



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA**

UNAN - MANAGUA

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Economía

“Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

**Informe de Seminario de Graduación para optar al título de
Licenciatura en Economía**

Tema: Economía Social

**Subtema: Uso del financiamiento otorgado a las MIPYMES del barrio central de la
ciudad El Rama, Región Autónoma Caribe Sur de Nicaragua durante el segundo
trimestre del 2019.**

Elaborado por:

Bra. Dina María Guerrero Sáenz

Bra. Tecn. Michelle Ashley López Arana.

Tutor: Dr. Roberto Emilio Zacarías Díaz.

Managua, Febrero de 2020

Dedicatoria

A Dios por brindarme la vida, la salud, la paciencia, la sabiduría y las condiciones físicas necesarias para emprender esta tarea día a día, para lograr culminar felizmente esta etapa de mi vida.

A mis seres queridos, a mis familiares en especial a **Doris Velázquez, Natalie López, María Elena Pavón, Francis Arana, Carmen Arana, Xiomara López, Margarita López, María Elena López, Arlen López**, también a **Grethel Guerrero y Oscar Juárez** quienes fueron de gran apoyo para la realización de nuestro trabajo y principalmente a mis padres; **Domingo López y María Arana** por el gran esfuerzo que realizaron en brindarme su apoyo en todo momento para culminar mis sueños y por haberme formado con valores éticos y morales que son factor clave tanto en la formación personal como profesional, y así aspirar a cumplir el sueño de ser una persona profesional con calidad para servir con amor a la sociedad nicaragüense.

López Arana Michelle Ashley.

Dedicatoria

Dedico este trabajo final a Jehová Dios, por darme la confianza de obtener el conocimiento en Economía, para ejercerlo en la sociedad, siendo él mi refugio y fortaleza en todos estos años de duro estudios.

A mis padres que por mucho tiempo han esperado el último paso de la culminación de mi carrera, y así mismo dedico este documento a todas aquellas personas, que de una u otra forma me apoyaron, y agradezco a los que decidirán hacer uso de este material para la toma de información y ampliar los conocimientos dirigidos al tema en estudio, puesto que gracia a ello le darán valor al trabajo establecido por parte nuestra.

Guerrero Sáenz Dina María.

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios; nuestro creador por habernos concedido la sabiduría e inteligencia para lograr alcanzar nuestras metas propuestas y poder llevar a cabo este trabajo. De igual manera a mis padres, familiares y amigos, ya que me brindaron su apoyo incondicional y de diferentes formas me manifestaron su interés por mi buena formación académica.

Quiero también agradecer a todos aquellos docentes de la **UNAN-RUCFA**, que de una u otra manera, nos impartieron asignaturas que fueron formándonos académicamente a lo largo de nuestra carrera, de igual forma a nuestro tutor **Dr. Roberto Emilio Zacarías Díaz y Msc. Wendy Ayerdis Amaya**, por brindarnos siempre su apoyo incondicional, sin importar el tiempo que fuera, tanto en horas de clase y fuera de ella.

Finalmente agradezco a todas aquellas personas que tuvieron siempre disponible a brindarnos los medios, el lugar y la información necesaria para llevar a cabo nuestro trabajo.

López Arana Michelle Ashley.

Agradecimiento

Agradezco en primer lugar a mi Dios y creador por estar a mi lado, por darme la sabiduría necesaria para poder llegar hasta este año de culminación de una larga carrera en la que me permitió estudiar, agradezco los cuidados que tuvo con migo y cada fin de semana proveerme lo necesario económicamente, y protegerme hasta llegar con bien a mi lugar de estudio, ya que continuamente viaje desde mi ciudad El Rama- Región Autónoma Caribe sur de Nicaragua.

A mis padres que de una u otra manera siempre proveían lo necesario para mis estudios y prepararme durante la educación inicial, y media, enseñándome la importancia del estudio como parte principal del desarrollo humano y escoger el camino de la educación superior ya que es la mejor herencia que pudieron darme aparte de ser la más importante y única como parte de una sociedad en vías de desarrollo en que orgullosamente he vivido y a mis hermanos y compañero de vida por ayudarme de una manera sin condiciones.

A mis maestros, tutores de mi aprendizaje, por siempre poner sus conocimientos a disposición de mis interrogantes, que aunque fuera de sus horas laborales siempre estaban dispuestos a ayudarme con reforzamientos en unidades de estudio.

Guerrero Sáenz Dina María.

Contenido

I. Resumen.....	1
II. Introducción	2
III. Justificación	4
IV. Objetivos.....	5
V. Análisis y discusión de resultados	6
Capítulo I: Políticas y Programas aplicados al sector MIPYMES.....	6
1.1. Políticas aplicadas al sector MIPYMES.....	6
1.1.1. El gobierno promueve el desarrollo de la MIPYMES, a través de las siguientes políticas:.....	7
1.1.2. Las políticas previstas para la búsqueda de nuevos mercados son las siguientes:	8
1.2. Programas de financiamiento a las MIPYMES que impulsa el gobierno.	9
1.2.1. Usura cero.....	9
1.2.2. Programa de Apoyo a Pequeños Productores para la inserción a las cadenas productivas.	11
1.2.3. Programa Especial de Granos Básicos Cristiano, Socialista y Solidario. (CRISSOL).	12
1.2.4. Bono Productivo Alimentario.....	12
1.3. Impacto de las políticas económicas en las MIPYMES.	13
Capítulo II. Características de las MIPYMES a la actividad económica y el aporte económico al desarrollo social sostenible del barrio central de la ciudad El Rama.	14
2.1. Caracterización de las actividades económicas de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.	14

2.2. Aporte económico de las MIPYMES al Desarrollo Social Sostenible del barrio central de la ciudad El Rama.	16
Capítulo III. Fuentes y usos del Financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas del barrio central de la ciudad El Rama.....	21
3.1. Fuentes de financiamiento para las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.....	21
3.3. Desafíos y Usos del financiamiento otorgado a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.	25
VI. Conclusiones	30
VII. Bibliografía	32
VIII. ANEXO	33

Valoración del docente

I. Resumen

Las MIPYMES son una opción a los países en vías de desarrollo para mejorar el nivel económico. En el caso de Nicaragua, cualquier política o estrategia que aspire a ser exitosa debe otorgarle un papel estratégico a las micros, pequeñas y medianas empresas, dada la importante participación que éstas tienen en la composición del sector empresarial y doméstico. Sin embargo, las MIPYMES nicaragüenses se caracterizan por su bajo nivel de competitividad, falta de estructura admirativa, y en la mayoría basadas en conocimientos empíricos.

Cuenta con una método de investigación inductivo, por lo que los resultados serán generalidades de lo particular del tema, un tipo de estudio exploratorio, debido a los objetivos propuestos a desarrollar, haciendo énfasis en el análisis del uso y las fuentes de alternativas de financiamiento para contribuir al desarrollo del sector.

El documento de las MIPYMES en el barrio central de la ciudad el Rama, se tomó en cuenta datos estadístico recopilados en campo mediante encuestas a las pequeñas MIPYMES con el fin de conocer los financiamientos con los que cuentan, y de qué forma genera impacto más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva económica en la sociedad.

En síntesis se mostrara la importancia de las MIPYMES en Nicaragua, principalmente en el barrio central de ciudad El Rama, como un sector promotor del desarrollo económico del país, por lo que, la presente investigación tiene como propósito fundamental conocer el funcionamiento de las políticas económicas y los distintos programas de financiamientos por parte del gobierno y no gubernamentales aplicados a dicho sector, especialmente conocer las fuentes para poder adquirir un crédito, así como el uso de ellos.

Palabras clave: Políticas económicas, Políticas Sociales, Programas Gubernamentales, Estrategias, Crecimiento económico, Desarrollo Social Sostenible, Financiamiento.

II. Introducción

Las MIPYMES son todas aquellas micros, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores económicos, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras.

Se clasifica dependiendo del número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales. Toda personal natural debidamente inscrita como comerciante en el Registro Público Mercantil correspondiente, tendrá los mismos beneficios, deberes y derechos que concede la presente Ley N° 645, Ley de promoción, fomento y desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas (Ley MIPYMES) y podrá inscribirse en el Registro Único de las MIPYMES.

Nicaragua es un país de micros y medianas empresas; existen alrededor de 155,000 empresas registradas, de estas un 99% son MIPYMES y tan solo 808 empresas son consideradas grandes. De ese total 78% son micros; 12% son pequeñas y 10% son medianas. Sin embargo según la comisión Nicaragüense de micros, pequeñas y medianas empresas (CONIMIPYME) existen alrededor de 500,000 microempresas, no formalizadas, por lo que no se cuenta con datos exactos, ya que realmente son los que llamamos ambulantes en su mayoría.

Las MIPYMES se encuentran en todo el territorio nacional, satisfaciendo con sus actividades económicas las necesidades de amplios sectores de la población mediante la producción, distribución y comercialización, de bienes y servicios, generación de inversión privada, valor agregado y generación de empleo y al mismo tiempo constituye un amplio segmento de mercado con altas capacidades de bienes capital, materia prima, servicios de apoyo a la producción, adsorción de créditos y captación de ahorro, así como también ostenta gran potencial de crecimiento y desarrollo empresarial.

También se dedican a prestar servicios a conglomerados (empresa, asociación empresarial), pequeños grupos de personas, integrar cadenas productivas y

organizaciones virtuales, y si bien es cierto que las MIPYMES no logran obtener niveles de distribución y ventas individuales tan considerable como las empresas más grandes o las multinacionales, en conjunto llegan a consumir más que las mismas grandes empresas, pero a pesar de todo esto, la problemática que posee en algunos casos, es la falta de financiamiento, pero principalmente el uso inadecuado que les destinan estas MIPYMES a dichos créditos.

El presente documento de investigación “uso del financiamiento otorgados a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama durante el segundo trimestre 2019”, cuenta con el apoyo de la alcaldía municipal de El Rama, las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama; para ello se tomó como contexto la parte central de la ciudad de El Rama, con la finalidad de reconocer la facilidad de créditos por las distintas instituciones financieras y la implementación de programas por parte del gobierno.

Para el desarrollo de la investigación se elaboró un diagnóstico urbano-central, sobre el acceso al financiamiento en el barrio central de la ciudad El Rama y los distintos programas y políticas implementadas para el mejoramiento del sector, teniendo como objetivo central el uso que deciden destinar cada uno de los pequeños empresarios.

Por otra parte el documento se estructura en tres partes fundamentales que agrupan los elementos de estudio para el desarrollo de los objetivos a cumplir. El primer capítulo aborda las políticas y programas implementados por parte del gobierno en las MIPYMES, en el segundo capítulo las características de las actividades económicas y el aporte económico al desarrollo social sostenible del barrio central de la ciudad El Rama y por último en el tercer capítulo mostraremos los desafíos de financiamiento y el uso que le destinan cada una de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.

III. Justificación

La mayoría de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama, forman parte de micros empresas que dependen de financiamientos, no cuentan con diversificación del producto en el mercado, uno de los principales problemas es el uso deficiente de los recursos, debido a que la mayor parte de las micros, pequeñas y medianas empresas operan en el sector informal y con aprendizaje empírico.

Debido a esta situación, nos planteamos el tema de las micros, pequeñas y medianas empresas en el barrio central de la ciudad de El Rama, la cual se circunscribe en la problemática común de todas éstas unidades de servicios, de igual forma para conocer la importancia y funcionamiento que han tenido en el desarrollo social sostenido, así como las distintas fuentes de financiamiento y principalmente el uso que les dan cada una de estas instituciones a los créditos obtenidos.

La investigación del uso del financiamiento otorgado a las MIPYMES, les permitirá conocer a los pequeños empresarios la rentabilidad que les genera la obtención del financiamiento y principalmente si el uso o la inversión de los recursos obtenidos por dicho crédito es el adecuada para lograr obtener dicha rentabilidad, así mismo determinaran si continuar con el medio por el cual obtienen el financiamiento, o buscar otras alternativas de inversión, para lograr ser competitivos en el mercado.

Y de igual manera, le será de gran apoyo a la alcaldía municipal, para conocer hasta que porcentaje de participación tienen o aportan ala fácil adquisición del financiamiento y los programas que ha establecido positivamente el gobierno a las MIPYMES para el crecimiento económico de ellas y la economía familiar.

IV. Objetivos

Objetivo General

- ❖ Analizar el uso del financiamiento de las micros, pequeñas, y medianas empresas del barrio central de la ciudad El Rama durante el segundo trimestre del 2019.

Objetivos Específicos

- ❖ Especificar como es el funcionamiento de las políticas económicas y los programas del gobierno que se aplica a las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).
- ❖ Caracterizar las actividades económicas de las micros, pequeñas y medianas empresas y el aporte económico para el desarrollo social sostenible en el barrio central de la ciudad El Rama.
- ❖ Explicar los programas y el uso de financiamiento para el crecimiento de las micros, pequeñas, y medianas empresas en el barrio central de la ciudad de El Rama

V. Análisis y discusión de resultados

Capítulo I: Políticas y Programas aplicados al sector MIPYMES.

1.1. Políticas aplicadas al sector MIPYMES.

La importancia del estudio de las políticas económicas que se implementan a las MIPYMES, y las bases teóricas que respaldan estas políticas mediante los pensamientos de diferentes escuelas y doctrinas económicas, determinan el uso de las mismas para la regulación, facilidad y rápida introducción de las MIPYMES al mercado competitivo.

El fin de todas las políticas aplicadas al sector, es la regulación de posibles crisis económicas que se pueda generar en el mercado y ayudar al crecimiento estable y el desarrollo social sostenible de las micros, pequeñas y medianas empresas.

Las políticas de entrada de las MIPYMES al mercado competitivo surgen en el derecho de competencia justa entre las empresas, permitiendo que la lucha entre competidores se desenvuelva con lealtad y corrección, logrando así la eficiencia de los mercados y beneficios a los consumidores.

Las políticas de competencia tienen un papel muy importante debido a que a través de estas se promueve un ambiente competitivo y se protege el interés económico general, de igual manera, debe de tener como objetivo minimizar los efectos que provocan distorsión en nuestra estructura de mercado, y a su vez debe apoyar las fuerzas del mercado que en largo plazo convierten esta estructura en más eficientes.

El conflicto que se genera entre la obtención de eficiencia productiva y la asignación eficiente de recursos, debe ser resultado por la política de competencia, esforzándose por encontrar un balance entre la eficiencia estructural y la competitividad vigorosa de los agentes económicos, para que estos operen en escala eficientes y brinden a los consumidores los beneficios de esa mayor eficiencia.

En el país la expresión más grande de política de competencia es la efectiva implementación de la ley de competencia, el derecho de competencia surge de la

necesidad de regular la libertad de creación de empresas, de elección del modelo a constituir, libertad de decisión, dirección y planificación, libertad de competencia y libertad de cese de actividad.

Por lo tanto el gobierno busca promover la búsqueda de nuevos mercados y la celebración de nuevos acuerdos comerciales para la colocación de nuestros productos de la oferta exportable real y potencial.

1.1.1. El gobierno promueve el desarrollo de la MIPYMES, a través de las siguientes políticas:

- Desarrollar un plan de fortalecimiento de capacidades técnicas productivas y comerciales generando ventajas competitivas para su participación en los mercados nacionales e internacionales.
- Fortalecer la cadena de valor aprovechando el potencial productivo existente a nivel territorial, para dinamizar la economía local.
- Búsqueda de financiamiento concesional en el esquema de sociedades de garantías recíprocas.
- Promover la economía creativa facilitando plataformas de exposición.
- Fomentar a los pequeños y medianos negocios turísticos a nivel nacional.
- Desarrollar inversiones municipales para favorecer la inversión de las MIPYMES.
- Promover el registro y protección de la propiedad intelectual.
- Promover la economía creativa desde las MIPYMES, consolidando plataformas como: Nicaragua Emprende, Festivales, Desarrollo tecnológico.

Entre las políticas que aseguran el financiamiento para que permitan aumentar la inversión en el país, se tienen previstas las siguientes:

- Búsqueda de financiamiento concesional en el esquema de importaciones de bienes de capital.
- Asegurar recursos del tesoro, proveniente de la recaudación.

- Colocación de títulos de deuda soberana en los mercados internacionales de capital para financiar parte de la cartera de proyectos.
- Desarrollar o constituir un fondo de garantías para asegurar financiamiento a programas.
- Proponer inversiones privadas bajo distintos esquemas, incluyendo la asociación pública-privada.

1.1.2. Las políticas previstas para la búsqueda de nuevos mercados son las siguientes:

- Aprovechar acuerdos comerciales existentes: CAFTA-DR, Unión Europea, Taiwán, Panamá, Venezuela, Cuba, Ecuador, México, Chile y Corea del sur.
- Finalizar firma de acuerdos comerciales con: ALADI y Reino Unido.
- Promover la firma de nuevos acuerdos comerciales con: Japón, Turquía, India y Unión Aduanera Euroasiática.
- Desarrollar la promoción de relaciones comerciales con los mercados de República Popular China y países árabes.
- Consolidar y fortalecer la integración económica centroamericana, zona de libre comercio, Unión Aduanera y Mercado Común, promoviendo la eliminación de obstáculos al libre comercio, la armonización de las normas sanitarias y fitosanitarias; la congruencia de las políticas nacionales de transporte; y la coordinación políticas productivas.
- Aplicación de la estrategia centroamericana de facilitación del comercio y competitividad con énfasis en la Gestión coordinada de fronteras; y la política centroamericana de movilidad y transporte; ambas aprobadas en la reunión de presidentes de Centroamérica.

También podríamos señalar diversas estrategias que les permitirá facilitar a las MIPYMES la introducción o la ampliación al mercado competitivo, como son:

- La economía de escala, que permite a las empresas reducir sus gastos de producción al expandirse, por lo que entre más produce, el coste que tiene por

fabricar un producto es menor, y se produce un mayor beneficio por cada unidad extra.

- La diferenciación del producto, la cual es una estrategia que trata de crear una percepción sobre el producto de manera única con respecto a la competencia. Intenta resaltar los atributos o características del producto, ya que sean accesorias o sustanciales, de forma que el cliente perciba el producto como único. Se pretende resaltar una característica que solo ese producto tendrá.
- Los accesos a los canales de distribución, permite facilitar las vías que el producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor.
- Las Políticas gubernamentales, son elementales porque todas las empresas o micros empresas tienen que someterse a lo que el gobierno establezca y respetar las leyes y tributos que impongan para la regulación y funcionamiento eficiente de la economía.
- Los Precios aceptables o precios de compras, las empresas tienen que aceptar el precio que determina el mercado, para poder ser competitivas.

Los modelos de desarrollo para las MIPYMES, tratan de promover o crear capacidades técnicas productivas y comerciales generando ventajas competitivas para su participación en los mercados nacionales e internacionales, para dinamizar la economía local.

1.2. Programas de financiamiento a las MIPYMES que impulsa el gobierno.

1.2.1. Usura cero.

El programa Usura Cero inicio sus funciones en el año 2008 con fondos Alba-Caruna, quien el presidente Hugo Chávez hizo un préstamo al gobierno nicaragüense, actualmente el préstamo fue cancelado y el fondo que ahora se maneja es propio del gobierno.

“El programa del gobierno es un proyecto económico, es un proyecto de vida y es un proyecto de felicidad para los nicaragüenses” y por cuanto ha tenido presente que una de las maneras para tener economía creciente y estable es apoyar al sector de las

MIPYMES, por lo que ha establecido numerosos programas de desarrollos de nuevos emprendimientos, ejecutando políticas y proyectos orientado a ellos con el fin de acompañar a las micro, pequeña, y medianas empresas en su desarrollo y estabilidad en el campo competitivo, permitiéndoles una vida útil.

Los financiamientos han estado disponibles a personas con iniciativa de trabajo, grupos organizados, productores establecidos, campesinos con poco capital de tierra y les ha suministrado las herramientas necesarias para el buen funcionamiento de la actividad económica a la que se disponen.

Los financiamientos son a plazo y de bajos interés, con una tasa significativa del 5%, el gobierno a su vez a través de El Ministerio de Economía Familiar realiza ferias nacionales, y actividades para promover y comercializar los productos de los pequeños y medianos empresarios, con el objetivo de mejorar la calidad de los productores y ser más competitivos.

El programa Usura Cero fue impulsado desde el año 2007, y ha llegado a miles de mujeres emprendedoras permitiéndoles mejorar las condiciones económicas de las mujeres luchadoras y trabajadoras, este programa ha brindado el apoyo a más de 180 mil protagonistas a nivel nacional. (Mendez, 2016).

El programa se inició en Managua atendiendo a 4 mil 200 mujeres y en el periodo de 2007 a 2011 se atendieron a más de 120 mil mujeres a quienes se les entregó más de 200 mil créditos y desde ese año hasta la fecha ya se han entregado casi 500 mil créditos.

El consejo nacional del poder ciudadano para el programa Usura Cero, para el cumplimiento a la ley 640. “Ley creadora del banco de fomento a la producción (Produzcamos)” Así como el decreto 43-2009, autorizo al Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC) en el acta No. 7 de fecha 18 de septiembre del 2009 el traslado de los fondos que tenía asignados para el programa usura cero hacia el Banco Produzcamos, también los bienes muebles utilizados para la operación del programa.

El éxito del programa radica en la responsabilidad de cada una de las protagonistas, quienes han cumplido con el pago establecido de las cuotas en tiempo y forma, acción

que ha dado lugar a que el financiamiento se expanda a todo el país y beneficie a miles de mujeres trabajadoras por cuenta propia.

1.2.2. Programa de Apoyo a Pequeños Productores para la inserción a las cadenas productivas.

Desde el 2008, el programa inserta a pequeños productores en cadenas de valores (arreglos de colaboración estratégica para el acceso a mercados) con el propósito de generar empleos y mejorar los ingresos de las familias vulnerables de la zona rural del país.

El objetivo general ha sido generar empleos y mejorar el ingreso de las familias, el programa entrega financiamiento para desarrollar proyectos productivos y agros industriales con agregación de valor, a productoras y productores organizados en cooperativas agropecuarias y grupos solidarios que se dedican a la producción, procesamiento y comercialización de granos básicos, ganadería, café, entre otros identificados como producción primaria.

El programa fomenta la participación de las familias productoras en todo el proceso, con un enfoque de promotora solidaria y con la presencia institucional desde el territorio mediante el impulso de un programa único de capacitación, desarrollo de habilidades y asociatividad.

Las instituciones relacionadas con el buen funcionamiento son; Instituto Nacional Tecnológico, Instituto Nicaragüense de Fomento Productivo y las fuentes de financiamiento son; Gobierno de Reconciliación y unidad Nacional. GRUN, Fondo de Desarrollo Campesino, FONDECA., y el Banco Centroamericano de Integración Económica. (GRUN, 2017).

1.2.3. Programa Especial de Granos Básicos Cristiano, Socialista y Solidario. (CRISSOL).

El programa CRISSOL, orientado por el presidente Daniel Ortega, otorga a productores créditos sin interés a través del MAGFOR, el pago de los préstamos se realiza mediante granos básicos producidos por quienes lo reciben.

El objetivo fundamental de este programa es apoyar a los pequeños productores así como acopiar granos básicos para ENABAS y poder contrarrestar emergencias que se presenten en el país.

Mantener la estabilidad en los precios de los granos básicos y evitar que los pequeños productores rurales, no estén expuestos a los constantes cambios de precios en los mercados y que además tengan la opción de exportar.

Este programa ha tenido un gran impacto en el sector campesino integrado por productores pequeños que tiene menos de tres manzanas de tierra con la facilitación de recursos financieros y asistencia técnica a 108 mil familias lo que aseguro en un año la siembra de 168 mil manzanas de distintas variedades de alimentos, otorgando financiamiento a más de 15 mil productores.

El programa cuenta con asistencia técnica, que busca fortalecer conocimientos, mejorar la calidad y aumentar la producción de los cultivos de granos básicos.

1.2.4. Bono Productivo Alimentario.

El programa bono productivo del gobierno sandinista fue impulsado en el año 2008, a través del Ministerio de Economía Familiar, a mujeres con bajos recursos económicos con el fin de reducir la pobreza e incentivar la actividad económica con emprendedurismo.

El objetivo principal es incrementar la producción de alimentos para el consumo de las familias beneficiadas y la generación de ingresos económicos a partir de los excedentes

de la producción, las mujeres beneficiadas tienen la oportunidad de obtener aves de corral, cerdo de granja, y una vaca.

En el barrio central de la ciudad de El Rama las mujeres que han sido beneficiadas por el programa, aseguran que han tenido progreso económico y que ha sido la oportunidad que esperaban para emprender negocios propios, ya que pudieron obtener beneficios de consumo inmediato y a su vez la fácil reproducción para la factible utilidad de la actividad.

1.3. Impacto de las políticas económicas en las MIPYMES.

Las políticas económicas están establecidas para mejorar la calidad de vida, establecer formas de control y reglamento en el crecimiento económico, crean confianza de inversión en los sectores económicos e informa si la actividad económica está siendo productiva.

En nuestro país las políticas están estructuradas para acompañar a cada ciudadano, productor y comerciante en la realización de su actividad económica, con el fin de establecer una economía sólida, capaz de crear programas y proyectos que integren a toda la sociedad y beneficien los sectores más vulnerables.

Los impactos más evidentes es la mejor organización económica, el acceso a los financiamientos para un emprendimiento propio, generándoles oportunidades de competitividad laboral, creando así una economía atractiva de inversión pública y privada a nivel nacional e internacional.

Los programas del gobierno han impactado de manera positiva, dejando resultados superiores a los esperados, y formalizando los sectores informales de las MIPYMES. Las políticas han generado más ingresos económicos, empleos, distribución equitativa de las riquezas, y mejoramiento de infraestructura.

Capítulo II. Características de las MIPYMES a la actividad económica y el aporte económico al desarrollo social sostenible del barrio central de la ciudad El Rama.

2.1. Caracterización de las actividades económicas de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.

La ciudad de El Rama, está ubicada en la Región Autónoma del Atlántico sur (RAAS), en las confluencias de los ríos Siquia y Rama, donde se observa el nacimiento del río Escondido, se encuentra a 292 km de la capital Managua, consta con una extensión territorial de 3, 906. 70 km², con una población aproximada de 9, 761 habitantes con una densidad poblacional de 7.87 hab/km² (INIDE, 2006), cabe destacar que los habitantes que Vivian en la ciudad para el año 2019 aumentara.

La ciudad El Rama está constituida por once barrios, entre ellos el que contiene la mayor concentración del mercado es el barrio central que posee un enfoque variado en lo que respecta al uso del suelo, con una predominancia en el uso mixto- comercio- vivienda-, además de comercio, equipamiento institucional, religioso, vivienda y recreación, sirve como un puerto de montaña donde todas las colonias aledañas venden sus productos y compran lo necesario para la subsistencia cotidiana de los hogares, consta con una población cercana a 2,500 habitantes con una densidad poblacional de 69km², con 124 viviendas y 135 MIPYMES, permitiéndonos trabajar en la aplicación de la encuesta con una muestra de 120.

En las cuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama, encontramos que el 7.5 % de las MIPYMES tienen sus negocios 1 a 2 años de antigüedad, tratándose apenas de nuevas micros empresas, y el 61.67% tienen más de 5 años de antigüedad, en su mayoría son empresas que ya están posicionadas en el mercado, siendo estas del sector comercio, sin embargo esto no es suficiente para lograr su estabilidad económica, dado que el 56.67% (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a las MIPYMES del barrio central) de las MIPYMES alquilan un módulo o tramos para poder desempeñar su actividad productiva o de servicio, iniciando su negocio con 1 a 3 maquinaria y el 7.5% con 4 a más. También obtuvimos que al iniciar su negocio contaban de 1 a 5 trabajadores en el

caso de las nuevas micros empresas y de 6 a 30 para la que ya tenían años de estar establecidas en el mercado (ver anexo 2, preguntas 1, 2, 4, 6).

El barrio central de la ciudad El Rama presenta gran variedad de actividades económicas vinculada a la demanda de bienes y servicios, como parte de la dinámica económica urbana, se halla comercio como pequeñas empresas locales como son las tiendas de ropa, zapatos, venta de granos básicos, pulperías, superes o misceláneas, módulos o tramos de compra y venta de productos para el hogar, farmacias, veterinarias, talleres de maderas, así como la comercialización del cacao, entre otros.

Otro sector importante es el de servicio, en los cuales resaltan el transporte como son los taxis, moto taxis, buses a departamento que en la principal se encuentra la línea González; otro servicio importante tenemos la municipalidad que es la máxima autoridad colegiada del gobierno y de la administración pública local, el MINED, Centros de Salud (MINSAs), Policía Nacional, Ejército Nacional, Fuerza Naval, Juzgados Públicos, Empresas portuaria Nacional, CSE, Administración de Renta, ADUANA, ENACAL, INSS, INATEC, INTA, INAFOR, MTI, Fiscalía.

También encontramos los del servicio privado como son, las financieras entre ellas tenemos AVANCE, FAMA, MIFAMILIA, PRODESA, FUNDESER, los servicios bancarios como BANPRO, BANCENTRO, Bufete Jurídico, Restaurantes, Hoteles, Caja Rural, IPADE, AGROFOR, DISSUR, BICU, FADCANIC, COMPOR, COAGRO, AGPSA, ENITEL, Cruz Roja, entre otros, (Alcaldía Municipal El Rama, 2008).

En el sector de la agricultura del barrio central de la ciudad El Rama, encontramos la siembra y venta de café, arroz, coco, frijoles, yuca, quequisque, ayote, frutas de la temporadas como lo es la naranja, piñas, pajibay, mamon chino y principalmente la concentración del mismo se reconoce en el sector ganadero, así como la producción del queso, también se encuentran otras empresas como es la de palma africana que se encarga de cultivarlas y a la vez procesar el aceite de ellas mismas.

Dentro del mercado municipal, se identifica el crecimiento comercial principalmente de comercios informales que en su mayoría está representado por el 81% mediante los

resultados obtenidos por la encuesta aplicada al barrio central; del cual también abarca tanto el sector servicio y de agricultura debido a que trabajan por cuenta propia, dado que estas personas, no están registrados con forme a la ley, ni cumplen con los impuestos establecidos, no forman parte de la economía general en el país, pero se desempeñan en la actividad económica de la ciudad.

En el sector de las micros empresas no cuentan con muchos trabajadores, y por lo general los administradores son familiares, con salarios representativos de a lo más 2 mil córdobas mensuales, los establecimientos son sencillos, con poca inversión en la infraestructura, y casi no destinan inversión o presupuesto por emergencias.

El más beneficiado por los programas establecidos por el gobierno ha sido el sector informal, con los que se les ha dado la oportunidad de crecer, conocer la administración, diversificar los productos ofrecidos, establecer grupos de apoyo, para entregarles financiamientos con el objetivo de dar estabilidad económica a la actividad, además a través de capacitaciones se les muestra las amenazas, debilidades, fortalezas y oportunidades que enfrentan en el mercado competitivo para alcanzar un mayor desarrollo económica estable en la sociedad, (Ver anexo 3.1.).

2.2. Aporte económico de las MIPYMES al Desarrollo Social Sostenible del barrio central de la ciudad El Rama.

Las MIPYMES forman parte fundamental de las actividades productivas, sociales y económicas, ya que constituyen una parte importante por la capacidad para emprender proyectos y la flexibilidad para adaptarse a los cambios y políticas del mercado.

Los mayores aportes económicos al desarrollo social sostenible al barrio central de la ciudad El Rama son de parte de los sectores del comercio, agricultura, y servicio, como se ha mencionado anteriormente.

El comercio es el más predominante dado a que el 58% del capital inicial es propio según resultados de la encuesta aplicada al barrio central, ellos deciden la libre entrada y salida del mercado, la disponibilidad y la decisión de elegir las actividades económicas,

este sector del comercio representa el 66% de los ingresos y aportes al desarrollo social sostenible de la ciudad El Rama.

Cada comerciante establece su propia forma de realizar la contabilidad, registros y decisiones, con finalidad de crear la rentabilidad máxima que puedan obtener. Al incrementar los ingresos ellos tienen mayor poder de adquisición para crear nuevamente el ciclo económico de las MIPYMES llegando así al aumento de ingreso a la vez del sector formal que está representado por el 19.17% resultado de la encuesta aplicada al barrio central y quienes están sometidos a las leyes de impuestos, contribuciones y transferencias, por ende se les facilita al obtener la liquidez de parte de los comerciantes para la cancelación de sus obligaciones.

El sector de servicio en la ciudad de El Rama según en encuesta aplicada representa el 31% de los ingresos y aportes al crecimiento económico, de este sector los que mayormente resaltan son los restaurantes, y taxistas, a pesar de que los restaurantes no pagan el salario establecido por la ley, cumplen con las obligaciones y reglamentos de calidad que se les establece.

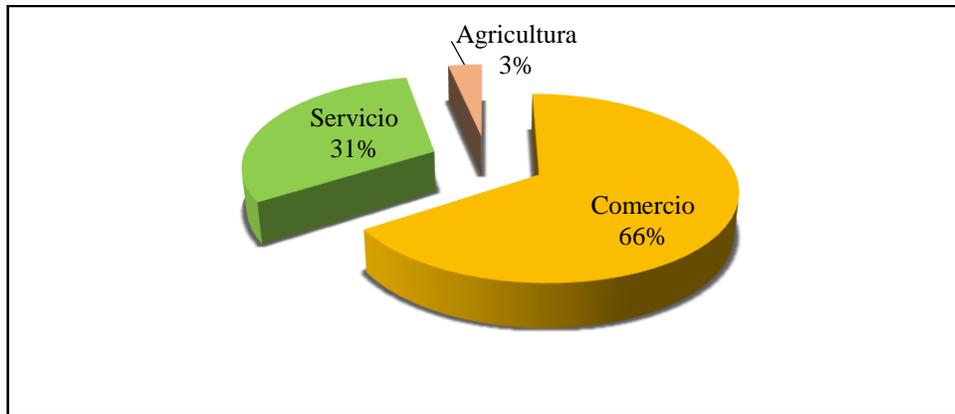
En la área del transporte (taxista), es el índice más alto de empleo en el barrio central de la ciudad El Rama, muchas personas dependen de este sector para la subsistencia de sus familias, debido a que en este tipo de trabajo lo ejercen los dueños de las líneas, no se pagan un seguro propio, ni se establecen vacaciones, pero si cumplen con las obligaciones que se les impone según bajo el nivel de política en la que se establecen.

En la encuesta aplicada a las MIPYMES del barrio central, se encuentra que el sector de agricultura representa el 3% de los aportes económicos al desarrollo sostenible de la ciudad, este sector es el más vulnerable, a pesar de ello no presentan seguro personal ni por cultivo, y laboran en el sector informal.

Los productos que cultivan son los de mayor demanda de consumo, y es por ello, que son uno de los sectores que más aporta a la economía de la ciudad, facilitando el acceso a los productos con una mejor calidad, a pesar que tienen fácil acceso de financiamiento mediante programas del gobierno para mejorar la actividad, no diversifican los cultivos

y pocos de los agricultores emplean el sistema de riego, dejando en amenazas a las inversiones, a como se muestra en el grafico 1, demostrados por la encuesta aplicada a una muestra de 120 MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.

Grafico 1: Actividades económicas que se desempeñan en el barrio central de la ciudad El Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicada al barrio central de la ciudad El Rama.

Siendo estos sectores los de mayor aporte al desarrollo económico social sostenible en el barrio central de la ciudad El Rama, se evidencia conforme a las encuestas aplicadas al barrio central, que necesitan establecer políticas de desarrollo con las cuales puedan formalizarse, para capacitar y emprender más programas en beneficio a los propietarios, para que puedan gozar de los beneficios de los sectores formales y competitivos del mercado.

Durante el periodo de estudio a las MIPYMES encontramos en la encuesta aplicada al barrio central de la ciudad el Rama, que con el apoyo de los financiamientos ha logrado las pequeñas empresas obtener 1 a 3 maquinaria representado por el 52%, las medianas empresas de 4 a más representado por el 31% mejorando la producción, pero esto no ha sido suficiente porque no han logrado implementar mejoras tecnológicas en sus maquinarias para mejorar en gran manera la producción o servicios, dándole mayor valor agregado y obteniendo un producto de calidad, aumentando su poder de adquisición y de distribución, por lo que las micros empresas no han logrado

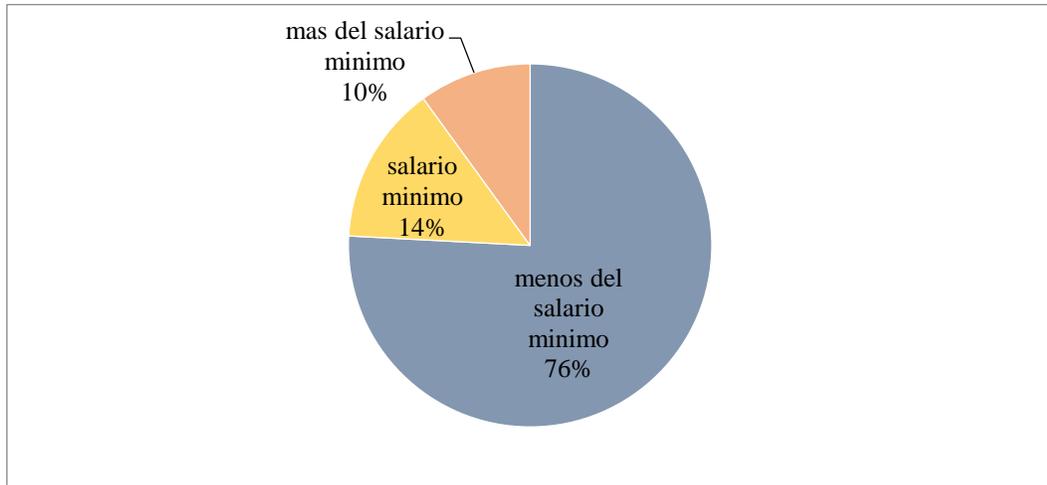
incrementar su adquisición de maquinarias representado por el 17%, (ver anexo 2, pregunta 5).

Sin embargo el 91% de las medianas empresas han podido obtener de 1 a 5 trabajadores y de las pequeñas empresas el 9% de 6 a 30 trabajadores, por lo que apenas el 6% han logrado aumentar su capital de trabajo convirtiéndose de pequeñas a medianas empresas, por medio de la adquisición de créditos, incrementando la producción y así requerir mayor mano de obra, (ver anexo 2, pregunta 7).

Pero no lo suficiente para mejorar el salario, ya que el 76% de las micros empresas apenas ganan menos del salario mínimo estipulado por la ley, por lo que la mayoría de estas micros empresas están constituidas en el sector informal y representadas como empresas familiares permitiéndoles pagar un salario simbólico, el 14% de las pequeñas empresas paga el salario mínimo conforme la ley y el 10% de las medianas empresas pagan más del salario mínimo, encontrando de igual forma que el 76% de las micros empresas no paga horas extras dejando en evidencia la mala administración del mercado laboral al no encontrarse formalizada ninguna de estas MIPYMES, de las cuales solo el 24% de las pequeñas y medianas empresas si paga horas extras, motivando así a su trabajador para mejorar su desempeño laboral, mejorando la producción del servicio o producto que ofrece cada pequeñas y medianas empresas, (ver anexo 2, preguntas 20, 21), también se observa en la grafico 2 y grafico 3.

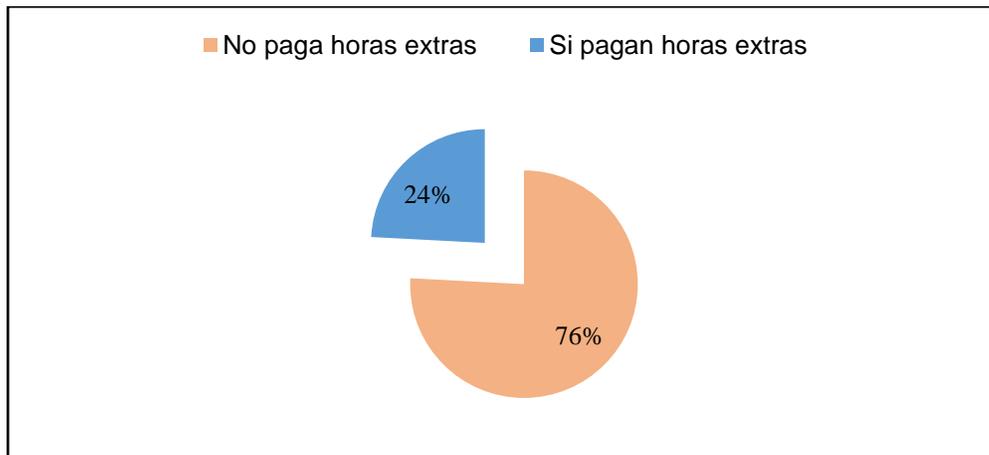
El aumento de empleo que han generado las políticas económicas en el sector MIPYME, crean un país más atractivo para la inversión y brinda oportunidad para el desempeño laboral (ver anexo 2, pregunta 22), ayudando a generar una distribución equitativa de las riquezas como tierras, ya que existen programas que se encargan de legalizarlas con el fin de un uso rentable y poderse ocupar para trabajar de manera eficiente.

Grafico 2: Salarios otorgados por las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicada al barrio central de la ciudad El Rama.

Grafico 3: Pago de Horas extras por las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicada al barrio central de la ciudad El Rama.

Capítulo III. Fuentes y usos del Financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas del barrio central de la ciudad El Rama.

En el siguiente capítulo abordaremos parte del financiamiento entendiéndolo como la forma en que algún negocio o empresa logra conseguir su capital para emprender sus actividades se le conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes en el barrio central de la ciudad El Rama, que les permite obtener dicho capital.

La gran mayoría de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama, son familiares. Muchas veces las decisiones se forman en base a criterios familiares y no gerenciales, lo que limita al crecimiento de su negocio, por lo que estas dejan de existir, lo que con lleva a que muchas de esas empresas familiares caigan en el desempleo al no saber administrar de forma correcta sus microempresas familiares.

3.1. Fuentes de financiamiento para las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.

En la encuesta aplicada a una muestra de 120 MIPYMES en el barrio céntrico de la ciudad El Rama, nos demuestra cuales han sido cada una de las fuentes de financiamiento que han apoyado en gran manera, a los negocios entrevistados, para el crecimiento o mejoramiento de los mismos, ya sea del negocio (mejora de infraestructura) o bien del servicio o producto que ofrecen (mejora de eficacia o calidad), (ver anexo 2, pregunta 14).

Las principales fuentes u oficinas de financiamiento que se encuentran ubicadas en el barrio central de la ciudad El Rama debido a las cantidades de MIPYMES establecidas en dicho sector, son las siguientes:

Por medio del gobierno que se encarga de apoyar a los pequeños productores o comerciantes brindándole los distintos programas de financiamientos, a través del ALBANISA por medio del banco produzcamos, que le otorga al gobierno préstamos y donaciones para llevar acabo cada uno de los programas, así como el banco del caribe y

préstamos internacionales, que sirven de alternativas clave para el crecimiento de las MIPYMES.

Préstamos AVANCE es una financiera mexicana que ofrece a sus clientes planes y créditos a la medida de los usuarios, dependiendo siempre del gusto y necesidades de los mismos. Los prestamos avance como su nombre lo dice son tipos de préstamos a cualquier sector del usuario. También ofrece servicios de inversión, ahorro, préstamos personales, créditos hipotecarios, y créditos para grandes y pequeñas empresas, con una tasa de interés del 7.2%.

La Institución de Microfinanzas (IMF) Corporación para la Promoción y Desarrollo Nicaragua (PRODESA). Ofrece micro préstamos y líneas de crédito a pequeños y medianos agricultores y empresarios en seis regiones de la región remota atlántica de Nicaragua, con una tasa de interés del 22%.

PRODESA tiene una de las tasas de interés más competitivas del mercado, que hacen que sus productores sean accesibles para muchos agricultores y empresarios. También utiliza el apoyo de Oikocredit para seguir ampliando su cartera y consolidar sus sucursales.

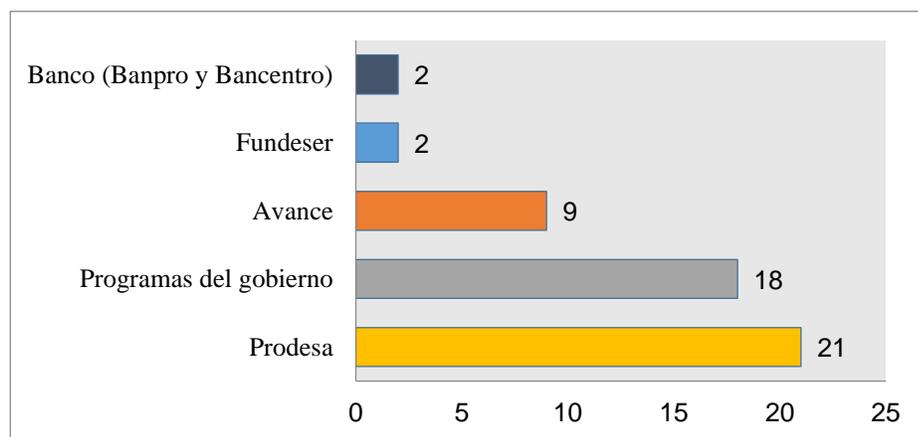
FUNDESER, es una institución regulada por la Súper Intendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras (SIBOIF), cuyo compromiso con cada uno de sus clientes se ve reflejado en la calidad y calidez de la atención, así como en la oferta de soluciones financieras que contribuyen a elevar el nivel de ingreso de los micros y pequeños empresarios en especial los que viven en el sector rural que son protagonistas del desarrollo económico de nuestro país.

Financiera Fundeser posee respaldo internacional de instituciones como: Bank im Bistum Essen/ KCD (Alemania); Triple Jump/ ASN NOVIB MicrocredietFonds (ANMF) de Holanda; e Incofin/ Rural Impulse Fund II S.A. SICAV SIF de Bélgica, identificados por su larga trayectoria en la industria financiera de nuestra región.

Otra principal fuente de financiamiento es el Banco conocido como una entidad de crédito o entidad de depósito, es una empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financiero, entre los cuales tenemos BANPRO y BANCENTRO.

En la encuesta aplicada a una muestra de 120 MIPYMES al barrio central obtuvimos que PRODESA es el mayor contribuyente a la facilitación de créditos a las MIPYMES con un 21% permitiéndoles la adquisición de ellos, en sus mayorías a pequeños productores como son los agricultores y micro empresarios, de igual forma el Gobierno que representa el 18% por medio de los distintos programas sociales que en su mayoría han beneficiado a mujeres emprendedoras por medio del programa Usura Cero, también encontramos a préstamos AVANCE con un 9%, brindándoles su servicio a cualquier usuario, en especial a los pequeños productores, a quienes les ofrece servicios en inversiones, ahorros, hasta préstamos personales, el 2% está representado por FUNDESER permitiéndoles a los pequeños productores encontrar soluciones financieras que contribuyan a elevar su nivel de ingreso, el 2% por los Bancos (BANPRO y BANCENTRO), (ver gráfico 4).

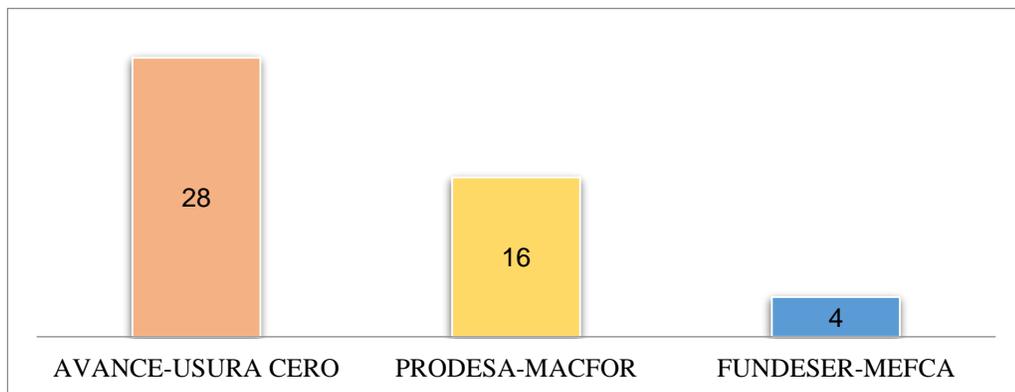
Gráfico 4: Principales fuentes de financiamiento a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

El 48% se encuentra representado por un efecto importante de método de financiamiento obtenido por las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama, el cual es conocido como doble financiamiento, en la aplicación de la encuesta a las MIPYMES de la ciudad El Rama, principalmente en el sector comercio, se demostró que algunas de estas micros o pequeñas empresas utilizan este método del doble financiamiento, teniendo como resultado que uno de los programas del gobierno (USURA CERO) junto con AVANCE representan el 28%, MACFOR y PRODESA el 16% y FUNDESER con el MEFCA 4%, las cuales admiten que este método les ayuda en gran manera para desempeñarse en el mercado, pero en algunos casos se da que no funcionan, por la cantidad de pago que tienen a realizar y terminan quebrando, (ver Gráfico 5).

Gráfico 5: Doble financiamiento a las MIPYMES del sector comercio en el barrio central de la ciudad El Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

En el barrio central de ciudad El Rama, en nuestra muestra, obtuvimos que en el sector comercio el 58% (ver anexo 2, pregunta 19), de las micros empresas dirigidas por mujeres han recibido créditos de parte del gobierno a través del programa Usura Cero, y quienes manifiestan satisfacción por los montos e interés establecidos, además han recibido capacitaciones para la buena administración de sus emprendimientos, así también tenemos los programas de MAGFOR que les brinda el apoyo al 26% de las micros empresas, que encuentran más factible el pago del crédito por medio de la producción de sus granos básicos o cultivos, y el 13% obtienen financiamiento a través

del MEFCA, permitiéndoles generar empleos y mejorar el ingreso familiar, además se concentra en desarrollar distintos programas de producción.

Las mayoría de las MIPYMES encuestadas del barrio central de la ciudad El Rama indico que los plazos que generalmente obtienen sus créditos es a 18 meses, representando el 61% de las micros empresas, por lo que tienen más facilidad de pago, el 17% adquiere sus préstamos a 24 meses y 12% a 12 meses, pero sin embargo no es suficiente por lo que en ocasiones no lograr cancelar el crédito con forme al acuerdo establecido, debido que han tenido dificultades de pagos, el 47% por las alzas en el coste de los productos, el 27% por la poca demanda de sus servicios y 19% debido a las cuotas que en algunos casos son muy altas, (Ver anexo2, preguntas 15 y 18).

3.3. Desafíos y Usos del financiamiento otorgado a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama.

En el barrio central de la ciudad El Rama uno de los principales retos para el desarrollo y sostenimiento de las MIPYMES está en las dificultades de acceso al crédito (ver anexo 2, pregunta 8), dado que la mayor parte de las MIPYMES inicio su negó con fondos propios, por lo que no existen políticas que procuren el crecimiento competitivo de los servicios que ofrecen las intermediarias financieras y que permitan a las MIPYMES obtener tecnologías crediticias adecuadas y favorables a sus necesidades y acceso de fondos. El crecimiento de las MIPYMES depende de su habilidad en utilizar recursos locales y también el tener un local propio, por lo que el 43% indico que los establecimiento eran de ellos, y el 57% que alquilaban módulos por lo que la mayoría viajaban de barrios cercanos al centro de la ciudad.

En nuestra muestra aplicada al barrio central de la ciudad El Rama, encontramos que el 59% de las MIPYMES tienen dificultad para acceder a un financiamiento, por eso recurren a otro tipo de fuentes de financiamiento por la falta de apoyo a ellos, y apenas el 41% si cuenta con un buen financiamiento de las cuales la mayor parte pertenece al sector agrícola y servicio.

Las distintas MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama que logran obtener un financiamiento, ya sea por parte del gobierno o de las distintas instituciones financieras pretenden darle un adecuado uso según sus necesidades, o de la manera que ellos piensan que será la más conveniente.

Por medio de la aplicación de las encuestas a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama, obtuvimos que:

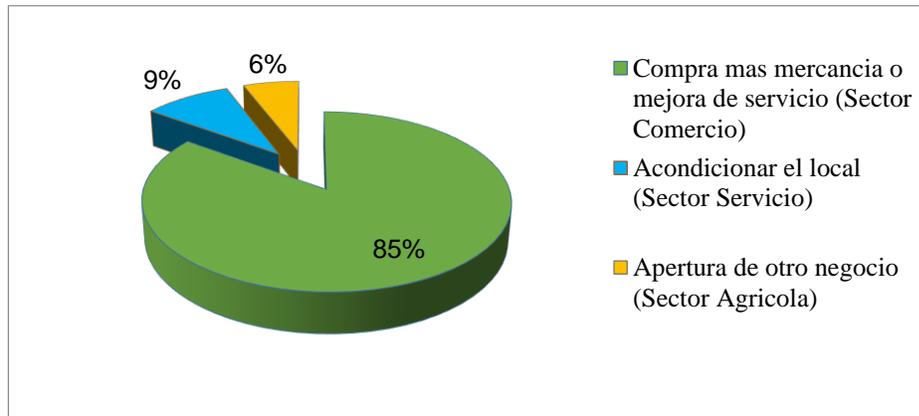
El 85% de las MIPYMES encontradas en el sector comercio, indico que utiliza su financiamiento para comprar o adquirir más mercancía o maquinaria, de igual forma para mejorar la calidad y eficiencia de sus servicios o productos, logrando incrementar sus niveles de venta, para así poder sustentar cada uno de sus gastos, como lo es el pago del crédito mismo, de esa forma consideran que al mejorar su producción o servicio, les permitirá aumentar sus ganancias y así podrán reinvertir más en su materia prima y poco a poco cambiar su maquinaria, también al obtener mayor ganancia les permitirá implementar un sistema de ahorro, el cual en proyección de largo plazo le facilitara la sostenibilidad de el mismo y de esta forma no necesitar más del financiamiento.

El 9% está representado por el sector servicio, el cual utiliza su financiamiento para acondicionar las micros o pequeñas empresas, para darle una mejor infraestructura, por lo que cada uno de ellos considera que al tener un mejor local llamara la atención al comprador, y de ser así incentivara el turismo y promoverá mayor atracción e inversión en la infraestructura, no solo de los módulos o del barrio central, sino, que también de la ciudad El Rama, haciéndolo más atractivo, y activara la economía de dicho barrio central, de igual forma mejorara la calidad de vida, tanto para el pequeño empresario, como para cada uno de los habitantes.

Por otro lado el 6% del sector agrícola, indico que utilizó su financiamiento para la apertura de un nuevo negocio, ya sea para ampliar más el que ya tenían o para implementar un nuevo producto al mercado, permitiéndoles crecer y ser más innovadores y de esta forma poder cubrir cada una de las necesidades que tengan cada habitante, no solo de la parte central, si no que de esta manera podrán abarcar más

partes de la ciudad El Rama, así como sus comarcas y colonias aledañas a ellas, el cual podemos observar en el gráfico 6.

Gráfico 6: Uso del financiamiento por parte de las MIPYMES del barrio central de la ciudad EL Rama (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

Al encontrar los resultados del uso que les otorgan las MIPYMES al financiamiento obtenidos por las diferentes instituciones financieras, les recomendamos a que realicen una correcta inversión del crédito obtenido, enfocándose en diversificar sus productos o servicio, así como lograr innovar sus negocios, dándole un giro tecnológico, permitiéndoles solidificarse en el mercado y así poder asegurar su estabilidad económica, y de igual forma a la aportación de la economía de la ciudad; para poder lograrlo tienen que tener una correcta capacitación (ver anexo 2, pregunta 12), que les permita obtener un mejor control de sus registros económicos, tanto en sus gastos como es sus inversiones, para lograr tomar una verdadera decisión gerencial, por lo que la mayor parte de las MIPYMES del barrio central de la ciudad el Rama no lleva un correcto informe contable (ver anexo 2, pregunta 10), por lo que no tienen un ideal control de sus registros financieros, tanto como de las ventas, gastos o inversiones que ellas realizan.

Otro desafío grande es el poder formalizar el sector informal, si se logra concientizar, conllevaría a mejorar su administración y beneficiar en gran manera al sector

económico, permitiéndole tener un mayor incremento, por medio de los impuestos, según la encuesta aplica al barrio central nos demostró (ver anexo 2, pregunta 11), que el 81% si hace pago de sus impuestos y el 19% no realizan el pago, sin embargo no deja de afectar al sector económico, por lo que la mayoría de las MIPYMES están en el sector informal, así mismo otro de sus desafíos es mejorar el mercado competitivo tanto en el sector formal como en el informal, así como la implementación de nuevas estrategias económicas, para el desarrollo de ellas, logrando crear nuevas y mejores infraestructuras para fomentar el turismo e incentivar a la población a crear pequeñas empresas formales con nuevas expectativas de inversión, ver tabla 1.

Tabla 1: Sectores formal e informal y contribución al pago de impuesto por cada sector de las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama (porcentajes).

Sectores.	Porcentaje de los sectores establecidos en el barrio central.	Porcentaje de los sectores que pagan los impuestos sobre el negocio.	Porcentaje de los sectores que no pagan los impuestos sobre el negocio.
Sector formal.	19%	10%	9%
Sector informal.	81%	71%	10%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

El sector formal del barrio central de la ciudad de El Rama, apenas es representado por el 19% (ver anexo 3.2), los cuales pagan sus obligaciones establecidas por la ley, respetando los montos de salarios, mínimos, horarios y días establecidos, esto se logró debido a las políticas de accesibilidad de formación de las MIPYMES, o por el fácil acceso que se implementó para la formalización, pero existe un alto porcentaje de MIPYMES que se han quedado laborando en el sector informal por lo que los desafíos de las políticas aplicadas a este sector continúan con una gran tarea de organización.

En el sector de infraestructura, las políticas han sido enfocadas en facilitar la movilidad de los productos, cada productor, campesino o agricultor han entrado al mercado

competitivo gracias a la restauración, apertura de nuevos y mejores caminos permitiéndoles realizar la actividad económica a la que se dediquen.

Las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama, consideran que para poder desarrollar el crecimiento de su negocios, es necesario el Financiamiento (ver anexo 2, pregunta 17), para poder alcanzar esa estabilidad económica de sus MIPYMES, implementando diferentes forma de mejoramiento al sector que se desarrollan, sin embargo el obstáculo principal, es la mala administración del recurso obtenido debido a que no todas las MIPYMES tiene la correspondiente capacitación tanto financiera como administrativa para darle el uso adecuado y de igual forma no tiene la capacidad de poder llevar un correcto registro contable, para tener un control de sus recursos y tener capacidad para la tomas de decisiones de inversión y control de gasto.

VI. Conclusiones

Las políticas de entrada del sector MIPYMES al mercado competitivo han generado eficiencia en el desempeño de la actividad económica, de igual manera los programas de financiamiento por parte del gobierno, con el fin de dar acompañamiento a los emprendedores, han generado una economía más estable, ya que las políticas han impactado de manera positiva y dando paso a una estructura más organizada en el mercado.

El aporte económico de las MIPYMES al desarrollo sostenible del barrio central, ha generado una mejor calidad de vida y empleos, mayormente es de los sectores de comercio, agricultura y el sector de servicio, los cuales forman la base estructural de las actividades económicas de la ciudad y generan los ingresos más altos.

El uso del financiamiento de las MIPYMES del barrio central de ciudad El Rama se enfocan en compras de mercancías y mejoramiento de servicios, con el fin de tener disponible lo que el mercado demande y estar altamente competitivo, otro uso del financiamiento es dedicado al acondicionamiento del local, puesto que los propietarios consideran que eso les ayuda a la concurrencia de compradores.

A como se observó mediante los resultados de las encuestas aplicadas, que el 48% de las micros empresas iniciaron la actividad económica con capital propio y muy limitado, en su mayoría no contienen registros contables, y los plazos más frecuentes de cancelación del financiamiento es de 18 a 24 meses, periodo en los que los empresarios consideran razonable y accesible para el cumplimiento del mismo, no han recibido capacitaciones y se encuentran ejerciendo la actividad económica mediante conocimientos empíricos, y sin la adecuada preparación.

Los medios de financiamientos han sido muy importantes para la adquisición de créditos, siendo uno de ellos el doble financiamiento que les permite a los pequeños productores tener más posibilidades de desarrollar sus negocios, sin embargo es necesario fomentar aún más el acompañamiento a los productores para cumplir con la estructura y funciones de los mercados.

Recomendaciones

Una de las principales recomendaciones es hacia el estado, a quien le compete la formalización de las MIPYMES hacia el sector formal, para crear un mercado atractivo de inversión, y ordenar este sector, ya que al estar en el sector informal no cumplen con tributo ni sanciones establecidas por la ley, y al no regirse por lo sanitario, ni lo estructural, deja en evidencia la mala administración.

Al poder establecer un mercado formal, le permitirá al trabajador gozar de sus prestaciones con forme la ley, como lo es la afiliación al INSS, permitiéndole tener una seguridad laboral, consultas médicas, medicamento gratis, exámenes, equipos hospitalarios, y principalmente a la cotización para asegurar su pensión y tener una vejes segura en el ámbito económico, también les permitirá mejorar la capacidad de pago en cuanto al salario estipulado por la ley, así como el pago de sus horas extras y bonos alimenticios, también contribuirá en el gasto público por medio de los impuestos retenidos al trabajador como lo es el IR.

Otra recomendación hacia el sector MIPYMES, es el de llevar su correspondiente registro contable para tener un mejor control de sus productos y servicios y la correcta administración de sus entidades, de esta forma podrá tener una mejor distribución de sus gastos e inversión y ver con mayor claridad sus márgenes de ganancia, también la implementación de los programas enfocándose en brindar capacitaciones financieras para la adecuada utilización de los créditos obtenidos. Al encontrarse las MIPYMES en el sector formal y tener un buen registro financiero, les permitirá tener con facilidad y rapidez la adquisición de un crédito en cualquiera de las instituciones financiera, al ver su correcta administración y contribución a la ley, permitiéndoles el mejoramiento de sus productos o servicios, así como la innovación e integración tecnológica.

Se les recomienda a las MIPYMES del barrio central de la ciudad El Rama que hagan mejoras en sus entidad e incorporar el sistema tecnológico, para que les permita agregar mayor valor agregado a sus productos, por tanto les permitirá crecer y consolidarse en el mercado, al tener una mayor capacidad de producción y brindar un servicio de calidad y sobre todo mejorar el poder de adquisitivo.

VII. Bibliografía

Corea, L. (2019, marzo). Mujeres protagonizan nuevas estrategias del programa usura cero. Artículos digitel.

Grun (2017, marzo). Programa de apoyo a pequeños productores para la inserción a las cadenas productivas. Plataformacelac.

Grun (2017, junio). Programa especial de granos básicos cristianos, socialistas y solidarios. Plataformacelac.

Jenny Rivera N. (2017, junio). Cartografía digital y censo de edificación. Cabecera municipal de El Rama. Banco central de Nicaragua.

Méndez, T. C. (2016, julio). Programa usura cero permite el crecimiento económico de las mujeres nicaragüenses. Artículos digitel.

Méndez, T.C. (2016, marzo). Bono productivo alimentario. Artículos digitel.

Nicaragua, crezcamos juntos, let`s grow together. (2019,2021). Políticas y proyectos de desarrollo para potenciar la inversión. ProNicaragua.

Pone. C. B. (2015, noviembre). Sector formal e informal de una empresa. Blogspost económico.

Uraccan (2005, diciembre). Historia de la Región Autónoma de la costa caribe sur, RACCS. Observatorio de la autonomía regional multiétnica.

Zacarías, S. V. (2016, noviembre). Sectores formales e informales de las mipymes. Blogspot. Sherly Vásquez.

VIII. ANEXO

Anexo 1: Esquema de la encuesta aplicada al barrio central de la ciudad El Rama.

Encuesta sobre las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) en el barrio central de la ciudad El Rama, Región Autónoma Caribe Sur de Nicaragua.

Respetables Empresarios; La presente encuesta tiene por objetivos recopilar información importante para desarrollar nuestro trabajo de Seminario de gradación, por estudiantes de 5to año de la carrera de Economía. Tal información será de vital importancia para analizar el desarrollo y financiamiento de las MIPYMES en el barrio central de la ciudad El Rama. En virtud a lo anterior se le agradecerá de forma muy especial su colaboración para responder las preguntas que encontraran a continuación. No esta demás mencionar que la información que usted facilite, será manejada con profesionalismo, discreción y responsabilidad. Muchas gracias.

Nombre del Entrevistado: _____

Nombre del negocio: _____

Marque con una “X”, o conteste de manera breve a las preguntas.

1- ¿Hace cuantos años Usted empezó o emprendió su negocio?

- a) 1 a 2 años de antigüedad:
- b) 3 a 5 años de antigüedad:
- c) Más de cinco años de antigüedad:

2- El local que usted tiene instalado su negocio es:

- a)- Propio:
- b)- Alquila:

3- ¿Cuál es la actividad social o productiva que elabora o fabrica inicialmente su negocio?

- a) Comerciante:
- b) Agricultura:
- c) Servicio:

4- Al iniciar su negocio con cuantas maquinas o maquinarias contaba?

a) 0:

b) 1-3:

c) 4 a más:

5- ¿Actualmente con cuantas maquinas o maquinarias cuenta su negocio?

a) 0:

b) 1-3:

c) 4 a más:

6.- Indique con cuanto personal inicio su negocio.

1-5:

6-30:

31-100:

7-¿Actualmente cuanto personal se encuentran laborando para su servicio?

1-5:

6-30:

31-100:

8- ¿Con que capital de inversión inicio su negocio?

a) Capital Propio:

b) Financiado por entidades privadas:

c) Programas del gobierno:

d) Otros:

9- ¿Se encuentra inscrita conforme la Ley?

a) SI:

b) NO:

10.- ¿Lleva registro contable dentro de su negocio sobre sus ingresos y egresos?

a) Si:

b) No:

11-¿Paga impuesto sobre su negocio a alguna entidad?

a) Si:

b) No:

12- ¿Ha recibido capacitaciones para mejorar la calidad de sus productos o servicio?

a) Si:

b) No:

13- ¿Ha tenido dificultades con su negocio, por financiamiento?

a) Si:

b) No:

14- Ha obtenido financiamiento por parte de:

a) EL gobierno: g) El gobierno y Avance:

b) Avance: h) El gobierno y Prodesa:

c) Prodesa: i) El gobierno y Fundeser:

d) Fundeser: j) El gobierno y Banco:

e) Banco:

f) Ninguna:

15 -¿A qué plazo generalmente solicita financiamiento?

- a) 6 meses:
- b) 12 meses:
- c) 18 mese:
- d) 24 meses:
- e) A más de 2 años:

16-¿Qué uso le ha dado al financiamiento que le han otorgado para su negocio?

- a) Compra más mercadería o mejorar el servicio:
- b) Acondicionar el local:
- c) Apertura de otro negocio:
- d) Otros (especifique):

17-¿Considera el financiamiento como un método principal para el crecimiento de su negocio?

- a) Si:
- b) No:

18- Ha tenido dificultades del pago de su financiamiento debido a:

- a) Cuotas cercanas:
- b) Cuotas muy altas:
- c) Alza en el coste de los productos:
- d) Poca demanda de sus servicios:

19- ¿Cuál es el programa del gobierno del que ha tenido financiamiento o que ha recibido para ayudar a su economía familiar?

- a) Usura cero:

b) Prestamos a pequeños y, medianos productores a través del MEFCA:

C) Programa crisol a través del MAGFOR, (préstamo sin interés y los pagos se realizan mediante granos básicos):

d) Bono Productivo (cerdo y gallinas):

20- Cuanto es el salario mensual que devengan sus trabajadores

a) Salario mínimo estipulado por la ley:

b) Menos del salario mínimo estipulado por la ley:

c) Más del salario mínima estipulado por la ley:

21- ¿Paga horas extra?

a) Si:

b) No:

22.- ¿Considera que hay estabilidad laboral en este sector de empleo?

a) Si:

b) No:

Anexo 2: Salida de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

Análisis de la encuesta realizada en las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) en la ciudad El Rama, Región Autónoma Caribe Sur de Nicaragua.

1- ¿Hace cuantos años Usted empezó o emprendió su negocio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años de antigüedad	9	7.5
3 a 5 años de antigüedad	37	30.83
Más de cinco años de antigüedad	74	61.67
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Según la tabla anterior indica que el 7.5% de los propietarios comenzaron su negocio hace 1 a 2 años, el 30.83% menciona de 3 a 5 años y el 61.67% que emprendió su empresa desde más de 5 años de antigüedad, por lo que tienen mayor estabilidad económica en el mercado.

2- El local que usted tiene instalado su negocio es:

Validos	Frecuencia	Porcentaje
Propio	52	43.33
Alquila	68	56.67
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 43.33% de los encuestados indicó que su negocio estaba en su propia casa, mientras que el 56.67% que alquilan módulos por lo que la mayoría viajan de barrios cercanos al centro de la ciudad.

3- ¿Cuál es la actividad social o productiva que elabora o fabrica inicialmente su negocio?

Validos	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	79	65.84
Agricultura	4	3.33
Servicio	37	30.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 65.84% son de comercio por lo que es la mayor concentración económica de la ciudad, apenas el 3.33% son de agricultura y el 30.83% son de servicios.

4- Al iniciar su negocio con cuantas maquinas o maquinarias contaba

Valido	Frecuencia	Porcentaje
0	43	35.83
1 a 3	68	56.67
4 a mas	9	7.5
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 35.83% indico que al iniciar su negocio no contaba con ni una sola máquina, el 56.67% inicio entre 1 a 3 y el 7.5% con 4 a más.

5- ¿Actualmente con cuantas maquias o maquinarias cuenta su negocio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
0	21	17.5
1 a 3	62	51.67
4 a mas	37	30.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 17.5 % indico que actualmente no cuenta aún con ninguna maquinaria para su negocio, el 51.67% cuenta con 1 a 3 y el 30.83% de 4 a más maquinas.

6- Indique con cuanto personal inicio su negocio.

Valido	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	116	96.67
6 a 30	4	3.33
31 a 100	0	0
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 96.67% iniciaron su negocio con 1 a 5 trabajadores por lo que su negocio no era lo suficientemente grande para emprenderlo con más personal, y apenas el 3.33% inicio su negocio con 6 a 30

7- ¿Actualmente cuanto personal se encuentran laborando para su servicio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	109	90.83
6 a 30	11	9.17
31 a 100	0	0
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 90.83% tienen actualmente de 1 a 5 trabajadores en su negocio y el 9.17% tienen de 6 a 30 trabajadores porque la mayoría alquilan y no pueden contratar a muchos.

8- ¿Con que capital de inversión inicio su negocio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	58	48.33
Financiado por entidades privadas	24	20
Programas del gobierno	36	30
Otros	2	1.67
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 48.33% inicio su negocio con capital propio, el 20% inicio con financiamiento de entidades privadas, el 30% con programas del gobierno y el 1.67% con otros que en este caso por medio de remesas familiares.

9- ¿Se encuentra inscrita conforme la Ley?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	19.17
No	97	80.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Apenas el 19.17% tienen su negocio inscrito conforme la ley y el 80.83% no se encuentra inscrita, porque en esta zona tenemos más empresas informales que formales, por lo tanto, la mayor parte de los negocios que hay son de comercio.

10- ¿Lleva registro contable dentro de su negocio sobre sus ingresos y egresos?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	15
No	102	85
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 15% de los negocios de la ciudad llevan su correspondiente registro contable, mientras que el 85% no lo llevan, por lo que la mayor parte de ellos son negocios informales.

11- ¿Paga impuesto sobre su negocio a alguna entidad?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	97	80.83
No	23	19.17

Total	120	100
--------------	-----	-----

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 80.83% indicó que si paga sus correspondientes impuestos de su negocio, de los cuales son cuotas de pago de basura y pago de montos establecidos por la alcaldía, a pesar que la mayor parte sean informales y el 19.17 no lo hacen.

12- ¿Ha recibido capacitaciones para mejorar la calidad de sus productos o servicio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	31.67
No	82	68.33
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 31.67% indicó que si ha recibido capacitación para mejorar la calidad de sus productos o servicio, mientras que el 68.33% no ha recibido capacitación para mejorar sus productos, por lo que han tenido que hacer por cuenta propia.

13- ¿Ha tenido dificultades con su negocio, por financiamiento?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	71	59.17
No	49	40.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 59.71% indicó que si ha tenido muchas dificultades en su negocio producto a la falta de financiamiento, por lo que no le dan el crédito que necesitan para sustentar su negocio, mientras que el 40.83% indicó que no tienen problemas, porque utilizan capital propio o ayuda de familiares.

14- Ha obtenido financiamiento por parte de:

Valido	Frecuencia	Porcentaje
El Gobierno	22	18.33
Avance	11	9.17
Prodesa	25	20.83
Fundeser	3	2.5
Banco	2	1.67
Ninguna	0	0
El Gobierno y Avance	33	27.5
El Gobierno y Prodesa	19	15.83
El Gobierno y Fundeser	5	4.17
El Gobierno y Banco	0	0

Total	120	100
--------------	-----	-----

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 18.33% ha obtenido financiamiento por parte del Gobierno, el 9.17% por parte del Avance, el 20.83% por parte de Prodesa, el 2.5% por parte de Fundeser, el 1.67% por parte de Banco, el 27.5% por parte del Gobierno y Avance, el 15.83 por parte del Gobierno y Prodesa y el 4.17% por parte del Gobierno y Fundeser.

15- ¿A qué plazo generalmente solicita financiamiento?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
6 meses	7	5.83
12 meses	14	11.67
18 meses	73	60.83
24 meses	20	16.67
A más de 2 años	6	5
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 5.83% solicita financiamiento a un plazo de 6 meses, el 11.67% a un plazo de 12 meses, 60.83% a un plazo de 18 meses, el 16.67% a un plazo de 24 meses y apenas el 5% a un plazo a más de 2 años.

16- ¿Qué uso le ha dado al financiamiento que le han otorgado para su negocio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Compra más mercadería o mejora de servicio	102	85
Acondicionar el local	11	9.17
Apertura de otro negocio	7	5.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 85% utiliza su financiamiento para comprar mercadería o mejorar el servicio, el 9.17% lo utiliza para acondicionar el local y el 5.83% para apertura otro negocio.

17- ¿Considera el financiamiento como un método principal para el crecimiento de su negocio?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	94	78.33
No	26	21.67
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 78.33% considera que el financiamiento ha sido un gran apoyo para mejorar y hacer crecer su negocio, mientras que el 21.67% no lo considera así, por falta de información a la importancia que tiene este mismo.

18- Ha tenido dificultades del pago de su financiamiento debido a:

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Cuotas cercanas	9	7.5
Cuotas muy altas	23	19.17
Alza en el coste de los productos	56	46.67
Poca demanda de sus servicios	32	26.66
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 7.5% indico que ha tenido dificultad de pago debido a cuotas cercanas, el 19.17% por cuotas muy altas, el 46.67% por alza en el coste de los productos y el 26.66% por poca demanda de sus servicios.

19- ¿Cuál es el programa del gobierno del que ha tenido financiamiento o que ha recibido para ayudar a su economía familiar?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Usura cero	41	58.57
Préstamos a pequeños y medianos productores a través del MEFCA	9	12.86
Programa crisol a través del MAGFOR, (préstamo sin interese y los pagos se realizan mediante granos básicos)	18	25.71
Bono productivo (cerdo de granja, ave de corral y vaca)	2	2.86
Total	70	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 58.57% indico que el programa de financiamiento que ha tenido por parte del gobierno ha sido usura cero, por lo que este programa es el de mayor apoyo para los negocios, el 12.86% indico que fue préstamos a pequeños y medianos productores, 25.71% fue programa crisol a través del MAGFOR y apenas el 2.86% indico bono productivo.

20- Cuanto es el salario mensual que devengan sus trabajadores

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Salario mínimo estipulado por la ley	17	14.17
Menos del salario mínimo estipulado por la ley	91	75.83
Más del salario mínimo estipulado por la ley	12	10
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 14.17% indico que el salario que devenga sus trabajadores es el salario mínimo estipulado por la ley, el 75.83% indico que le pagan menos del salario mínimo, por lo que la mayor parte se encuentra en el sector informal y apenas el 10% le paga a sus trabajadores más del salario mínimo, en este caso encontramos las empresas grandes que poseen buena rentabilidad.

21- ¿Paga horas extra?

Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	24.17
No	91	75.83
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 24.17% indica que si le paga hora extras a sus trabajadores, mientras que el 75.83% no le paga hora extras, por lo que la mayor parte pertenece al sector informal.

22- ¿Considera que hay estabilidad laboral en este sector de empleo?

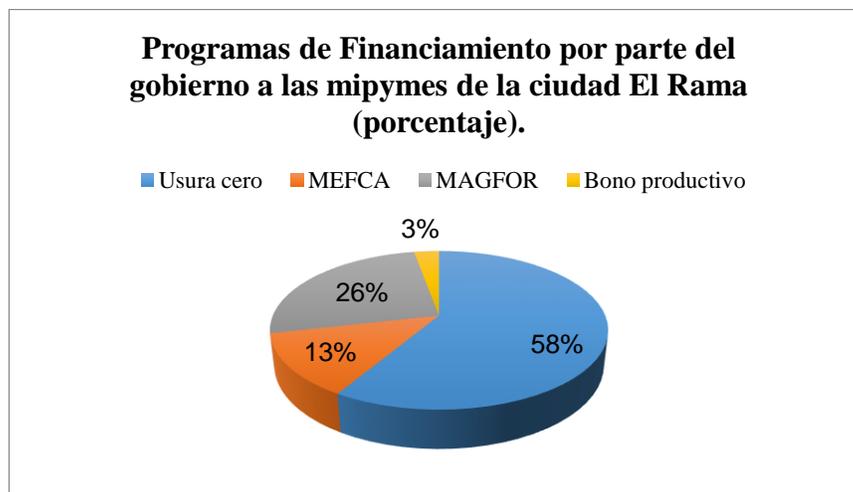
Valido	Frecuencia	Porcentaje
Si	104	86.67
No	16	13.33
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 86.67% considera que si hay estabilidad laboral en el sector empleo, a pesar de que la mayor parte pertenezca al sector informal, mientras que el 13.33% indico que en este sector no hay estabilidad de empleo, por lo que no cuentan con la suficiente estabilidad rentable para contratar.

Anexo 3: Representación Gráfica.

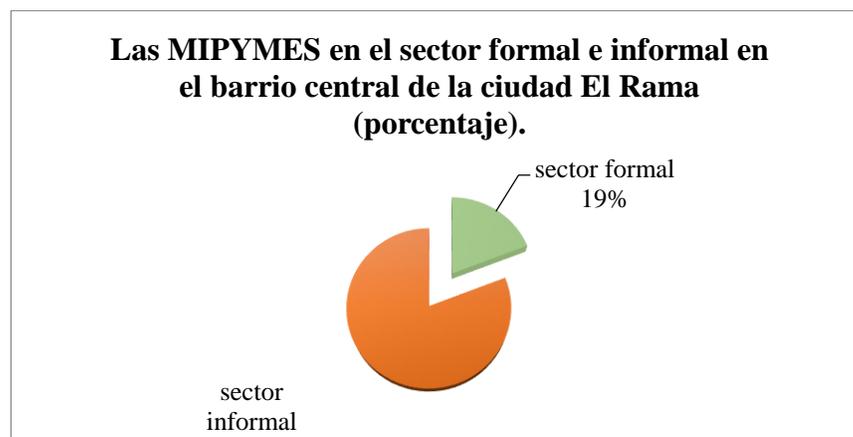
Anexo 3.1.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

El 58.57% indicó que el programa de financiamiento que ha tenido por parte del gobierno ha sido usura cero, por lo que este programa es el de mayor apoyo para los negocios, el 12.86% indicó que fue préstamos a pequeños y medianos productores a través del MEFCA, 25.71% fue programa crisol a través del MAGFOR y apenas el 2.86% indicó bono productivo.

Anexo 3.2.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas aplicadas al barrio central de la ciudad El Rama.

Anexo 4: imágenes referentes al barrio central de la ciudad El Rama.



El muelle de las viejitas (ruta de comercialización) de la ciudad El Rama, visitado el 28 de Marzo 2019.



Barrios centrales de El Rama, foto tomada desde el cerro de El Rama, visitado el 28 de Marzo 2019.



Barrio Central
El Rama