



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

Aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017

Trabajo de seminario de graduación para optar

al grado de

Licenciado en Administración de Empresas

Autores

Mayra Lisseth Calderón Hernández

Ronaldo Antonio Zelaya Rodríguez

María Scarleth Lazo Benavidez

Tutores

Msc. Alberto Cayetano Sevilla Rizo

Msc. Flor Idalia Lanuza Gámez

Estelí, 16 de diciembre de 2017



VALORACIÓN DOCENTE

A través de la presente hago constar que: **Mayra Lisseth Calderón Hernández, Ronaldo Antonio Zelaya Rodríguez y María Scarleth Lazo Benavidez**, estudiantes del V año de la carrera de Administración de Empresas finalizaron su trabajo investigativo en el tema: ” **Aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017**”.

Este trabajo fue apoyado metodológicamente y técnicamente en la fase de planificación, ejecución, procesamiento, análisis e interpretación de datos, así como sus respectivas conclusiones. Después de revisar la coherencia, contenido y la incorporación de las observaciones brindadas en pre defensa, defensa final y consultas realizadas a especialistas en el tema, considero que el mismo hace una aportación significativa al conocimiento y da aportes relevantes al desarrollo del proceso productivo. También, la amplia literatura científica relacionada con el tema indicado evidencia que ocupa un lugar importante entre los desarrollos recientes de la Administración de Empresas.

Además se realizó el artículo científico el cual abarca los elementos necesarios para ser presentado. Por consiguiente, valoro que el mismo cumple con los requisitos establecidos en la normativa y, por lo tanto, está listo para ser entregado ante la institución rectora.

Dado en la ciudad de Estelí a los dieciocho días del mes de enero del 2018.

Atentamente.

MSc. Flor Idalia Lanuza Gámez

Docente FAREM – Estelí

MSc. Alberto C. Sevilla Rizo

Docente FAREM-Estelí

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo lo dedicamos con mucho amor y cariño primeramente a Dios quien nos dio la oportunidad y las fuerzas para sobrellevar esta carga, además de ser nuestro apoyo incondicional, estando siempre en los momentos buenos y malos.

A nuestros padres a quien le debemos la vida, que han estado con nosotros en todo momento brindándonos su apoyo incondicional y comprensión, que nos han guiado por el buen camino, con sabiduría y valores para poder culminar nuestra carrera.

A nuestros tutores Lic. Flor Idalia Lanuza Gámez y Lic. Alberto Cayetano Sevilla Rizo por darnos su apoyo, que siempre estuvieron ahí para orientarnos de la manera más sabia, que nos compartieron sus experiencias y conocimientos.

Y, todos aquellos profesores y personas que a largo de la carrera nos brindaron su apoyo incondicional.

A Facultad Regional Multidisciplinaria FAREM-ESTELI, que es una facultad tan prestigiosa donde se nos brindó la oportunidad de formarnos como grandes profesionales.

AGRADECIMIENTOS

Agradecimientos principalmente a Dios creador de la vida por permitirnos la culminación de nuestra formación profesional y darnos la oportunidad de estudiar brindándonos sabiduría, perseverancia, fuerzas para vencer cada uno de los obstáculos que se nos presentaron en el transcurso de nuestra formación, logrando metas propuestas con muchos sacrificios, esfuerzos, alegrías, tristezas, y al fin triunfo.”

A nuestros padres que nos han brindado siempre su apoyo incondicional, su amor y afecto.

A USURA CERO por el apoyo y la oportunidad dada para realizar nuestra tesis en su empresa, que nos brindó la información necesaria para que este se pudiera culminar de manera satisfactoria.

A todos los maestros y facilitadores de todas las materias vistas en el transcurso de nuestra carrera por todos los conocimientos impartidos.

A nuestros tutores Lic. Flor Idalia Lanuza Gámez y Lic. Alberto Cayetano Sevilla Rizo por darnos apoyo incondicional y colaboración en el desarrollo del trabajo, brindándonos confianza y asesoría para la elaboración de esta tesis.

Nuestros más sinceros agradecimientos a la Facultad Regional Multidisciplinaria FAREM-ESTELI, por habernos permitido culminar nuestros estudios y todos los beneficios obtenidos como estudiantes.

A todas aquellas personas que de una u otra manera nos han ayudado a mejorar como personas y profesionales.

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
1.1.	Antecedentes	2
1.2.	Planteamiento del problema	4
1.3.	Formulación del problema	5
1.4.	Justificación.....	6
II.	OBJETIVOS	7
2.1.	Objetivo General.....	7
2.2.	Objetivo Específicos	7
III.	MARCO TEÓRICO.....	8
3.1.	Empresa	8
3.1.1.	Definición de Empresa.....	8
3.1.2.	Fines de la Empresa	8
3.1.3.	Características de la Empresas	9
3.1.4.	Clasificación de las Empresas	9
3.1.5.	Elementos de la Empresa.....	10
3.1.6.	Sector tortillero	12
3.1.6.1.	Antecedentes de la producción de tortilla.....	12
3.2.	Programa Usura Cero.....	13
3.2.1.	Generalidades del Programa Usura Cero	13
3.2.2.	Objetivos del programa Usura Cero.....	14
3.2.3.	Finalidad	15
3.2.4.	Áreas hacia donde se dirige el programa.....	15
3.2.5.	Monto del Crédito	15

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

3.2.6. Políticas para el otorgamiento de crédito	15
3.2.7. Requisitos para ingresar al programa de Micro crédito “Usura Cero”	16
3.2.8. Crédito	17
3.2.9. Uso que se le da a la palabra crédito en una empresa.	17
3.2.10. Ventajas de un crédito para mí:	18
3.2.11. Usos que se les da a un crédito en una empresa:	18
3.2.12. Clasificación de los créditos:	18
3.3. Proceso Productivo.....	18
3.3.1. Definición de proceso productivo	18
3.3.2. Factores que intervienen en el proceso de producción.	19
3.3.3. Clasificación de los costos de producción.....	19
3.4. La Estrategia	21
3.4.1. Tipos de estrategia	22
3.4.2. Propósito de la estrategia	23
3.4.3. Ámbitos de la estrategia	24
3.4.4. 5 P’s de la estrategia	25
3.4.5. FODA	26
3.4.6. Análisis FODA	29
3.4.7. Matriz FODA.....	29
V. HIPÓTESIS	30
5.1. Cuadro de operacionalización de variables	31
VI. DISEÑO METODOLÓGICO	35
5.1. Tipo de investigación	35
5.2. Población.....	35
5.3. Muestra	35

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

5.4. Aplicación de la formula para elegir la muestra.....	35
5.5. Métodos y técnicas de recolección de información	36
5.6. Etapas de la investigación	36
5.6.1. Etapa I: Investigación Documental.....	36
5.6.2. Etapa II: Elaboración de Instrumentos	36
5.6.3. Etapa III. Trabajo de campo:.....	37
VII. RESULTADOS	39
VIII. CONCLUSIONES.....	59
IX. RECOMENDACIONES	60
X. BIBLIOGRAFÍA	61
XI. ANEXOS	63

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende abordar el tema aporte del programa “Usura Cero” para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017.

Los beneficios del acceso al financiamiento por las entidades prestataria son cada vez más limitados, sin embargo, las posibilidades de crecimiento de una economía nacional o local son cada vez más elevadas. En Nicaragua la población tiene poco acceso al crédito, debido a factores como el uso inadecuado de los recursos recibidos, desviación de la inversión y altos estándares de calidad; sin embargo, el financiamiento al sector tortillero les ha permitido crecer socialmente y económicamente y es ahí donde Usura Cero aporta al desarrollo productivo.

Para efectos de este estudio es importante mencionar que Usura Cero tiene como objetivo aportar a que las mujeres del sector tortillero mejoren sus procesos productivos, y obtengan los beneficios que el programa ofrece.

En la parte medular de este trabajo se abarcan conceptos sobre empresa, sus características, su clasificación, además de las generalidades del programa Usura Cero, y se describe de forma detallada el proceso productivo

Finalmente, se presentan los resultados de las encuestas realizadas a las mujeres beneficiarias del programa Usura Cero con el objetivo de obtener información acerca de la contribución que hace el programa usura cero con las beneficiarias del sector tortillero.

1.1. Antecedentes

El programa Usura Cero está dirigido para conducir el proceso de la creación y desarrollo de pequeños negocios surge con el propósito de dar oportunidades a mujeres que tiene la capacidad de salir adelante por medio de la restitución de derechos, brindándoles alternativas de financiamiento muy favorable a sus condiciones económicas, así como las asesorías para el funcionamiento eficiente de sus negocios

Para elaborar este estudio se realizó consultas previas a diversas fuentes de información relacionadas al tema de investigación. Aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre 2017”.

En la Biblioteca “Urania Zelaya” (FAREM-Estelí). Se encontraron 4 tesis de seminario de graduación relacionadas con esta investigación y son:

Primer tesis Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas la presento Cascos Vásquez & Montenegro Díaz (2013) en la que se aborda “Efectos económico de los créditos otorgados por el programa Usura Cero a las microempresas del Barrio los Ángeles de la ciudad de Estelí durante el año 2011”.

Segunda tesis de Licenciatura en Banca y Finanzas la presento Altamirano Zavala, Castillo Rizo, & Arroliga Lanzas (2012) se titula “Impacto del financiamiento otorgado por programa microcrédito Usura Cero a mujeres dedicadas al comercio en el municipio de Estelí durante el periodo II semestre 2010”, el objetivo de esta investigación fue evaluar el impacto de los créditos facilitados por el programa microcrédito Usura Cero a mujeres dedicadas al comercio en el municipio de Estelí.

Tercera tesis de licenciatura en economía presentada por González González, López Cuba, & Miranda Flores (2013) y aborda el tema sobre: “Impacto económico del programa usura cero en los grupos solidarios del barrio los Ángeles de municipio

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

de Estelí en el periodo 2011-2012. El objetivo de esta investigación fue evaluar el impacto económico del programa usura cero en los grupos solidarios.

La última tesis de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas la presento Molina Montenegro, (2012) del financiamiento otorgado por el programa de microcrédito Usura Cero dedicadas al comercio en el barrio Orlando Ochoa de la ciudad de Estelí, periodo (2009,2010, 2011), el objetivo de esta investigación fue Evaluar el uso de la rentabilidad de los créditos facilitados por el programa a las microempresas orientadas al sector comercio.

1.2. Planteamiento del problema

En el municipio de Estelí, las personas por una u otras razones acuden a diferentes financieras para solicitar un crédito que les ayude a pagar alguna deuda o crear un negocio que genere ingresos económicos sustanciales que permitan mejorar la calidad de vida de sus familias. La aprobación de estos créditos depende de la disponibilidad de ingresos y de garantías que poseen las personas que acuden a las financieras; sino cuentan con requisitos como: poseer casa propia, tener un trabajo que les genere ingresos mensuales que se apeguen al salario mínimo, no se les da la oportunidad de acceder a un crédito y son excluidas del sistema financiero.

Las tortillerías son uno de los sectores más afectados por las exigencias de la mayoría de los sistemas financieros para optar a un crédito; porque este sector se encuentra integrado por mujeres de escasos recursos económicos y que en su mayoría se encuentran en situación de desempleo, motivo por el cual se ven obligadas a instalar un negocio en sus casas con el escasos capital personal que poseen, situación que conlleva a que la calidad y cantidad de producción de tortilla sea baja.

La baja calidad en un producto provoca que las personas disminuyan su consumo acción y a la vez pérdidas en lugar de ganancias para la economía familiar de las mujeres emprendedoras del sector tortillero. Debido a esta situación las mujeres de este sector han optado por el financiamiento del programa gubernamental Usura Cero para mejorar y aumentar la calidad de su producto.

En el distrito II del municipio de Estelí se encuentran mujeres agrupadas en grupos solidarios para optar a financiamientos del programa Usura Cero el cual les permitirá mejorar y continuar produciendo las tortillas de calidad. Situación que contribuirá a mejorar la economía de las familias de las mujeres que se dedican a esta ardua labor porque este programa otorga créditos sin exigencias de pagos ni pide prendas en garantía, también presenta a sus afiliados las alternativas de pagos y préstamos con bajos intereses.

1.3. Formulación del problema

Pregunta Problema

¿Cuál es el aporte del Programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017?

Sistematización del Problema

¿Cómo es el funcionamiento del programa Usura Cero?

¿Cómo ha sido la evolución del proceso productivo en el sector tortillero del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017?

¿Cuál es la utilidad del programa Usura Cero para las beneficiarias de este sector?

¿Cuáles son las propuestas estratégicas para el mejoramiento del proceso productivo en el sector tortillero?

1.4. Justificación

Esta investigación surge por el interés de destacar los múltiples beneficios que otorga el programa Usura Cero a las mujeres del sector tortillero ya que les proporciona créditos con intereses bajos y con requisitos de fácil cumplimiento, contribuyendo de esta manera al progreso económico de las mujeres del sector tortillero ;por tal motivo se considera importante realizar una investigación sobre la temática porque los datos obtenidos ayudarán a que las mujeres estén más informadas y puedan aprovechar las oportunidades de crédito que el programa gubernamental les ofrece.

El propósito general de realizar esta investigación es para determinar el aporte del programa Usura Cero al sector tortillero con la finalidad de mejorar la calidad de vida de las mujeres que son jefas de familias y forman parte de este proyecto. De igual manera se plantea una propuesta alternativa que permita mejorar la calidad y producción del sector antes mencionado.

La investigación que se realizará proporcionará datos de gran relevancia que ayudarán a que las mujeres con ideales emprendedores, tenga la información necesaria sobre este programa y puedan formar grupos solidarios que las conlleve a ser parte de los beneficios económicos que otorga este programa a través de su sistema de créditos para la mejora de sus negocios y de esta manera generan empleos aportando significativamente al desarrollo económico del municipio de Estelí.

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Determinar el aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017.

2.2. Objetivo Específicos

- Caracterizar el funcionamiento del programa Usura Cero
- Analizar la evolución del proceso productivo en el sector tortillero del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre del año 2017
- Determinar la utilidad del programa Usura Cero para las beneficiarias del sector tortillero.
- Proponer estrategias para el mejoramiento del proceso productivo en el sector tortillero.

III. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se definen 3 ejes teóricos los cuales constituyen la base conceptual de este estudio: 1) Empresa; 2) Programa Usura Cero; 3) Desarrollo del Proceso Productivo, 4) Estrategia.

3.1. Empresa

3.1.1. Definición de Empresa

Según Navas Mendoza (2007) una empresa es una unidad productiva agrupada por una persona o grupos de individuos con la finalidad de desarrollar una actividad desde el punto de vista económico, teniendo como único interés lucrar a través de la producción y distribución de bienes o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.

“La empresa en general se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cura una necesidad y, por el que se obtengan beneficios” (Pallares Zoilo, 2006, pág. 41).

3.1.2. Fines de la Empresa

Prestar un servicio o producir un bien económico: Se presta un servicio al vender productos (supermercado) curar enfermos (hospital) ofrecer diversión (circo) etc. Se produce un bien económico al extraer minerales, recoger frutos alimenticios, fabricar coches, muebles, aviones.

Obtener un beneficio: La empresa al desarrollar su actividad trata de conseguir una ganancia para retribuir el esfuerzo de quien ha coordinado los factores productivos.

Restituir los valores consumido para poder continuar su actividad: Si la empresa es una librería deberá ir haciendo nuevos pedidos de libros a los editoriales para ir reponiendo los libros vendidos y poder continuar vendiendo.

Funciones de la Empresa:

- **Función Económica:** Si la empresa es un instrumento económico de la sociedad industrial y desde este ángulo los factores importantes de la empresa son la determinación de costes y lucros.
- **Función de Dirección:** Comprende el análisis de cuál debe ser la función de dirección, su organización, sus calificaciones la formación de su personal y la preparación.
- **Función Social:** Para que la empresa funcione, todos sus miembros deben tener clara noción personal de su propio trabajo y de la empresa, y de su lugar en la empresa, como ciudadanos conscientes y no como sujetos impersonales.

3.1.3. Características de la Empresas

Las características de la empresa según Mangani (2011) son:

- Tienen fines o propósitos: sirven a la sociedad en satisfacer necesidades (económicas y sociales).
- Cuentan con recursos: financieros, materiales, instrumentos, información, conocimientos (destrezas especializadas, capacidades de relación, comunicación y motivación).
- Se basan en las capacidades humanas de sus miembros (competencias).

3.1.4. Clasificación de las Empresas

Según Nicusea (2016) sugiere que existen distintos criterios a partir de los cuales puede establecerse una clasificación de los tipos de empresas. Uno de los criterios que podemos considerar es el tamaño de un negocio, el número de personas que componen su plantilla. A partir de esta premisa, surgen cuatro modelos de proyectos diferentes que se enumeran a continuación:

- **Microempresa**

Una microempresa es un negocio que tiene un máximo aproximado de diez trabajadores en plantilla. Se trata de un micro negocio que puede ser administrado por un único profesional. Pese a que su nivel de facturación sea menor que el de otro tipo de negocios; conviene puntualizar que este tipo de proyectos tienen una gran influencia en la economía social al ser un medio de vida para los profesionales. Además, se trata de un tipo de negocio que puede tener potencial, es decir una evolución de menos a más.

- **Pequeñas empresas**

Las pequeñas empresas tienen un personal en plantilla de entre 11 y 49 trabajadores. Este tipo de negocio suele tener una tendencia de crecimiento más destacada que la de la microempresa. Además, en su estructura organizacional también cuenta con una división del trabajo. En muchos casos, las pequeñas empresas son negocios familiares.

- **Medianas empresas**

En la clasificación de tipos de negocios en función del tamaño también encontramos los negocios medianos. Que ofrecen una mayor oferta de empleo al poder contratar entre 50 y 250 profesionales. Se trata de un tipo de empresa que tiene una mayor estructura a partir de departamentos diferenciados. Tanto las pequeñas como las medianas empresas tienen mucha fuerza en la economía.

3.1.5. Elementos de la Empresa

Son los recursos fundamentales que se necesitan para su empleo y uso por la administración en la dirección, gestión y ejecución de todas las actividades que se realizan para la consecución de los objetivos.

Los elementos son los siguientes:

- Recursos humanos
- Recursos materiales
- Recursos financieros

La cantidad de los recursos debe estar en relación con las posibilidades de la empresa y el volumen efectivo de las tareas y operaciones para que no exista ni en exceso ni en defecto:

- Recursos humanos. En las distintas áreas hay directores, funcionarios, empleados y obreros clasificados en diferentes categorías y niveles jerárquicos:
- Directores y presidente de directorio (se encuentran ubicados en los órganos del gobierno) 1er nivel.
- Personal jerárquico (gerente general o administrador general) 2do nivel
- Gerente de áreas o sub-gerentes 3cer nivel.
- Producción fábrica o ingenio (logística ,finanzas, operaciones, ingeniería, campo)
- Jefes de división 4to nivel
- Jefes de departamento 5to nivel
- Jefes de sección 6to nivel
- Jefes de oficina 7mo nivel

Recursos materiales. Se encuentran constituidos por:

- materia prima e insumos, productos en proceso.
- muebles y enseres, materiales y útiles de escritorio.
- Vehículos, maquinaria y equipos, accesorios y repuestos.
- Herramientas de trabajo ligero y pesado.
- Productos terminados.

- Residuos y desechos que sirven para intervenir en la elaboración de otros productos.
- El aire, el viento y la energía solar.

Recursos financieros se encuentra constituido por:

- Capital personal o social.
- Ingresos por ventas
- Avances en cuenta corriente, sobregiro bancario, pagares, letras en descuentos, prestamos diversos
- Utilidad para reinversión
- Donaciones en especies o en dinero para mejorar su situación económica y financiera
- Bonos, descuentos, valores y letras hipotecarias.

3.1.6. Sector tortillero

3.1.6.1. Antecedentes de la producción de tortilla

Según Dulce (2014) menciona que la tortilla se produce a través del maíz y su origen está ligado con este cereal. El maíz se consume en América desde hace más de 7,000 años, fue parte fundamental de la alimentación de los incas, aztecas y mayas. En esa época el maíz era un alimento tan importante que, el Popol Vuh, hace referencia al maíz como el origen de la civilización.

El maíz blanco o criollo, era el grano que más se utilizaba para la elaboración de las tortillas. Aunque también se pueden elaborar con maíz amarillo, azul, morado, negro, naranja o rojo. El maíz blanco tiene un precio entre un 30 y un 50 por ciento más caro que el más amarillo debido hay que no hay oferta suficiente.

Las tortillas se preparaban a mano diariamente en cada casa, pero poco a poco, sobre todo en las ciudades, empezaron a aparecer tortillerías y la mayoría de las tortillas dejaron de hacerse a mano. Hoy en día, casi todas las tortillas que se consumen diariamente son hechas utilizando tortilla doras automáticas.

En la actualidad:

Según Red (2008) menciona que las tortillas es un consumo diario de al menos una vez al día, y casi siempre tres veces al día. Las fábricas de tortillas (tortillerías) son muy comunes en cualquier ciudad, pueblo, colonia e incluso hay lugares donde hay varias en una sola calle.

Se siguen vendiendo tortillas en muchos lugares hechas a mano, popularmente las Tortillas de Mano y, aunque su precio es más caro que el de las tortillas de máquina, su sabor es mucho más sabroso y la tortilla un poco más gruesa, pero lo justo para poder degustar su exquisito sabor. La tortilla hecha a mano es mucho más tradicional, aunque hoy día, en lugar de cocinarlas a leña (que todavía sigue habiendo lugares en que se calientan así) las cocinan en comales especiales para ello, utilizando el gas de uso doméstico.

La tortilla es un alimento que se consume durante todo el año, en cualquier ocasión, con todo tipo de comidas.

3.2. Programa Usura Cero

3.2.1. Generalidades del Programa Usura Cero

Según Cruz (2017) El Gobierno de Reconciliación y Unidad nacional ha venido impulsando desde el año 2007 el programa usura cero teniendo como principal objetivo el desarrollo integral de las mujeres, el fortalecimiento de su autoestima y la multiplicación de sus capacidades. Este programa ha llegado a miles de féminas emprendedoras del país, permitiéndoles mejorar las condiciones económicas y laborales.

Como resultado de la experiencia acumulada, se plantean modificaciones al reglamento operativo del crédito, con el propósito de continuar atendiendo a las mujeres que deseen iniciar un negocio; pero también aquellas que han estado en el

programa y que deben continuar fortaleciéndolo, a través del mejoramiento en la calidad de sus productos y productividad.

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

El programa Usura Cero ya tiene 10 años de otorgar créditos a bajos intereses, ya que es un proyecto social destinado para el progreso económico de las mujeres del municipio de Estelí

El crédito que el programa otorga permite que la comunidad femenina que son parte del sector tortillero puedan desarrollar sus negocios, evitar la usura de las empresas de microcrédito y así tener la posibilidad de salir de la pobreza por la que atraviesan actualmente.

Los gabinetes del poder ciudadano son los encargados de visitar y organizar a las mujeres de manera que ellas decidan con quien estar en su grupo solidario para que pueden ser incluidas en el programa; para ello es necesario que se agrupen de acuerdo a sus intereses y expectativas que tienen para desarrollar sus negocios y superarse económicamente.

3.2.2. Objetivos del programa Usura Cero

El objetivo general del programa usura cero, es establecer las políticas de créditos que regula la administración del financiamiento, permitiendo de esta manera fortalecer las potencialidades de los negocios de las protagonistas del programa. Para ello, promueven lo siguiente:

- Otorgar créditos a las mujeres que cumplan con los requisitos establecidos.
- Utilizar los fondos del programa en forma aprovechable para su crecimiento en beneficio de sus usuarias de créditos.

- Administrar las actividades de préstamos con la suficiente base legal y de manera eficiente.

3.2.3. Finalidad

Este programa es impulsado por el gobierno el cual está dirigido a las mujeres de los seis municipios Estelianos, teniendo como propósito fomentar nuevas fuentes de empleos y expandir otras en los pequeños negocios que ya tienen algunos años de estar establecidos.

3.2.4. Áreas hacia donde se dirige el programa

El propósito de este programa es el de apoyar al sector femenino, ya que por su puntualidad de pago y buena administración de fondos pueden crecer con sus créditos. Estas son mujeres emprendedoras que se organizan en grupos para adquirir los préstamos y con ellos el programa Usura Cero pretende que haya garantías de pago de acuerdo a estudios desarrollados en este departamento. (Red de comunicadores, 2011)

3.2.5. Monto del Crédito

El monto del crédito se determina en función de la disponibilidad de fondos para préstamos que posee el programa se establecen los siguientes montos de créditos: C\$ 5,500, C\$ 7,000, C\$ 10,000, C\$ 15,000, y C\$ 20,000.

Cuando ingresan al programa (primer crédito), el financiamiento de 5,500 a 7,000 será en correspondencia con el tipo de negocio que proponga la protagonista que será evaluado por el comité de crédito el monto de 20,000 se otorgará en el décimo crédito para emprendimientos que han evolucionados y requieren infraestructura y equipamiento.

3.2.6. Políticas para el otorgamiento de crédito

- Edad de las protagonistas.
- Documento de identificación.
- Ubicación geográfica de atención.

- Interés de emprender negocio.
- Protagonistas con negocio por cuenta propia,
- Negocio productivo.
- Actividad a financiar y visita de verificación.
- Organización en grupo solidario.
- Capacitación y Asistencia Técnica.
- Atención en programas de gobierno.
- Fiadoras solidarias.
- Endeudamiento.
- Forma de pago.
- El tipo de Crédito.
- Monto del crédito.
- Permanencia en el programa.
- Vencimiento en los créditos y periodos de pago.
- Forma de pago
- Tasa de interés.
- Mantenimiento de valor.
- Tasa de interés por mora.
- Tipo de garantía.
- Tipo de contrato con el grupo solidario

3.2.7. Requisitos para ingresar al programa de Micro crédito “Usura Cero”

Según Osegueda Molina, Guevara Polanco, & Armas Hernández (2016) mencionan que para ingresar al programa deben de cumplir los siguientes requisitos:

Ingreso en los barrios

- Mujeres mayores de 18 años.
- Que tengan cédula de identidad vigente.
- Que residan en barrios ubicados en zonas urbanas.

- Dispuestas a organizarse solidariamente en grupos de 5 a 10 personas, que no habiten en la misma vivienda, no sean familiares y estén dispuestas a firmar el acta de compromiso. Con ingresos individuales netos menores de la canasta básica.
- Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo.
- Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su plan de negocios.
- Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales definidos las cuotas de amortización del préstamo hasta su cancelación.
- Que tengan buen récord de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución.

3.2.8. Crédito

Moreno Gutiérrez (2009) define que es el poder para obtener bienes o servicios por medio de la promesa de pago a futuro estableciendo una fecha determinada.

3.2.9. Uso que se le da a la palabra crédito en una empresa.

- “Comprando a crédito” o “extendiendo a crédito” implican una transacción a crédito, o el cambio de un valor presente con una promesa de pago. El comprador demuestra su poder de influencia y confianza para sus bienes y / o capital. La obligación de pagar es a la vez moral y legal; las leyes de todos los países del mundo protegen al otorgante del crédito y previenen la acción legal en contra del deudor moroso (la persona que debe y no paga).
- Créditos establecidos por la empresa: aquí crédito significa la aceptación de la promesa de pago omitida por el comprador o la buena voluntad por parte del vendedor para creer en el comprador.
- Ser un instrumento de crédito u objeto: significa obtener la confianza por parte de los vendedores para obtener una compra.

- Instrumentos o documentos de crédito: consiste en la promesa de pago documentada que manifiestan una transacción formal de crédito (cheques, pagares, y contratos de crédito).

3.2.10. Ventajas de un crédito para mí:

- Que puedes pagar algo a plazos y llevarte otra cosa y así ir pagando.
- Que puedes obtener fácil un préstamo.

3.2.11. Usos que se les da a un crédito en una empresa:

- Para iniciar la empresa.
- Para comprar todo lo que la empresa vaya necesitando.

3.2.12. Clasificación de los créditos:

Por su accesibilidad o plazos de pago:

- A corto plazo (menor de un año).
- A mediano plazo (de 1 a 5 años).
- A largo plazo (de 5 años en adelante)

3.3. Proceso Productivo

3.3.1. Definición de proceso productivo

Se puede expresar, en sentido general, que el conjunto de actividades para la realización de un producto, la presentación de un servicio o desarrollo de una actividad comercial contribuye a un proceso. De igual manera el proceso productivo se define como una serie de dinámicas planteadas y consecutivas que realizan una transformación sustancial de los insumos que entran en juego para producir tal producto. (González, 2015)

3.3.2. Factores que intervienen en el proceso de producción.

Los factores que inciden son:

- Materia Primas y Materiales
- Combustibles
- Energía, etc.

3.3.3. Clasificación de los costos de producción

Según Bautista García & Cruz (2011) mencionan de manera ordenada una clasificación general de los costos, recopilado de distintos autores reconocidos que nos ayudarán a extender con claridad las diferencias que existen entre los diferentes tipos de costos para dilucidar su utilización y propósito de los mismos.

Los costos pueden ser clasificados de acuerdo con el enfoque que se les dé:

- **Costos de producción:** Son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados.
- **Costos de distribución o venta:** Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio.
- **Costos de administración:** Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de operaciones generales de la empresa.
- **Costos financieros:** Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento.

De acuerdo con su identificación con una actividad departamento o producto.

- **Costos directos:** Son los que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas.
- **Costo indirecto:** Son aquellos costos que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas este tipo de costos son aquellos comunes o muchos artículos y no son directamente asociados a ningún artículo.

De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados:

- **Costos históricos:** Son aquellos que se obtienen después de que el producto haya sido manufacturado este tipo de costo indica lo que ha costado producir un determinado bien o servicio.
- **Costos predeterminados:** Son aquellos que se calculan antes y durante la producción en un determinado artículo o servicio en forma estimada o aplicando el costo estándar.

De acuerdo con el tiempo en que se encargan o se enfrentan a los ingresos:

- **Costo del producto:** Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es decir, son los costos de los productos que se han vendidos sin importar el tipo de venta.
- **Costos de periodo:** Están con referencia al tiempo que abarca para la determinación del costo de producción que pueden ser diarios, semanales, quincenales y máximo mensualmente.

De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo:

- **Costos controlables:** Este tipo de costos son aquellos sobre los cuales una persona de determinado nivel tiene autoridad para realizarlos o no. es importante hacer notar que, en última instancia, todos los costos son controlables en uno u otro nivel de la organización; resulta evidente que a medida que se asciende a niveles altos de la organización los costos son más controlables

- **Costos no controlables:** En algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre; tal caso de la depreciación del equipo para el supervisor, porque dicho gasto fue una decisión tomada por la alta gerencia

De acuerdo con su comportamiento:

- **Costo fijo:** Son aquellos que están en función del tiempo, ósea, no se sufre alteración alguna, son constantes, aun cuando se presentan grandes fluctuaciones en el volumen de producción.
- **Costos variables:** Son aquellos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas.
- **Costos mixtos:** Tienen las características de fijos y variables a lo largo de varios rangos relevantes de operación existen dos tipos de costos mixtos: costos similares y costos escalonados.

3.4. La Estrategia

Según (Maldonado, 2016) En el año 1944 en el diccionario Larousse se define estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir. Aquí se confirma la referencia sobre el surgimiento en el campo militar, lo cual se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla, sinónimo de rivalidad, competencia; no obstante, es necesario precisar la utilidad de la dirección estratégica no sólo en su acepción de rivalidad para derrotar oponentes sino también en función de brindar a las organizaciones una guía para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimiento de la misión.

En términos empresariales, podemos definirla como: la movilización de todos los recursos de la empresa en conjunto, para tratar de alcanzar objetivos a largo plazo. La táctica es un esquema específico que determina el empleo de los recursos dentro de la estrategia general. En el plano militar, la movilización de las tropas es una táctica dentro de una estrategia más amplia; en el plan gerencial, el presupuesto anual o el plan anual de inversiones, son planes tácticos dentro de una estrategia global a largo plazo. Una guerra requiere la aplicación de una o más estrategias;

cada estrategia requiere varias decisiones o medidas tácticas. La planificación quinquenal en una empresa exige la adopción de una estrategia, a la cual se unen los planes tácticos de cada uno de los años de ese período.

El propósito de las estrategias, entonces, es determinar y comunicar a través de un sistema de objetivos y políticas mayores, una descripción de lo que se desea que sea la empresa. Las estrategias muestran la dirección y el empleo general de recursos y de esfuerzos. No tratan de delinear exactamente cómo debe cumplir la empresa sus objetivos, puesto que ésta es la tarea de un número enorme de programas de sustentación mayores y menores.

La estrategia empresarial es un plan de utilización y asignación de los recursos disponibles con el fin de modificar el equilibrio competitivo y de volver a estabilizar a favor de la empresa considerada.

Formular la estrategia empresarial, y luego implementarla, es un proceso dinámico, complejo, continuo e integrado, que requiere de mucha evaluación y ajustes.

3.4.1. Tipos de estrategia

Interactivas:

- Penetración en el mercado: se basa en actividades que ayuden a que el producto se posicione en el mercado.
- Desarrollo del mercado: Aquí es donde el propietario de una empresa pone una igual en otra parte del lugar.
- Desarrollo del producto: Su principal función es de tratar vender más a través de la innovación y así poder alcanzar mayores ventas.

Integrativas:

- Integración hacia adelante: Aquí busca tener un mayor control en los distribuidores.
- Integración hacia atrás: busca tener un mayor control sobre los proveedores para así poder obtener mayores productos que ayuden a crecer las utilidades de la empresa.

- Consultor internacional, experto en estrategias gerenciales.
- Integración Horizontal: Aquí busca no tener competidores y por lo tanto busca comprar a la competencia.

Diversificados:

- Concéntrica: Se añaden nuevos productos, que se relacionan con el producto principal.
- Conglomerados: Se añaden nuevos productos, que no se relacionan con el producto principal.
- Horizontal: Se añaden nuevos productos no relacionados, para el cliente actual.
- Otras (Asociaciones)
- Reducción: Aquí busca la reducción de costos para que se tenga una mayor utilidad.
- Desposeimiento: aquí es donde se vende una acción para que tenga más dueños y así inviertan su capital.
- Liquidación: Es donde es mejor que la empresa sede de quiebra.
- Combinación: Es donde surgen varias actividades o estrategias simultáneamente.

3.4.2. Propósito de la estrategia

La estrategia, por su papel vital, es uno de los campos más prolíficos y estudiados de la gestión de empresas. Su complejidad e incertidumbre es fruto de la síntesis que realiza de los elementos de la empresa y del entorno. Despierta un gran interés porque marca el argumento del drama en el que se decide el destino de las empresas y del que resultan sus mayores aciertos y sus más denigrantes fracasos.

La estrategia no es más que una decisión sobre las metas, objetivos y acciones de la organización para prosperar en su entorno. La toma de éstas se produce tras un análisis del entorno de la organización, sus mercados y sus competidores.

La estrategia debe ajustar los medios a los objetivos. Las acciones que prepara no consisten solamente en las tareas necesarias para conseguir de forma inmediata un determinado objetivo. También consisten en programas mediante los que se crean capacidades para mejorar la consecución de esos objetivos en el futuro.

La estrategia requiere seleccionar unos mercados atractivos y conseguir una posición competitiva favorable en los mismos. Esto conlleva la decisión sobre tres aspectos.

- Selección de los clientes a los que se va a servir.
- Selección de la proposición de valor que se les proporcionará.
- Selección de las capacidades que permitirán crear valor tanto a los clientes como a los accionistas.

El propósito de la estrategia es mejorar la posición respecto a los competidores. En el caso de las administraciones e instituciones no lucrativas pasa por desarrollar en profundidad su misión de una forma eficiente en costos. En el de las empresas pasa por construir y utilizar una ventaja competitiva que les permita satisfacer mejor a los clientes y retribuir mejor a sus accionistas.

3.4.3. Ámbitos de la estrategia

Las decisiones y acciones en las organizaciones se dan a tres niveles: el táctico, el operativo y el estratégico.

Al nivel estratégico se integran los elementos de la empresa, sus procesos, metas y funciones. Se comprometen inversiones cuantiosas de esfuerzo y de dinero que crean capacidades, pero también rigideces. Son decisiones trascendentes y con efectos a largo plazo. De su acierto dependerá la situación de la organización en el futuro.

La estrategia, en organizaciones grandes, se diferencia en tres ámbitos principales: la estrategia corporativa, la competitiva y las de apoyo.

- **La estrategia corporativa** establece unas metas generales relativas a las diferentes líneas de negocio y funciones, con un foco principalmente financiero.

Una decisión fundamental en la estrategia corporativa es la gestión de la cartera de negocios, mediante la cual se determina en qué líneas de negocio debe estar presente la empresa.

- **La estrategia competitiva** busca conseguir una situación favorable de unidades de negocio concretas en sus propios mercados respecto a sus competidores. Aquí se persiguen objetivos con un énfasis más comercial.

3.4.4. 5 P's de la estrategia

Para diseñar estrategias, disponemos de cinco instrumentos básicos, que se han de combinar adecuadamente, con el fin de conseguir los objetivos previstos.

- **Estrategia como Plan;** Son cursos de acción que nos permiten lograr objetivos. Es una especie de curso de acción conscientemente determinado, una guía (o una serie de guías) para abordar una situación específica. La estrategia es un plan, una especie de curso de acción conscientemente determinado, una guía para abordar una situación específica. De acuerdo a esta definición las estrategias tienen dos características esenciales: se elaboran antes de las acciones en las que se aplicaran y se desarrollan de manera consciente y con un propósito determinado.
- **Estrategia como Pauta de acción;** Esta estrategia se refiere a una maniobra para ganar la partida al contrincante (señales de mercado). De igual manera, una corporación puede amenazar con ampliar la capacidad de su planta para desanimar al competidor de construir una nueva planta. Aquí la verdadera estrategia (y que se torna como plan, es decir, la intención real) es la amenaza, no la expansión. Como tal, es una pauta de acción o maniobra.
- **Estrategia como Patrón;** En este, la estrategia es un modelo. Esta estrategia es consistencia en el comportamiento, tanto si es intencional como si no lo es. La estrategia es un modelo, un patrón en un flujo de acciones, de acuerdo a

esta definición la estrategia es consistencia en el comportamiento, tanto si es intencional como si no lo es.

- **Estrategia como Posición;** Este tipo de estrategia es el medio para ubicar a la organización en un ambiente competitivo. La estrategia es una posición, en particular un medio para ubicar una organización en lo que los teóricos de la organización suelen llamar un medio ambiente. De acuerdo a esta definición, la estrategia viene a ser la fuerza mediadora o el acoplamiento entre organización y medio ambiente, o sea entre el contexto interno y el contexto externo, en términos de la administración, un dominio del producto de mercado, o sea el lugar donde se concentran los recursos.
- **Estrategia como Perspectiva;** En este, la estrategia es un concepto, por ejemplo "Liverpool es parte de tu vida". Mientras la anterior definición mira hacia fuera, buscando ubicar a la organización en un entorno externo y en posiciones concretas, la quinta mira hacia el interior de la organización, es decir hacia las cabezas del estratega colectivo, pero con una visión más amplia. Aquí, la estrategia es una perspectiva, su contenido implica no solo la selección de una posición, sino una manera particular de percibir al mundo. Existen organizaciones que favorecen la mercadotecnia y construyen toda una ideología alrededor de ella.

3.4.5. FODA

FODA Es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

FODA es el análisis de las características propias de la organización, es decir, observar cuáles son sus fortalezas y oportunidades en el mercado, por ejemplo: disponibilidad de recursos económicos, personal, calidad del producto, entre otros y, su situación externa a través del estudio de las amenazas y oportunidades en referencia a la situación actual de la competencia y del ámbito político, económico y

social por el cual atraviesa el país en donde se desenvuelve, por ejemplo: el pago de los impuestos, la legislación laboral, el desempleo o empleo, los avances tecnológicos, entre otros puntos.

Asimismo, durante el estudio de lo anteriormente indicado se debe de determinar los siguientes puntos: cómo se puede resaltar las fortalezas, cómo se puede aprovechar las oportunidades, cómo se puede amparar la empresa de las debilidades y, cómo se enfrentan las amenazas. De la misma forma, en referencia a la competencia, se debe de analizar cuál es la competitividad actual, cuál es su estructura, cómo evolucionan, cuáles son los objetivos de la misma, cómo sus decisiones afectan a la empresa y, los aspectos fuertes y negativos de la competencia.

El objetivo primario del análisis FODA consiste en obtener conclusiones sobre la forma en que el objeto estudiado será capaz de afrontar los cambios y las turbulencias en el contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

Ese constituye el primer paso esencial para realizar un correcto análisis FODA. Cumplido el mismo, el siguiente consiste en determinar las estrategias a seguir.

Para comenzar un análisis FODA se debe hacer una distinción crucial entre las cuatro variables por separado y determinar qué elementos corresponden a cada una.

A su vez, en cada punto del tiempo en que se realice dicho análisis, resultaría aconsejable no sólo construir la matriz FODA correspondiente al presente, sino también proyectar distintos escenarios de futuro con sus consiguientes matrices FODA y plantear estrategias alternativas.

Tanto las fortalezas como las debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las

amenazas son externas, y solo se puede tener injerencia sobre ellas modificando los aspectos internos.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc. Son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas. Son aquellas situaciones externas, positivas, que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc. Son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización. Son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que, llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.

En síntesis:

- Las fortalezas deben utilizarse
- Las oportunidades deben aprovecharse
- Las debilidades deben eliminarse y
- Las amenazas deben sortearse

3.4.6. Análisis FODA

El análisis FODA es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores proyectos de mejora.

En el proceso de análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, Análisis FODA, se consideran los factores económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo de la empresa, que inciden sobre su quehacer interno, ya que potencialmente pueden favorecer o poner en riesgo el cumplimiento de la Misión institucional.

La previsión de esas oportunidades y amenazas posibilita la construcción de escenarios anticipados que permitan reorientar el rumbo de la institución. Las fortalezas y debilidades corresponden al ámbito interno de la institución, y dentro del proceso de planeación estratégica, se debe realizar el análisis de cuáles son esas fortalezas con las que cuenta y cuáles las debilidades que obstaculizan el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

3.4.7. Matriz FODA

Una vez realizado el estudio de los aspectos internos y externos de la empresa, se debe de elaborar la matriz FODA, con el fin de analizar ambos aspectos y, de esta manera formular y seleccionar las estrategias a seguir en el mercado. La importancia de la matriz FODA es que permite analizar todos los elementos que envuelven un negocio y, de esta manera realizar una estrategia que cumpla con el objetivo planteado por la empresa. Asimismo, el estudio de la matriz FODA permite observar soluciones, identificar los problemas que permitan cumplir los objetivos y, visualizar los puntos débiles de la empresa y transformarlos en fortalezas y oportunidades, así como, potenciar los puntos fuertes de la empresa u organización.

V. HIPÓTESIS

Las contribuciones del programa usura cero ayudan a fortalecer el desarrollo del proceso productivo del sector tortillero del distrito II del municipio de Estelí durante el I semestre 2017.

5.1. Cuadro de operacionalización de variables

Objetivos Específicos	Dimensiones de Análisis.	Definición Operacional.	Categorías Índice	Fuente
<p>➤ Caracterizar el funcionamiento del programa Usura Cero</p>	<p>Empresa</p>	<p>Según Navas Mendoza (2007), una empresa es una unidad productiva agrupada por una persona o grupos de individuos con la finalidad de desarrollar una actividad desde el punto de vista económico, teniendo como único interés lucrar a través de la</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fines de la empresa. - Características de las empresas. <ul style="list-style-type: none"> ○ Satisfacer necesidades ○ Capacidades humanas - Clasificación de las empresas. <ul style="list-style-type: none"> ○ Microempresa ○ Pequeña empresa ○ Mediana empresa - Elementos de la empresa <ul style="list-style-type: none"> ○ Recursos humanos ○ Recursos 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Encuesta

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Objetivos Específicos	Dimensiones de Análisis.	Definición Operacional.	Categorías Índice	Fuente
		producción y distribución de bienes o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.	<ul style="list-style-type: none"> ○ materiales ○ Recursos financieros 	
<p>➤ Analizar la evolución del proceso productivo en el sector tortillero</p>	Proceso Productivo	<p>Se define como una serie de dinámicas planteadas y consecutivas que realizan una transformación sustancial de los insumos que entran en juego para producir tal producto. (González, 2015)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Factores que intervienen en el proceso de producción. - Clasificación de los costos de producción. <ul style="list-style-type: none"> ○ De acuerdo a su enfoque ○ De acuerdo con su identificación ○ De acuerdo con el tiempo ○ De acuerdo con el control ○ De acuerdo con su comportamiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Encuesta

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Objetivos Específicos	Dimensiones de Análisis.	Definición Operacional.	Categorías Índice	Fuente
<p>➤ Determinar la utilidad del programa Usura Cero para las beneficiarias del sector tortillero.</p>	<p>Crédito</p>	<p>Moreno Gutiérrez (2009), define que es el poder para obtener bienes o servicios por medio de la promesa de pago a futuro estableciendo una fecha determinada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ventajas del crédito - Clasificación de los créditos <ul style="list-style-type: none"> ○ Largo plazo ○ Mediano plazo ○ Corto plazo - Usos del crédito <ul style="list-style-type: none"> ○ Adquirir materias primas ○ Capital de trabajo ○ Inversiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Encuesta
<p>➤ Proponer estrategia para el mejoramiento del proceso productivo en el sector tortillero.</p>	<p>Estrategias</p>	<p>Según Maldonado, (2016), en el diccionario Larousse se define estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir. En</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de estrategias <ul style="list-style-type: none"> ○ Integrativas ○ Interactivas ○ Diversificados - 5 P's de la estrategia. <ul style="list-style-type: none"> ○ Estrategia con plan ○ Estrategia con paísa de acción ○ Estrategia con patrón ○ Estrategia con 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Encuesta

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Objetivos Específicos	Dimensiones de Análisis.	Definición Operacional.	Categorías Índice	Fuente
		<p>términos empresariales, podemos definirla como: la movilización de todos los recursos de la empresa en conjunto, para tratar de alcanzar objetivos a largo plazo.</p>	<p>Posición</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Estrategia como perspectiva <p>- Análisis FODA</p> <p>- Matriz FODA</p>	

VI. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. Tipo de investigación

Según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010) define la investigación como un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno.

La presente investigación aplicada es de enfoque mixto porque se combinan los enfoques cualitativos y cuantitativos ya que ambos enfoques resultan muy valiosos puesto que se evaluará la realidad que se presenta en la organización.

5.2. Población

La población es la totalidad del fenómeno que se analizará, en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudiará. La investigación se referirá a 215 mujeres que corresponde al total de féminas del distrito II del municipio de Estelí que pertenecen al sector tortillero y que son parte del Programa Usura Cero.

5.3. Muestra

La muestra se define como un subconjunto del total de elementos que pertenecen a la población. El muestreo que se llevará a cabo será probabilístico porque todos los sujetos de la población tienen la misma posibilidad de ser elegidos para la obtención de datos que facilitarán sustentar la investigación.

5.4. Aplicación de la formula para elegir la muestra

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

Luego de haber hecho los cálculos matemáticos nos encontramos con una muestra de 215 Mujeres que pertenecen al distrito II que se dedican a laborar en el sector tortillero y que son financiadas por el programa Usura Cero.

5.5. Métodos y técnicas de recolección de información

Los métodos y técnicas utilizados para llevar a cabo la recolección de la información serán los siguientes:

- Entrevistas
- Encuestas
- Revisión de documentos

5.6. Etapas de la investigación

5.6.1. Etapa I: Investigación Documental

El día sábado 18 de marzo del año 2017 se decidió el tema objeto de investigación, seguidamente acudimos a revisar bibliografía como: libros, tesis tanto en internet como en la biblioteca de la universidad y se entrevistó a la delegada de Usura Cero, con el fin de indagar sobre la viabilidad y disponibilidad de información sobre el tópico a estudiar.

El tema que se eligió corresponde a la indagación de los aportes que brinda el programa usura cero a las mujeres emprendedoras del sector tortillero del municipio de Estelí. Esta investigación es de gran importancia para las personas que deseen poner un negocio propio y disminuir los índices de pobreza que predominan en sus hogares.

5.6.2. Etapa II: Elaboración de Instrumentos

La elaboración de instrumentos se hace para analizar el tema a investigar para abordar los aspectos y personas que servirán para la obtención de datos confiables que puedan contribuir al cumplimiento de todos los objetivos planteados en la averiguación.

Los instrumentos de recogida de datos se empezaron a elaborar el día 18 de abril durante el I semestre del año 2017. La indagación que se pondrá en práctica tiene un

enfoque cualitativo -cuantitativo por tal motivo utilizaremos técnicas e instrumentos como: encuestas y entrevistas aplicables al personal a cargo del programa anteriormente mencionado y a las mujeres beneficiadas a través del programa.

Entrevista

Según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010) define como una reunión para intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado). En la entrevista, a través de preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema.

La entrevista fue aplicada a la delegada departamental del programa Usura Cero con respecto a la investigación se utilizaron las entrevistas semiestructuras porque se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados.

Encuesta

La encuesta fue aplicada a través de preguntas abiertas y cerradas con el fin de obtener respuesta sobre la situación objeto de estudio, las cuales serán respondidas por las mujeres beneficiadas con los microcréditos otorgados por el programa gubernamental Usura Cero. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010)

5.6.3. Etapa III. Trabajo de campo:

Procedimiento

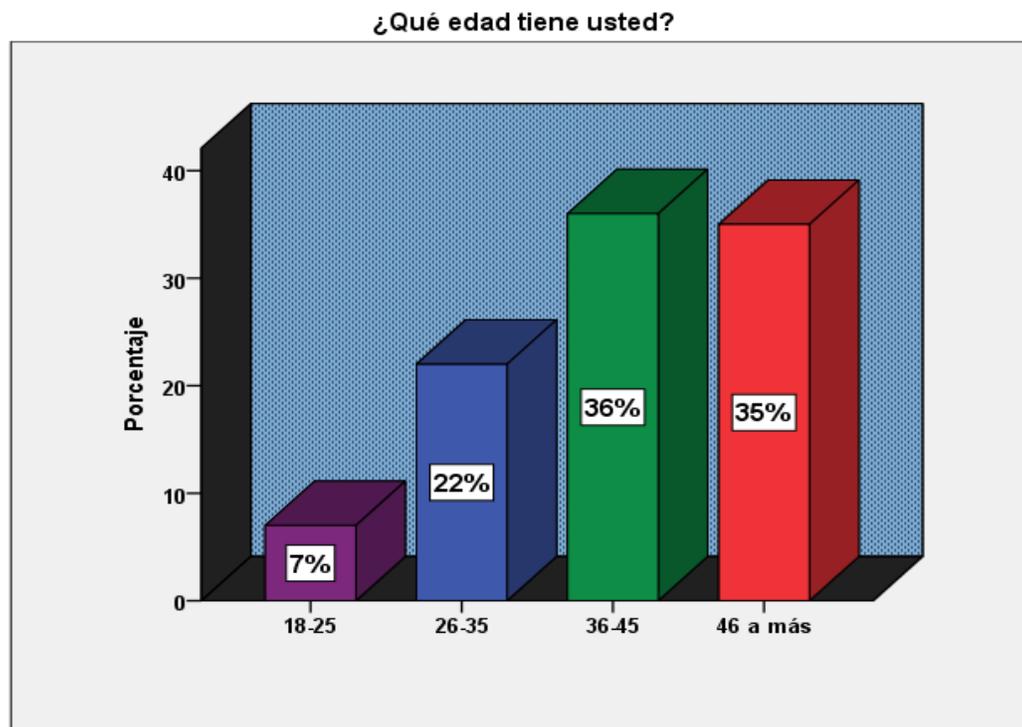
La averiguación se basa en la recolección de datos para determinar los beneficios que otorga el programa Usura Cero a las mujeres en especial a las que se dedican a la elaboración de tortillas en el municipio de Estelí. La información se obtuvo por medio de técnicas como entrevistas dirigidas a las mujeres emprendedoras del

sector tortillero al personal administrativo del programa antes descrito al igual se pondrán en práctica varias encuestas.

VII.RESULTADOS

Objetivo 1: Caracterizar el funcionamiento del programa Usura Cero.

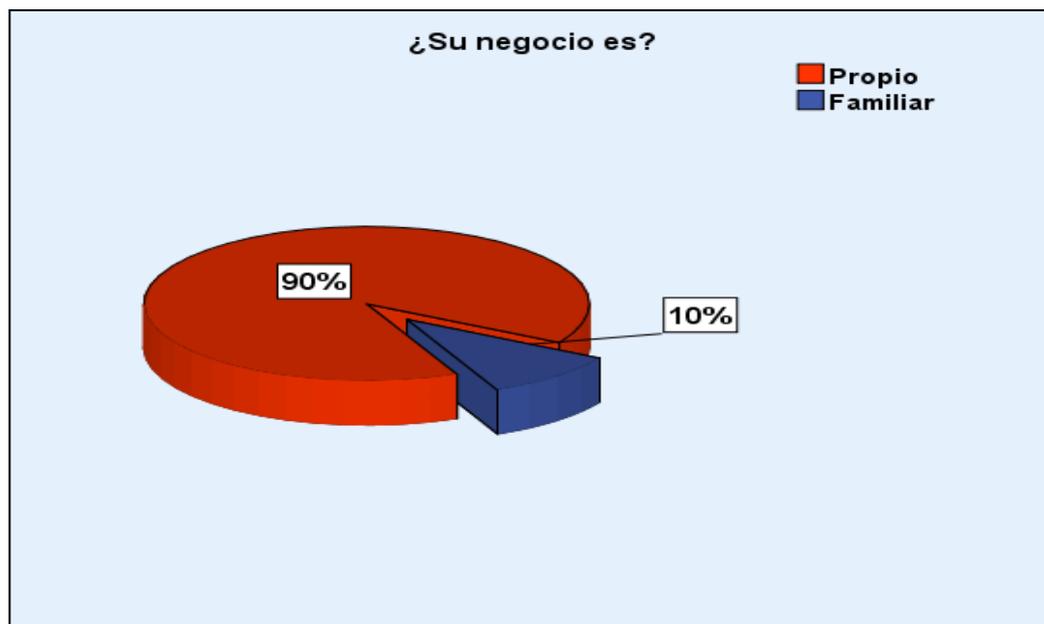
Gráfico N°1 Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Como se puede observar en la gráfica anterior se concluye que el rango de edades de mujeres que han sido beneficiadas con el Programa Usura Cero, está entre las edades de 36-45 años equivalente al 36% del total de féminas encuestadas, un 35% corresponde al rango de 46 años a más, lo que significa que las mujeres adultas son las que más son beneficiadas con dicho programa y ahí es donde se cumple una de las políticas del programa Usura Cero un 22% está en el rango de 26-35 años y un 7% entre la categoría de edad de 18-25 años de edad en conclusión el programa está dirigido a todas las mujeres que deseen mejorar su negocio siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos.

Gráfico N°2 Negocio



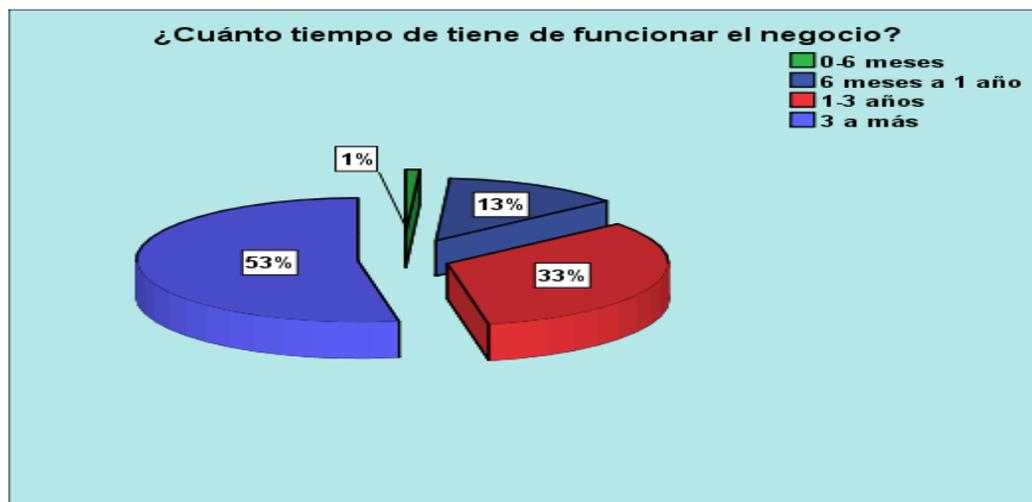
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Según la encuesta realizada a las protagonistas opinaron que el 90% de los negocios que tienen es propio y el 10% restante respondió que era familiar.

Según Philip (2006) menciona que un negocio debe de entenderse como un proceso de satisfacción de las necesidades de los clientes y no como un proceso de satisfacción de un producto. Los productos son pasajeros mientras que las necesidades básicas y los grupos de consumidores existirán siempre.

Dichas mujeres emprendieron su negocio con el objetivo de ser el sustento de la familia y obtener ingresos extras, lo que indica que de esta forma no solamente se involucra la mujer como tal, sino también a toda la familia pues se va creando en ella ese espíritu de emprendedurismo y apoyo tanto económico como persona.

Gráfico N°3 Tiempo que tiene de funcionar el negocio



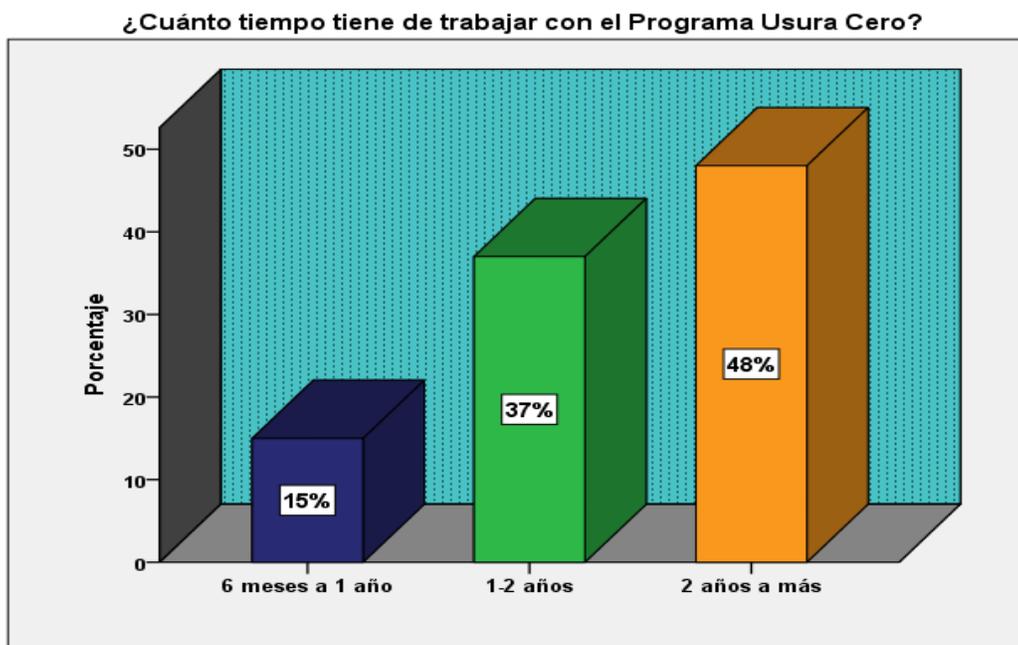
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Al indagar sobre el tiempo que tiene de funcionar su negocio, el total de las mujeres encuestadas el 53% respondieron que su negocio ha venido trabajando de 3 años a más, y el 33% tiene de 1 a 3 años.

Para el funcionamiento de un negocio, se debe volver a mirar a los objetivos propuestos para saber qué se cumplió y qué no. Darle una vuelta, analizar cuáles de las tareas estuvieron bien y cuáles no fueron más que una pérdida de tiempo.

Esto indica el poder de emprendedurismo que las mujeres en especial las madres de familia tienen para obtener ingresos extra lo que en su mayoría a buscar apoyo para mejorar su negocio de forma que ellas puedan brindar un servicio de calidad para los clientes en donde se ubique su negocio.

Gráfico N°4 Tiempo de trabajar con el programa



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

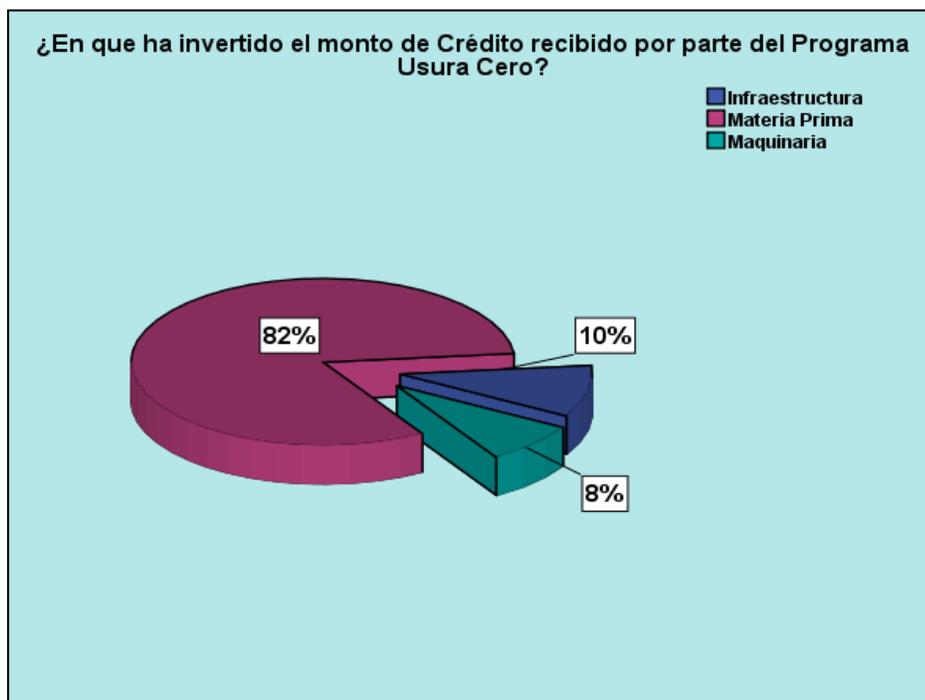
Según Cruz (2017), El Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional ha venido impulsando desde el año 2007 el programa usura cero teniendo como principal objetivo el desarrollo integral de las mujeres, el fortalecimiento de su autoestima y la multiplicación de sus capacidades.

El 48% de los encuestados respondieron que el tiempo que tienen de trabajar con el programa es de 2 años a más, y el 37 % argumentó tener de 1 a 2 años.

Las mujeres encuestadas opinaron que llevaban tiempo trabajando de manera eficiente pues ellas han cumplido tanto con las políticas como con los requisitos establecidos en el programa argumentando que llevan años de trabajar de la mano y que por los resultados obtenidos estarían dispuestas a seguir trabajando pues dicho programa tiene como objetivo fomentar nuevas fuentes de empleos y expandir otras en los pequeños negocios que ya tienen algún tiempo de estar establecidos.

Objetivo 2: Analizar la evolución del proceso productivo en el sector tortillero

Gráfico N°5 Inversión del crédito



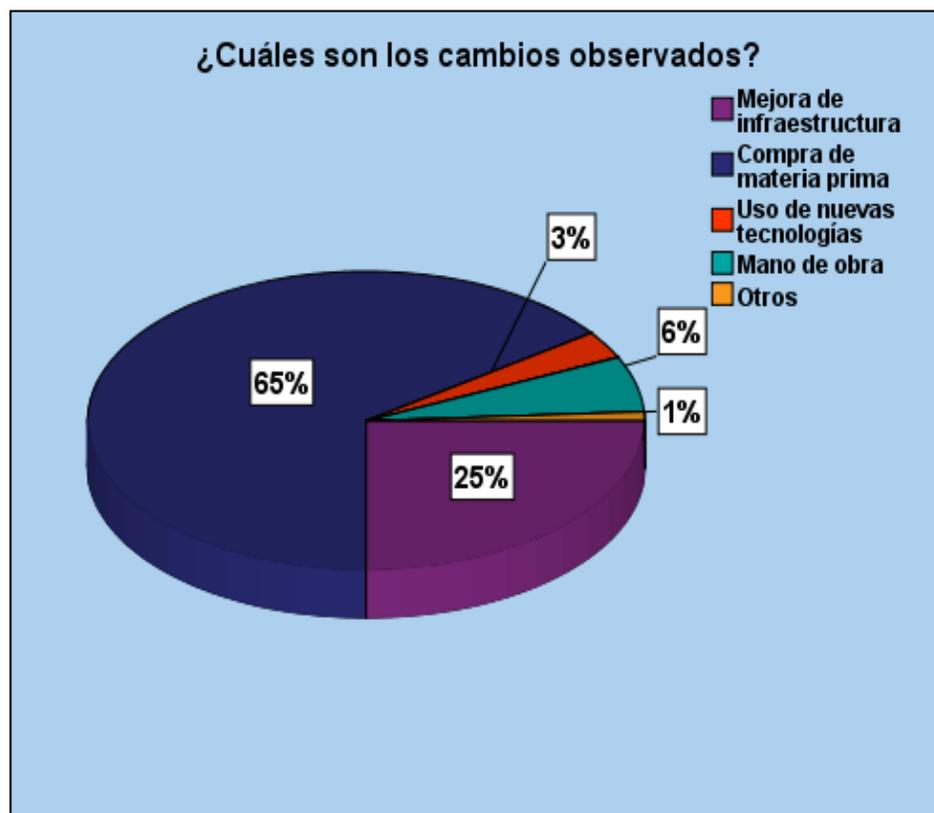
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Moreno Gutiérrez (2009), define que es el poder para obtener bienes o servicios por medio de la promesa de pago a futuro estableciendo una fecha determinada.

El 82% de las encuestadas opinaron que el monto recibido por parte del programa lo han invertido en compra de materia prima y el 10% expresó que lo invierten en la mejora de infraestructura.

Como se puede observar las mujeres han cumplido tanto como los objetivos del gobierno como es en apoyar el emprendedurismo propio y la generación de empleo favoreciendo de esta manera a que familias obtengan ingresos y en lo personal han utilizado dicho monto de crédito para independizarse y sacar adelante superándose económicamente.

Gráfico N°6 Cambios observados



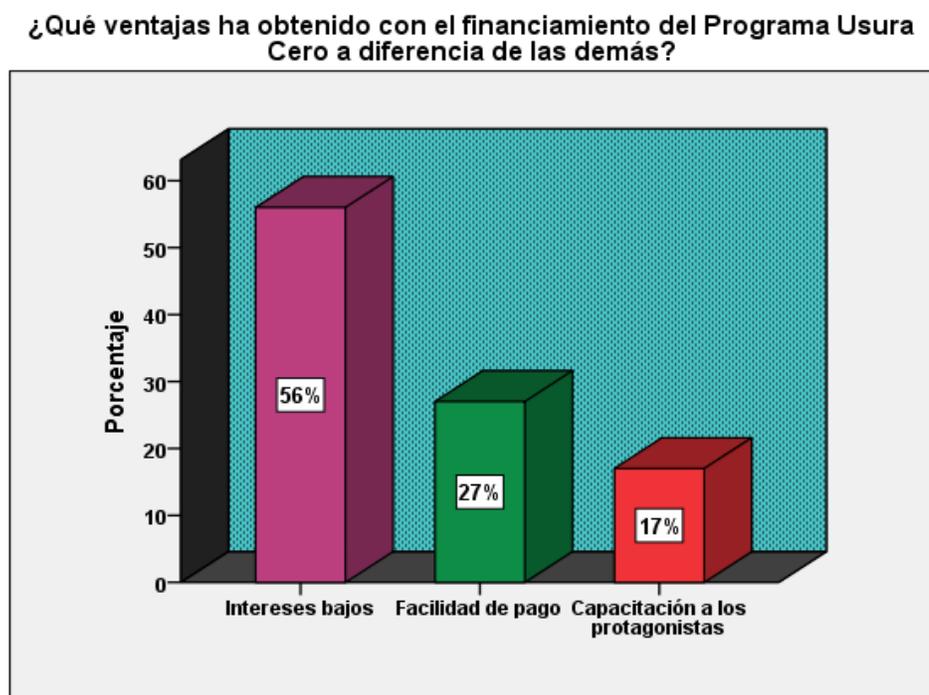
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Respecto a los cambios observados el 65% de las protagonistas expresaron que los cambios logrados de mayor relevancia es la compra de materia prima y el 25% indicó que los cambios que se obtiene es el mejoramiento de infraestructura.

De acuerdo a la entrevista realizada a (Cruz, 2017) expreso que las microempresarias del sector tortillero los cambios que han logrado son el aumento de compra de materia prima, mejora de infraestructura, compra de equipos.

Al preguntar sobre si han observados cambios en la adquisición del crédito las protagonistas han destinado el financiamiento para ampliar sus negocios, y poder producir un producto de mejor calidad y que el cliente que llega a diario vea que el local posee las buenas condiciones en la elaboración del producto.

Gráfico N°7 Ventajas obtenidas con el financiamiento



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

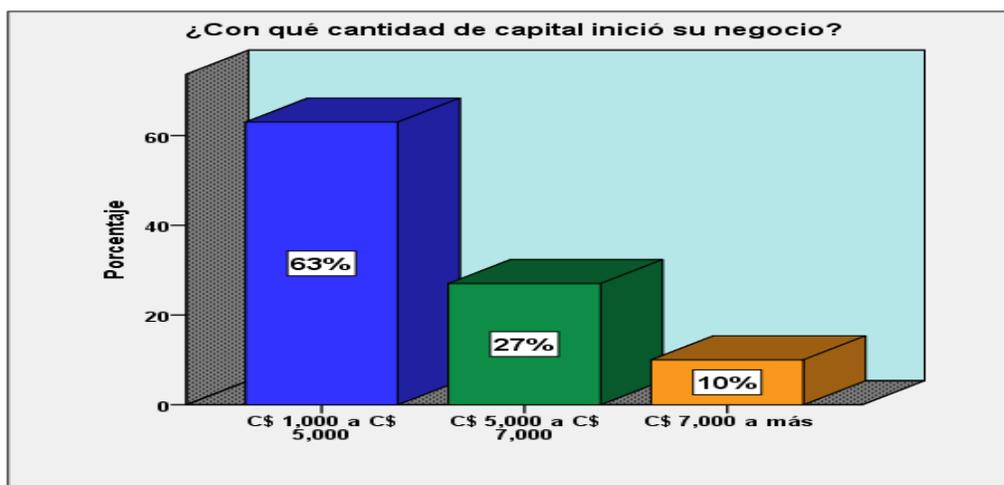
El 56% de las encuestadas respondieron sobre las ventajas que se obtiene con el financiamiento son los intereses bajos, y el 27% opino que es la facilidad de pago. Recordando de esta forma que lo mencionado anteriormente es parte de la finalidad del programa.

De acuerdo a la entrevista realizada a (Cruz, 2017) expreso que las ventajas que ofrece el programa Usura Cero a las mujeres son créditos a una tasa de interés muy baja incomparables con alguna financiera existente en el país.

Entre las razones particulares para obtener el financiamiento del programa Usura cero son los intereses bajos y facilidad de pagos, ya que todas las cuotas están al alcance de los grupos solidarios.

Objetivo 3: Determinar la utilidad del programa Usura Cero para las beneficiarias del sector tortillero

Gráfico N°8 Cantidad de capital

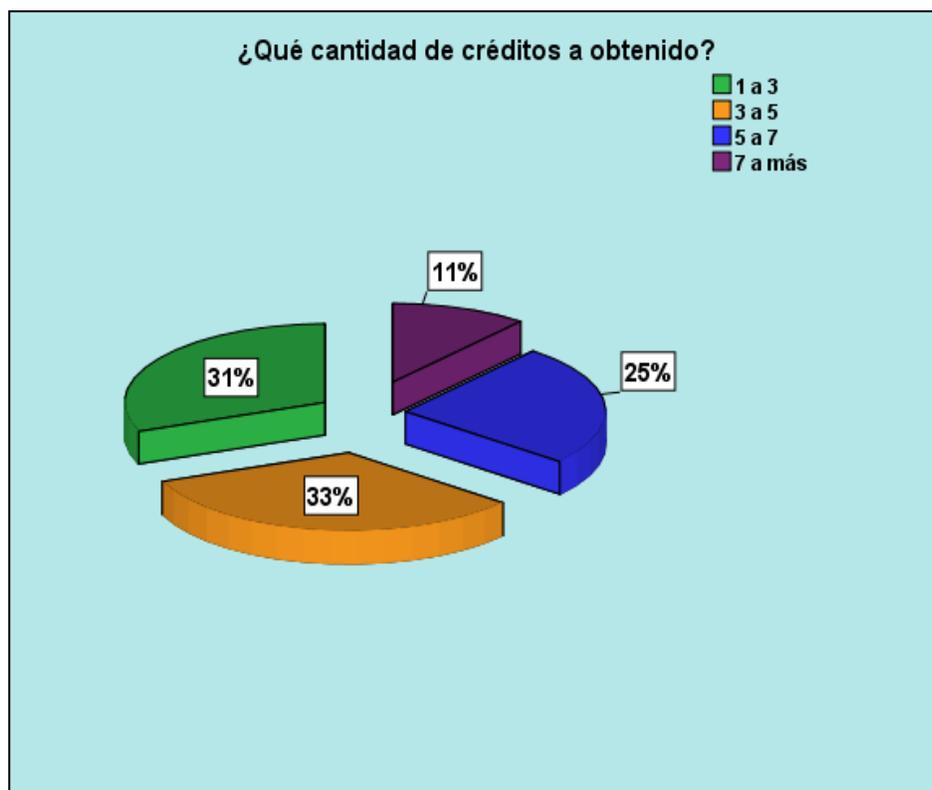


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

Al referirse sobre el monto de capital para iniciar el negocio de producción de tortillas se obtuvo que el 63% inició a operar con un monto inicial entre C\$ 1,000 y C\$ 5,000 un 27% inició con un capital entre C\$ 5,000 a C\$ 7,000. Muchas de las mujeres ya tenían un negocio establecido el cual lo iniciaron con capital propio.

Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

Gráfico N°9 Cantidad de créditos



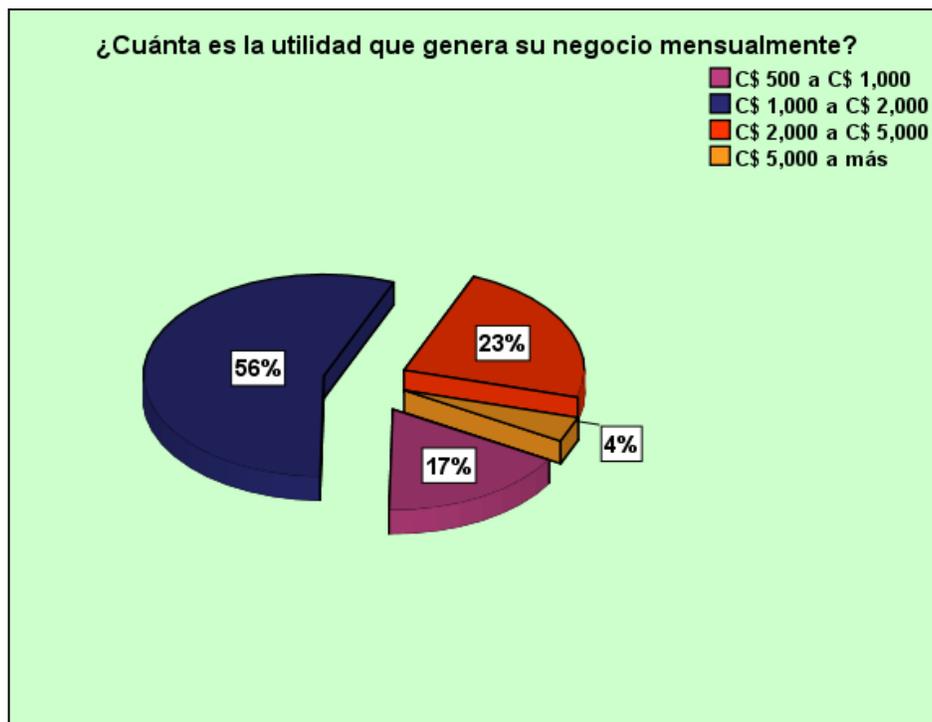
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

De acuerdo con la opinión sobre la cantidad de créditos obtenidos se concluye que el 33% han recibido de 3 a 5 créditos, el 31% han recibido de 1 a 3 y el 25% argumento haber recibido de 5 a 7 créditos.

De acuerdo a la entrevista realizada a (Cruz, 2017) expreso que la cantidad de créditos que se les proporciona a cada una de las protagonistas va dependiendo del fortalecimiento de su negocio y crecimiento observable al finalizar cada crédito por un técnico de verificación.

Es decir que las mayorías de las mujeres tiene varios años de recibir créditos Por lo tanto se puede decir que todas han cumplido tanto las políticas como los requisitos para poder seguir obteniendo créditos pues han cumplido en tiempo y forma las especificaciones de lo establecido.

Gráfico N°10 Utilidad que genera el negocio

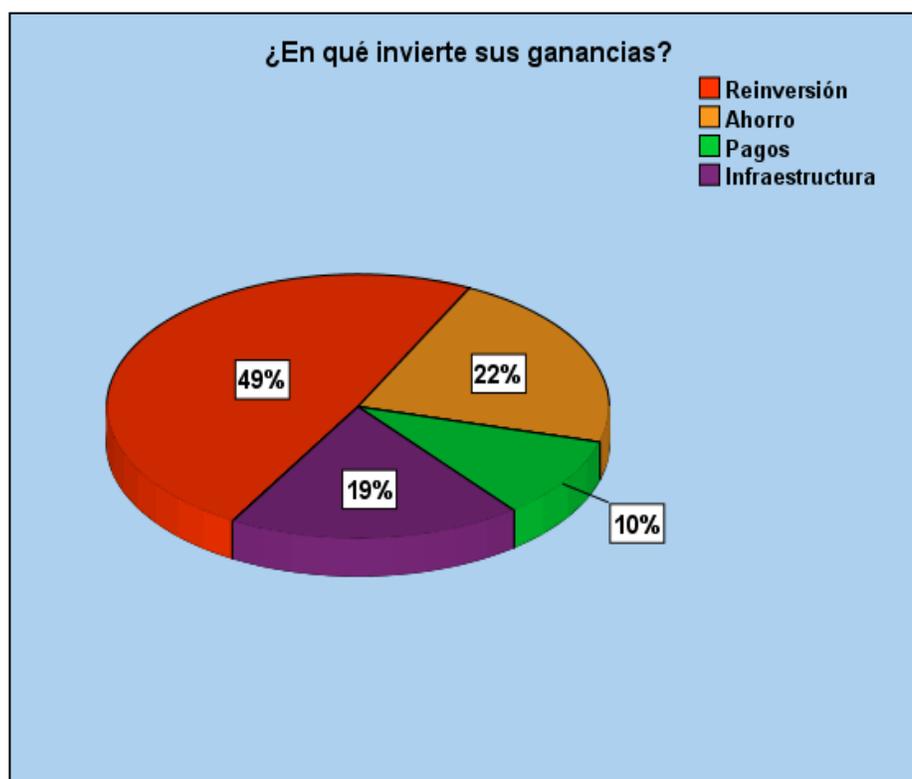


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

En cuanto a la utilidad que genera el negocio el 56% de las encuestadas afirman que han logrado obtener una utilidad entre C\$ 1,000 a C\$ 2,000, un 23% que lo que han obtenido de ganancia entre C\$ 2,000 a C\$ 5,000, y el 17% han obtenido una utilidad de C\$ 500 a C\$ 1,000

Las protagonistas aclaran que la utilidad que genera sus negocios es favorable ya que se utilizan para reinvertir obteniendo así un desarrollo económico y familiar, para mejorar su calidad de vida.

Gráfico N°11 Inversión de ganancias



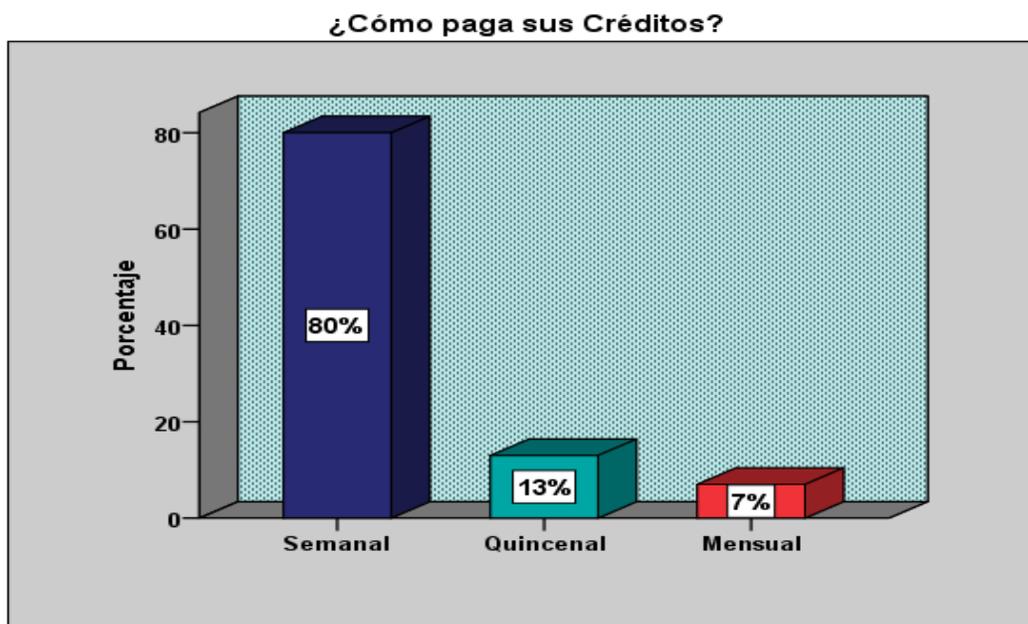
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

En cuanto se le refirió sobre la inversión de las ganancias el 49% argumentó que lo utilizaban para la reinversión de su mismo negocio, el 22% en ahorro y el 19% en mejoras de infraestructura de su negocio.

La rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de ésta, al mostrar qué porcentaje del dinero invertido se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar

De tal manera para poder realizar adecuadamente el proceso productivo la mayoría de las mujeres emprendedoras deben reinvertir en su negocio para obtener un crecimiento en su capital y fortalecer el desarrollo del sector tortillero.

Gráfico N°12 Pago de créditos



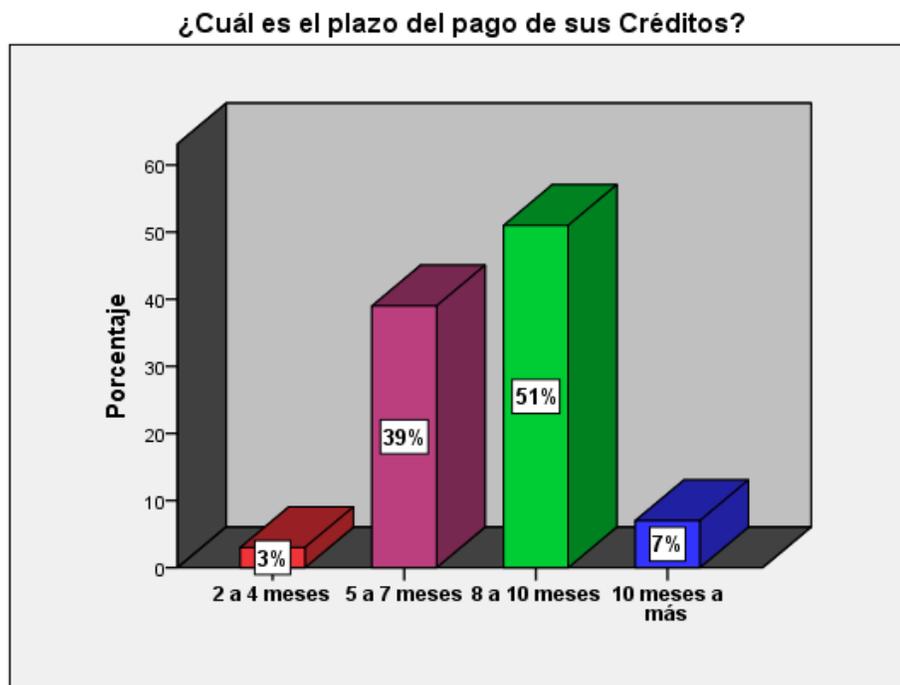
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

El 80% de las mujeres encuestadas hacen sus pagos semanalmente, el 13% lo hace de manera quincenal y un 7% lo hace de manera mensual.

Según Cruz (2017), los pagos son semanales y la tasa de interés es del 5%.

Esta parte es muy importante ya que todas las mujeres están anuentes a cumplir con la cuota y pagarla en el tiempo que se establezca pues de ahí que dependerá que a las mismas puedan obtener otro crédito al cumplir el anterior.

Gráfico N°13 Plazo de pago



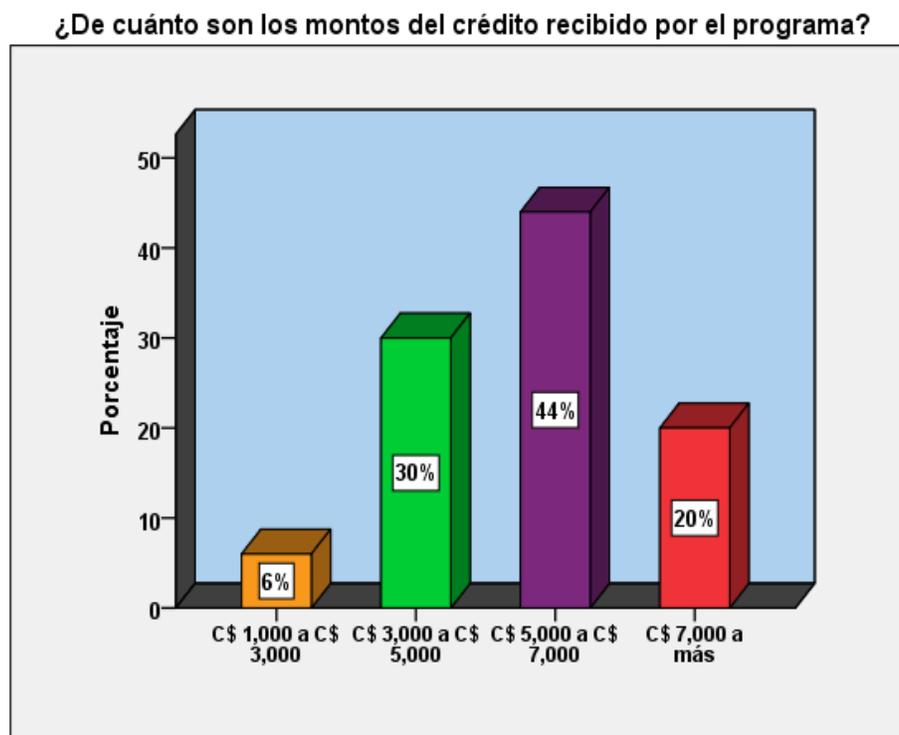
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

El 51% de las encuestadas respondieron que solicitan un plazo de pago entre 8 a 10 meses, el 39% lo hace de 5 a 7 meses, y un 7% lo hace de 10 a más.

Según (Cruz, 2017) Los plazos son de 6,8,12 meses.

Un factor importante en un financiamiento es el plazo del pago de la misma puesto que si la persona no cumple en tiempo y forma esta pierde oportunidad de no tener otro financiamiento o se pierda la confianza de seguir.

Gráfico N°14 Montos de créditos



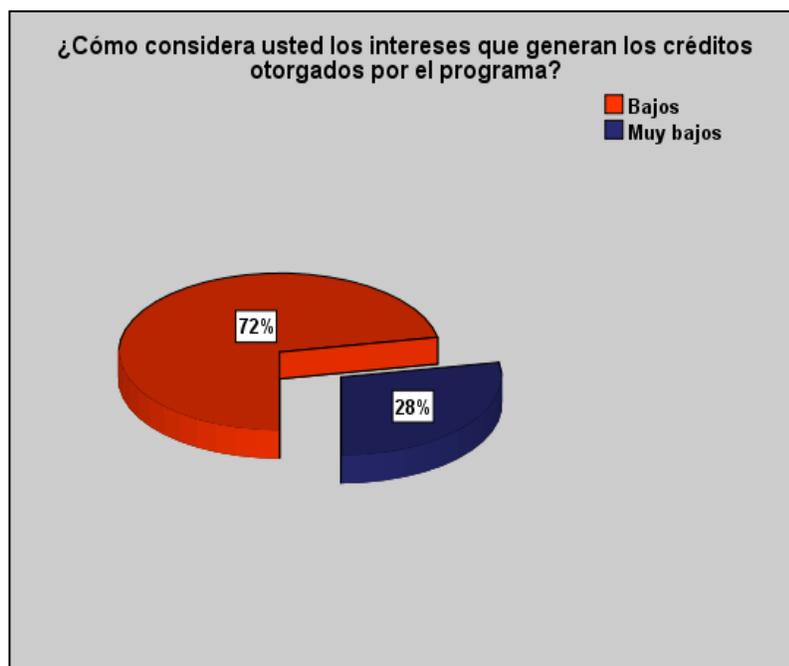
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

En cuanto a los montos de crédito recibido por el programa se obtuvo que el 44% obtuvo un monto de C\$ 5,000 a C\$ 7,000 el 30% entre C\$ 3,000 a C\$ 5, 000 y por último un 20% de 7,000 a más.

De acuerdo con la entrevista realiza a (Cruz, 2017) expreso que los montos de desembolso son por cada socia primer crédito: 5500, del segundo al quinto crédito: 7000, del sexto al noveno crédito:1500, decimo crédito:20000; no todos estos montos se aplican en este orden va dependiendo del crecimiento del negocio.

Estas mujeres en su mayoría tienen varios años de trabajar con el programa, lo que les permite tener una mayor accesibilidad al obtener un buen récord crediticio de tal manera que la cantidad de desembolso ha aumentado.

Gráfico N°15 Intereses generados por los créditos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuesta

El 72% de las mujeres opinó que los intereses del financiamiento son bajos lo que significa que tienen la posibilidad de pagarlo y un 28% asegura que los intereses son muy bajos a diferencia de las financieras.

Con respecto las opiniones de las protagonistas expresaron que los intereses por medio del programa son bajos y accesibles de pagarlos lo que les facilita el crecimiento y desarrollo de cada uno de los negocios de las protagonistas.

FODA del sector tortillero

A partir de la información obtenida en los resultados de la presente investigación se identificaron las principales, Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del sector tortillero.

Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<p>F1. Fácil acceso al crédito.</p> <p>F2. Capacitación a las protagonistas para el acceso al crédito.</p> <p>F3. Intereses bajos.</p> <p>F4. Trabajo grupal de las protagonistas que acceden al crédito.</p> <p>F5. Mujeres que acceden al crédito tienen capacidad de superación y experiencia.</p>	<p>O1. Seguimiento de técnicos/as del Programa Usura Cero para verificar el fortalecimiento de los negocios.</p> <p>O2. Alianzas con proveedores</p> <p>O3. Alianzas instituciones – universidades</p> <p>O4. Coordinación de servicios especializados a nivel empresarial</p> <p>O5. Organización de mujeres.</p> <p>O6. Fondo de ahorro.</p>

Debilidades	Amenazas
<p>D1. El monto del crédito inicial es bajo.</p> <p>D2. Acceso al crédito de manera grupal.</p> <p>D3. Limitación de los créditos.</p> <p>D4. Falta de secuencias de capacitaciones en temas empresariales.</p> <p>D5. Baja escolaridad de las protagonistas.</p> <p>D6. Los costos son demasiados altos cuando las protagonistas desean iniciar su propio negocio.</p> <p>D7. Ser empresas de autoempleo.</p> <p>D8. Desviación de la inversión.</p>	<p>A1. Elevados costos de los insumos.</p> <p>A2. Cambio de la política y requisitos del programa</p> <p>A3. Competencia</p>

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

O6. Fondo de ahorro.		
Lista de amenazas	FA	DA
A1. Elevados costos de los insumos. A2. Cambio de la política y requisitos del programa. A3. Competencia.	E:1 Adaptación de las políticas del programa. F3, A2 E:2 Acceso al crédito para inversión. F1, A1	E:1 Buena inversión D8, A3

Propuesta de líneas estratégicas para el mejoramiento del proceso productivo de sector tortillero.

En base al FODA elaborado se sugieren estrategias dirigidas al sector tortillero de Estelí para reducir las debilidades y reforzar las fortalezas.

Estrategia N° 1: Alianzas con proveedores.

Objetivo: Aprovechar el fácil acceso al crédito a través de las alianzas con los proveedores.

Actividades:

1. comprometerse con las facilidades que se ofrecen los proveedores para el sustento de los negocios.

Estrategia N° 2: Seguimiento técnicos.

Objetivo: Brindar seguimiento técnico de las mujeres que acceden al crédito.

Actividades:

1. Desarrollar participaciones por parte del programa así también por las protagonistas para seguir avanzando en sus conocimientos.
2. Promover charlas, talleres a protagonistas para que ellas logren sus anhelos y metas.

Estrategia N° 3: Capacitaciones en temas empresariales.

Objetivo: Promover el desarrollo de las capacitaciones en temas empresariales que beneficiaran el progreso de las protagonistas.

Actividades:

1. Promover las capacitaciones frecuentes para un buen manejo de los créditos.
2. Desarrollar participaciones por parte del programa así también por las protagonistas para seguir avanzando en sus conocimientos.
3. Desarrollar las normas de uso y manejo del crédito para desarrollar su negocio.

Estrategia N° 4: Organización de redes empresariales.

Objetivos: Implementar el trabajo grupal por parte de las protagonistas.

Actividades:

1. Motivación a través del programa para un mejor desarrollo de cada negocio.
2. Desarrollo de conocimientos entre grupo para un buen manejo del crédito y de manera que alcance una mejora en su economía y en su negocio.

Estrategia N° 5: Adaptación de las políticas del programa.

Objetivos: Dar cumplimiento a cada una de las políticas del programa.

Actividades:

1. Promover el trabajo en equipo.
2. Desarrollar la comunicación entre el grupo para un buen uso de los créditos al iniciar un nuevo negocio.

Estrategia N° 6: Acceso al crédito para inversión.

Objetivos: Aprovechar los créditos en una inversión que genere ganancias.

Actividades:

1. Mantenerse constante en el grupo para el desarrollo de fuentes de empleo y las oportunidades de cambio.
2. Promover el desarrollo de técnicas para un buen manejo de las inversiones a darse en un negocio.
3. Construyendo un mejor rendimiento de los créditos para alcanzar las metas por cada grupo de protagonista.

Estrategia N° 7: Buena inversión.

Objetivos: Fomentar la inversión para hacerle frente a la competencia.

Actividades:

1. Promover buenos conocimientos que llevan a generar utilidades.
2. Desarrollar propuestas de metas y objetivos a lograr utilidades a corto o mediano plazo.
3. Extender la comunicación entre el grupo para un buen uso de los créditos al iniciar un nuevo negocio.

VIII. CONCLUSIONES

Después de haber aplicado las técnicas de recolección de datos al programa Usura Cero y haber dado respuesta a cada uno de los objetivos establecidos, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

El financiamiento del crédito del Programa Usura Cero ha generado un cambio positivo en el nivel de vida de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Estelí. Cabe mencionar que el programa hasta el momento ha cumplido con su objetivo principal; el cual es la restitución de los derechos de las mujeres ahí es cuando la mujer logra apropiarse de su lugar como pequeña empresaria, eleva su autoestima como mujer y sobre todo como agente de cambio en la sociedad al obtener los microcréditos del Programa Usura Cero e invertirlos en sus negocios.

La hipótesis se ha cumplido al comprobar que el financiamiento del Programa Usura Cero si ha influido en el desarrollo del proceso productivo de las mujeres expresando cada una de ellas haber ampliado su negocio, mejorando sus ingresos familiares, obtenido independencia económica.

Programa Usura Cero está interesado en que las mujeres protagonistas crezcan económicamente ya que en su principal objetivo es erradicar la pobreza de las mujeres y la de sus familias, por ende logra apropiarse de su lugar como pequeña empresaria elevando su autoestima como mujer y sobre todo como agente de cambio en la sociedad.

IX. RECOMENDACIONES

En el Programa Usura Cero es una institución Gubernamental la cual adapta sus normativas y políticas. Con las conclusiones que se llegaron una vez analizados los resultados, se establecieron las siguientes recomendaciones.

A la Institución: Se le recomienda exigibilidad por parte de los miembros de la administración, los promotores de crédito para el cumplimiento de las normas de control del programa, lo que está provocando una problemática en las políticas de recuperación de los créditos saneados.

De igual manera se le recomienda brindar asesoría financiera a los usuarios del crédito a través de las capacitaciones para que obtengan conocimientos y genere rentabilidad su negocio, ya que necesita que el programa les dé seguimiento.

Se recomienda al programa que sean más flexibles al momento de brindar información a estudiantes que deseen realizar trabajos investigativos permitiendo que se les apliquen entrevistas.

A las protagonistas: se le recomienda integrarse a las capacitaciones que brinda el programa, ya que es vital para el fortalecimiento y desarrollo de su negocio.

X. BIBLIOGRAFÍA

- Bautista García, J. F., & Cruz, D. (Octubre de 2011). <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>. Obtenido de Eumed.net: <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>
- Cruz, T. (13 de Junio de 2017). Programa Usura Cero. (S. Ronaldo, Entrevistador) Esteli.
- Dulce, C. (14 de Diciembre de 2014). *Directo al Paladar*. Recuperado el 14 de Junio de 2017, de <https://www.directoalpaladar.com.mx/ingredientes-y-alimentos/datos-curiosos-de-las-tortillas>
- González, M. E. (07 de julio de 2015). https://www.gestiopolis.com/proceso_de_produccion_y_productividad/. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/proceso_de_produccion_y_productividad/
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (cuarta edición ed.). México: McGraw Hill.
- Maldonado, J. A. (2016). *La estrategia empresarial*. Recuperado el 23 de octubre de 2017
- Mangani, F. R. (2011). *Administración General*. Mexico: Imprenta San Luis. Recuperado el 31 de Octubre de 2016
- Navas Mendoza, a. (2007). *curso básico de derecho mercantil* (Tercera Edición ed.). Recuperado el 15 de Abril de 2016
- Nicusea, M. (05 de Abril de 2016). *Empresarios*. Recuperado el 14 de Junio de 2017, de <https://empresariados.com/cuatro-tipos-de-empresa-segun-su-tamano/>
- Osegueda Molina, Guevara Polanco, & Armas Hernández. (2016). Madriz.

Pallares Zoilo, R. D. (2006). *Hacer Empresa: Un Reto* (Cuarta ed.). Mexico D.F.: Fondo Editorial Nueva Empresa. Recuperado el 31 de Octubre de 2016

Philip, K. (2006). *Dirección de Marketing*. Pearson Education.

Red, E. (07 de Septiembre de 2008). Tortilla Mexicana. *Totilla Mexicana*, págs. 1-1.

XI. ANEXOS

Anexo N° 1. Entrevista



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Somos estudiantes de V año de la carrera de Administración de empresas de la FAREM_ Estelí del turno sabatino. Con esta entrevista se pretende determinar el aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre 2017.

Objetivo: Obtener información acerca de la contribución que hace el programa usura cero con las beneficiarias del sector tortillera.

Entrevista Dirigida a Teresa Cruz Torrez, delegada del Programa Usura Cero en Estelí.

Objetivo 1: Caracterizar el funcionamiento del programa Usura Cero.

1. ¿Cómo funciona el Programa Usura Cero? y de ¿qué manera se cumplen cada una de ellas?
2. ¿Considera usted que el programa Usura Cero a alcanzado los objetivos propuestos? ¿por qué?
3. ¿Cuáles son los sectores económicos que el programa Usura Cero atiende?
4. ¿Considera que las capacitaciones tienen efectos en el desarrollo micro empresarial para el sector tortillero?
5. ¿Cuáles son los resultados que ha tenido el programa usura cero en la ciudad de Estelí?
6. ¿Cuáles son los factores que intervienen en el proceso productivo en las mujeres del sector tortillero?

7. ¿Cómo ha sido el desarrollo productivo micro empresarial de las mujeres en su permanencia en el programa usura cero?
8. ¿Cómo valora usted la calidad de los productos elaborados por las mujeres, con uso de los préstamos otorgados?
9. ¿Qué valoración hace usted acerca de la motivación de las mujeres tortilleras, durante el desarrollo del programa usura cero?
10. ¿En que invierte las microempresarias del sector tortilla el monto que recibe por parte del programa Usura Cero?
11. ¿Cuáles son las ventajas que ofrecen el Programa usura cero a las mujeres emprendedoras?
12. ¿Cuál es nivel de desarrollo que han alcanzados las microempresas de las mujeres emprendedoras?

Anexo N° 2. Encuesta



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Encuesta

Somos estudiantes de V año de la carrera de Administración de empresas de la FAREM_ Estelí del turno sabatino. Con esta entrevista se pretende determinar el aporte del programa Usura Cero para el desarrollo del proceso productivo del sector tortilleros del distrito II del municipio de Estelí, durante el I semestre 2017.

Encuesta dirigida a las mujeres beneficiadas con el crédito, del Distrito II del sector tortillero

Nombre del Negocio: _____

Localidad del negocio: _____

Objetivo 1: Caracterizar el funcionamiento del programa Usura Cero.

1. Datos generales

1.1. Edad:

18 a 25 ____ 26 a 35 ____ 36 a 45 ____ 46 a más ____

1.2. Su negocio es:

Propio ____ Familiar ____ Asociación ____ Otros ____

1.3. Tiempo que tiene de funcionar su negocio

0 a 6 meses ____ 6 meses a 1 año ____ 1 a 3 años ____

3 años a más ____

1.4. Tiempo que tiene de trabajar con Programa Usura Cero.

6 meses a 1 año: ____ 1 a 2 años: ____ 2 años a más: ____

2. ¿Conoce los requisitos que ofrece el programa para el otorgamiento de los créditos?

Sí ____ No ____

3. ¿Conoce usted las políticas del programa Usura Cero

Sí ____ No ____

Objetivo Especifico n° 2: Analizar la evolución del proceso productivo en el sector tortillero.

4. ¿En que ha invertido el monto de crédito recibido por parte del programa Usura Cero?

Infraestructura _____ Materia prima _____ Maquinaria _____

Otros _____

5. ¿Ha observado cambios en los procesos productivos luego de haber adquirido el crédito?

Sí ____ No ____

¿Si su respuesta es Sí? ¿Cuáles son los cambios observados?

Mejora de infraestructura _____

Compra de materia prima _____

Uso de nuevas tecnologías _____

Mano de obra _____

Otros _____

Todas las anteriores _____

6. Ventajas que se obtienen con el financiamiento del programa Usura Cero a diferencia de las demás financieras

Intereses bajos _____ Facilidad de pago _____

Capacitación a las protagonistas _____ Otros _____

Objetivo 3: Determinar la utilidad del programa Usura Cero para las beneficiarias del sector tortillero.

7. Con que cantidad de capital inicio su negocio.

1,000 a 5,000: _____ 5,000 a 7,000: _____ 7,000 a más: _____

8. Cantidad de créditos que ha accedido.

a. 1 a 3: _____ 3 a 5: _____ 5 a 7: _____ 7 a más _____

9. Utilidad que genera el negocio mensual.

500 a 1,000: _____ 1,000 a 2,000: _____ 2,000 a 5,000: _____

5,000 a más: _____

10. En que invierte sus ganancias.

Reinversión: _____ Ahorro: _____ Pagos: _____ Infraestructura: _____ otros: _____

11. ¿Cómo paga sus créditos?

Diario _____ Semanal _____ Quincenal _____

Mensual _____ Otros _____

12. ¿Cuál es el plazo de pago de sus créditos?

2 a 4 meses _____ 5 a 7 meses _____ 8 a 10 _____ 10 a más _____

13. ¿De cuánto son los montos del crédito recibido por el programa?

1000 a 3000 _____ 3000 a 5000 _____ 5000 a 7000 _____ 7000 a más _____

14. ¿Cómo considera usted los intereses que generan los créditos otorgados por el programa?

Altos _____ Bajos _____ Muy bajos _____

Anexo No. 3 Cronograma de actividades

Etapa	Actividades	Marzo				Abril				Mayo			Junio			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Investigación metodológica	Selección del Tema a Investigar			x												
					x											
	Planteamiento del Problema				x											
						x										
	Elaboración de Preguntas del Problema					x										
							x									
	Redacción de la Justificación						x									
								x								
Planteamiento de los Objetivos						x										
							x									
Planteamiento del Bosquejo							x									
								x	x	x						
Desarrollo del Marco Teórico: Selección de la Bibliografía, Recopilación de								x	x	x						
									x	x	x					

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

	Información y Procesamiento de Información																
	Realización de la Matriz de Categoría									x							
	Elaboración de Diseño Metodológico de la Investigación										x						
Elaboración de Instrumentos	Elaboración de la Entrevista dirigida al gerente y al analista de crédito de la sucursal.																
	Elaboración y aplicación de la guía de Observación																
	Elaboración de la Revisión Documental																
	Aplicación de los Instrumentos de Investigación																

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Elaboración de los Resultados, Conclusiones y Recomendaciones Obtenidos durante el Proceso de Investigación																

Planeado

Ejecutado