



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

## Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

**Efectos socioeconómicos del programa USURA CERO, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017**

Trabajo de seminario de graduación para optar

al grado de

**Licenciado en la Carrera de economía**

**Autor**

**Yerald Melchor Herrera Meza**

**Tutora**

**MSc. Samaria Ilú Alonso Valenzuela**

Febrero, 2018



## Índice

I.	Introducción .....	4
1.1.	Antecedentes .....	5
1.2.	Planteamiento del problema.....	7
1.3.	Justificación .....	9
II.	Objetivos.....	11
2.1.	Objetivo general .....	11
2.2.	Objetivos específicos .....	11
III.	Marco teórico .....	12
3.1	Caracterización del municipio de Estelí.....	12
3.2	Indicadores socioeconómicos .....	23
3.3	Microcrédito .....	33
3.4	Programa usura cero .....	35
3.5	El plan nacional de desarrollo humano (PNDH) y el programa USURA CERO.....	45
3.6	MIPYMES en Estelí.....	48
3.7	Ley n°. 645, ley de MIPYMES.....	53
3.8	Estrategias de desarrollo de las MIPYMES .....	54
IV.	Hipótesis.....	59
4.1.	Variable independiente .....	59
4.2.	Variable dependiente .....	59
4.3.	Operacionalización de variables.....	60
V.	Marco metodológico.....	63
5.1	Tipo de estudio a la que pertenece la investigación. ....	63
5.2	Métodos de la investigación .....	64
5.3	Paradigmas.....	64
5.4	Población y muestra.....	65
VI.	Resultados.....	68
6.1	Caracterización socioeconómica de las MIPYMES participantes en el programa Usura Cero.....	68
6.2	Efectos del programa USURA CERO en la situación socioeconómica de las MIPYMES beneficiarias. ....	84
6.3	Estrategias que procuren el desarrollo económico de los planes de inversión de las MIPYMES beneficiarias del programa.....	94
VII.	Conclusiones.....	99
VIII.	Recomendaciones.....	101
IX.	Bibliografía.....	102
X.	Anexos.....	104
10.1	Encuesta.....	105
10.2	Tablas de frecuencia.....	110



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

## Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

### Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

#### Valoración Docente

A través de la presente hago constar que el **Br. Yerald Melchor Herrera Meza** estudiantes de V año de Economía ha finalizado su trabajo investigativo denominado: **“Efectos socioeconómicos del programa USURA CERO, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017”**.

Este trabajo fue apoyado metodológica y técnicamente en la fase de planificación, ejecución, procesamiento, análisis e interpretación de datos, así como sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

Es relevante señalar que la investigación **“Efectos socioeconómicos del programa USURA CERO, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017”**, es un tema que por primera vez se ha trabajado, valoro positivo el análisis de sus datos los que están estrechamente relacionados con sus objetivos.

Después de revisar la coherencia, contenido, el artículo científico y la incorporación de las observaciones del jurado en la defensa, se valora que el mismo cumple con los requisitos establecidos en la normativa de cursos de grado vigente y por lo tanto está listo para ser entregado el documento final.

Dado en la ciudad de Estelí a los diecinueve días del mes de marzo del 2018.

Atentamente;

Msc. Samaria Ilú Alonso Valenzuela.  
DOCENTE  
UNAN- FAREM-Estelí

## **I. Introducción**

La palabra pobre proviene del latín pauperis, que significa "infértil" "que produce poco o que tiene poco". El concepto de pobreza ha dado origen a múltiples interpretaciones y metodologías que se utilizan para calificar la situación de las personas en términos del ingreso, consumo y nivel socioeconómico. Las causas y las características de este problema difieren de un país a otro, así como las formas de interpretarlo, pues ello depende de factores culturales, género, raza o etnia; del contexto económico, social e histórico.

Para resolver los efectos de las crisis económicas que afectan a la población y que generan o incrementan los niveles de pobreza, cada país emplea políticas y estrategias con las que buscan mejorar la calidad de vida de su población. El acceso a la educación, condiciones de la vivienda, servicios de salud y sanidad, calidad del medio ambiente, trabajo digno y seguridad alimentaria son algunas de las variables que se buscan modificar para lograr esta mejora.

El objetivo de cada gobierno es realizar gestiones para mejorar los aspectos antes mencionados y lograr disminuir las condiciones de desigualdad que prevalecen entre sus ciudadanos. Las características atribuidas a las micros finanzas constituyen una vía incluyente para las personas pobres, pues amplían sus oportunidades de vida, especialmente para las mujeres, dado que influyen de manera directa en sus posibilidades de crecimiento y empoderamiento.

Al reconocer que la desigualdad en los niveles de pobreza de las mujeres con respecto a los hombres es muy latente en Nicaragua, el GRUN en el año 2007 puso en marcha el programa denominado "USURA CERO" que busca transformar la situación de las mujeres nicaragüenses en las áreas urbanas mejorando sus capacidades humanas y así lograr un verdadero empoderamiento. Para ello, se ha venido trabajando con la población de beneficiarias que integran la cartera de clientas del dicho programa. El análisis se realiza considerando la ampliación de las capacidades de las mujeres, el impacto de los microcréditos en los ingresos de

las socias y las implicaciones que tiene su actividad económica entre los miembros del hogar.

## **1.1. Antecedentes**

Para la realización de la investigación se realizaron diferentes consultas en sitios web, universidad, páginas del BCN, Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) y el Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH), entre otros. Información que fue elemental para la realización de esta investigación.

Teniéndose los siguientes estudios:

Efectos del programa Usura Cero en el desarrollo económico de MIPYMES en Estelí, realizado por: Rodríguez Lanuza, Ana Yanci; Herrera Lanzas, Ruth Yamali; Baldelomar Portillo, Suyapa Massiel. Resaltando el financiamiento del crédito del Programa Usura Cero ha generado un cambio positivo en el nivel de vida de las microempresarias creadoras de MIPYMES de la ciudad de Estelí, ingresar al programa ha sido ventajoso pues mediante las capacitaciones brindadas por los técnicos del programa han adquirido conocimientos que han puesto en práctica en sus negocios esto ha sido de gran utilidad ya que llevan un registro claro y ordenado de los ingresos y egresos. (Rodríguez Lanuza, Herrera Lanzas, & Baldelomar Portillo, 2014)

Caracterización del programa Usura Cero en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Humano de Nicaragua, realizado por: Madriz Mengibar, Ana Amelia; Osegueda Molina, Josseling Lisbeth; Guevara Polanco, Aura Lila; Armas Hernández, Anyolly Denisse; Castillo Herrera, Beverly. Destacando que en Nicaragua el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) ha implementado Usura Cero, un programa de estrategia económica que consiste en microcréditos para mujeres. Este funciona bajo el Plan Nacional de Desarrollo Humano con el fin de promover el empoderamiento de la mujer, y luchar contra la pobreza. Usura Cero tiene una estrategia organizativa que ha venido

evolucionando con los años, con el fin de restituir los derechos de las personas y promover un desarrollo integral y sostenible, con una participación incluyente. (Madriz Mengibar, Osegueda Molina, Guevara Polanco, Armas Hernández, & Castillo Herrera, 2016)

Opciones de financiamiento de las MIPYMES en el sector textil del Distrito VI de Managua (2012-2015): Realizado por: Br. Jessica Deyanira Gámez Maldonado, Br. Bianca Mariely Martínez Ortiz. El crédito al sector MIPYMES en los últimos cinco años se ha modificado, en las instituciones micro financieras actualmente existen muchos programas implementados por el gobierno como apoyo a este sector y siendo prioridades del gobierno debido a su participación económica, tanto en la producción, como generación de empleo ingresos y exportaciones. (Gámez Maldonado & Martínez Ortiz, 2017).

Lo planteado anteriormente son los datos fiables que se encuentra, ya que después de realizar una exhaustiva búsqueda en la Biblioteca “Urania Zelaya” de la UNAN – Managua/FAREM – Estelí, sobre libros, artículos, tesis y otros documentos referentes al nivel de ingreso y su aporte en la calidad de vida en los hogares del distrito I de la ciudad de Estelí; no se encontró ningún resultado que brindara similitud a este trabajo de investigación. Así, el presente estudio se convierte en el primer antecedente a nivel de Facultad.

## **1.2. Planteamiento del problema**

La mayoría de los sectores pobres de Nicaragua, particularmente las mujeres tienen un acceso muy limitado a las fuentes formales de financiamiento porque su capacidad de ingreso y garantía son muy bajas para respaldar los préstamos crediticios, a su vez, los programas sociales se destinan al área rural.

Según la problemática encontrada el programa ha beneficiado en gran cantidad los negocios de las mujeres, pues en la actualidad los pequeños negocios se enfrentan con barreras para el acceso a financiamiento en especial cuando no pueden presentar pruebas de ingresos estables; además en la sociedad que vivimos la mujer recibe menos apoyo que el hombre para emprender un negocio también accede más difícilmente al crédito que ofrecen las entidades financieras.

Como respuesta a esta problemática se ha creado el programa de microcrédito usura cero, coordinado por el Ministerio fomento industria y comercio y tiene como objetivo principal el crecimiento económico familiar de las mujeres a través del otorgamiento del micro crédito con bajas tasas de interés, para el impulso de nuevos negocios o el fortalecimiento de los ya existentes.

Parte de las recomendaciones que a través de las capacitaciones dadas en el programa es la incorporación de libros de ingresos y egresos, atraer nuevos clientes para mejorar su posición en el mercado, utilizar el crédito únicamente para la inversión en el negocio y ampliar su visión empresarial para reducir las debilidades y potenciar las fortalezas y oportunidades, que logren conducir al desarrollo de las MIPYMES.

Al no ser sujetas de crédito para las entidades financieras formales, muchas mujeres jefas de familia quedan vulnerables ante las dificultades que normalmente se presentan en una economía al carecer de herramientas para asegurar su subsistencia y la de su familia.

El análisis de este, nos permitirá ver detenidamente los aspectos sobre los cuales este ha ejercido una mayor influencia. También podremos observar debilidades y fortalezas a la hora de su ejecución y qué medidas se pueden proponer a partir de la observación del programa, para que el mismo sea más eficaz y eficiente en lo que respecta al cumplimiento de sus objetivos fundamentales.

El Programa Usura Cero conduce el proceso de fomento y promoción de micro negocios dirigidos por mujeres emprendedoras de la zona urbana de Nicaragua, que carecen de garantías suficientes para acceder a los créditos de la banca comercial, otorgándoles microcréditos, transferencia de conocimientos básicos, para el desarrollo de habilidades, para contribuir a mejorar su nivel de vida e incorporarlas a los procesos de desarrollo económico y social de manera justa y sostenible.

### **1.1.1 Preguntas problemas**

#### **1.1.1.1 Pregunta directriz**

¿Qué efectos socioeconómicos ha tenido el programa usura cero, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la ciudad de Estelí?

#### **1.1.1.2 Preguntas problemas**

¿Cuáles son las características socioeconómicas de las mujeres participantes del programa?

¿En qué medida con la implementación de Usura Cero, ha mejorado las características socioeconómico de las mujeres que acceden a este programa?

¿Qué estrategias económicas podrían incentivar el dinamismo económico de las mujeres participantes del programa Usura Cero?



### **1.3. Justificación**

Como respuesta a esta problemática que se da no solo en la ciudad de Estelí, sino, en todo el territorio nicaragüense, el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional ejecutó el Programa de micro créditos "Usura Cero". Este tiene un doble propósito: en primer lugar, la reducción de la pobreza extrema a través de la concesión de microcréditos y asesoría técnica que se les brinda a la mujer para realizar planes de inversión; en segundo lugar, la reivindicación de esta en la sociedad, anteriormente la mujer era explotada por el hombre, estas no podían disponer del dinero, ni se les daba oportunidad de realizar negocios.

Este tema de investigación es de gran importancia ya que es algo que es actual, real, se está poniendo en marcha y a su vez está generando excelentes resultados en las personas que están siendo beneficiadas con este programa. Ya que La mujer es tomada en cuenta y es considerada como sujeto de cambio social y económico.

Esta investigación evalúa los efectos socioeconómicos que el Programa Usura Cero ha realizado en las MIPYMES creadas por las beneficiadas con el crédito, de las ciudadanas que viven en el barrio Sandino de Estelí en el año 2017 y donde se proponen estrategias para el fortalecimiento de las mismas.

Es por ello que trabajar con el objetivo del programa usura cero que es conllevar al crecimiento económico familiar de las mujeres a través del otorgamiento del micro crédito con bajas tasas de interés, para el impulso de nuevos negocios o el fortalecimiento de los ya existentes.

De acuerdo a los estudios presentados en los estudios realizados por el Ministerio Fomento Industria y Comercio (MIFIC) las empresas en vías de desarrollo tienen dificultades en la adquisición de financiamiento externo, siendo este, la base del crecimiento empresarial; de estas empresas las mujeres poseen un porcentaje considerable

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYME) juegan un rol esencial en toda sociedad en términos de producción y empleo y perspectivas de crecimiento y Nicaragua no es la excepción. Con el objetivo de contribuir al desarrollo del sector, se investiga si las MIPYME en Nicaragua enfrentan restricciones de financiamiento necesario para crecer y eventualmente transformarse en empresas grandes.

## **II. Objetivos**

### **2.1. Objetivo general**

Analizar los efectos socioeconómicos que ha tenido el programa USURA CERO, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el Barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017.

### **2.2. Objetivos específicos**

- ✓ Realizar una caracterización socioeconómica de las MIPYMES participantes del programa Usura Cero.
- ✓ Describir el efecto del programa Usura cero en la situación socioeconómica de las MIPYMES beneficiarias del programa.
- ✓ Proponer estrategias que procuren el desarrollo económico de los planes de inversión de las MIPYMES beneficiarias del programa.

### **III. Marco teórico**

El marco teórico que se presenta a continuación, permite conocer los aspectos teóricos básicos necesarios para el análisis del programa Usura Cero y su efecto socioeconómico en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí.

Iniciaremos con la caracterización del Municipio de Estelí y del barrio Sandino, importante para la ubicación espacial del programa y la caracterización socioeconómica de los integrantes del programa. Posteriormente se expondrá los aspectos teóricos del programa Usura Cero: Aspectos generales, tipos de crédito, beneficiarios, requisitos, entre otros.

#### **3.1 Caracterización del municipio de Estelí**

Los antepasados indígenas de la población de Estelí tuvieron su asiento en el sitio que hoy se denomina "Las Pintadas", ubicados a unos 4 km. al oeste de la actual ciudad, según algunos historiadores estos eran de las tribus Matagalpa y Mayagna. Para otros, los aborígenes eran descendientes de los Chorotegas. Después en el período de los siglos XI y XII aparecen los primeros pobladores Nahoas provenientes de México con una cultura superior, imponiéndose a los antiguos habitantes a quienes arrojaron hacia el este.

El Gobierno de Estelí era ejercido por un Cacique o jefe supremo, asesorado por un Consejo de Ancianos. La base económica de los pueblos indígenas era la agricultura la que estaba constituida esencialmente por el cultivo de frijoles, cacao, raíces comestibles, frutas y el maíz, siendo este la base de la alimentación indígena.

Existen diferentes versiones acerca del significado de Estelí, algunos historiadores lo interpretan como "Río de Sangre", "Río de Obsidiana", "Agua Colorada", "Río de las Piedras de Jaspe Rojo o Veteadas de Rojo" y la última versión afirma que el

vocablo Estelí procede de las voces mexicanas “Ix” que significa “Ojo” y “Telli” que significa “Plano, Valle o Campo”; es decir “Ojo sobre el Valle”.

En 1654 el filibustero Henry Morgan incursionando por el Río Coco destruyó y saqueó el poblado de Nueva Segovia, lo que motivó la emigración de sus pobladores hacia el sur producto de la cual se forman los pueblos de Villa Vieja, Pueblo Nuevo, Condega, Somoto y Ocotal. En 1685 huyendo de las incursiones de los piratas, vecinos de la ciudad de Nueva Segovia, la segunda de este nombre, fundaron y poblaron en uno de los ángulos del Valle de Estelí la “Villa de San Antonio de Pavia”. El 04 de marzo de 1823 la Villa de Estelí se trasladó al actual asiento en el “Valle de Michiguiste”, motivado por las incursiones de los indios Matagalpa.

Su nombre original se convirtió con el tiempo en el de “Villa de San Antonio de Pavia del Valle de Estelí í” y años después, por abreviación en “Valle de San Antonio de Estelí” hasta quedar reducido el nombre original al breve de “Valle de Estelí”. Para 1751, según relatos del Obispo de la Diócesis de Nicaragua Fray Agustín Morel de Santa Cruz, componían la planta urbana de Villa Vieja, cincuenta casas de paja; su asiento era pantanoso y triste, el clima cálido y húmedo, sus aguas nocivas y de temperamento malsano. En su jurisdicción rural había 523 familias con un total de 2,413 personas de todas las edades.

Estelí fue creado como Departamento, segregándolo de Nueva Segovia por Decreto Ley de 8 de diciembre de 1829, promulgando durante la administración del Dr. Roberto Sacaza. En 1896 fue sancionada su anexión al Departamento de Jinotega, habiendo sido restablecido como Departamento en 1906. La Villa de Estelí fue ascendida a Ciudad por Decreto Legislativo el 08 de diciembre de 1891.

En 1973, después del terremoto en Managua, miles de personas emigraron hacia Estelí como damnificados; a partir de ese año muchos se quedaron a vivir definitivamente en la ciudad (INIFOM, 2008).

### **3.1.1 Cultura**

Al hablar de la cultura en nuestro municipio se refiere a: un conjunto de rasgos distintivos espirituales, materiales, intelectuales y afectivos, capaces de garantizar el desarrollo de los grupos sociales en donde las letras, el arte, las expresiones de vida cotidiana, los sistemas de valores, creencias y tradiciones sugieren: reconocimiento de la dimensión cultural del desarrollo, la afirmación y el enriquecimiento de las identidades culturales, participación de la comunidad en la vida cultural y promoción de la cooperación cultural internacional.

Otra conceptualización del término “cultura” es: Conservación y práctica cotidiana de costumbres, tradiciones, creencias, mitos, ritos, hábitos y concepciones que expresan las particularidades que nos identifican como grupo social en un determinado ámbito territorial.

En nuestro municipio existe un gran potencial artístico profesional y de aficionados en la música, poesía, danza, pintura, etc. Actualmente se cuenta con tres centros de cultura, cuyo principal perfil de trabajo es capacitación, difusión, promoción y desarrollo comunitario y donde diferentes personas organizadas o no, desarrollan actividades culturales a través de la Casa de Cultura Leonel Rugama, Instituto de Formación Permanente y APC- Monéxico.

El Municipio de Estelí cuenta con tres Centros de Investigación para el rescate de la cultura: ADESO, INDESCO, SISLANI. Nuestros artistas se proyectan más allá de nuestro municipio, en el ámbito nacional y hasta internacional.

El desarrollo de actividades culturales fortalece la organización comunitaria y al mismo tiempo, facilita la coordinación para la realización de dichas actividades. Hay un importante reconocimiento social a la participación en eventos artísticos, o sea, hay apropiación en los diferentes sectores de la sociedad civil de la labor de promoción cultural.

El carácter popular de la cultura permite el libre acceso de la población. Los Talleres de Muralismo y Taller de Pintura y Dibujo se desarrollan en diferentes barrios de nuestro municipio y cumpliendo con su función cultural, también constituye una alternativa de recreación sana para los niños, adolescentes y jóvenes. (INIFOM, 2008)

### **3.1.2 Desarrollo cultural de Estelí**

Estelí una ciudad nueva fundada en 1823 conocida como el “Diamante de Las Segovias” por el vistoso mar de típicos tabacales, el salto de la Estanzuela, la Laguna de Mirafior, entre otros, como una práctica inherente a la cultura Esteliana que siempre ha tenido importancia como complemento de la actividad agrícola y se perfila a la par que el turismo en una alternativa de desarrollo económico y social.

Estelí también se ha caracterizado por ser la cuna de los artistas desde los viejos tiempos del Tamagastad y Cipaltonal, según se lee con elocuencia desde antaño en las inmovibles piedras pintadas o petroglifos, o como también se puede leer con no menos diafanidad en la celeste policromía de los códices de una vasija de barro, o bien escuchar si se quiere oír a viva voz a como nos lo dice desde el fondo de la cueva de la Mocuana a como relata el historiador Orient Juárez.

Pero quizás la producción literaria y la pintura son las que más se han proyectado sin descuidar las manifestaciones artísticas como la música (mazurca) de don Felipe y sus Cachorros, Carlos Mejía Godoy, Noel Pérez Urbina. Las ricas y variadas manifestaciones del arte plástico arquitectura religiosa y artesanías locales, se destacan en exposiciones de pintura y dibujo. La producción narrativa Esteliana, nos muestra también la dimensión subjetiva de sus personajes de ficción.

Textos literarios como: “La tierra es un satélite de la luna” de Leonel Rugama, “La medicina indígena y precolombina” de Alejandro Dávila Bolaños, “Única” de Ciro

Molina, fracciones de algún total de Donald Altamirano, los poemarios de Ramón Manuel Parrales, Luis Armando Juárez, Ligía Guillen, Simón Delgado, Danilo Torrez, los ensayos y novelas de la doctora Graciela González, José Floripe Fajardo, las investigaciones históricas de Orient Bolívar Juárez, encontraron la posición cimera en el trabajo literario con proyección nacional.

A finales de milenio con la pretendida “modernización urbana” comienza a cambiar el Centro Histórico de Estelí, con demoliciones de antiguas y hermosas construcciones públicas, religiosas y privadas, sustituidas por antiestéticos armatostes de hierro y cemento. Se esfuman de la noche a la mañana las verjas de hierro y con el paso de los años las pinturas y objetos de arte colonial.

A pesar de esto, la identidad popular continúa reproduciéndose en los elementos que conforman su vida cotidiana y en los ritos que se identifican en las fiestas popular urbanas campesina, en el sincretismo religioso y otros signos comunitarios presentes en las manifestaciones culturales como las fiestas patronales del 12 de octubre, la fundación de Estelí en diciembre y muchas otras vinculadas con lo imaginario popular más profundo y creativo de nuestra identidad (INIFOM, 2008).

### **3.1.3 Caracterización del Barrio Sandino del municipio de Estelí**

El señor Alberto Lanuza era el propietario de los terrenos que conforman actualmente los barrios Ronaldo Arauz, Sandino, Las Lajitas, San Ramón; con escritura pública legal. Luego el señor dividió el terreno en parcelas para ser vendidas ya fuera al crédito o de contado teniendo un precio de 4700 córdobas esquinero y 2700 córdobas intermedios.

El barrio Sandino, está ubicado al norte de la ciudad de Estelí en el distrito II; limita al norte con el barrio Ronaldo Arauz, al sur con el barrio José Santos Zelaya, al oeste con la carretera panamericana (Barrio Jaime Úbeda) y al este con el Barrio Los Ángeles.



El primer habitante del Barrio Sandino fue el Señor Manuel Espinoza, quien no perduro en el local trasladándose a otro barrio.

Para los años 1966 la Señora Dolores Úbeda, emigro del campo (de una comunidad de Jinotega) Para ubicarse en los alrededores la cual alquilaba una pieza o un cuarto que habitaba con su familia, para febrero de 1967 compro al crédito un terreno esquinero con el costo de 4700 córdobas, construyendo su casa de madera, para ese entonces – cuenta doña Dolores:

... “El cauce pasaba por medio del patio de la casa, yo habitaba con mis 10 hijos y mi esposo Gerónimo López Torres y me dedicaba al comercio de comidas como turrones, pan, tortillas, cajetas. Ganando para pagar mi solar. Los años han pasado y el barrio se hizo grande ya, ha venido gente de todos lados”. (Ubeda Valenzuela, 2017)

Para el año de 1968 ya se habitaba varias familias así que se formó una directiva la cual estaba conformada por:

- Areo Chavarría
- Rodolfo Rodríguez
- José Gutiérrez
- Máximo Galeano
- Amalia Chavarría
- Anita López
- Eugenia Espinoza
- Dolores Úbeda

Recibimos apoyo de

- Norberto Briones
- Roger Mangas
- Dr. Mejía

- Amado Briones

Luego se hizo la solicitud al señor Alberto Lanuza propietario del terreno, el cual dono 60 varas de terreno para construir una casa comunal para el barrio en donde se nombraron dos responsable: señora Dolores Úbeda y el señor José Gutiérrez para promover actividades y que se llevara a cabo la construcción de la casa comunal, capilla y el colegio; pero luego al llegar la revolución se derrumbaron planes, hubieron cambios muchas personas se fueron del barrio, otras murieron, y el local solo se logró construir la casa comunal.

Para el año de 1970 se inauguró el barrio con el nombre de San José, por el padre Julio Cesar Videá.

Cuenta doña Dolores “En el tiempo de inauguración se estaban embalastrando las calles. Así fue desarrollándose el barrio poco a poco y con la participación de sus pobladores como es el caso de la señorita Ana María López Úbeda, hija de doña Dolores esta señorita que tenía entre 19 a 20 años de edad era miembro activo que promovió actividades hasta llevar la luz eléctrica al barrio San José.

Dando paso a instalar el agua potable colocándose una llave publica en el centro del barrio, promovido por la directiva del sector. Luego para el año de 1980, se construyó el colegio que actualmente se encuentra en el barrio; llevando el nombre de Alesio Blandón Juárez, en honor a un joven caído en guerra, en aquel tiempo regido por el ministerio de educación.

Para estos años el barrio se encontraba ya habitado por muchas personas que juntas contribuían a las mejoras del mismo.

Para tiempos de la revolución muchas cosas cambiaron, una de ellas fue que al barrio se le cambia el nombre por Barrio Sandino en honor al Gral. Augusto Calderón Sandino, y la directiva es formada nuevamente por:

- Marina Pérez
- Emigdia Zeledón
- Rodolfo Rodríguez
- Melchor Sánchez
- Luis Gutiérrez
- Mario Rugama
- Rafael Rugama
- Pablo Tinoco
- Filomena Zeledón

Todos teniendo cargos como: vigilancia, secretaria, tesorero, etc.

El barrio sigue poblándose, aunque los proyectos quedaron estancados. El predio que quedaba para área verde fue ocupado por habitantes y así muchos predios los tomaron para habitar, como lo comprueban los habitantes que solo 5 familias son las que cuentan con escritura pública legal.

Para los años 90 el colegio pasa a manos de ALDEA SOS INFANTILES, cambiando el nombre a Colegio SOS Hermann Gmeiner, en honor al fundador de las aldeas SOS y recibiendo a todos los niños y niñas de los alrededores. Y que actualmente funciona.

Desde entonces el Barrio Sandino ha tenido cambios;

- Revestimiento de las calles.
- Construcción del muro perimetral del colegio (por parte de aldeas).
- El cauce del barrio toma nuevo curso a la orilla de la calle.
- Construcción del puente alto para el paso en el cauce.
- Adoquinado de las calles principales.
- Nuevas y grandes construcciones de viviendas.
- Diversidad de población
- Construcción de tres iglesias evangélicas (iglesia pentecostal)

- Negocios prósperos (pulperías, barberías, tiendas, farmacias, talleres de mecánica, ciber, mercadito) (Ubeda Valenzuela, 2017)

### **3.1.3.1 Personajes históricos**

Los alegres de San José: aquí vivieron en el barrio y amenizaban las fiestas que se hacían en la casa comunal y en los cumpleaños.

Milton Lanzas: era conocido como Milton Pedorro, tenía el arte de hacer reír a las personas con sus frases y actitudes muy particulares.

Ramón Enrique Díaz: conocido como “nonato”, se dedicaba a lustrar zapatos, es invalido y se sentaba en la acera de su casa y escuchaba la radio en alto volumen, decía que el daba la hora exacta sin tener reloj.

Gregorio: conocido como Goyo Poste, no tenía familia vivía en la calle robaba postes para comprar guaro.

### **3.1.3.2 Desarrollo socio económico del barrio Sandino**

#### **3.1.3.2.1 Población**

De acuerdo a los datos de registro de la municipalidad, el barrio cuenta con una población estimada de 2738 habitantes, de esta el 43% son personas de edad escolar (niños, niñas y jóvenes).

El 17% universitarios y jóvenes con trabajo, el 30% de edad adulta, trabajadores empleados asalariados y empleadores. Como también una minoría de la tercera edad, pensionados y jubilados (Consejal de Estelí & Alcaldía de Estelí, 2017).

### **3.1.3.2.2 Participación en la gesta heroica contra la Dictadura Somocista.**

En los años 70's se hacían reuniones clandestinas para la organización y apoyo a los guerrilleros. Se hacían marchas en contra de la guardia nacional dirigidas por Emignia Zeledón Rivera; la familia Rugama Alfaro, en esas marchas estaba la participación de niños, jóvenes.

Por quedar en las cercanías del comando la guardia nacional durante las insurrecciones este barrio fue el blanco de franco tiradores murió el niño Ernesto Castillo al intentar cruzar la calle y el hermano de este herido por la misma causa.

En la insurrección del 11 de julio fueron asesinados cuatro guerrilleros entre ellos Humberto (Cocoroca) en las calles de este barrio.

En el lugar donde está ubicado el colegio se hizo una zanja donde fueron enterrados gran cantidad de personas muertas, civiles y militares caídos en la insurrección de julio (López Ubeda, 2017).

### **3.1.3.2.3 Educación**

El barrio cuenta con un preescolar comunitario “los ángeles” que atiende a 87 niños, entre niveles educativos iniciales. También cuenta con un centro de infantes (CDI) donde se atienden desde niños desde los 3 meses hasta el tercer nivel de preescolar a cargo de las aldeas infantiles SOS.

Un colegio “Colegio SOS Hermann Gmeiner” donde se atiende primaria regular completa declarada la primaria como publica con una matrícula actual de 1830 estudiantes donde se atienden los turnos vespertino y matutino. En secundaria se trabaja bajo el reglamento y políticas educativas de Aldeas Infantiles SOS, atendiendo a sus estudiantes con carreras técnicas como: mecanografía, corte y confección, manualidades, técnico superior en contaduría pública y finanzas, administración de empresas, secretariado, operador de microcomputadoras y la

atención a la modalidad de secundaria regular con una matrícula actual de 580 estudiantes. (López Ubeda, 2017)

#### **3.1.3.2.4 Salud**

El barrio asiste al centro de salud Ronaldo Arauz, ubicado en el barrio Ronaldo Arauz, ahí se atienden enfermedades virales, asistencia prenatal, club de enfermedades crónicas, controles de vacunas, consultas externas y todo lo relacionado a la salud pública.

Las brigadas de salud y organismos como los gabinetes de la familia del poder ciudadano contribuyen a supervisión y orientación de mantener la limpieza del barrio dentro y fuera de los hogares, además de la participación activa en las jornadas de abatización y/o fumigación. (López Ubeda, 2017)

#### **3.1.3.2.5 Seguridad social**

En años anteriores el barrio estaba etiquetado como uno de los más conflictivos en cuanto a la actuación de los grupos juveniles que tendían a rencillar con grupos de barrios aledaños.

La policía nacional en conjunto con el gabinete de la familia del poder ciudadano fortaleció el trabajo técnico y centralizado hacia estos grupos y hoy en día ya no se registran este tipo de actividades que amenazaban la seguridad de los pobladores. (López Ubeda, 2017)

#### **3.1.3.2.6 Transporte**

En el barrio se cuenta con una ruta de transporte colectivo que sale del barrio Ronaldo Arauz pasa por el barrio Sandino y recorre gran parte del municipio. Aproximadamente el 75% de la población utiliza este medio.

Los pobladores tienen algún medio de transporte como bicicletas, moto, vehículos. Todas las vías son accesibles en cualquier época del año lo que facilita el servicio de transporte selectivo (López Ubeda, 2017).

### **3.1.3.2.7      *Actividades económicas***

Aproximadamente el 50% de la población económicamente activa trabajan en fábricas dedicadas al procesamiento de tabaco, otros a la docencia, bancos, secretarías y al área de la medicina.

Los pobladores poseen negocios propios como pulperías, mercado, venta de gas, farmacia, fritangas, tortillerías, zapateros, venta de ropa nueva y usada, ciber, reparación de artículos electrónicos y de refrigeración, barberías, talleres mecánicos, salas de belleza, cafetines, etc.

El barrio tiene una clínica privada de atención en problemas de medicina interna, oftalmología, ginecología y pediatría; desde el año 2015 cuyo propietario Dr. Miguel Ángel Córdoba y una de atención dental de la Dr. Martha Sánchez atendiendo desde 2001 (López Ubeda, 2017).

## **3.2    Indicadores socioeconómicos**

### **3.2.1    Desarrollo socioeconómico**

El nivel o estatus socioeconómico es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo. Al analizar el nivel socioeconómico de una familia se analizan, los ingresos del hogar, los niveles de educación, y ocupación, como también el ingreso combinado, comparado con el individual, y también son analizados los atributos personales de sus miembros (ONU, 2014).

### **3.2.2 Indicadores de desarrollo económico y social**

Motivado a los múltiples desequilibrios económicos y sociales que caracterizan la situación real de los países del mundo, particularmente la creciente expansión de la pobreza que supera en más de un tercio de la población de nuestro planeta tierra, el desarrollo de los pueblos continua ocupando la atención de los especialistas, medios académicos y entes gubernamentales, en especial lo concerniente principalmente a los problemas de medición e intervención pública, en resumen de las Ciencias Sociales.

Surge entonces como consecuencia varias interrogantes *¿Son valederos y confiables los instrumentos de medición utilizados hoy en día para evaluar la situación económica y social de todos los países del mundo? ¿Tiene suficiente soporte real y consistencia las teorías que sustentan estos instrumentos de medición?* (Centeno Caffarena, 2015).

Los primeros y principales indicadores económicos son el Producto Interno Bruto (PIB) y el Producto Nacional Bruto (PNB), que no son más que el valor monetario de todos los bienes y servicios finales formales producidos durante el lapso de un año por la economía de un país. La diferencia entre ambas se fundamenta en que el PIB se refiere a toda la producción nacional incluyendo aquellos ingresos derivados de una producción nacional que pertenece a capitales extranjeros, es decir personas o empresas foráneas. En cambio, el PNB se refiere a los ingresos netamente nacionales sumados a los ingresos percibidos por personas naturales o jurídicas generados desde el exterior.

Existen otros indicadores importantes que también han sido tomados en cuenta para el análisis económico y social de un país. Por ejemplo, tenemos los casos del valor de consumo energético anual, el ahorro y la inversión anual, la balanza comercial, el consumo de calorías per cápita, el porcentaje de desempleo o porcentaje de ocupación formal, el porcentaje de pobreza extrema y el porcentaje



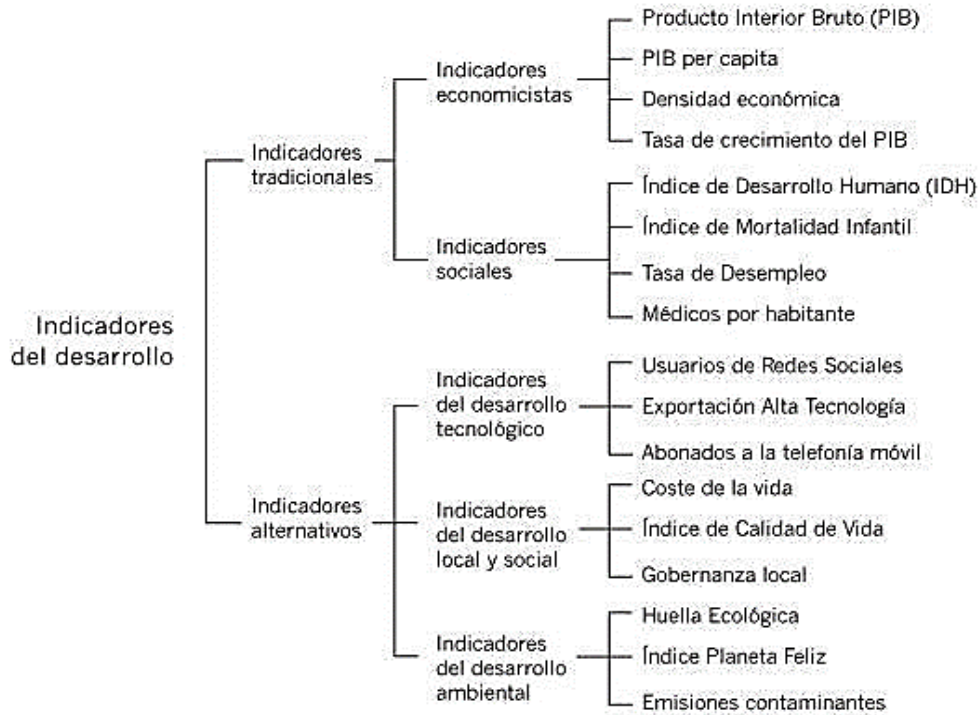
de pobreza, entre otros, los cuales vienen a reforzar y en cierto modo a dar más detalles de la situación real de cualquier nación.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU), a través del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en su afán de mejorar respecto a los indicadores totales para determinar el desarrollo socioeconómico de los países del mundo, a partir del año 1990 introdujo un nuevo indicador compuesto conocido como el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que basa su análisis en una combinación de tres parámetros como son:

1. Vida Larga y Saludable (según esperanza de vida),
2. Educación (según la educación general total), y
3. Nivel de Producción Económica (según el PIB per cápita).

La figura 1, muestra los diferentes indicadores que son necesarios tomar en cuenta para medir el desarrollo a nivel global de una nación o país, estos son la base para determinar el despunte económico y la proyección social que alcanzan en un determinado periodo o punto de análisis. Es importante destacar que estos indicadores son a nivel macro, y por lo tanto solo son un punto de partida para seleccionar aquellos que se utilizarán en el estudio socioeconómico de una población, comunidad, barrio o zona. (BCN, 2013)

Figura 1: Indicadores del desarrollo



Fuente: BCN

De estos indicadores macros, se desprenden algunos básicos que permiten obtener un nivel de conocimiento sobre la situación socioeconómica de una zona o territorio determinado, entre los cuales se mencionan:

1. Ingresos
2. Educación
3. Salud
4. Vivienda

### 3.2.2.1 Ingresos

#### 3.2.2.1.1 *Ingresos personales y familiares*

El ingreso del hogar es la suma de los ingresos en metálico y en especie consistentes, como regla general, en entradas de tipo periódico destinadas al

hogar o a los miembros del hogar por separado, recibidas en forma regular a intervalos anuales o más frecuentes.

El ingreso del hogar procede de las siguientes fuentes principales: sueldos, salarios y otros renglones conexos recibidos de los empleadores, ganancias netas de los trabajadores por cuenta propia, beneficios de negocios, rentas por concepto de inversiones personales (alquileres, intereses, dividendos), regalías y comisiones. Para los fines de las encuestas de hogares, es conveniente incluir como ingresos los pagos periódicos percibidos regularmente de una herencia o de un fondo fiduciario, pensiones alimenticias, pensiones, rentas vitalicias, becas, remesas y otras ayudas en efectivo percibidas regularmente, y varias otras entradas periódicas, junto con las prestaciones de seguridad social y conexas en metálico y en especie (CEPAL, 2014).

Los ingresos en especie del hogar incluyen el pago de salarios en especie, los bienes y servicios proporcionados gratuitamente por una empresa (incluyendo en éstas las granjas y fincas) a un trabajador o al hogar del propietario o copropietario de la empresa; incluyen también la producción doméstica consumida en el mismo hogar (como, por ejemplo, los productos agrícolas, aves de corral, etc).

Cuando el trabajador compre a su empleador, para su hogar, bienes o servicios a precios de concesión, obteniendo así una considerable ventaja, hay que tener en cuenta también el valor de estas concesiones como ingresos en especie. En principio, el valor locativo neto estimado de la vivienda ocupada por el propietario tiene que ser tratado igualmente como ingreso en especie, del mismo modo que el valor locativo bruto estimado de la vivienda gratuita para su ocupante, sea que éste la obtenga como salario en especie o por otro concepto.

De acuerdo con esta definición, el ingreso del hogar es: una suma de partidas provenientes de distintas fuentes:

- Que recibe el hogar o los miembros por separados

- Que puede ser en metálico o en especie
- Que consiste en entradas de tipo periódico
- Que se reciben en forma regular a intervalos anuales o más frecuentes.

Los ingresos de los hogares pueden clasificarse por las siguientes fuentes principales:

- Ingreso por trabajo
- Rentas de la propiedad y del capital
- Jubilaciones y pensiones
- Otras transferencias

Las rentas de la propiedad y del capital incluyen: alquileres, intereses y beneficios provenientes de las empresas (distribución de utilidades). Las jubilaciones y pensiones son los pagos que por dichos conceptos las personas reciben de los diferentes sistemas de Seguridad Social. Las otras transferencias son las partidas que los hogares reciben de otros hogares (ayudas familiares, contribuciones por divorcios o separación, etc.) o de la Administración Pública (Beneficios Sociales, subsidios del Seguro y del Seguro de Enfermedad).

Los ingresos por trabajo incluyen:

- ✓ Ingresos por el trabajo asalariado
- ✓ Ganancias netas de los trabajadores por cuenta propia
- ✓ Retribuciones de los patrones o socios (cuando pueden separarse de los beneficios empresariales) incluyendo las remuneraciones de los miembros de cooperativas de producción. (CEPAL, 2014)

A continuación, se presenta un cuadro resumen donde se especifican los tipos de ingresos que perciben los miembros del hogar, tanto los ingresos por trabajos como los no provenientes del trabajo. Aquí se destaca la importancia del aporte

familiar, como fuente de ingreso para enfrentar los gastos cotidianos, tanto los ordinarios como los extraordinarios.

### **Tipos de ingresos en el hogar**

<b>Ingresos del Hogar</b>	<b><i>Ingresos por Trabajo</i></b>	<p>a) <i>Ingresos por trabajo asalariado.</i></p> <p>b) <i>Ingresos por trabajo de patronos</i></p> <p>c) <i>Ingresos por trabajadores de cuenta propia</i></p>
	<b><i>Ingresos no provenientes del Trabajo</i></b>	<p>a) <i>Rentas de la propiedad y del capital</i></p> <p>b) <i>Jubilaciones y pensiones</i></p> <p>c) <i>Otras transferencias</i></p>

Fuente: CEPAL, 2014

### **3.2.2.2 Educación**

Los indicadores, son instrumentos que permiten, por un lado, dar cuenta de la situación de un Sistema Educativo y al mismo tiempo, rendir cuenta de dicho estado a la comunidad educativa.

Esencialmente, los indicadores pueden enfocarse en distintos niveles del objeto que intenta cualificar como, por ejemplo, en sus rasgos formales de contenido, de procedimientos, o en habilidades o competencias verificables mediante observación o conversión en una nota o en un puntaje, conceptos porcentuales de logros.

Las características de un buen indicador se pueden enunciar por su pertinencia, capacidad para resumir la información sin deformarla, carácter coordinado y estructurado, que permite ponerlo en relación con otros indicadores para efectuar un análisis global del sistema, su precisión y comparabilidad y su fiabilidad.

Para la elaboración de los indicadores y asegurar su coherencia se deben tener en cuenta los aspectos de Análisis del contexto en el cual se desenvuelve la educación: Contexto Demográfico, Social y Económico, Descripción General del Sistema Educativo; los recursos invertidos en educación: humanos, materiales y financieros; alcance de la educación como acceso, cobertura y participación; funcionamiento de la educación: eficiencia interna; equidad en las oportunidades educativas y la calidad de la educación: logro académico entre otros. (ONU, 2014)

### **3.2.2.3 Salud**

Los indicadores son variables que intentan medir u objetivar en forma cuantitativa o cualitativa, sucesos colectivos (especialmente los llamados sucesos bio – demográficos) para así, poder respaldar acciones políticas, evaluar logros y metas.

Los indicadores de salud son instrumentos de evaluación que pueden determinar directa o indirectamente modificaciones dando así una idea del estado de situación de una condición (CEPAL, 2014).

La cobertura de los servicios de salud en Nicaragua es baja en comparación con la mayoría de los países de la región. En 2008, los servicios provistos por el Ministerio de Salud (MINSAL) y los sistemas de seguridad social solo llegaron a alrededor del 64% y al 8% de la población, respectivamente. Un 28% de la población no tenía acceso a la atención de la salud en sus comunidades en ese momento, debido al deterioro o inexistencia de infraestructura física, una escasez de médicos capacitados, y la falta de insumos, y medicamentos.

Además, muchas familias no pueden pagar el costo de la atención de la salud. Estos problemas son especialmente graves en las áreas rurales, y llegar a estas comunidades con los servicios públicos de salud es uno de los principales desafíos que el sector debe enfrentar (BID, 2016).

La importancia de aplicar o evaluar los indicadores de salud es obtener datos sobre información relacionada a nacimientos, muertes, enfermedades, servicios de salud, en una determinada población, y su posterior análisis basándose en indicadores específicos, permitan:

- a) Determinar cuáles son los principales problemas sanitarios;
- b) Orientar la formulación de las políticas sanitarias y la planificación de los programas de salud;
- c) Detectar las primeras evidencias de los brotes epidémicos para dar una respuesta inmediata;
- d) Supervisar la efectividad y la cobertura de los programas de atención sanitaria;
- e) Asegurar que los recursos están dirigidos a las áreas con mayores necesidades;
- f) Indicar la disparidad entre países y entre distintos grupos socioeconómicos y étnicos en materia de salud; y
- g) Proveer información para la orientación de los esfuerzos científicos de investigación (CEPAL, 2014).

Esto nos permite, además, obtener un parámetro de medida del acceso a la salud de un determinado territorio, la existencia de centros de salud en un área cercana a su comunidad, lo cual nos permite encontrar una medida básica de desarrollo socioeconómico de una zona o poblado.

#### **3.2.2.4 Vivienda**

La situación de tenencia de la vivienda es uno de los aspectos a considerarse dentro del concepto de vivienda adecuada. La vivienda debe procurar seguridad no sólo en sus estructuras, sino también en su tenencia, de tal forma que se minimice el riesgo de un desalojo.

Comúnmente la propiedad se considera como la forma de tenencia más segura, puesto que, si el dueño de la vivienda vive en ella, es menos probable que pierdan la posesión de la misma, aunque también se considera el arrendamiento como una forma de tenencia segura.

La vivienda en alquiler o en renta es una forma de acceso a la vivienda que soluciona las necesidades cuando se trata de una vivienda adecuada y cuenta con seguridad en la tenencia, a través de un contrato de arrendamiento. El derecho a vivienda adecuada no se refiere únicamente a vivienda propia, por lo que el alquiler es la forma de acceso más idónea para ciertos grupos de población.

De acuerdo a las características sociodemográficas de una población, se puede encontrar una proporción más importante de vivienda en alquiler. Por ejemplo, las ciudades con una alta población estudiantil, que llegar de diversos municipios o estados, demandan vivienda, pero no propia. Asimismo, en las ciudades con crecimiento acelerado de población la vivienda en alquiler puede presentarse como una opción oportuna para los migrantes recientes, así como también para los nuevos hogares de parejas jóvenes (SEIISV, 2016).

El indicador de vivienda permite mostrar información estadística referente a las características, ubicación y las diferentes formas de ocupación que tienen los hogares en los lugares que habitan.

Se pueden agrupar en relación con la tipología de los hogares:

- Material de las paredes exteriores
- Material predominante en los pisos
- Donde consigue el agua para consumo
- Condición de tenencia de la vivienda
- Con que cocinan en este hogar
- Tipo de sanitario en el hogar
- Como eliminan la basura en el hogar



- Posee servicio de acueducto
- Posee servicio de alcantarillado
- Posee servicio de energía eléctrica (ONU, 2014).

### **3.3 Microcrédito**

En 1976, con la fundación del Banco Grameen este ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarias. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de "grupos de solidaridad"; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente.

Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades (Alonso Cuadra, 2014.).

A principio de los ochenta, los organismos que se encargaban de la concesión de este servicio, comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta de que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.

En los setenta, el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONG. En los ochenta, el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se

dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado (Alonso Cuadra, 2014.)

### **3.3.1 Situación actual del microcrédito**

El éxito del modelo Grameen ha inspirado esfuerzos similares en otros países en vías de desarrollo e incluso en países industrializados como los Estados Unidos de América. Muchos, aunque no todos los proyectos de microcréditos, emulan el énfasis de Dr. Muhammad Yunus en que las prestatarias sean mujeres. Casi el 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen se han otorgado a mujeres, que sufren de forma más pronunciada la pobreza y que, en buena medida, es más probable que reviertan sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia.

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones micro financieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo de llegar en el 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios.

Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. En el año 2006 se le concedió el premio nobel de la Paz a Muhammad Yunus por la creación de estos microcréditos (Treball Premi, 2015).

### **3.3.2 Latinoamérica**

En Latinoamérica existe un sin número de entidades dedicadas al microcrédito.

Inclusive en Colombia existen varias organizaciones involucradas en este tema (Cooperativa Emprender, Finamérica, Fundación Santo Domingo, etc.).

Estas son organizaciones que dan préstamos a individuos de bajos recursos económicos o por debajo de la línea de pobreza. La razón por la que este tipo de organizaciones han florecido en Latinoamérica es por sus altos niveles de rentabilidad que hacen que sea una operación sostenible. No solamente ONG están involucradas en esto sino también bancos convencionales. En países como Bolivia (Banco Sol, Banco Fortaleza, PRODEM, Banco FIE, Banco Los Andes, ECOFUTURO, Fassil FFP entre otros), Ecuador y Perú, bancos convencionales (Banco Solidario y Mibanco) han logrado expandirse en el país a través de un modelo de negocio que presta servicios a la población de bajos recursos (Madriz Mengibar, Osegueda Molina, Guevara Polanco, Armas Hernández, & Castillo Herrera, 2016).

### **3.4 Programa usura cero**

#### **3.4.1 Descripción del programa de microcréditos usura cero en Nicaragua**

El Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional teniendo como eje central de sus políticas, el combate a la pobreza ha emprendido el programa de micro crédito “Usura Cero”, el cual se orienta exclusivamente a mujeres empobrecidas con el objetivo de apoyar en el emprendimiento de pequeños negocios o bien para que puedan fortalecer los negocios que han venido impulsando.

Para desarrollar las acciones fue conformado el 2 de agosto del 2007 mediante Decreto presidencial No. 75-2007 el consejo nacional del poder ciudadano para el Programa Usura Cero, publicándose una modificación al mismo el 29 de febrero del año 2008 mediante Decreto presidencial No 7-2008, donde se establece que dicho consejo será coordinado por la secretaría de comunicación y ciudadanía de la presidencia asimismo se implementó la unidad técnica del programa, dependiendo administrativamente del ministerio de fomento, industria y comercio.

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

Por otra parte, y como parte del proceso de traslado, fue suscrito un convenio Inter-Institucional entre el MIFIC y Financiera Nicaragüense de Inversiones (FNI S.A), hoy Banco Produzcamos, donde se formaliza el traslado de fondos y cartera de crédito, comprometiéndose la FNI en la cláusula segunda de dicho documento, entre otras cosas a: “cumplir y hacer cumplir la política de crédito del programa Usura Cero, conforme a lo establecido en su reglamento y manual operativo”.

Durante ese traspaso, la unidad técnica del programa se trasladada al Banco produzcamos, dependiendo de la gerencia general de esta institución. Desde que se realizó ese traslado no se han presentado cambios en la política de crédito, así como en su reglamento operativo y manual de funciones. Atendiendo hasta el 30 de abril del 2013 a 151,524 socias, de las cuales 36,245 tienen cuatro y más créditos. El programa ha continuado trabajando con los equipos departamentales que se han conformado y la cartera está administrada por el Banco Produzcamos, avanzando en la implementación del programa. De tal manera que al 30 de abril de 2013 se han otorgado 380,969 créditos en 3,843 barrios de 146 municipios del país (Rodríguez Lanuza, Herrera Lanzas, & Baldelomar Portillo, 2014).

### **3.4.2 Aspectos generales del programa**

Para comprender más acerca el funcionamiento del programa, a continuación, se abordan aquellos aspectos que describen su estructura; sobre todo como y para que se crea Usura Cero, los tipos y características de créditos que se conceden, montos que se aprueban y sus bases, Cuales son los requerimientos que se

establecen para ingresar ya sea, a través de los barrios o bien a través de mercados o asociaciones.

También aspectos no menos importantes como: los compromisos que son asumidos por las socias una vez que acceden al programa y las actividades de capacitación a las que estas tendrán que asistir para informarse sobre temas sociales dirigidos al empoderamiento y emprendimiento de los negocios, a que actividades y cuáles son los objetos financiamiento y por ultimo de qué manera y a través de quienes se promueve y se capacita a las socias para que estas, si lo desean, procedan al realizar las gestiones correspondientes que le permitan acceder al Programa de Microcréditos.

### **3.4.3 Creación y definición de usura cero**

El programa “usura cero” se creó mediante decreto presidencial No. 75-2007, el programa de microcrédito usura cero, coordinado por el MIFIC, y tiene como objetivo principal el crecimiento económico familiar de las mujeres a través del otorgamiento del micro crédito con bajas tasas de interés, para el impulso de nuevos negocios o el fortalecimiento de los ya existentes (Rodríguez Lanuza, Herrera Lanzas, & Baldelomar Portillo, 2014).

Es una iniciativa financiera impulsada por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, que consiste en la concesión de microcréditos a mujeres para permitirles desarrollar sus propios proyectos y pretende ofrecer un financiamiento justo a las carentes de recursos para que desplieguen sus iniciativas y fortalecer su economía familiar. No tiene como fin endeudarnos.

Las fuentes de financiación del programa provienen del presupuesto de la república. Tiene como principales objetivos:

- ❖ Erradicar la pobreza extrema y el hambre
- ❖ Promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer

El programa requiere el pago mensual de una pequeña tasa de interés de apenas el 5%. Una vez devuelto el crédito, las mujeres pueden volver a solicitar financiamiento (INATEC, 2013).

#### **3.4.4 Tipo de crédito**

El crédito es proporcionado en cheque, la única modalidad de crédito es a través de los grupos solidarios. Los grupos solidarios es una modalidad donde las personas que tienen negocio o interés de montar negocios individuales. Se juntan en grupos pequeños de 5 a 10 personas con la finalidad de obtener un crédito y respaldarse con garantías solidarias mutuamente (Alonso Cuadra, 2014.).

#### **3.4.5 Características del crédito**

- ❖ Prestamos de C\$ 1,850.00 hasta C\$ 5,500 córdobas
- ❖ Pagos fijos semanales. Los que deberán ser cancelados en cuotas semanales por la Coordinadora o Vice Coordinadora electa de cada grupo solidario;
- ❖ Los plazos del crédito serán de: 3 meses, 4 meses; 6 meses y 8 meses.
- ❖ Tasa de interés de 5% anual sobre saldo, más mantenimiento de valor establecido para fines de cada año por el Banco Central.

#### **3.4.6 Bases del micro crédito en el programa**

Los montos que se otorgarán en crédito serán los siguientes:

Tabla progresiva del microcrédito

Nº	Monto de crédito (C\$)	3 meses (C\$)	4 meses (C\$)	6 meses (C\$)	8 meses (C\$)
1	5.500,00	464,15	349,46	234,78	177,44

2	4.600,00	388,20	292,27	196,36	148,41
3	3.700,00	312,24	235,09	157,94	119,37
4	2.750,00	232,07	174,73	117,39	88,72
5	1.850,00	156,12	117,55	78,97	59,69

Fuente: Elaboración propia, en base a entrevista, delegada departamental “Usura Cero”  
Lic. Alba Urania Varela Cerda

El monto del crédito se determinará en función de la disponibilidad de fondos para préstamos que posea el gobierno. En consecuencia, el programa establece un techo mínimo de créditos por un monto en córdobas de C\$ 1,850.00. El crédito máximo que se otorgará será por un monto de C\$ 5,500.00 córdobas. Y actualmente se puede acceder a un crédito por un monto de C\$ 10,000.00

Cuando una socia solicite por primera vez un crédito y sea confirmada la verificación no podrá ser mayor de C\$ 3,700.00.

Estos montos pueden variar a partir de análisis que se realicen con los perfiles de negocios. Sobre la base de las consideraciones planteadas y para beneficio de las pequeñas Productoras o comerciantes, es importante destacar: El sector económico a financiar serán micro negocios de mujeres asociadas en el sector: comercio y bienes y servicios. (INATEC, 2013)

### **3.4.7 Mantenimiento del valor.**

El programa está en la obligación de mantener el poder de compra del dinero de cartera de crédito consecuentemente con los grupos solidarios que reciben el crédito que tienen que pagar el costo de mantener la paridad del córdoba respecto al dólar estadounidense (mantenimiento del valor o devaluación de la moneda).

Es decir, el costo total del préstamo será la tasa de interés activa más la tasa promedio proyectada anual de deslizamiento de la moneda. (Madriz Mengibar, Osegueda Molina, Guevara Polanco, Armas Hernández, & Castillo Herrera, 2016)

### **3.4.8 Requisitos para ingresar al programa.**

Para ingresar al programa de Micro crédito “Usura Cero”, es necesario llenar los siguientes requisitos:

#### **A. Ingreso en los Barrios.**

1. Mujeres mayores de 18 años.
2. Que tengan cédula de identidad vigente.
3. Que residan en barrios ubicados en zonas urbanas.
4. 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.
5. Con ingresos individuales netos menores de la canasta básica; Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo.
6. Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su Plan de Negocios.
7. Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales, definidas las cuotas de amortización del préstamo hasta su cancelación;
8. Que tengan buen record de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución.
9. Impulsar desde sus negocios la defensa de la política de no alza al consumidor (Madriz Mengibar, Osegueda Molina, Guevara Polanco, Armas Hernández, & Castillo Herrera, 2016).



#### **3.4.8.1 Ingreso a través de mercados, asociaciones:**

1. Que tengan cédula de identidad vigente;
2. Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo
3. Que estos negocios se encuentren ubicados en zonas urbanas atendidas por el Programa;
4. 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;
5. Con niveles de venta diario como máximo de C\$15,000;
6. Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su Plan de Negocios;
7. Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales definidos las cuotas de amortización del préstamo hasta su cancelación;
8. Que tengan buen record de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución crediticia.
9. Impulsar desde sus negocios la defensa de la política de no alza al consumidor (Rodríguez Lanuza, Herrera Lanzas, & Baldelomar Portillo, 2014).

#### **3.4.9 Compromisos de las beneficiadas**

- ❖ Tendrán que reembolsar lo que se les preste.
- ❖ Asumir la fianza solidaria cuando una de las socias no pague su préstamo.
- ❖ Asistir a las capacitaciones del programa Usura Cero.
- ❖ Cumplir con el plazo establecido del préstamo.
- ❖ Cumplir con los requisitos establecidos por el programa (INATEC, 2013).

### **3.4.10 Actividades de capacitación**

El ente rector de la capacitación es El Instituto Tecnológico Nacional y tiene la responsabilidad de capacitar a todas las mujeres o socias del programa de microcréditos “Usura Cero”, no solo en Boaco, sino, también en los diferentes departamentos del país. Los capacitadores adquieren un compromiso con el pueblo para garantizar el fortalecimiento de este modelo que se centra en el bienestar de su población.

Los talleres impartidos por los diferentes capacitadores pretenden sensibilizar a las socias participantes sobre la importancia del Programa Microcrédito “Usura Cero”, las responsabilidades que asumen al adquirir el crédito, la organización en grupos solidarios, así como la necesidad de empoderarse y visibilizarse, a través de esta capacitación, para el éxito de sus negocios, de sus familias y por ende el de su comunidad. Las sesiones de capacitación serán dos para el primer crédito y una para los subsecuentes créditos recibidos, las cuales serán obligatorias e indelegables para cada una de las que conforman su grupo solidario.

Una vez confirmada la ficha y disposición de las interesadas a ingresar al Programa, se coordina con el Instituto Tecnológico Nacional para que se organice la Primera capacitación sobre dos temas principales: “Bases del Programa y como elaborar un Plan de Negocios”.

Esta capacitación es de seis horas al final del cual debe quedar elaborado el plan de negocios de manera individual. Estos planes serán entregados al finalizar el momento de la entrega del cheque todas las integrantes del “Grupo Solidario”, firmarán el pagaré por el monto total de la deuda. Adicionalmente se entregará calendario con las cuotas establecidas y se indicará el lugar donde deberán estar entregando de manera semanal las cuotas en córdobas (INATEC, 2013).

### **3.4.11 Actividades y objeto del financiamiento**

El programa podrá financiar todas las actividades que desarrollen las mujeres usuarias en el ámbito comercial, social, agroindustria, servicios, acopio de productos, abastecimiento de materia prima e insumos, etc. El programa a través del proceso de verificación se deberá asegurar que el destino del crédito no sea para la compra de bienes de consumo o pago de deudas (INATEC, 2013).

### **3.4.12 La promoción y captación de socias**

El programa de micro créditos respaldará su acción de promoción y capacitación de las socias organizadas en grupo solidarios a través de las estructuras y liderazgos locales tales como: los gabinetes del poder ciudadano. El programa a través de los líderes en cada territorio podrá proporcionar los formularios y la información necesaria para que los grupos solidarios que se conformen puedan tramitar sus créditos (INATEC, 2013).

### **3.4.13 Comentarios finales del capítulo**

Al profundizar sobre los aspectos generales del programa podemos comprender el porqué de su creación, ejecución y los factores que lo definen y que permiten que la investigación se pueda desarrollar con más claridad. El programa se presenta como una respuesta a adversidades sociales que enfrentan algunas mujeres (las más vulnerables) cuando no poseen muchas opciones que les permita tener un sostén económico que posibilite su subsistencia y la de sus familias, además de que disminuya su vulnerabilidad ante las crisis.

Con el objetivo de analizar la situación del programa en la ciudad de Boaco, se toman en cuenta los principios y las bases que dieron origen al microcrédito en el mundo con el fin de comprender la esencia y la naturaleza, del funcionamiento de este tipo de programas ejecutados por gobiernos y organismos, que apuestan a la concesión de microcrédito como herramienta para sacar de la pobreza a muchas personas.

Para enfrentar la desigualdad y la pobreza los países suelen tomar acciones que intentan hacer frente a este tipo de problemas. Estas acciones son conocidas como: Políticas distributivas o redistributivas, que son aquellas políticas llevadas a cabo por los gobiernos y que tienen efectos sobre la distribución del ingreso (Ecolink, 2016).

Con la finalidad de que el crecimiento económico sea menos concentrador. El estado quien se encarga de ejecutar estas políticas, aplica ciertos mecanismos que tratan de proveer de servicios básicos a sectores rezagados y vulnerables. En Nicaragua la implementación de políticas redistributivas, ha dado origen a ciertos programas que están orientados a la disminuir la pobreza y la desigualdad. Uno de ellos es sin duda alguna el Programa de “Microcréditos Usura Cero”. El cual se creó e implemento exclusivamente para mujeres empobrecidas con el objetivo de apoyar el emprendimiento de pequeños negocios o bien para que se puedan fortalecer los negocios ya establecidos (INATEC, 2013).

El microcrédito ha sido una de las innovaciones que han ayudado a la población pobre a liberarse de la pobreza, ya que estos invierten en pequeñas actividades económicas (Treball Premi, 2015) . El origen de este nuevo concepto data de los años sesenta, en manos del premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus. “Conocido como el Banquero de los Pobres”. Y quien En 1976 fundo el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladés (Treball Premi, 2015). A mediados de los setenta, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. El éxito de este modelo inspiro esfuerzos similares en distintos países (Rodríguez Lanuza, Herrera Lanzas, & Baldelomar Portillo, 2014).

#### **3.4.14 Funcionamiento de las capacitaciones**

Las capacitaciones juegan un papel fundamental. Para ello existe un convenio de colaboración entre El Instituto Tecnológico Nacional y el Programa Usura Cero, este convenio consiste en que el Programa Usura Cero atiende lo que es la parte

del microcrédito y en este caso el responsable de capacitación es el Instituto Tecnológico Nacional de Boaco “Alcides Miranda”.

El equipo de facilitadores, es capacitado dos veces al año y los responsables se encargan de dar seguimiento utilizando la metodología sobre los contenidos de acuerdo con las fases del crédito en la que estén las mujeres.

En la primera fase el contenido que se aborda es como se solicita un crédito en la banca formal para mostrar la facilidad que da el programa, asociatividad y cooperativismo para que las mujeres se vayan formando en grupos donde todas las integrantes se conozcan, se explica cómo debe de ser manejado el crédito, que se han hecho con los créditos anteriores (en caso de que se haya accedido a otras fuente de financiamiento) y como elaborar un presupuesto, también se plantean temas de administración y contabilidad del negocio (INATEC, 2013).

En la segunda fase se explican temas sociales como violencia intrafamiliar, valores humanos, ley 779, sobre la restitución de derechos que el programa quiere incorporar, por otra parte, se aborda el tema contable que es uno de los temas más importantes pues se les instruye a llevar un presupuesto, a invertir lo que se gana y como conocer el beneficio-costos de su negocio.

Las capacitaciones son una vez a la semana, el día que lo solicitan y el día que les van a entregar el crédito después de ese tiempo ya no reciben capacitaciones hasta que pagan el crédito (INATEC, 2013).

### **3.5 El plan nacional de desarrollo humano (PNDH) y el programa USURA CERO**

A continuación, se mencionarán las políticas en las que se hace énfasis del programa Usura Cero a través del plan nacional de desarrollo humano, el cual se realizó desde el año 2012 – 2016; impulsado por el gobierno de reconciliación y unidad nacional (GRUN)

8. El modelo tiene un supuesto de que la única manera de transformar Nicaragua es transformando a las y los nicaragüenses, y los logros 2007-2011 lo demuestran, con más de 500,000 personas en alfabetización y post alfabetización, con la restitución del derecho humano y constitucional a la salud y educación gratuita y universal (Artos. 105 y 121 de la Constitución Política de la República, respectivamente), con más de 100 mil mujeres campesinas capitalizadas en el campo de Hambre Cero y más de 123 mil mujeres pequeñas empresarias capitalizadas en la ciudad con el Programa Usura Cero, entre otros logros, son ejemplos de cómo el modelo llevó a la recuperación de valores, a la restitución de derechos y el fortalecimiento de capacidades de las y los nicaragüenses. Por eso el Plan Nacional es de Desarrollo Humano y no de desarrollo económico y social.

Las principales decisiones de la política de gasto seguirán dirigidas a un reenfoque productivo y no asistencial del gasto para reducir la pobreza, entre las que sobresalen la gratuidad de la salud, educación y la continuidad de los programas Hambre Cero y Usura Cero, mayor acceso a agua potable y electrificación rural; invirtiendo para ello, nuevos recursos presupuestarios en estos sectores. Asimismo, la política de gasto seguirá basada en principios de austeridad, transparencia, probidad, disciplina financiera, racionalización y priorización del gasto público, garantizando a la vez las asignaciones constitucionales, así como las obligaciones contractuales del servicio de la deuda pública.

Se fortalecerán las micro finanzas, con énfasis en la producción alimentaria y exportable, a través de programas de canalización directa de crédito del sector público y el fortalecimiento de la gestión privada. Se extenderá la cobertura geográfica y demográfica del acceso al crédito del Banco Produzcamos y del Programa Usura Cero. Asimismo, mediante los instrumentos establecidos por la Comisión Nacional de Micro finanzas (CONAMI), el nuevo ente regulador y supervisor fortalecerá aspectos de gobernabilidad, transparencia y fomento del sector micro financiero, que favorecerá la canalización de recursos. Como parte de estos esfuerzos, se promoverá la cultura de pago (Gobierno de reconciliación y unidad nacional, 2012 - 2016 ).

### **3.5.1 Programa de mujer, niñez, adolescencia, juventud y familia**

Los programas que se llevaron a cabo en el periodo 2007-2011, contemplaban el tema de Mujer, Niñez, Adolescencia, Juventud y Familia, como un eje transversal. En esta nueva fase de la EDCC, se realizaron consultas a la población del Caribe quienes demandaron la implementación de un programa específico dirigido a este sector.

Durante este periodo se continuará garantizando y se dará seguimiento al cumplimiento de las políticas públicas que promuevan la protección de los derechos y garantías de niñas, niños, adolescentes, juventud, mujer y familia como derechos de orden público, irrenunciables, interdependientes e indivisibles.

Es importante asegurar el acceso equitativo de las mujeres y los jóvenes a la producción, empleo y generación de ingresos incorporando las demandas dentro de los presupuestos regionales, municipales y territoriales. En el período 2007-2011 se otorgaron 2,419 microcréditos a mujeres socias del Programa Usura Cero para capitalizar sus actividades económicas. En el quinquenio 2012-2016 se dará continuidad a este programa, entre otros.

Las metas son cumplir con la promoción y fortalecimiento de los derechos de la niñez, de la mujer y la juventud, fomentando la igualdad entre hombres y mujeres, así como la continuidad a los programas de crédito dirigido a la mujer.

Estos esfuerzos incluyen la capacitación de la fuerza laboral ocupada, la certificación a trabajadores empíricos en diferentes oficios y la capacitación a personas beneficiadas de programas líderes de gobierno, entre ellas, mujeres líderes y socias de los Programas Hambre Cero y Usura Cero.

Con la transformación curricular hacia un bachillerato con dos alternativas: Bachillerato General y el Bachillerato Técnico y Técnico Básico (con 9no grado aprobado), se espera lograr al 2016, en educación técnica y tecnológica una

matrícula de 1,236,735 estudiantes; 11,200 trabajadores empíricos certificados; 853,621 becas entregadas para distintas especialidades; graduar a 1,111,878 nuevos técnicos en distintas especialidades; capacitar a 60,000 trabajadores de empresas aportantes y 789,938 personas capacitadas de los proyectos Usura Cero, Bono Productivo y microempresarios (Gobierno de reconciliación y unidad nacional, 2012 - 2016 ).

### **3.5.2 Incorporación de la mujer a la economía nacional**

Las mujeres pobres tienen un papel activo en actividades productivas con el Programa “Usura Cero” que atendió a 123,438 mujeres socias, principalmente urbanas, organizadas en 37,436 Grupos Solidarios, para la creación y capitalización de pequeños negocios, fortaleciendo su liderazgo familiar y comunitario, su autonomía económica y autoestima (Gobierno de reconciliación y unidad nacional, 2012 - 2016 ).

## **3.6 MIPYMES en Estelí**

El Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN), como objetivo central se ha propuesto la reducción de la pobreza, el desempleo y el hambre en Nicaragua, impulsando una economía en crecimiento con equidad y sostenibilidad. Para ello se ha diseñado el Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense (PROMIPYME), un programa sectorial que se propone armonizar y alinear los diferentes programas y proyectos y establecer sinergias entre los actores, promover la colaboración público – privada y la cooperación internacional, a fin de optimizar los recursos que se usan para apoyar el desarrollo del sector de la MIPYME y fomentar nuevos emprendimientos.

En el marco de las políticas y estrategias del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), el desarrollo de las MIPYMES, constituye un eje estratégico de mucha importancia, debido a la contribución de este sector a la economía nacional.



Para que la implementación del PROMIPYME cumpla con los objetivos establecidos y produzca los resultados (productos, efectos e impacto) deseados en el sector, se hace necesario conocer cuál es el estado actual la micro, pequeña y mediana empresa en el país y de esa manera poder orientar las actividades y recursos del programa de manera eficiente. En ese sentido, el MIFIC con el apoyo financiero de la Unión Europea, aprobó la realización de una serie de estudios / diagnósticos para conocer la situación actual de las MIPYMES de los diferentes sectores económicos y poder diseñar e implementar de manera más efectiva las políticas, estrategias y acciones para la implementación del PROMIPYME. El presente documento constituye el Diagnostico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, realizado en el departamento de Estelí.

El diagnóstico se proponía como objetivo general: elaborar un estudio de caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas en el dpto. De Estelí, representativa de todos los sectores económicos, que permitiera conocer el estado actual y las necesidades de las empresas en general. Para alcanzar el objetivo general se proponía los siguientes objetivos específicos:

- i. Identificar las características principales del sector MIPYME en Estelí.
- ii. Conocer las debilidades y potencialidades de los empresarios en cuanto a información, capacitación, asistencia técnica, tecnología, comercialización y mercadeo de sus productos.
- iii. Contar con los insumos necesarios que permitieran establecer los indicadores para alimentar un sistema computarizado de seguimiento.
- iv. Brindar información a DGFE/DPYME y CAMIPYME Estelí, para identificar propuestas de intervención y capacitación que deban realizarse en materia de fortalecimiento a la competitividad de los empresarios de Estelí. (Ministerio de fomento indutria y comercio, 2008).

Para la realización del diagnóstico se utilizó la técnica de la encuesta, en total se entrevistaron a 120 MIPYMES en el departamento de Estelí, 100 de las cuales se levantaron en la ciudad de Estelí y las otras 20 en los municipios de Condega, La Trinidad y Pueblo Nuevo (Ministerio de fomento industria y comercio, 2008).

### 3.6.1 Sexo de propietarios y propietarias de MIPYMES.

Del total de MIPYMES entrevistadas el 38% son mujeres y el 62% varones. Las mujeres tienen una mayor representación que los varones solamente en el subsector de alimentos y textil vestuario, lo que es tradicional, ya que son ellas las que predominan en los negocios de panadería, grupo más grande de los encuestados en este sector. Los hombres tienen una mayor presencia en los sectores de metal- mecánica, madera/mueble y cuero/calzado, actividades consideradas tradicionalmente masculinas.

Cuadro 2. Número y % de propietarios y propietarias de las MIPYMES, Según sexo, por sub – sector (Ministerio de fomento industria y comercio, 2008).

#### Diagnóstico de las MIPYMES en el departamento de Estelí

Sub sector	Mujeres		Hombres		Total	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Agroindustria	2	2%	0	0%	2	2%
Alimentos	20	17%	13	11%	33	28%
Cuero calzado	1	1%	19	16%	20	17%
Textil Vestuario	12	10%	2	2%	14	12%
Madera Mueble	6	5%	24	20%	30	25%
Artesanías	4	3%	5	4%	9	8%
Metal Mecánica	0	0%	12	10%	12	10%
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>38%</b>	<b>75</b>	<b>62%</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

Fuente: MIFIC, 2008.

### 3.6.2 Empleados

Número de trabajadores de las MIPYMES El 78% de las MIPYMES encuestadas (120) del departamento de Estelí emplean de 1 a 5 trabajadores; el 20% tienen una planilla de 6 a 20 trabajadores y solamente el 2% de las MIPYMES (2 de 120) tienen de 21 a 100 trabajadores.

Los subsectores que emplean un mayor número de trabajadores son el de alimentos y el de cuero y calzado porque en estos sectores hay un mayor número de unidades productivas y empresas más grandes. Le sigue el subsector Madera – mueble por el número de unidades que existen y el textil vestuario que cuenta con un buen número de unidades productivas y 4 empresas que emplean de 6 a 20 trabajadores (Ministerio de fomento industria y comercio, 2008).

#### Número de trabajadores (as) en las MIPYMES

Sub sector	Número de trabajadores (as) en la producción			
	De 1 a 5	De 6 a 20	De 21 a 100	Total
Agroindustria	2			2
Alimentos	24	8	1	33
Cuero calzado	13	7		20
Textil Vestuario	10	4		14
Madera Mueble	26	3	1	30
Artesanías	8	1		9
Metal Mecánica	11	1		12
Total	94	24	2	120
Porcentaje	78%	20%	2%	100%

Fuente: MIFIC, 2008. Tipo de Organización empresarial de las MIPYMES

La forma de organización predominante entre las MIPYMES del departamento de Estelí es la individual, es decir aquella donde existe un solo propietario, 84 de ellas (70% del total) tiene esta forma de organización. La otra forma más común de organización de estos pequeños negocios es la familiar, 32 de ellas (27%) están organizadas de esta forma. Las sociedades no legalizadas, es decir las sociedades de hecho entre varias personas, están representadas en 3 casos (2%) y las sociedades anónimas por 1 caso, solamente.

### Formas de organización de las MIPYMES

Sub Sector	Ind	Fam	SNL	CL	SA	COOP
Agroindustria	1	0	0	0	0	1
Alimentos	18	15	0	0	0	0
Cuero calzado	17	2	1	0	0	0
Textil vestuario	13	1	0	0	0	0
Madera mueble	19	10	1	0	0	0
Artesanías	5	4	0	0	0	0
Metal Mecánica	11	0	1	0	0	0
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>32</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

Fuente: MIFIC, 2008. Diagnóstico de las MIPYMES en el departamento de Estelí.

La sociedad anónima se da en el sub-sector de agroindustria y las sociedades no legalizadas en el subsector cuero - calzado, madera – mueble y metalmecánica, una en cada una de las industrias de este subsector. Las empresas familiares predominan en la rama de alimentos y madera – mueble. Las individuales en todos los subsectores. Las compañías limitadas y las cooperativas no tienen presencia como forma de organización empresarial (Ministerio de fomento industria y comercio, 2008).

## 3.7 Ley n°. 645, ley de MIPYMES

### 3.7.1 Importancia de las MIPYMES en la economía

La importancia de las MIPYMES en la economía radica en:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, es decir cumple, un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la ganancia y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura (Centeno Caffarena, 2015).

### 3.7.2 Definición y clasificación de las MIPYMES

MIPYME es toda aquella micro, pequeña y mediana empresa que opera como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, y se clasifica dependiendo del número de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales (Centeno Caffarena, 2015).

#### 3.7.2.1 Clasificación de las MIPYMES

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
		Parámetros	
Número Total de Trabajadores	1-5	6-30	31-100

---

<b>Activos totales</b> <b>(córdobas)</b>	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
---	-------------------	--------------------	--------------------

---

<b>Ventas Totales</b> <b>Anuales</b> <b>(Córdobas)</b>	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones
--	----------------	------------------	-------------------

---

Fuente: Ley 645, Ley de las MIPYMES

### **3.8 Estrategias de desarrollo de las MIPYMES**

Cuando un negocio tiene éxito, es probable que busque crecer. Algunos teóricos han referido que sólo existen cuatro posibilidades de crecimiento, que consisten en desarrollo del producto, desarrollo del mercado, penetración o diversificación. Sin embargo, en la práctica se han llevado a cabo posibilidades más complejas y diversas. Las estrategias más comunes son: (Centeno Caffarena, 2015).

#### **3.8.1. Desarrollo de mercado**

Se consigue encontrando nuevas aplicaciones o usos para el producto o servicio. Esto provoca un sector poblacional objetivo mayor y con ello el crecimiento de las operaciones. Frecuentemente la restricción de aplicaciones está limitada por la misma empresa, ya sea por imagen, prejuicios o resistencia al cambio. Como ejemplo, podemos citar a Google, que inició como un sistema de búsqueda de información y ahora es además un sistema de comercialización (Valda, 2012).

#### **3.8.2. Desarrollo de producto**

Consiste en crear nuevos productos o dotar de nuevas características superiores al mismo producto, para conseguir que los clientes adquieran los nuevos productos o los prefieran frente a los de los competidores. Tal es el caso de Sony, que ha desarrollado productos de tecnología de vanguardia y esto nos ha arrastrado a renovar los anteriores (Valda, 2012).

### **3.8.3. Desarrollo de la necesidad**

El desarrollo de la necesidad es un concepto altamente rentable. Consiste en conseguir que un nicho de mercado socio-económico alto considere indispensable contar con un tipo de producto específico. La ventaja competitiva es colocarse como top-of-mind al ser la primera marca que sale al mercado y promover el nuevo producto bajo su nombre. El aspiracional de las clases sociales inferiores desarrollará también en ellos la necesidad. Un ejemplo muy claro son los pañuelos Kleenex. Pocas personas se refieren a ellos como pañuelos desechables y la mayoría estará de acuerdo en que fueron indispensables antes de que hubiera productos alternos; hoy día está ocurriendo algo similar con los teléfonos celulares y otros artículos tecnológicos (Valda, 2012).

### **3.8.4. Penetración de mercado**

Se busca obtener una mayor proporción del mercado objetivo, quitando a la competencia parte de su contribución. Esto va aunado de estrategias de mercadotecnia, y se recurre a actividades como publicidad, promociones, eventos, muestreo, campañas, entre otros. Es altamente conveniente tener (o construir) una diferenciación muy clara para el producto o servicio para implementar esta estrategia. Debe considerarse que conseguir desplazar productos alternos también es una posibilidad de incrementar la penetración. Un ejemplo es el caso de Bonafont, que ha desplazado a otras bebidas, especialmente a los refrescos, quitándoles una fracción importante del mercado que poseían (Valda, 2012).

### **3.8.5. Replicación**

Crear nuevas operaciones similares a la que les dio origen. El objetivo es llegar a nuevos mercados e incrementar la competitividad mediante menor costo y mayor presencia. Un ejemplo es la cadena de tiendas de conveniencia OXXO que ha creado una red de mercadeo muy extensa y competitiva al mantener los costos de operación bajos en cada tienda (Valda, 2012).

### **3.8.6. Expansión**

Nuevas operaciones distintas a la que les dio origen, pero con un cierto grado de relación, ya sea por proveedores en común, clientes objetivo en sectores adyacentes o relacionados. Existen varias compañías de productos cosméticos que han creado líneas de productos especiales para caballeros y niños; una de las más conocidas en México es Avon (Valda, 2012).

### **3.8.7. Ampliación**

Incrementar la capacidad de operaciones. Por lo general, esto se debe a una incapacidad para satisfacer la demanda, en previsión a que esto suceda en el corto plazo, o al aumento de la demanda por cualquier otro motivo. Frecuentemente esto lleva a tener operaciones centralizadas de gran tamaño y lleva a desarrollar sistemas de distribución y servicio complejos. Es la forma de crecimiento más común en las empresas y el origen de sistemas de distribución como el de Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma (Valda, 2012).

### **3.8.8. Diversificación**

Crear nuevas operaciones totalmente distintas de la que les dio origen, con productos y mercados distintos. El objetivo es desvincular una operación de la otra, de manera que la vulnerabilidad del negocio en su conjunto se reduzca, pues la afectación a un mercado en especial, o a una cadena de suministro de una de las operaciones, no necesariamente afectará a la otra de igual modo, permitiendo mantener cierta fortaleza. Esta es la estrategia más arriesgada y se recurre a ella cuando el mercado actual ya no admite crecimientos de mercado o de rentabilidad, ya sea porque la competencia es demasiado fuerte o porque el producto está en declive. Ejemplo de esto es Pepsi Cola, que incluye refrescos a través de sus marcas de Pepsi, botanas con Frito-Lay y Sabritas, galletas con Gamesa y Quaker y una amplia variedad de líneas de productos más (Valda, 2012).



### **3.8.9. Adquisición**

Cuando la empresa tiene un poder adquisitivo alto puede visualizar el crecimiento a través de la compra de otra compañía con alto potencial, especialmente si esta última se encuentra en una situación difícil, o si se trata de un competidor directo. Esta estrategia es de las más seguras, pues antes de realizar la compra, se contratan consultorías especializadas en valuación, para realizar el proceso denominado due diligence. Si bien el crecimiento es inmediato, el costo de la adquisición también requiere tiempo para recuperarse, de manera que el negocio no se beneficia inmediatamente de esta acción. Las adquisiciones se pueden realizar del mercado, es decir, marca y clientes, o incluir las operaciones. Las estrategias detrás de tales adquisiciones pueden ser muy diversas. Un ejemplo es el caso de la compra de la marca Saab por parte de Swedish Koenigsegg, a su competidor, General Motors (Valda, 2012).

### **3.8.10. Fusión**

Si bien en México la fusión de compañías no suele verse como crecimiento, sino como una simple forma de salir de una crisis o de disfrazar una adquisición, la realidad es que muchas compañías salen beneficiadas de tales sinergias. La característica de la fusión es que el resultado es una sola compañía fortalecida, donde se comparten los costos fijos y se utilizan las fortalezas de cada parte para potenciar la nueva empresa. Tal es el caso de fusión de Cemex con otras cuatro compañías en febrero de 2005, donde subsistió como fusionarte Cemex Concretos (Valda, 2012).

### **3.8.11. Alianza estratégica**

La alianza estratégica es muy parecida a la sociedad, excepto que las empresas permanecen como entidades separadas. Los propósitos de una alianza pueden ser muy diversos, donde el factor común es utilizar la fuerza de una entidad mayor para abordar algo que hubiera sido inaccesible o difícil de alcanzar para cualquiera

de las integrantes por sí sola, ya sea nuevos mercados, negociaciones de volumen con proveedores, o desarrollar productos donde se utilicen sus fortalezas. Un ejemplo reciente es la alianza formada por Dell y Telefónica para desarrollar el internet móvil (Valda, 2012).

La mayoría de las empresas pequeñas y medianas en México buscan conseguir el crecimiento con sus propios medios, lo que no sólo limita sus posibilidades, sino también su alcance.

Recurrir a estrategias de crecimiento requiere de un profundo conocimiento de la madurez del propio negocio, así como una planeación apropiada. Esto no quiere decir que ninguna empresa pueda crecer sin conocerse y planear, sino que hacerlo puede llevar a costos muy elevados y pone en peligro la existencia misma de la organización.

Las primeras etapas del proceso de maduración de las organizaciones, es decir la Funcional y la Repetible, no son las más apropiadas para efectuar un proceso de crecimiento, pues la empresa puede desestabilizarse con mucha facilidad y no tendrá los medios para responder apropiadamente. La tercera etapa, la Definida, es apropiada para algunas formas de crecimiento, tal como la replicación o la creación de franquicias, pero la mayoría de las estrategias de crecimiento estarán mejor sustentadas en compañías en etapas de madurez Administrada u Optimizada. Podrás encontrar más información acerca de la maduración de las organizaciones en nuestro sitio web, sección Recursos (Valda, 2012).

## **IV. Hipótesis**

El programa usura cero está impactando de manera positiva el desarrollo socioeconómico de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017.

### **4.1. Variable independiente**

El programa Usura cero

### **4.2. Variable dependiente**

Desarrollo socioeconómico de las MIPYMES



### 4.3. Operacionalización de variables

Objetivos	VARIABLES	Conceptualización	Sub –Variables.	Indicadores	Instrumento a utilizar	Fuente
Realizar una caracterización socioeconómica de las MIPYMES participantes del programa Usura Cero.	Socioeconómicas	El nivel o estatus socioeconómico es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo.	Sociodemográficas	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Edad</li> <li>✓ Sexo</li> <li>✓ Educación</li> <li>✓ Salud</li> <li>✓ Seguridad social</li> <li>✓ Transporte</li> <li>✓ Vida larga y saludable</li> <li>✓ Vivienda</li> <li>✓ Acceso a la Alimentación</li> </ul>	Encuesta	Mujeres beneficiadas con el programa Usura Cero en el Barrio Sandino de la ciudad de Estelí.
			Económicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Empleo</li> <li>✓ Salario</li> <li>✓ Ingresos</li> <li>✓ Gastos</li> <li>✓ Negocios del hogar</li> </ul>		



<p>Describir el efecto del programa Usura cero en la situación socioeconómica de las MIPYMES beneficiarias del programa</p>	<p>Programa Usura Cero</p>	<p>Es una iniciativa financiera impulsada por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, que consiste en la concesión de microcréditos a mujeres para permitirles desarrollar sus propios proyectos y pretende ofrecer un financiamiento justo a las carentes de recursos para que desplieguen sus iniciativas y fortalecer su economía familiar.</p>	<p>Crédito</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tipo de crédito</li> <li>✓ Monto</li> <li>✓ Plazo</li> <li>✓ Tasas de interés</li> <li>✓ Control y seguimiento del crédito</li> </ul>		
			<p>Requisitos y compromisos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cumplimiento de requisitos para ingresar al programa</li> <li>✓ Formación de grupos solidarios</li> <li>✓ Fianza solidaria</li> </ul>		
			<p>Actividades de Capacitación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No. De capacitación</li> <li>✓ Tipo de capacitaciones</li> <li>✓ Talleres impartidos</li> </ul>		



Proponer estrategias que procuren el desarrollo económico de los planes de inversión de las MIPYMES beneficiarias del programa.	Estrategias de desarrollo de las MIPYMES	Una estrategia es el conjunto de decisiones que una empresa puede tomar sobre las actuaciones a realizar y sobre los recursos que puede utilizar para llevar a cabo estas acciones. Todo ello busca alcanzar una serie de objetivos empresariales a diversos niveles, relacionados con el éxito. (Porter, 1982)	Análisis FODA	✓ Fortalezas		
				✓ Oportunidades		
				✓ Debilidades		
				✓ Amenazas		

## **V. Diseño metodológico**

En este capítulo se describe el proceso metodológico que se siguió para realizar la investigación, que incluye el uso de herramientas estadísticas para el análisis de las variables a estudiar como son el programa usura cero es una alternativa idónea para el desarrollo socioeconómico de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017.

El término diseño refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea.

### **5.1 Tipo de estudio a la que pertenece la investigación.**

#### **5.1.1 Según la finalidad de la investigación**

Según la finalidad, la investigación es aplicada ya que la dio respuestas a problemas prácticos e inmediatos, y tiene como fin secundario brindar aportes al conocimiento teórico de las variables tanto dependiente como independientes del presente estudio; siendo el problema practico a desarrollar el estudio de los efectos socioeconómicos del programa usura cero como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017.

#### **5.1.2 Según el alcance temporal**

Esta investigación, según su alcance es de corte transversal ya que permite es estudio de una variable en desarrollo mediante un tiempo determinado; siendo este durante el II semestre del año 2017.

### **5.1.3 Según el carácter de la medición**

La investigación, según su medición es de carácter cuantitativo, al centrarse fundamentalmente en aspectos observables y medibles de las variables y se sirvió de pruebas estadísticas para el análisis de datos.

## **5.2 Métodos de la investigación**

La investigación se basa en la ejecución del método de análisis y síntesis; por ende, este permite investigar y observar los fenómenos estudiados a detalle, a la vez realizar una síntesis de la relación lógica entre la variable independiente y la dependiente, que admiten un estudio más afondo de la investigación y de igual manera así proyectar datos congruentes mediante el proceso de investigación.

Por otra parte, también se toma en cuenta el método hipotético – deductivo, ya que conlleva como investigador un planteamiento de hipótesis, destinada a la explicación de un fenómeno que toman parte de la investigación, y por lo tanto esta deducida de los principios teóricos de esta, y que fue posible llegar a nuevas conclusiones y predicciones, que a su vez se sometieron a verificación.

## **5.3 Paradigmas**

Por su parte, en cuanto al paradigma al cual se le atribuye a la investigación es de carácter positivista al estar orientada a la lógica de la investigación, la formulación de hipótesis, su verificación y la predicción a partir de las mismas, la sobrevaloración del experimento, el empleo de métodos cuantitativos y de técnicas estadísticas para el procesamiento de la información, así como niega o trata de eliminar el papel de la subjetividad del investigador y los elementos de carácter axiológico e ideológicos presentes en la ciencia, como forma de la conciencia social, pretendiendo erigirse como la filosofía de las ciencias.



Debido a estos últimos elementos planteados y la situación creada alrededor de los resultados contradictorios de los diferentes experimentos, este paradigma comenzó a ser minado dentro de las ciencias sociales.

## **5.4 Población y muestra**

### **5.4.1 Población**

La población, también conocido como universo, es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. La población debe situarse claramente en torno a sus características de contenido, de lugar y de tiempo.

Descrito lo anterior la población de estudio a considerar, consta de 22 grupos solidarios, cada uno integrado en promedio por 4 mujeres, para un total de 88 mujeres beneficiadas en el barrio Sandino del municipio de Estelí; este dato según los registros de Usura Cero del municipio de Estelí. (Usura Cero, 2017)

### **5.4.2 Muestreo**

El muestreo que se planteara es el probabilístico, aleatorio simple. Tomando del universo a cualquier que cumpla con las características de aplicación necesaria, en este caso que pertenezca al programa.

Descrito lo anterior, se procedió a hacer uso de la siguiente fórmula del estadístico inglés Galindo Munch:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Ecuación 1. Fórmula para el cálculo de la muestra

Siendo Z el nivel de confianza de 1.96 (95% confiabilidad), la probabilidad de éxito  $p = 0.50$ , la probabilidad de fracaso  $q = 0.5$ , el margen de error  $e = 0.05$  y una

población de 88 mujeres beneficiadas en el barrio Sandino del municipio de Estelí. El resultado de la muestra es el siguiente  $n = 58$

### **5.4.3 Muestra**

En la parte de la muestra el interés se centra en “qué o quienes”, es decir, en los sujetos, objetos, sucesos, o comunidades de estudio (las unidades de análisis), lo cual depende del planteamiento de la investigación; por lo tanto, para seleccionar la muestra primero se tiene que definir la unidad de análisis (personas, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc.).

Mediante el planteamiento de la fórmula de Galindo Much, se obtuvo que, para la población abarcada de estudio, el dato representativo es de 58 compañeras beneficiadas del total de la población de 88 mujeres integradas en el barrio Sandino del municipio de Estelí; siendo esta la muestra a considerar en esta investigación.

### **5.4.4 Técnicas de recolección de datos o instrumentos aplicados**

Se aplicó la técnica: encuesta con su respectiva guía para hacer el proceso de triangulación de datos.

El procesamiento de la información recolectada en el estudio de campo fue procesado mediante el uso de paquetes estadísticos informáticos, SPSS 22.0 y Microsoft Excel 2016, los cuales brindan todas las herramientas para llegar a las conclusiones.

### **5.4.5 Etapas de la investigación**

#### **5.4.5.1 Etapa I: Revisión documental.**

La investigación documental se realizó con la búsqueda de información existente en libros e internet; esto permitió contar con una base para la redacción y

organización de los instrumentos. De la misma manera, en esta etapa se llevó a cabo la coordinación con las instituciones y personas que brindaron la información.

#### **5.4.5.2 Etapa II: Elaboración de los instrumentos.**

En esta etapa se elaboró la guía de encuesta, la cual fue válida y aplicada con el programa usura cero es una alternativa idónea para el desarrollo socioeconómico de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017, con el objetivo de obtener información relevante para cumplir con los objetivos de la investigación.

#### **5.4.5.3 Etapa III: Trabajo de Campo.**

Se aplicaron 58 encuestas con el programa usura cero es una alternativa idónea para el desarrollo socioeconómico de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017, por medio de ellas se obtuvo la información necesaria para determinar los principales factores socioeconómicos que inciden en la calidad de vida e índices de pobreza en la comarca.

#### **5.4.5.4 Etapa IV: Elaboración del informe final.**

En esta etapa se procesó y analizó la información obtenida con la implementación del instrumento a cada hogar, logrando diseñar y tabular los gráficos para la presentación de resultados y conclusiones finales.

## **VI. Resultados**

Para la elaboración de la presente investigación se aplicó instrumentos para determinar la caracterización socioeconómica de las beneficiadas con el programa Usura cero en el barrio Sandino, tomando variables como condiciones socioeconómicas y economía familiar.

### **6.1 Caracterización socioeconómica de las MIPYMES participantes en el programa Usura Cero.**

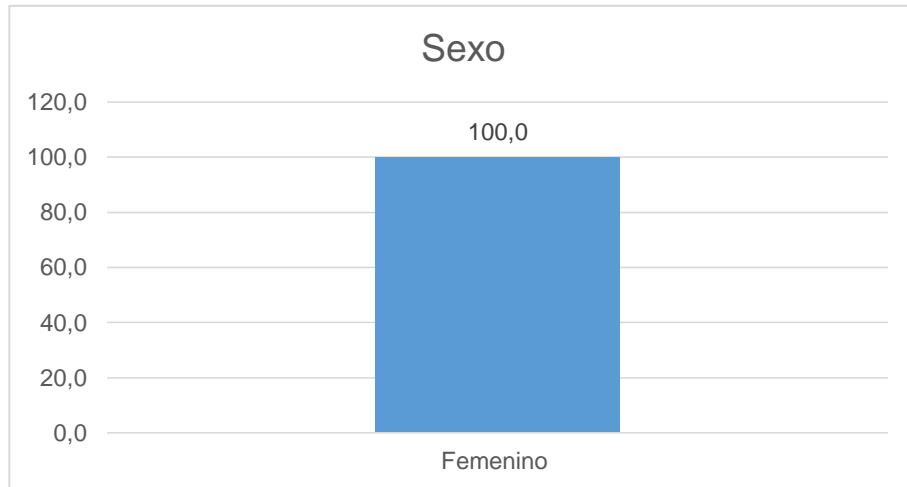
#### **6.1.1 Indicadores Socioeconómicos**

Para caracterizar a las mujeres emprendedoras del Barrio Sandino se extendió una encuesta en la que se enfatiza características sociodemográficas y económicas de tal manera que se permita analizar cómo es la estructura socioeconómica de las mujeres emprendedoras que participan en el programa USURA CERO.

##### **6.1.1.1. Indicadores sociodemográficos**

Todas las personas que fueron encuestadas son del sexo femenino como se ve en el gráfico n°1, debido a que el programa social de Usura cero está dirigido explícitamente a mujeres como parte de la política por parte del gobierno central de empoderamiento y protagonismo de las mujeres, permitiéndole mayor acceso a financiamiento con un bajo costo, porque la mayoría de las mujeres son las cabezas de familia y es necesaria la oportunidad de participar en la economía del país, volviendo el entorno económico viable para una vida digna.

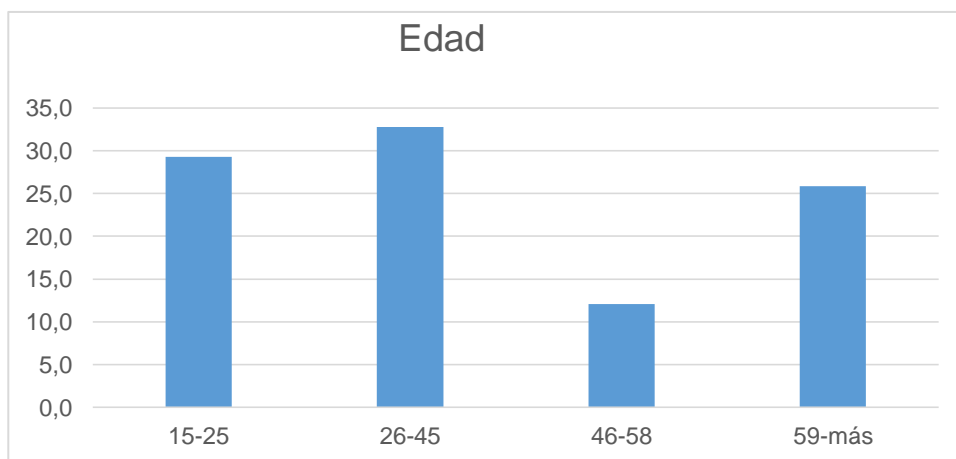
Grafico n° 1: Sexo



**Fuente:** elaboración propia.

Las mujeres encuestadas como se muestra en el grafico n°2 tienen mayor participación en el programa son de todas las edades, predominando de 26 a 45 años, de 15 a 25 años lo que indica que son relativamente jóvenes aprovechando la capacidad de trabajo a esta edad con mayor participación en la economía del barrio.

Grafico n°2



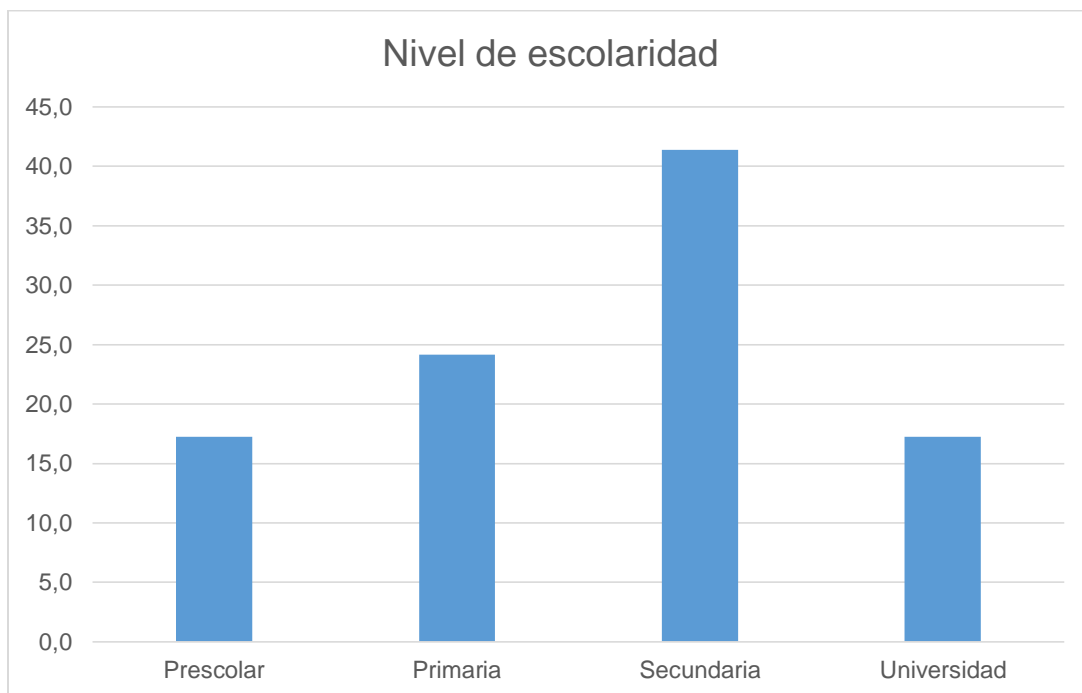
**Fuente:** elaboración propia.

## Educación

La educación es muy importante para el desarrollo personal de las personas es por ello que el grafico n°3 muestra que los niveles de escolaridad de las mujeres encuestadas son de preescolar a secundaria mayoritariamente, siendo esta uno de los factores limitantes del desarrollo.

En el mundo económico, a mayor educación más posibilidades de crecer socioeconómicamente se presentan, las mujeres que cuentan con un título universitario que están ejerciendo en un negocio propio poseen conocimientos técnicos que les permite crear estrategias con el fin de promover el crecimiento de su negocio.

**Grafico n° 3: Nivel de escolaridad**



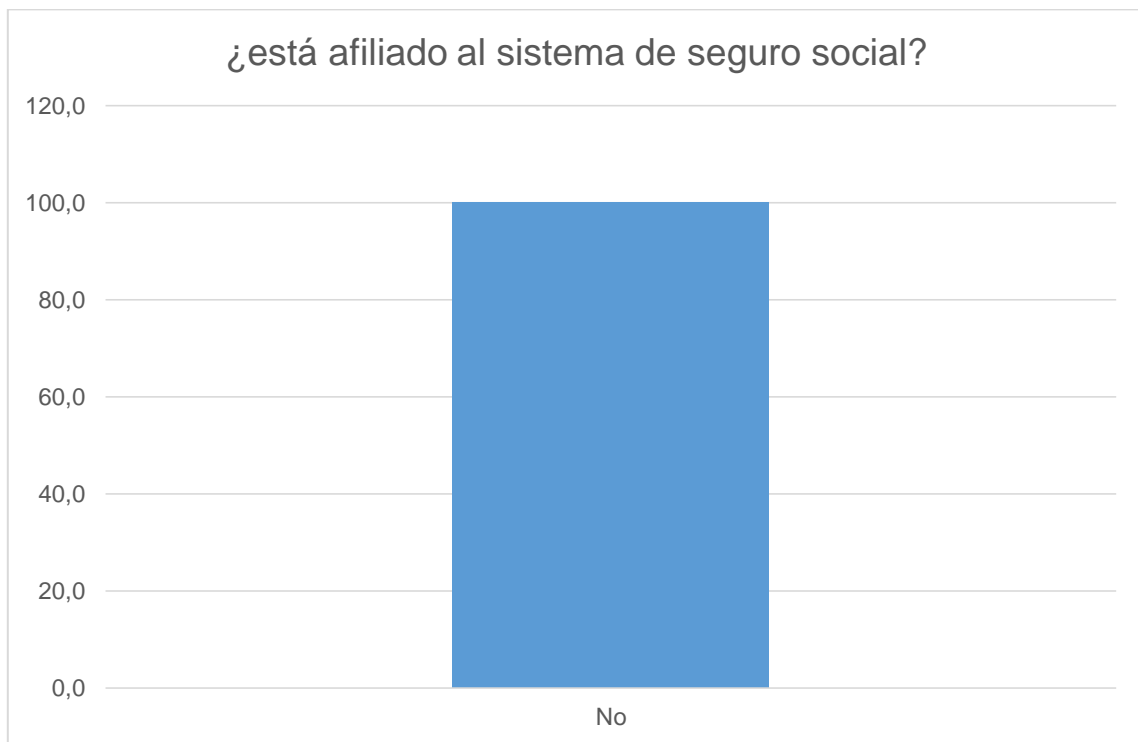
**Fuente:** elaboración propia.

## Seguridad social

Las mujeres que están integradas en el programa en el Barrio Sandino no están afiliadas al instituto nicaragüense de seguridad social (INSS) como se muestra en el gráfico n°4, lo que indica se están limitando como personas a recibir en su vejez una pensión que les permita vivir dignamente, además de no gozar de beneficios de salud que se adquieren a través de estos.

Gran parte de esto es debido que en nuestro país el segmento microempresas se encuentra mayormente en el sector informal.

### Grafico n° 4: Afiliación al INSS

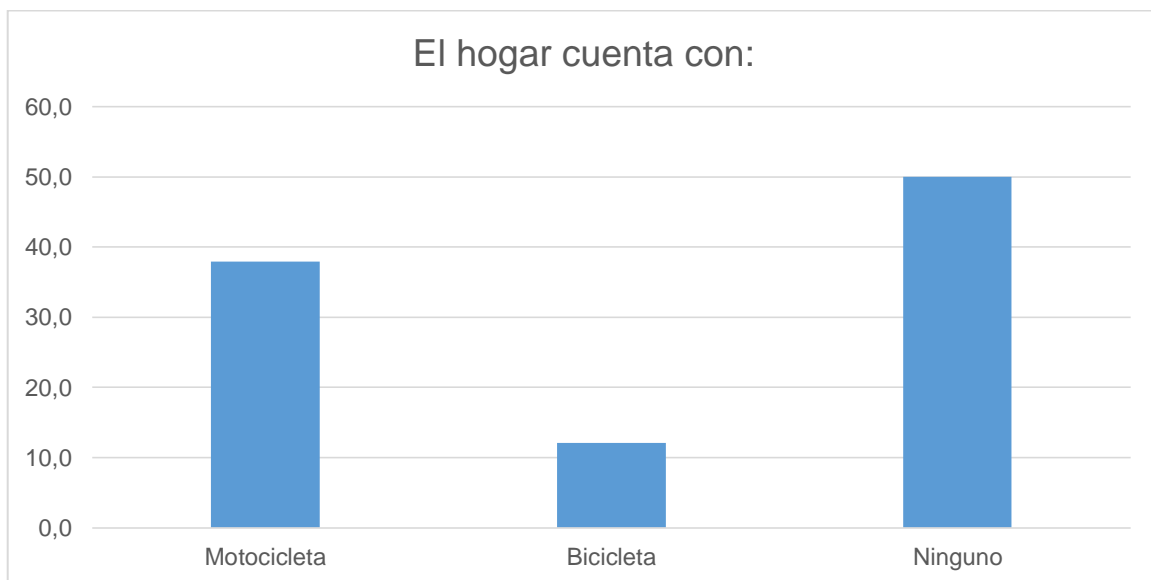


**Fuente:** elaboración propia.

## Transporte

La encuesta realizada a la población del barrio Sandino mostro que como medio de transporte del hogar la mayoría utiliza transporte público colectivo y selectivo, representativo de un 50%, donde una proporción de 37% mujeres tienen acceso a motocicleta y 13% a bicicletas, se muestra en el gráfico n°5.

**Gráfico n° 5: Medio de transporte**



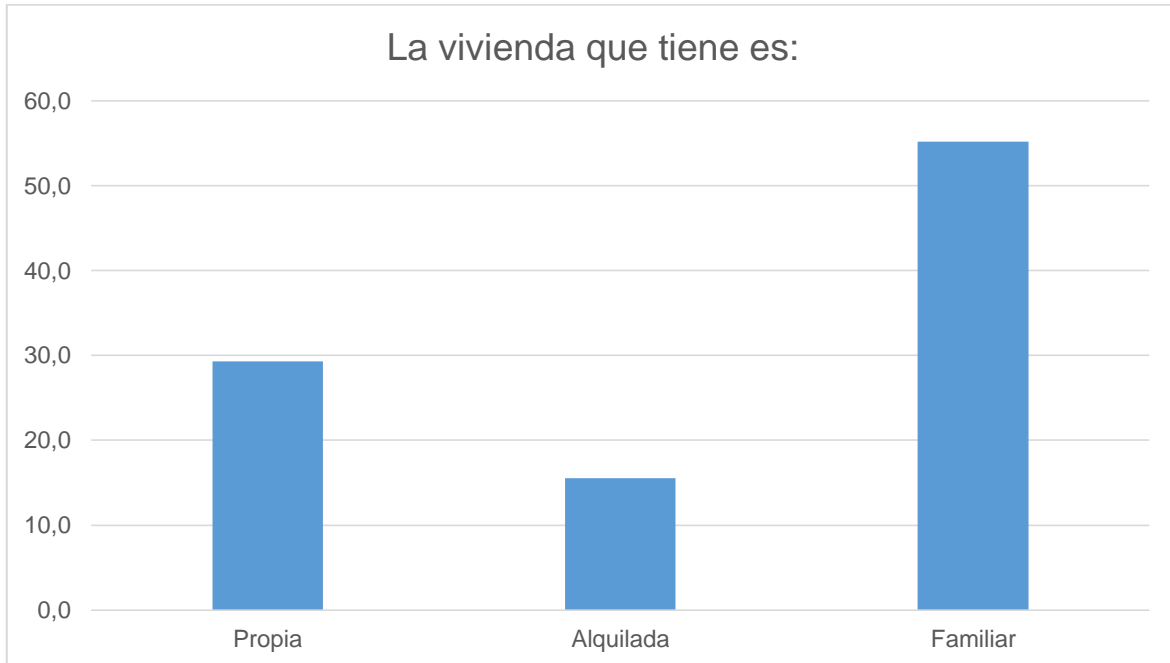
Fuente: elaboración propia

## Vivienda

La mayoría de los hogares son familiares, 32 de las mujeres viven en una vivienda familiar, 17 viven en una vivienda propia y 9 de ellas alquilan una vivienda o cuarto gran parte porque no son originarias de Estelí en la mayoría de los casos es lo que muestra en el gráfico n°6. El emprendimiento de estas mujeres abonar a mejorar su nivel de vida y por ende mayores oportunidades en la mejora de su casa de habitación (vivienda digna).



**Grafico n° 6: Estado de la vivienda**

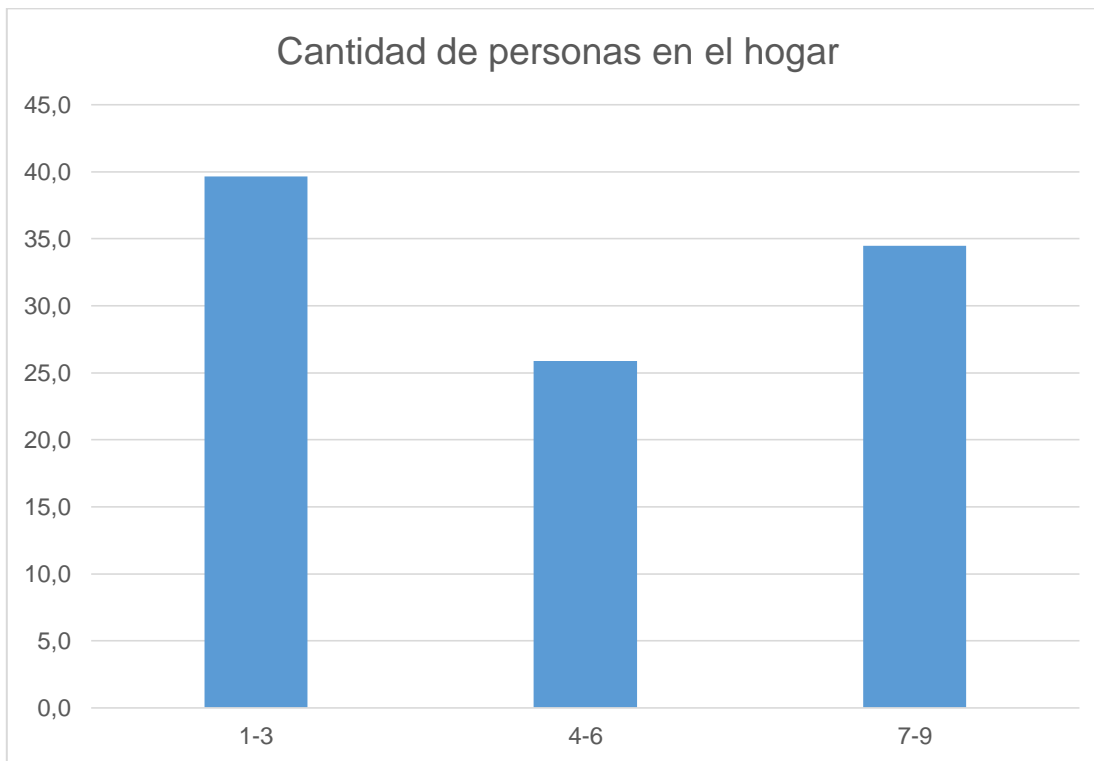


**Fuente:** elaboración propia

En el Bo. el Sandino departamento de esteli realizado el estudio Como se muestra en el gráfico n° 7 la mayoría de las familias están compuestas de 1 a 3 integrantes, en un número de 20 hogares tienen de 7 a 9 personas en su hogar, concluyendo que son varias familias en un mismo hogar y 15 de estas poseen de 4 a 6 personas en el hogar lo que se detecta que solo 2 personas son perceptores de ingreso y esto implica un déficit con respecto a la economía familiar.

Esta es una tendencia o resultado que siempre se encuentra en este sector socioeconómico de bajos ingresos en síntesis esto a medida de que avanza el tiempo esto nos dará un estancamiento en los microcréditos y por ende no habrá un crecimiento o innovación en los pequeños negocios del barrio el Sandino.

### **Grafico n° 7: Cantidad de personas en la vivienda**



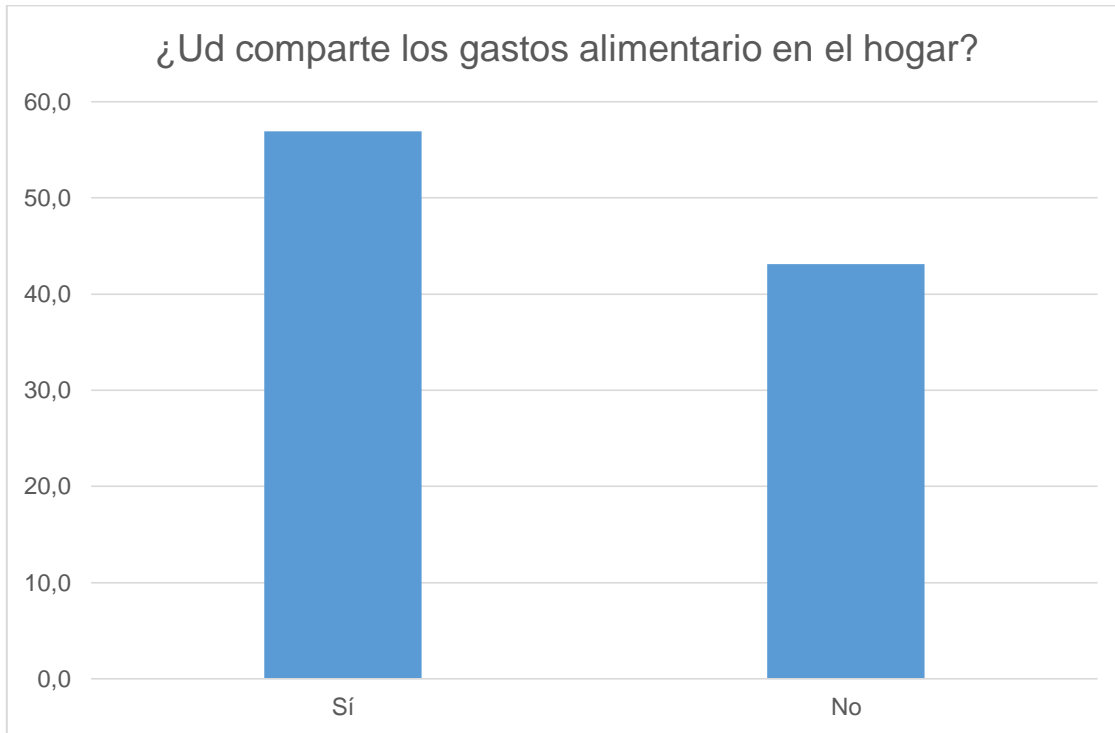
**Fuente:** elaboración propia

### **Gastos de la vivienda**

Se muestra en el gráfico n°8 que las mujeres comparten el gasto alimentario del hogar ya sea con el conyugue o hermanos, padres e hijos siendo 57% hogares organizados así, 43% no comparte los gastos y estos recaen sobre la participante del programa.

Por lo general en las vivienda donde habitan más de una familia los gastos de la casa son compartidos entre el número de familia que la habita y en el otro resultado mayormente se debe a mujeres como cabeza del hogar (madres solteras).

### **Grafico n° 8: gastos en la vivienda**



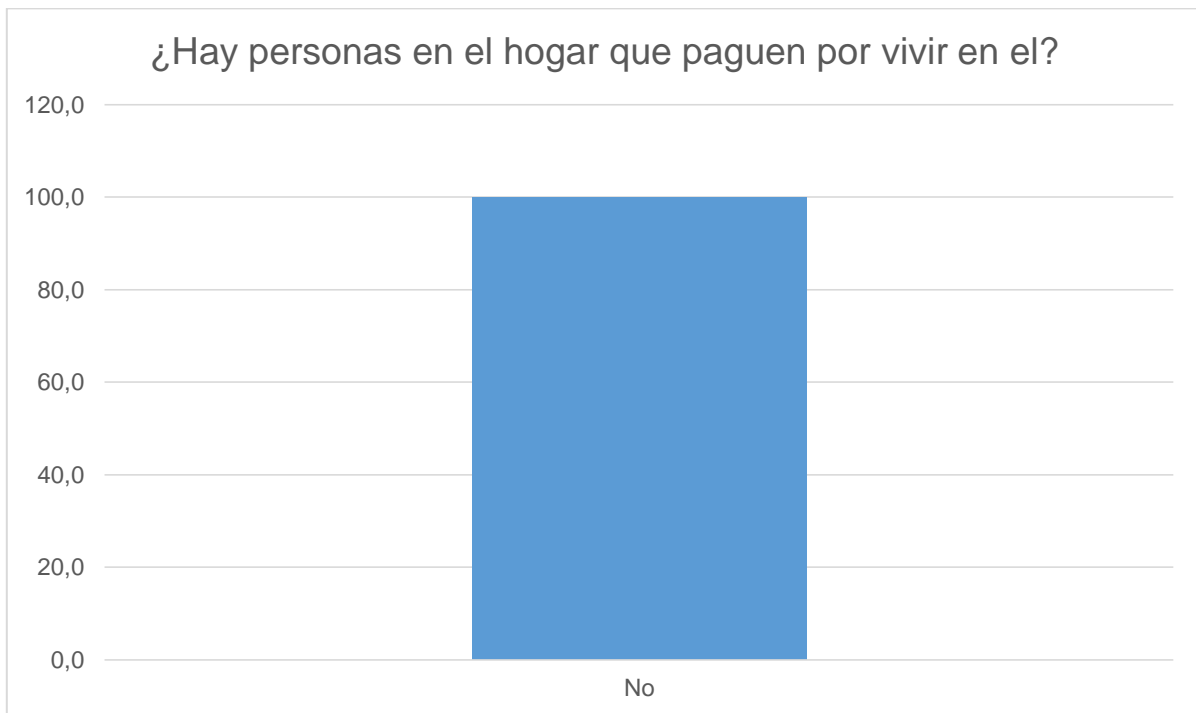
**Fuente:** elaboración propia

### Alquiler en la vivienda

En los hogares encuestados no existen ingresos por alquiler de cuartos. Esto indica que no hay ingresos extras para las familias que dependen únicamente de salarios y las actividades económicas que realizan como negocio propio.

En conclusión en el estudio realizado se encontró hogares con los cuales sobreviven con salario mínimo del estado de 6000 córdobas y familias que tienen negocio propio que tienen más de 10 perceptores el cual viven de las ganancias de su negocio y esto conlleva a un estancamiento económico ya que se observó que el 60 % de estas familias son conformista que no tienen una visión emprendedoras.

### Grafico n° 9: Alquiler en la vivienda



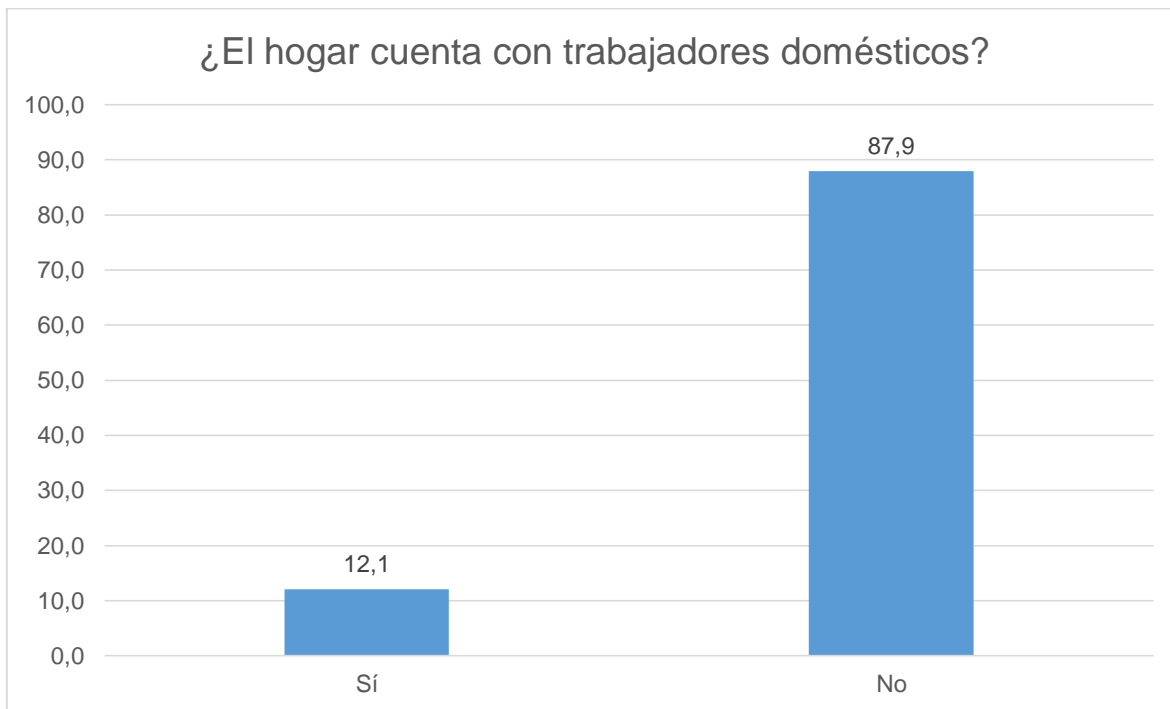
**Fuente:** elaboración propia

### Trabajadores en el hogar

En los hogares encuestados 10% de estos tienen empleados en labores domésticas y 90% de ellos no tienen a nadie laborando en esta área. Dentro de las mujeres encuestadas un 10% de ellas obtienen de sus negocios ingresos suficientes para poder emplear una doméstica en su vivienda.

Como resultado en el análisis se observó que son pocas las familias beneficiarias del programa usura cero que han tenido un crecimiento económico mientras las otras familias han ocupado los microcréditos para sanear deudas con financieras o suplir otras necesidades del hogar y debido a estos sobregiro monetarios encontramos pequeños negocios en decrecimiento económico .

**Grafico n° 10. Trabajadores en el hogar**



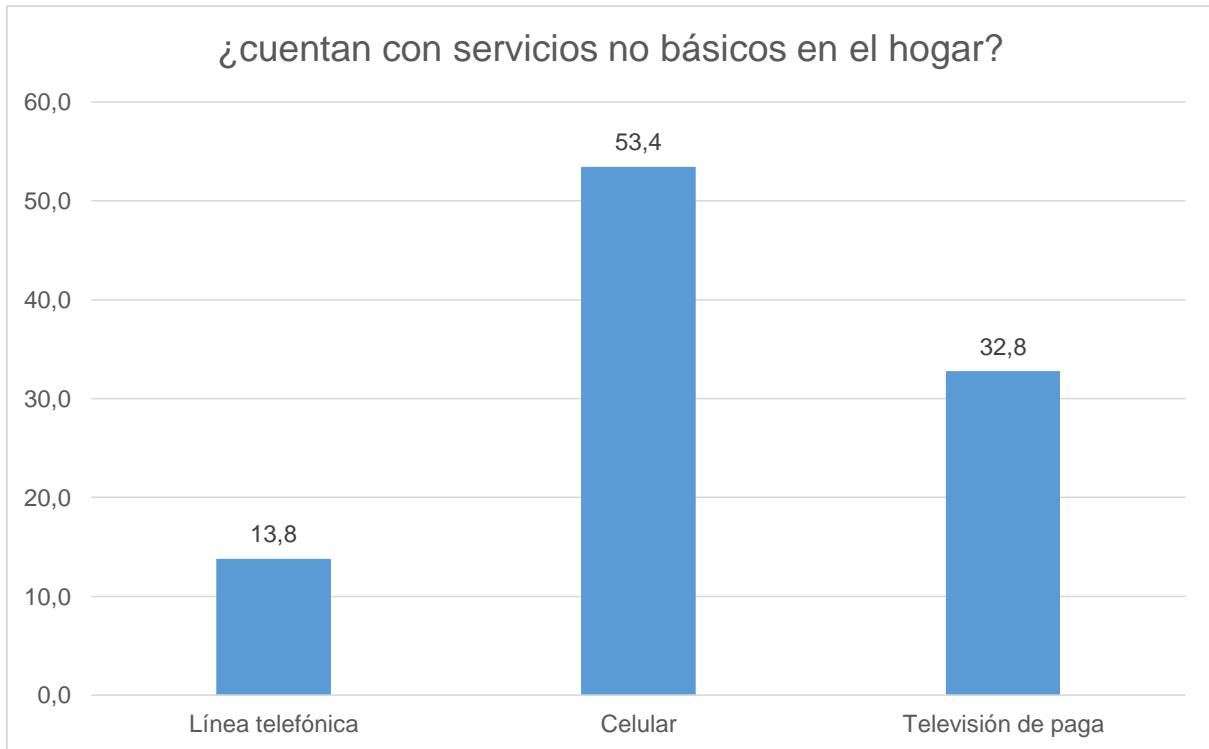
**Fuente:** elaboración propia

### **Servicios básicos**

En el grafico n°11 se muestra que todos los hogares tienen acceso a telefonía celular, 14% a línea telefónica residencial y televisión de paga 33% de ellos.

En cuanto a los servicios básicos, según los registros de la alcaldía municipal, todos los hogares del barrio tienen acceso a estos servicios y están haciendo uso de ellos. La mayoría de estos hogares obtienen los ingresos suficientes como para poder hacer uso de servicios no básicos como telefonía celular, residencial y televisión de paga.

### **Grafico n° 11: el hogar cuenta con servicios no básicos**



**Fuente:** elaboración propia

### 6.1.2 Indicadores económicos

#### Tipo de negocio

El beneficio más importante otorgado por el programa a cada una de las beneficiarias es la capacidad de gestionar sus propios negocios de manera organizada, proponiéndose metas y fijándose objetivos para lograr un crecimiento sostenido de sus emprendimientos.

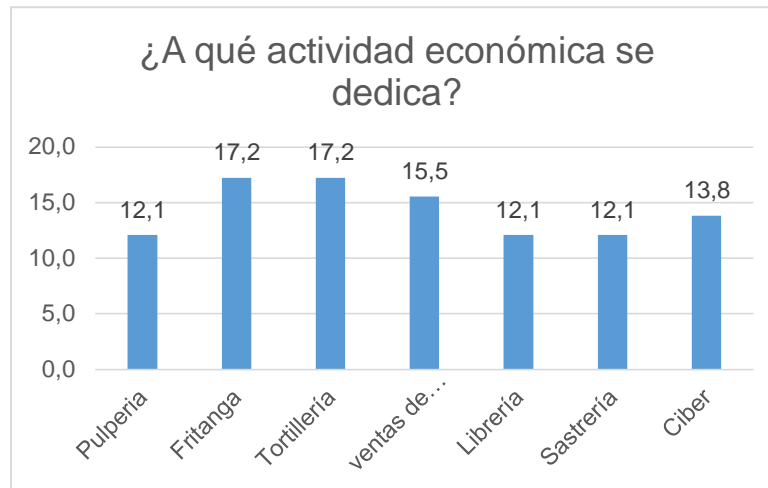
El programa otorga las herramientas a nivel técnico para poder encaminar los negocios hacia un crecimiento sostenible expresado en un lenguaje sencillo que facilita a las socias poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante su pertenencia al programa.

Este proceso tiene como objetivo lograr que las protagonistas logren independizarse y puedan a largo plazo administrar el capital de sus negocios de

forma organizada para que éste genere las suficientes utilidades para salir de la pobreza.

Se muestra en el grafico n°12 que las actividades económicas a las que se dedica las pobladoras del barrio participantes del programa, están en su mayoría venta de tortillas, fritangas, pulperías, venta de recargas telefónicas, librería, sastrería y ciber.

**Grafico n° 12. Tipo de negocio**



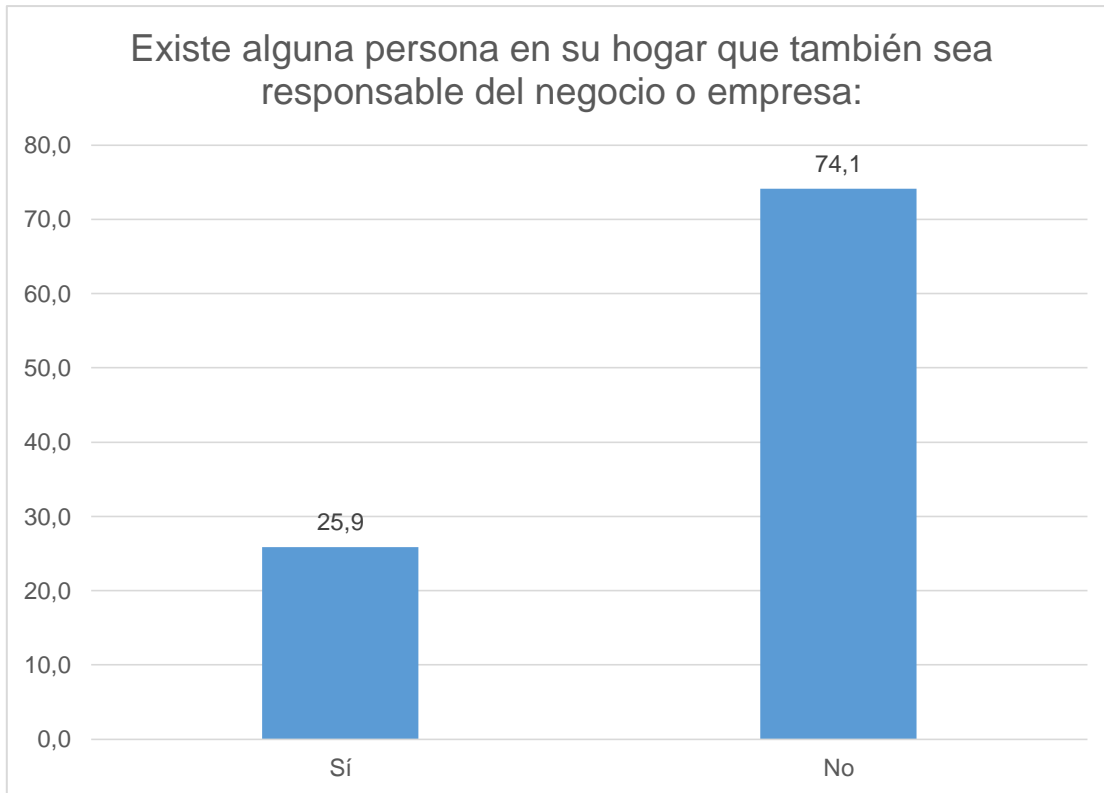
**Fuente:** elaboración propia

### Responsabilidad en la vivienda

El grafico n°13 muestra que los hogares encuestados la responsabilidad del negocio se está delegado a la persona integrada en el programa y solo 26% de ellas comparten responsabilidad con trabajadores o integrantes de la familia.

Debido a que la titular del préstamo debe ser la protagonista de su propio negocio adquiriendo conocimiento técnicos que le permitan la búsqueda del crecimiento de su negocio y por ende un mejor nivel de vida.

**Grafico n° 13: Responsabilidad en la vivienda**



**Fuente:** elaboración propia

### Cantidad de perceptores de ingresos en el hogar

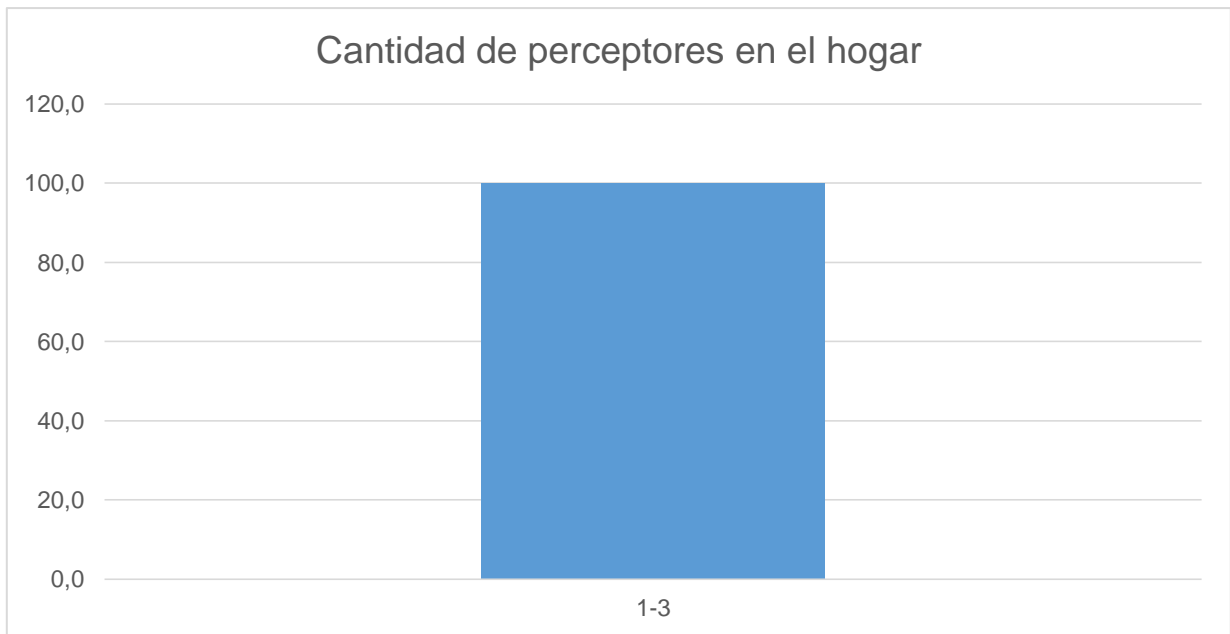
El gráfico n°14 muestra que los hogares encuestados solo tienen de 1 a 3 perceptores de ingresos en el hogar.

Sabiendo que los perceptores son aquellos que reciben ingresos a cambio de la fuerza de trabajo, dado que estas familias tienen pocos perceptores, esto vuelve vulnerable la economía familiar.

Las mujeres encuestadas se encuentran en un sector socioeconómico donde la mayoría de los ingresos son bajos en relación a la carestía de la vida.

### Grafico n° 14: cantidad de perceptores de ingresos en el hogar





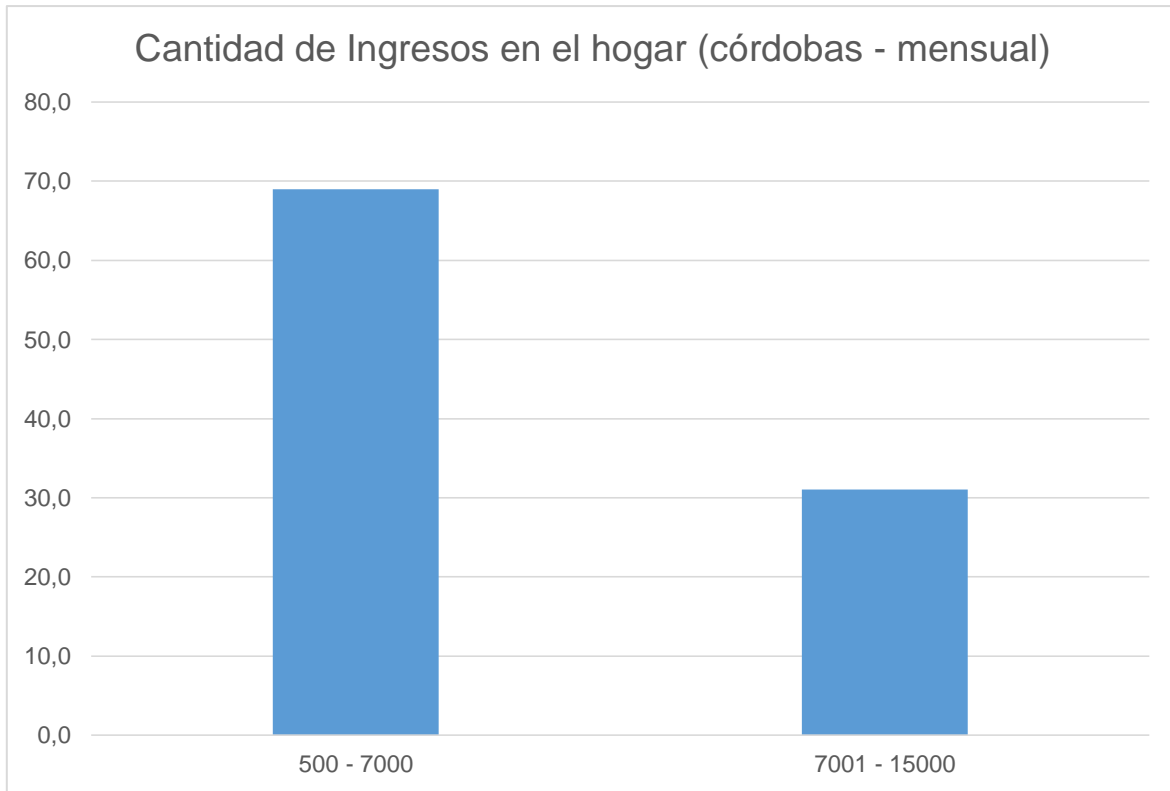
**Fuente:** elaboración propia

### Cantidad de ingresos en el hogar

El grafico n°15 muestra que los ingresos totales percibidos en el hogar en 70% de ellos son, de C\$ 500 a C\$ 7000 córdobas siendo relativamente bajos para la cantidad de personas en el hogar y esto determina a los hogares en pobreza y 30% de ellos sus ingresos son mayores de 7001 a 15000 córdobas, sabiendo que estos están dependiendo de la cantidad de perceptores en el hogar.

En el estudio realizado principalmente en este dato económico la mayor parte de estas familias devengan un salario entre 1000-4000 córdoba ya que le trabajan a los mismos comerciante de los pequeños negocios sin estar gozando de los beneficios del INS ya que son trabajos del sector informal y el resto de perceptores del hogar obtienen ingreso muchas veces de fábricas de tabaco y otros de ferretería devengando un salario mayor a los 6000 córdoba mensual.

**Grafico n° 15: Cantidad de ingresos en el hogar**



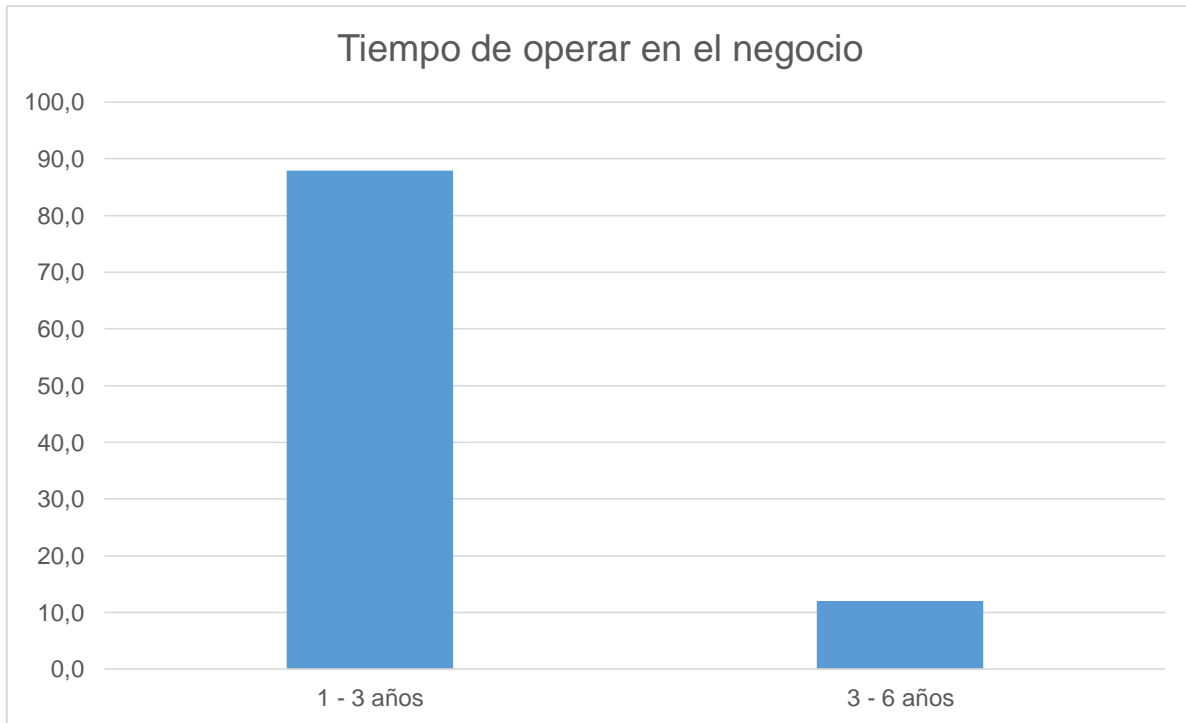
**Fuente:** Elaboración propia

### **Tiempo de operar en el negocio**

Los negocios que están a cargo de las mujeres participantes del programa son relativamente nuevos de 1 a 3 años en su mayoría 90% de estos y 10% de ellos tienen 3 a 6 años de estar laborando en el barrio.

Mayormente microempresas con una edad bastante joven por lo cual necesitan del apoyo financiero y técnico que el programa brinda con el fin de que estos negocios sean verdaderamente rentables para las protagonistas y puedan perdurar en el tiempo con el fin de una mejora sostenible en el nivel de vida de las protagonistas y su familia.

### **Grafico n° 16. Tiempo de operar en el negocio**



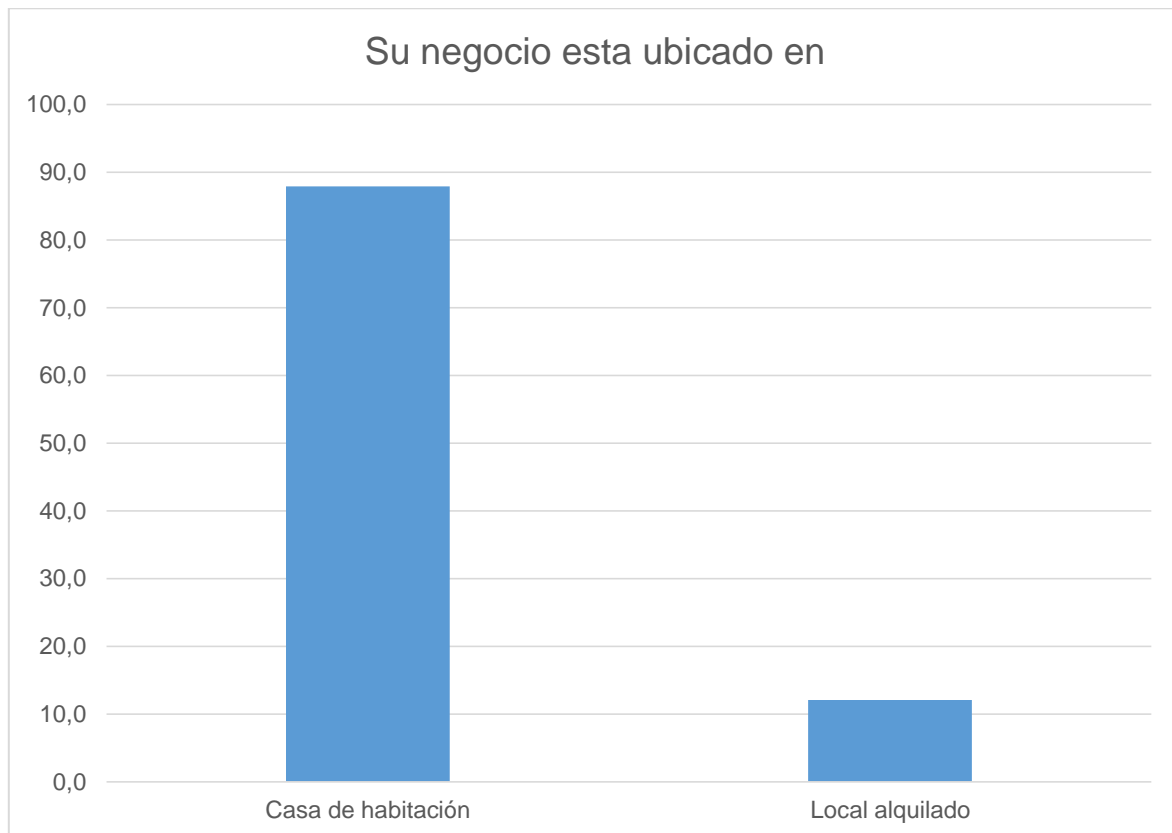
**Fuente:** Elaboración propia

### **Ubicación del negocio**

De las encuestadas el 89% de los negocios están ubicados en las casas de habitación, debido a los altos costos de alquilar un local y 11% de ellas alquilan un local alegando que sus casas no prestan las condiciones para tener el negocio en él. Como en la mayoría de las microempresas los negocios de las mujeres encuestadas se encuentran en su propia casa de habitación esto es algo que caracteriza a las microempresas.

Pero también se encuentra una desventaja que la mayor parte de los negocios como venta de tortilla de carnicería de fritanga no cuentan con los controles de calidad como también estos negocios no tienen una inspección del ministerio de salud y esto los lleva a que no brinden un excelente servicio a la población en lo general como también la mayor parte de estos negocios no cuentan con una matrícula que los acredite .

Gráfico n° 17 ubicación del negocio



Fuente: Elaboración Propia.

## **6.2 Efectos del programa USURA CERO en la situación socioeconómica de las MIPYMES beneficiarias.**

### **Programa Usura Cero**

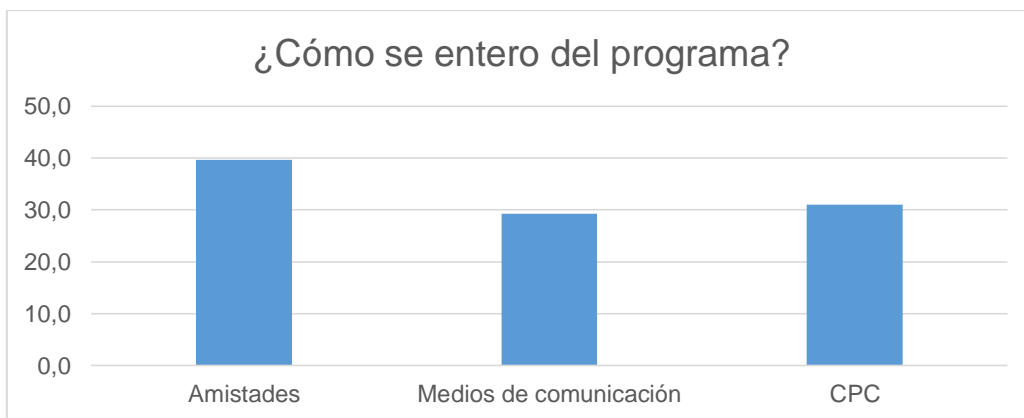
Por medio de los datos obtenidos a través de la encuesta aplicada a las beneficiarias del programa se determinaron los efectos que ha tenido el programa Usura Cero en el desarrollo económico de las MIPYMES.

En este acápite se analizan aspectos, tales como el Crédito, requisitos y compromisos y las actividades de capacitación.

De las mujeres participantes del programa el 40% se enteraron de este a través de sus amistades, 31% de ellas por medio de los CPC, responsables comunicadores de los proyectos y programas sociales de los barrios como compañeros comprometidos con la labor del gobierno y 29% a través de medios de comunicación como canales televisivos, radios etc.

Lo que pareció atractivo a las mujeres era que el programa otorga microcréditos de capital de trabajo para microempresas en manos de mujeres a plazos de 6 meses con pagos semanales y un bajo costo (cobrando solo el deslizamiento de la moneda).

### **Grafico n° 18: información sobre el programa**



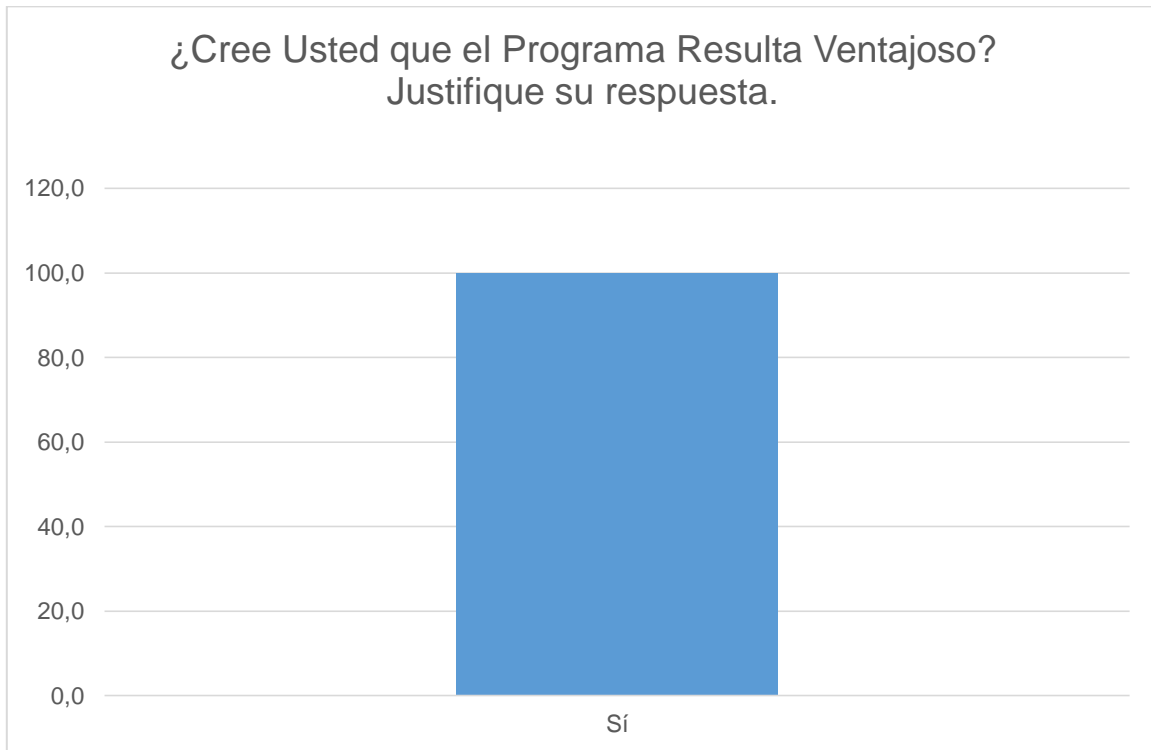
Fuente: elaboración propia.

### **Ventajas del programa**

Se muestra en el gráfico n°19 que para todas las mujeres que participan en el programa consideran que este es ventajoso, ya que por medio de él se da un crédito a bajo interés, corto plazo y bajos requisitos, promoviendo el desarrollo de las microempresas que están en manos de mujeres con ganas de superarse y mejorar los niveles de vida de sus familias

Les resulta muy ventajoso debido a la flexibilidad de los requisitos para aplicar al programa solo tienen que ser mujeres con ánimo de emprender y sacar adelante su negocio además que las forman en la modalidad de grupos solidarios (fianza solidaria) y con esto se evitan el no aplicar a un financiamiento por no contar con la garantía (bienes) necesaria.

### **Grafico n° 19: ventajas del programa**



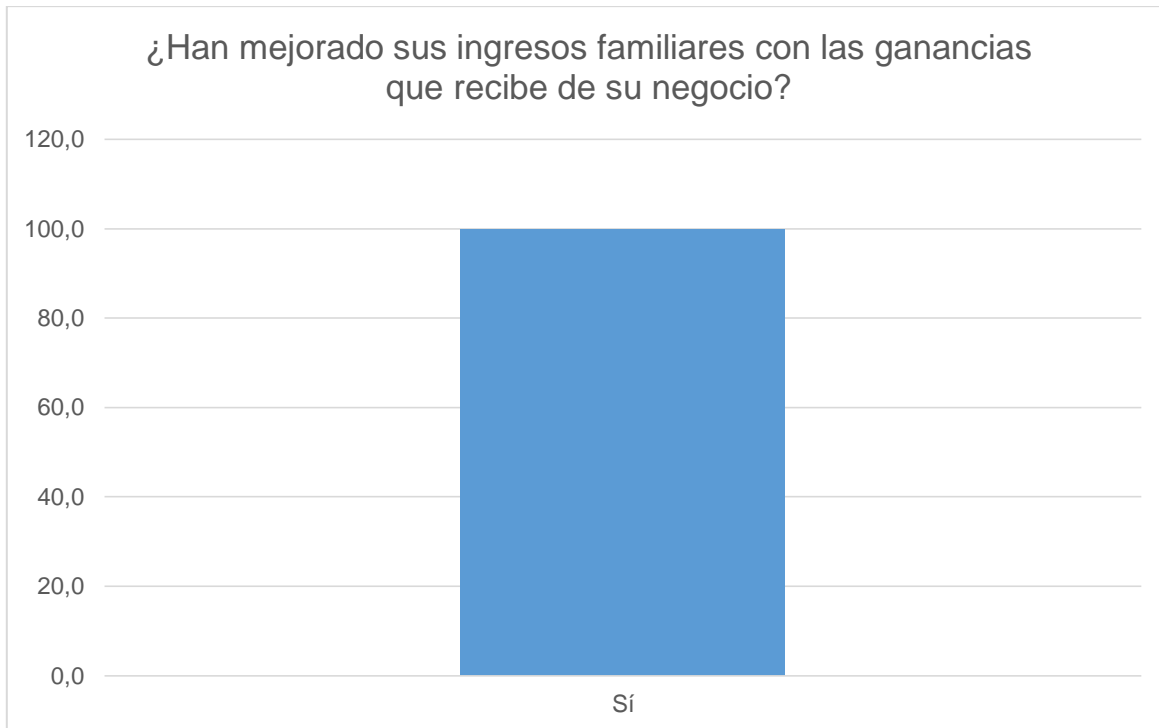
**Fuente:** elaboración propia

### **Mejora en la calidad de vida**

El gráfico n°20 muestra que todas las encuestadas consideran que los ingresos familiares han mejorado proporcionalmente, después de participar en el programa usura cero a través del financiamiento otorgado, desarrollando la economía familiar, teniendo una vivienda adecuada, un negocio con las condiciones necesarias para promover las ventas, con mayores ingresos para atender las responsabilidades que un hogar tiene; mejorando el nivel de vida de las

participantes del programa. . El programa les brinda seguimiento por medio de otorgamiento de conocimiento técnico y seguimiento periódico in situ para observar el crecimiento que presenta el negocio y así poder saber si las protagonistas están cumpliendo con lo acordado.

**Grafico n° 20: mejora en la calidad de vida**



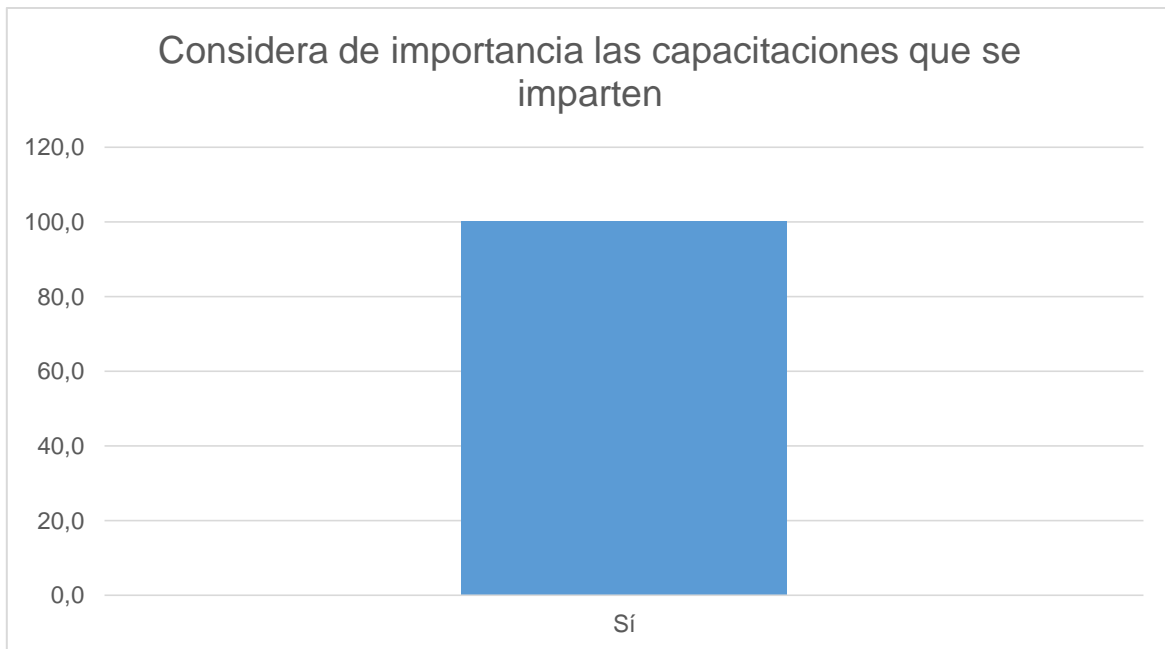
**Fuente:** Elaboración Propia

**Importancia de las capacitaciones**

El gráfico n°21 muestra que todas las encuestadas si consideran importante las capacitaciones que juegan un papel determinante para el Programa ya que es uno de los aspectos al que se está dando mayor importancia, se pretende que las socias logren tener un historial crediticio que vaya desarrollándose a medida que su negocio lo está haciendo, esto con el objetivo de crear un historial crediticio que logre involucrar a la beneficiada en la banca comercial una vez que su estadía en el programa culmine.

Todas las encuestadas detallan que las capacitaciones que se promueven a través del programa de usura cero, son de gran importancia y permiten que ellas administren de mejor manera los recursos que tienen al alcance.

### **Grafico n° 21: importancia de las capacitaciones**



**Fuente:** Elaboración Propia.

### **Uso del préstamo**

Se puede reflejar en el gráfico n°22 que el tipo de inversiones que utilizaron con el préstamo tienen que ver con la compra de materia prima y mercadería, con inversiones en almacenamiento de insumos y herramientas y con otro tipo de inversiones.

Para las socias, invertir en su negocio significa hacer que el dinero trabaje para ellas mismas.

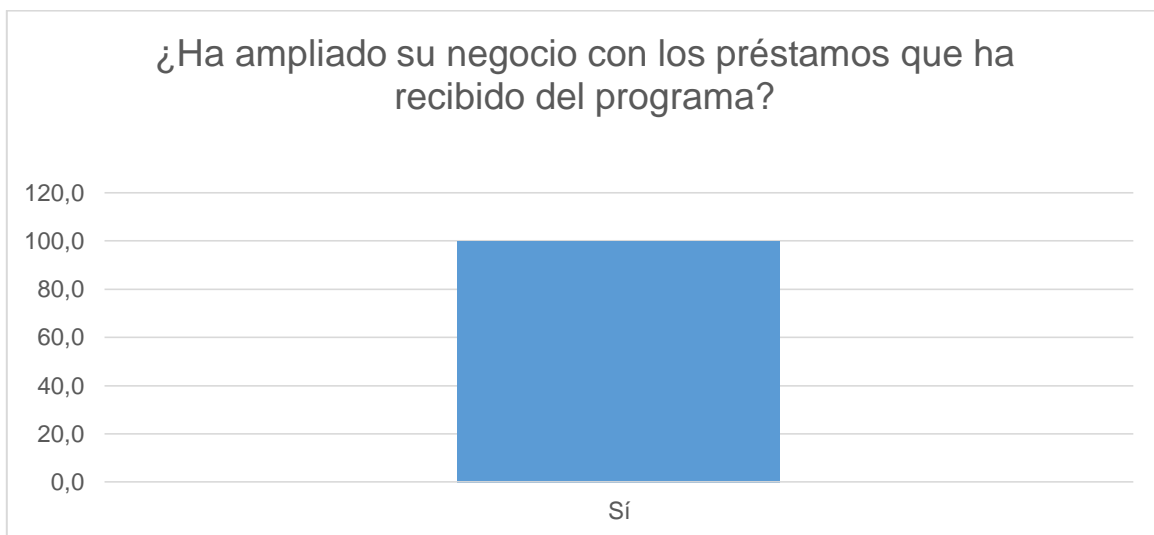
Durante las capacitaciones pusieron mucho interés en aprender lo que encerraba este concepto tan importante para un negocio. Para ellas es una manera



inteligente de invertir el dinero prestado por el programa porque saben que pueden obtener ganancias y de ese mismo margen de ganancia pueden invertir nuevamente, siempre y cuando las inversiones sean necesarias para el negocio.

Todas las mujeres involucradas en el programa han realizado mejoras en el negocio, ya sean de ampliación del local, diversificación de los productos para vender, producir más, mejoras en infraestructura; entre otras mejoras.

### **Grafico n° 22: Uso del préstamo**



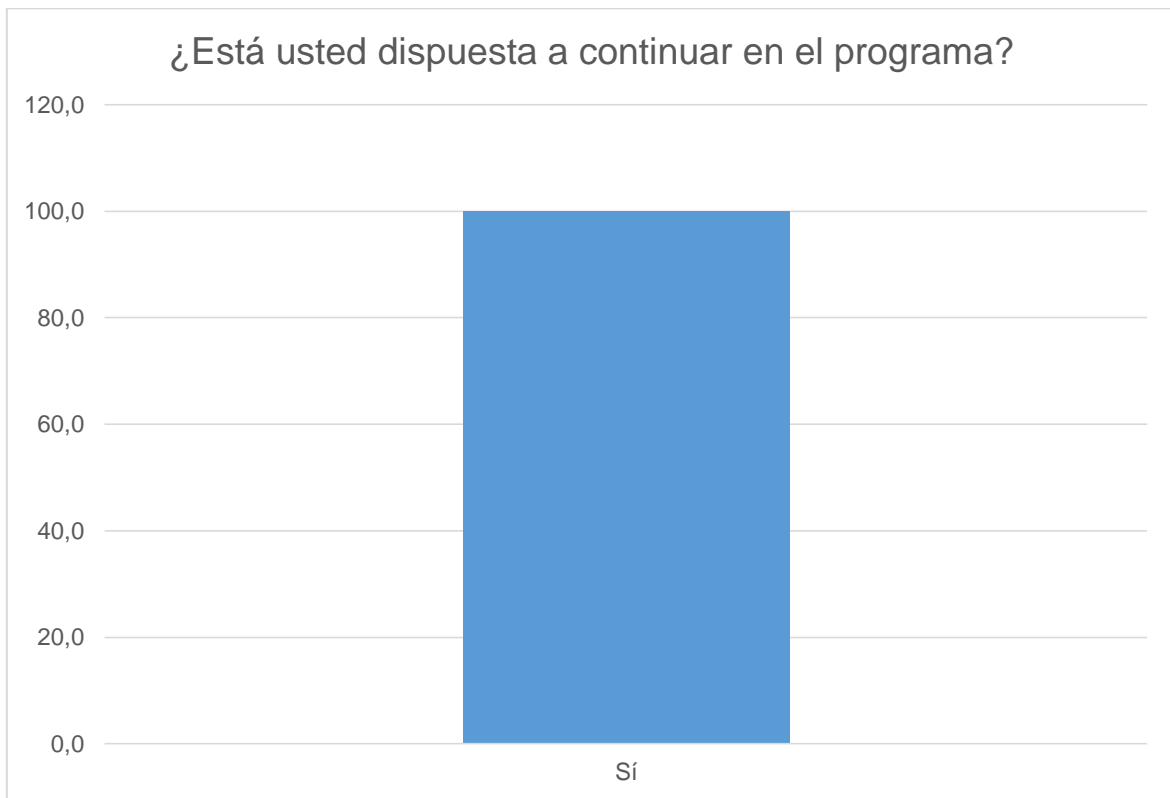
**Fuente:** Elaboración Propia

### **Continuar en el programa**

De concedérseles el crédito, las participantes encuestadas como se muestra en gráfico n°23 pretenden seguir gozando de los beneficios que se otorgan a través del programa Usura Cero.

Durante la encuesta se observó que las socias demandaban más monto de financiamiento ya que querían inyectar en los activos fijos ya que la mayor parte de los activos fijo presentaban deterior y el objetivo del extra financiamiento también era inyectar capital de trabajo y evitar solicitar préstamos al Banco.

**Grafico n° 23: Continuar en el programa**

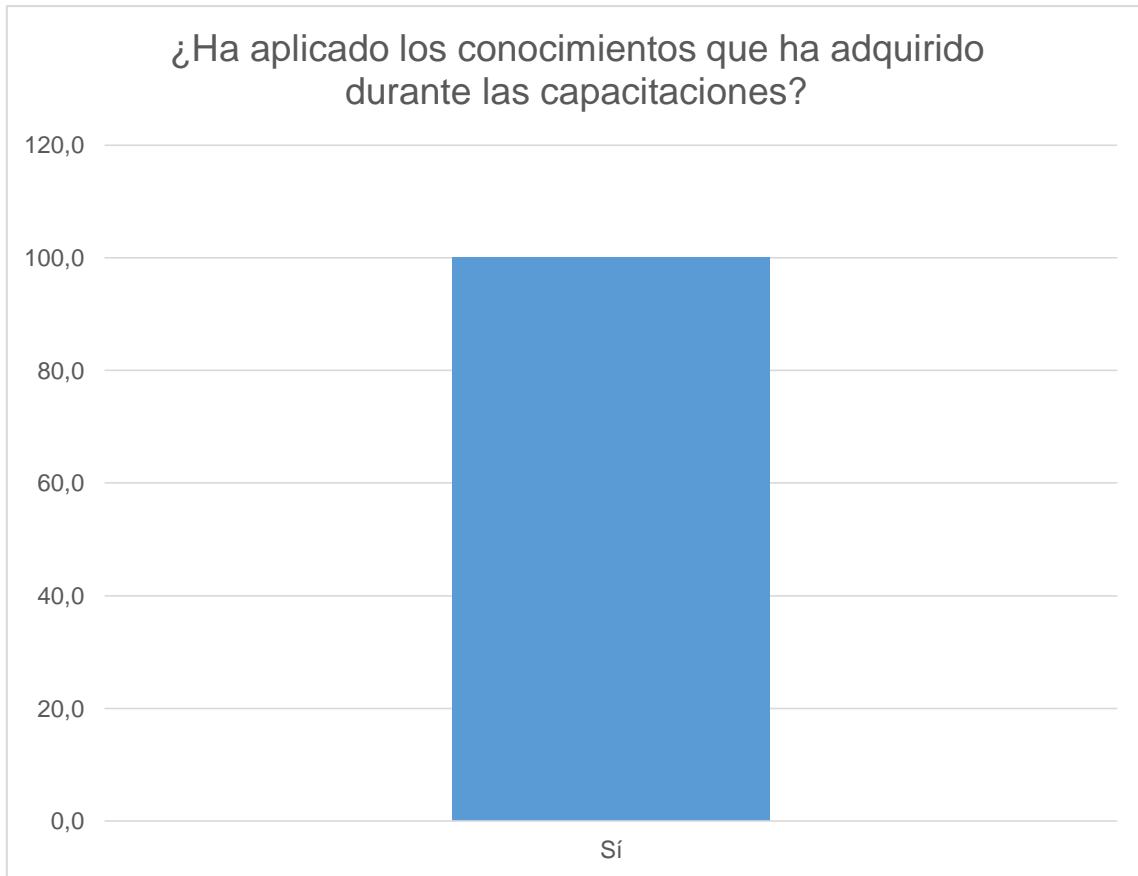


**Fuente:** elaboración propia

### **Aplicación de los conocimientos**

El gráfico n°24 refleja que todas las participantes consideran haber aplicado el conocimiento adquirido en las capacitaciones que se emiten en el programa, como el control de inventario, registrar las ventas, conocer los ingresos y gastos que se hacen; siendo estas la fuente que permite que los recursos financieros que se les otorgan rindan beneficios a través de ganancias y mejora en la vida de ellas y sus familias.

**Grafico n° 24: aplicación de los conocimientos**



**Fuente:** elaboración propia

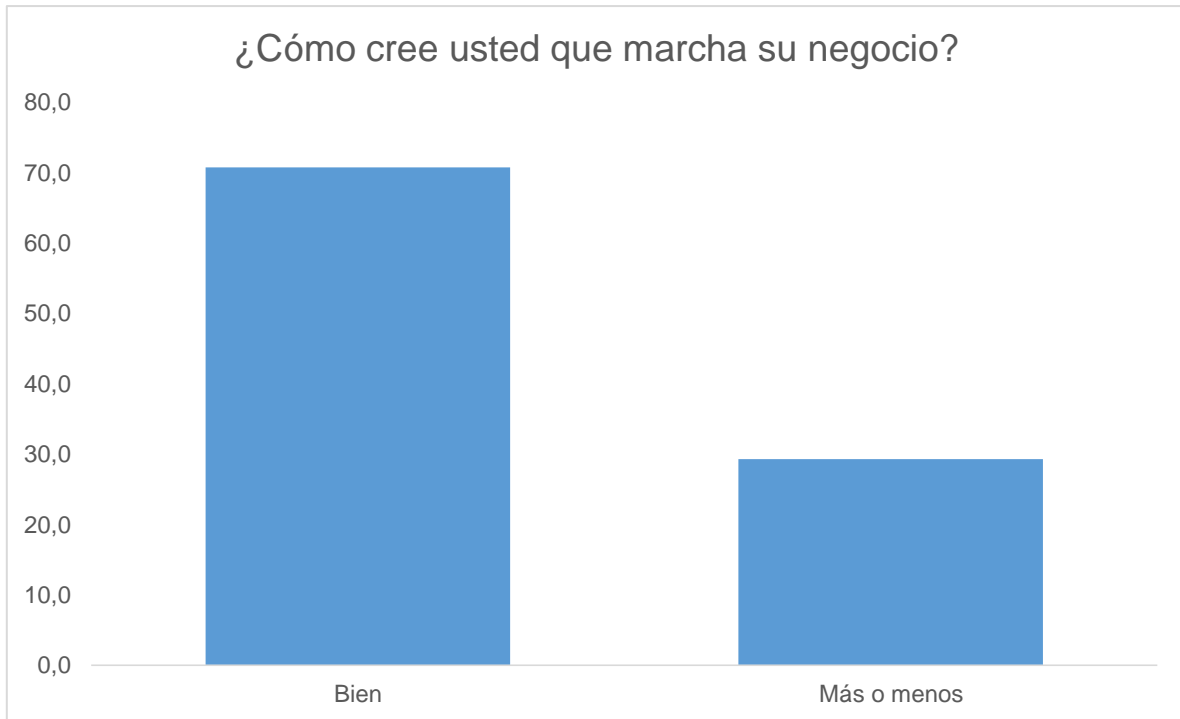
## **Negocio**

### **Estado económico del negocio**

Muestra el grafico n°25 que las encuestadas el 71% de ellas consideran que el negocio marcha bien, están en un punto de satisfacción con lo que renta el negocio; 29% consideran que hay cosas que deben mejorar de manera interna (administrativa), ya que esto está limitando el potencial del negocio.

Teniendo como parámetro de evaluación las ventas, costo de materia prima y rentabilidad del negocio.

### **Grafico n° 25: estado económico del negocio**

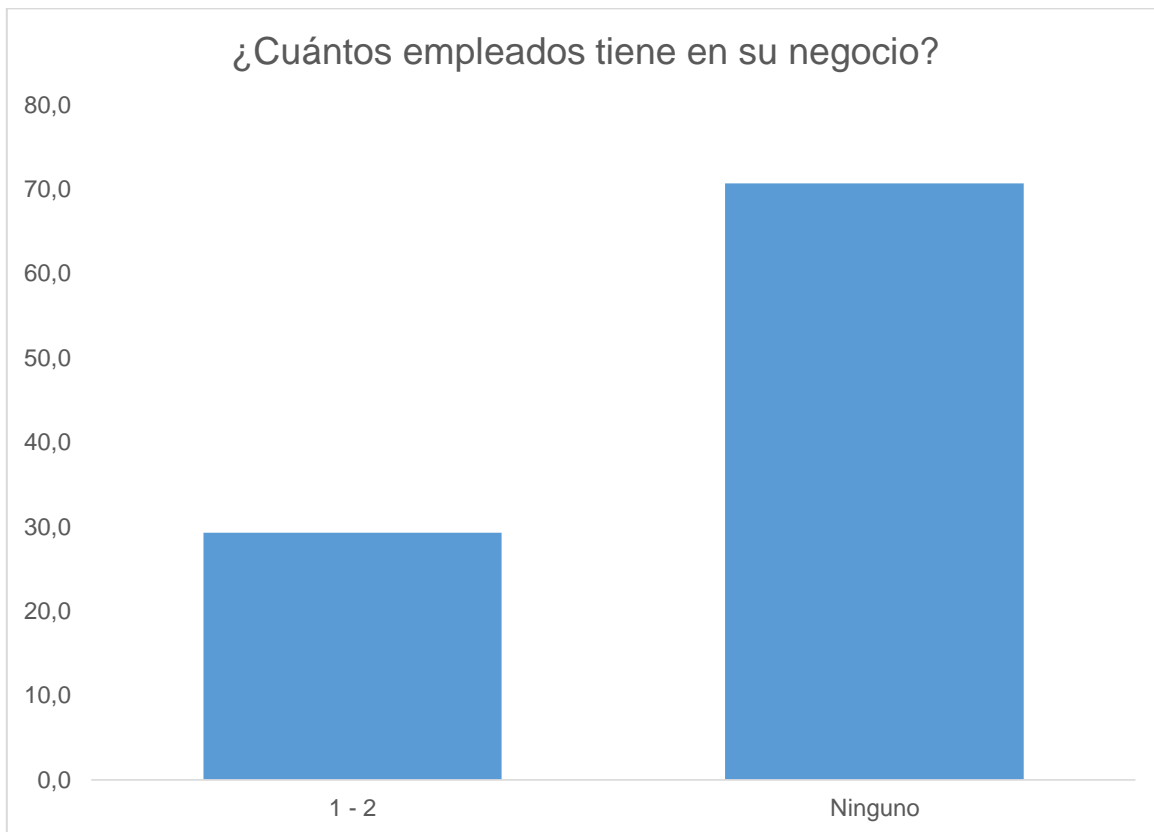


**Fuente:** elaboración propia

### **Empleados en el negocio**

El gráfico n°26 muestra que las mujeres encuestadas emprenden microempresas donde la mayoría no tiene trabajadores y las que tienen son de 1 a 2 trabajadores, siendo estos asalariados, devengando un salario de 2500 a 3500 córdobas mensuales donde se observó que los colaboradores de estas pequeñas empresas devengan un salario con niveles muy bajo donde no tienen un seguro de vida y esto nos lleva en general un estancamiento en el bienestar social de las personas que trabajan en este rubro lo que pude observar en el estudio que todavía se encuentran personas con bajo nivel de alfabetización lo que no puedo estar pasando ya que estas personas cuentan con un espíritu de superioridad de una mente de innovación para hacer crecer un negocio ya que se pudo notar al hacerle unas pregunta a los colaboradores este estudio ha sido de mucha importancia ya que se a encontrado diferentes problemas lo que conlleva a tomar acciones y medidas

**Grafico n° 26: empleados en el negocio**



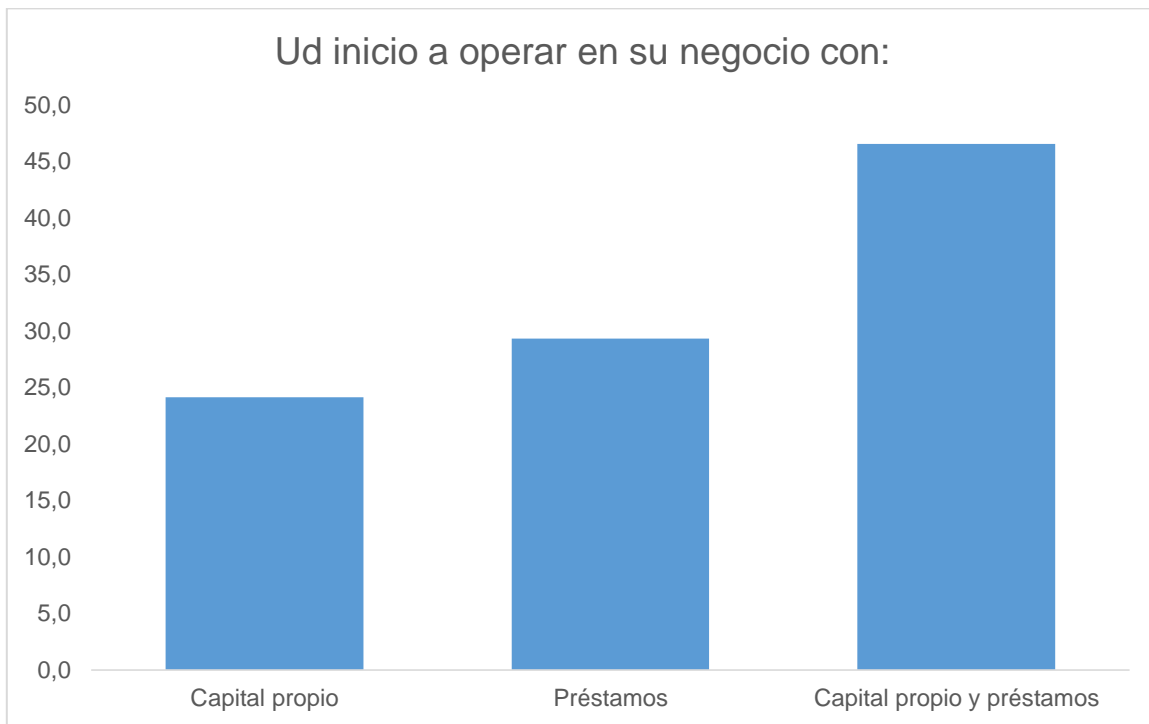
**Fuente:** elaboración propia

### **Inicio a operar en el negocio**

Es muy importante destacar también que al mismo tiempo de ser beneficio ya que es una nueva oportunidad generada, siempre existe un factor de riesgo más alto, por las condiciones que pone la banca comercial privada, las tasas de interés, los intereses moratorios, las estrictas programaciones de pago, etc. Esta información prevista por cada una de las socias gracias a la educación financiera generada durante su estancia en el programa.

Las mujeres que emprendieron su negocio con capital propio son 24%, 29% lo hicieron a través de financiamiento externo y 47% optaron por invertir capital y solicitar créditos con el fin de un negocio más amplio y sólido.

**Grafico n° 27: inicio a operar en el negocio**



**Fuente:** Elaboración Propia

**6.3 Estrategias que procuren el desarrollo económico de los planes de inversión de las MIPYMES beneficiarias del programa.**

**6.3.1. Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**

En base al análisis de la información de las encuestas, de campo se realizó un análisis de las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los principales efectos socioeconómicos del programa usura cero, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017.

Este análisis pretende un estudio masivo sobre la situación socioeconómica de los jóvenes que actualmente enfrenta dando a conocer así cada aspecto que hace posible esta investigación.

<b>Fortaleza</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran parte de estas protagonistas cuentan con vivienda propia o familiar lo que les permite ubicar sus negocios en su propia casa, lo que les permite omitir gastos de alquiler.</li> <li>• Disposición para penetrar en el ámbito empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidad de estudios en cursos técnicos financiados por el gobierno a través del INTAE en distintas ramas de estudio.</li> <li>• La aceptación positiva, por parte de la población hacia nuevos negocios y apoyo a estos.</li> <li>• El financiamiento con requisitos flexibles y de bajo costo que brinda el programa usura cero.</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca experiencia en el mercado.</li> <li>• Nula utilización de sistemas contables.</li> <li>• Escasa organización interna.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyección empresarial poca o nula</li> <li>• Amplia competencia en el ámbito empresarial</li> </ul>

## 6.4 Estrategias propuestas

En relación al análisis FODA, se diseñaron estrategias que permiten reducir las debilidades, amenazas y potenciar las fortalezas, oportunidad es para los efectos socioeconómicos del programa usura cero, como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la Ciudad de Estelí en el segundo semestre 2017, las siguientes:

**Estrategia 1.** Acceder a estudios para mejoramiento de control interno.

**Objetivo:** Mejorar el control interno utilizando sistemas contables.

### **Actividades:**

- Que las socias se preocupen por mantener un control interno fuerte, utilizando herramientas contables con el fin de que éstas indiquen la forma en la que marche el negocio, mejorando la perspectiva empresarial a través de estas herramientas.
- Cabe mencionar que las capacitaciones promovidas por el programa son bases para que esta estrategia tenga un funcionamiento eficiente, promoviendo el desarrollo empresarial de manera ordenada y eficaz.

**Estrategia 2:** La economía familiar basada en la educación financiera, incursionarlo en toda la familia.

**Objetivo:** Desarrollar programas de ahorro – inversión por cada familiar, promoviendo la capacidad de control en las finanzas personales.

### **Actividades**

- La educación financiera puede empoderar a las personas al permitirles administrar de mejor manera sus recursos y las finanzas de sus familias. La educación financiera familiar facilita las elecciones familiares, puesto que genera las estructuras mentales necesarias para evaluar riesgos y considerar las ganancias potenciales; es decir, para saber poner en una balanza las condiciones positivas y las negativas de una situación y decidir los pasos a seguir con bases sólidas.

**Estrategia 3:** Destacar la importancia de la responsabilidad compartida en la familia con el fin de involucrarse en la actividad económica desempeñada.

**Objetivo:** Promover la responsabilidad compartida en la familia con el fin de involucrar a la familia con la actividad económica desempeñada.



- Una familia puede mantener sus finanzas sanas cuando establece comunicación entre sus miembros. La responsabilidad compartida es fundamental si se quiere que un negocio familiar se desenvuelva en el mercado con éxito, dejando que la familia se involucre con la empresa, de esta forma se garantiza que la empresa siga funcionando cuando la cabeza de la empresa tenga inconvenientes para atenderlas.
- El manejo de las finanzas en la familia, se aprende tanto de manera consciente como inconsciente. La forma en que los padres y hermanos mayores manejan los aspectos económicos de sus vidas, deja una huella a los integrantes más pequeños de la familia. Si se inculca el ahorro, el cuidado del dinero, el disfrute de sus beneficios y se habla de las decisiones financieras en familia, en la mente de los hijos se genera aprendizaje duradero.

**Estrategia 4:** Promoción de cursos especializados en el área administrativa de los negocios, originando el desarrollo de los negocios familiares de micro empresa a pequeña empresa.

**Objetivo:** Promover la educación especializada en áreas administrativas con el fin de utilizar los recursos financieros de manera adecuada, desarrollando la economía familiar.

### **Actividades**

- A través del Instituto Politécnico de Estelí se pueden hacer acuerdos interinstitucionales con el fin de que las mujeres incluidas en el programa tengan un mejor control de las entradas y salidas del dinero de las microempresas, dando seguimiento con esto a mejoras en los niveles de vida.
- Promoviendo la inclusión administrativa, siendo esta la mayor debilidad de los negocios donde se aplicó el estudio; como también se puede buscar otros técnicos en áreas diferentes a las actividades que las personas

realizan, por ejemplo, incluir en un técnico de acuerdo al sector que atienden que abren más oportunidades de superación y diversificando las entradas de dinero a los hogares de las mujeres que participan responsablemente en el programa.

**Estrategia 5:** Otorgar préstamos con montos más altos a través programa Usura Cero dirigidos a pequeñas empresas.

**Objetivo:** Beneficiar a las empresas con montos más altos en financiamiento, permitiendo hacer uso de estos recursos para ampliaciones de los negocios.

- Los montos de acuerdo a los presupuestos de inversión que presenten las socias, de manera que este sea financiado a mas plazo y desarrollando, paralelamente, la administración de los recursos (supervisada), permite a las empresas que estas ofrezcan un servicio y/o producto de mayor calidad; mejorando la perspectiva del negocio; y por consecuencia, la vida de la familia involucrada.

## **VII. Conclusiones**

La situación del programa Usura Cero en el barrio Sandino de la ciudad de Estelí, durante el periodo en estudio ha sido favorecedora para aquellas mujeres que son protagonistas y sus familias, ya que ahora cuentan con una herramienta que disminuye su vulnerabilidad ante la crisis económica y tienen la posibilidad de invertir en actividades productivas que las empoderan.

A través de la concesión de microcréditos se ha restituido el derecho al crédito de las beneficiadas de la ciudad, permitiendo con esto que las mujeres empobrecidas inviertan en pequeñas actividades productivas que generan un impacto económico en su sector, mejorando también sus niveles de consumo e ingreso. La mujer, por consiguiente, está siendo más productiva al iniciar y emprender su propio negocio para fortalecer su economía familiar, se encuentra en mejores condiciones y tiene la posibilidad de participar en el desarrollo económico del sector.

Algunos indicadores son aplicables a los socios tomando en cuenta que el factor fundamental es la falta de conocimiento básico de las finanzas personales dentro de estos tenemos; creación de los balances familiares, la estructuración de sus gastos a fin de no permitir el endeudamiento sin razón, planificación financiera, lograr la creación del fondo de retiro para aquellos que no son pensionados o jubilados y la cultura de resguardar de manera segura su dinero.

Los pobladores poseen negocios propios como pulperías, mercado, venta de gas, farmacia, fritangas, tortillerías, zapateros, venta de ropa nueva y usada, ciber, reparación de artículos electrónicos y de refrigeración, barberías, talleres mecánicos, salas de belleza, cafetines, etc.

El programa “Usura Cero” da la oportunidad de insertarse en la economía desde una mejor posición y visualizar su aporte, fortalecer su inclusión en la vida económica y asegurar una vida más justa más equitativas al ser ellas mismas las reproductoras de valores.

Cumpliendo de forma total la hipótesis planteada en el desarrollo de la investigación, ya que el programa influye positivamente en el nivel socioeconómico de las participantes del programa, mejorando de acuerdo a la aplicación que se promueve en ella.

## **VIII. Recomendaciones**

- Mujeres beneficiadas

Estar solvente con las cuotas semanales, para que el programa se siga expandiendo y llegue a beneficiar a más familias con escasos recursos económicos.

Promover a nivel familiar la cultura de ahorro y reducción de gastos familiares.

Fortalecer el liderazgo comunitario promoviendo prácticas de autosuficiencia entre las mujeres.

- Encargados del programa Usura Cero como CARUNA, MIFIC.

Establecer una línea de base, con cada una de las beneficiarias, para visualizar una medición en los resultados.

Establecer arreglo de pago, en el caso de que las deudoras incumplan con las cuotas de pago semanales.

## **IX. Bibliografía**

Alonso Cuadra, P. (2014.). *Historia y desarrollo del microcrédito moderno*. Paraguay: UNP.

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua. (2008). *LEY DE PROMOCIÓN, FOMENTO Y DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (LEY MIPYME)*. Managua: Asamblea Nacional de la República de Nicaragua.

Banco Central de Nicaragua. (2013). *Definiciones PYMES*. Managua: BCN.

Banco Central de Nicaragua. (2014). *Ahorro, Inversión y Sistema Financiero*. Managua: BCN.

BCN, B. (2013). *Conceptos Economicos*. Managua, Nicaragua: BCN.

BID. (2016). *Informe anual salud y desarrollo* . BID.

Centeno Caffarena, L. (2015). *Visión MIPYMES en Nicaragua*. Managua: COSEP.

CEPAL. (2014). *Desarrollo Socioeconómico de los pueblos*. CEPAL.

Consejal de Estelí, & Alcaldía de Estelí. (2017). *Desarrollo del barrio Sandino*. (L. Lesbia , Entrevistador)

Ecolink. (2016). *Econolink*. Obtenido de <http://www.econlink.com.ar/politica-distributiva>

Gámez Maldonado , J., & Martínez Ortiz, B. (2017). *Opciones de financiamiento de las MIPYMES en el sector textil del Distrito VI de Managua (2012-2015)*. Managua: Repositorio UNAN - Managua.

Gobierno de reconciliación y unidad nacional. (2012 - 2016 ). *Plan nacional de desarrollo humano*. Nicaragua: INIDE.

INATEC. (2013). *Unidad Programa Microcrédito "Usura Cero"*. Nicaragua: Inatec.gob.

INIDE. (2005). *Censo de Poblacion y de Vivienda*. Nicaragua.

INIFOM. (2008). *Ficha Municipal* . Estelí: GRUN.

López Ubeda, L. (2017). *Desarrollo de mi comunidad*. Estelí: FAREM.

Madriz Mengibar, A., Osegueda Molina, J., Guevara Polanco, A., Armas Hernández, A., & Castillo Herrera, B. (2016). *Caracterización del programa Usura Cero en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Humano de Nicaragua*. Estelí: Revista Científica de FAREM-Estelí.

Ministerio de fomento industria y comercio. (2008). *Diagnóstico de las MIPYMES en el departamento de Estelí*. Managua: MIFIC.

ONU. (2014). *Indicadores socioeconómicos* . ONU.

Rodríguez Lanuza, A., Herrera Lanzas, R., & Baldelomar Portillo, S. (2014). *Efectos del programa Usura Cero en el desarrollo económico de MIPYMES en Estelí*. Estelí: Revista Científica de FAREM-Estelí.

Treball Premi, L. (2015). *Universitat pompeu fabra, Barcelona*. Obtenido de Los microcréditos: El negocio Solidario.: [http://www.upf.edu/politiques/\\_pdf/TreballsIIPremiLluch/losmicrocreditos.pdf](http://www.upf.edu/politiques/_pdf/TreballsIIPremiLluch/losmicrocreditos.pdf)

Ubeda Valenzuela, D. C. (25 de 05 de 2017). Historia del barrio Sandino. (L. López Ubeda, Entrevistador)

Usura Cero. (2017). *Grupos solidarios activos*. Esteli: GRUN.

Valda, J. C. (2012). *Grandes Pymes*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2012/08/10/estrategias-de-crecimiento-empresarial/>

# Anexos



## Encuesta



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

### FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA, ESTELÍ FAREM – ESTELI

#### Departamento de ciencias económicas y administrativas

Soy estudiante de la carrera de economía de la UNAN MANAGUA/FAREM ESTELI, estamos realizando el trabajo de investigación como forma de culminación de estudios. El objetivo de esta investigación es analizar el efecto que ha tenido el programa usura cero como una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el barrio Sandino de la ciudad de Estelí, durante el II semestre 2017.

La información proporcionada se destinará a fines académicos, le agradecemos de antemano su colaboración.

#### DATOS GENERALES

- 2..1. Sexo: M\_\_\_\_\_ F\_\_\_\_\_
- 2.1 Rango de edad
- 15 – 25 \_\_\_\_\_
- 26 – 45 \_\_\_\_\_
- 46 – 58 \_\_\_\_\_
- 59 – más \_\_\_\_\_
- 2..1. Nivel de escolaridad
- Prescolar
- Primaria
- Secundaria
- Universidad
- Otros \_\_\_\_\_.
- 2..2. Actualmente, se encuentra usted afiliado al sistema de seguridad social:  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 2..3. Cuando tiene alguna emergencia de salud, donde se atiende:
- |                        |  |
|------------------------|--|
| Centros de salud _____ | Seguro social _____                      |
| Hospital general _____ | Consultorios o hospitales privados _____ |

Otros \_\_\_\_\_

#### 2..4. **TRANSPORTE**

El hogar cuenta con:

Automóvil \_\_\_\_\_

Motocicleta \_\_\_\_\_

Bicicleta que utilice como medio de  
transporte \_\_\_\_\_

Triciclo de carga \_\_\_\_\_

Carreta u otro vehículo de tracción  
animal \_\_\_\_\_

Otro tipo de vehículo \_\_\_\_\_

Ninguno \_\_\_\_\_

#### **VIVIENDA**

2..5. La vivienda que usted posee es:

Propia \_\_\_\_\_

Rentada \_\_\_\_\_

Familiar \_\_\_\_\_

Prestada \_\_\_\_\_

Se encuentra en litigio \_\_\_\_\_

Otra situación \_\_\_\_\_

2..6. Cuantas personas viven en la vivienda: \_\_\_\_\_

2..7. ¿todas las personas que viven en la vivienda comparten el mismo gasto  
para la alimentación? **Si** \_\_\_\_\_ **No** \_\_\_\_\_

2..8. Hay personas en este hogar que paguen por dormir aquí en la vivienda  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2..9. En este hogar tiene trabajadores domésticos: Si \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_

2..10. En este hogar cuenta con:

Línea telefónica \_\_\_\_\_

Teléfono móvil o celular \_\_\_\_\_

Televisión \_\_\_\_\_ de  
paga \_\_\_\_\_

Internet \_\_\_\_\_

#### **INDICADORES SOCIOECONÓMICOS**

##### 2.1 ECONÓMICAS

2.1.7.Cuál es la actividad económica que realiza su empresa o  
negocio \_\_\_\_\_

2.1.8. Cuantas personas laboran en su negocio o empresa: \_\_\_\_\_

2.1.9. Existe alguna persona en su hogar que también sea responsable del  
negocio o empresa:

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2..1. Cantidad de Perceptores en el hogar.

- 1) 1 – 3
- 2) 4 – 6
- 3) 5 – más

2..2. Cantidad de Ingresos en el hogar (córdobas - mensual)

- 1) 500 – 7000
- 2) 7001 – 15000
- 3) 15001 – más

2..3. ¿Qué tipo de Negocio Posee?

---

2..4. ¿Cuánto Tiempo tiene de Operar en su Negocio?

- 1) De 1 a 3 años
- 2) De 3 a 6 años
- 3) De 6 a 9 años
- 4) De 9 a más

2..5. Su Negocio se encuentra Ubicado

- 1) Casa de Habitación
- 2) Local Alquilado
- 3) Otros\_\_\_ Especifique\_\_\_\_\_

## **1 Programa Usura Cero**

2..6. ¿Cómo supo del Programa?

- 1) Amistades\_\_\_
- 2) Medios de Comunicación \_\_\_\_
- 3) CPC \_\_\_\_
- 4) Otros \_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_

1. ¿Cree Usted que el Programa Resulta Ventajoso? Justifique su respuesta.

Si: \_\_\_\_\_

No: \_\_\_\_\_

2..7. ¿Han mejorado sus ingresos familiares con las ganancias que recibe de su negocio?

- 1) Sí\_\_\_\_\_
- 2) No\_\_\_\_\_

2..8. ¿Cree que es ventajoso que se impartan capacitaciones?

- 1) Sí\_\_\_\_
- 2) No\_\_\_\_

2..9. ¿Ha ampliado su negocio con los préstamos que ha recibido del programa?

- 1) Si\_\_\_\_
- 2) No\_\_\_\_

2..10. ¿Qué tipo de mejoras ha realizado?

---

1) ¿Está Usted Dispuesta a continuar en el Programa?

- 1) Si\_\_\_\_
- 2) No\_\_

2..11. ¿Ha aplicado los conocimientos que ha adquirido durante las capacitaciones?

- 1) Si\_\_\_\_
- 2) No\_\_\_\_

## **2 Estrategias de las MIPYMES**

2..12. ¿Qué motivos la impulsaron a iniciar un negocio?

---

2..13. ¿Cómo cree usted que marcha su negocio?

- 1) Bien\_\_
- 2) Mal\_\_
- 3) Más o Menos\_\_

2..14. ¿Cuántos empleados tiene trabajando en su negocio?

- 1) De 1 a 2 \_\_\_\_
- 2) De 2 a 4 \_\_\_\_
- 3) De 4 a más\_\_

2..15. Inicio a Operar su negocio con:

- 1) Capital Propio\_\_
- 2) Prestamos\_\_
- 3) Capital Propio y Prestamos\_\_

2. ¿A qué institución financiera acudió?

---

2..16. ¿Cómo ha sido su clientela? (Brinde un estimado de la cantidad de clientes que posee)

---

2..17. ¿Da crédito a sus clientes?

- 1) Si \_\_\_\_
- 2) No\_\_

2..18. Brinde un estimado de la cantidad de crédito que ha ofrecido a sus clientes

---

2..19. En esta actividad o negocio...

- 1) ¿Acude a los servicios de un contador o profesional para llevar las cuentas?
  - 2) ¿sólo utiliza un cuaderno o una libreta de apuntes personales para llevar las cuentas?
  - 3) No lleva ningún registro contable
-

4) Se negó a contestar

2..20. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?

- 1) Facturas
- 2) Sólo notas o comprobantes de venta
- 3) Ninguno

## 9.1 Tablas de frecuencia

**Sexo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	58	100.0	100.0	100.0

**Rango de edad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	15-25	17	29.3	29.3	29.3
	26-45	19	32.8	32.8	62.1
	46-58	7	12.1	12.1	74.1
	49-más	15	25.9	25.9	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Nivel de escolaridad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Prescolar	10	17.2	17.2	17.2
	Primaria	14	24.1	24.1	41.4
	Secundaria	24	41.4	41.4	82.8
	Universidad	10	17.2	17.2	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Actualmente, se encuentra usted afiliado al sistema de seguridad social**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	58	100.0	100.0	100.0

**Cuando tiene alguna emergencia de salud, donde se atiende:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	Centros de salud	31	53.4	53.4	53.4
	Hospital general	20	34.5	34.5	87.9
	Consultorios o hospitales privados	7	12.1	12.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**El hogar cuenta con:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Motocicleta	22	37.9	37.9	37.9
	Bicicleta	7	12.1	12.1	50.0
	Ninguno	29	50.0	50.0	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**La vivienda que usted posee es:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Propia	17	29.3	29.3	29.3
	Alquilada	9	15.5	15.5	44.8
	Familiar	32	55.2	55.2	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Cuántas personas viven en la vivienda:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1-3	23	39.7	39.7	39.7
	4-6	15	25.9	25.9	65.5
	7-9	20	34.5	34.5	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿todas las personas que viven en la vivienda comparten el mismo gasto para la alimentación?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	33	56.9	56.9	56.9
	No	25	43.1	43.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Hay personas en este hogar que paguen por dormir aquí en la vivienda**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	58	100.0	100.0	100.0

**En este hogar tiene trabajadores domésticos:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	7	12.1	12.1	12.1
	No	51	87.9	87.9	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**En este hogar cuenta con:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Línea telefónica	8	13.8	13.8	13.8
	Celular	31	53.4	53.4	67.2
	Televisión de paga	19	32.8	32.8	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Cuál es la actividad económica que realiza su empresa o negocio**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pulpería	7	12.1	12.1	12.1
	Fritanga	10	17.2	17.2	29.3
	Tortillería	10	17.2	17.2	46.6
	Ventas de recargas	9	15.5	15.5	62.1
	Librería	7	12.1	12.1	74.1
	Sastrería	7	12.1	12.1	86.2
	Ciber	8	13.8	13.8	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Existe alguna persona en su hogar que también sea responsable del negocio o empresa:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	15	25.9	25.9	25.9
	No	43	74.1	74.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Cantidad de perceptores en el hogar.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1-3	58	100.0	100.0	100.0

**Cantidad de ingresos en el hogar (córdobas - mensual)**



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	500 – 7000	40	69.0	69.0	69.0
	7001 – 15000	18	31.0	31.0	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿cuánto tiempo tiene de operar en su negocio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 - 3 años	51	87.9	87.9	87.9
	3 - 6 años	7	12.1	12.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Su negocio se encuentra ubicado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casa de habitación	51	87.9	87.9	87.9
	Local alquilado	7	12.1	12.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿cómo supo del programa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Amistades	23	39.7	39.7	39.7
	Medios de comunicación	17	29.3	29.3	69.0
	Cpc	18	31.0	31.0	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿cree usted que el programa resulta ventajoso? Justifique su respuesta.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0

**¿han mejorado sus ingresos familiares con las ganancias que recibe de su negocio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0

**¿cree que es ventajoso que se impartan capacitaciones?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado

Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0
--------	----	----	-------	-------	-------

**¿ha ampliado su negocio con los préstamos que ha recibido del programa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0

**¿está usted dispuesta a continuar en el programa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0

**¿ha aplicado los conocimientos que ha adquirido durante las capacitaciones?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	58	100.0	100.0	100.0

**¿cómo cree usted que marcha su negocio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bien	41	70.7	70.7	70.7
	Más o menos	17	29.3	29.3	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿cuántos empleados tiene trabajando en su negocio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 – 2	17	29.3	29.3	29.3
	Ninguno	41	70.7	70.7	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**Inicio a operar su negocio con:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital propio	14	24.1	24.1	24.1
	Préstamos	17	29.3	29.3	53.4
	Capital propio y préstamos	27	46.6	46.6	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

**¿da crédito a sus clientes?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	14	24.1	24.1	24.1

No	44	75.9	75.9	100.0
Total	58	100.0	100.0	

**En esta actividad o negocio...**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No lleva ningún registro contable	58	100.0	100.0	100.0

**¿qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	58	100.0	100.0	100.0