

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA**

UNAN - MANAGUA

**Informe de Seminario de Graduación para Optar al Título de**

**Licenciatura en Economía**

**Tema: ECONOMÍA SOCIAL**

**Subtema: Financiamiento a la economía familiar en la comunidad de Sapoá,  
municipio de Cárdenas, Rivas, período 2015-2017**

**Elaborado por:**

Br. Perla Margarita Domínguez Marengo

Br. Lidia del Socorro Vargas Morales

**Tutor:** MSc. Orlando Antonio Zelaya Martínez

Managua, 31 de mayo de 2019



## **DEDICATORIA**

Dedicado con mucho amor a mis padres, por enseñarme a crecer y a luchar incansablemente para lograr mis sueños. A mi hija por ser mi motivo, mi fuerza, mi motor, mi inspiración y quien me ayuda a ser un mejor ser humano cada día. A mi familia y amigos, quienes se llenan de mucha emoción y orgullo con mis triunfos y me consuelan en mis pesares.

Perla Margarita Domínguez Marengo.

Lidia del Socorro Vargas Morales.



## AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primeramente a Dios quien cada día nos permite vivir para disfrutar de las bondades de esta bella vida, nos brinda salud y fuerza para luchar contra las adversidades que se nos presentan, por darnos sabiduría, entendimiento, y por acompañarnos en cada momento de nuestras vidas

A nuestras familias ya que es un orgullo para ellos que nosotras estemos cumpliendo este sueño. Gracias por su apoyo incondicional, gracias por sus oraciones a nuestro Dios, gracias por su gran amor.

A todos nuestros maestros, quienes se consumen como una vela para alumbrar nuestros caminos.

Perla Margarita Domínguez Marengo.

Lidia del Socorro Vargas Morales.



## VALORACIÓN DEL DOCENTE

Managua, 26 de Mayo de 2019.

Dra. Ana Lissette Amaya López  
Directora  
Departamento de Economía

Estimada Dra. Amaya:

Durante el período correspondiente al Segundo Semestre 2018 di seguimiento a la labor investigativa de las Bres. PERLA MARGARITA DOMINGUEZ MARENCO y LIDIA DEL SOCORRO VARGAS MORALES, estudiantes de la carrera de Economía de esta Facultad.

En este tiempo, se cumplió la entrega del Informe de Seminario de Graduación sobre el tema *Financiamiento a la economía familiar en las comunidades de Cárdenas, Rivas, período 2015-2017*, correspondiente al estudio del Tema Economía Social. Debido al interés en este tipo de temáticas, se autorizó elaborar el Informe de Seminario de Graduación, el cual ha sido entregado por las Bres. Domínguez Marengo y Vargas Morales para efectos de programación de defensa para optar al Título de Licenciatura.

El Informe reúne los requisitos establecidos en la Normativa para las Modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 2013.

Los objetivos propuestos y desarrollados en el Informe han sido cumplidos por las Bres. Domínguez Marengo y Vargas Morales resultando en una información relevante en cuanto a tratar de evidenciar el rol que juegan las microfinancieras y las políticas gubernamentales en el fomento de negocios familiares en una localidad concreta y, de tal manera, evidenciar la aplicación de la teoría económica y aportar a la comprensión del financiamiento para mejorar la calidad de vida de la comunidad.

La estructura del Informe, desarrollo de contenido y conclusiones a las que han llegado las *Bres. Perla Margarita Domínguez Marengo y Lidia del Socorro Vargas Morales*, cumplen con los propósitos de un Informe de Seminario de Graduación, valorándose este esfuerzo en 80 (ochenta) puntos de calificación.

Por lo que, considero se programe la defensa de este Informe y se realicen todas las gestiones pertinentes.

Agradeciendo la confianza de su gestión, le saludo.

Cordialmente,

MSc. Orlando Antonio Zelaya Martínez  
Docente



## RESUMEN

El dinamismo financiero creciente de las familias de Sapoá se ha desarrollado gracias al crédito que reciben de las financieras y del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN), que prioriza el fortalecimiento de la economía familiar por medio del financiamiento y tiene como objetivo reducir la pobreza y desigualdad, aumentar la producción y la productividad, fortalecer la seguridad alimentaria.

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que tanto las empresas como las familias puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

Los hogares han sido los principales demandantes del financiamiento económico con el objetivo de hacer crecer la economía familiar.

En este trabajo, el tipo de estudio que se realizó es descriptivo, se utilizó el método inductivo con un enfoque cualitativo puesto que se pretende conocer si las familias reciben financiamientos para el fortalecimiento de su economía familiar.

Palabras claves: economía familiar, gobierno, financieras, crédito, producción



## GLOSARIO

### C

#### Capacitación

Conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa o negocio. 3

#### Competitividad

Capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno

9

#### Condiciones

Los requerimientos que se necesitan para acceder a un préstamo. 2

#### Crédito

Operación financiera en la que una persona realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo. 2

### E

#### Economía familiar

Es regular, controlar, proveer y satisfacer a los miembros de una familia de los recursos suficientes para tener una calidad de vida. 2

#### Emprender

Es la capacidad de concebir en la mente ideas creadoras, germinadoras y multiplicadoras, capaces de generar el impulso para la acción proactiva de esas ideas elaboradoras. 2

### F

#### Financieras

o banco comercial

Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos destinados a mantener en operación las actividades económicas.....2

### G

#### Gobierno

Es el principal pilar del Estado 2



## **I**

### **Invertir**

El vocablo inversión lleva consigo la idea de utilizar recursos con el objetivo de alcanzar algún beneficio, bien sea económico, político, social, satisfacción personal, entre otros. 10

## **P**

### **Presupuesto**

Conjunto de los gastos e ingresos previstos para un determinado período de tiempo. 3

### **Producción**

Actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor. 2

### **Programas sociales**

Iniciativa destinada a mejorar las condiciones de vida de una población. 3

## **S**

### **Seguridad alimentaria**

Hace referencia a la disponibilidad de alimentos, el acceso de las personas a ellos y el aprovechamiento biológico de los mismos. 2

## **T**

### **Tecnología**

Conjunto de conocimientos científicamente ordenados, que permiten diseñar y crear bienes o servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y la satisfacción de las necesidades esenciales y los deseos de la humanidad. 9

### **Trabajadores por cuenta propia**

Persona que trabaja por su cuenta, en su propio negocio o establecimiento, sin establecer relación de dependencia con un empleador y sin contar con personal asalariado. 2

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>I</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>II</b>
<b>VALORACIÓN DEL DOCENTE</b>	<b>III</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>IV</b>
<b>GLOSARIO</b>	<b>V</b>
<b>INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
<b>JUSTIFICACION</b>	<b>3</b>
<b>OBJETIVOS</b>	<b>4</b>
<b>Capítulo I ENTORNO FAMILIAR DE LA COMUNIDAD DE SAPOÁ</b>	<b>5</b>
1.1. Importancia del financiamiento a la economía familiar.	8
1.2. Caracterización de la economía familiar de la comunidad de Sapoá	12
1.3. Necesidades del financiamiento en las familias de la comunidad de Sapoá.	17
<b>Capítulo II FINANCIAMIENTO A LA ECONOMÍA FAMILIAR</b>	<b>20</b>
2.1. Entidades financieras que otorgan crédito a las familias de la comunidad de Sapoá	20
2.2. Condiciones para el otorgamiento de financiamiento a las familias	31
2.3. Efectos socio-económicos del Programa Usura Cero en la comunidad de Sapoá	33
<b>Capítulo III MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE VIDA DE LAS FAMILIAS DE LA COMUNIDAD DE SAPOÁ</b>	<b>38</b>
3.1. Aprovechamiento del financiamiento por las familias de la comunidad	38
3.2. Cambios cualitativos en el desarrollo humano de las familias	42
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>44</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>46</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>48</b>
ENCUESTA	48
LISTA DE ENCUESTADOS	51
ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS	57



## **INDICE DE GRÁFICAS**

GRÁFICA 1: Según la edad de los encuestados.....	14
GRÁFICA 2: Según el nivel académico .....	15
GRÁFICA 4: Entidades financieras que otorgan créditos en Sapoa.....	25
GRÁFICA 5: Monto del Financiamiento que reciben las familias.....	38
GRÁFICA 6: El uso del financiamiento .....	41
GRÁFICA 7: Mejoramiento de los ingresos familiares después del financiamiento .....	43



## **INTRODUCCION**

El siguiente informe describe el aporte del financiamiento que reciben de las financieras y del GRUN para la mejora de la economía familiar y mejora de las condiciones de vida de las familias de la comunidad de Sapoá.

Así mismo este estudio revela las condiciones que exigen estas financieras y el gobierno a los ciudadanos para aprobar el crédito.

Para comprender este informe se parte de la clara característica de la ciudadanía de la comunidad de Sapoá que como la mayoría de los nicaragüense son trabajadores por cuenta propia, gente luchadora, con deseos de superación y de sacar adelante a su familia, dedicados principalmente a trabajos del sector primario, siendo de mayor relevancia la agricultura, la ganadería y la pesca. Una gran parte de la población se dedica a negocios familiares. La mayoría de estas familias no cuenta con recursos propios para desarrollar sus trabajos o emprender sus propios negocios. Por esa razón deciden optar a préstamos, créditos o financiamientos.

La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas.

Estas familias al obtener el crédito que solicitan tienen como propósito principal asegurar un hogar a sus familias, hacer mejoras en sus viviendas, emprender nuevos negocios, invertir en semillas para trabajar la tierra, reducir la pobreza, aumentar la producción y la productividad, fortalecer la seguridad alimentaria, además de asegurar las necesidades básicas e imprescindibles como estudio, recreación, vestimenta, transporte, entre otros.

El enfoque fundamental de este estudio, es la importancia del financiamiento y crecimiento de la economía familiar.



La economía familiar tiene por objeto una adecuada gestión de los ingresos y los gastos del núcleo familiar haciendo una correcta distribución de los primeros, permitiendo así la satisfacción de sus necesidades materiales, atendiendo aspectos fundamentales de su desarrollo, como la alimentación, la ropa o la vivienda. La economía doméstica es, por tanto, regular, controlar, proveer y satisfacer a los miembros de una familia de los recursos suficientes para tener una calidad de vida. La economía familiar es entendida como una microeconomía que se debe distribuir adecuadamente, evitando el sobreendeudamiento y aumentando la capacidad de ahorro del individuo. Para ello deben existir normas internas que la rijan, abogando por un consumo responsable en el hogar, atendiendo a las realidades existentes.

El protagonismo financiero creciente de las familias se encuadra en la revolución que se ha producido en la visión con la que se consideran las finanzas, y también con las misiones que se le atribuyen. Las finanzas son el centro del sistema económico. El papel financiero de las familias ha sido fundamental. Los hogares han sido los principales demandantes de crédito con un crecimiento de éste muy superior al de las empresas no financieras.

Uno de los puntos principales de las políticas del GRUN es el desarrollo del ser humano y las familias nicaragüenses y lo ha puesto en práctica apoyando los programas sociales y de capacitación de las familias productoras que han logrado fortalecer sus capacidades y aumentar su participación social y económica.

Por su parte, las microfinancieras favorecen directamente a los pequeños y medianos productores.

Este trabajo contiene una investigación de campo, donde la información se obtuvo de entrevistas realizadas a ciudadanos de la comunidad de Sapoá, entre ellos: dueños de negocios, dueños de parcelas, señores que alquilan la tierra para trabajarla, empleados de fincas y amas de casas. También se aplicaron entrevistas a asesores financieros de las distintas financieras que prestan servicios de crédito en la ciudad de Rivas y que financian a pobladores de esta comunidad.



## **JUSTIFICACION**

La economía familiar de la comarca Sapoá, está sustentada mayormente en actividades del sector primario, principalmente la agricultura y la ganadería, por tanto, la condición de vida de las familias depende de la efectividad de dicha actividad, es decir, es generadora de empleos e ingresos y por tanto de bienestar. No obstante, se ha observado una disminución de los rendimientos de producción, lo que afecta de manera directa la condición económica de dichas familias.

Estas familias recurren a los créditos o financiamientos que ofrecen algunos bancos y financieras para tratar de solucionar sus problemas económicos. Por su parte, el GRUN ha tratado de dar respuesta a esta situación, poniendo a disposición de dichos productores las políticas, programas y proyectos que incidan de manera directa sobre sus condiciones socioeconómicas, entre las principales acciones emprendidas dentro de esos programas pueden señalarse: capacitación, asistencia técnica, financiamiento, promoción de la asociatividad, comercialización, la agregación de valor y transformación.

El presente trabajo trata de analizar los aspectos de transformación socioeconómica donde las acciones Gubernamentales en conjunto con las financieras han incidido para el mejoramiento de la economía familiar en la comarca Sapoá del municipio de Cárdenas, motivando a las familias al progreso.

La información que se presenta se realizó con ayuda de documentos e informes de trabajos de una serie de páginas web, donde se obtuvo datos relevantes acerca del tema.



## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Conocer de qué manera los financiamientos están ayudando a reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de las familias de la comunidad de Sapoá, municipio de Cárdenas, Rivas, periodo 2015-2017

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

1. Caracterizar la economía familiar de la comunidad de Sapoá.
2. Describir las principales financieras que otorgan créditos en la comunidad de Sapoá.
3. Evaluar el financiamiento a las familias en la comunidad de Sapoá.



## Capítulo I ENTORNO FAMILIAR DE LA COMUNIDAD DE SAPOÁ

En este primer capítulo abordaremos todo lo relacionado a las acciones que el gobierno en conjunto con entidades financieras está haciendo para que las familias de la comunidad de Sapoá logren tener desarrollo sostenible y que su economía de alguna manera mejore con ayuda de estos financiamientos.

Existen variadas opiniones respecto a la determinación de la fecha en que tuvo su origen el crédito; pues mientras algunos autores consideran, por razones lógicas, que el crédito no puede haber existido en la antigüedad, otros si creen que se haya efectuado operaciones de crédito aun antes de la era cristiana.

La Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo Americana, al referirse a ese punto, toma como base la idea de que el crédito solamente puede existir mediante la confianza por parte de quien lo otorga en relación con la persona que recibe sus beneficios. Por lo tanto, estima que a medida que los pueblos fueron civilizándose, se fueron perfeccionando las operaciones de crédito; y fácil es suponer que dicho perfeccionamiento no pudo lograrse durante la Edad Antigua, y difícilmente durante la Edad Media. Sin embargo, se habla de que en Grecia y Roma surgió el crédito privado, en el cual el acreedor entregaba al deudor un bien para su uso y si el segundo no cumplía con su obligación, quedaba en manos del primero. Era tal el derecho que tenía el acreedor sobre el deudor, que raramente se recurría al crédito.

Alberto María Carreño, al hablarnos de la esclavitud dice que el deudor llegaba a convertirse en esclavo de su acreedor. Alberto María Carreño dice: “El crédito ha dejado huellas inconfundibles de su existencia en la Edad Antigua, puesto que se conservan instrumentos de crédito empleados en Asiria 625 A. C. estos instrumentos son pagarés hechos en arcilla húmeda que luego endurecían a base de fuego”.



La palabra crédito viene del latín *creditum* de *credere*, tener confianza, y en principio ese es el origen del Pasivo, la confianza de los proveedores o acreedores respecto al negocio al que se ha otorgado el crédito; pues ésta ha constituido un favor determinante para su otorgamiento, que ha sido a su vez lo que ha hecho posible el grado de adelanto a que han llegado las grandes empresas que existen en nuestros días. Por esta razón se ha dicho que el crédito constituye las alas del comercio y de la industria.

Aun cuando se ha establecido que el crédito se basa en la confianza, la palabra confianza, en este caso debe tomarse como equivalente de esperanza de recuperar lo prestado, ya que siempre hay el temor o la desconfianza de que no se logre tal recuperación.

Según Felipe López Rosado: “El crédito de los capitales de quien no puede, no sabe o no quiere utilizarlo, a otras personas que tienen la posibilidad, la aptitud y la voluntad para hacerlo”.

La importancia financiera creciente de las familias se encuadra en la revolución que se ha producido en la visión con la que se consideran las finanzas, y también con las misiones que se le atribuyen.

El protagonismo financiero como demandante de crédito de las familias atiende a dos aspectos claves: el incremento del endeudamiento; y las decisiones de inversión de las familias.

En la revolución que se ha producido en las finanzas durante las tres últimas décadas el término financiamiento se ha utilizado cada vez con más frecuencia. Con él se alude a que los aspectos financieros han tenido presencia progresiva en las decisiones de los agentes económicos, y de ahí el hiperdesarrollo de los activos, mercados e instituciones financieras.

Una definición muy aceptada de financiamiento es la de Epstein (2005): “... financiamiento significa el papel creciente de los estímulos financieros, de los mercados, de los agentes y de las instituciones financieras, en las operaciones de las economías



nacionales e internacionales”. Krippner, por su parte, define al “financiamiento como un modelo de acumulación en el cual los beneficios se obtienen principalmente a través de canales financieros antes que por medio del comercio y la producción de mercancías... El peso creciente de las finanzas en la economía se refleja en la expansión de bancos, casas de bolsa, compañías financieras y similares, pero igualmente se observa en el comportamiento de las empresas no financieras” (2005).

¿Qué sucede con el financiamiento en empresas no financieras y en las familias? El contraste entre ambos colectivos es extraordinario. Las variables financieras: el porcentaje de crédito a las empresas sobre el PIB de las sociedades no financieras y el volumen de emisiones en renta fija y variable han mantenido un tono de estabilidad.

En las empresas no financieras, el financiamiento avanza modestamente. De hecho se produce en las áreas ligadas a la prestación de servicios financieros en competencia con las propias instituciones financieras.

Las ideas sobre el funcionamiento de la economía tienen una importancia extraordinaria para comprender el proceso de endeudamiento. El crecimiento del endeudamiento de los agentes económicos ha sido general en los últimos cincuenta años. Las empresas no financieras, las familias, las empresas del sector financiero y las Administraciones Públicas han aumentado la deuda en un entorno crecientemente globalizado no solamente en los flujos comerciales y financieros, sino también en cuanto a las ideas económicas.

Respecto al protagonismo de los agentes, el sector financiero y las familias asumen el papel más destacado; cuando se produce la crisis, toma el relevo el sector público impulsado por la urgente necesidad de compensar la recesión en el sector privado.

Las empresas no financieras mantienen un perfil estable; la reducción del endeudamiento se produce en las familias y en las instituciones financieras.



### **1.1. Importancia del financiamiento a la economía familiar.**

Adam Smith consideraba que al confundir el dinero con la riqueza, los mercantilistas no solo se equivocarían, sino que también serían incapaces de observar que el dinero no es más que un bien elegido por comodidad como medio de intercambio. El dinero es entonces un elemento esencial del crecimiento económico. La teoría monetaria analiza el papel del dinero en el sistema macroeconómico en los términos de la demanda para el dinero, la fuente de dinero y la tendencia natural del sistema económico de ajustar a un punto que balancee las fuentes y la demanda para el dinero, un punto que se llame equilibrio monetario. Otro concepto es que la política monetaria es un conjunto de acciones orientado a modificar la cantidad de dinero que se encuentra disponible en un país. La autoridad monetaria generalmente es el Banco Central y es la institución encargada de administrar y ejecutar la política monetaria de un país, utiliza generalmente los siguientes instrumentos para controlar la oferta de dinero:

- Redescuento:

Es una tasa de interés sobre los préstamos que un banco central otorga a los bancos comerciales. Estos piden préstamos, ya sea, porque no tienen reservas suficientes o porque tienen problemas de liquidez. La forma como el banco central influye es subiendo o bajando la tasa de interés de estos préstamos. Si quiere aumentar la cantidad de dinero en la economía, baja la tasa de interés para incentivar a los bancos a pedir más reservas, las cuales pueden utilizar para hacer más préstamos a personas y empresas y de esta forma aumentar la cantidad de dinero en la economía. Si lo que quiere es disminuir la cantidad de dinero en la economía, sube la tasa de interés para desincentivar a los bancos a pedir prestado y evitar poner más dinero en circulación.

- Encaje bancario o coeficiente de caja:

Un banco central exige una razón o coeficiente de reservas mínimo para los bancos, entonces, si el objetivo del banco central es aumentar la oferta de dinero en la economía



disminuye el nivel de reservas exigido, de esta manera los bancos pueden utilizar esa parte de las reservas para generar más dinero. Si por el contrario, el banco central desea disminuir la oferta de dinero en la economía, entonces aumenta el requerimiento mínimo de reservas.

- OMA (Operaciones de Mercado Abierto):

Está basado en la compra y venta de títulos de deuda pública. Si el banco central quiere aumentar la oferta de dinero, compra títulos en el mercado y el dinero con el que compra estos títulos queda circulando en la economía y eso se traduce en aumento en la oferta del dinero. Por otro lado, si lo que quiere es disminuir la oferta de dinero, vende al público títulos en el mercado, y el dinero que pagan los compradores ya no está en circulación, queda en manos del banco central.

Las reservas son cantidades mínimas de dinero que los bancos comerciales deben dejar guardadas en sus cuentas sin utilizarlas. Son una especie de respaldo que tienen los ahorradores en caso de solicitar sus ahorros.

La política monetaria asume que la fuente de dinero es fijada por autoridades monetarias, y se puede cambiar como necesario para el interés del público. La demanda para el dinero, sin embargo, es fuera del control de funcionarios y es una función de otras variables económicas, particularmente renta agregada, tipos de interés, el nivel de precio, e inflación.

El crédito es un instrumento que es de uso común por parte de las familias y las empresas. La función principal del crédito es obtener dinero ajeno bajo el compromiso de devolverlo en un tiempo estipulado, con un interés adicional como una forma de pago. Es una fuente de respaldo que necesita cualquier persona o empresa para lograr sus objetivos en un corto o largo plazo.



En el caso de las compañías, tener acceso al crédito es un aspecto fundamental para ajustar sus procesos productivos ante el avance de la tecnología y el incremento de la competitividad.

Una corporación que no se renueve o actualice su metodología de trabajo corre el peligro de quedar rezagada ante los nuevos actores que llegan para quedarse en un mundo cada vez más interconectado y globalizado.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, el financiamiento es mucho más valioso, ya que las Pymes suelen encontrarse en proceso de asentamiento para captar más clientes y expandirse como organizaciones con fines de lucro.

El crédito puede ser asumido como el principal capital que le permite a una empresa iniciar o emprender sus actividades económicas. Además, contar con buenas condiciones en el acceso al financiamiento se traduce en un aumento de la productividad, de la innovación tecnológica y una mayor probabilidad de sobrevivir en el caso de probar suerte en los mercados internacionales.

Los gobiernos y las grandes empresas también necesitan recibir créditos para delinear sus planes de expansión.

En el caso de las familias, muchas recurren a los préstamos para financiar la compra de electrodomésticos o un coche. También hay créditos para la adquisición de los bienes inmuebles, como viviendas, apartamentos o terrenos. Hay casos en los que se requiere un dinero extra para algún servicio, como los tratamientos médicos.

Para cada necesidad se ha diseñado un tipo de crédito que puede variar en su tasa de interés, tiempo de devolución y la finalidad de los fondos. También existen las tarjetas de crédito, que pueden utilizarse en millones de establecimientos y que sirven para pagar situaciones más corrientes del día a día, como un almuerzo o ir al cine.



La comunidad de Sapoa característicamente no difiere del resto de las comunidades de nuestro país. Son gente humilde, muy trabajadoras y luchadoras. Dispuestas a sacar adelante a su familia con esfuerzos sobre humanos y confiados en la voluntad de Dios.

Las pocas personas que poseen negocios los han iniciado con muchísimo esfuerzo. Muchas veces caen en la necesidad de hacer préstamos para poder continuar trabajando. Es por esa razón que se suman, como muchos otros ciudadanos, a hacer préstamos para intentar alcanzar sus sueños y para poder apoyar a sus familiares.

En el caso de ciudadanos que se dedican a la siembra de semillas como arroz, frijoles, maíz, etc. Estas personas solicitan créditos a financieras para poder invertir en sus tierras, porque muchas veces la producción de sus cosechas no es factible, no reciben los rendimientos esperados, en algunas ocasiones por que el clima no aporta a una buena producción. Otras veces por no fumigar sus siembras se les daña la cosecha. Es por esta razón que siempre tienen la necesidad de endeudarse.

Las familias que tienen pulperías también trabajan con financieras, para poder surtir sus negocios y así ofrecer variedad de productos al consumidor.

Personas que tienen trabajos estables solicitan créditos para hacer mejoras en sus hogares y muchas veces para construir una vivienda digna.

Los taxistas también son parte de la ciudadanía demandante del préstamo financiero, ya que se enjaranan con vehículos en mejor estado para brindar un mejor servicio a la población.



## **1.2. Caracterización de la economía familiar de la comunidad de Sapoá**

La estrategia productiva para el periodo (2012-2016) se basa en la continuidad y fortalecimiento del modelo de atención integral a la micro y pequeña producción rural y urbana, reconociendo y fortaleciendo las diferentes capacidades de las familias nicaragüenses en sus diferentes formas de participar en la economía nacional, para aumentar los rendimientos, la producción y el valor agregado, así como los ingresos familiares que permita ir superando la pobreza, las desigualdades y debilidades que continúan efectuando a la economía familiar, comunitaria y cooperativa.

Cárdenas es una municipalidad del departamento de Rivas. Limita al norte con el lago Cocibolca, al sur con la Republica de Costa Rica, al este con el municipio de San Carlos y al oeste con los municipios de Rivas y San Juan del Sur.

El municipio tiene un clima sabana tropical, semihúmedo. Existe una cantidad de bosques que rodean al municipio en los que se destacan guanacastes, genízaros, cedro real, pochotes, guácimos, etc.

La mayor parte de la población se dedica al cultivo del arroz, maíz, frijol, musáceos, entre otros. La ganadería constituye también una actividad muy significativa en la vida económica del municipio, ya que posee aproximadamente 7,125 cabezas de ganado que se utilizan para la producción de leche y carne para el consumo local y la comercialización con otros municipios.

Sus fundadores fueron familias dedicadas a la extracción de leche de hule y leche de palo de níspero. En este entonces este lugar se conocía con el nombre de Tortuga por la gran cantidad de tortugas que se encontraban en las costas del lago. Fue en el periodo presidencial del rivense Dr. Adán Cárdenas (1836-1916) que el municipio recibe el nombre actual en su honor.

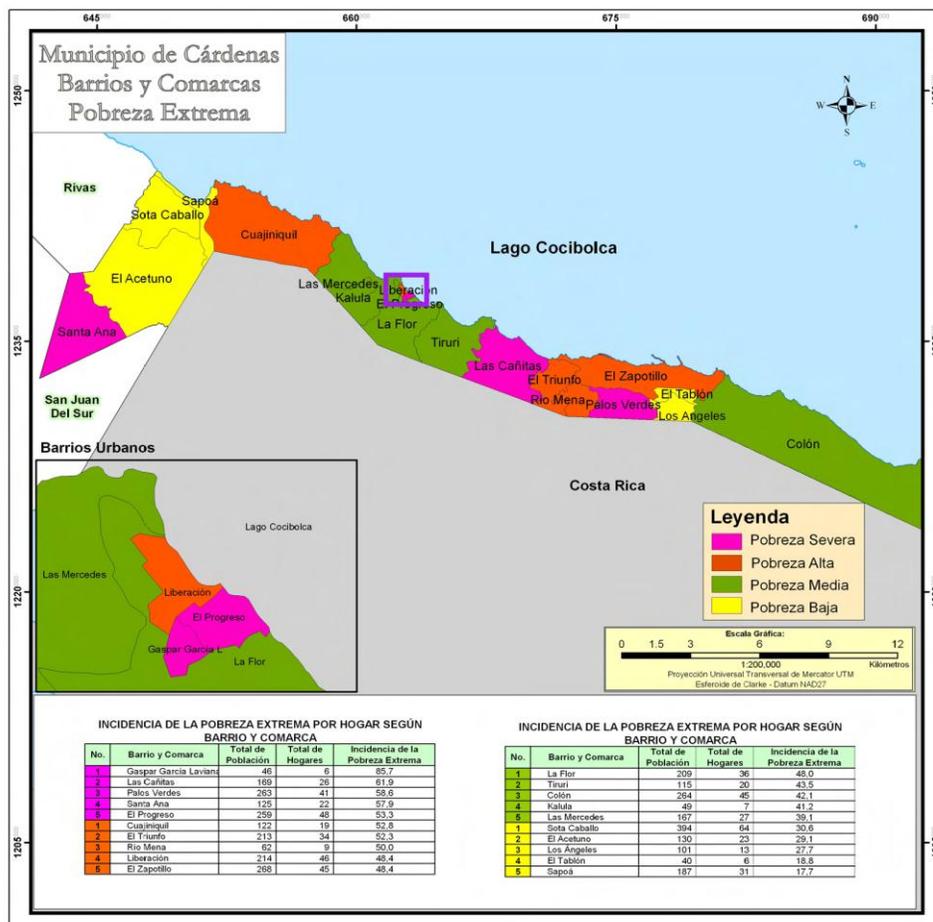
La comarca de Sapoá, ubicada en el municipio de Cárdenas, departamento de Rivas, se localiza en la zona sur del país, a 3 kilómetros de la frontera con la hermana República de Costa Rica. La comarca Sapoá es llamada así por el río Sapoá que es un río que



desciende de Costa Rica, pasa cerca del puesto fronterizo de Peñas Blancas, penetra en el Departamento de Rivas, y desemboca en el Lago de Nicaragua. Su nombre viene de la palabra náhuatl tzapotl, y significa “río de los zapotes”

La comunidad de Sapoá está compuesta por 35 hogares o viviendas que a su vez están formados por una persona o grupo de personas parientes o no, que viven bajo un mismo techo y que preparan en común sus alimentos. La mayoría de los hogares no cuentan con servicios higiénicos, cocinan con leña, no cuentan con servicios de recolección de basura, sin teléfonos convencionales, algunas familias tienen parientes con discapacidad.

Ilustración No. 1



Fuente: INIDE, Mapa Cárdenas.

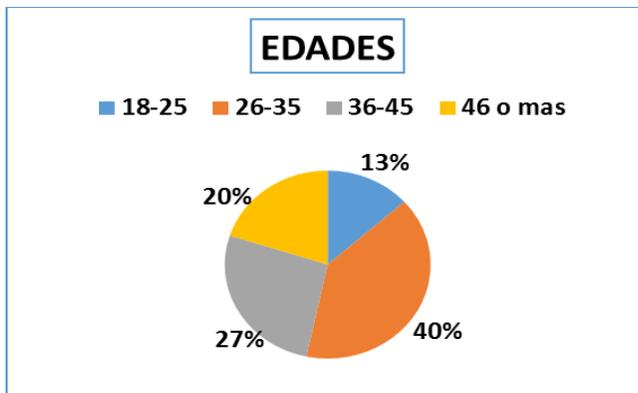


En la mayoría de los hogares al menos un miembro realiza una o varias actividades económicas (dentro o fuera de la vivienda en que reside), más de un miembro de cada familia reside actualmente en otro país y envían remesas monetarias a sus familiares. Las necesidades básicas de la población no se satisfacen a plenitud, poseen viviendas inadecuadas, los servicios son insuficientes, baja educación, dependencia económica principalmente de las mujeres. En nivel pobreza que experimentan estas familias de la comarca Sapoá es baja en comparación con otras familias del resto del municipio.

La población está compuesta con aproximadamente 187 habitantes. La principal actividad económica del sector es la agropecuaria. No reciben ningún tipo de asistencia técnica por parte de ministerios o instituciones del Estado. Sus siembras son temporales. Cosechan principalmente maíz, frijol, arroz, sorgo, y las hortalizas como la cebolla, chile, tomate, entre otros. Son pocos los hogares con actividades económicas, las actividades más destacadas son las pulperías, panaderos, mataderos y venta de cerdo, ventas de comidas, entre otras actividades económicas. Cabe mencionar que un gran porcentaje de estas personas también dependen del turismo que ingresa por frontera Peñas Blancas. Dedicándose a servicios de taxi, comiderías, venta de recargas, gestor de agencias aduaneras, etc.

A continuación se muestran unos cuadros que indican ciertas características generales de las familias de la comunidad de Sapoá.

GRÁFICA 1: Según la edad de los encuestados

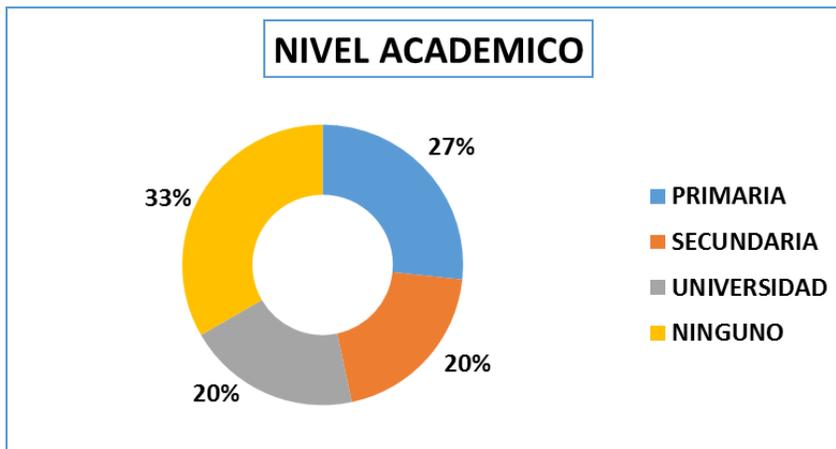


Fuentes: Elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.



Los participantes de esta encuesta dan como resultado que la mayoría de las personas que buscan un financiamiento son mayores de 26 a 35 años con un 40%, luego le sigue los de 36 a 45 años con un 27%, después las personas mayores de 46 o más con un 20% y por último los jóvenes que son los están empezando como emprender para salir adelante con 13%.

GRÁFICA 2: Según el nivel académico



Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

Se puede observar en el gráfico número 2, que el 33% de las personas no ha tenido ningún tipo de educación en una escuela, en ese caso son personas adultas que por circunstancias de la vida no pudieron tener el privilegio de estudiar y les tocó trabajar para llevar el sustento a sus hogares. Los jóvenes por su parte comienzan una vida de pareja a edad temprana, inclusive con hijos, lo que les exige priorizar las necesidades y obligaciones de la familia. Un motivo más por el que no terminan sus estudios. Esto es muestra que el querer es poder y que el nivel académico no tiene nada que ver con el hecho de emprender y Salir adelante. Un 27% de personas que han cursado la primaria ese nivel de escolaridad les permite saber leer y escribir. Y luego le sigue con 20% para ambos el nivel de secundaria y universidad lo que da un buen nivel de escolaridad gracias a programas del gobierno en dar educación gratuita para nuestros jóvenes en tanto en nivel de secundaria, cursos técnicos y universitarios para que nuestros jóvenes se propongan ser hombres y mujeres de éxitos.



CUADRO No. 1: Tipos de negocios que tienen las familias

TIPOS DE NEGOCIOS PRESENTES EN LA COMUNIDAD	CANTIDAD DE NEGOCIOS PRESENTES EN LA COMUNIDAD	% DE ENCUESTA
PULPERIA	6	40%
COMIDERIA	5	33%
PANADERIA	3	20%
VENTAS DE MARISCOS	1	7%
FERRETERIAS	1	
COSTURERA	1	
TORTILLERIA	1	
AGRICULTOR	1	
VENTAS DE PRODUCTOS LACTEOS	1	
BARBERIA	1	
		<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

La mayoría de los participantes de esta encuesta son personas trabajadoras y emprendedoras que cada día buscan como sacar adelante a sus familias, a través del financiamiento para invertir en sus negocios. Donde en primer lugar tenemos las pulperías, que son las que brindan los productos básicos para los hogares con un 40%, luego con un 33% sigue las comiderías que la mayoría de las mujeres de la comunidad tiene ese tipo de negocio para ofrecer alimentos a las personas de la comunidad, con precios favorables, y con un 20% siguen las panaderías, que brindan uno de los productos que tiene demanda en las familias en su día a día, como es la variedad de panes para consumo diario, sea para desayuno o cena, y por último, con un 7% le sigue otros tipos de negocios, entre ellos podemos mencionar la venta de mariscos, peluquerías o barberías, costureras o sastres, venta de productos lácteos, tortillerías, ferreterías y no menos importante, las familias dedicadas a la agricultura que venden sus productos en la comunidad y fuera de ella.



### **1.3. Necesidades del financiamiento en las familias de la comunidad de Sapoá.**

Un negocio, al igual que una familia, tiene la necesidad de crecer económicamente; es decir, generar mayor riqueza que pueda ser distribuida entre los miembros que la conforman. Normalmente, este crecimiento económico se da a través de planes de expansión que requieren de considerables inversiones.

Por su parte, los dirigentes de un negocio, al igual que el jefe de una familia, tiene tres formas de obtener el dinero que necesitan para realizar los planes de crecimiento: 1.- Generar excedentes de efectivo después de cubrir sus necesidades actuales de trabajo. Esta es la opción más sana, financieramente hablando.

2.- Pedir un préstamo

3.- Asociarse con alguien que tenga interés en los planes del negocio y que suministre total o parcialmente los fondos para llevarlos a cabo.

Las familias de la comunidad de Sapoá están claras que deben definir para qué se necesitan el dinero, cuánto pueden pagar con sus ingresos de caja normal y qué impacto tendrán sobre la rentabilidad del negocio. Estas familias saben que su nivel de endeudamiento estará determinado por aquel que el negocio pueda pagar y el que satisfaga a ellos como dueños que son. Cuando contrataron la deuda estaban claros de que el comportamiento de las ventas es una variable que implica riesgos, pues su comportamiento puede verse afectado por situaciones circunstanciales de baja demanda en la economía, el enrarecimiento del entorno nacional o el ingreso de nuevos competidores. Por lo tanto, resulta recomendable ser cauto en comprometerse con un determinado nivel de deuda con la esperanza de obtener un incremento de las ventas.

La mayoría de la gente conoce algo acerca de los problemas y necesidades generales de salud, transporte, empleo, bienestar, como lo que son las causas y las conductas que las provocan. La información que se adquiere a través de las familias es útil, aunque no es siempre lo suficientemente específica para ser utilizada como fundamento para adquirir un crédito por cualquier financiera. Cuando se comienza a mirar de cerca los problemas



y necesidades de salud o de desarrollo de las familias en la comunidad, se necesita información detallada sobre las necesidades de los individuos y de las familias que la constituyen, así como sobre los recursos que la comunidad tiene disponible para solucionar esas necesidades.

Las necesidades se pueden definir como la brecha entre cómo se encuentra la situación actual y cómo debería ser esa situación. Una necesidad puede ser sentida por un individuo, una familia o la comunidad entera. Puede ser tan concreta como la necesidad de alimento y agua o tan abstracta como mejorar la cohesión de la comunidad. Por ejemplo, en la comunidad de Sapoá las personas interesadas en los financiamientos y con negocios ya establecidos podrían necesitar ayuda para dirigir con éxito sus negocios, pero en sus familias no hay profesionales que tengan capacidad de administrar. En este ejemplo, la necesidad es más obvia y de forma más concreta. De un modo más abstracto, estas mismas personas podrían tener la necesidad de ser valorados por su conocimiento y experiencia. Ya que por esas mismas razones han llevado con cierto éxito sus negocios hasta la fecha. Examinar las necesidades ayuda a descubrir lo que falta en la familia y pone en la dirección que se debe tomar para la futura mejora.

El mejoramiento de la calidad de vida requiere conocer su naturaleza y los factores socioeconómicos que la configuran, así como los hechos, causas y efectos que inciden en su nivel.

Ilustración No. 2



Pirámide de Maslow



El ser humano tiene por naturaleza una serie de necesidades que busca satisfacer en todo momento, jerarquizadas por A. Maslow (2012) en cinco categorías, cada una de ellas subordinada a la satisfacción de la anterior. En general estas necesidades se pueden enmarcar en tres dimensiones. Una dimensión física que abarca las necesidades de subsistencia como alimento, vestuario, vivienda, descanso y entretenimiento, y necesidades de seguridad como protección, salud, educación, trabajo y, estabilidad laboral y económica. Una dimensión social que incluye la necesidad de afecto, aceptación y pertenencia a grupos sociales que lo reafirmen como persona. Y una dimensión psicológica que enmarca la necesidad de atención, respeto, estatus y el logro por sí mismo de las expectativas de realización personal y profesional.

En virtud de lo anterior, la calidad de vida viene dada por el grado de bienestar físico, social y psicológico derivado de las condiciones en que vive una persona o comunidad, y está sujeta a la posibilidad de acceder al uso de bienes y servicios percibidos como necesarios en cantidad y calidad para la satisfacción de sus necesidades y expectativas de subsistencia, bienestar social y crecimiento personal.

La economía familiar en la comunidad de Sapoá se ha logrado administrando lo mejor posible los recursos familiares para lograr salir adelante con todos los gastos que involucra una familia promedio. Para lograr esto fue indispensable ser responsables con el presupuesto familiar que se les otorgó por medio del financiamiento y saber cuáles son las necesidades de la familia.

En la familia, es donde se proveen los recursos necesarios para satisfacer las principales necesidades que todo ser humano tiene. Las principales necesidades que se presentan en la comunidad de Sapoá son: alimento, vivienda, seguridad, educación.



## Capítulo II FINANCIAMIENTO A LA ECONOMÍA FAMILIAR

### 2.1. Entidades financieras que otorgan crédito a las familias de la comunidad de Sapoá

Según el Artículo 99 de la Constitución Política de la República de Nicaragua, el Banco Central es el ente estatal regulador del sistema monetario. Los bancos y otras instituciones financieras del Estado son instrumentos financieros de fomento, inversión y desarrollo, y diversifican sus créditos con énfasis en los pequeños y medianos productores. El Estado garantiza su existencia y funcionamiento de manera irrenunciable.

El sistema financiero formal de Nicaragua está regulado principalmente por las siguientes leyes:

- Ley N° 314 Ley Orgánica del Banco Central de Nicaragua, publicada el 15 de octubre de 1999. Esta Ley tiene por objeto regular el funcionamiento del Banco Central de Nicaragua, ente estatal regulador del sistema monetario, descentralizado y de carácter técnico, de duración indefinida, con personalidad jurídica, patrimonio propio y plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones respecto de aquellos actos y contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objeto y atribuciones establecidas en la presente Ley. El objetivo fundamental del Banco Central es la estabilidad de la moneda nacional y el normal desenvolvimiento de los pagos internos y externos.
- Ley N° 316 Ley de la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras, del 14 de octubre de 1999. Tiene por objeto regular el funcionamiento de la SIBOIF. Debe velar por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las instituciones financieras legalmente autorizadas para recibirlos, y preservar la seguridad y confianza del público en dichas instituciones, promoviendo una adecuada supervisión que procure su solvencia y



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

A pesar de que las organizaciones no gubernamentales, que ofrecen principalmente servicios de crédito y son comúnmente llamadas intermediarias microfinancieras, operan desde el inicio de la década de los noventa, su reconocimiento dentro del marco legal ha sido en términos restrictivos. A partir de 1999 se excluyó la captación de ahorros por parte de instituciones no reguladas. En el plan legislativo se introdujo la Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares N° 374, que impuso un máximo a los intereses cobrados por parte de las Instituciones de Micro Finanzas (IMFs) que “tengan como objetivo principal brindar servicios financieros al público, mientras no esté en vigencia un marco legal regulatorio”.

Los factores que influyen en forma negativa en el desarrollo de la producción son: a. Una opinión pública negativa dentro del país con respecto al trabajo de las IMFs. b. El limitado acceso a los servicios financieros en las zonas rurales. c. La falta de eficiencia. d. El alejamiento de la misión. e. El costo del crédito para los clientes.

Es más difícil proporcionar servicios financieros a la población rural que ofrecerlos a los habitantes urbanos. Ya que está espacialmente dispersa y los costos de transporte son altos en relación con los ingresos, lo que origina problemas de acceso. El tamaño de los préstamos tiende a ser pequeño en promedio, lo que ocasiona mayores costos unitarios para su procesamiento. Las tasas de alfabetización son más bajas que las urbanas, generando a veces dudas sobre la documentación y creando problemas de elegibilidad



para la firma de los contratos. Por lo general no existen antecedentes crediticios bien documentados.

Las actividades agrícolas están sujetas a riesgos climáticos y de precios mucho mayores que las urbanas. Por consiguiente, además de ser menores a los urbanos, los ingresos son más susceptibles a las indecisiones. Es también menos probable que los deudores rurales tengan garantías tangibles y documentadas.

Los enfoques sobre los mercados del crédito rural se basan en las siguientes observaciones:

- Las probabilidades de incumplimiento de los deudores difieren mucho y es costoso determinar la magnitud del riesgo de cada prestatario. Esto es convencionalmente conocido como el problema de la selección.
- Es costoso asegurar que los prestatarios adopten acciones que aumentan sus probabilidades de devolver los fondos. Este es el problema de los incentivos.
- Es muy difícil obligar a la restitución de los préstamos. Este es el problema de la obligatoriedad del cumplimiento.

El nuevo enfoque sostiene que las respuestas de los mercados a estos tres problemas, ya sea separada o conjuntamente, son las que explican muchas de las características observadas en los mercados del crédito rural.

Todos estos factores explican por qué muchas financieras prefieren prestar urbanos, en vez de enfrentar las dificultades e incertidumbre de prestar a la agricultura. La presencia de esos factores constituye una clara señal de que los diseños institucionales y los procedimientos administrativos deben ser diferentes para la intermediación financiera rural. Pero el medio rural también ofrece ventajas que facilitan el trabajo de los intermediarios financieros. Posiblemente la principal ventaja es la estabilidad y solidez de las relaciones sociales en el ámbito de las comunidades. Muchos intermediarios financieros innovadores utilizan esta ventaja para alcanzar y mantener altas tasas de



recuperación de los préstamos. Otra ventaja es la gran multiplicidad de los productores, los cuales verdaderamente forman una amplia muestra que permite estimar adecuadamente los costos de producción y sus posibles bandas de variación, al menos para los principales cultivos y productos ganaderos.

Se han dado ya grandes pasos para adaptar las instituciones financieras a los retos del medio ambiente rural. Sin embargo, la proporción del crédito rural suministrado por instituciones formales es aún muy pequeña y el camino por recorrer es todavía largo. "No existe una única fórmula para el éxito de las instituciones financieras rurales. Las formas más apropiadas de operación están determinadas por las necesidades y características socioeconómicas de la clientela potencial, así como por el contexto físico, económico y de la regulación".

En la comunidad de Sapoá no existen instituciones financieras, puesto que es una zona rural. Todas las instituciones financieras están ubicadas en la ciudad de Rivas, pero sí algunas hacen presencia en todos los municipios del departamento con sus agentes de crédito, como es el caso del municipio de Sapoá. Estos agentes de crédito visitan el pueblo y van casa a casa para ofrecer créditos o financiamientos y brindarles toda la información necesaria sobre la financiera.

Generalmente el financiamiento que otorgan estas financieras a las familias de la comunidad de Sapoá está dirigido principalmente a actividades agrícolas, préstamos a las familias de los agricultores para financiar producciones no-agrícolas y consumo.

Ofrecen también préstamos para construcción y mejoras de infraestructura, capital de trabajo, compra de mercaderías, compra de equipos, entre otros. Los montos de los préstamos que ofrecen van desde los C\$ 5,000.00 hasta los C\$ 50,000.00, según sea el crédito al que aplique el cliente y el interés o uso que dará al financiamiento.

Estas financieras no brindan información sobre las sumas específicas de dinero que otorgan a sus clientes. Refieren que es información privada. Y solamente se limitan a dar informaciones generales de los servicios que brinda la institución a la población.



La asistencia técnica que brindan es limitada.

CUADRO No. 2: Montos del financiamiento que reciben las familias

MONTOS DEL FINANCIAMIENTO RECIBIDO POR LAS FAMILIAS	CANTIDAD DE FAMILIAS QUE RECIBEN EL FINANCIAMIENTO	% DE ENCUESTA	ENTIDADES QUE OTORGAN EL FINANCIAMIENTO	CANTIDAD DE FAMILIAS QUE RECIBEN FINANCIAMIENTO DE CADA ENTIDAD	% DE ENCUESTA	USO DEL FINANCIAMIENTO	CANTIDAD DE FAMILIAS	% DE ENCUESTA
C\$ 10,000.00	6	40%	PROGRAMA USURA CERO	5	33%	EDUCACION	2	13%
C\$ 10,000.00						MEJORA DE VIVIENDA	4	27%
C\$ 10,000.00						COMPRA DE TERRENO	1	7%
C\$ 10,000.00						COMPRA DE INSUMOS	2	13%
C\$ 10,000.00						INICIO DE OTRA ACTIVIDAD ECONOMICA	2	13%
C\$ 10,000.00	4	27%	Financiera FAMA	4	27%	COMPRA DE INSUMOS		
C\$ 5,000.00						EDUCACION		
C\$ 5,000.00						SALUD	1	7%
C\$ 5,000.00						MEJORA DE VIVIENDA		
C\$ 5,000.00	3	20%	Financiera FINCA	3	20%	INICIO DE OTRA ACTIVIDAD ECONOMICA		
C\$ 20,000.00						COMPRA DE MAQUINARIA	3	20%
C\$ 20,000.00						MEJORA DE VIVIENDA		
C\$ 20,000.00	2	13%	MICREDITO	2	13%	MEJORA DE VIVIENDA		
C\$ 30,000.00						COMPRA DE MAQUINARIA		
C\$ 30,000.00	1	7%	FDL	1	7%	COMPRA DE MAQUINARIA		
C\$ 30,000.00								
	<b>15</b>	<b>100%</b>		<b>15</b>	<b>100%</b>		<b>15</b>	<b>100%</b>

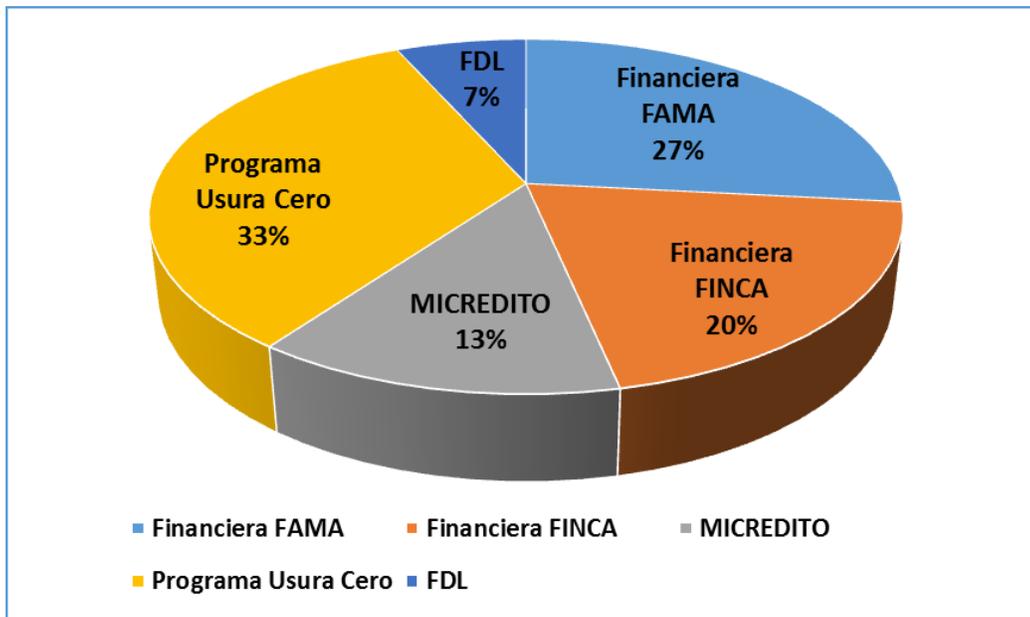
Fuentes: Elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

A continuación alguna de estas instituciones financieras con presencia en la comunidad de Sapoá:

- Financiera FDL
- Financiera FINCA
- Financiera FAMA
- Financiera MICREDITO
- Programa Microcrédito Usura Cero.



GRÁFICA 3: Entidades financieras que otorgan créditos en Sapoá



Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

Según lo refleja el gráfico la mayoría de los encuestados con un 33% reciben su financiamiento por Programa Usura entre ellas tenemos mujeres emprendedoras que luchan día a día para sacar adelante sus negocios, con unos 27% tenemos a financiera FAMA como la segunda entidad financiera más solicitada por la población de la comunidad no limitan la oportunidad de crédito a los ciudadanos por ser una zona rural, todo lo contrario, les brindan total apoyo para el desarrollo de sus bienes y su economía familiar, con un 20% tenemos a la financiera a FINCA debido a que esta entidad solo otorga préstamos a negocios establecidos con cierto periodo de tiempo, como mínimo un año y medio debido a esto la población que quiere emprender con un nuevo negocio no puede adquirir el financiamiento en esta financiera y recurre a otras mencionadas anteriormente, luego le sigue MICREDITO con un 13% en lo que respecta a financiamiento de negocios solo lo brinda a las pymes establecidas en un periodo no menor a dos años. Y por último tenemos a FDL con un 7% para que nuevos clientes opten al financiamiento deben llevar un fiador que sea cliente actual de la institución. Su mayor apoyo financiero lo brinda principalmente a micro empresas.



### Financiera FDL

Es una institución Financiera que labora a nivel nacional, cuyo propósito consiste en ofrecer productos financieros que contribuyan al desarrollo del país, a través de la capitalización de las familias. Su sede en la ciudad de Rivas está disponible para ofrecer sus servicios a zonas rurales como Sapoá. Las personas que solicitan sus servicios deben hacer presencia en la institución. Esta financiera brinda créditos únicamente a clientes que ya tienen establecidos sus negocios por un periodo no menor a dos años. Para que nuevos clientes opten al financiamiento deben llevar un fiador que sea cliente actual de la institución. Su mayor apoyo financiero lo brinda principalmente a micro empresas.

En lo que respecta a créditos agrícolas las condiciones del financiamiento son totalmente favorables. No limitan la oportunidad de crédito a los ciudadanos por ser una zona rural, todo lo contrario, les brindan total apoyo para el desarrollo de sus bienes y su economía familiar.

### Financiera FINCA

La actividad principal es proporcionar productos y servicios financieros a microempresarios que no tienen acceso a los bancos tradicionales, para que puedan iniciar, desarrollar e invertir en sus negocios y mejorar así su calidad de vida. Con presencia en la ciudad de Rivas, esta financiera también cuenta con agentes de crédito, quienes visitan las zonas rurales para ofrecer los financiamientos a los interesados.

Al igual que financiera FDL, otorga préstamos a negocios establecidos con cierto periodo de tiempo, como mínimo un año y medio. Pide record crediticio a los solicitantes, puesto que no prestan o dan crédito si el interesado ya cuenta con deudas en otras instituciones financieras. Hace préstamos a taxistas que quieran mejorar o cambiar sus vehículos, también hacen préstamos para viviendas. Un detalle muy importante de esta financiera es que no está brindando préstamos a los trabajadores de la tierra. No prestan para siembras ni para ganado. Argumentando que por la situación actual del país la institución financiera ha decidido bloquear ese tipo de préstamos.



### Financiera FAMA

Contribuir al progreso de miles de familias nicaragüenses mediante la prestación de servicios financieros y no financieros especializados, para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en los sectores comerciales, productivos y de consumo.

Con presencia en la ciudad de Rivas y disponibles para las zonas rurales del departamento, esta financiera ofrece créditos de vivienda y créditos a mejoras de vivienda a clientes que tienen un trabajo estable, lógicamente analizan el monto que el cliente devenga mensualmente para poder aplicar al crédito. Cuentan con agentes de crédito para visitar los pueblos rurales como el municipio de Sapoá.

Financian el rubro agrícola, educación, negocios familiares establecidos desde cierto periodo de tiempo.

### Financiera MICREDITO

Esta institución tiene presencia en el departamento de Rivas. MiCrédito promueve un enfoque personalizado y para implementarlo realizan visitas de puerta en puerta a las comunidades donde tienen presencia, lo que les permite atender de mejor manera las necesidades en las comunidades rurales y urbanas. De esta manera los micros, pequeños y medianos empresarios pueden desarrollar una relación más estrecha con los miembros de la organización y recibir toda la información necesaria antes de iniciar el proceso para aplicar a un plan crediticio.

Esta financiera está estrechamente comprometida con la educación de los jóvenes, brinda becas universitarias a jóvenes de escasos recursos. Además de hacer préstamos para la educación de particulares.

En lo que respecta a financiamiento de negocios solo lo brinda a las pymes establecidas en un periodo no menor a dos años.



## Programa Microcrédito Usura Cero

Es un programa creado por el GRUN desde el año 2007, dirigido a las mujeres trabajadoras del mercado informal para brindarles un crédito justo.

El fin es que inicien sus propios negocios o refuercen el que ya tienen, siendo su razón de ser, beneficiar a la población urbana pobre dedicada al comercio, servicio o producción que no tienen acceso a la banca formal y micro financieras.

La Unidad Usura Cero del INATEC tiene como fin, capacitar a las protagonistas del programa a nivel nacional, enmarcadas dentro del nuevo modelo cristiano, socialista y solidario, dotándolas de herramientas técnicas y humanísticas para la buena administración de sus emprendimientos.

El programa podrá financiar todas las actividades que desarrollen las mujeres usuarias en el ámbito comercial, social, agroindustrial, servicios, acopio de productos, abastecimiento de materia prima e insumos, entre otros. El programa a través del proceso de verificación se deberá asegurar que el destino del crédito no sea para la compra de bienes de consumo ni para pago de deudas.

El Programa de Micro Crédito respaldará su acción de promoción y capacitación de las socias organizadas en grupos solidarios a través de las estructuras y liderazgos locales tales como el gabinete del poder ciudadano. El programa a través de los líderes en cada territorio podrá proporcionar los formularios y la información necesaria para que los grupos solidarios que se conformen puedan tramitar sus créditos.

A medida que va adquiriendo créditos y cumpliendo con los pagos puntuales podrá renovar su crédito con mayores beneficios de acuerdo a su historial de pagos.

Montos de préstamos: Tasa de Interés 5% anual sobre saldo, devaluación de la moneda, interés por mora 2% anual.

Es importante mencionar que las entidades financieras prestan dinero bajo condiciones establecidas estrictamente para dicho préstamo, mientras que el Programa Usura Cero



además de presentar condiciones para ofrecer el préstamo, brinda asistencia técnica a los usuarios y el financiamiento ejerce un efecto muy importante en seguridad alimentaria. También es importante destacar que Usura Cero viene de la Ley 693 de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional que tiene por objetivo garantizar el derechos de todas y todos los nicaragüenses de contar con los alimentos suficientes, inocuos y nutritivos acordes a sus necesidades vitales; que estos sean accesibles física, económica, social y culturalmente de forma oportuna y permanente asegurando la disponibilidad, estabilidad y suficiencia de los mismos a través del desarrollo y rectoría por parte del Estado, de políticas públicas vinculadas a la soberanía y seguridad alimentaria y nutricional, para su implementación.

Para su cumplimiento se crea el Sistema de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional (SINASSAN), que está integrado por instituciones públicas, privadas y organismos no gubernamentales nacionales. La entidad rectora de este sistema es la Comisión Nacional de Soberanía y Seguridad Alimentaria (CONASSAN), que es la instancia máxima de toma de decisiones y coordinación intersectorial e intergubernamental a nivel nacional. La Ley establece además comisiones de SSAN a nivel Regional (CORESSAN), Departamental (CODESSAN) y Municipal (COMUSSAN).

De acuerdo a lo establecido por la Ley, las obligaciones explícitas del Estado son:

- Velar por la seguridad alimentaria y nutricional de la población
- Garantizar de manera permanente la estabilidad de la oferta de alimentos en cantidad y calidad suficientes.
- Desarrollar medidas que permitan a los sectores vulnerables, obtener recursos para producir, acceder y/o disponer de alimentos.
- Promover la ingesta de alimentos sanos e inocuos.
- Promover una utilización biológica de los alimentos
- Fomentar el desarrollo de políticas públicas orientadas a priorizar la dignidad de las personas.



- Generar las condiciones para que la población sin distinción de etnia, género, edad, nivel socioeconómico y lugar de residencia tenga acceso seguro y oportuno a alimentos sanos, inocuos y nutritivos, priorizando a los sectores de menores recursos.
- El Artículo 26 de la Ley, respecto de los Recursos Financieros señala que:
- Las instituciones públicas pertenecientes a la CONASSAN, deben priorizar en sus partidas presupuestarias, la asignación de recursos a programas, proyectos y actividades relacionadas con la Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional.
- Asimismo, los Programas de Inversión Municipal deberán estar orientados a desarrollar de manera coordinada con las demás instituciones públicas, estrategias para el fomento de la soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional por medio de programas y proyectos con fondos propios o con recursos provenientes del Presupuesto General de la República.
- Por su parte, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, deberá incorporar una partida presupuestaria de acuerdo a los instrumentos y mecanismos establecidos en el Presupuesto General de la República para la aplicación de la Ley. La asignación de recursos presupuestarios debe estar basada en las necesidades y requerimientos del SINASSAN y en la capacidad presupuestaria del país.
- Por último la Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, en el proceso de aprobación del Presupuesto General de la República debe identificar de manera clara las partidas de gastos que serán asignadas a cada una de las instituciones responsables de implementar las medidas derivadas de esta Ley.
- Junto con lo anterior, se crea el Fondo Nacional de Emergencia de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional, que tiene por objetivo enfrentar situaciones de emergencia alimentaria ocasionada por desastres naturales, crisis económicas o sociales. Sus recursos provienen del Presupuesto General de la República, de organismos nacionales e internacionales, aportes de privados u otros financiamientos.



## **2.2. Condiciones para el otorgamiento de financiamiento a las familias**

Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello que se requiere que el mismo sea planeado, basado en que el negocio o las familias se dan cuenta que es necesario un financiamiento, para cubrir sus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos, las familias deben analizar sus necesidades y con base en ello determinar el monto de los recursos necesarios para cubrir sus insuficiencias monetarias y el tiempo que necesita para saldar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad del negocio.

Es por esto que las decisiones de financiamiento se producen evidentemente en las instituciones financieras. Esto significa que se debe evaluar cuál de los segmentos del cliente es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual necesita el recurso económico. Es decir, en el momento en que el negocio o familia no sea capaz de cumplir con sus compromisos de acuerdo con sus ingresos, debe evaluar la alternativa de solicitar un financiamiento a corto o largo plazo según su conveniencia. Estas decisiones son de gran importancia y para estar seguros de elegir la mejor opción se deben estudiar todos los factores económicos que conforman las instituciones financieras.

Por otra parte las decisiones de financiamiento determinan el denominado riesgo financiero del negocio.

Las decisiones de financiamiento para todo negocio son fundamentales. Desde pensar en detalles como cuánto necesito, si es que necesito, hasta cuál es la mejor alternativa, dadas mis necesidades y capacidades de pago; a qué plazo; tipo de tasa; calendario de pagos; tipo de financiamiento, entre otros puntos. Muchas veces depende de este tipo de decisiones que un negocio prospere o decaiga.

Un negocio debe recurrir a fuentes de financiamiento externos, cuando el propio negocio no alcance a generar los recursos suficientes para el logro de los proyectos de crecimiento.



En situaciones como éstas, es común que los negocios recurran a financiamientos de diversas entidades financieras. Se acude con alguna institución financiera para solicitar crédito con un monto específico una línea de crédito hasta cierta cantidad, a la cual se pueda recurrir varias veces sin rebasar el límite contratado. En ambos casos, previamente a la disposición de efectivo, se suscribe un contrato de crédito que describe: los términos y condiciones bajo las cuales se podrá disponer del efectivo.

Lo que se busca en una revisión de préstamo, es que quien lo pide sea capaz de pagarlo. Es por ello que las financieras cuentan con una serie de condiciones o requisitos que debe aprobar el solicitante del préstamo y que a su vez lo caracterizan como una persona responsable con capacidad e intención de pago. El crédito comercialmente significa un compromiso de pago que adquiere una persona o institución. Para obtener un crédito se analizan ciertas características o cualidades. Primero se evalúa la cantidad de crédito que el solicitante requiere o desea tener, seguidamente se hace una evaluación al solicitante ya que la decisión para conseguir un crédito se basa totalmente en la información que se tenga del cliente. Seguido de eso se evalúan los estados financieros del solicitante y la capacidad para cubrir la deuda en cierto periodo de tiempo. También se evalúa la personalidad, ya que va a depender de su carácter si es responsable o una persona íntegra para pagar dicha deuda y así determinar si puede haber un riesgo crediticio. Para ello muchos prestamistas solicitan a una agencia de reportes de crédito, una copia de su historial crediticio para determinar su comportamiento al hacer sus pagos. Así que deberá colaborar con estas agencias, de tal manera que puedan presentar una imagen acertada de su negocio. Con esta información, el prestamista toma en cuenta las consideraciones siguientes:

\* ¿Tiene ahorros y/o activos personales en su negocio, que sumen mínimo el veinticinco al cincuenta por ciento del préstamo que solicita? Demostrar la capacidad de pago es sencillo, basta presentar un recibo de nómina para demostrar que se tiene la capacidad de dedicar cierto porcentaje de sus ingresos al pago del préstamo. Las instituciones financieras preguntan si pagan renta, tienen personas dependientes de su salario – como



hijos o padres –, así como otros consumos para así no sobre endeudar al cliente y que así puedan continuar pagando”

\* ¿Cuenta con una historia de crédito sólida reflejada en su informe de crédito, su historia de trabajo y sus cartas de recomendación? Una de las mejores cartas de presentación que se tiene cuando se pide un préstamo es la experiencia crediticia con créditos pasados como el plan de pago del celular, una tarjeta de crédito pequeña, etcétera.

\* ¿Tiene la experiencia y preparación necesarias, para manejar con éxito un negocio?

\* ¿Ha preparado una solicitud de préstamo y plan de negocios, que demuestren su entendimiento y compromiso con el éxito del negocio?

\* ¿Tiene el negocio la liquidez de efectivo suficiente, para hacer los pagos mensuales del préstamo solicitado?

\* ¿Qué edad tiene? tal vez el solicitante tiene un gran historial de crédito y buenos ingresos, pero si tiene 85 años es muy difícil que le den un préstamo a plazos mayores de 10 años. En caso de otorgarlo, el banco puede solicitar la presentación de un aval, una persona que pueda hacerse cargo del pago de la deuda en caso de fallecimiento.

### **2.3. Efectos socio-económicos del Programa Usura Cero en la comunidad de Sapoá**

La única manera de transformar Nicaragua es transformando a las y los nicaragüenses, y los logros 2007-2011 se ven en más de 123 mil mujeres pequeñas empresarias capitalizadas en el país con el Programa Usura Cero.

Las estrategias del programa se corresponden con las prioridades y las líneas estratégicas para la mujer que impulsa el gobierno, como es acciones orientadas a la restitución de los derechos, mediante acciones de comunicación, capacitación, organización y acceso a



recursos de apoyo directo a las mujeres para que desde sus comunidades se inserten a la vida económica, productiva, social y política.

El programa adopta estrategias e iniciativas impulsadas en los niveles regionales y municipales por organizaciones locales a fin de apoyar el establecimiento y fortalecimiento de redes, el empoderamiento económico de las mujeres y el ejercicio de sus derechos sexuales y reproductivos. Esto incluye acciones de incidencia para que las necesidades de mujeres sean incorporadas en los presupuestos municipales y nacionales. El programa propone el mayor peso de sus actividades y asignaciones presupuestarias al trabajo directo con las mujeres en los municipios seleccionados concertando acciones con instituciones y programas del gobierno dirigidos al combate a la pobreza y con otras experiencias de la población relacionadas a temas como microempresas, entre otras.

Parte de los esfuerzos para restituir los derechos de las mujeres, en este caso mejorando el acceso al crédito, con tasas de interés justas y mecanismos sencillos que permitieran financiar los pequeños negocios como pulperías, cominerías, talleres de costura, etc., que han venido instalándose por décadas en los barrios de todo el país y que en su mayoría están en manos de las mujeres, quienes a su vez atienden sus negocios y cuidan a sus hijos. También en el programa usura cero se incorporan a las mujeres que recorren las calles y las comunidades vendiendo su mercadería y las que en los pequeños tramos de los mercados con la venta diaria de sus productos garantizan el sustento de sus hijos.

Las políticas socio-económicas promovidas por el Gobierno Sandinista han dado lugar al desarrollo de la economía de las familias, a través del Programa Usura Cero impulsado desde el 2007 se ha llegado a miles de emprendedores de nuestro país, permitiéndoles mejorar las condiciones económicas de mujeres luchadoras y trabajadoras.

A través de la creación de pequeños grupos solidarios conformados por mujeres se ha venido otorgando financiamientos para sus negocios familiares, dado respuesta a la gran demanda de muchas protagonistas las que por años no pudieron optar a un beneficio de este tipo debido a su condición económica y falta de garantías.



El objetivo general del programa usura cero, es el de impulsar el desarrollo de las mujeres trabajadoras y reduciendo las barreras de acceso a las fuentes formales de financiamiento, en especial cuando no se pueden presentar pruebas de ingreso y garantías que respalden los créditos.

El sector económico a financiarse serán micro empresas o mujeres asociadas del sector: comercio y bienes y servicios.

- Los montos que se otorgan en créditos son los siguientes: \$266.00; \$223.00; C\$180.00; \$133.00 y \$90.00. Estos montos pueden variar a partir de análisis que se realicen con los perfiles de negocios.
- La tasa de interés es del 5% anual sobre saldo, más mantenimiento de valor.
- Los plazos del crédito son de: 3 meses, 4 meses; 6 meses y 8 meses. Los que deberán ser cancelados en cuotas semanales por la coordinadora electa de cada grupo solidario. • Los planes de negocios pueden presentarse individual o por grupo solidario. • Cuando finalice su crédito podrán acceder a uno o nuevo.
- El interés moratorio será de 2.5%, como prevención. Cada crédito implica una capacitación, qué tipo de capacitación reciben las beneficiarias del Programa y cómo las socias lo han asimilado.

Requisitos para ingresar al programa de Micro crédito “Usura Cero”. La tasa de interés es del cuatro por ciento anual

- Mujeres mayores de 18 años.
- Que tengan cédula de identidad vigente.
- Que residan en barrios ubicados en zonas urbanas.
- Dispuestas a organizarse solidariamente en grupos de 5 a 10 personas, que no habiten en la misma vivienda, no sean familiares y estén dispuestas a firmar el



acta de compromiso. Con ingresos individuales netos menores de la canasta básica.

- Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo.
- Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su plan de negocios.
- Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales definidos las cuotas de amortización del préstamo hasta su cancelación.
- Que tengan buen record de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución.

La dependencia de la mujer continua siendo común en estos tiempos, ellas suelen tener limitaciones de toda índole, son cabeza de familia y las principales responsables de sostener económicamente el hogar, muchas veces están sometidas a sus parejas o a cualquier persona y esto se agrava debido a que no poseen ingresos económicos que generen aportación a la necesidad familiar. Muchas mujeres han accedido al programa Usura Cero, la mayoría amas de casa, con pequeños negocios, sin empleo formal y con la oportunidad de acceder a un ingreso estable.

Las mujeres y sus familias recurren al programa porque presentan diversas problemáticas para acceder a un crédito en cualquier entidad financiera iniciando con los intereses que son altos, no tienen garantías prendarias para respaldar un crédito, su falta de estudio las priva de un trabajo formal con un pago digno para poder cancelar las cuotas, por eso el programa forma los Grupos Solidarios para que entre todas paguen, no tienen visión o metas a largo plazo que les permita superarse, en su mayoría son madres solteras con varios hijos y tienen que dedicarse a ser ama de casa.

El Programa Usura Cero apoya a estas mujeres para que se reintegren ante la sociedad con un trabajo digno y mejor aún con sus propios negocios, sacando adelante a sus hijos y sintiéndose mejor con ellas mismas siendo mujeres emprendedoras.



Ahora, con el apoyo del microcrédito Usura Cero, las mujeres de la comunidad de Sapoá tienen la oportunidad de colaborar a sus hogares y hasta de independizarse económicamente, si así lo prefieren. El financiamiento les ha permitido superación, innovación y desarrollo de negocios para que estas féminas puedan alcanzar el éxito económico.

El objetivo del programa de microcrédito usura cero es dinamizar la producción urbana en pequeños negocios de mujeres, mejorando de esta manera los ingresos de las familias participantes. Para lograr eficiencia, transparencia y un buen control y administración del crédito el programa necesita contar con un comité de crédito a nivel nacional y los pre comités de créditos departamentales ubicados en cada departamento en donde se está implementando dicho crédito, los integrantes del comité deben de manejar clara y ampliamente las políticas y reglamentos operativos del programa, los procedimientos y la disponibilidad de recursos. El comité debe de seguir cumplir con las siguientes funciones:

- Analizar previamente todos los documentos de las solicitudes de crédito que se reciben de cada pre comité departamental, antes de cada reunión de pre comité.
- A partir de los documentos recibidos denegar o aprobar las solicitudes de crédito y justificar dicha decisión.
- Recomendar al consejo nacional de poder ciudadano para el programa Usura cero modificaciones al reglamento y políticas de créditos.
- Recomendar a la operación de crédito mejora en los procesos y metodología de créditos.



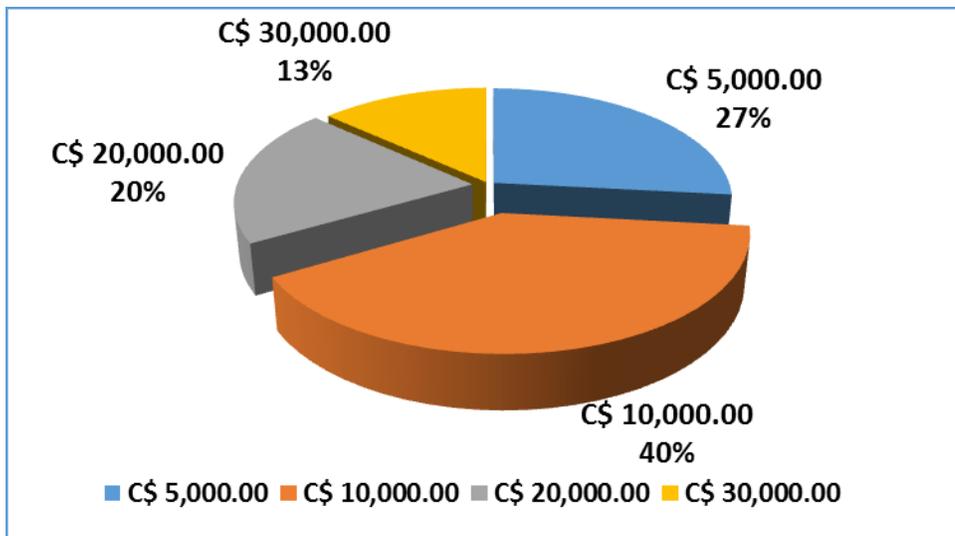
### Capítulo III MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE VIDA DE LAS FAMILIAS DE LA COMUNIDAD DE SAPOÁ

#### 3.1. Aprovechamiento del financiamiento por las familias de la comunidad

En una economía en la que el acceso a los bienes y servicios para la satisfacción de las diferentes necesidades del ser humano cuesta dinero, la calidad de vida está sujeta al nivel de ingresos de la persona y estos a su vez están condicionados por su nivel de formación ocupacional o profesional y a las fuentes de trabajo disponibles.

En el siguiente cuadro se detalla el monto máximo que ofrecen las financieras a sus clientes:

GRÁFICA 4: Monto del Financiamiento que reciben las familias



Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

En este gráfico podemos observar los montos del financiamiento recibido por los encuestados. Donde podemos ver que la mayoría de ellos recibieron un monto de



C\$10,000 para empezar a invertir en sus propios negocio con un 40%, luego le sigue con un 27% un monto pequeño de C\$5,000 que algunos de los encuestados no corren el riesgo de prestar más de lo que lo ganan, después le sigue con un 20% un financiamiento de C\$ 20,000 que algunos protagonistas lo usan para invertir en la infraestructura de su negocio o sino en comprar más mercadería y el ultimo con 13% con un monto C\$30,000 es un desembolso alto que reciben los protagonistas son negocios que ya tienen más de un año de funcionar y cuentan con capacidad económica para realizar el pago de dicho financiamiento.

Las familias de la comunidad de Sapoá se sienten sumamente satisfechas por las oportunidades que les brindan las financieras al aceptarles sus solicitudes de créditos. Puesto que son gente muy luchadora y de pocos recursos para emprender negocios con sus escasos ingresos y con ayuda del financiamiento recibido han logrado colocarse en el mercado laboral con negocios propios y han conseguido salir adelante a pesar de las adversidades que se viven. No solo han alcanzado agrandar su negocio, sino también con el tiempo ir elevando su nivel de productividad y así contribuir al desarrollo socioeconómico de sus familias. Además de brindar empleo a otras personas. Tal es el caso de un ama de casa de nombre Carmen Isabel Trujillo López que recibió financiamiento por la cantidad de C\$ 30,000.00, esta señora invirtió en su pulpería, negocio que hace más de diez años tenía, pero que no le generaba más ganancia que para sobrevivir. Cuando obtuvo el crédito duró más de dos años para cancelarlo. Administró bien los recursos y poco a poco fue creciendo en su pulpería, con ayuda de su pareja he hijos logró hacer mejoras en su vivienda. Doña Carmen no controla el monto exacto que generó de ganancias con el préstamo, puesto que también hubo ayuda de su familia para la realización de sus propósitos. Pero aduce que con el capital que inyectó a su negocio gracias al financiamiento obtenido logró cumplir sus metas.

En el caso de algunos agricultores, con el crédito obtenido por las financieras han podido comprar maquinarias que facilitan el trabajo de siembra de la tierra. Esto les brinda mayor oportunidad de crecimiento a su economía familiar y aprovechamiento de los beneficios.



Algunos obtienen créditos de hasta C\$ 20,000.00, que invierten en semillas para siembra. El aprovechamiento depende de cómo sea el invierno, puesto que a veces hay inviernos malos y no se saca provecho, con costo y da para pagar la deuda y cosechar granos para la alimentación del hogar. Pero cuando el invierno es bueno puede generar hasta un 5 % de ganancias sobre el monto prestado.

Algunos ciudadanos que tienen trabajos estables donde devengan un salario mensual o quincenal digno, lograron obtener el préstamo de vivienda o mejoras de su hogar. Brindando a su familia una satisfacción muy importante que es el derecho a una vivienda.

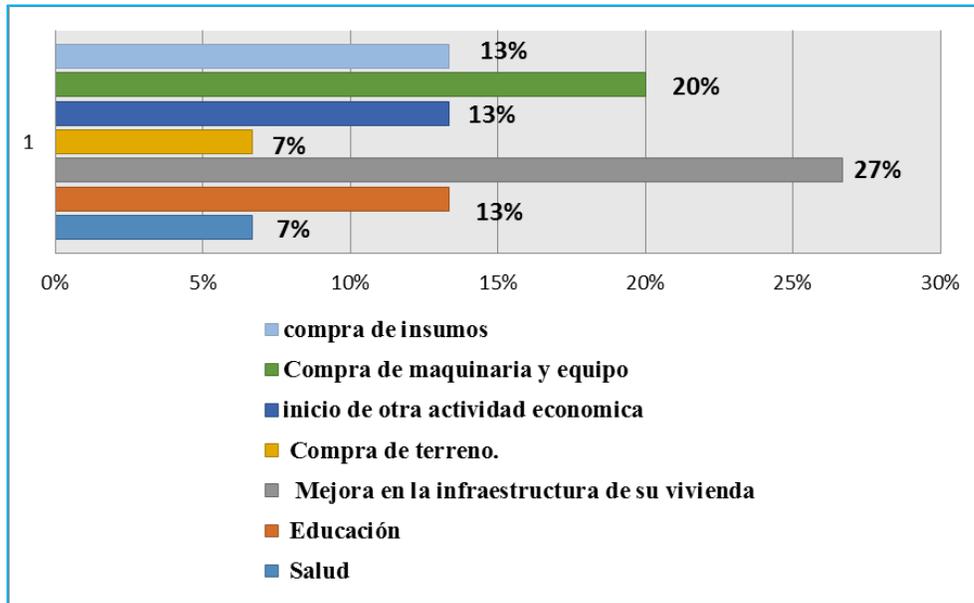
Los negocios de pulpería se sienten muy satisfechos por trabajar con créditos de financieras puesto que han crecido en gran medida. Muchos han pasado de ser pulperías a misceláneas. Y están conforme con las formas de pago y con el interés que les cobran. Dependiendo de las ventas que generen mensualmente es que aplican a créditos, la mayoría de las veces el monto máximo que reciben de financiamiento es aproximadamente de C\$ 10,000.00. Generando poco porcentaje de ganancia ya que la inversión es poca.

Resulta evidente el cambio económico que estas familias experimentan al inyectar capital a sus inversiones, también al emprender un negocio desde cero, pero con el dinero necesario, y no menos importante, el hecho de garantizar a sus familias un hogar digno.

En lo que acontece a agricultores, estos han experimentado mejoras en sus cosechas, puesto que contaron con recursos para combatir plagas en sus siembras. Los dueños de pulperías continúan haciendo préstamos para abastecer de mercadería sus negocios, muchas veces son mercaderías que los pueblerinos encontrarían solamente si viajan a la ciudad de Rivas.



GRÁFICA 5: El uso del financiamiento



Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

Este siguiente gráfico podemos observar los datos brindados por los encuestados que con 27% las familias adquieren un financiamiento para lograr a ser mejoras a sus hogares, ya sea en cambiar el techo de su casa para la época de invierno, cambiar el piso, agrandar la casa, etc. Con un 13% tenemos las compras de insumos en términos económicos se limita a aquellos bienes que utilizan como materia prima para la elaboración o producción de otros bienes. También tenemos con un 13% el inicio de otra actividad economía como servicios de taxi para los turistas que ingresan al país por la frontera de peñas blancas, venta de recargas, tortillerías, ferreterías entre otros. Luego tenemos con un 13% educación MiCrédito otorga préstamos para estudiantes nicaragüenses. Apoya a los jóvenes con deseos de superación mediante la educación, financiando sus estudios o ayudándolos a comenzar un negocio relacionado a sus carreras, con un 7% asumimos que las familias compras terrenos para ya sea construir su vivienda o sino para sembrar sus frutas y hortalizas para y por ultimo para tenemos a la salud con 7% según los encuestados ellos solicitan un crédito para tratamientos o exámenes médicos.



### **3.2. Cambios cualitativos en el desarrollo humano de las familias**

Es de esperarse, que cuando un ser humano experimenta un avance positivo en su vida, quiera continuar experimentando esas sensaciones de triunfo, de prosperidad, de organización, control, de dominio. Y es el caso de muchas de estas familias de la comunidad de Sapoá, quienes vienen de no tener recursos económicos, a ser dueños de sus propios negocios. Vienen de ser empleados a ser empleadores. Vienen de cosechar lo justo para medio mantener las necesidades del hogar, a cosechar hasta para vender a las distribuidoras de los mercados en Rivas. Son estos y muchos más los cambios positivos que experimentan y expresan sentir estos ciudadanos. El hecho de arriesgarse a comprometerse con una deuda, deuda que con buen pensamiento, buena organización pueden saldar y aprovechar los beneficios del financiamiento, sin mencionar el hecho de las capacitaciones que reciben para dar mejor uso a sus ingresos económicos.

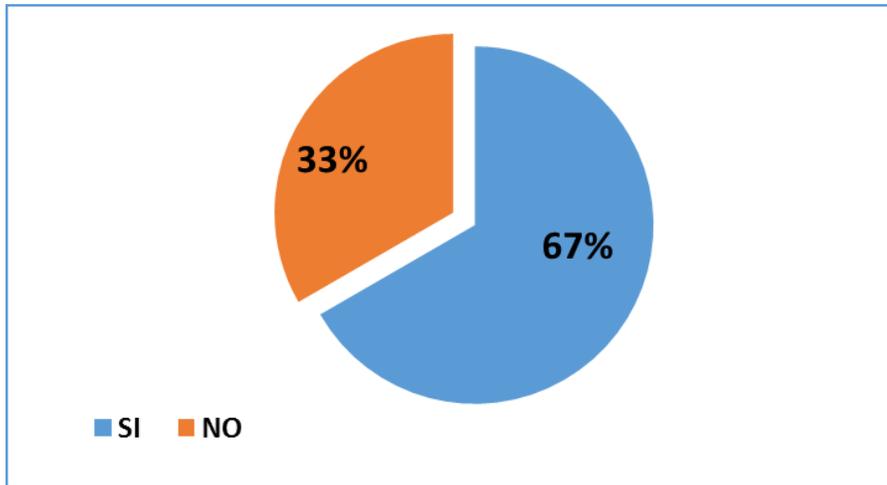
Indiscutiblemente pasan a otro nivel. Aseguran el bienestar en sus hogares, puesto que satisfacen las necesidades principales como alimento, recreación, educación, vivienda.

Algunas familias dejan de hacer préstamos porque consiguen excelente ingresos que a su vez lograr ahorrar. Ya su pensamiento es de seguir luchando incansablemente para no caer en las necesidades de continuar solicitando créditos. Sus propósitos se fijan en prosperidad, en riesgos que generen cambios positivos. Sueñan con que sus hijos no se limiten, su mayor aspiración es que sus hijos estudien en la universidad y tengan sueños profesionales.

Para culminar con este capítulo se muestra un cuadro que manifiesta el mejoramiento en la economía familiar después de haber recibido el financiamiento:



GRÁFICA 6: Mejoramiento de los ingresos familiares después del financiamiento



Fuente: elaboración propia. Basados en resultados de encuesta del 2019.

Según la encuesta elaborada se reflejada en este grafico algo positivo en las familias que optan por el financiamiento teniendo un 67%. Gracias a la ayuda de las diferentes entidades financieras ahora se tienen más probabilidad de acceder a créditos y pagar en plazos para poder sacar adelante sus hogares emprendiendo en su propio negocio y el otro 33% dice que no ha habido mejoras en sus ingresos tal vez debido a la falta de asesoramiento en no saber invertir o que quieren realizar realmente con el dinero recibido. Cuando una persona tiene varios créditos y ha cumplido con sus pagos puntualmente tiene la oportunidad más adelante en recibir créditos para vivienda.



## CONCLUSIONES

Gracias a todo lo anterior, podemos interpretar que el financiamiento conduce al crecimiento y la consecuente expansión de empresas, negocios y del desarrollo económico familiar, siempre y cuando se apliquen las finanzas en forma organizada. De igual manera el financiamiento y el endeudamiento están totalmente ligados. Puesto que el sector financiero y las familias asumen el papel más destacado.

Dos aspectos deben ser precisados en este informe. Primero, el endeudamiento de las familias, que es posible, necesario e inevitable por todas las necesidades económicas que acrecientan día a día. Segundo, la importancia de las financieras, que gracias a los créditos que ofrecen, facilitan el bienestar de la economía familiar, ayudando así a la inversión, desarrollo y producción de los bienes y servicios de las familias.

Por tanto, para un desarrollo sano, un bienestar social y económico en el ser humano y las familias es importante la dinámica del financiamiento a la economía familiar.

Por lo general, es dinero que prestan las financieras y debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas. Por su parte las familias se comprometen a saldar su deuda en tiempo y forma, de lo contrario caerán en moras. En el caso que no cancele la deuda, dañan inmediatamente su record crediticio y difícilmente podrán obtener otro préstamo de esa y otras financieras.

Se puede mejorar la calidad de vida personal y familiar mediante el uso productivo del tiempo, el manejo inteligente de los ingresos devengados, sin incurrir en el endeudamiento.

En general, las personas no tienen capacidad técnica para seleccionar sus inversiones; tampoco es fácil obtener la formación precisa para hacerlo. Los intermediarios



financieros no aconsejan sólo en función de los intereses de sus clientes, sino teniendo muy en cuenta los propios.

Es importante mencionar que en el periodo de estudio realizado en este informe se logró un incremento sorprendente en las economías familiares de los hogares de la comunidad de Sapoá.



## **BIBLIOGRAFÍA**

- Cero, P. U. (2007). Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional. Obtenido de inatec:  
<https://www.tecnacional.edu.ni/programas/programa-usura-cero/?programa=1>
- Educativos, E. d. (Mayo de 2002). <file:///C:/Users/Pablo%20Arce/Downloads/economia-de-la-educacion-gestion-financiera-de-proyectos-educativos.pdf>.
- Engels, F. (1884, Mayo). El origen de la familia, la propiedad privada y el estado. Moscú: Progreso.
- FAMA, F. (24 de Febrero de 2006). [info@financierafama.com.ni](mailto:info@financierafama.com.ni). Obtenido de <http://www.financierafama.com.ni/>
- Familiar, M. d. (23 de Noviembre de 2018). Bilwi Celebra Festival Nacional de Tecnología Agropecuaria “Mejoramos el Aprovechamiento de Nuestra Tierra”. Obtenido de <http://www.economiafamiliar.gob.ni/tuno/>
- Filippo, A. (2011). [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1204 FilippoAI.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1204_FilippoAI.pdf). Obtenido de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1204 FilippoAI.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1204_FilippoAI.pdf).
- Financiera FINCA Nicaragua, S. (1992). [mercadeo@finnicaragua.com.ni](mailto:mercadeo@finnicaragua.com.ni). Obtenido de <http://www.finca.com.ni/>
- Mañas, A. T. (2015). El protagonismo financiero de las familias. Alcalá de Henares, Madrid.
- MiCredito. (01 de Julio de 2004). Obtenido de <http://espanol.micredito.com.ni/index.php/acerca-de-micredito/>
- Montenegro, E. M. (2001). [www.fundapymes.com/4-consejos-y-15-pautas-para-aumentar-tus-ventas-ofreciendo-credito](http://www.fundapymes.com/4-consejos-y-15-pautas-para-aumentar-tus-ventas-ofreciendo-credito). Obtenido de Funda Pymes: <https://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-el-financiamiento-y-el-credito-comercial/>



NICARAGUA, F. (03 de Mayo de 2016). Obtenido de Financiera FDL:

<http://www.fdl.com.ni/>

Nicaragua, G. d. (2012, Noviembre). Programa Nacional de Desarrollo Humano.

Managua, Nicaragua.

Nicaragua, G. d. (2014, Abril). Programa Económico - Financiero. Managua, Nicaragua.

Rodríguez, J. E. (1998, Mayo). Historia de Financiamiento. Puebla, México.

Tamames, R. (2010). Historia económica. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre:

[https://es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_econ%C3%B3mica](https://es.wikipedia.org/wiki/Historia_econ%C3%B3mica)



## ANEXOS

### ENCUESTA

1- Nombre completo : \_\_\_\_\_

2- Estado civil

- Soltera(o)
- Casada(o)
- Otros

3- Personas que dependan de usted económicamente

- Hijos
- Padres
- Hermanos

4- ¿Ha recibido financiamiento?

- Si
- No

5- ¿Trabajaba antes de que recibiera el financiamiento?

- Si
- No

6- ¿Tiene algún negocio actualmente?

- Si
- No

7- La casa en donde habita es:

- Rentada
- Propia



8- Nivel académico que tiene

- Primaria
- Secundaria
- Universidad
- Ninguno

9- ¿Qué tipo de negocio tiene?

- Pulpería
- Comidería
- Peluquería, barbería
- Ventas de mariscos
- Panadería
- Otros

10- Situación económica que vive actualmente

- Buena
- Regular
- Mala

11- ¿Quiénes les financian?

- Gobierno
- Bancos
- Micro financieras

12- ¿Cuánto es el monto del financiamiento que reciben?

- 5000
- 10000
- 20000
- 30000



13- ¿Ingresos promedios después de recibir el financiamiento?

- 500 - 1000
- 1000-1500
- 1500-2000
- 2000 a mas

14- ¿En qué aspectos lo ayudo a mejorar su estilo de vida el financiamiento?

- Salud
- Educación
- Servicios del hogar
- Pago de deudas
- Mejora en la infraestructura de su vivienda
- Adquisición de bienes y muebles.
- Compra de terreno.
- Pago de hipoteca
- Invertir en su propio negocio

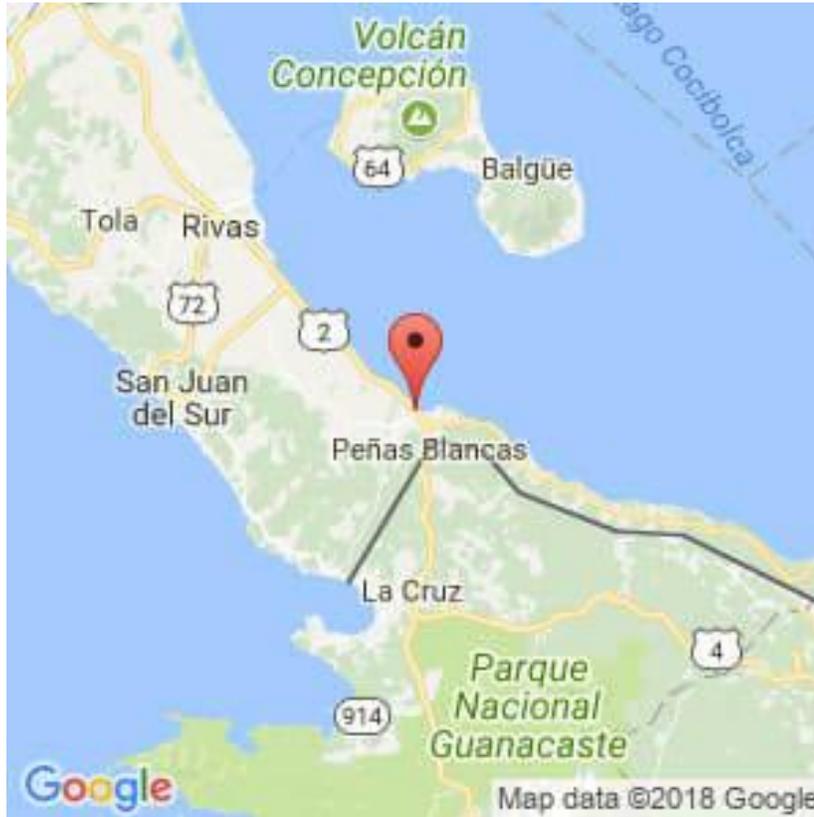
15- El financiamiento recibió según su opinión ha ayudado a reducir la pobreza de las familias que la reciben.

- Si
- no



## LISTA DE ENCUESTADOS

NOMBRES	OFICIO O DEDICACIÓN
1. Carlos Marcel Obando	Agricultor
2. María Elena Pérez	Ama de Casa
3. José Hipólito Sánchez	Empleado de Finca
4. Sandra del Socorro Morales Morales	Ama de casa
5. Anastasio Cortez Pérez	Agricultor
6. Carmen Isabel Trujillo López	Dueña de pulpería
7. Marlon Antonio García	Taxista
8. Amparo Martínez Molina	Dueña de comidería
9. Cristóbal Flores Cortés	Agricultor
10. María Elizabeth Castro Orosco	Ama de casa
11. Carmen del Socorro Molina	Ama de casa
12. Julio Cesar Pérez Martínez	Agricultor
13. Paola Francisca Flores Sánchez	Dueña de comidería
14. Petrona Auxiliadora Pérez Gonzáles	Dueña de comidería
15. Esperanza del Socorro Peña Cruz	Dueña de comidería



Mapa de Sapoá, Cárdenas, Rivas.



Comidería de Paola Francisca Flores Sánchez



Comidería de doña Petrona Auxiliadora Pérez Gonzáles



Casa y pulpería de Carmen Isabel Trujillo López



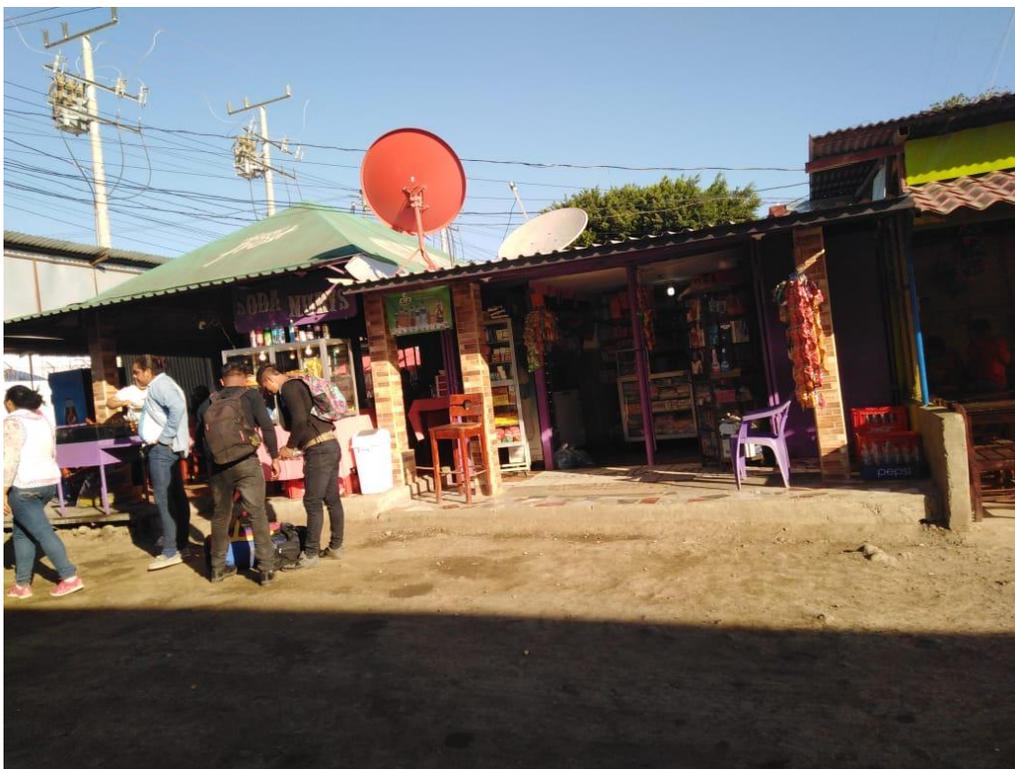
Ganado de don Carlos Marcel Obando



Comidería de doña Amparo Martínez Molina



Comidería de doña Esperanza del Socorro Peña Cruz



Comidería de doña María Elena Pérez



## **ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS**

FAMA: Fundación de Apoyo a la Microempresa

FDL: Fondo de Desarrollo Local

GRUN: Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional

IMFs: Instituciones de Micro Finanzas

PIB: Producto Interno Bruto

SIBOIF: Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras

SINASSAN: Sistema de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional