

**Incidencia del financiamiento otorgado por la Asociación proyecto Miriam en los emprendimientos de las mujeres protagonistas del municipio de Estelí en el primer semestre del año 2021**

**Incidence of the financing granted by the Miriam Project Association on the enterprises of the women protagonists of the municipality of Estelí in the first half of 2021**

Judith del Carmen Huete Gámez

Facultad Regional Multidisciplinaria, Estelí. UNAN-Managua/FAREM-Estelí

[huetejudith17@gmail.com](mailto:huetejudith17@gmail.com)

Karla Patricia Arauz Centeno

Facultad Regional Multidisciplinaria, Estelí. UNAN-Managua/FAREM-Estelí

[Karlaarauz0709@gmail.com](mailto:Karlaarauz0709@gmail.com)

Rosmery Elizabeth Centeno Tercero

Facultad Regional Multidisciplinaria, Estelí. UNAN-Managua/FAREM-Estelí

[esteli989rosmery@gmail.com](mailto:esteli989rosmery@gmail.com)

José Alfredo Chavarría Chavarría

Facultad Regional Multidisciplinaria, Estelí. UNAN-Managua/FAREM-Estelí

## **RESUMEN**

El presente trabajo investigativo tiene como propósito determinar la incidencia del financiamiento otorgado por la asociación proyecto Miriam a los emprendimientos de las mujeres protagonistas del municipio de Estelí en el primer semestre 2021. Se pretende reunir información para analizar el proceso que se lleva acabo para otorgar capital semilla al momento de ser beneficiada en dicho programa, las beneficiarias que apliquen y cumplan con los requisitos establecidos del proyecto.

Las técnicas de recolección de datos que se aplicarán son: entrevistas a la coordinadora del proyecto, y a cuatro mujeres beneficiadas con dicho financiamiento, los principales resultados muestran que la Asociación proyecto Miriam brinda cursos laborales, y herramientas (capital semilla) a las beneficiadas, con la finalidad de que las mujeres puedan emprender sus propios negocios. Sin embargo, se debe hacer énfasis en que algunos negocios de las mujeres se encuentran más vulnerables por falta de conocimiento y manejo de las finanzas puesto a que es necesario llevar un control adecuado para hacer frente a las obligaciones.

A partir del análisis de los resultados se proponen estrategias para la mejoras y técnicas contables para un adecuado control y manejo de sus negocios como: educación financiera, estrategias enfocadas al plan de negocios, y seguimientos por parte de la institución.

**Palabras Claves:** Otorgar capital semilla, plan de negocios, finanzas, contabilidad.

## SUMMARY

The purpose of this investigative work is to determine the incidence of financing granted by the Miriam project association to the enterprises of the leading women of the municipality of Estelí in the first semester of 2021. It is intended to gather information to analyze the process that is carried out to grant capital seed at the time of being benefited in said program, the beneficiaries who apply and meet the established requirements of the project.

The data collection techniques that will be applied are: interviews with the project coordinator, and with four women benefited from said financing, the main results show that the Miriam Project Association provides labor courses, and tools (seed capital) to the beneficiaries, with so that women can start their own businesses. However, it should be emphasized that some women's businesses are more vulnerable due to lack of knowledge and management of finances, since it is necessary to maintain adequate control to meet obligations.

Based on the analysis of the results, strategies for improvement and accounting techniques are proposed for adequate control and management of their businesses, such as: financial education, strategies focused on the business plan, and monitoring by the institution.

**Keywords:** Grant seed capital, business plan, finance, accounting.

## ***INTRODUCCIÓN***

La presente investigación tiene como finalidad de analizar la situación financiera de los emprendimientos de las mujeres protagonistas de la Asociación proyecto Miriam del municipio de Estelí en el primer semestre 2021 donde estaremos abordamos como las mujeres crearon su fuente de empleo, las dificultades y situación en la que se encontraban, su cambio tanto personal, como económico.

El tipo de estudio es cualitativo porque se pretende demostrar la relación entre las variables participación y mejora en la calidad de vida de las mujeres que son protagonistas de la Asociación, se aplicó instrumentos como entrevista tanto a la coordinadora del proyecto, del mismo modo a cuatro mujeres beneficiadas para analizar el desarrollo que han tenido al ser parte del Proyecto.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

Según los objetivos planteados de la presente investigación, la investigación aplicada es el tipo de búsqueda en la cual el problema está establecido y es conocido por el investigador, por lo que la utiliza para dar respuesta a preguntas específicas. En este tipo de investigación el énfasis del estudio está en la resolución práctica de problemas. Se centra específicamente en cómo se pueden llevar a la práctica las teorías generales. Su motivación va hacia la resolución de los problemas que se plantean en un momento dado. (Daniela, 2019)

La investigación realizada en asociación proyecto Miriam Estelí, se considera de tipo cualitativa, puesto que el método utilizado es de recolección de datos y no de medición numérica, y lo que se pretende determinar es el efecto socioeconómico que empoderan a las mujeres a través del proyecto Miriam en el municipio de Estelí. La información recolectada debe de ser de calidad y objetividad con alto grado de confianza.

Cuando se seleccionan algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre una población determinada, este grupo es definido como muestra. Es decir, es una parte del todo, del universo o población y que sirve para representarlo. La muestra es de tipo no probabilístico, es decir que no toda la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionada. La muestra de estudio está representada en virtud de las áreas de interés, la coordinadora del proyecto de dicha institución y cuatro mujeres protagonistas con los siguientes emprendimientos: salón de belleza, manualidades, costura y librería.

Para la etapa de realización de objetivos se utilizaron diferentes instrumentos como la entrevista que fue aplicada a la coordinadora del proyecto y a cuatro mujeres protagonistas, la guía de observación y una revisión documental enfatizadas a las protagonistas del dicho proyecto, todo esto con el objetivo de recopilar toda la información adecuada para el proceso de la presente investigación.

Para el abordaje teórico inicial, se realizó una revisión documental, con el propósito de obtener referentes teóricos del tema de investigación. Posteriormente, en el abordaje empírico o de campo, se hizo también una revisión documental, esta vez, de los resultados de pruebas externas e internas, para indagar distintas fuentes, donde se estableció y examino la información conforme a los objetivos planteados, estructurando de una manera lógica la información que compone el marco teórico.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Describir el proceso que utiliza asociación proyecto Miriam para otorgar capital semilla a las mujeres**

La presente investigación pretende conocer la Incidencia del financiamiento otorgado por la Asociación proyecto Miriam en los emprendimientos de las mujeres protagonistas del municipio de Estelí en el primer semestre del año 2021. Para lograr obtener los siguientes resultados fue necesario ejecutar los instrumentos de recolección de información (entrevistas, guías de observación y revisión documental).

Asociación Miriam orienta su intervención en los del derecho a:

- Educación
- Prevención de la violencia hacia las féminas

Es por esta misma razón que desde el año 2019 ha venido apoyando a las mujeres con una iniciativa más completa a través de la aportación de herramientas de trabajo capital semilla (material).

Esta iniciativa es una estrategia para luchar contra la pobreza y exclusión de las femeninas, dándoles la oportunidad para establecer su propio oficio, incrementar su ganancia y empoderarse. Basada en los procesos formativos que permitan el reconocimiento de las relaciones desiguales de poder y el fortalecimiento de las capacidades.

Los requisitos para poder ser parte de este financiamiento son:

- ✚ Ser mujer mayor de 18 años.
- ✚ Desempleada o que no tenga ingresos fijos.
- ✚ Deseo de emprender.
- ✚ Vivir en Estelí.
- ✚ Poseer cédula de identidad.
- ✚ Que tengan un negocio o que quiera emprender uno.

Este beneficio lo efectúa de la siguiente manera:

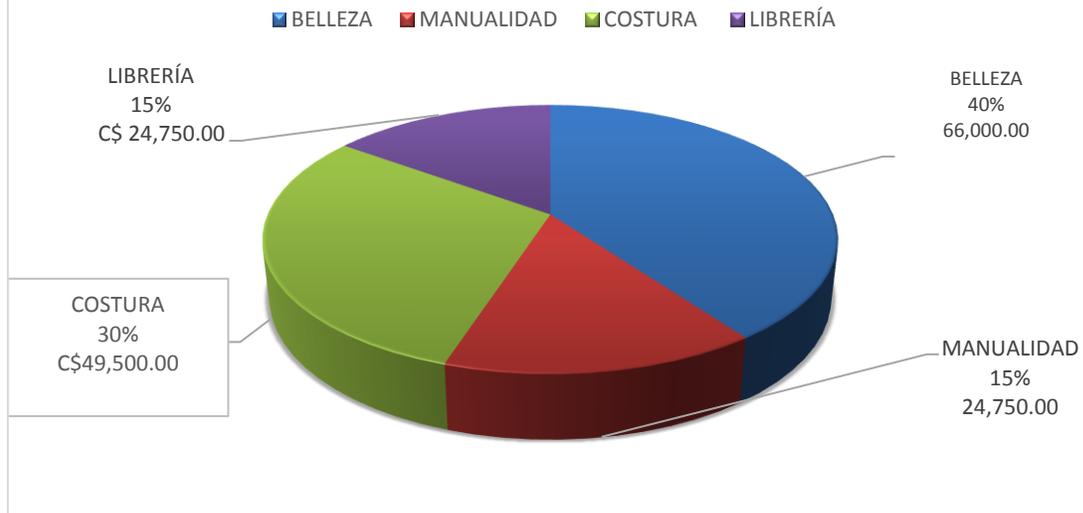
1. Primero se eligen a cierta cantidad de mujeres que estén actualmente recibiendo los diferentes cursos que ahí se imparten o que en algún momento hayan sido parte de los mismos.
2. Se realizan visitas casa a casa para entrevistarlas y conocer su situación en la que viven y de acuerdo a ello se eligen para ser parte del beneficio.

Cabe destacar que una vez elegidas las protagonistas se realizan cursos de capacitación laboral orientados al empoderamiento personal y planes de negocio, tales como son:

- Costura básica
- Belleza general
- Manualidades

En el primer semestre del año 2021 las beneficiadas en el municipio de Estelí con capital semilla fueron diez, las cuales algunas de ella expresaron que se sienten muy contentas de haber sido elegidas ya que esto les permitirá cumplir sus sueños de tener mejores ingresos y poder mejorar su economía.

## INVERSIÓN CAPITAL SEMILLA



*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

**Tabla # 1**

<b>Capital semilla</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Personas</b>
<b>Costura</b>	<b>C\$ 49,500.00</b>	<b>30%</b>	<b>3</b>
<b>Belleza</b>	<b>C\$ 66,000.00</b>	<b>40%</b>	<b>3</b>
<b>Manualidades</b>	<b>C\$ 24,750.00</b>	<b>15%</b>	<b>2</b>
<b>Librería</b>	<b>C\$ 24,750.00</b>	<b>15%</b>	<b>2</b>
	<b>C\$165,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

En relación a la estructura de financiamiento de las herramientas de trabajo con el que trabaja asociación proyecto Miriam para el desarrollo de los negocios de las mujeres beneficiadas, se describe que trabaja con el 100% del total de aportaciones.

**Dichas herramientas están clasificadas de la siguiente forma:**

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

Descripción	Costura	Belleza	Manualidades	Librería
<b>Herramientas</b>	Máquinas de coser	Planchas para cabello	Mesas	Perforadoras
	Vitrinas	Secadoras para cabello	Vitrinas	Vitrinas
	Agujas	Limas de uñas	Pegamentos	Fotocopiadoras
	Lana	Pulidoras para uñas	Tijeras	Impresoras
	Cintas	Secadores	Cartulinas	Guillotinas
	Dedal	Navajas	Pistola silicona	Mesas

***“Creo que nuestros objetivos se van cumpliendo poco a poco lo cual es poder ayudar estas mujeres a salir de las situaciones de pobreza en que ellas se encuentran a través de estas herramientas es una gran satisfacción para nosotros como asociación Proyecto Miriam ya que estamos aportando a la economía de las protagonistas” (Lic. Lidia Moreno)***

De esta forma la asociación contribuye a la libertad de la mujer, basándose en que la liberación no significa sólo igualdad sino también poder. La emancipación de ellas implica reducir el poder del hombre. Puesto que el trabajo es el único medio que va a permitirles la autonomía, librarse de la sujeción que ejerce el hombre sobre ella dándoles la oportunidad para establecer su propio oficio, incrementar su ganancia y empoderarse.

La aportación de herramientas para los emprendimientos es una gran oportunidad de superación y las beneficiadas saben que esto puede ser la clave para su desarrollo económico, por tanto, es indispensable que ellas se comprometan a que estas herramientas sean utilizadas adecuadamente en dependencia del negocio que vayan a emprender.

### **Efectos que ha provocado el uso de los financiamientos de los emprendimientos de las mujeres protagonistas de la asociación.**

Al examinar de cerca las finanzas de las mujeres beneficiadas del municipio de Estelí referente a los efectos provocados por el uso del capital semilla, tomando como referencia que ellas tienen poco conocimiento en el manejo y control de sus finanzas podemos determinar que han podido cumplir el propósito con el cual se les otorgo este beneficio.

De los datos obtenidos de las entrevistas a Raquel Mariby Reyes Tercero propietaria de una librería (Encolochado, Impresión etc.), Ena Marbellí Ruiz que ofrece servicios de manualidades (Piñatas, Floreros, etc.), Maryury Arauz Torrez, cuenta con un negocio de Salón de Belleza (Planchado, Decoración de uñas etc.), Blanca Silva, posee un taller de Costura (Elaboración de trajes, etc.), se procedió a realizar el análisis de los mismos

**Figura 1: ¿Su negocio se encuentra en operación actualmente Si o No?**

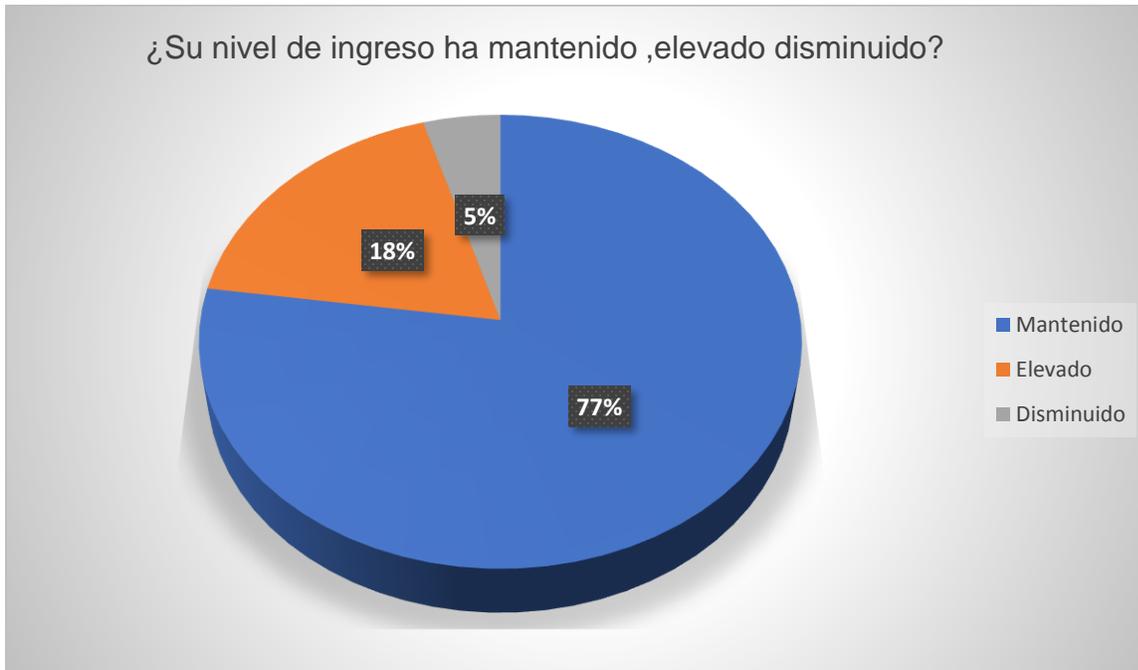


*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

Como se observa en la figura 1, se puede determinar que los negocios de las beneficiadas se encuentran en marcha.

Para las emprendedoras el hecho de que sus negocios estén en funcionamiento es de mucha importancia que esto les ha permitido seguir mejorando su calidad de vida, por consiguiente, un mayor bienestar. Claro está que para poder mantenerse como hasta ahora lo han venido haciendo es importante contar con herramientas para hacer una planeación financiera de su negocio para poder crecer, y a la vez lograr sus objetivos de ser sostenible, viable, rentable y productiva.

**Figura 2: ¿Su nivel de ingresos se ha mantenido, elevado, disminuido?**

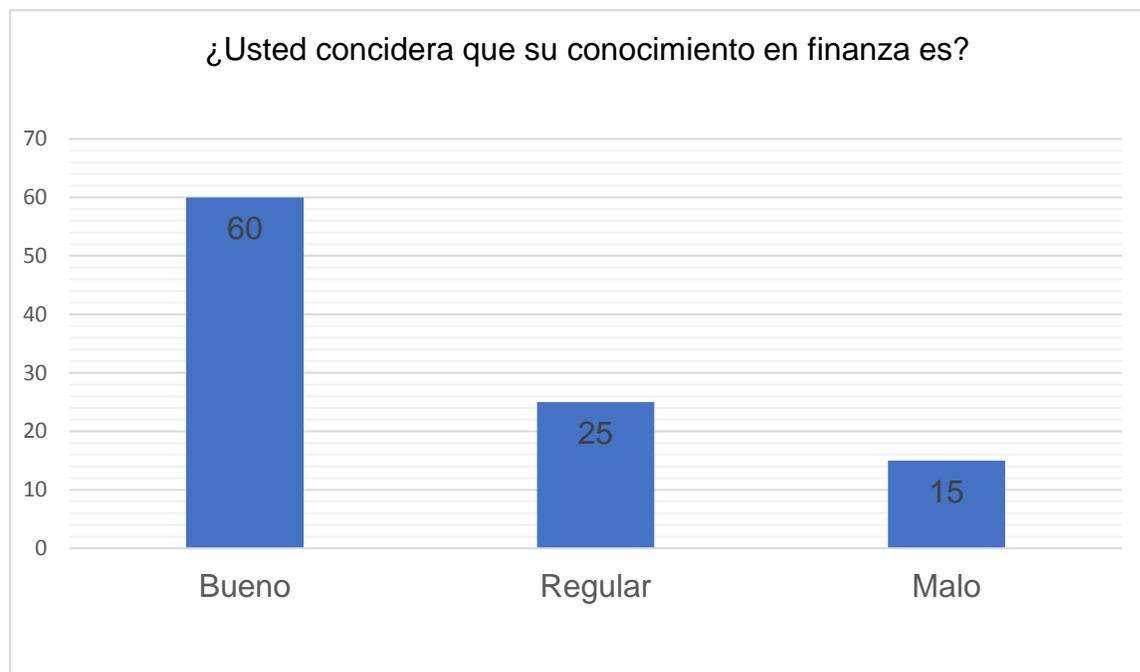


*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

En la figura 2 se puede apreciar que dentro de lo que cabe la rentabilidad de estos negocios es que sus ingresos no han disminuido significativamente, esto les ha permitido mantener y sostener los mismos, lo cual a su vez encamina a que puedan seguir creciendo.

Las mujeres emprendedoras para hacer rentables sus negocios necesitan organizarse dependiendo del tipo y características del producto o servicio a producir y los factores internos y externos de la oferta y la demanda en el municipio de Estelí. En este sentido entendemos que por tratarse de pequeños emprendimientos se deben manejar con responsabilidad con el objeto de alcanzar la rentabilidad continua del negocio.

**Figura 3: Conocimientos en finanzas.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de Entrevistas realizadas.*

Tener conocimiento en finanzas les permitirá planificar mejor, valorar los costes de las diferentes fuentes de inversión, del total de las entrevistadas Raquel tiene el 60% afirmando que tienen un buen conocimiento en finanzas (control de gastos), además Maryury y Blanca 25 % opinan que su conocimiento es regular sin embargo Ena Ruiz tiene un 15 % asegura tener un mal conocimiento en las finanzas.

**“En el manejo y control de mis finanzas me organizo haciendo un plan, acumulo el dinero de las cosas que vendo al mes e invierto el 20% para mis costos, 5% para mis gastos y el 75%, es mi ganancia.” (Maryury Arauz Torrez).**

**Figura 4: ¿Qué tipo de control contable lleva de su emprendimiento?**



*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

Como se puede observar en la figura 4, uno de los problemas principales es que cuando los emprendimientos se enfrentan a desafíos económicos y financieros, no saben cómo resolver los mismos, debido a que no poseen información verídica de su contabilidad, puesto que la mayoría de encuestadas no llevan ningún registro y no tienen un control contable y financiero, porque ellas no comprenden la importancia de la contabilidad, la razón principal es que su grado de escolaridad de seguro es bajo y la mayoría no tuvo la oportunidad de optar a un carrera profesional.

**Figura 4: Nivel de ingresos**

**Universo: 4 mujeres encuestadas**

Ingresos Mensuales	Frecuencia	%
Menos de C\$ 8,000.00	1	25%
De C\$ 8,001 a C\$ 9,000.00	2	50%
De C\$ 9,000.00 a C\$ 9,500.00 a mas	1	25%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

Podemos observar que los datos obtenidos son en base a ingresos mensuales donde se identifica que, los ingresos promedios más altos están dentro del intervalo de C\$8,001.00 a C\$ 9,500.00 mensuales. Cabe aclarar que los datos obtenidos no son con exactitud 100% si no un estimado ya que algunas de ellas no cuentan con herramientas contables que le puedan proporcionar información confiable para constatar que realmente los ingresos que están percibiendo sus negocios son efectivamente los que proporcionaron en la anterior información aclarado este punto; se realizó esta estimación es basada a lo que ellas valoran son sus ingresos.

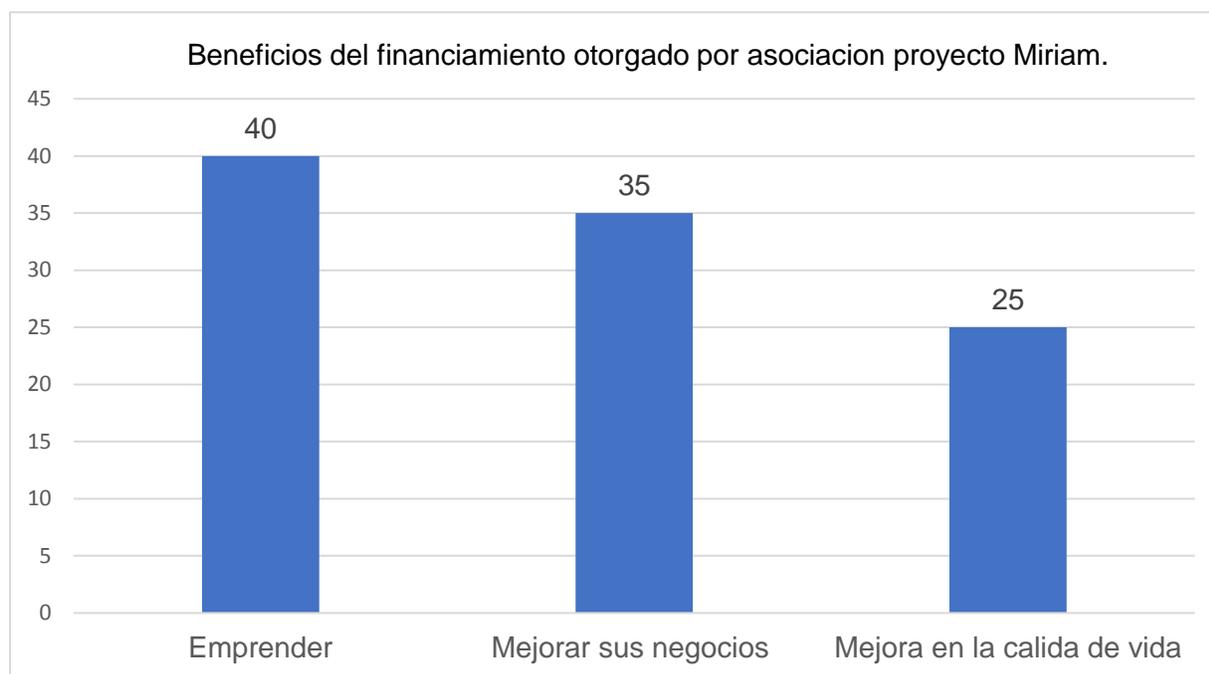
A simple vista la información brindada por las protagonistas nos indica que hacen un buen uso del capital semilla proporcionado por la asociación proyecto Miriam porque les ha permitido mantenerse en funcionamiento a pesar de que no se les está dando seguimiento a sus negocios y que carecen de las herramientas suficiente para poder llevar un mejor control de sus actividades económicas.

***“Creo que el negocio es rentable tengo poco de emprender, hay sus desventajas y desventajas quizás una de ellas es la ubicación de mi negocio, pero tengo la dicha de tenerlo en mi hogar paso con mis hijos y sobre todo tengo una ganancia económica que antes no la tenía” (Ena Marbelly Ruiz).***

La compensación de desarrollo económico para las emprendedoras realmente depende de cada una de ellas es por eso la importancia de un control contable de sus negocios que les permita conocer el funcionamiento y rentabilidad del mismo, ya que esto les permitirá tomar decisiones en base a los resultados que estos les brinden para hacer que sus negocios se mantengan en marcha y con mayores ganancias y que les permita reinvertir. Agregamos a esto la necesidad constante de cada mujer emprendedora a actuar y administrar su negocio con suma disciplina.

**Figura 5: Beneficios obtenidos del financiamiento otorgados por Asociación**

**Proyecto Miriam.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas.*

Después de analizar el resultado de las entrevistas aplicadas, del 100% existe un 40% que ha podido emprender sus propios negocios, el 35% han podido realizar mejoras en sus emprendimientos y un 25% a podido mejorar su calidad de vida.

Mejoras en la calidad de vida de las mujeres beneficiadas.

Gracias a asociación proyecto Miriam y el financiamiento otorgado ellas han logrado emprender negocios propios rentables que generan ganancias, cambiando su calidad de vida ya que esto les permite cubrir algunas necesidades gastos dentro de la unidad familiar personales, así como, tener un ingreso extra para incrementar el nivel de operaciones de sus negocios.

La Sra. Ena Marbellí Ruiz que fue una de las favorecidas su propósito principal era emprender un negocio de manualidades (piñatas, floreros, etc.) y así ofrecer sus productos.

Ella en la entrevista realizada consideraba no llevaba un control exacto que le brindara información precisa sobre el estado financiero de su emprendimiento, en cambio

aseguraba que sus ingresos eran mayores a sus gastos y costos y su principal control es el de presupuestos para la compra de los productos que tienen más movimiento.

Es preciso señalar que lo que se obtiene de utilidad cierta cantidad es para reinvertirlos en el negocio, además se utiliza otra parte para la elaboración de sus manualidades, el pago de servicios básicos del agua y la luz.

A Continuación, se detallan algunas de las principales cuentas de acuerdo con la información brindada por la propietaria de la venta.

***Manualidades: Ingresos y Egresos mensuales***

	Ingresos	C\$ 9,500.00
Costos	1,306.66	
Gastos	1,960.00	
	Total, utilidades	C\$ 6,233.34

***“Mi negocio es rentable gracias a Dios, de mis ganancias he podido hacer mejoras a mi hogar y he podido sustentar necesidades que antes no podía es un gran apoyo que nos a brindo asociación proyecto Miriam para mejorar nuestra economía familiar”. (Ena Marvelli Ruiz)***

## **Proponer estrategias y técnicas contables para que las protagonistas puedan llevar un registro contable de sus costos, gastos e ingresos.**

Para proponer la estrategia de mejora se realizó un análisis de las principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, referente a los servicios que ofrece Asociación proyecto Miriam estos son los resultados:

### **Estrategia 1: Educación financiera**

#### **Objetivo:**

Promover un plan de capacitación de conocimientos, y seguimiento para el buen uso de su dinero y su reinversión.

#### **Actividades:**

- Reunir y capacitar a las protagonistas con técnicas de aprendizaje fácil y eficaz para la buena administración y puedan elaborar sus propios análisis financieros.
- Mejorar capacidades y habilidades en el manejo y control de sus ingresos, con el fin de inducirlas al ahorro y la reinversión para desarrollo y establecimiento de sus pequeños negocios en el mercado de bienes y servicios en el municipio de Estelí.
- Elaborar formatos de forma manual para llevar un control detallado de sus ingresos y gastos.
- Seguimiento y supervisión en el buen uso de las herramientas, que aseguren que se está invirtiendo en actividades productivas, y a su vez evaluar el crecimiento de los negocios.
- Las propietarias deben solicitar revisiones de sus negocios periódicamente.

## Estrategia 2: Plan de negocio

### Objetivo:

Que las mujeres aprendan a manejar las diferentes estrategias de oferta y demanda del mercado.

### Actividades:

Análisis del mercado potencial

CONCEPTO	Nº
Número de personas en la zona donde piensan vender su producto o servicio	
Número de personas que compran el producto o servicio en la zona (demandantes potenciales)	
Establecer la cantidad que compran por período	
Establecer la Cantidad de productos o servicios a ofrecer	

Análisis de la competencia

Empresas Competidoras	Nivel de Aceptación			Tipo de cliente que atiende	¿Por qué razón la elijen?	¿Dónde se comercializa el producto?	¿A qué precio lo venden?
	Alta	Regular	Poca				

## **Estrategias de mercadeo**

Estrategia de producto o servicio

Enumerar de una manera concreta, todo lo que el cliente obtendrá al comprar los productos o servicios (ventajas, beneficios, servicios post-venta, garantías, etc.).

Resaltar las ventajas beneficios diferenciales con referencia a los productos de las empresas o negocios de la competencia.

## Estrategia de promoción

¿Qué se hará para promocionar el negocio?	
¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?	
Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos	

Diseñar el diagrama de Operaciones en Proceso de la elaboración de su producto o servicio.

Hacer un listado de las maquinas, equipos y herramientas que se necesitan para elaborar el producto o brindar el servicio que se ha definido

Maquinaria	Cantidad (Unidades Requeridas)	Equipos y Herramientas	Cantidad (Unidades Requeridas)

Realizar el cálculo de Materiales y/o Materias Primas que usarán en el proceso productivo

Materia Prima Insumos	Cantidad Unidades Requeridas	Unidades a Producir	Necesidad de Materiales

Hacer un listado de los posibles proveedores que proporcionarán los insumos necesarios para la elaboración del producto o servicio.


### **Especificaciones técnicas**

- Incluir una imagen del producto descrito
- Detallar las especificaciones técnicas y diseño del producto



## Determinación de la Estructura de costos

**Producto representativo:**

Unidad de costos:

Periodo de estimación:

Volumen de producción por periodo

Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Costo Total	
			FIJO	VARIABLE
1. Costos directos				
Materiales				
Mano de Obra				
Gastos de fabricación				

Total, Costos Directos				
2. Costos Indirectos				
Gastos Administrativos				
Gastos de Ventas				

Paso siguiente, determinar El costo Total Unitario de producción

$$CTU = CFU + CVU$$

### **Estrategia 3: Establecimiento de Objetivos**

#### **Objetivo:**

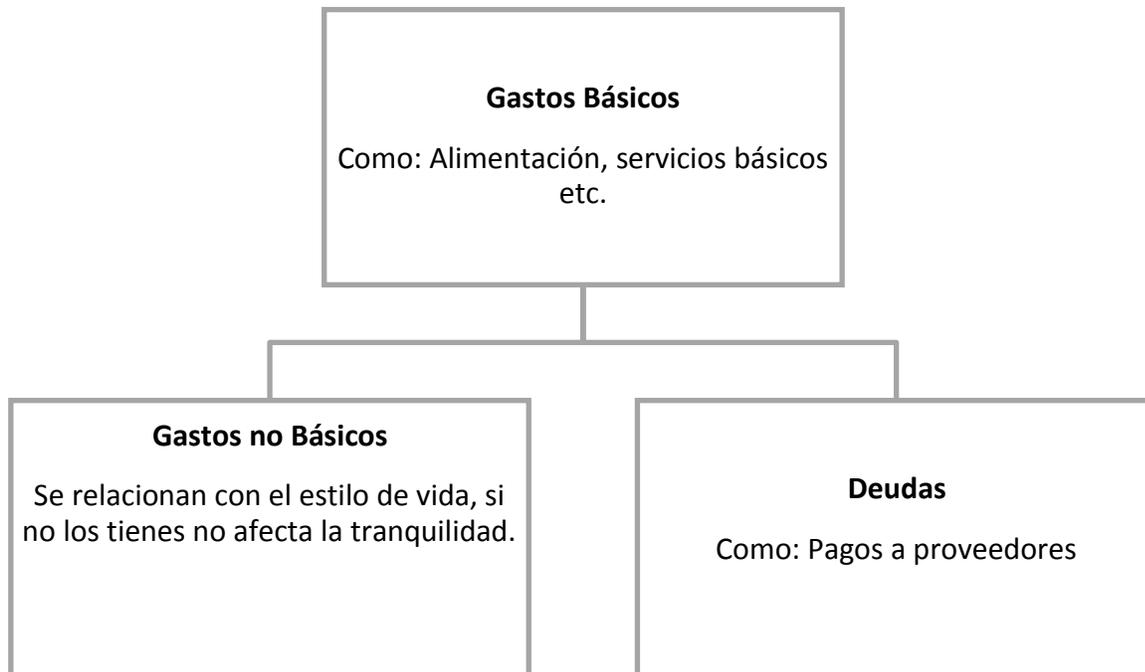
Promover a las mujeres protagonistas de los financiamientos a establecer metas financieras y mejorar las finanzas a largo plazo

.

#### **Actividades:**

- Priorizar la totalidad de los gastos
- Identificar todos los gastos, todos, aunque uno o varios de estos parezcan pequeños, también tomarlos en cuenta.
- Clasificar lista de gastos en categorías

**Figura 6: Lista de gastos por categoría**



- Calcular al final del mes que los gastos no sean mayores o iguales a los ingresos.
- Analizar el adquirir deudas con proveedores.
- Estar seguro de los ingresos, para ver si estos permiten cumplir con los pagos.

## **Estrategia # 2:** Establecimiento de presupuesto

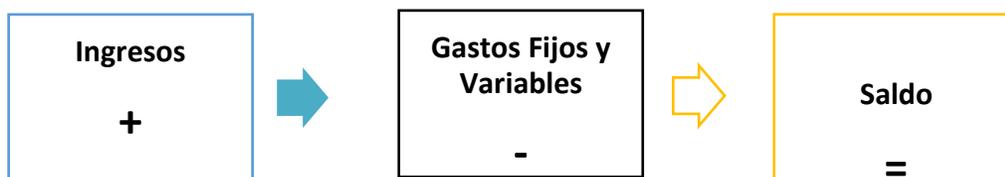
### **Objetivo**

Incentivar a las mujeres a realizar siempre presupuesto mensual.

### **Actividades**

- Crear un presupuesto con elementos básicos sobre ingresos y egresos.

*Figura 7: Elementos básicos para elaborar un presupuesto*



- Analizar los ingresos

Fuentes de ingresos de todos los habitantes que conforman el hogar.

- Dividir gastos en fijos y variables.

Los gastos fijos son aquellos cuya finalidad es una obligación: Renta, agua, luz, comida, gas, deudas.

Los gastos variables son aquellos que relacionan con el estilo de vida dentro de estos hay uno que son más necesarios que otros.

### Estrategia # 3: Registro adecuado de sus actividades económicas.

#### Objetivo

Proponer a cada una de las emprendedoras el uso de herramientas contables que puedan ayudar a tener un mejor control y rentabilidad en negocios.

- Herramientas contables que pueden servir a la hora de llevar en orden los registros de sus actividades.

Tener en el negocio este tipo de instrumentos contables es de mucha importancia debido a que permite un mejor manejo del negocio.

**Figura 8: Arqueo de caja**

EFECTIVO: CORDOBAS				EFECTIVO: DOLARES		
No	Denominación	Cantidad	Monto C\$	Denominación	Cantidad	Monto USD
1	0.50		-	1.00		-
2	1.00		-	2.00		-
3	5.00		-	5.00		-
4	10.00		-	10.00		-
5	20.00		-	20.00		-
6	50.00		-	50.00		-
7	100.00		-	100.00		-
8	200.00		-			-
9	500.00		-			-
10	1,000.00		-			-
Gran Total:			-	Gran Total:		-

DETALLE DE DEPOSITO:					
No		Monto C\$	Monto US\$	Observaciones	C\$
1	DEP.ANTICIPADO				
2	EFECTIVO	-	-		
3	CK PROPIOS				
4	CK OTROS				
5	POS				
6	TRANSFERENCIA				
7	NOTA CREDITO				
8	REEMBOLSOS				
Gran Total:		-	-		

DETALLE DE SALIDAS (CAJA): * MENOR A C\$ 5,000.00 CORDOBAS					
No	Monto C\$	Monto USD		Observaciones	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
Total:		-	-		

Resumen					
1	Suma General		-		
	Ventas Ocasionales				
	Ventas Normales				
2	TOTAL VENTAS	-			
	Diferencia	-	ok		

Recomendamos el arqueo de caja ya que es una herramienta importante que les permitirá llevar a cabo el control de todo el dinero que entra y sale de la caja durante un turno de trabajo.

**Figura 10: Registro contable costos y gastos**

Descripción	
<b>Ingresos</b>	<b>50,100.00</b>
<b>Costos</b>	<b>6,800.00</b>
<b>Gastos</b>	<b>1,530.00</b>
<b>Total, Ingresos</b>	<b>41,770.00</b>

A la hora de registrar los movimientos de entradas y salidas de las operaciones del negocio este instrumento será de mucha utilidad ya que les permitirá determinar realmente cual fue su utilidad durante el mes.

**Figura 11. Flujo de Caja**

	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos	71,800.00	76,826.00	82,203.82	87,958.08	94,115.14
Costos	12,400.00	12,896.00	13,411.84	13,948.31	14,506.24
Gastos	6,400.00	6,592.00	6,789.76	6,993.45	7,203.25
<b>Utilidad</b>	<b>53,000.00</b>	<b>57,338.00</b>	<b>62,002.22</b>	<b>67,016.32</b>	<b>72,405.65</b>

La importancia del flujo de caja recae en que aporta varios beneficios a sus negocios ya que este les permitirá:

- ✓ saber si su empresa es rentable o no. Incluso podrías usar el cálculo de flujo de caja para saber si un nuevo servicio o un nuevo producto lo es.
- ✓ Detectar pérdidas y riesgos a tiempo.
- ✓ Favorece la administración de su capital.
- ✓ Mejora el proceso de toma de decisiones.
- ✓ Permite realizar proyecciones respecto a sus ingresos y egresos futuros.

**Figura 12. Estado de Resultado**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>
(nombre de la empresa)
(periodo que abarca)
Ventas
(-) Devolución en ventas
<b>VENTAS NETAS</b>
(-) Costo de ventas
<b>UTILIDAD BRUTA</b>
(-) Gastos operacionales
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>
(+) Otros ingresos
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>
(-) Impuestos
<b>UTILIDAD NETA</b>

Permite medir los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados por la empresa durante el periodo que se presenta, Evalúa la rentabilidad del negocio.

**Figura 13. Balance general**

Activos		Pasivos	
Activos corrientes		Pasivos corrientes	
Electivo o caja	\$ 60.000,00		
Activos fijos		Pasivos no corrientes	
		<b>Patrimonio</b>	
Intangibles		Capital	\$ 60.000,00

La función principal del balance general es **tener el control de las finanzas de las empresas**, pero, de forma específica, también cubre los siguientes objetivos: Conocer la posición financiera de la empresa en un periodo determinado. Obtener información relevante para una mejor toma de decisiones financieras.

## **CONCLUSIONES**

Con esta investigación abordamos el Análisis de la situación financiera de los emprendimientos por las mujeres protagonistas de la Asociación Proyecto Miriam en el municipio de Estelí en el primer semestre del año 2021. En nuestro análisis a los instrumentos de investigación aplicados, concluimos que esta Organización sin Fines de Lucro está aportando sustancialmente al empoderamiento a las mujeres emprendedoras.

Por medio de Asociación proyecto Miriam se han desarrollado diferentes proyectos y cursos laborales, para lograr el autoempleo en protagonistas con deseo de emprender un negocio u ofertar servicios. Las condiciones organizativas previo a la participación de las mujeres en la Asociación, es que tengas una idea de negocio o que deseen implementar uno, lo que el Proyecto desea es que tengan toda la disposición de aprender y de mejorar su calidad de vida en muchos aspectos, tanto económico como social.

La implementación de los cursos y la aportación de herramientas a su vez ha generado un cambio positivo en el nivel de vida de las participantes, ingresar al proyecto ha sido ventajoso para las mujeres beneficiadas, pues mediante las capacitaciones laborales brindadas por las facilitadoras del proyecto han adquirido conocimientos que han puesto en práctica en sus negocios esto ha sido de gran utilidad.

Podemos concluir que dicho proyecto ha sido de ayuda para que las mujeres salgan adelante y sigan positivas con deseos firme de superación ya que a través de la Asociación crean una alianza lo cual les permite salir adelante.

Sin embargo, a los emprendimientos de las mujeres les hace falta por medio de la asociación brindarles seguimiento y capacitaciones financiera, ya que la algunas de las mujeres no están capacitadas para hacer un buen uso de sus ingresos lo que en la mayoría de casos eso lleva a generar problemas económicos. Un correcto asesoramiento es la mejor vía para aprovechar las oportunidades y prevenir dificultades del negocio.

## Referencias Bibliográficas

- (2002), C. V. (2002). <https://www.redalyc.org/pdf/166/16612103.pdf>. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/166/16612103.pdf>
- (Bárcena & Prado, 2. (2016). [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41014.1/S1601345\\_es.pdf.txt](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41014.1/S1601345_es.pdf.txt). Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41014.1/S1601345\\_es.pdf.txt](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41014.1/S1601345_es.pdf.txt)
- (Jorge, 2. (2019). <https://repositorio.unan.edu.ni/15259/>. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/15259/>
- (. Alcaráz, A. (2017). *Habilidades y capacidades del emprendimiento*. Obtenido de *ARTÍCULO CIENTÍFICO Población y Desarrollo. 2021; 27 (52): 69 - 9169 Empoderamiento de la mujer en el emprendimiento y la innovación ARTÍCULO CIENTÍFICO Población y Desarrollo. 2021; Bodie y Merton (1999). (20 de Marzo de 2018). Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/9055/2/18847.pdf>*
- cabañes, 2. (s.f.). <https://repositorio.unan.edu.ni/7330/1/17998.pdf>. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/7330/1/17998.pdf>
- Castro Gabriela, B. I. (Mayo de 2015). Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/3412/1/13147.pdf>
- CeDaniela, 2. (2019). <https://repositorio.unan.edu.ni/11172/1/20157.pdf>. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/11172/1/20157.pdf>
- EFFrancisco Javier Vásquez Rocha, C. P. (2022). <https://repositorio.unan.edu.ni/17900/1/20484.pdf>. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/17900/1/20484.pdf>: <https://repositorio.unan.edu.ni/17900/1/20484.pdf>
- González Mendoza, J. A. (2022). <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/17893>. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/17893>: <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/17893>
- La teoría es la parte que fundamenta la investigación, d. g. (s.f.).
- Rodriguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. Obtenido de <https://www.stodomingo.ute.edu.ec>
- Villca Chura, N. (2021). <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/27181>. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/27181>: <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/27181>

