

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: Análisis de las formas de emprendimiento en la elaboración de
artículos de cuero del municipio de Nindirí, Masaya 2017**

Elaborado por:

Br. María Concepción Cajina González

Br. Campary Millanu Ramírez Vanegas

Tutor: Msc. Orlando Antonio Zelaya Martínez

Managua, 29 de mayo de 2019

DEDICATORIAS

Dios padre todo poderoso guía, luz y fortaleza de mi camino que me ha llevado de sus manos en cada momento de mi vida.

A mi madre Cleo González Torrez que ha sido su anhelo verme titulada, a mi padre Iván Saúl Cajina Reyes por su apoyo.

A mis abuelos que desde donde estén sé que estarán orgulloso por este paso.

A mis hermanas en especial a Zoila Ivette Cajina González por su apoyo incondicional en todo este tiempo estudiantil.

A mí misma por haber puesto empeño en todos estos años de carrera

Br. María Concepción Cajina González

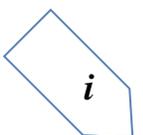
A Dios padre todo poderoso guía, luz y fortaleza de mi camino que me ha llevado de sus manos en cada momento de mi vida.

A mi madre Ivania Angélica Vanegas que ha sido su anhelo verme titulada como una profesional, gracias por su apoyo.

A mis hermanas por su apoyo incondicional en todo este tiempo estudiantil.

A mí misma por haber puesto mi mayor esfuerzo, alma y corazón en todos estos años de carrera.

Br. Campary Millanu Ramírez Vanegas



AGRADECIMIENTOS

A nuestro Dios, le agradecemos el don de la vida, la oportunidad que nos ha brindado en comenzar y terminar una carrera con éxito.

A nuestros padres por su voto de confianza y estar ahí cuando les necesitamos.

A cada uno de los maestros que fueron parte de este ciclo estudiantil.

A nuestros compañeros que vivimos buenos y malos momentos y al final estamos ya en el último paso.

Gracias a todos los que estuvieron presentes en estos años estudiantiles.

Br. María Concepción Cajina González

Br. Campary Millanu Ramírez Vanegas

CARTA AVAL DEL TUTOR

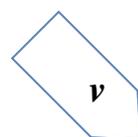
RESUMEN

El presente seminario de graduación denominado Análisis de las Formas de Emprendimiento en la Elaboración de Artículos de Cuero del Municipio de Nindirí, Masaya 2015-2017; se elaboró con la finalidad de analizar las formas de emprendimiento en artículos de cuero, determinando su importancia en la economía familiar, de esta forma presentar estudios de casos específicos sobre formas de emprendimiento en el sector en estudio. Tras la aplicación de encuestas entre emprendedores de la zona mencionada, se determina que la forma de emprendimiento de los negocios es el llamado Emprendimientos por necesidad, ya que los emprendedores se vieron motivados a iniciar su empresa, por la falta de alternativas económicas para la creación de ingresos, como lo sería un trabajo por cuenta ajena. Un resultado esperado porque es propio y característico en regiones con niveles de desarrollo menores y con un entorno también en fortalecimiento. El principal apoyo de estos emprendedores son amigos y familiares, con menor incidencia de profesionales y tienen pocas relaciones con instituciones oficiales para temas de capacitación. Con poca o nula formalidad empresarial, capacidades reducidas de mayor tecnificación y crecimiento lineal de ingresos sus ganancias son usadas para la subsistencia. Las debilidades detectadas es la falta de capacitación y acceso al crédito formal. Por lo que se recomienda como medida paliativa impulsar desde las instituciones oficiales jornadas de capacitación en todos los ejes empresariales que promuevan más que orientaciones sobre cómo administrar o realizar un plan de negocio, cultiven la cultura de Modelos de Negocios duraderos en el tiempo y que se conviertan así en emprendedores por oportunidad.

ÍNDICE

DEDICATORIAS	1
AGRADECIMIENTOS	ii
CARTA AVAL DEL TUTOR	iii
RESUMEN	iv
INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACIÓN	3
OBJETIVOS	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
DESARROLLO DEL SUBTEMA	5
Capítulo I: El emprendimiento y formas de emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del municipio de Nindirí como modelos de economía social	5
1.1. Planes y programas de gobierno que promueven el emprendimiento	10
1.2. Rasgos de la persona emprendedora	12
1.3. Formas de emprendimiento como modelos de economía social	17
Capítulo II: Elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí	23
2.1. Caracterización sociodemográfica del municipio de Nindirí en el departamento de Masaya	23
2.2. Talleres de elaboración de artículos de cuero en Nindirí	25
2.3. Formas de hacer negocios de artículos de cuero en el municipio de Nindirí ..	26
Capítulo III: Estudios de casos de emprendimientos en la elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí	28
3.1. Principales limitaciones de los artesanos de cuero en Nindirí	28

3.2. Oportunidades para emprender negocios en el rubro de artículos de cuero..	32
3.3. Experiencias exitosas de artesanos emprendedores.....	33
CONCLUSIONES.....	41
BIBLIOGRAFÍA.....	43
ANEXOS.....	41



INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, y con el fin de obtener una ganancia.

Mientras que la mayoría de las definiciones de emprendimiento se centran en el lanzamiento y puesta en funcionamiento de un negocio debido a los altos riesgos que implica, una porción significativa de los negocios tiene que cerrar debido a la falta de financiamiento, malas decisiones de negocios, crisis económica, falta de mercado, o una combinación de todas estas circunstancias.

En Nicaragua, el emprendimiento ha dinamizado la economía por lo cual este seminario de graduación denominado Formas de Emprendimiento en la Elaboración de Artículos de Cuero del Municipio de Nindirí, Masaya 2015-2017, se realiza con el propósito de mostrar estudios específicos de casos sobre la temática que permita conocer la situación y estado del emprendimiento en la zona de estudio.

El método utilizado para llevar a cabo el trabajo es de tipo descriptivo con un enfoque cuantitativo y cualitativo, además de auxiliarse de herramientas informáticas matemáticas.

Para la consecución del estudio, se ha estructurado en acápite, de la siguiente manera:

En el Capítulo I se desarrolla sobre el emprendimiento y formas de emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del municipio de Nindirí como modelos de economía

social. En el Capítulo II se trata de la elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí y el Capítulo III: estudios de casos de emprendimientos en la elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí

Las Conclusiones se presentan de manera puntual como producto del análisis. En la Bibliografía se presentan las referencias de las fuentes bibliográficas consultadas en el transcurso del trabajo las cuales están ajustadas al tema de estudio, referenciadas correctamente en el texto y ordenadas alfabéticamente, cumpliendo con lo establecido en la normativa APA sexta edición.

Por último, los Anexos del trabajo, donde se presentan los instrumentos de recopilación de la información, y demás información utilizada para el desarrollo del trabajo.

JUSTIFICACIÓN

Debido a un crecimiento sostenido del Emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del municipio de Nindirí, Masaya 2015-2017, conforme al MIFIC, se requiere de un estudio que sintetice las generalidades y los componentes del Ecosistema Emprendedor del sector en estudio, por lo que se espera que los resultados del trabajo, a través de estudios de casos a realizar, contribuyan como elementos para realizar un mejor y adecuado proceso de emprendimiento a todos los niveles y de forma especial en el Sector de Artículos de Cuero del Municipio de Nindirí, Masaya; a través de las mejores prácticas identificables y alternativas de procesos emprendedores.

Se justifica el trabajo en el aspecto teórico porque se contó con una serie de fuentes de información de investigaciones previas relacionadas; que permitieron manejar una gran variedad de opciones al momento de desarrollar el tema. A nivel metodológico se fundamenta el estudio por lo que cumple con las normas y directrices establecidas para la realización de todos los procedimientos necesarios para poder formular, validar y desarrollar cada uno de los acápites contenidos dentro del seminario.

A través del estudio, se quiere presentar un punto de referencia teórica para todos los emprendedores actuales y potenciales del país, que deseen iniciar en el negocio del cuero en el país y en el municipio de Nindirí, Masaya. Además, este estudio será de mucha ayuda y utilidad para las próximas generaciones de estudiantes de la carrera de Economía de la UNAN-Managua que realicen análisis o estudios relacionados al tema, pues les servirá de base para la elaboración de sus antecedentes

OBJETIVOS

Objetivo General

- Analizar las formas de emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del municipio de Nindirí, Masaya al 2017.

Objetivos Específicos

- Explicar las generalidades del emprendimiento y las formas de emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del municipio de Nindirí como modelos de economía Social.
- Caracterizar la elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí.
- Presentar casos de emprendimientos exitosos en la elaboración de artículos de cuero en el municipio de Nindirí.

DESARROLLO DEL SUBTEMA (RESULTADOS)

Capítulo I: El emprendimiento y formas de emprendimiento en la elaboración de artículos de cuero del Municipio de Nindirí como modelos de economía social

Muchos de los emprendedores no empiezan a generar negocio por falta de ideas innovadoras sin percibir que para iniciar un buen negocio muchas veces no requiere de una nueva idea sino por el contrario de una idea antigua pero mejorada, para esta detección de ideas no hay nada mejor como la interacción del emprendedor con el mercado, para que el mismo se dé cuenta que el secreto no está en la originalidad de su idea sino en lo bien que la ponga a marchar, así a través de una idea puede detectar un producto ya circulante en el mercado y con cierto valor agregado que genere sobre este bien el emprendedor puede producir un nuevo negocio, al respecto Schumpeter destaca el hecho de la destrucción creadora y su función en la innovación, *“la innovación es el hecho sobresaliente en la historia económica de la sociedad capitalista, o en lo que hay de puramente económico de esa historia, y también que es en buena medida responsable de gran parte de lo que a primera vista atribuiríamos a otros factores”* (Schumpeter, J. A. 2002, p. 65)

Dentro de modelo económico desarrollado por el gobierno y autoridades gubernamentales se contempla dentro del Plan Nacional Humano el eje del emprendimiento en las siguientes áreas:

- Política de Estímulo a la Inversión Extranjera

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012, p.32) la agencia de promoción de inversiones ProNicaragua, fortalecida por la Presidencia de la República desde 2007 a la fecha, ofrece información completa y relevante acerca de oportunidades de inversión en Nicaragua, organizando visitas personalizadas a sitios de interés con paquetes de información hechos a la medida de las necesidades. Facilita la labor de perspectiva al inversionista, suministrándole referencias, contactos con el gobierno nacional y local y servicios generales de apoyo para emprender un negocio, ayuda a encontrar compañías locales, establecer jointventures, identificar proveedores y otras formas de alianzas estratégicas. Al inversionista que decide quedarse en el país, la agencia le ayuda a encontrar la mejor opción de bienes raíces para su proyecto y apoyo con la auditoría legal de la propiedad de interés. A la vez brinda servicios post-establecimiento, apoyando en la solución de los principales problemas que enfrentan inversionistas ya establecidos, con lo que contribuye a mejorar el clima de inversiones en el país.

- Desarrollo de la Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa, Asociativa y MIPYME's

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Humano, (2012, p.114) se define que la pequeña producción rural en conjunto con la urbana, generan el 70.0 por ciento del empleo y 40.0 por ciento del PIB de Nicaragua. Estos datos indican dos razones para impulsar el desarrollo familiar, comunitario y cooperativo: una es la importancia para las familias de

emprender actividades económicas agrícolas y no agrícolas para su sustento, y la oportunidad de aumentar la producción, la productividad y los ingresos de las familias y comunidades nicaragüenses, que mejore y aumente la producción nacional, especialmente de alimentos, así como el excedente exportable.

En la medida que se mejore la productividad y se logre elevar al 45.0 por ciento, 55.0 o 60.0 por ciento del PIB, a ver hasta donde se puede ser capaces de lograr como país en los próximos años, dinamizar las economías de sus comunidades, fortalecer la soberanía y seguridad alimentaria nacional, tener mayor excedente exportable y reducir la pobreza y las desigualdades. Esto porque la mayoría de los y las pobres en Nicaragua se encuentran ocupadas en la micro, pequeña y mediana producción: el 34.0 por ciento de la población trabaja por cuenta propia y el 14.0 por ciento realiza trabajo familiar no remunerado, lo que representa casi la mitad de la población.

- El crecimiento económico y estabilidad macroeconómica con incremento del trabajo y reducción de la pobreza

El Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012, p.21) presenta dentro de sus objetivos de la política económica continuará siendo preservar un marco macroeconómico estable que estimule la inversión privada nacional y extranjera, la inversión pública, el espíritu emprendedor, la producción y la productividad, a fin de generar mayor crecimiento económico con mayores beneficios sociales para los más pobres y reducción de las desigualdades. Esto es útil no sólo como estímulo del progreso económico y social, sino también como medidas frente a la incertidumbre que se presenta en el contexto internacional.

- Fortalecimiento de la gran alianza entre los trabajadores, los productores y el gobierno

Por otro lado, en el Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012, p.36) se establecen que las alianzas son más amplias, abarcando alianzas con mujeres, cooperativas, con las micro, pequeñas y medianas empresas del campo y de la ciudad, con los pueblos originarios y con la juventud emprendedora; en ámbitos sociales, económicos, ambientales y culturales.

- Fomento a la asociatividad, el cooperativismo, la participación comunitaria y auditoría social

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012 , p.119) se capacitarán 3,845 jóvenes que forman parte de emprendimientos industriales y agroindustriales de la economía familiar, comunitaria y cooperativa, para el fortalecimiento de sus capacidades técnicas y de liderazgo. Se fomentará la integración de 10,000 jóvenes y mujeres a cooperativas y núcleos asociativos.

- Fomento al comercio justo, los mercados justos y solidarios

Un total de 1,085 emprendimientos asociativos empresariales serán integrados en cadenas de producción y consumo solidario.

- Política industrial y de fomento a la pequeña y mediana agroindustria

Conforme al Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012, p.121) se promoverá la conformación de 150 emprendimientos de acopio, almacenamiento y transformación de productos en los rubros priorizados en el PNAIR. La meta es integrar a 20,000 familias en cadenas de producción y consumo solidarias.

- Política de fomento del turismo

Promover créditos para las MIPYME turísticas, que faciliten el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos familiares, comunitarios y cooperativos.

1.1. Planes y programas de gobierno que promueven el emprendimiento

Los planes y programas que el gobierno impulsa para el crecimiento económico y estabilidad macroeconómica con incremento del trabajo y reducción de la pobreza, como objetivo de la política económica continuará siendo preservar un marco macroeconómico estable que estimule la inversión privada nacional y extranjera, la inversión pública, el espíritu emprendedor, la producción y la productividad, a fin de generar mayor crecimiento económico con mayores beneficios sociales para los más pobres y reducción de las desigualdades. Esto es útil no sólo como estímulo del progreso económico y social, sino también como medidas frente a la incertidumbre que se presenta en el contexto internacional.

Programas y proyectos que ejecuta el MIFIC:

- Apoyo al fortalecimiento de las capacidades institucionales del MIFIC y el INPYME para la implementación del PROMIPYME: Este programa contribuye al desarrollo de capacidades para el fortalecimiento institucional, en función de la implementación del Plan Operativo Multianual del PROMIPYME.
- Desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa - MIPYME-PRODEMIPYME
- Programa de fortalecimiento a la competitividad de las MIPYME nicaragüenses Ue-1: incrementa la contribución de las MIPYME nicaragüenses en la producción nacional, en particular los productos exportables y los potencialmente exportables

- **Aprendiendo a emprender:** El Ministerio del Poder Ciudadano para la Educación, en el marco de las políticas del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional de fomentar en la población nicaragüense una cultura hacia el trabajo y la productividad para el buen vivir y el bien común, ha elaborado a través de la Dirección General de Educación de Jóvenes y Adultos, el texto “Aprendiendo a Emprender”, dirigido a los estudiantes que atiende el Programa de Educación de Jóvenes y Adultos.

Su propósito es estimular las capacidades de autonomía, iniciativa, creatividad y trabajo colaborativo, practicando valores solidarios y desarrollando habilidades y destrezas en emprendimientos socioeconómicos personales, familiares, comunitarios, asociativos y cooperativos, para insertarse en el desarrollo y economía del país con pertinencia y propiedad.

A través de un texto promueve en los estudiantes jóvenes y adultos, la práctica de sus ideas emprendedoras desde una perspectiva del bien común, que genere empleos familiares y comunitarios en función del mejoramiento de la calidad de su vida personal, familiar y de la comunidad.

El buen vivir como un modelo de vida justo, sostenible, ecológico, sustentable y equitativo, conlleva a que las y los nicaragüenses vivan en armonía entre nosotros y la naturaleza. El emprendedurismo, desde una lógica educativa, desarrolla esas capacidades de la persona que armoniza las ideas de emprendimientos sociales y productivos con el desarrollo personal, familiar y de la comunidad con sentido solidario y asociativo.

1.2. Rasgos de la persona emprendedora

Se denomina a una persona como emprendedora a aquella persona que identifica oportunidades y organiza los recursos necesarios para desarrollarla. Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa.

Cuando se piensa en la persona emprendedora, según Tejeiro, M. (2017, p.4) se debe pensar en un conjunto de características personales que hacen que una persona decida emprender.

Se trata de comprender por qué alguien querría iniciar un proyecto empresarial para así saber mejor cómo apoyar a esta persona. Cuanto mejor se conozca a la persona emprendedora, más efectiva será la ayuda que se le pueda brindar y más exitosa será la promoción de nuevos proyectos emprendedores.

Aquí se pueden encontrar varios enfoques, más allá del económico (emprender para ganar dinero). Para comprender mejor a este perfil de persona, surge en los años 1970 el enfoque psicológico del emprendedor que destaca los siguientes rasgos comúnmente presentes en una persona emprendedora:

Ilustración 1. Rasgos de la persona emprendedora

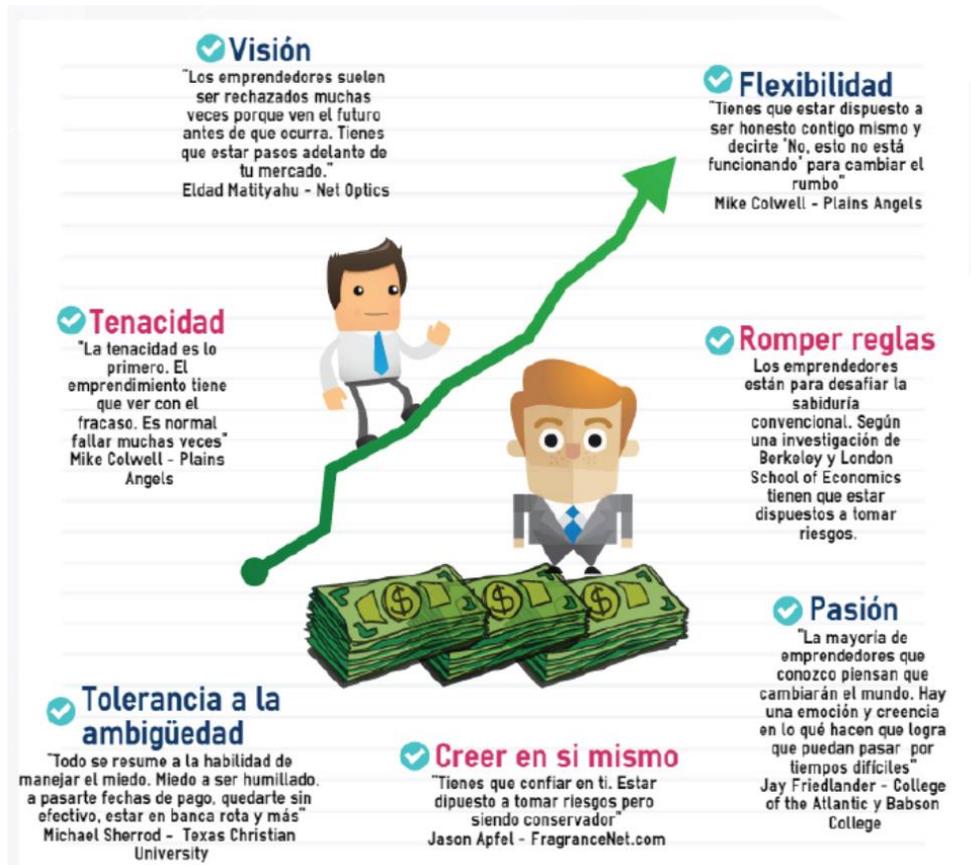


Fuente: SICA – CENPROMYPE (2017)

Conforme a J. Schumpeter (1966, p.52) el empresario innovador es la persona que crea una empresa en base a una idea innovadora y que se verá beneficiado por los ingresos extraordinarios que obtiene frente a sus competidores. Es, por lo tanto, una persona capaz de ver una oportunidad donde otros no la ven y de actuar acorde a ella.

Desde el Portal PQS Perú para el emprendimiento resumen los rasgos de la persona emprendedora de la siguiente manera:

Ilustración 2: Siete rasgos de los emprendedores de éxito



Ffuente: La Voz de los Emprendedores (2017).

Expandiendo la perspectiva psicológica, surge el enfoque sociocultural o institucional, que postula que los factores del entorno determinan la creación de nuevas empresas. Es decir, que, dependiendo de las circunstancias del entorno, habrá más o menos emprendimientos. Por último, se complementa con el enfoque gerencial, que predice que la formación incentiva la creación de empresas. Así, la formación en ciencias empresariales facilitaría la creación de empresas, destacando la importancia de la formación para el fomento de proyectos exitosos.

Se puede completar la definición de la persona emprendedora con las motivaciones más comunes que subyacen a la creación de una empresa:

- Independencia: el 60% de los emprendedores lo hace para buscar la libertad
- Dinero: no suele ser la principal motivación y el fin último
- Pasión: entrega al proyecto en cuerpo y alma
- Resultados: foco se centra en la obtención de resultados
- Noviciado: junto con los conocimientos mantienen actitud abierta al aprendizaje
- Disfrute del camino: el trabajo diario ilusiona
- Éxitos compartidos: comparten los logros con los integrantes de su equipo
- Determinación: seguridad y firmeza en las decisiones tomadas
- Optimismo y sueños: visión clara y esperanza hacia su meta
- Responsabilidad incondicional: actúan como protagonistas y están convencidos de poder cambiar las cosas

Teniendo en cuenta estas características personales, se utilizaría la definición de emprendimiento consensuada en la Estrategia SICA Emprende (2017, p.20) “Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad”.

Es importante marcar aquí la diferencia entre empresario y emprendedor. Por definición lingüística el empresario es aquel que posee o dirige una empresa, mientras que el emprendedor acomete un negocio con ideas innovadoras. No obstante, por la naturaleza de

la actividad que desarrollan, la diferencia entre empresario y emprendedor a veces no es tan clara y conviene fijarse en otros aspectos para poder establecerla fielmente.

Como similitud, se puede definir que tanto el emprendedor como el empresario buscan satisfacer necesidades e inquietudes mediante la creación de una empresa. Según el origen de las personas a las que se busca ofrecer el producto o servicio en cuestión, se diferencia que los empresarios se encargan de dirigirse a segmentos o grupos de personas ya definidos mientras que el emprendedor se centra en un cliente más potencial y menos definido. Mientras al emprendedor se le asocia con ideas creadas para satisfacer un reto personal, el empresario por lo general persigue un retorno de tipo económico a su esfuerzo.

Existe además la tendencia a pensar que el término emprendedor es de alguna manera un eufemismo por el cual se nombra a los empresarios, dado que este último término está algo denostado o goza de un deterioro de imagen en los últimos años. Conviene dejar claro que se puede ser emprendedor y empresario a la vez, de hecho, todos los emprendedores suelen ser empresarios, ya que desarrollan una idea y la llevan a cabo a través de una empresa. Sin embargo, un empresario puede ser emprendedor o no emprendedor. Una persona que se dedique a comprar y vender terrenos o herede una empresa familiar por el mero hecho de obtener ganancias, es un empresario no emprendedor.

1.3. Formas de emprendimiento como modelos de economía social

El emprendimiento nace de una necesidad o de un potencial de curso de acción que permita generar crecimiento económico, de tal forma que existen dos formas de emprender una por necesidad económica y otra por oportunidad empresarial.

Según a la Estrategia SICA Emprende (2017, p.22) cuando se estudia el fenómeno del emprendimiento no es suficiente con referirse a éste de forma global, sino que hay que diferenciar entre diferentes tipos de emprendimiento. Aunque todos ellos llevan a la creación de negocios nuevos, las motivaciones por las que las personas llegan a tomar esta decisión son diferentes e importan. Se distinguen dos grandes grupos de emprendimientos

- **Emprendimientos por necesidad:** aquellos motivados por la falta de alternativas económicas para la creación de ingresos como medio de subsistencia, Este tipo de emprendimientos se asocian a regiones con niveles de desarrollo menores y con un entorno que ofrece pocas alternativas.

Se trata de una vía de creación de medios de vida, la persona emprendedora que se clasifica en este grupo está motivada por la necesidad de obtener ingresos y por la falta de alternativas, como lo sería un trabajo por cuenta ajena.

Las conexiones según Díaz de León, D. (2014, p.48) establecidas por este tipo de emprendimientos, se puede afirmar que suelen ser hacia amigos y familiares, con menor

incidencia de profesionales. Suele haber un contacto menor con los otros actores del ecosistema emprendedor.

Se pueden clasificar a su vez en dos subgrupos: los emprendimientos por subsistencia y los tradicionales. Se verá el detalle de cada uno de ellos a continuación.

Emprendimiento de subsistencia: el tipo de emprendimiento por necesidad de subsistencia es el más básico de los tipos, Se trata de una situación en la que la persona emprendedora busca generar un beneficio mínimo para subsistir. Esto supone partir de una posición en la que la atención está puesta en lo que tiene la persona emprendedora y no en lo que el mercado requiere la motivación de emprender proviene de la falta de alternativas y no de la existencia de oportunidades.

El emprendimiento suele ser de tamaño mínimo con recursos básicos y con una generación de riqueza muy reducida. Suele ser una situación de economía de subsistencia que no genera excedente alguno y se encuentra constantemente en una situación frágil el grado de formalidad es igualmente reducido, siendo rara la ocasión en la que se haya constituido una empresa formalmente.

Emprendimiento tradicional: Mientras que la motivación de este grupo no es tan básica como la de crear medios para la subsistencia, sigue tratándose de encontrar una forma de generar ingresos para uno mismo o para su familia. Se puede pensar en entornos pobres en oportunidades y con menores niveles de desarrollo económico, en los que la persona emprendedora decide crear sus propios medios de vida a partir de lo que encuentra cerca.

Nuevamente, no se trata de analizar el mercado ni de identificar oportunidades, sino de explotar los pocos recursos de los que se dispone. A diferencia del emprendimiento por subsistencia, este tipo sí será capaz de generar un excedente de ingresos, teniendo un impacto más amplio en el entorno inmediato de la persona emprendedora (familia cercana). Sin embargo, este impacto no es significativo y no suele permitir un crecimiento del negocio, Los propios empresarios no creen en su capacidad de crecimiento y carecen a menudo de las habilidades necesarias para ampliar el negocio. El nivel de formación de la persona emprendedora es comúnmente bajo y se hace un uso de tecnología mínimo. No se da entrada a inversores en el negocio y no existe una planificación para el crecimiento de este.

- Emprendimientos por oportunidad: aquellos motivados por una oportunidad detectada en el mercado, Aunque se profundizará en este tema en el análisis de cada uno de estos tipos, cabe adelantar en este punto que el efecto que tiene cada uno de estos tipos sobre el desarrollo del país es diferente y lleva, por lo tanto, a políticas de apoyo a empresas distintas.

Se ha mostrado que los emprendimientos por necesidad suelen tener un impacto positivo en el país en la que se producen, pero muy limitado. Mientras que crean los medios de vida para la persona emprendedora, suelen permanecer pequeños y no llevan a un desarrollo importante del país. Por contrario, los emprendimientos por oportunidad (especialmente los emprendimientos dinámicos) tienen un impacto significativo sobre el desarrollo económico de un país. El reto al que se enfrentan muchos estados es el de ampliar el número de emprendimientos por oportunidad o el de transformar los de necesidad en los del segundo grupo.

Al mismo tiempo, la empresa debe ser capaz de generar excedente, es decir, que no se consuma todo lo generado. En economías de subsistencia se suele consumir todo lo generado para satisfacer las necesidades de la persona emprendedora y de su familia. Si, por el contrario, hay excedente, éste se puede reinvertir en la empresa y aumentar así su capacidad productiva, permitiendo un crecimiento que a su vez generará más excedente. Este círculo virtuoso será el que permitirá que haya un impacto más amplio en el entorno de la empresa y llevará al crecimiento que tanto interesa. Un emprendimiento que no crece tendrá el efecto positivo de generar medios de vida a sus integrantes, pero no tendrá el efecto deseado en términos de creación de puestos de trabajo y de generación de riqueza a nivel local o nacional.

Conforme al Grupo Mundial, los emprendimientos por oportunidad se diferencian fundamentalmente de aquellos por necesidad, por su motivación inicial. Responden a una oportunidad detectada en el mercado y se eligen sobre otras opciones de empleo. Este tipo de emprendimientos se suelen dar en economías más desarrolladas e implican mayor nivel de conocimiento por parte de la persona emprendedora. La motivación para emprender suele ser la búsqueda de mayor independencia o de mayores ingresos. En América Latina y Caribe ya dos de cada tres emprendimientos son de oportunidad, mostrando una tendencia positiva hacia este tipo de emprendimientos.

En lo referente a las redes desarrolladas por este tipo de emprendimientos, indica Díaz de León, D. (2014, p.52) que se puede ver redes especializadas con expertos que puedan dar respuesta a una necesidad concreta de la empresa. Suelen ser más activos y estar más inmersos en el ecosistema emprendedor.

Se puede diferenciar dos subcategorías de emprendimientos por oportunidad. Los dinámicos o de alto impacto y los de estilo de vida. Se verá que son muy diferentes en su enfoque futuro y en el impacto en su entorno.

Emprendimiento dinámico y de alto impacto: Este tipo de emprendimiento suele hacer un uso más intensivo de la tecnología y del conocimiento para identificar y explotar las oportunidades de negocio. No sólo plantea modelos de negocio escalables (con alto potencial de crecimiento), sino que introduce cambios cualitativos en su entorno. Mediante su enfoque en la innovación como punto de partida, aporta una forma mejorada de resolver un problema o de proveer un producto o servicio. Esto genera nuevas necesidades y labores complementarias que antes no existían. Cuanto mayor sea el grado de innovación, mayor será el impacto en el sector.

La especialización y la formación juegan un papel importante en este ámbito, ya que la detección de una oportunidad de mercado y el desarrollo de una innovación en respuesta a ésta requieren de un cierto nivel de conocimientos. Este tipo de emprendimiento es el que mayor impacto tiene en el desarrollo económico del área geográfica al que pertenece, ya que implica a mayor número de empleados, proveedores, distribuidores y socios. En un determinado punto se busca la entrada de capital ajeno al del fundador para financiar el crecimiento de la organización

Emprendimiento como estilo de vida: Este tipo de emprendimiento hace referencia a una situación en la cual se ha fundado un negocio a partir una oportunidad identificada en el

mercado y que pasa a formar parte del estilo de vida de la persona que lo funda. Se trata de un negocio que tiene una perspectiva de crecimiento muy limitada, ya que esto supondría un impacto negativo sobre el equilibrio de vida profesional y personal que se busca mantener.

Son empresas que hacen uso de conocimiento y se desarrollan en contextos con oportunidades (en muchos casos se trata de áreas turísticas), pero que no exceden un determinado tamaño. Es por lo que su efecto sobre el desarrollo económico es limitado, aunque sí tiene un efecto positivo sobre la ampliación de capital social, ya que puede actuar como catalizador en el proceso de creación de riqueza. Aumenta los casos de emprendimiento del país, contribuyendo así al fomento de una cultura emprendedora. Habitualmente no tiene accionistas y persigue una perspectiva de desarrollo sostenible conservadora con modelos de negocio de crecimiento limitado. Como ejemplos, se puede pensar en un hotel o restaurante familiar.

Se puede concluir diciendo que es más conveniente para el desarrollo del país el fomento de emprendimientos por oportunidad. Como resulta lógico de lo previamente expuesto, éstos dependen mucho del contexto, con lo que las características del ecosistema emprendedor jugarán un importante papel en este punto. Dentro de éstos, será más interesante contar con emprendimientos de alto impacto, ya que serán los que más podrán estimular el desarrollo económico del país y se producirá un círculo virtuoso. La existencia de más emprendimientos de alto impacto fomentará más emprendimientos, tanto por la creación de nuevas oportunidades, la existencia de más servicios de apoyo como por el fomento de la cultura de emprendimiento (historias de éxito).

Capítulo II: Elaboración de artículos de cuero en el Municipio de Nindirí

2.1. Caracterización sociodemográfica del Municipio de Nindirí en el Departamento de Masaya

A pesar de ser el más pequeño de los departamentos del país, Masaya es también uno de los más poblados y plagado de diversos atractivos. Las expresiones y productos culturales de sus pequeñas y bonitas ciudades que guardan parte de la herencia indígena, más los distintos y accesibles destinos naturales forman parte de su amplia oferta turística. Ahí se encuentra el Municipio de Nindirí, en el cual se desarrolla todo un proceso productivo de productos derivados del cuero.

Nindirí es una municipalidad y ciudad del departamento de Masaya, en la República de Nicaragua. Limita al norte con los municipios de Managua y Tipitapa, al sur con los municipios de Masatepe y La Concepción, al este con el municipio de Masaya y al oeste con el municipio de Ticuantepe. La cabecera municipal está ubicada a 26 km de la ciudad de Managua. Con una densidad poblacional de acuerdo con el censo 2005 de 38,355 habitantes. Se localiza en la región hidrológica de la cordillera volcánica, cerca de la base de las alturas de las sierras de Managua; se asienta sobre una llanura que parte de la cima de la laguna "Lenderí" (Laguna de Masaya), extendiéndose en el norte hasta encontrarse con el Lago Xolotlán de Managua.

Nindirí está localizado en un terreno constituido por la cadena de calderas, conos y cráteres volcánicos del cuaternario holocénico y pleistocénico del complejo volcánico Masaya en la cual se encuentran los cráteres Santiago, Masaya y San Pedro. Las elevaciones oscilan de 140-630 msnm. La mayor elevación corresponde a la del volcán Masaya, las pendientes oscilan de 15 a 30% en la falda de los volcanes. De 30 - 60% en el cuello de los mismos y hasta 80% en las paredes noroeste. La fuerte actividad volcánica intensiva de la era cuaternaria produjo suelos recientes derivados de cenizas y materiales piroclásticos básicos (brechas, tobas, lapillis, cenizas, lava) en toda la zona. Las reincidentes actividades volcánicas han ido cambiando continuamente la configuración topográfica hasta su estado actual.

Además de la cabecera urbana homónima, existen un total de 17 comarcas rurales: Buena Vista, Campuzano, Cofradía, El Papayal, El Portillo, El Raizón, Guanacastillo, Lomas del Gavilán, Los Altos, Los Vanegas, Madrigales Norte, Madrigales Sur, Piedra Menuda, San Francisco, San Joaquín, Valle Gothel y Veracruz.

Las principales actividades económicas son la agricultura y el comercio, sobre todo la primera pues más del 50% de la población se dedica a esta actividad; entre los cultivos que se destacan son: arroz, frijoles, maíz, hortalizas, sorgo, maní y yuca.

La rama cuero en Nindirí ha atravesado por varias crisis e implementación de políticas que han repercutido positiva y negativamente en su desempeño. Desde 1980 se ha buscado, bajo diferentes enfoques, lograr el desarrollo al sector. Esto se evidencia en las mejoras a los

talleres que se han mantenido activos generando empleos y otros que se vieron obligados a cerrar a lo largo de estos años.

Otro problema clave del sector es la falta de capacidad empresarial. Muchos de los artesanos tienen un bajo nivel de educación formal, lo que se demuestra en un débil control de costos y fijación de precios; asimismo, esto incide en la productividad del trabajo, ya que el productor, al no controlar debidamente los costos, no puede planificar de forma objetiva un nivel de producción que cubra los costos fijos, y determinar cuántos de éstos deben reducirse para ser más eficiente.

La falta de capacidad gerencial también afecta su habilidad para definir el segmento de mercado al cual debe dirigir sus productos y desarrollar una adecuada estrategia de mercado. Los productores comercializan sus obras finales de manera individual y muy empírica (ofrecer directamente a los clientes con una muestra del producto) y usando técnicas de mercadeo o publicidad que den a conocer sus productos.

2.2. Talleres de elaboración de artículos de cuero en Nindirí

El departamento de Masaya constituye el principal centro de la actividad económica de cuero y calzado de Nicaragua con 580 establecimientos de producción, representando el 47.7% del total de establecimientos de dicha rama en el país. La fabricación de calzado representa el 91% de los establecimientos de cuero y calzado de Masaya”, según Censo Económico del INIDE en 2010. Específicamente en el Municipio de Nindirí se encuentran 52 negocios de artículos de cuero del total del departamento de Masaya.

El estudio indica que la rama de cuero representa una de las ramas de actividad económica donde el desarrollo cooperativo ha alcanzado niveles de suma importancia, siendo Nindirí un importante ejemplo del modelo de economía familiar, asociativa, cooperativa y comunitaria. El 100% de la producción de cuero está en manos de la micro, pequeña y mediana empresa.

La fabricación aún es artesanal, para calzado de vestir, colegial y sandalias, también hacen botas de trabajo, botas vaqueras y calzado ortopédico.

Un taller recibe ingresos de ventas semanal aproximadamente de C\$ 15,000.00. La estructura de gasto está formada principalmente por servicios básicos, compra de materia prima, el pago de trabajadores y alquiler del taller por un montón de C\$ 11,300.00 según la demanda de productos. Los salarios netos promedio por trabajador se encuentran a la semana entre C\$1,200 y C\$1,500 dependiendo el taller. Estos negocios tienen entre 2 y 6 trabajadores. Siendo su beneficio la estabilidad laboral de sus trabajadores y su fuente de ingreso para el emprendedor como medio de sustento familiar.

2.3. Formas de hacer negocios de artículos de cuero en el municipio de Nindirí

Para cada emprendedor en artículos de cuero su forma de hacer negocio empieza por conocer la demanda de bienes necesarios o de gusto que hay en el mercado local y esto constituye un papel importante para producir, qué producir y cuánto producir. La

comercialización es parte esencial en el funcionamiento de estos pequeños negocios porque podrán estar produciendo el mejor artículo en su género y al mejor precio, pero si no cuenta con los medios adecuados para que llegue al cliente en forma eficaz, sus negocios vendrían a la quiebra, por lo que toman en cuenta priorizar las herramientas necesarias para producir y vender los productos.

Los clientes a los que los emprendedores del municipio de Nindirí llegan no siempre es al cliente final sino también a intermediarios como los comerciantes de los mercados cercanos, lo que para la mayoría de estos negocios se vuelven sus mayores clientes, llevándoles los productos hasta el propio mercado donde está el comerciante.

Con los avances de la comunicación, las redes sociales se han convertido para buena parte de los emprendedores en una plataforma para impulsar y vender sus productos. Esto permite que el cliente vea los productos, pueda escogerlo y luego llegar al local donde están en venta. Una manera efectiva de hacer negocios es como se dice popularmente “de boca en boca”, no hay mejor manera de vender que a través de las recomendaciones que se hacen y sin dejar por fuera la atención directa con los clientes, esto lo han comprobado los emprendedores; uno de estos emprendedores fue Leslie González que empezó haciendo carteras y sus amigas empezaron a recomendarlas, y así poco a poco fue creciendo su negocio.

Los emprendedores han encontrado diferentes formas de hacer negocio para atraer nuevos clientes a través de publicidad digital, viñetas en radios locales, mercadeo, entre otras.

Capítulo III: Estudios de casos de emprendimientos en la elaboración de artículos de cuero en el Municipio de Nindirí

El contenido de este capítulo se forma de los resultados de la encuesta practicada a los siguientes emprendedores en sus negocios:

- José Manuel Sánchez, Negocio: W&R Shoes
- Cristian Boniche, Negocio: Calzado Boniche
- Fernando Ortiz, Negocio: Talabartería Ortiz
- Ervin Sosa Jiménez, Negocio: Calzados BinBin
- Oscar Loaisiga, Negocio: Talabartería Loaisiga
- Leslie González, Negocio: SunshineHandmade Nicaragua

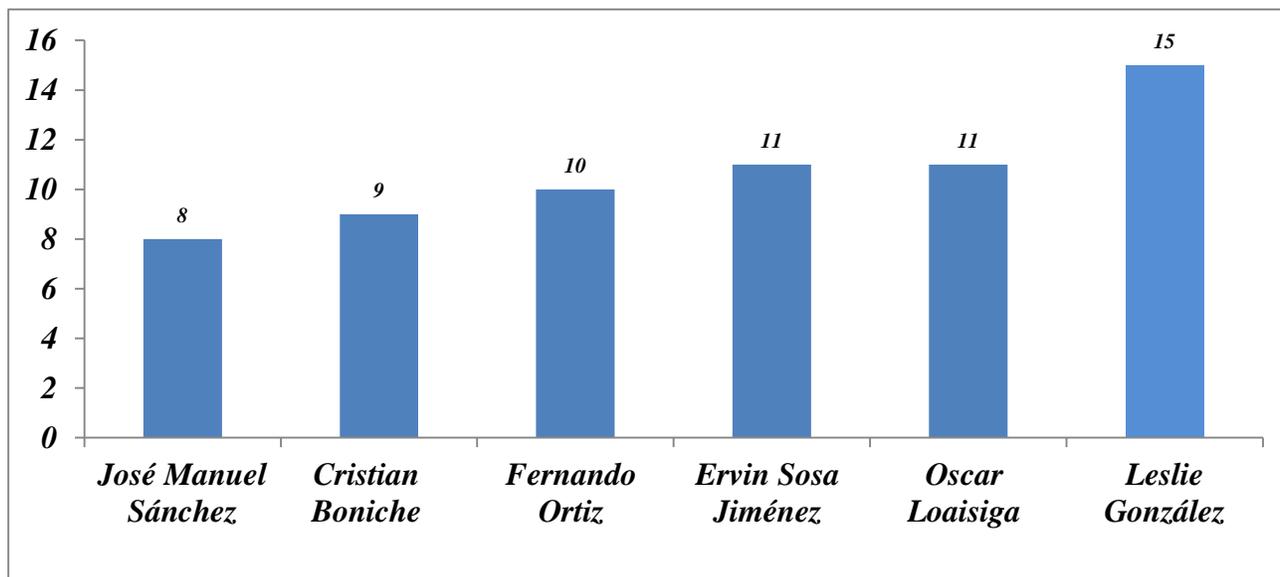
Cabe decir que estos emprendedores fueron seleccionados a partir de que solamente ellos accedieron a ser entrevistados, los cuales sus negocios fueron emprendidos antes del periodo 2017.

3.1. Principales limitaciones de los artesanos de cuero en Nindirí

El principal problema de estos emprendedores es su escasa formación académica, capacidad competitiva, derivada de su tamaño o escala de producción. Su pequeño tamaño implica el uso de unos pocos equipos de producción, generalmente básicos y con muchos

años de uso que inciden en la baja calidad del producto y mayor costo de mano de obra. También existe escasa división del trabajo y por tanto menor especialización y productividad.

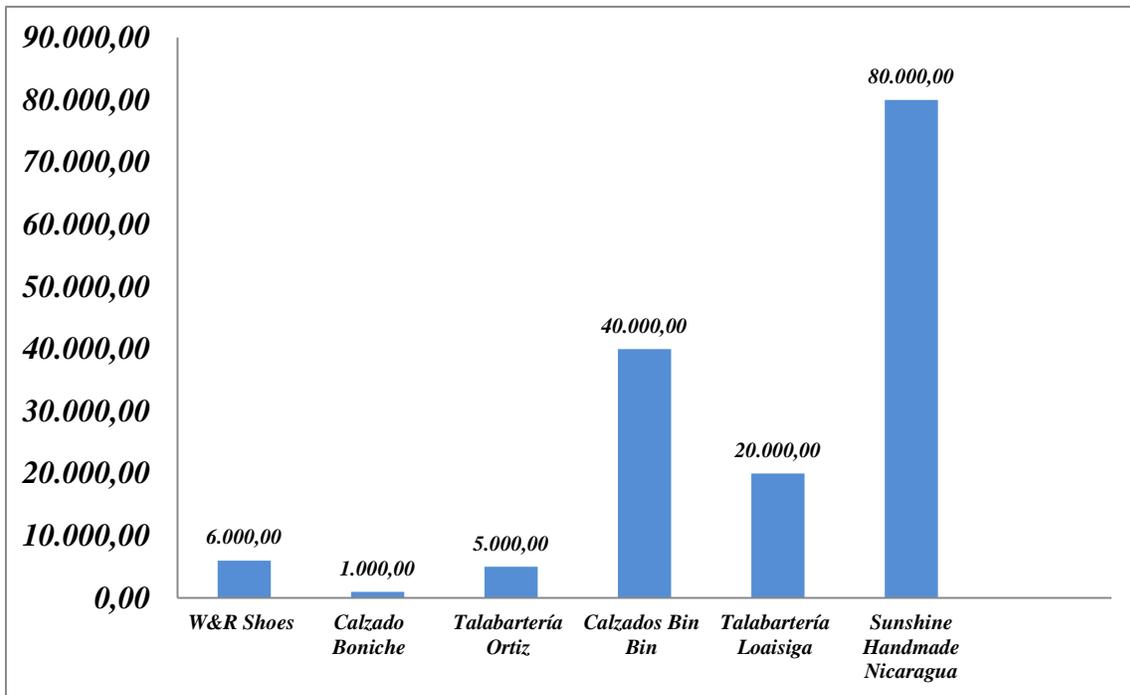
Gráfica 1: Grado Académico de Encuestados



Fuente: Elaboración Propia. Medido en años de Escolaridad.

Además, surgen mayores costos de adquisición de las materias primas y materiales, ya que se compran en pocas cantidades a los suplidores. El escaso capital de trabajo de estos emprendedores no les permite hacer importaciones directas de materiales para producción de nuevos diseños, como es el caso de las hormas, suelas y otros. Por esa misma causa, no tienen capacidad de comercialización directa ni para ofrecer crédito a los comerciantes detallistas.

Gráfica 2: Capital Medio del Emprendedor



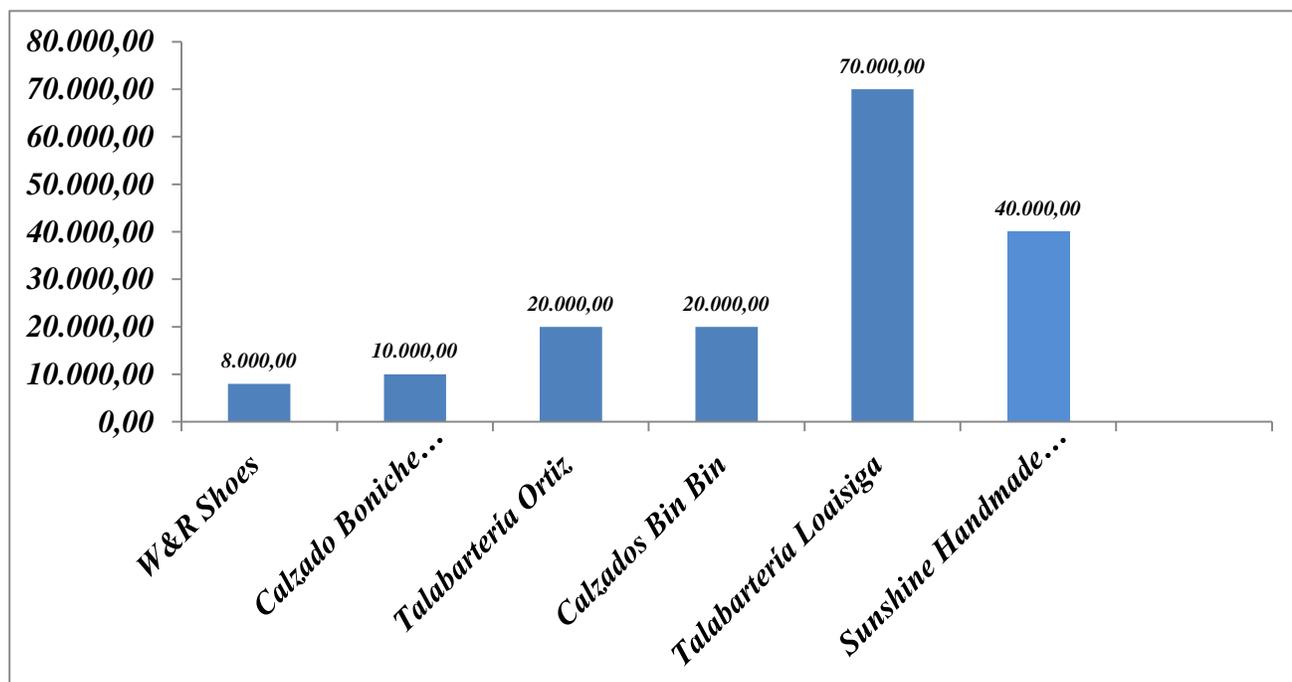
Fuente: Elaboración Propia.

Todos estos factores, aunados al bajo nivel educativo de la mayoría de los dueños de talleres, les dificulta la administración eficiente del negocio, la capacidad para informarse de los cambios en la tecnología y su aplicación, tanto en la producción como en el mercadeo y ventas. Están en clara desventaja frente a importadores con capital para introducir y comercializar calzado y productos de cuero importados a precios competitivos.

Sin embargo, en el sector se observan algunos empresarios individuales, con preparación y visión empresarial, que han logrado encontrar el rumbo de la competitividad y la diversificación de sus productos, que, en su mayor parte, están orientados al mercado externo. A nivel de la rama de calzado y productos de cuero en general, no se observa un proceso de modernización del equipamiento ni mucho menos de ampliación de las

capacidades instaladas, lo cual compromete la capacidad para competir en el mercado, que ya de por sí es precaria.

Gráfica 3: Gastos Medios de los Emprendedores



Fuente: Elaboración Propia.

Todos los emprendimientos encuestados se basan en la necesidad y no en la oportunidad, es decir los dueños de los negocios fueron motivados por la falta de alternativas económicas para la creación de ingresos. Según los encuestados sus motivos fueron: necesidad para sustento de mi familia, salir de la pobreza y problemas financieros. Parte de los negocios se establecen en casas propias y locales rentados. De acuerdo a la entrevista que hicimos, nos percatamos que los negocios que empiezan por necesidad suelen ser productivos, pero tienen la limitante de permanecer pequeños y solo ser una fuente de sustento para las familias no así los emprendimientos que nacen con un capital de ahorros porque los

emprendedores ven la oportunidad de que sus negocios sean más productivos para que sus ingresos crezcan en la medida que crece su emprendimiento.

3.2. Oportunidades para emprender negocios en el rubro de artículos de cuero

Las únicas oportunidades detectadas giran alrededor que todos los encuestados reconocen la participación en cursos cortos de capacitación por parte de Organismo Europeo, MEFCA, INTUR, Cámara de Cuero y Calzado.

La segunda oportunidad es que identifican al mercado es nacional, sobre todo en Managua como el grueso de sus clientes.

3.3. Experiencias exitosas de artesanos emprendedores

SunshineHandmade Nicaragua

Para la señora Leslie González, su negocio surge como un emprendimiento de necesidad y oportunidad. La necesidad de generar una fuente de ingreso con el que pudiera comprar medicina para los niños prematuros de familias de escasos recursos, y aprovechando la oportunidad de poder hacer lo que a ella le gusta desde muy niña que es vender.

Como muchos nicaragüenses que salieron del país en los años 80 debido a la guerra su familia fue una de ellas cuando era una niña. Recuerda que desde niña le gustaban los negocios, hacía con su mamá empanadas y las vendía. Hace 6 años regresó con su esposo a Nicaragua, estando embarazada de gemelos tuvo complicaciones y sus hijos nacieron de 26 semanas siendo micro prematuros, mientras estuvo 120 días en el hospital vio tantas necesidades de suministros médicos y medicinas. Lamentablemente, uno de sus gemelos murió y producto de esa dura experiencia de la pérdida de su hijo, junto a su esposo organizaron una fundación junto con un grupo de padres que han tenido bebés prematuros.

Junto su pasión por los negocios con el deseo de ayudar a los bebés prematuros y de ahí surge su emprendimiento, hoy en día dona parte de las ganancias a la Fundación Nicaragüense por la Prematurez, quien se encarga de llevar medicina, extractores de leche, pañales, gorritos a los hospitales públicos como también darles el seguimiento a los bebés una vez que son dados de alta del hospital.

Su emprendimiento se basa en cuero, inició fabricando cartera de cuero y vendiéndolas a familiares y amigos cercanos, luego comenzaron a llegar gente recomendada por la calidad del producto y así fue creciendo hasta decidir establecer un pequeños taller junto a 5 trabajadores y producir por encargos, todo con fondos financiados por una entidad bancaria, que fue un proceso un poco largo y difícil indica, por la necesidad de presentar garantías y las altas tasas de interés cobradas; por lo que recibió apoyo familiar para poder hacerle frente a la deuda adquirida. Opera desde su casa. Producto de capacitación en cursos impartido a través del INTUR ha desarrollado la costumbre de llevar registros de todos sus ingresos y egresos de forma organizada.

W&R Shoes

W&R Shoes, es una marca de zapatos hechos de 100% cuero original, que son elaborados y diseñados por el señor José Manuel Sánchez, de 70 años, de los cuales 60 los ha dedicado a calzar a los nicaragüenses.

Hablar de don José Manuel Sánchez es hablar del típico artesano que a base de esfuerzo y mucha dedicación, ha logrado construir un nombre que en este caso, es sinónimo de éxito en el calzado nacional.

Inició en el mundo de los cueros siendo prácticamente un infante, es más recuerda que sus juguetes preferidos eran las navajas, la conga (mesa de trabajo del zapatero) los martillos de zapatería y todo aquello relacionado a los zapatos.

“Mi papá me puso a aprender a la edad de 10 años, me dilaté un año aprendiendo y a los 11 años empecé a trabajar como operario y así me mantuve hasta la edad de 41 años. Hace 27 años comencé con mi esposa y mi hijo mayor William Alberto Ortiz, que me motivaron a trabajar solo”.

Recuerda que aceptó poner su propio taller de zapatos a “regañadientes” y no porque fuera malo en lo que hacía, sino “porque le tenía miedo al compromiso”.

“La experiencia ya la tenía, eran 45 años haciendo zapatos, a mi pasó como el chavalito que está en una pandilla y lo llevan por primera vez a la playa, por miedo no quiere meterse, pero lo llevan a la fuerza y me empujan, así me pasó a mí, mi esposa y mi hijo me empujaron a que me metiera a esto (a instalar su propio taller), yo no quería, pero así comencé”, resume nuestro personaje.

Una vez tomada la decisión, había que socar y don Chepe elaboró seis pares de zapatos que los colocó en el mercado de Masaya al crédito y 27 años después en el hogar de este septuagenario hombre, ya existe un amplio taller donde trabajan alrededor de 5 personas, sus tres hijos (incluyendo una mujer) están involucrados de lleno en la fabricación, comercialización y venta de una gran variedad de estilos de zapatos exclusivos para niños y caballeros.

Entre esta gran diversidad de diseños, se encuentran los zapatillas o zapatos estilo escolar, que son de gran demanda entre la población de Masaya, Granada, Managua, León y Chinandega, principales lugares donde W&R Shoes distribuye sus diseños.

“Después de tomada la decisión, tomé valor, me animé, siempre he sido así, cuando doy un paso en algo no me gusta quedarme en la orilla, seguí con entusiasmo, pero hacia solamente zapatos pequeños de niñas y niñas, con material sintético”, sostiene don Chepe.

El aventurarse a establecer un negocio propio no fue nada fácil, recuerda este zapatero ilustre, quién fue animado por su esposa y su hijo mayor que siempre visionó a su padre estableciendo una marca que se hizo realidad en 1990.

“Mi hijo mayor me motivó a que dejara de hacer zapatos sintéticos y me ayudó a que me rifara con los zapatos de cuero, ya iniciamos con los zapatos para adultos y luego la marca W&R que son siglas de palabras en inglés que significan caminar y correr”.

Actualmente W&R Shoes “tan elegante como tú” está fuertemente trabajando en la elaboración de zapatos para la temporada escolar, la mayoría son encargos que le realizan comerciantes intermediarios de los departamentos.

Don José reconoce que la línea de zapatos escolares de su pequeño negocio no es su fuerte, pero si los elaboran cada inicio de año, debido a la demanda que hacen sus intermediarios.

W&R Shoes elabora productos de calidad como botas, botines, zapatos de vestir, casuales, que son comercializados con mucho éxito en el mercado nacional y que no tienen nada que envidiar a productos extranjeros que muchas veces son de mala calidad y que se ofertan en tiendas ubicadas en centros comerciales. También exportan a Costa Rica.

Calzados BinBin

Para Ervin fundar un taller era su sueño, quien siempre estuvo determinado desde su juventud. Sosa primeramente aprendió el oficio y laboró como alistador en distintos talleres de calzado.

"De forma general yo soy artesano del calzado, trabajé para un taller alrededor de 20 años, siempre me movía la idea de emprender mi propio negocio, dentro de mí lo soñaba. Comentándole esa idea a mi esposa un día decidimos comprar un juego de hormas y yo saque diferentes diseños de zapatos y el zapato que hice y lo comenzamos a vender en Managua... fue muy difícil porque no logré venderlo pero persistí, perseveré", comenta Sosa.

Con esfuerzo y dedicación Sosa menciona que logró la compra de dos máquinas que hacen que la fabricación de su producto sea más rentable y de calidad, empleando a 6 personas en este taller mientras que en sus inicios eran tres.

"Comenzamos como un taller muy pequeñito, el mercado tico es el que me ha sustentado, hay algunos procesos de producción que me han ayudado, en Costa Rica mis hermanas empezaron a venderlo y tengo mis clientes aquí en Masaya. Yo incentivo a otros compañeros que son PYMES que hagan esfuerzos por legalizarse. Para mí la legalización de la Dirección General de Ingresos (DGI) y matricularme en la alcaldía me ha permitido la exoneración en algunas materias primas, lo que hace que mi producto sea más favorable", dijo el empresario.

"De forma general creo que hemos avanzado, he tenido comentarios de personas costarricenses y panameños que dicen este zapato es nica y lo eligen por ser cuero. Yo pienso que evidentemente he visto ciertas realidades en mi país, yo hago la diferencia al Masaya que era antes y el que es ahora, por ejemplo, he visto mucho resguardo policial, cuando vienen mis clientes de otros países yo los acompaño a hacer tours no solo aquí en Masaya, hemos ido a la Avenida Bolívar y ellos me dicen wow que tranquilidad. Creo que somos el único país donde no nos tienen que extorsionar para poder trabajar, aquí nosotros estamos trabajando en paz y con los portones abiertos", menciona.

Gracias a la estabilidad económica que proyecta Calzado BinBin, durante esta temporada escolar se hicieron más de 400 pares de zapatos semanales que fueron enviados al país vecino de Costa Rica.

"Llevo el control de calidad del zapato, reviso los códigos, los números y se revisa la calidad y se embolsan para enviar a bodega. Yo antes estaba en mi casa, aquí he aprendido, es una buena oportunidad para aprender y revisarlo", refirió Ana Norori.

"Muy bueno, a mí me ha ayudado bastante el negocio, estaba sin trabajo y aquí muchísimo hemos tenido que hacer... corto plantillas, reviso el material que todo vaya en orden y pues me ha ido bien", enfatizó Elmer García.

Sosa destacó que un punto clave para su éxito ha sido el amor, esfuerzo y dedicación, como un pilar fundamental su esposa Xóchitl Meléndez, aunque hoy en día ya no labora a su lado pues se dedica a trabajar en su carrera. Además del apoyo que le ha brindado el Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa

(MEFCCA) a través de capacitaciones y las ventas en las ferias, que le han permitido posesionar su producto llegando de manera directa al cliente y también apoyándose de otro elemento como el uso de las redes sociales, a través de su fanpage Calzados BinBin ofrece su producto en el país y fuera del mismo, ahí usted encuentra una variedad de estilos entre estos botas, tenis, zapatillas y mucho más.

Calzado BinBin trabaja la línea de cuero en estilo para varones sin embargo ha ampliado en variedad trabajando también calzado de dama a petición de la clientela, así como el escolar.

Durante el fin de semana usted podrá encontrar este producto en el parque de ferias de Managua, así como en la feria escolar del calzado y los textiles.

CONCLUSIONES

El mercado de productos de cuero en Nicaragua representa un gran potencial y más en la zona del Departamento de Masaya y específicamente el Municipio de Nindirí, por lo cual fue objeto de estudio.

El emprendimiento nace de una necesidad o de un potencial de curso de acción que permita generar crecimiento económico, de tal forma que existen dos formas de emprender una por necesidad económica y otra por oportunidad empresarial.

Se ha mostrado que los emprendimientos por necesidad suelen tener un impacto positivo en el país en la que se producen, pero muy limitado. Mientras que crean los medios de vida para la persona emprendedora, suelen permanecer pequeños y no llevan a un desarrollo importante del país. Por contrario, los emprendimientos por oportunidad (especialmente los emprendimientos dinámicos) tienen un impacto significativo sobre el desarrollo económico de un país. El reto al que se enfrentan muchos estados es el de ampliar el número de emprendimientos por oportunidad o el de transformar los de necesidad en los del segundo grupo.

En el Municipio de Nindirí se encuentran una novena parte de negocios de artículos de cuero del total del departamento de Masaya. El estudio indica que la rama de cuero representa una de las ramas de actividad económica donde el desarrollo cooperativo ha alcanzado niveles de suma importancia, siendo Nindirí un importante ejemplo del modelo de economía familiar, asociativa, cooperativa y comunitaria. El 100% de la producción de cuero está en manos de la micro, pequeña y mediana empresa.

Tras la aplicación de encuestas entre emprendedores de la zona mencionada, se determina que la forma de emprendimiento de los negocios es el llamado Emprendimientos por necesidad, ya que los emprendedores se vieron motivados a iniciar su empresa, por la falta de alternativas económicas para la creación de ingresos, como lo sería un trabajo por cuenta ajena. Un resultado esperado porque es propio y característico en regiones con niveles de desarrollo menores y con un entorno también en fortalecimiento.

A medida que se vaya mejorando las capacidades de los emprendedores con desarrollos técnicos, capacitaciones administrativas y finanzas, redes y publicidad sus negocios seguirán creciendo, generando nuevas fuentes de empleo y dinamizando la economía del municipio de Nindirí.

BIBLIOGRAFÍA

SICA - CENPROMYPE. (2017). *Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana*. San Salvador, El Salvador: PrintStation.

Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH 2012-2016)

Díaz de León, D., & Cancico, C. A. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos. *Mutlidisciplinary Business Review*.

Grupo Banco Mundial. (30 de Septiembre de 2015). Noticias. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de Emprender está de moda en América Latina: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/09/30/emprender-esta-de-moda-en-america-latina>.

Isenberg, D. J. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 1-12.

J. Schumpeter (1966), *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Unwin University Books

Tejeiro, Manuel (2017). Fortalecimiento de Ecosistemas y Promoción del Emprendimiento. Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)

ANEXOS

Anexo Número Uno:

Encuesta de Análisis en la comercialización de cuero en Nindiri.

Encuesta de Análisis en la comercialización de cuero en Nindiri.

No. _____

El principal objetivo de la encuesta es obtener la información necesaria para realizar un análisis sobre la comercialización de los productos de cuero, así mismo conocer las fuentes de capacitación y financiamiento a este sector y conocer las limitantes en la comercialización de los productos.

Departamento: _____ Municipio: _____ Fecha: _____

I. Datos Generales del entrevistado

1.1 Nombre del entrevistado	1.2 Sexo 1. M 2. F	1.3 Edad (Años)	1,4 ¿Sabe leer y escribir? 1. Si 2. No	1.5 Ultimo Grd/Año de educación formal alcanzado

II. Información del Negocio

2. ¿Mencione los motivos para realizar su emprendimiento?

2.1 ¿Cuál fue su forma o manera de emprender?

2.2 ¿Crees que es necesaria una formación específica para emprender? Sí () No ()

2.3. ¿Cómo obtuvo el capital inicial de trabajo? (Córdobas)

Marcar respuesta con X

1	Herencia	
2	Fondos propios	
3	Donaciones	
4	Crédito	
5	Inversión exterior	
6	Otro especificar	

2.4 ¿Cuánto era su capital inicial? (C\$) _____

2.5 Llenar información

a. ¿Nombre del negocio?	
b. ¿ Año en que inicio con el negocio?	
c. ¿Dirección del negocio?	

2.6. ¿Dónde está ubicado el negocio?

Marcar respuesta con X

a	En la vivienda	
b	En el mercado	
c	Local Independiente	
d	Otro especificar	

2.7. El establecimiento es:

1 Propio 2 Prestado 3 Alquilado

2.8. ¿Llevan registro de ingresos y egresos? Sí () No ()

2.9. ¿Cuentan con inventario de activos? Sí () No ()

2.9a Aproximadamente de cuánto son sus gastos mensuales en el negocio?
(Córdobas)_____

2.9b ¿Cuántas personas trabajan en el negocio?

Total	Varones	Mujeres

2.9c ¿Cuántas de estos trabajadores son miembro de la familia?

Total	Varones	Mujeres

2.9d ¿Cuenta con mano de obra calificada? Sí () No ()

2.9e ¿Mencione los equipos de trabajo con los que cuenta?

Llenar el siguiente cuadro de equipos

Cantidad	Nombre del equipo	Año adquisición	Precio C\$

III. Capital de Trabajo y Financiamiento

3.1 ¿Actualmente de cuánto es el capital de trabajo? (C\$) _____

3.2 ¿De cuánto era el capital de trabajo de la empresa hace 6 meses? (C\$) _____

3.3 ¿Usted ha solicitado crédito?: (1) Si_____ Llenar cuadro; (2) No_____

¿Quién solicitó el crédito?	Fuente del crédito	¿Monto del préstamo C\$?	¿Cuándo lo recibió (año)?	¿En que invirtió el crédito?	¿Plazo del crédito?	Tipo de garantía que presento para obtener el crédito

3.4. ¿Cuáles son las principales limitantes para acceder a servicios financieros? (Selección múltiple, marque con una x).

1. Exigencias de garantías__
2. Lejanía de las Instituciones__
3. falta de agilidad en el proceso__
4. Intereses muy altos__
5. Plazos muy cortos__
6. Frecuencia de pago__
7. otro especificar_____

3.5 ¿Ha habido cambios en las condiciones de comercialización de sus productos en los últimos 3 años? Sí () No ()

3.6 ¿Tu idea de negocio se encuentra:
(marcar respuesta con una x)

1. En una fase muy inicial de la idea__
2. Puesta en marcha recientemente__
3. En una fase avanzada de desarrollo__
4. otro especificar_____

3.7.¿Has recibido formación en emprendimiento?

Sí () No ()

3.7a.¿Alguien de la familia ha recibido capacitación o asistencia técnica?

Sí () No ()

3.7b.¿Mencione los temas recibido en capacitación o asistencia técnica?

3.8.¿Mencione las organizaciones que brindan capacitación o Asistencia técnica a los emprendedores en el sector cuero?

3.9.¿Explique un poco cómo se toman las decisiones respecto a la producción?
(es decir en base a que decide lo que va a producir)

3.9a. explique sobre la comercialización de sus productos?

3.9b. Características de sus principales clientes?

3.9c FODA del Negocio

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas

Anexo Número Dos:
Versión Digital del Trabajo