

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA**  
UNAN - MANAGUA

**Informe de Seminario de Graduación para Optar al Título de  
Licenciatura en Economía**

**Tema: Economía Social**

**Subtema: Aprovechamiento del micro-crédito para financiar la economía familiar en  
el Barrio Monimbó de Abajo, Masaya, 2015-2017**

**Elaborado por:**

Bra. Maritza Danelia Sánchez Robles

Bra. Celia María Terán Granado

Bra. Xiomara Sklodowska Cerda Martínez

**Tutor:** Msc. Orlando Antonio Zelaya Martínez

**Managua, 25 de Mayo del 2019**

## **DEDICATORIA**

Dedico este triunfo obtenido a Dios en primer lugar, por haberme dado la vida y permitirme concluir mi más apreciado anhelo, por darme conocimiento y sabiduría en cada instancia.

A mi familia que con su inmenso cariño, ternura, comprensión, consejos y sacrificios que vivimos durante mis estudios, por enseñarme a luchar por alcanzar mis objetivos, por enseñarme que todas las cosas hay que valorarlas, trabajarlas y ganárselas honradamente.

Bra. Maritza Danelia Sánchez Robles

Primeramente quiero agradecer a Dios y la Virgen por permitirme culminar mi carrera y siempre guiarme al momento de la toma de decisiones. También agradezco a mis padres por creer en mí y por apoyarme en todo, y estar siempre conmigo alentándome aún en los momentos más difíciles.

Bra. Celia María Terán Granado

El presente trabajo de investigación Seminario de Graduación lo dedico de forma especial, con amor, respeto y sinceridad a:

Dios todo poderoso por darme la cobertura especial en mi vida y poder concederme la sabiduría y la perseverancia para culminar con éxito la carrera.

A mis queridos padres Silvio José Cerda José y Xiomara del Carmen Martínez Gutiérrez, quienes siempre se preocuparon por mi superación profesional y que aún tengo la dicha de tenerlos a mi lado.

A mi esposo Byron Ariel Domínguez, por su comprensión en todo el transcurso de mi carrera, gracias por estar conmigo en este tiempo tan importante para mí.

A mi hermosa familia por apoyarme siempre en todos los momentos alegres y difíciles. “Y por último: deseo dedicar este momento tan importante e inolvidable; a mí misma, por no dejarme vencer, ya que en ocasiones el principal obstáculo se encuentra dentro de uno.”

Bra. Xiomara Sklodowska Cerda Martínez

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darnos la vida, salud y la fortaleza de iniciar y culminar la carrera universitaria. A la universidad por habernos dado las herramientas y el conocimiento durante los 5 años, que nos han permitido finalizar este Seminario de Graduación.

A nuestras familias por estar siempre presentes, dándonos su apoyo y amor durante este proceso de aprendizaje y puesta en práctica de nuestras habilidades, a nuestros compañeros que en el camino se convirtieron en un apoyo indispensable para poder llegar a este punto.

A los maestros por toda la paciencia y esmero en cada asignatura recibida, en especial a nuestro tutor Msc. Orlando Zelaya por todo su apoyo y paciencia; por todos sus consejos, orientaciones e indicaciones. También debemos agradecerle su empeño por demostrarnos el valor del trabajo en equipo y de la tarea bien realizada. Gracias a él hemos aprendido a disfrutar del objeto de estudio, a no rendirnos y a intentar superarnos en cada momento, por su entrega y su disposición para con nosotras y nuestra investigación.

Finalmente a todas las personas encuestadas, ya que sin su colaboración nuestro trabajo no habría sido posible.

Bra. Maritza Danelia Sánchez Robles

Bra. Celia María Terán Granado

Bra. Xiomara Sklodowska Cerda Martínez



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua  
Recinto Universitario Carlos Fonseca Amador  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Economía

Managua, 24 de Mayo de 2019.

Dra. Ana Lisette Amaya López  
Directora  
Departamento de Economía

Estimada Dra. Amaya:

Durante el período correspondiente al Segundo Semestre 2018 di seguimiento a la labor investigativa de las Bres. MARITZA DANIELIA SANCHEZ ROBLES, CELIA MARIA TERAN GRANADO y XIOMARA SKLODOWSKA CERDA MARTINEZ, estudiantes de la carrera de Economía de esta Facultad.

En este tiempo, se cumplió la entrega del Informe de Seminario de Graduación sobre el tema **Aprovechamiento del micro-crédito para financiar la economía familiar en el Barrio Monimbó de Abajo, Masaya, 2015-2017**, correspondiente al estudio del Tema Economía Social. Debido al interés en este tipo de temáticas, se autorizó elaborar el Informe de Seminario de Graduación, el cual ha sido entregado por las Bres. Sánchez Robles, Terán Granado y Cerda Martínez para efectos de programación de defensa para optar al Título de Licenciatura.

El Informe reúne los requisitos establecidos en la Normativa para las Modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 2013.

Los objetivos propuestos y desarrollados en el Informe han sido cumplidos por las Bres. Sánchez Robles, Terán Granado y Cerda Martínez resultando en una información relevante en cuanto al análisis del aprovechamiento que hacen las familias artesanas del Barrio Monimbó de Abajo en el uso de microcréditos para financiar sus actividades productivas y, de tal manera, evidenciar la aplicación de la teoría microeconómica y aportar a la comprensión de las formas de manifestación de la economía social en casos concretos.

La estructura del Informe, desarrollo de contenido y conclusiones a las que han llegado las *Bres. Maritza Danelia Sánchez Robles, Celia María Terán Granado y Xiomara Sklodowska Cerda Martínez*, cumplen con los propósitos de un Informe de Seminario de Graduación, valorándose este esfuerzo en 90 (noventa) puntos de calificación.

Por lo que, considero se programe la defensa de este Informe y se realicen todas las gestiones pertinentes.

Agradeciendo la confianza de su gestión, le saludo.

Cordialmente,

  
MSc. Orlando Antonio Zelaya Martínez  
Docente

## **RESUMEN**

En la presente investigación se aborda el aprovechamiento del micro-crédito en la economía familiar que otorgan las micro-financieras y que son evaluados con fines de inversión; asimismo reconocer las políticas públicas y económicas del país mediante el Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH) e instrumentos de la política económica. El estudio concluye que en el Barrio de Monimbó de Abajo los negocios familiares hacen un buen aprovechamiento del micro-crédito destinándolo para remodelación de infraestructura, compras de herramientas; además Nicaragua cuenta con un buen marco de políticas económicas y públicas que promueven el empoderamiento de las mujeres en la economía familiar en donde la mayoría de las políticas y programas identificados proponen mejorar el éxito y el avance económico de las mujeres, eliminando barreras financieras, económicas a través del micro-crédito.

### **Palabras Claves**

Micro-crédito, empoderamiento, políticas públicas, políticas económicas, economía familiar.

### **Abstract**

The present research deals with the use of micro-credit in the family economy granted by micro-financial institutions and that is evaluated for investment purposes. It also recognizes the public and economic policies of the country through the National Human Development Plan (PNDH) and instruments of economic policy. The study concludes that in the neighborhood of Monimbó de Abajo family businesses make good use of micro-credit for infrastructure remodeling, tool purchases and Nicaragua has a good framework of economic and public policies that promote the empowerment of women in the family economy where most of the policies and programs identified propose to improve the success and economic advance of women, eliminating financial and economic barriers through micro-credit.

### **Key words**

Micro-credit, empowerment, public policies, economic policies, family economy

## Índice

INTRODUCCIÓN.....	1
JUSTIFICACIÓN.....	2
OBJETIVOS.....	3
CAPÍTULO 1: PROGRAMAS Y ENTIDADES QUE OTORGAN MICRO- CRÉDITO PARA FINANCIAR LA ECONOMÍA FAMILIAR .....	4
1.1- Importancia del micro-crédito para financiar la actividad económica.....	5
1.2- Políticas y Programas para la promoción de los pequeños negocios de la economía familiar .....	8
1.3- Entidades financieras que apoyan al micro, pequeñas y mediana empresa ..	16
CAPÍTULO 2: APROVECHAMIENTO DEL MICRO-CRÉDITO PARA FINANCIAR LA ECONOMÍA DE LAS FAMILIAS EN EL BARRIO MONIMBÓ DE ABAJO, MASAYA .....	22
2.1 - Caracterización de la economía familiar en el Barrio Monimbó de Abajo...	23
2.2 - Aprovechamiento del micro-crédito otorgado a las familias de Monimbó de Abajo para el impulso de sus negocios.....	29
2.3 - Principales desafíos y oportunidades de los negocios familiares del Barrio Monimbo de Abajo.....	37
CONCLUSIONES.....	41
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	42
ANEXOS .....	45

## INTRODUCCIÓN

Este documento contiene el informe de la investigación sobre el aprovechamiento del micro-crédito para financiar la economía familiar en el Barrio Monimbó de Abajo, Masaya 2015-2017. Mediante políticas nacionales se observa, que es un objetivo de política muy importante para el país por la capacidad que tiene, para la generación de empleo, producción, ingresos en las familias así como también se centra en el aprovechamiento que realizan las familias al micro-crédito para financiar sus negocios.

La investigación tiene un enfoque metodológico cualitativo con un tipo de estudio descriptivo-exploratorio, transversal ya que se describe el financiamiento de los negocios, al mismo tiempo se utiliza el enfoque metodológico cuantitativo, para la elaboración de gráficos estadísticos y tablas; analizados a partir de la recopilación, codificación y presentación de encuesta en el área de estudio. Por lo tanto, para mayor aporte e información se utilizó como instrumento la encuesta, la cual va dirigida a los diversos negocios familiares beneficiados en adquirir un micro-crédito con el fin de tener credibilidad.

El espacio territorial abarcado fue todo los negocios familiares del Barrio de Monimbó de Abajo, tomando como universo a 40 negocios familiares, ya que en algunos negocios no se encontraban los propietario y los que estaban no manejaban dicha información a la misma vez hubieron otros que nunca han optado a un crédito, es por esto una muestra no probabilística.

El documento está estructurado en dos capítulos. El primero aborda la importancia del micro-crédito a las micro y pequeños negocios familiares de la misma manera identificando las políticas y programas del gobierno igualmente se argumentara la entidades financieras que conciben el micro-crédito como forma de impulsar la producción y el consumo de las mipymes. El segundo capítulo presenta la caracterización de la economía del barrio, sus diferentes actividades productivas, así como también el aprovechamiento que les han dado las familias al micro-crédito para financiar sus negocios en cuantos algunos desafíos y oportunidades que enfrentan debido a un financiamiento que se les otorgue.

## **JUSTIFICACIÓN**

El Barrio de Monimbó de la ciudad de Masaya se caracteriza por la diversidad de pequeños negocios que se pueden encontrar; especialmente por la actividad económica artesanal. El cual todo esto se debe a su laboriosidad, su resistencia, su solidaridad, el orgullo y prestigio de indígenas y sobre todo de su autosuficiencia económica.

Para abordar este estudio de los créditos que otorgan los micros financieras y que son evaluado con fines de inversión, se pretende ver como los solicitantes hacen un buen aprovechamiento sobre el micro crédito; centrándose en Monimbó de Abajo, donde se concentran los principales actores como son los artesanos y teniendo en cuenta que han sido financiados por más de una fuente de financiamiento.

Nuestro objetivo fundamental en el estudio se inclina en analizar el aprovechamiento del micro-crédito en el Barrio de Monimbo de Abajo, Masaya como también los diferentes beneficios y limitantes que se pueden llegar al obtener uno.

Muchos de los pequeños negocios no llegan a crecer debido a la falta de crédito que existe en nuestro país, así como también la falta de credibilidad por parte de muchas entidades financieras, y como anteriormente se mencionaba ciertas condiciones, una de ellas es las altas tasas de interés, la sostenibilidad del negocio y la rentabilidad. Sin embargo, a pesar de las limitantes muchos de estos emprendedores llegan a obtener pequeños créditos gracias a los diferentes programas de financiamiento que han sido implementados.

Como estudiantes de Economía, la investigación nos permite saber la importancia que tienen los negocios familiares en nuestra economía y el aporte que dan a este, así como también la forma en que han emprendido a pesar de los diferentes obstáculos que se le presentan al momento de solicitar el financiamiento.



## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Identificar el aprovechamiento del micro-crédito en la economía familiar del Barrio Monimbó de Abajo, Masaya 2015-2017

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1- Reconocer las entidades y fuentes micro-financieras para los negocios familiares de Monimbó de Abajo
- 2- Explicar las condiciones que establece el micro-financiero para el otorgamiento del micro-crédito a los negocios familiares
- 3- Describir el aprovechamiento del micro-crédito en la economía familiar de Monimbó de Abajo

## **CAPÍTULO 1: PROGRAMAS Y ENTIDADES QUE OTORGAN MICRO-CRÉDITO PARA FINANCIAR LA ECONOMÍA FAMILIAR**

Según ACI-Américas (2007), la economía social tiene sus raíces en el cooperativismo del siglo XIX en Europa, cuando éste aparece como alternativa a los sectores privado y público, como producto del auge del movimiento sindical y las demandas colectivas de la población más desfavorecida, como libertad de asociación, protección y seguridad social. Todo esto culmina en la creación de nuevas formas de organización, en el campo y la ciudad, que sientan las bases del estado de bienestar. Aparecen así, no sólo las cooperativas, sino también las sociedades mutuales y fundaciones o asociaciones sin fines de lucro, en todas las áreas de la economía y la sociedad.

En esta década surgen una serie de conceptos similares al de Economía Social como economía popular, economía del trabajo, economía solidaria. Todos se refieren a estos nuevos actores de la globalización capitalista y a los cambios en el interior de sus emprendimientos, que buscan la sobrevivencia, pero, a la vez, rechazan la lógica vertical, patriarcal y autoritaria de la empresa capitalista.

La economía social se ha venido conformando en Nicaragua con la economía popular del cuenta propismo urbano y rural en sus formas individuales y asociativas, basándose en la fuerza de trabajo más que en el capital. Es por esto que nace para enfrentar necesidades concretas como el trabajo, la alimentación, la salud, la educación, mediante esfuerzo, recursos propios y por las políticas públicas generadoras de exclusión, pobreza, desempleo y degradación del medio ambiente.

En Nicaragua, Orlando Núñez<sup>1</sup> desarrolló el concepto de La Economía Popular Asociativa y Autogestionaria en varios de sus libros. Argumenta que este sector se nutre de la exclusión de millones de trabajadores y pequeños propietarios que no pudieron acceder a un empleo estable o a condiciones básicas de subsistencia y cuyos ingresos no son suficientes para satisfacer sus necesidades familiares y sociales.

---

<sup>1</sup> Algunos escritos de Orlando Núñez sobre este tema son: “Economía Popular: Asociativa y Autogestionaria”, CIPRES 2000. “El Manifiesto Asociativo y Autogestionario 1998 y “El Socialismo Comunitario En Nicaragua”, 2005 CIPRES, Managua. Nicaragua.

Esta economía coincide con la expansión del sector informal urbano, la migración campocidad y la masificación del subempleo en ese mismo sentido la constituyen grupos heterogéneos que están dispuestos a explotar sus propios recursos: campesinos y finqueros, parceleros, pequeños propietarios, trabajadores por cuenta propia urbanos, mujeres, jóvenes, obreros y trabajadores rurales, artesanos, indígenas, desempleados. Estos actores realizan todo tipo de esfuerzo tanto individuales como colectivos, creando sus propias fuentes de trabajo combinando su producción doméstica con sus actividades de pequeña escala. A pesar de su precaria situación, como lo señala Núñez, esta nueva economía contribuye de forma determinante al Producto Interno Bruto (PIB), a la generación de empleo y a mejorar la calidad de vida de sus asociados y comunidades.

La asociatividad y la autogestión les permite a los pequeños productores su integración horizontal y a acceder a una economía de escala, facilitándoles el control del crédito, el procesamiento, la distribución, la comercialización, el conocimiento y la tecnología; a acceder a los excedentes económicos, el control del mercado interno; a desarrollar una identidad política que les facilite gestionar políticas económicas a favor de sus intereses.

Según Núñez la economía social está bien estimulada aportando a Nicaragua más del 50% del PIB, produce el 90% de la alimentación, controla el 60% de los productos y servicios de exportación, nutre las principales redes del comercio y el transporte, procesa los principales bienes domésticos, genera más del 80% del empleo y de la ocupación nacionales, paga la mayor parte de los impuestos, pero no controla los excedentes generados nacionalmente y acaparados por el mercado nacional e internacional. Uno de los elementos más importantes que está presente en los niveles de desarrollo de la economía social es la reciprocidad y la autoayuda.

### **1.1- Importancia del micro-crédito para financiar la actividad económica**

Dado que el micro-crédito abarca principalmente el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, en especial las que tienen menos disponibilidad de recursos financieros, es fundamental reconocer la importancia del micro-crédito en el territorio Nicaragüense, en donde identificar al sector de los microempresarios bajo un segmento significativo de la

economía, puede abarcar una proporción importante del empleo y la reducción de la pobreza.

Por consiguiente el sector micro financiero constituye un importante aporte al fortalecimiento de las economías familiares de cada país, y muy especialmente en las áreas rurales, donde el acceso a los recursos financieros es escaso. Por ende el micro-crédito se financia por la actividad económica, que se puede observar en tres niveles:

#### Familiar

- Aumento del ingreso familiar (diversificación de fuentes de ingresos o crecimientos de empresas).
- Mejora en la gestión del riesgo y aprovechamiento de oportunidades.

Con el micro-crédito los hogares pueden acceder a la compra de bienes durables que de otra manera no podrían adquirir, pero lo más importante es que “el micro-crédito debe financiar la actividad productiva de las microempresas y pequeños negocios” (Díaz Camilo, 2015) que generan empleo a varias familias y son la fuente de su sustento.

Siendo importante que cada pequeño productor y empresario obtenga acceso al micro-crédito, para así ampliar sus conocimientos, capacidades e innovar a través de la tecnología su producción con altos estándares de calidad, aumentando sus rendimientos y mejorando la producción en donde tenga beneficio tanto económico, social y ambiental.

#### Individual

- Empoderamiento
- Capacidad de ahorro

Con el micro-crédito individual con enfoque de género se refiere a las mujeres que pertenecen al denominado sector de empresas de supervivencia con potencial de desarrollo, éstas son mujeres pobres, emprendedoras, con negocios pequeños y bajo nivel de instrucción, muchas de ellas analfabetas. Jefas de hogar aunque no necesariamente viven solas, son madres de familia con insuficiente apoyo de sus compañeros, y gracias al otorgamiento de los micro-créditos hacen que las mujeres logren el empoderamiento a través de la autoestima, y les permita tener capacidad de ahorro para seguir desarrollando

con éxito sus negocios pues es, la principal fuente de ingresos y son las mayores proveedoras del hogar y así se conviertan en agentes de cambios en sus hogares y comunidades.

#### Empresarial

- Aumento del ingreso
- Generación de empleo
- Generación de Activos fijos

Por consiguiente el acceso al micro-crédito empresarial se enfoca en ayudar a iniciar o hacer crecer sus pequeños negocios familiares a través de la asignación de capital de trabajo, dinero que se ocupa para los gastos propios de la empresa y en la generación de activos fijos como maquinaria, tecnología, mobiliario entre otros; buscando así impulsar su negocio familiares para aumentar sus ingreso y la generación de empleo lo cual supone que mujeres y hombres tengan la oportunidad de tener un empleo digno y productivo, ya que estos proporcionan oportunidades para pequeñas inversiones en autoempleo y en la creación de puestos de trabajo.

El micro-crédito normalmente es destinado para el comienzo de las micro y pequeñas empresas, así como capital de trabajo o para la compra de insumos y materia prima, por lo que se considera como una fuente económica para muchas familias. Báez (2010), indica que los países con actividades económicas se rigen bajo el enfoque micro empresarial y actividades económicas informales, en donde el sector micro financiero es considerado importante, porque contribuye a la generación de empleo y al producto interno bruto.

En donde muchas de las personas que poseen un pequeño negocio llegan a obtener un micro-crédito por el espíritu emprendedor que los caracteriza, a pesar de las limitantes que se presentan al momento de solicitarlo. Por lo tanto, el crecimiento y el desarrollo económico, es importante que el gobierno como las instituciones financieras promuevan la inclusión, también que haya regulación e inclusión financiera para todos los sectores más desfavorecidos, regulación y supervisión de carteras de crédito, mayor información crediticia, reglas de conducta del mercado, entre otras.

## **1.2- Políticas y Programas para la promoción de los pequeños negocios de la economía familiar**

Para poder abordar las políticas públicas es necesario explicar la naturaleza de estas y la importancia de los instrumentos de políticas económicas que forman parte de la regulación económica.

Según Cuadrado, J. R. (2010, P. 11). “Existe un debate entre los dos tipos de ciencias en la economía: la ciencia positiva y la ciencia normativa”, en el cual consiste en poder distinguir entre la economía política o bien Ciencia Positiva el estudio del ser, cómo son las cosas de los hechos y la economía aplicada o ciencia normativa es el arte que se define como una rama de la filosofía política y social interesadas en cuestiones económicas para mejorar el bienestar de la sociedad y para resolver algunos de los problemas con que ésta se enfrenta.

El Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), una de las Instituciones vinculadas a la expresión focalizada de las políticas nacionales de la estrategia productiva del PNDH 2012-2016; en donde el ministerio tiene como centros la capacitación de los micros, pequeños y medianos productores y productoras rurales y urbanos, incluyendo la amplia variedad de mipymes, con acceso a micro-crédito acompañado de capacitaciones, asistencia técnica, tecnologías, asociativismo e infraestructura productiva, que contribuya a elevar la producción, los rendimientos, el valor agregado y los ingresos de las familias.

También la creación del MEFCCA representa la articulación de los esfuerzos de apoyo a la micro y pequeñas producción nacional, que permitan transformar el modelo actual de atención ala pequeña producción y el cooperativismo, en un modelo basado en la familia y la comunidad que fomenta la participación de las familias en el aumento de la producción, del valor agregado y del ingreso familiar. Por consiguiente casi la mitad de la fuerza de trabajo está en la economía familiar, lo que la vuelve relevante para la reducción de la pobreza y la desigualdad.

La teoría económica normativa es establecer criterios o principios éticos que deben guiar la evaluación sobre cuán bien funciona una sociedad, así como las acciones que se deberían tomar para mejorarla; dado lo anterior aquí se ha utilizado un criterio normativo que se deriva de la teoría unificada, las implicancias normativas de la teoría positiva. A continuación se argumentara los principios de bienestar social más conocidos.

#### Principio de Pareto

Según el principio de Pareto, una sociedad funciona bien cuando no es posible mejorar el bienestar de alguien sin desmejorar el bienestar de otro. Esta teoría normativa proviene de una teoría positiva: la teoría neoclásica.

La teoría neoclásica incluye una teoría de equilibrio microeconómico sobre el comportamiento de los consumidores, que se llama la teoría de la utilidad ordinal y supone que los individuos tienen una función de utilidad, la cual buscan maximizar. La utilidad del individuo depende de la cantidad de bienes que consume así los individuos pueden ordenar las canastas de bienes que enfrentan de acuerdo a su función de utilidad y así determinar las preferencias por una canasta en lugar de otra.

Las acciones que se derivan del principio paretiano es buscar eliminar los monopolios y las externalidades; pues así se podría producir más cantidad de bienes con la misma cantidad de recursos. Por consiguiente las sociedades deben abrir sus economías al mercado internacional para eliminar los monopolios y deben gravar con impuestos a los que producen externalidades negativas.

#### Principio de Maslow

Maslow afirmó que una sociedad funciona bien cuando no existen pobres. Y si existen, la sociedad estará en una situación superior si se mejora a los pobres, aunque para ello se tenga que desmejorar a los ricos.

Esta teoría normativa se apoya en una teoría positiva: el comportamiento humano se guía por la motivación de satisfacer las necesidades humanas, las cuales tienen un orden jerárquico, de las más importantes a las menos importantes.

El ingreso real de los individuos determinará qué necesidades son satisfechas y qué otras quedan sin ser satisfechas. Los pobres son aquellos que con su ingreso no pueden satisfacer ni siquiera sus necesidades primarias de la misma manera, si se transfiriera ingresos de los ricos a los pobres, la sociedad estaría en una situación superior y de esta teoría positiva se ha derivado una teoría normativa, a la que hemos denominado el principio de Maslow.

#### Principio de Rawls

Afirma que una sociedad funciona bien si los individuos pueden contar con los bienes primarios que se necesitan en la sociedad, si la desigualdad es mínima. Esta teoría normativa se apoya en una teoría positiva: la teoría del contrato social.

La teoría del contrato social supone que en la sociedad los individuos no conocen su situación futura, tienen un velo de ignorancia sobre su futuro y por lo tanto están interesados en establecer unas reglas distributivas desde el inicio.

En donde el contrato social establece dos reglas que son objetivas y equitativas: todos deben tener un ingreso mínimo que les permita consumir los bienes primarios de la sociedad y la desigualdad no debe pasar ciertos límites, de modo que cuando algún individuo obtenga ingresos extraordinarios estos sean compartidos por el resto. Estas reglas constituyen un contrato social que será considerado justo por todos.

#### Principio de Sen

En relación a lo que se propuso de este, una sociedad funciona bien cuando existe igualdad de capacidades entre los individuos. En donde los bienes no importan mucho por sí mismos, sino por lo que pueden hacer por la gente ya que les permite a la gente movilizarse, trabajar, estudiar, aprender y lo que importa es que la gente funcione lo mejor que sea posible.

También se apoya en una teoría positiva: la teoría de las capacidades; este es un principio de justicia distributiva y de igualdad de oportunidades pero esta igualdad de oportunidades va más allá de las igualdades formales, en donde lo que se busca igualar no son necesariamente los ingresos, sino las capacidades de los individuos.



La política pública necesita de instrumentos de Política económica para conseguir los objetivos deseados; como los instrumentos están dados por las variables exógenas de la teoría positiva en donde la teoría unificada de las variables exógenas son las condiciones iniciales de los países (su historia). Ciertamente, las condiciones iniciales con las que partieron los países en el desarrollo capitalista no se pueden cambiar, pero sí se puede romper con el legado de esa historia.

El desarrollo de la economía familiar se basa de capital corto, mediano y largo plazo en condiciones justas, como objetivo principal es promover la política financiera que acompañe a la estrategia productiva, en un contexto de sostenibilidad fiscal y de creación de capacidades de pago de parte de los pequeños productores. A como son las siguientes políticas económicas:

La política fiscal tiene como objetivo alcanzar la senda de crecimiento constante para que el PIB efectivo se acerque lo máximo posible al PIB potencial de la economía y garantizar el micro-crédito sostenible de los programas y proyectos destinados a la reducción de la pobreza, aumento en infraestructura productiva y al desarrollo humano.

El desarrollo del Keynesianismo defiende la política fiscal como necesaria para sostener la actividad económica de manera que los ingresos y los gastos públicos junto con la deuda pública, debían ser instrumentos utilizados para mantener un nivel elevado y estable de empleo a unos precios constantes.

Según la teoría keynesiana la política fiscal se plantea como una política activa y se define temporalmente tanto a corto como a largo plazo:

#### A corto plazo

Recesión + desempleo elevado plantea una política fiscal expansiva (déficit) opciones: elevar el gasto real del estado; aumentar las transferencias; disminuir impuestos; combinación de las anteriores medidas.

Inflación por exceso de demanda agregada plantea una política fiscal restrictiva (superávit) Opciones: Disminución del gasto real del estado, disminuir transferencias, aumentar impuestos siendo una combinación de las medidas anteriores.

## A largo Plazo

Se pretende alcanzar un nivel de crecimiento consistente con una tasa reducida de desempleo y con estabilidad de precios.

En cambio la política monetaria es la confianza en la moneda y la estabilidad de las tasa de interés, para promover la asignación eficiente de recursos en la economía, incentivar el ahorro y el crecimiento económico a través de variables monetarias que se considera un objetivo intermedio como lo es la oferta monetaria; los tipos de interés a medio y a largo plazo o tipo de cambio.

Los instrumentos primarios que posibilitan este control son, tipo de redescuento, coeficiente legal de caja o las operaciones de mercado abierta.

Las variables que definen la cantidad de dinero en una economía son los agregados monetarios: M1, M2, M3, M4.

El M1 es igual al efectivo en manos del público más los depósitos a la vista en el sistema bancario; el M2 es Igual al M1 más los depósitos al ahorro y el M3 es igual al M2 más los depósitos a plazos; el M4 es igual a M3 más los títulos a corto plazo en poder de las familias y empresas más otros pasivos del sistema bancario como cesiones, letras endosadas, avales.

Las operaciones de mercado abierto son subastas semanales, mensuales, rápidas y variables que determinan el tipo de interés y son ofrecidas a las entidades.

El coeficiente de caja controla la oferta monetaria a través de la obligación de las entidades de crédito de mantener unas reservas en su respectivo banco central nacional en una proporción al dinero captado por éstas con la emisión de activos de plazo inferior.

Por tanto la política monetaria junto a la política fiscal, son pilares fundamentales del PNDH económico financiero para promover el marco macroeconómico para fortalecer la pobreza.

La política microeconómica se considera como un conjunto de actuaciones instrumentales al servicio de la política económica que se dirige a conseguir tres objetivos: como la

existencia y funcionamiento de los mercados para asegurar resultados óptimos; la corrección de las ineficiencias en el funcionamiento de los mercados y asegurar una distribución familiar más equitativa de la riqueza.

La actuación de las autoridades debe dirigirse a la eliminación o regulación de los monopolios u oligopolios esto implica evitar situaciones de competencia desleal, fijación de precios por parte de varias empresas o no permitir determinadas funciones.

Además la política crediticia del Banco Central sigue fortaleciendo una serie de normas prudenciales como: la facilidad del acceso al micro-crédito a los sectores productivos, que fortalecen las micros financieras, a través de programas de canalización directa de micro-crédito del sector público y el fortalecimiento de la gestión privada. Por lo tanto, se extiende la cobertura geográfica y demográfica del acceso al micro-crédito del Banco de Fomento a la Producción “produzcamos” y del programa Usura Cero. Asimismo, mediante los instrumentos establecidos por la comisión nacional de Microfinanzas, el nuevo ente regulador y supervisor del sector micro financiero, que favorecerá la canalización de recursos.

Para ampliar la oferta crediticia a la producción, el gobierno se plantea seguir apoyando la inversión privada y pública en nuevas instituciones bancarias, por lo cual promueve la incorporación del sistema financiero de bancos extranjeros, compañías de ahorro y préstamos inmobiliarios. Por su parte el Banco de Fomento a la Producción “produzcamos”, continuará favoreciendo a los pequeños y medianos productores, funcionando con recursos del estado y recursos provenientes de la cooperación internacional.

La política de comercio interno mide la mejor productividad en la distribución comercial como el incentivar ferias de productores, de manera que se acerquen comerciantes y consumidores, eliminando de esta forma la intermediación y reducir los costos de los productos; fomentar el comercio electrónico como medio de compra desde cualquier punto del país, y es un medio de mayor competencia que permite reducir los costos de transporte y el asociacionismo comercial, aumenta la competitividad de pequeños comercios y mejora las relaciones, tanto hacia proveedores y consumidores a través de las redes de servicio

conjunto, donde en un mismo lugar se ofrezca diversidad de bienes y servicios a menor costo.

La producción familiar a través de programas como Hambre Cero, Usura Cero, el Banco de Fomento a la Producción “produzcamos” y ALBA-CARUNA han constituido otras fuentes de micro-créditos a tasa de interés justas, que impulsa a las familias desde 2007 a capitalizar las actividades económicas que realizan, y así continúen expandiéndose a través del bono productivo para aumentar la paridad del poder adquisitivo. Cabe agregar que usura cero ha entregado 500 mil nuevos micro-créditos a familias del segmento de la población más pobres y vulnerables para mejorar la seguridad alimentaria de las familias e ingresos, y de esa manera contribuir a la promoción de los pequeños negocios de la economía familiar.

El Programa Hambre Cero da a las mujeres rurales la oportunidad de insertarse a la economía desde mejores posiciones y visualizar su aporte, fortalecer su independencia económica. La titulación de tierras a mujeres jefas de familias, les restituye el derecho de ser sujetas de crédito, mejorar la calidad de vida del núcleo familiar y acceso a recursos financieros con prioridad aquellas mujeres cabezas de familia.

También se impulsan programas específicos de capacitación técnica, tanto a productores como personas que pueden proveer asistencia técnica a los pequeños productores, realizadas a través de INATEC y Universidades.

El Programa Thrive Nicaragua es una organización sin fines de lucro que provee a las pequeñas empresas acceso a financiamiento sin intereses o garantías para la compra de maquinaria y equipo, así como servicios gratuitos de capacitación y consultoría<sup>2</sup>.

Como parte de la política industrial del PNDH 2012-2016 a través del Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMYPYME), donde los pequeños y medianos negocios se destacan por la urgencia, y el compromiso del gobierno

---

<sup>2</sup> Véase en: Quienes somos. Consultada el 03/03/2019. Disponible en <https://Thriivenicaragua.org/quienes-somos>.

de impulsar fuertemente la agregación de valor a la producción nacional que se traduzca en implemento de nuevas tecnologías y conocimientos en cada negocio emprendido.

A continuación se presenta una panorámica del comportamiento del crédito a nivel nacional a través de información encontrada en los Informes Anuales 2015, 2016, 2017 y así mismo contrastar dicho comportamiento con el aporte al crecimiento económico.

*Tabla 1. Crédito por actividad económica*

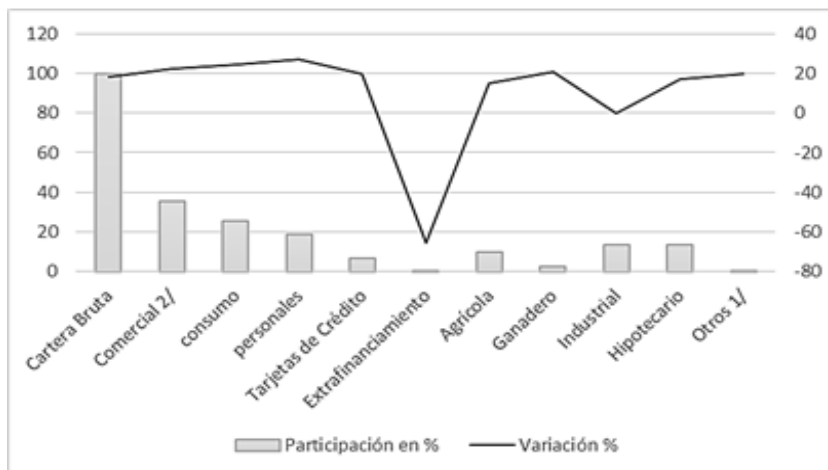
Crédito por actividad económica (Millones de Córdoba y porcentajes)								
Actividad Económica	Millones de Córdoba			Participación en %			Variación %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	16/15	17/16
Cartera Bruta	C\$ 122,205.80	C\$ 144,709.50	C\$ 164,739.70	100.0	100.0	100.0	18.4	13.8
Comercial 2/ consumo	C\$ 43,216.90	C\$ 52,861.20	C\$ 58,479.90	35.4	36.5	35.5	22.3	10.6
personales	C\$ 31,330.80	C\$ 38,977.20	C\$ 44,339.80	25.6	27.0	27.0	24.4	13.8
Tarjetas de Crédito	C\$ 23,021.40	C\$ 29,251.20	C\$ 32,784.70	18.8	20.2	19.9	27.1	12.1
Extrafinanciamiento	C\$ 8,030.20	C\$ 9,629.70	C\$ 11,138.50	6.6	6.7	6.8	19.9	15.7
Agrícola	C\$ 279.20	C\$ 96.30	C\$ 416.60	0.2	0.1	0.3	-65.5	332.4
Ganadero	C\$ 11,698.00	C\$ 13,486.10	C\$ 15,382.00	9.6	9.3	9.3	15.3	14.1
Industrial	C\$ 2,724.90	C\$ 3,290.70	C\$ 3,497.80	2.2	2.3	2.1	20.8	6.3
Hipotecario	C\$ 16,646.20	C\$ 16,623.80	C\$ 20,415.40	13.6	11.5	12.4	-0.1	22.8
Otros 1/	C\$ 16,165.70	C\$ 18,963.60	C\$ 22,006.50	13.2	13.1	13.4	17.3	16.0
Otros 1/	C\$ 423.30	C\$ 506.80	C\$ 618.50	0.3	0.4	0.4	19.7	22.0

1/: Otros Incluye en el 2015, 2016 tarjeta corporativa y micro-crédito  
2/: Los préstamos comerciales en el 2017 incluyen intrafinanciamiento por tarjeta de créditos corporativos y de microcrédito.

Fuente: Elaboración Propia con datos recopilados de la SIBOIF Y BCN del Informe Anual 2016, 2017 del BCN

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de la SIBOIF y BCN del Informe Anual 2016, 2017 del BCN.

*Gráfico 1. Comportamiento del Crédito por Actividades Económicas*



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de la SIBOIF y BCN del Informe Anual 2016, 2017 del BCN.

Si bien es cierto que logramos visualizar el comportamiento del crédito por cada actividad económica para tener en cuenta las diferentes participaciones y crecimiento en cada sector, nos enfatizaremos en ver con más detalle el comportamiento comercial y de consumo que tuvieron durante el periodo 2015-2017 en donde la cartera bruta finalizó con saldo de 122,205.80, 14,709.50 y 164,739.7 millones de córdobas respectivamente durante 2015-2017.

Sobre el destino de actividades financiadas, el crédito comercial y los préstamos personales se mantienen como los más representativos, totalizando ambos sectores el 55.4 % del total de la cartera. En igual forma estos sectores mostraron un crecimiento interanual de 10.6 y 12.1 %, respectivamente en el año 2015.

Por consiguiente en el año 2016-2017 la actividad económica, los créditos comerciales y de consumo fueron los de las mayores contribuciones al crecimiento de la cartera bruta, con 7.9 y 6.4 % de aportes respectivos.; al mismo tiempo los tipos de crédito también puntuaron en términos de dinamismo. Así, los destinados al consumo registraron una tasa de crecimiento de 24.4 %, mientras lo destinado al comercio creció en 22.3 %.

Para finalizar otras actividad económica experimentaron un crecimiento por encima del promedio, fue la ganadería con 20.8%. No obstante, esta actividad representó solamente 2.3 por ciento de la cartera bruta total. Por su parte, el crédito al sector industrial presentó decrecimiento (-0.1%), lo cual obedeció a la estabilización de la cartera dado el alto nivel de otorgamiento de crédito para procesamiento agroindustrial observado en 2015.

### **1.3- Entidades financieras que apoyan al micro, pequeñas y mediana empresa**

El Banco Mundial destaca que la profundización del micro-crédito para las mipymes es un importante canal para impulsar la inversión y el empleo. “Las mipymes representan más del 90% de las empresas registradas y estima que proporcionan empleo a alrededor de 1.5 millones de personas”.

El uso de las micro-financieras son más flexibles al micro-crédito, debido que en noviembre entro en vigencia la Ley de garantías mobiliarias, y por ende se accede a micro-

créditos en la banca que es lo que buscan que las mipymes al momento que soliciten un micro-crédito no lo desvíen para otro tipo de actividad. Además, que no solo se trata de obtener un micro-crédito, sino que las mipymes realicen un buen uso de los recursos para tener una mejora a la rentabilidad de cada negocio<sup>3</sup>.

Las microfinanzas se refieren al otorgamiento de micro-crédito a clientes y mipymes de bajos ingresos, además hace énfasis en la práctica y la sostenibilidad de abastecer micro-créditos a las familias pobres y casi pobres en donde genere un incremento sostenible ante los obstáculos que se presente. Por lo general, tiene un rango apropiado de micro-créditos y servicio de alta calidad, en donde se incluyan también capacitación a las familias con el buen aprovechamiento del dinero y fomentar estrategia de ahorro. Además que las microfinanzas es mucho más que un otorgamiento del crédito al pobre<sup>4</sup>.

Según Urcuyo (2011), en un estudio conjunto de la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF) y Microfinance Information Xchange (MIX)<sup>5</sup> indica que las instituciones micro financieras en Nicaragua están representadas por aproximadamente 227 entidades, las que se clasifican en 5 tipos:

A continuación se define las entidades que apoyan a las micro, pequeñas y mediana empresa:

#### Bancos con interés en el micro-crédito

Dentro de estos bancos con interés se desglosa, tres bancos regulados que han incursionado en el micro-crédito para impulsar la producción y el consumo, como son Banco de Crédito Centroamericano (BANCENTRO), Banco de la Producción (BANPRO) y Banco de Finanzas (BDF), no obstante, su incursión es nueva y se enfocan en pymes de ingreso medio.

---

<sup>3</sup> Véase: *Banco Mundial aboga por más crédito para las mipymes en Nicaragua*. Artículo disponible en <https://www.laprensa.com.ni/2017/08/09/economia/2276953-banco-mundial-aboga-mas-credito-las-pymes-nicaragua>.

<sup>4</sup> Información extraída desde el artículo *Microfinanzas y pobreza en Nicaragua*, disponible en: [https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-22\\_Microfinanzas\\_y\\_Pobreza.pdf](https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-22_Microfinanzas_y_Pobreza.pdf).

<sup>5</sup> REDCAMIF Y MIX (2010). El estudio Clasifica el microcrédito según la definición utilizada por la encuesta del nivel de vida 2005 como aquel que va a empresas micro (2-5 empleados) y pequeños (6-20 empleados). Adicionalmente se agregan los trabajadores por cuenta propia.

Mientras que los otros bancos regulados como el BAC, Ficohsa no toman misiones sociales debido a sus altos costos de operación, no pueden entregar micro-crédito a los pequeños negocios familiares que tienen ingresos bajos, por lo cual se dedican más a impulsar el micro-crédito de consumo y el de pymes. Otros tres bancos hasta el 2009 sí mantenían interés en el micro-crédito, como son Banco Procredit (actualmente Avanz), Banco del Éxito (Banex; cerro operaciones en el año 2010) y Financiera FAMA. El monto de estos tres bancos destinado a micro-crédito estimado por el estudio es de 259.5 millones de dólares.

#### Cooperativas de ahorro y crédito

El Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), estima en 201 el número de cooperativas de este tipo, con un fondo estimado de 5.5 millones de dólares. No obstante, esta clasificación no incorpora a la Caja Rural Nacional (Caruna), un actor con importantes fondos provenientes de la cooperación venezolana.

ONG, en particular la Asociación de Micro financieras (ASOMIF), es una de las más representativas, y es un grupo de 19 micro financieras y Cooperativas de Ahorro y Crédito que se han unido para formar una asociación que representa la Industria Micro Financiera en Nicaragua que les presta a mujeres: FDL, ACODEP, FUNDESER, PROMUJER, PRODESA, FINCA, PRESTANIC, FUNDENUSE, CEPRODEL, F José Nieborowski, CSM 20 de abril, F León 2000, AFODENIC, FODEM, FUDEMI, ADIM, ASODERI, FUNDEPYME y F 4i – 2000.

Los grupos solidarios por su parte, son más pequeños, integrados por 5 o 6 socios donde cada uno se compromete a responder por los no pagos de cualquiera de sus miembros. Teóricamente, este esquema funciona como un sistema de evaluación de riesgo, sustitución de garantías y se monitorea a los miembros durante el préstamo. Este tipo de contrato es usado para poder dar micro-créditos a personas que carezcan de garantías, siendo estos por supuesto los más pobres.

Hay instituciones líderes internacional como el Grameen Bank, Prodem en Bolivia, y FINCA con su sede en Washington que han inventado técnicas muy innovadoras, como préstamos grupales (Magner, 2007). Que se han venido esparciendo en los Países en



desarrollo, como lo es Nicaragua, y en particular ASOMIF, en donde PROMUJER es la micro financiera que más destaca, comenzó a operar en barrios pobres de los departamentos de León, Chinandega, se expandió en 1999 a Managua y Masaya.

Promujer ofrece microcréditos a través de préstamos grupales, además servicio para recibir entrenamiento y fortalecer las habilidades del negocio de las mujeres y defensa de su autonomía, además del micro-crédito, promujer equipa a los clientes con herramientas para ahorrar un 20% de los préstamos como un amortiguador contra emergencias tales como enfermedades o desastres naturales, muchos de ellos haciéndolo por primera vez. Gracias a estas técnicas innovadoras, que trabajan con metodologías grupales los negocios familiares han podido ser parte de esta iniciativa.

El Programa Thrive Nicaragua incluye financiamiento de 2 mil dólares hasta 10 mil dólares, sin intereses o garantía, para la compra de equipo y maquinaria para desarrollar las empresas emprendedoras por consiguiente este programa de Thrive funciona bajo un modelo de préstamos sociales, esto quiere decir que el empresario regresa el monto del financiamiento al donar sus productos o servicios a una comunidad que lo necesite. No hay hipoteca de por medio o pago de intereses. En este caso, la persona elegida se compromete a capacitar a otros que carecen de empleos y así lograr que estas accedan a un trabajo digno a corto plazo. Además que las empresas beneficiarias deben estar ubicadas en los departamentos de Managua, Masaya, Granada, Carazo, Estelí y Somoto<sup>6</sup>.

### Programas Públicos

El Banco Produzcamos y principalmente el gobierno impulsa desde 2007 un programas de micro- créditos para el sector de bajos ingresos como es el programa Usura Cero que inició con un presupuesto de C\$43 millones de córdobas, y en ese periodo trabajaron con 8,289 mujeres en grupos solidarios de seis con una tasa de interés del 4% anual más el deslizamiento del dólar. Este programa, instaurado bajo decreto presidencial 75-2007, era coordinado inicialmente por el Ministerio de Fomento, industria y comercio(MIFIC) y paso

---

<sup>6</sup> Véase: *Ofrecen préstamos con enfoque social para PYMES*. Disponible en <https://confidencial.com.ni/ofrecen-prestamos-social-pymes/>

en el 2010 a operar como parte del Banco Produzcamos , y se orienta a fomentar el desarrollo de pequeños negocios en mujeres, a través del otorgamiento de micro-créditos.

Usura cero conduce el proceso de fomento y promoción de micro-negocio, dirigido por mujeres emprendedores de la zona urbana de Masaya con 8,081 familias en el periodo 2007-2016, que carecen de garantía suficiente para acceder a los crédito de la banca comercial, otorgándoles micro-créditos, trasferencia de conocimiento básico para el desarrollo de habilidades y así contribuir a mejorar el nivel de vida.

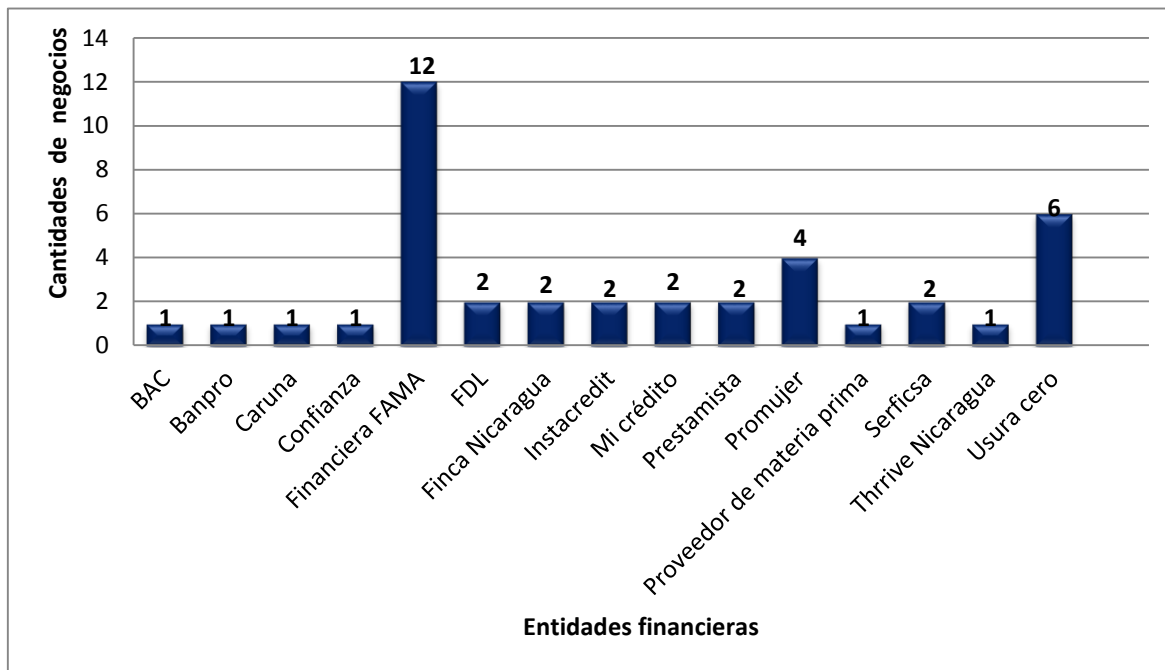
#### Otras Sociedades Financieras no Reguladas

Dentro de otras sociedades están los proveedores de microcréditos informales, incluyen prestamistas y organizaciones cuyos miembros son dueños. Tomando en cuenta que estos servicios financieros informales pueden ser caros, limitados, de corto plazo y muy riesgosos, porque tienen pocas habilidades financieras y pueden enfrentar problemas cuando la economía se cae o sus operaciones se vuelven complejas. Sin regulación y supervisión efectiva, estos grupos pueden ser capturados por un par de líderes de influencia, y sus miembros pueden perder su dinero.

Además las micro-financieras son el instrumento primordial para que las mipymes tengan acceso a un financiamiento, ya que los crédito están destinados a negocios emprendedores, ya sea para invertir en maquinaria, materia prima, infraestructura, y de esta manera satisfacer la amplia variedad de necesidad a la hora de tener el efectivo disponible.

Finalmente en el gráfico 2, Se muestra las cantidades de negocios que las entidades financieras y micro-financieras, así como prestamistas les otorgán micro-crédito a las mipymes , siendo las de mayor impacto crediticio financiera FAMA que les otorgó a 12 negocios familiares micro-crédito, luego Usura Cero a 6 negocios y seguidamente Promujer a 4 negocios familiares y las demás entidades financiera como FDL, FINCA NICARAGUA, INSTACREDIT, MI CRÉDITO, PRESTAMISTA, SERFICSA les otorgó a 2 negocios familiares, por último BAC, BANPRO, CARUNA, CONFIANZA, THRIIVE NICARAGUA otorgarán solamente a un negocio familiar. Siendo las entidades financieras y micro-financieras antes mencionadas la que apoyan a las mipymes en Masaya.

Gráfico 2. Cantidad de negocios que las entidades financieras otorga micro-créditos a las mipymes



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

## **CAPÍTULO 2: APROVECHAMIENTO DEL MICRO-CRÉDITO PARA FINANCIAR LA ECONOMÍA DE LAS FAMILIAS EN EL BARRIO MONIMBÓ DE ABAJO, MASAYA**

El micro-crédito es un pequeño préstamo que se concede a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario.

Muhammad (2008, p.363) afirma: “Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorgan un banco tradicional; los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, las cuales muchas personas sin recursos pueden financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos”.

Por lo tanto, tienen capacidad emprendedora quien monta su propia empresa con los fondos obtenidos, y crear así su propio.

Posteriormente existen diferentes escritos sobre el micro-crédito y el emprendimiento. Por lo cual se detallara distintos autores sobre esta temática.

Conforme al estudio realizado por Roberts (2003), nos indica que el microcrédito no es para todos, debe de tener habilidades de emprendimiento los cuales son indispensables para llevar adelante un micro-emprendimiento y no todos los potenciales clientes están en las mismas condiciones para tener la responsabilidad de una deuda.

De igual forma Roberts (2003) enfatiza que el microcrédito es una herramienta costo-efectiva para reducir la pobreza, así como también, se puede utilizar para las diferentes necesidades que posee un cierto rango de la población. Si el micro-crédito tiene como objetivo ser usado para reducir la pobreza, este debe tener como objetivo incluir a miembros de la sociedad que posean bajos ingresos, de lo contrario puede cambiar su enfoque en la reducción de riesgo y la mejora de la cartera.

De acuerdo con Jaramillo (2008) describe que el emprendimiento es una capacidad de los seres humanos para salir adelante de manera novedosa y con ideas renovadas, así mismo, se necesita de habilidades de no solo individual, sino también colectivo. La característica de

las personas emprendedoras es que siempre buscan una solución a los problemas, están dispuestos a los cambio como también, dan soluciones a los problemas y estas dispuestos a alcanzar sus metas.

Como indica Portilla (2010) todo proceso emprendedor está integrado por tres factores, los cuales se componen de proyecto, capital y emprendedor, por lo tanto el éxito de ser llevado a cabo es de la adecuada combinación y dirección de estos tres factores. Uno de los factores determinantes del emprendimiento es la necesidad del éxito y el hambre que demuestre por el éxito, ya que este es el empuje indispensable para afrontar todos los obstáculos que se presenten, ya sean derrotas o fracasos.

## 2.1 - Caracterización de la economía familiar en el Barrio Monimbó de Abajo

Masaya es uno de los departamentos más poblados del país con 324,885 habitantes y una alta densidad poblacional de 548 habitantes por kilómetros. Además es la cabecera del departamento de Masaya que se encuentra en la región centro-Pacífico de Nicaragua, Cocibolca. Su casco urbano se encuentra a 29 km de la capital de Managua y 15 Km de las ciudades de Granada y forma parte del territorio más dinámico y urbanizado del país, Limita al norte con el municipio de Tisma, al sur con los municipios de Catarina y Niquinohomo, al este con el municipio de Tisma y Granada, al oeste con los municipios de Nandasmo y Nindirí y la laguna de Masaya. Tiene una superficie de 146.62 kms.

En este departamento está situado el barrio Monimbó el cual lo podemos observar en el siguiente mapa.

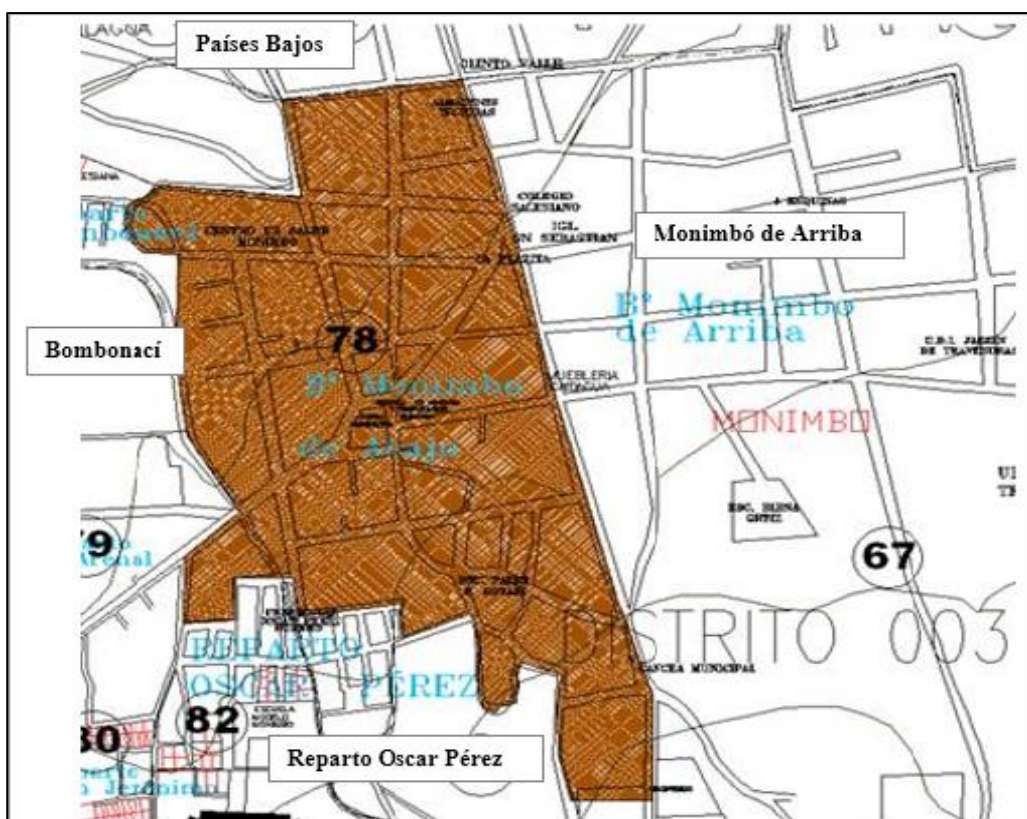


En la ciudad de Masaya se encuentra el barrio de Monimbo de abajo que se localiza en el distrito 3, costado sur-Oeste, del municipio de Masaya. Tiene una extensión de 296,825.52 m<sup>2</sup>, con un total de 27 manzanas y 800 lotes aproximadamente. Su población para el año 2004 se contabiliza en 6,917 habitantes según estimaciones del Departamento de estadísticas del ministerio de salud de Masaya (MINSa), pero el censo poblacional del 2005 plantea que son 6,597 habitantes, lo que representa una diferencia de 320 personas menos respecto al MINSa.

El barrio es dividido del Monimbo de Abajo por la calle Real de Monimbo, eje vial y comercial de la ciudad de Masaya. (Ver Figura 1). Sus límites físicos son:

- Al norte con el barrio países bajo
- Al sur con el asentamiento Fernando padilla y el reparto Óscar Pérez
- Al este con el barrio Monimbo de arriba
- Al oeste con el reparto Bombonací, reparto El Arenal y la laguna de Masaya

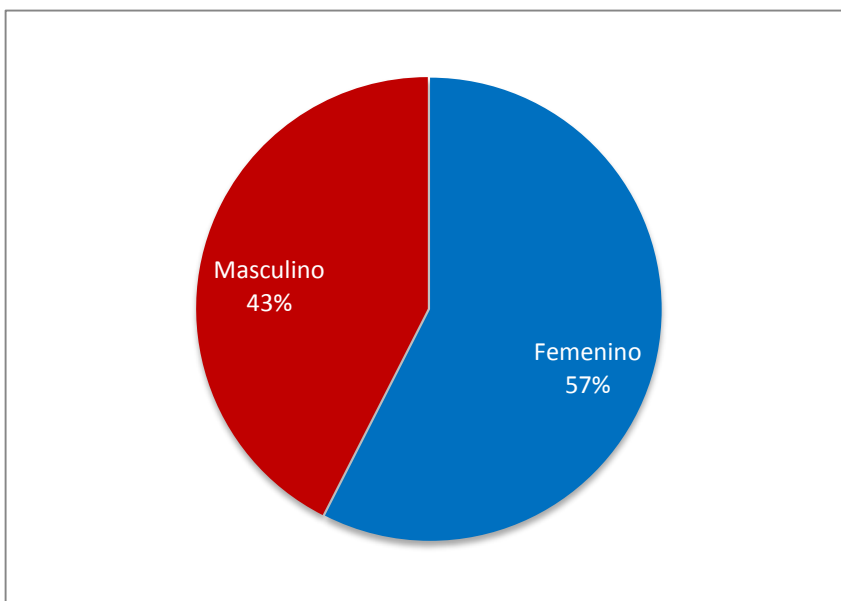
Figura 1. Ubicación de Monimbo de Abajo



Fuente: PMUD Masaya

La mayoría de los negocios familiares encuestados proviene del género femenino con un predominio del 57% en donde las mujeres llevan la finanza de cada negocio y son solteras con edades de 19 hasta 40 años, por lo cual se cumple la teoría que hace referencia al empoderamiento que tiene la mujer en la economía, seguidamente de los 17 encuestados son propietarios varones que representan un 43% con edades de 23 hasta 61 años, que son los que están a cargo de sacar la producción y están casados (ver gráfico n° 3).

Gráfico 3. Predominio de género de los propietarios



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Sin embargo de los 40 encuestados, 9 de los dueños de los negocios están casadas y 10 casados, una está divorciada, 10 están solteras y 7 son solteros, concluyendo que hay 3 viuda (ver Anexo n°1).

Las actividades económicas por sectores económicos del Barrio de Monimbo de Abajo, Masaya; están más representativas por el sector secundario que equivale a los 26 negocios familiares, el cual de los sub productos el más representativo es el Cuero calzado con 12.5% y el textil con un 10% y mientras el sector terciario con 24 negocios respectivamente, por lo tanto el de mayor predominio de los sub productos son pulperos con un 7.5% y comida rápida con un 5%.

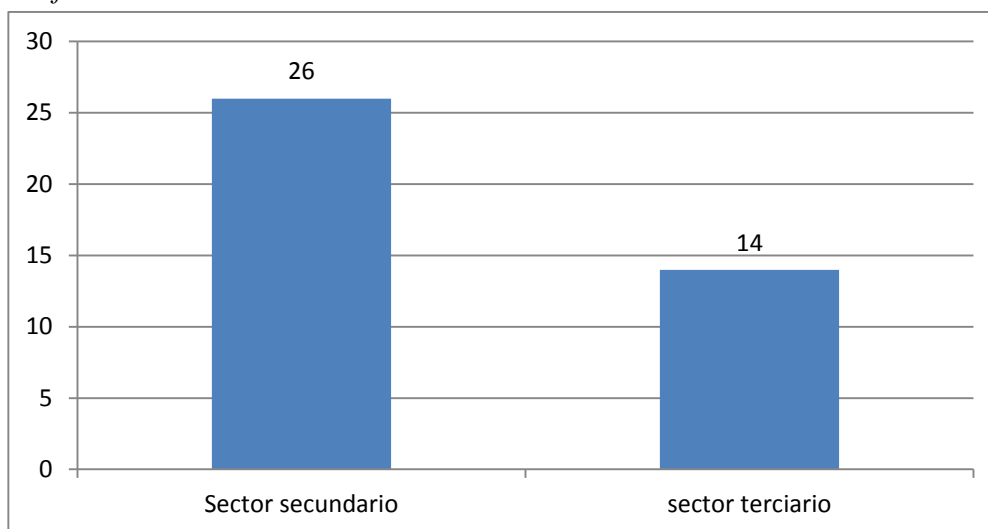
Tabla 2. Información de actividad económica

N°	Actividad mercantil	Numero de negocios	%
<u>Sector secundario</u>			
1	Artesanía en madera utensilio	1	2.5
2	Carpintería	1	2.5
3	Cestería	1	2.5
4	Cuero calzado	5	12.5
5	Cuero sintético	2	5
6	Floristería	1	2.5
7	Madera muebles	1	2.5
8	Panadería	2	5
9	Peletería	1	2.5
10	Sombreros	2	5
11	Talabartería	2	5
12	Sandalias artesanales	1	2.5
13	Textilería	4	10
14	Tortillería	2	5
	Total	26	65
<u>Sector terciario</u>			
1	Barbería	1	2.5
2	Comida rápida	2	5
3	Distribuidora de granos básicos	1	2.5
4	Ferretería	1	2.5
5	Molino	1	2.5
6	Producto de confesión	1	2.5
7	Pulpería	3	7.5
8	Taller de mecánica	1	2.5
9	Taller de soldadura	1	2.5
10	Ventas de nacatamales	2	5
	Total	14	35
	<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2



Gráfico 4. Actividad económica



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Por lo tanto en este estudio se observó que de los 40 micro y pequeños empresarios familiares; el 55% iniciaron sus negocios en un intervalo entre 3 a 8 años de operación de su negocio, 15% entre 8 a 13 años, 12.5% entre 13 a 18 años, 15% entre 18 a 23 años y un representativo de 2.5% de ellos está entre 23 a 28 años de operar (ver anexo1).

En Nicaragua, dado el tamaño de su economía la microempresa se considera como aquella que tiene de 1-5 empleados a tiempo completo, la pequeña empresa: 6-20 empleados, la mediana empresa: 21-50 empleados y la gran empresa: 51 o más empleados<sup>7</sup>.

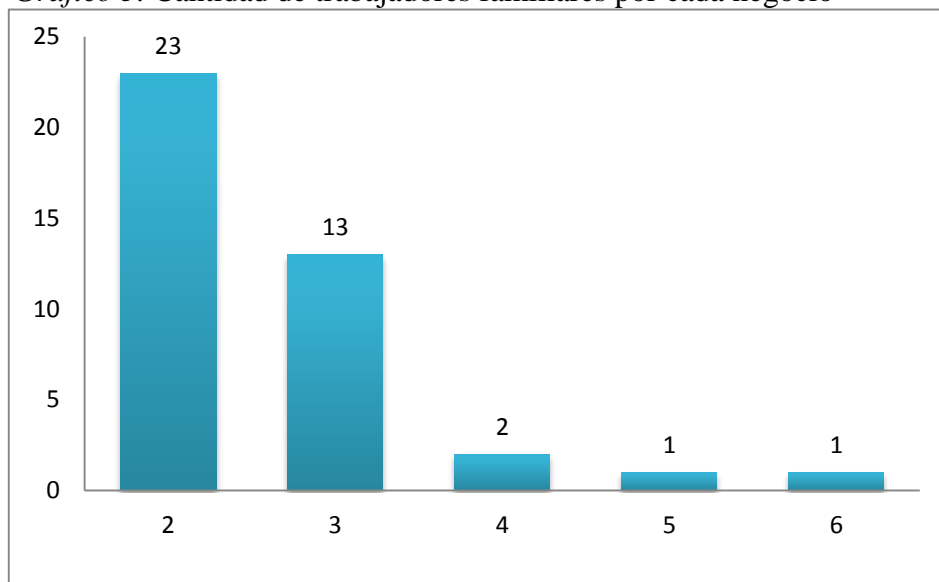
Por lo tanto el número de empleados varía en dependencia del tamaño del negocio. En ocasiones él dueño gerencia la empresa y se dedica a actividades de mercadeo y ventas, compra de madera y otras materias primas, materiales, etc. En otros casos es operario del negocio de forma individual o cuenta con un ayudante.

En promedio la cantidad de trabajadores está alrededor de 4 por negocio, en un rango que va desde 2 trabajadores en una micro-empresa, hasta 6 trabajadores en una pequeña empresa. En donde los emprendedores monimboseños están ubicada dentro de su propia

<sup>7</sup> Consorcio Multiconsult S.A. CMC. Inventario y Análisis de las Fuentes de Financiamiento Reembolsable y no Reembolsable a las PYME del Sector Madera Mueble. pág. n° 6.

casa de habitación, a lo que la hace conocida entre los mismo pobladores del barrio que han emprendido y así a la misma vez se ahorran el financiamiento de un alquiler.

*Gráfico 5. Cantidad de trabajadores familiares por cada negocio*



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Posteriormente de los negocios encuestados 23 negocios tienen dentro de sus instalaciones a 2 trabajadores que son pareja, 13 negocios tienen 3 trabajadores familiares que son padres e hija o hijo, 2 negocios tienen 4 trabajadores familiares que son hermanos y sobrinos; y un negocio tiene 5 y 6 trabajadores familiares que son tíos, sobrinos y esposos.

Como se puede observar los habitantes del Barrio de Monimbó de Abajo se caracterizan por ser personas emprendedoras en iniciar sus propios negocios mediante sus orígenes como es la actividad económica artesanal, la cual fundamenta la esencia del pueblo monimboseño, como su laboriosidad, su resistencia, su solidaridad a quienes desean visitarlo, el orgullo y prestigio de indígenas y sobre todo de su autosuficiencia económica de iniciar su propio negocio, es por esto que ciertos negocios deciden optar a un crédito. Aunque hay ciertos negocios familiares que optan otra manera de crédito al recurrir a prestamista el cual le presta con un 15% o 10% de interés y proveedores de materia prima que les dejan por ser conocidos de mucho tiempo.

## **2.2 - Aprovechamiento del micro-crédito otorgado a las familias de Monimbó de Abajo para el impulso de sus negocios**

A lo largo del estudio realizado se ha observado que el micro-crédito ha sido de mucha importancia para la economía de muchas familias, ya que les ha permitido que sus pequeños negocios crecieran con el otorgamiento de uno, siendo este como impulso para muchos. Debido a la falta de oportunidades, las familias han optado por solicitar pequeños créditos con el objetivo de obtener mejoras en sus negocios, y de esta forma obtener mayores ganancias.

Es importante destacar, que el fenómeno de la globalización y la creciente competencia existente, acompañada de la escasez de donaciones internacionales y de crédito, favorecieron el repunte de innovaciones financieras basadas en la autonomía local y la participación activa de la sociedad. Donde precisamente las micro financieras son las que han venido a cumplir estas funciones, llenando el vacío que se experimentó en el acceso de crédito no convencional debido, entre otras cosas, a la quiebra de los bancos estatales y de fomento.

Después de las consideraciones anteriores se describe condiciones, que establecen algunos micro-financieros para el otorgamiento de los micro-créditos a negocios, por tanto Financiera FAMA establece ciertos requisitos y condiciones financieras las cuales debe cumplir como: Destinar el financiamiento para capital de trabajo, mejoras del negocio, maquinaria u otros activos, consolidación de deuda interna, asunción de adeudo interno. En el caso de Thriive Nicaragua, la empresa debe de contar con un mínimo de dos empleados, ser administrado por sus propietarios, tener al menos un año de operaciones al momento de aplicar, ser rentable y tener más demanda para sus productos o servicios de la que puede abastecer, y también estar legalizada<sup>8</sup>.

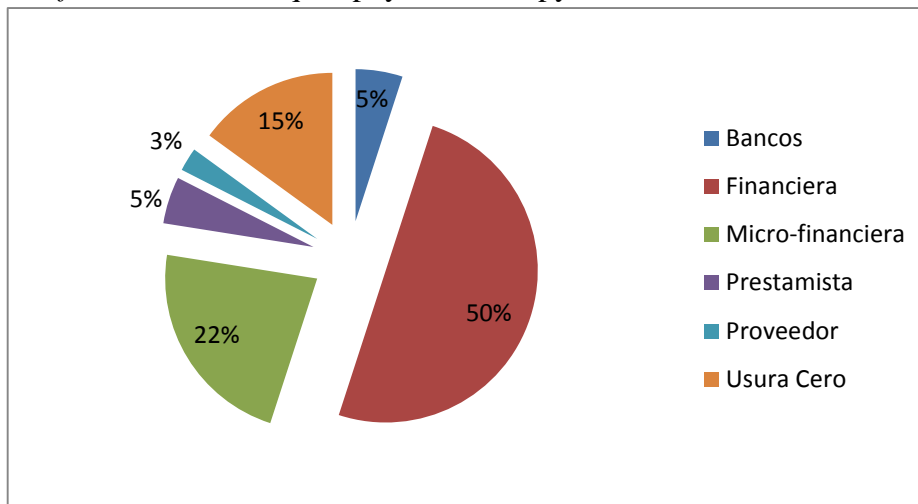
Debido a esto las entidades que han tenido presencia en otorgamiento financiero, para la mejora de dichos establecimientos han sido los bancos, prestamistas, financieras,

---

<sup>8</sup> Véase: Condiciones financieras. Consultada el 03/03/2019. Disponible en <https://thriivenicaragua.org/> y <http://www.financierafama.com.ni/>

proveedores, micro-financieras y Usura Cero en donde han otorgado micro-crédito. Por eso, en el gráfico 6, se muestra las entidades que apoyan a las micro, pequeñas y medianas empresas en el Barrio de Monimbo de Abajo.

Gráfico 6. Entidades que apoyan a las mipymes en el Barrio Monimbó de Abajo, Masaya



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n°2

Se observa claramente que las financieras, micro-financieras y Usura Cero son las que más apoyan a las mipymes con un 50%, 22% y 15% respectivamente, de la misma manera los bancos, prestamistas y proveedores apoyan en un 5%, 5% y 3% respectivamente a estos micro-créditos otorgados. En la actualidad el 97% de los negocios en este país son micro, pequeñas y medianas empresas lo que hace que el rol del micro-crédito sea vital para el desarrollo económico de nuestro país<sup>9</sup>.

Igualmente el aprovechamiento del micro-crédito está en dependencia a los montos solicitados por estas familias de Monimbó de Abajo para el impulso de sus negocios. Teniendo bien claro que un micro-crédito por más chico que sea, es una herramienta imprescindible en el proceso productivo sea de bienes y/o de servicios, detallando que las necesidades de los negocios familiares, corresponden en su mayoría al acceso a crédito de montos pequeños.

<sup>9</sup> Información extraída en *Fuentes de financiamiento en el sistema financiero*. Disponible en [repositorio.unan.edu.ni/3906/1/1387.pdf](http://repositorio.unan.edu.ni/3906/1/1387.pdf)

Tabla 3. Monto promedio de solicitud

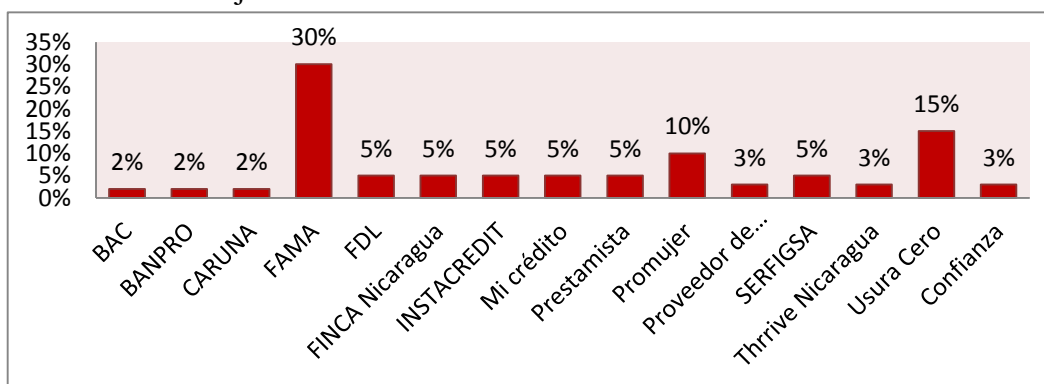
Nivel de micro-crédito	N° de negocios	%
Entre U\$ 30.00 a U\$ 2,030.00	33	82
Entre U\$ 2,030.00 a U\$4,030.00	6	15
Entre U\$8,030.00 a U\$ 10,030.00	1	3
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

En tal sentido la tabla 3 muestra la relación que existe entre los montos otorgados, el número de negocios y lo que representan cada uno de manera porcentual, siendo así que en entre U\$ 30.00 a U\$ 2,030.00 dólares, 33 negocios familiares prestan esa cantidad representando el 82% de los montos otorgados, entre U\$ 2,030.00 a U\$4,030.00 dólares, 6 de los negocios representan el 15% y entre U\$8,030.00 a U\$ 10,030.00 dólares solamente un negocio representa el 3% para un total de 40 comerciantes de los negocios familiares encuestados.

Por consiguiente, las entidades que otorgaron estos montos son: financiera Fama con un 30%, Usura Cero un 15%, Promujer 10%, en cambio los prestamista, FDL, Finca Nicaragua, INSTACREDIT, Mi crédito, SERFIGSA representan un 5%, seguidamente Confianza, Thriive Nicaragua, proveedor de materia prima representan un 3% y un porcentaje pequeño lo representan BAC, BANPRO y CARUNA con apenas un 2% de los negocios (ver Anexo n° 1).

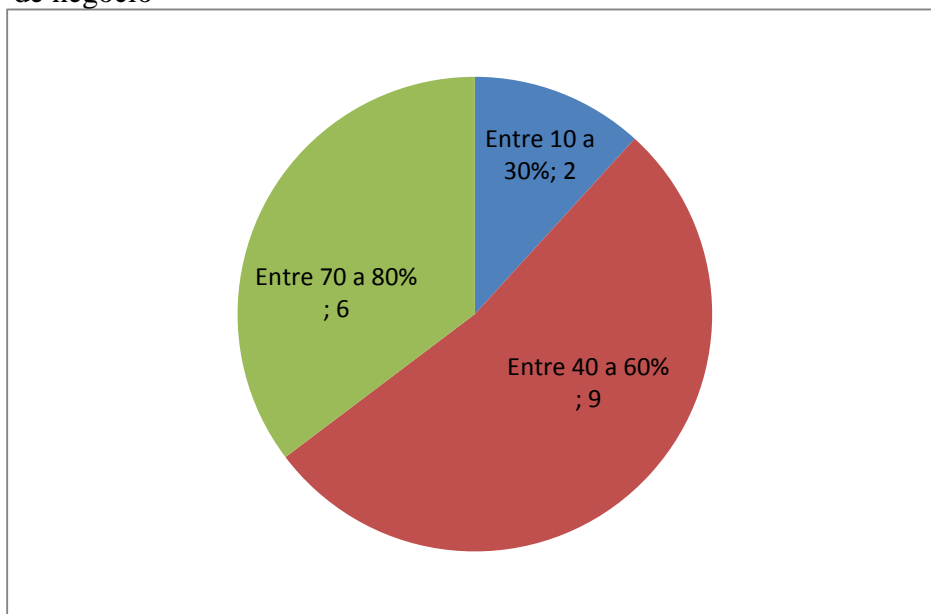
Grafico 7. Entidades que otorgaron micro-créditos a los negocios familiares del Barrio de Monimbó de Abajo



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

De lo anterior argumentado se deducen, que de los 40 microempresarios solo 17 de ellos invierten su micro-crédito en mejora de la calidad en sus productos y/o servicios como se muestran a continuación.

*Gráfico 8.* Porcentaje de inversión para mejorar la calidad de sus productos por el número de negocio

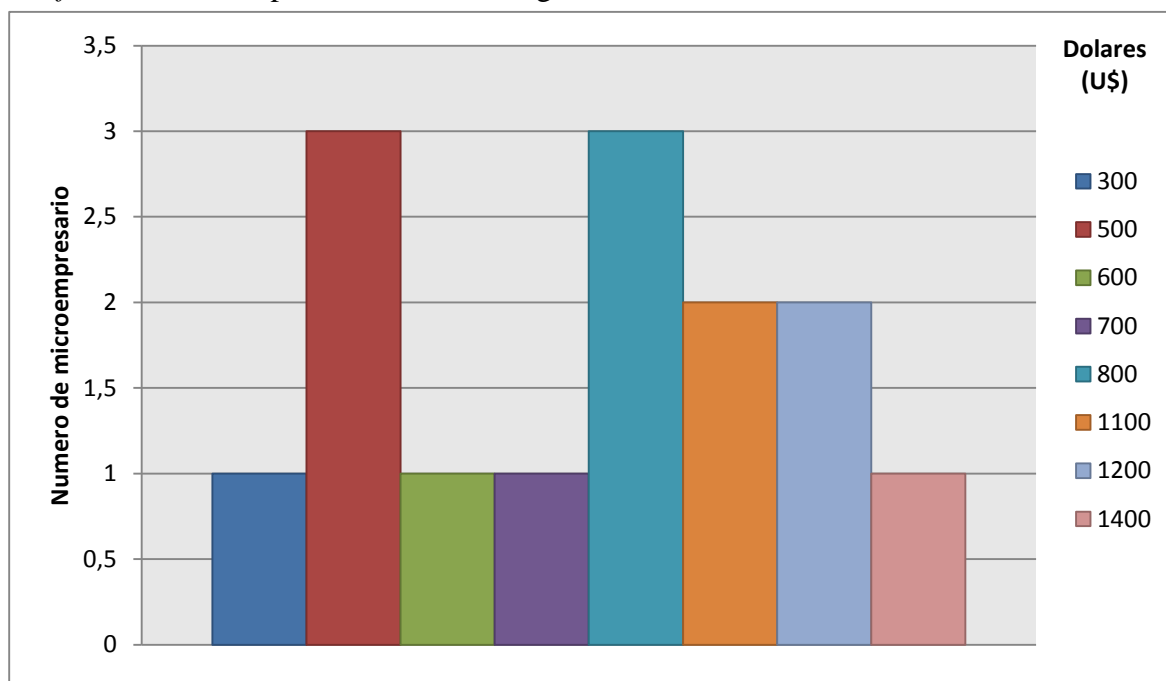


Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Como puede observarse que 2 de los microempresarios invierten entre 10 a 30%, destinando el 70% en adquisición de materia prima como madera, cuero, pega, hilos para realizar los diferentes productos, 9 propietarios invierten entre 40 a 60 %, invirtiendo el 40% y así consecutivamente 6 empresarios invierten entre 70 a 80% destinando el 20% de su financiamiento para aprovechar en mejorar la calidad de sus productos. De tal manera que según los datos recopilados cada empresario aprovecha el 100% de su micro-crédito para uso del giro del negocio.

Así mismo en el gráfico 9, se muestra como los microempresarios utilizan su financiamiento para elevar la producción en manera que cada propietario pueda innovar, modernizarse y capacitar al personal y así mejorar la competitividad destinando ciertas cantidades de dinero.

Gráfico 9. Elevar la producción de los negocios



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Por lo tanto, en esta gráfica se relaciona las cantidades monetarias que destinan 14 microempresarios para invertir en elevar la producción a través de diferentes estrategias como innovar, modernizarse y capacitación de personal, entonces podemos observar que un microempresario destina desde U\$300.00, U\$600.00, U\$700.00 y U\$1,400.00; 3 empresarios destinan desde U\$500.00 y U\$ 800.00; y 2 empresarios destinan desde U\$1,100.00 y U\$1,200.00 para poner en marcha las estrategias antes mencionadas. De tal manera que, lo que le queda de financiamiento lo invierte en adquisición de materias primas pues sin ellas no podrían elevar su producción.

A continuación en la tabla 4, se muestra como 4 microempresarios de los 40 negocios encuestados han podido expandir sus negocios mediante estrategias y en qué porcentaje destina su financiamiento para generar un crecimiento a sus negocios en donde puedan poder pagar el crédito otorgado por las entidades antes mencionadas.

Tabla 4. Expandir el negocio

	%	N° de microempresarios
Atraer nuevos Clientes	60%	2
Introducir productos nuevos	70%	1
Remodelación	80%	1
<b>Total de microempresarios</b>		<b>4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Los 2 microempresarios que destinarón su financiamiento en expandir el negocio atrayendo nuevos clientes mediante sus innovaciones de productos nuevos , invirtieron el 60% de sus micro-créditos, un microempresario destinó el 80% de su financiamiento en remodelación de su negocio debido que el taller ya era demasiado pequeño; creando una área de exhibición de sus productos, en donde una infraestructura atractiva e implementos de productos atrae la atención del consumidor y así mismo un microempresario destinó el 70% de su financiamiento para introducir productos nuevos. Cabe aclarar que, parte del micro-crédito lo destinaron para obtener materia prima pues sin ellas no podrían haber logrado la expansión del negocio (ver Anexo n° 1).

Seguidamente en la tabla 5, se muestra como 5 microempresarios han podido adquirir sus herramientas de negocios y en qué porcentaje destinan su financiamiento.

Tabla 5. Compra de herramienta

	%	N° de microempresarios
Insumos	60%	1
Medio de transporte	50%	1
Maquinarias	80%	3
<b>Total de microempresarios</b>		<b>5</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2



Por lo tanto el porcentaje que destinaron los microempresarios para compra de herramienta de trabajo; siendo insumos el 60% como hilos, agujas, pega, botones, medio de transporte, así mismo el 50% hizo una compra de una motocicleta para poder ir a dejar los pedidos con la nueva forma de distribución delivery, y por supuesto el mayor peso de financiamiento lo destinaron para compras de maquinarias, de igual manera otros destinaron el 80% a la demanda de la producción compraron compresor, ruter, pasadoras, molinos, máquinas planas y maquina Overlook cada una de las maquinarias utilizadas en cada actividad económica para elevar así su productividad (ver Anexo 1).

En síntesis los negocios encuestados, como la Floristería de la señora Petronila y la señora Isabel, que se dedican a la elaboración de flores hechas a mano y arreglos de flores naturales, nos indicaron que al optar por el financiamiento pudieron realizar mayor compra de materia prima para realizar las flores de manera manual; como tijeras, fomi, pegas especiales, alambres, barniz, pinturas acrílicas, entre otras cosas, y para los arreglos naturales se necesitaba la principal materia prima que son las flores; por ejemplo: rosas, claveles, girasoles, bases, recipientes, entre otros. Por la compra de más materia primera pudieron experimentar una mayor demanda, ya que les permite ampliar su negocio por la misma cantidad de recursos humanos; de igual forma pudieron abrir otro establecimiento en el mercado Huembes de la ciudad de Managua atrayendo nuevos clientes.

Desde el 2015 al 2017, Thriive ha beneficiado a 77 empresa nicaragüense. De ellas, 32 negocios ya terminaron con el programa de préstamo social que dura dos años. De acuerdo a Toruño, la meta es poder medir el índice de progreso social que están creando con este programa. “Aprenderán que no necesitan estar endeudados para salir adelante y que pueden ser capaces de beneficiar a sus comunidades”<sup>10</sup>.

En otros negocios, por ejemplo el negocio de cuero calzado; por medio del financiamiento otorgado pudieron realizar mayor compra de materia primera como es el cuero y maquinaria especial, haciendo todo esto que su negocio se expandiera y venderlo en el

---

<sup>10</sup> Véase: *Ofrecen préstamos con enfoque social para PYMES*. Consultada el 04/04/2019. Disponible en <https://confidencial.com.ni/ofrecen-prestamos-enfoque-social-pymes/>

mercado de Masaya y Managua (ver figura 2). También existen otros tipos de establecimientos familiares como son las pulperías; muchas de ellas comenzaron con pocos productos, pero al ver que la demanda aumentaba solicitaron un financiamiento permitiéndoles introducir nuevos productos básicos, y hasta frutas y verduras, tal es el caso del negocio de la Sra. Mercedes Jirón, haciendo que su negocio se expandiera a la venta de comida como conocemos tradicionalmente ‘las fritangas’.

Figura 2. Negocio de cuero calzado



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Por tanto, en las encuestas realizadas se puede confirmar, la forma en que los pequeños negocios del Barrio de Monimbó de Abajo han podido salir a delante por medio de los financiamientos obtenidos de las micro-financieras, gracias a que lo destinaron a sus negocios pudieron hacer un buen uso de sus recursos. En cada uno de los negocios entrevistados, se observó que el financiamiento fue utilizado para las mejoras de su negocio, expandirlo, compra de materia primera, nueva maquinaria y atraer nuevos clientes.

Al obtener el financiamiento las familias que poseen pequeños negocios pudieron obtener nuevas experiencias, ya que les permitió mejorar la calidad de sus productos, haciendo un aumento en la producción y en las ventas, al mismo tiempo se pudo elevar la producción a una cantidad mayor a la que ellos obtenían anteriormente, se expandió; lo que atrajo nuevos clientes, introdujeron nuevos productos, y algo muy importante, es la compra de herramientas como insumos o maquinaria.

### **2.3 - Principales desafíos y oportunidades de los negocios familiares del Barrio Monimbó de Abajo**

Uno de los desafíos que se encuentran en los negocios familiares del Barrio de Monimbó de Abajo es el desafío comercial, así como la obsolescencia debido a la tecnología por no tener el suficiente desempeño de sus funciones en comparación con las nuevas máquinas, equipos y tecnologías introducidos en el mercado, así mismo la necesidad de innovar e impulsar estrategias que estén sujetos al éxito de sus negocios pues se les hace dificultoso debido al fuerte apego emocional a viejos productos y no les permite visualizar la necesidad de cambiar frente a las transformaciones del entorno.

Los negocios familiares de Monimbó de Abajo se enfrentan a desafíos de rigidez por su modo de gestión o administración del negocio de la manera tradicional que lo hacían sus antepasados, como es llevar su propio control de gastos e ingresos mentalmente y no sabiendo con exactitud sus ganancias o pérdidas, provocando consecuencias graves a la hora de enfrentar transformaciones del mercado como por ejemplo aumento de precio de las materias primas y ofertando el producto al mismo precio.

La capacidad con la que cuentan los negocios familiares de Monimbó de Abajo, son las mujeres emprendedoras pues dejan de ser conservadoras para tener flexibilidad estratégica y capacidad de buscar nuevas oportunidades y así responder a las amenazas dentro del entorno competitivo. Su flexibilidad estratégica está determinada por el nivel de compromiso de la familia hacia el negocio, así como adopción de prácticas de trabajo donde los negocios se benefician de tener una cultura. Valorando la participación de los miembros de su familia en su proceso de toma de decisiones y adopción de una perspectiva responsable en la gestión.

Asimismo, en los negocios familiares la influencia que existe del liderazgo del fundador en los empleados familiares es predominante, consiste en la capacidad de las personas para cambiar las percepciones, habilidades y competencias de acuerdo con el momento contextual del negocio y también es una característica que puede ser desarrollada en la segunda generación como una clara combinación de la visión estratégica del fundador y las

nuevas ideas y formas de llevar a cabo las acciones; la dimensión operacional está íntimamente ligada al grado de capacidad y de ajuste según el contexto de operaciones del negocio, por lo que en las empresas familiares existe una clara tendencia para enfocar al cliente y esto se ve reflejado en la forma de brindarle un producto o servicio que cumpla cabalmente con sus expectativas.

Las oportunidades que enfrentan los negocios familiares de Monimbó de Abajo es que tienen la actitud emprendedora, porque hay negocios que ya lo conforman la segunda y tercera generación como son los negocios de cuero calzado y textil, que han sabido llevar muy bien la sucesión del negocio sin perder la tradición de sus antepasados y han aportado nuevas ideas, y esta generación tiene una formación académica, empresarial y cultural que combinados hacen una inercia al cambio.

Así mismo dentro de las oportunidades ofrecidas, se presume que las necesidades de estos negocios familiares están enfocadas en cubrir las necesidades inmediatas de liquidez con respecto a la financiación, expectativas de mejoras nuevas, por encima de la financiación de reinversión o apalancamiento de los negocios existentes.

Las oportunidades que tienen los negocios familiares con la ayuda del micro-crédito es que sus negocios son más rentables con una visión a largo plazo, mayor dedicación a la empresa con mejores decisiones en sus negocios y tienen un legado empresarial, logran tener una mejor calidad de vida para ellos mismos y su familia, tienen una mayor responsabilidad social y sobre todo son negocios que se preocupan por la calidad e imagen ante sus clientes.

Por tanto, los micro-créditos han dado una oportunidad a los pequeños negocios como es el caso Manuel Espinoza que desde hace 5 años se dedica al oficio de carpintería; con dificultad y poca calidad realizaba sus trabajos ya que caminaba en los demás talleres de carpintería para poder sacar sus encargos de muebles (ver figura 3). Situación que cambió al recibir el apoyo del Usura Cero a través del programa de micro-créditos y pudo comprar sus propias herramientas de trabajo como un Compresor, Ruter, madera y realizar sus propios muebles en la comodidad de su casa; un préstamo con facilidad de pago es lo que le ha permitido a este emprendedor tecnificarse, mejorar la calidad de sus productos y en

menor tiempo la entrega de sus productos a los clientes, a la vez brinda mejores condiciones de vida a su familia que depende de su negocio.

*Figura 3. Negocio de muebles de madera*



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Tras el estudio realizado en el Barrio de Monimbó de Abajo se pudo obtener las diferentes experiencias que han tenido los diversos negocios sin un financiamiento y con financiamiento. Tal es el caso del negocio del señor Julio Alarcón, el cual su negocio de molino inició hace más de 18 años, al principio obtenía un ingresos menores de U\$ 500.00 dólares, pero al solicitar financiamiento con financiera Fama, pudo realizar compra de maquinaria mayor a U\$ 1,000.00 dólares, haciendo que su negocio aumentará en producción en un 80%, comercialización 80% y ventas en un 90%.

También se encuestaron otros negocios como Artesanía Namoyure, el cual nos relataba su experiencia sin financiamiento, su negocio obtenía ingresos menores a U\$500.00 sus ventas como producción generaban alrededor de un 30%, por lo que al ver los resultados solicito un financiamiento, el cual a un largo plazo le genero mayores ingresos aproximadamente de U\$1,000.00 siendo en producción y ventas un 60% respectivamente (ver figura 4).

*Figura 4. Negocio de Artesanía en cestería*



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Por medio de las encuestas realizadas a los diferentes negocios se pudo observar cómo ha sido el cambio sin financiamiento y con un financiamiento, es decir la mayoría de sus ingresos era aproximadamente entre un 30% a 50%, pero al solicitarlo lograron aumentar la producción, la comercialización, las ventas, también abastecer sus negocios con nuevos productos llegando a obtener ingresos mayores de U\$500.

De igual forma, el micro-crédito les ha permitido aprovechar las distintas oportunidades que se les presentan, tales como mejoras en su negocio, mejor calidad de vida para ellos y su familia, independencia económica, mayores ingresos, entre otros. Cabe destacar que el papel de la mujer ha sido fundamental en el crecimiento de los pequeños negocios familiares, ya que ellas han sido un claro ejemplo por la lucha de salir adelante, muchas de ellas teniendo dificultades por ser madres, esposas y dedicarse a la misma vez a su negocio, son las principales a la hora de la de toma de decisiones.

Es importante destacar, que al obtener un micro-crédito han podido innovar, tener mayores conocimientos, habilidades, capacidades y surtir sus negocios con nuevos productos, haciendo que sus ingresos aumenten.

## CONCLUSIONES

A lo largo de la investigación se pudo destacar que el micro-crédito es una opción viable para muchas pequeñas empresas familiares como es el caso en el barrio de Monimbó de Abajo, esto les ha permitido emprender, innovar para crecer. A pesar de los obstáculos que se les presentan al momento han adquirido financiamientos gracias a programas que promueven las entidades públicas y privadas.

Se pudo reconocer las entidades y fuentes micro-financieras que apoyan a los negocios familiares de Monimbó de Abajo, tales como: Financiera Fama, Thriive Nicaragua, Serfigsa y Promujer. También se explican las condiciones que establece la micro-financieras para el otorgamiento del micro-crédito a los negocios familiares, en este caso serían los requisitos o las condiciones que se establecen en cada una de las entidades financieras o programas sociales.

En el estudio se observó que la mayoría de los negocios familiares destinaron sus microcréditos para mejorar la calidad en los productos en un promedio de 62%, elevar la producción en U\$ 821.00 dólares, expandir el negocio a través de nuevos clientes 68%, la creación de nuevos productos 71%, remodelación en su infraestructura 65%, compras de herramientas 61%.

De igual forma se pudo corroborar que la mayoría de los negocios familiares en el Barrio de Monimbó de Abajo son dedicados a las artesanías, elaboración de sombreros, flores manuales, a la producción de cuero o calzado, también se encuentra pequeñas pulperías como talleres de sastrería.

Finalmente, las ventajas de obtener un micro-crédito, hacen que muchos pequeños negocios obtengan mayores ganancias, innoven, mejoren la sostenibilidad del negocio y su nivel de vida gracias a los diferentes programas de crédito que se ofrecen. No obstante, se presentan ciertas desventajas al momento de solicitarlo como los diferentes requisitos que se solicitan, el fiador, las altas tasas de interés, y la tasa de cambio que brindan al momento del desembolso del préstamo. Es importante destacar como ha sido el cambio en sus negocios sin financiamiento y con financiamiento, y a la misma vez saber cómo los pequeños empresarios han podido crecer gracias a estos programas.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. (2007). *Diagnóstico del sector de la Economía Social en Nicaragua*. Recuperado 17 de mayo del 2019 a las 4:00pm de file:///I:/Nicaragua%20documento%20de%20antecedentes.pdf.
- Banco central de Nicaragua (2015). *Informe Anual 2015*. Recuperado 17 de mayo del 2019 a las 11:49 am de file:///I:/BCNinforme\_anual\_2015.pdf.
- Banco central de Nicaragua (2016). *Informe Anual 2016*. Recuperado 17 de mayo del 2019 a las 11:49 am de file:///I:/BCNinforme\_anual\_2016.pdf.
- Banco central de Nicaragua (2017). *Informe Anual 2017*. Recuperado 17 de mayo del 2019 a las 11:55 am de file:///I:/BCNInforme%20Anual%202017.pdf.
- Consorcio Multiconsult S.A. CMC. *Inventario y Análisis de las Fuentes de Financiamiento Reembolsable y no Reembolsable a las PYME del Sector Madera Mueble*. pág. n° 6. Recuperado 19 de marzo del 2019 a las 7:23am de: <http://www.inafor.gob.ni/wp-content/uploads/2018/01/Inventario-Fuentes-de-Financiamiento-CAVAMA-Junio-2014.pdf>.
- Cuadrado, J. R. (2010). *Política Económica. Elaboración, Objetivos e instrumentos* (4ta.ed.). España, McGraw-Hill/ interamericana de España, S.L.
- Díaz, C. (2015, 01 de septiembre). *Un banco de micro-créditos para las ciudades*. Dinero. Recuperado 11 de marzo del 2019 a las 3:50pm de: <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/opinion-sobre-importancia-impulsar-microcredito-colombia/212890>.
- Dirección de Inteligencia SIECA (2015). *La importancia del sector Micro financiero en Centroamérica* (no. 10.) Recuperado de <http://www.ruralfinanceandinvestment.org/sites/default/files/La%20importancia%20del%20sector%20micro%20financiero%20en%20%20Centroam%20C3%A9rica.pdf>.



- Fuster, A (2012). *Introducción a la Política económica: Instrumentos de la política económica (diapositiva de PowerPoint)*. Recuperado 17 de mayo de 2019 a las 4:04pm de: <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/25003/1/Tema%205%20Instrumentos%20de%20Pol%C3%ADtica%20Econ%C3%B3mica.pdf>
- Gonzales, (09 de agosto 2017). *Banco Mundial aboga por más crédito para las mipymes en Nicaragua*. La prensa, PP. 8 Recuperado 14 de marzo del 2019 a las 2:00pm de: <https://www.laprensa.com.ni/2017/08/09/economia/2276953-banco-mundial-aboga-mas-credito-las-pymes-nicaragua>.
- Gutiérrez Soto, V.M y Mora Cuadra, V. (2010). *La actividad artesanal como expresión cultural de la identidad de Monimbó, Masaya*. Recuperado 8 de marzo del 2019 a las 10:00 am de: <http://repositorio.uca.edu.ni/id/eprint/1293>.
- Jaramillo, Leonor (2008). *Emprendimiento: Concepto básico en competencias*. Recuperado el día 03 de marzo de 2019 a las 8:00 pm de: <https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>.
- Magner, M. (2007). *Microfinanzas: Una plataforma para el cambio social*. Recuperado 14 de marzo del 2019 a las 3:58pm de <http://www.arabic.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-microfinanzas-una-plataforma-para-el-cambio-social-3-2007.pdf>.
- Marenco, Barboza. E. E y Soza, Mendieta, S.D. (2013). Fuentes de financiamiento en el sistema financiero nicaragüense. Recuperado el 19 de marzo del 2019 a las 8:15 pm de: <repositorio.unan.edu.ni/3906/1/1387.pdf>.
- Muhammand, Y. (2008). *El banquero de los pobres, los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona, Buenos Aires, México: Paidós Ibérica, S.A.
- Naturaleza de las políticas públicas. (2008). Recuperado el 18 de mayo del 2019 a las 5:33 pm de: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2008-05-10.pdf>.

Plan Nacional de Desarrollo Humano. (2012). *Plan Nacional de Desarrollo Humano 2012-2016*. Recuperado 08 de marzo del 2019 a las 1:00pm de [http://www.hacienda.gob.ni/documentos/documentos-organos-de-apoyo/utg/PNDH%202012-2016\\_Nicaragua%20.pdf/view](http://www.hacienda.gob.ni/documentos/documentos-organos-de-apoyo/utg/PNDH%202012-2016_Nicaragua%20.pdf/view).

Portilla, Hollman (2010). *Monografía de emprendimiento basada en la obra Joseph Alois Schumpeter y David C. McClelland*. Recuperado el día 02 de marzo de 2019 a las 10:00 pm de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3157/T11.10%20P836m.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

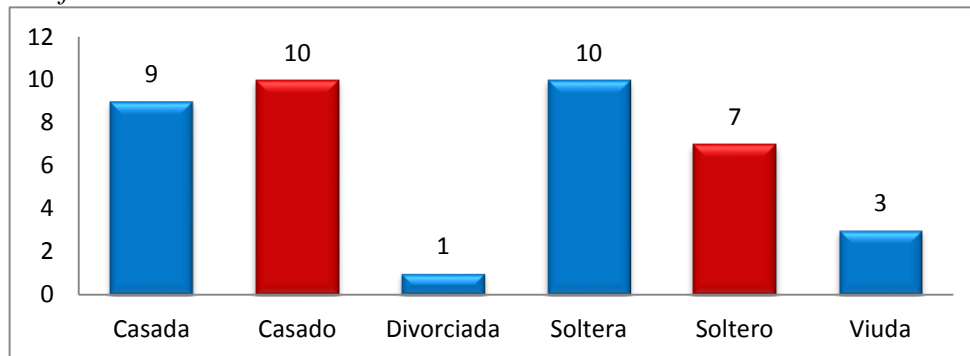
Roberts, Andrés (2003). *El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico*. Recuperado el día 02 de marzo de 2019 a las 9:15 pm de: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-el-microcredito-y-su-apoyo-al-desarrollo-economico-10-2003.pdf>.

Urcuyo, R (2011). *Microfinanzas y pobreza en Nicaragua*. Recuperado 12 de marzo del 2019 a las 1:50pm de: [https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-22\\_Microfinanzas\\_y\\_Pobreza.pdf](https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-22_Microfinanzas_y_Pobreza.pdf).

## ANEXOS

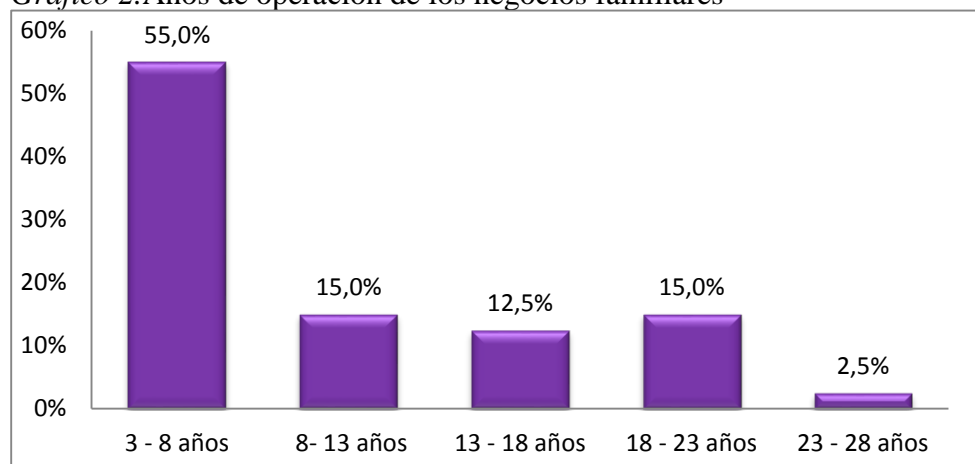
### Anexo n° 1

Gráfico 1. Estado civil



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Gráfico 2. Años de operación de los negocios familiares



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Tabla 1. Año de operación de los negocios familiares

Nivel de Inicio del negocio	N° de negocio	%
3 - 8 años	22	55.0%
8- 13 años	6	15.0%
13 - 18 años	5	12.5%
18 - 23 años	6	15.0%
23 - 28 años	1	2.5%
Total	40	100%

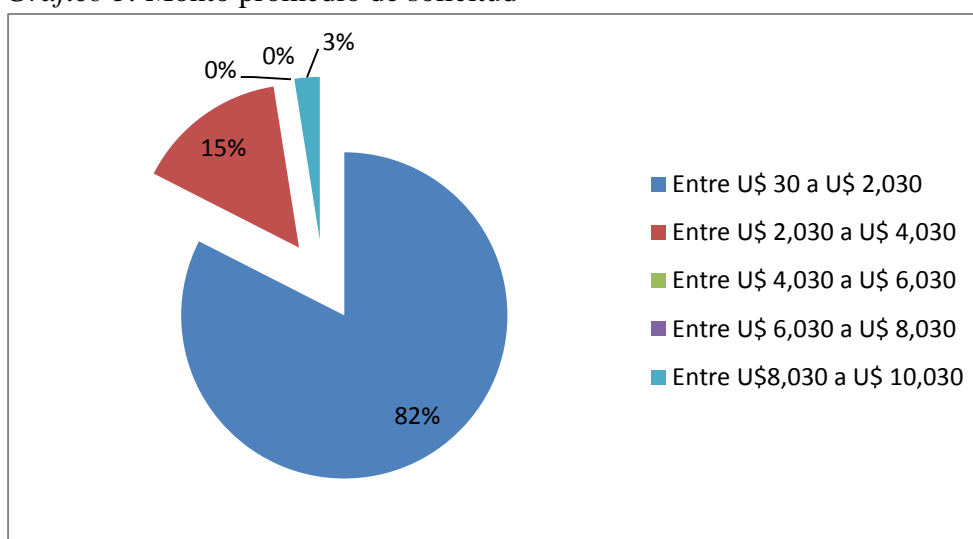
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Tabla 2. Entidades Financieras que les otorgaron micro-créditos a los 40 negocios

Entidades Financieras	N° de negocio	%
BAC	1	2%
BANPRO	1	2%
CARUNA	1	2%
FAMA	12	30%
FDL	2	5%
FINCA Nicaragua	2	5%
INSTACREDI	2	5%
Mi crédito	2	5%
Prestamista	2	5%
Promujer	4	10%
Proveedor de materia prima	1	3%
SERFICSA	2	5%
Thrive Nicaragua	1	3%
Usura cero	6	15%
Confianza	1	3%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

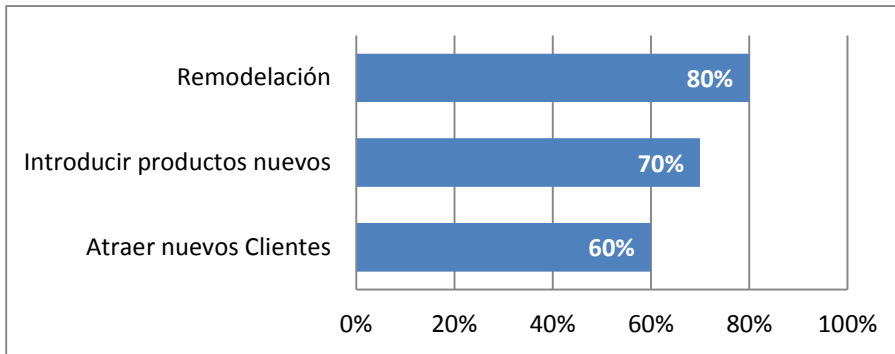
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Gráfico 3. Monto promedio de solicitud



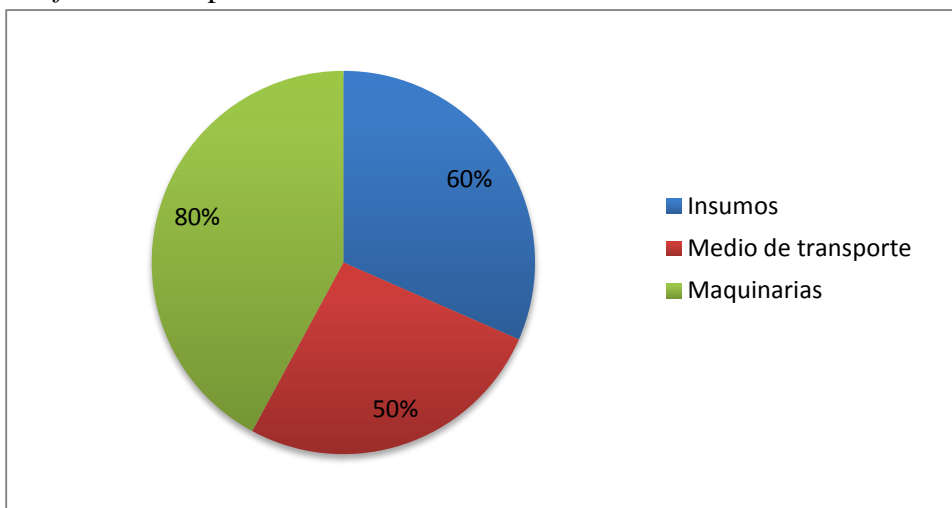
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Gráfico 4. Expandir los negocios



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Gráfico 5. Compra de herramientas



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta que se encuentra en el Anexo n° 2

Negocio de panadería



Negocio textil



Anexo n° 2

Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN- MANAGUA



DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

La encuesta es realizada por estudiantes de 5to año de la carrera de economía, y dirigida a los pequeños negocios del barrio Monimbó de abajo, para recopilar información del tema de investigación para seminario de graduación “Aprovechamiento del microcrédito en la economía familiar del barrio Monimbó de abajo, Masaya”.

1- ¿Usted ha adquirido algún financiamiento?

Si No 

Datos Generales.

Nombre:
Edad:
Sexo: <b>Femenino</b> <input type="checkbox"/> <b>Masculino</b> <input type="checkbox"/>
Nombre Comercial:
Actividad Económica: <b>Elaboración de cerámica</b> <input type="checkbox"/> <b>Cuero y calzado</b> <input type="checkbox"/> <b>Cestería</b> <input type="checkbox"/> <b>Muebles de madera</b> <input type="checkbox"/> <b>Juguetes de madera</b> <input type="checkbox"/> <b>Sombreros</b> <input type="checkbox"/> <b>Pinturas culturales</b> <input type="checkbox"/> <b>Otros</b> <input type="checkbox"/> <b>Especifique:</b>
Inicio del negocio: <b>Entre 3 - 8 años</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 8 a 13 años</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 13 a 18 años</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 18 a 23 años</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 23 a 28 años</b> <input type="checkbox"/>
Cuantos trabajadores Familiares: <b>Entre 1 a 2</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 2 a 3</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 3 a 4</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 4 a 5</b> <input type="checkbox"/> <b>Entre 5 a 6</b> <input type="checkbox"/>
Local del negocio: <b>Propio:</b> <input type="checkbox"/> <b>Alquilada</b> <input type="checkbox"/> <b>Casa de habitación</b> <input type="checkbox"/>
Estado Civil: <b>Soltera</b> <input type="checkbox"/> <b>Casada</b> <input type="checkbox"/> <b>Viuda</b> <input type="checkbox"/> <b>Divorciada</b> <input type="checkbox"/> <b>Cónyuge</b> <input type="checkbox"/>

2- ¿Como primera opción al momento de solicitar un financiamiento donde se dirige?

Bancos  Financieras  Micro-financieras  Prestamista  Usura Cero

3- ¿Qué entidades financieras les han otorgado financiamiento?

BDF  BAC  Banpro  Avanz  Bancentro  Ficohsa  Produzcamos

Fama  Finca Nicaragua  FDL  Fundeser  Oportucredit  Usura Cero

Otros  Especifique \_\_\_\_\_

4- ¿Cuánto ha sido el monto promedio de su solicitud de financiamiento?

5- ¿Cuál fue el destino del último financiamiento que solicito?

Mejorar la calidad	Producción <input type="checkbox"/> Ventas <input type="checkbox"/> Ambas <input type="checkbox"/>										
	Entre 10 a 30% <input type="checkbox"/>			Entre 40 a 60% <input type="checkbox"/>				Entre 70 a 100% <input type="checkbox"/>			
Elevar la producción	Menor de U\$200 <input type="checkbox"/>			Entre U\$300 a 500 <input type="checkbox"/>				Entre U\$600 a 800 <input type="checkbox"/>			
	Entre U\$900 a 1,100 <input type="checkbox"/>			Entre U\$1,200 a 1,400 <input type="checkbox"/>				Más de U\$2,200 <input type="checkbox"/>			
Expandir el negocio	Porcentajes%										
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	Atraer nuevos clientes										
	Introducir productos nuevos										
	Remodelación										
Otros <input type="checkbox"/> Especifique											
Compra de herramienta	Porcentajes%										
		10	20	30	40	0	60	70	80	90	100
	Insumos										
	Medio de transporte										
	Maquinarias										
Otros <input type="checkbox"/> Especifique											
Adquisición de materia prima	Menor de U\$200 <input type="checkbox"/>			Entre U\$300 a 500 <input type="checkbox"/>				Entre U\$600 a 800 <input type="checkbox"/>			
	Entre U\$900 a 1,100 <input type="checkbox"/>			Entre U\$1,200 a 1,400 <input type="checkbox"/>				Entre U\$1,600 a 1,800 <input type="checkbox"/>			
	Entre U\$1,900 a 2,100 <input type="checkbox"/>			Más de U\$2,200 <input type="checkbox"/>							

Otros  Especifique \_\_\_\_\_

6- ¿Cuál ha sido el obstáculo que han presentado a la hora de adquirir un financiamiento?

Control contable  Tasas de interés altas  Otros

Especifique \_\_\_\_\_

7- ¿En qué le ha ayudado el financiamiento?

Empleados	Entre 1 a 2 <input type="checkbox"/> Entre 3 a 4 <input type="checkbox"/> Entre 5 a 6 <input type="checkbox"/> Entre 7 a 8 <input type="checkbox"/>									
Rango de ingreso	Menor de U\$1,000 <input type="checkbox"/>					Entre U\$1,000 a 2,000 <input type="checkbox"/>				
	Entre U\$2,000 a 3,000 <input type="checkbox"/>					Entre U\$3,000 a 4,000 <input type="checkbox"/>				
	Entre U\$4,000 a 5,000 <input type="checkbox"/>					Más de U\$5,000 <input type="checkbox"/>				
	Porcentajes %									
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ventas										
Producción										
Infraestructura										
Comercialización										
Herramientas										

Otros  Especifique \_\_\_\_\_

8- ¿Cómo era su negocio sin Financiamiento?

Generación de empleo	Entre 1 a 2 <input type="checkbox"/> Entre 3 a 4 <input type="checkbox"/> Entre 5 a 6 <input type="checkbox"/> Entre 7 a 8 <input type="checkbox"/>			
Rango de ingreso	Menor de U\$500 <input type="checkbox"/>		Entre U\$600 a 800 <input type="checkbox"/>	
	Entre U\$900 a 1,100 <input type="checkbox"/>		Entre U\$1,300 a 1,500 <input type="checkbox"/>	
	Entre U\$1,600 a 1,800 <input type="checkbox"/>		Más de U\$1,800 <input type="checkbox"/>	



	Porcentajes %									
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Ventas										
Producción										
Infraestructura										
Comercialización										
Herramientas										

Otros  Especifique \_\_\_\_\_

**Agradecemos por el tiempo que nos ha dedicado para el desarrollo de esta investigación.**