



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM – Carazo

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

V Economía

Seminario de Graduación para optar al título de Licenciado en Economía

Tema:

Evaluación del Impacto Socioeconómico de las Políticas Públicas Implementados por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) para el Desarrollo de las Comunidades.

Subtema:

Análisis del Impacto Socioeconómico del programa de Microcrédito Emprendimiento en el Campo en el Departamento de Carazo en el periodo 2017 -2022.

Autores:

Br. Avilés Medina María Isabel.

Br. Guevara Garay Camila Gabriela.

Nº de Carnet:

19900042

19909425

Tutor:

Dr. Cesar Arévalo Cuadra

Jinotepe, 13 de diciembre 2023

Contenido

1) Título del tema y del subtema:	1
Tema:.....	1
Subtema:.....	1
2) Dedicatoria:	2
3) Agradecimientos:	4
3) Valoración del Docente:	5
5) Resumen:	6
Abstract.....	7
6) Introducción del tema y subtema:.....	8
7) Justificación:	10
8) Objetivos:.....	11
Objetivo General:	11
Objetivos Específicos:.....	11
9) Metodología:.....	12
9.1 Fase #1:.....	12
9.1.1 Universo y Muestra:	12
9.1.2 Tipo de Estudio:.....	13
9.1.3 Diagrama de Ishikawa:	14
Fase #2:.....	15
10 Operacionalización de Variables:.....	15
11 Análisis de Spearman:	18
Fase #3:.....	18
□ Diamante de Porter:.....	18
Fase #4:.....	19
10) Generalidades:	20
10.1 Marco Teórico:	20
10.2 Políticas Económicas:.....	20
10.1.2 Definición de las Políticas Públicas y Desarrollo:.....	21
10.1.3 Propensión de Consumo de John Maynard Keynes:	22
10.1.4 La teoría de Innovación de Schumpeter, importancia del emprendimiento y la innovación:	22

10.4 Política de Producción enfocadas en el programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:.....	23
10.5 Economía Solidaria:	23
11) Caracterización del Programa:.....	25
11.1 Microcrédito en el Campo:.....	25
11.2 Visión:	25
11.3 Misión:	25
11.4 Montos de los créditos del programa:	25
11.5 Características del Programa:.....	26
11.6 Requisitos para Ingresar al Programa “Microcrédito en el Campo”:.....	26
11.7 Retos y avances del Programa “Microcrédito Emprendimiento en el Campo:.....	27
11.8 Alcance del Programa:	28
11.9 inicios del programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:.....	29
11.10 Relación del Plan Nacional de Desarrollo humano y el programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:	29
12) Desarrollo del Subtema:	33
12.1 Fase #1: Diagnóstico Previo.....	33
12.2 Ventajas y Desventajas al ser parte del programa de microcrédito Emprendimiento en el Campo:	36
12.3 Fase #2: Monitoreo de la situación actual:.....	37
12. 4 Fase #3: Gabinete de análisis en los negocios.....	49
<input type="checkbox"/> Diamante de Porter:.....	63
Fase #4: Impacto del Programa en los beneficiarios:.....	66
<input type="checkbox"/> Indicadores Económicos:	66
<input type="checkbox"/> Plan de mejora de calidad:	72
13) Conclusiones:.....	77
14) Bibliografía:.....	83
15) Anexos:.....	87
<input type="checkbox"/> Marco Legal del Trabajo Investigativo:	87
<input type="checkbox"/> Primera encuesta aplicada para el diagnóstico y empezar línea de base:.....	93
<input type="checkbox"/> Segunda encuesta aplicada para conocer situación actual de los negocios:.....	95
<input type="checkbox"/> Aplicación de encuestas a beneficiarios:.....	99

Índice de Tablas:

<i>Tabla 1. Muestra de nuestra población</i>	13
<i>Tabla 2: matriz operacional</i>	17
<i>Tabla 3: Plan Nacional de Desarrollo Humano</i>	32
<i>Ilustración 1: diagrama de Ishikawa</i>	34
<i>Tabla 4: Situación previa</i>	34
<i>Ilustración 2: El Negocio Actualmente Está Funcionando</i>	34
<i>Tabla 5: correlación de situación previa</i>	35
<i>Tabla 6: Ventajas y desventajas del programa</i>	37
<i>Tabla 7: generalidades</i>	38
<i>Tabla 8: Correlación</i>	38
<i>Tabla 9: Capacitaciones</i>	40
<i>Ilustración 3: Tiempo Recibido de Capacitaciones</i>	41
<i>Ilustración 4: Escala de Atención de Técnico a Beneficiarios</i>	41
<i>Tabla 10: Correlación</i>	42
<i>Tabla 11: Crecimiento Económico</i>	44
<i>Ilustración 5: Porcentaje de Aumento del Negocio</i>	44
<i>Ilustración 6: Negocio como fuente principal de ingresos</i>	45
<i>Ilustración 7: Otra fuente de ingresos</i>	46
<i>Tabla 12: Correlación</i>	47
<i>Tabla 13: negocio</i>	49
<i>Ilustración 8: Escala de mejora post programa</i>	49
<i>Tabla 14: Correlación</i>	50
<i>Ilustración 9: Acto Económico</i>	51
<i>Tabla 15: volumen de ventas</i>	52
<i>Ilustración 10: Gráfica Volumen de Ventas</i>	53
<i>Tabla 16: Reinversión o gastos personales</i>	53
<i>Ilustración 11: Reinversión o Gastos Personales</i>	54
<i>Tabla 17: Correlación</i>	55
<i>Tabla 18: Propósitos</i>	56
<i>Ilustración 12: Propósitos Alcanzados</i>	57
<i>Tabla 19: Correlación</i>	58
<i>Tabla 20: Personal Contratado</i>	59
<i>Tabla 21: Correlación</i>	60
<i>Tabla 22: Préstamo</i>	61
<i>Ilustración 13: Escala de Pago</i>	61
<i>Ilustración 14: Está al día con sus Cuotas</i>	62
<i>Tabla 23: Correlación</i>	62
<i>Ilustración 15: Diamante de Porter</i>	64
<i>Ilustración 16: Mejoramiento</i>	74
<i>Tabla 24 : Plan de mejora</i>	76
<i>Tabla 25: Conclusiones</i>	81
<i>Ilustración 17: Aplicación de Encuestas a Beneficiarios</i>	99

Índice de Ilustraciones:

<i>Ilustración 1: diagrama de Ishikawa.....</i>	<i>34</i>
<i>Ilustración 2: El Negocio Actualmente Está Funcionando</i>	<i>34</i>
<i>Ilustración 3: Tiempo Recibido de Capacitaciones</i>	<i>41</i>
<i>Ilustración 4: Escala de Atención de Técnico a Beneficiarios.....</i>	<i>41</i>
<i>Ilustración 5: Porcentaje de Aumento del Negocio</i>	<i>44</i>
<i>Ilustración 6: Negocio como fuente principal de ingresos.....</i>	<i>45</i>
<i>Ilustración 7: Otra fuente de ingresos.....</i>	<i>46</i>
<i>Ilustración 8: Escala de mejora post programa.....</i>	<i>49</i>
<i>Ilustración 9: Acto Económico.....</i>	<i>51</i>
<i>Ilustración 10: Gráfica Volumen de Ventas</i>	<i>53</i>
<i>Ilustración 11: Reinversión o Gastos Personales</i>	<i>54</i>
<i>Ilustración 12: Propósitos Alcanzados</i>	<i>57</i>
<i>Ilustración 13: Escala de Pago.....</i>	<i>61</i>
<i>Ilustración 14: Está al día con sus Cuotas.....</i>	<i>62</i>
<i>Ilustración 15: Diamante de Porter.....</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 16: Mejoramiento.....</i>	<i>74</i>
<i>Ilustración 17: Aplicación de Encuestas a Beneficiarios.....</i>	<i>99</i>

1) Título del tema y del subtema:

Tema:

Evaluación del Impacto Socioeconómico de las Políticas Públicas implementados por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) para el Desarrollo de las Comunidades.

Subtema:

Análisis del Impacto Socioeconómico del programa Microcrédito Emprendimiento en el Campo en el departamento de Carazo en el periodo 2017 - 2022.

2) Dedicatoria:

Quiero agradecer primeramente a Dios por haberme permitido llegar a culminar una de mis metas como lo es ser una profesional, el camino recorrido hasta acá no ha sido fácil, pero gracias a él he seguido de frente sin titubear hasta lograr mi objetivo.

Mi familia también que son el pilar fundamental en todo lo que somos, en mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo, por el esfuerzo y motivación que me brindaron incondicionalmente día a día para poder hacer nuestros sueños realidad.

Extiendo mí agradecimiento a los docentes que fueron parte de mi vida estudiantil dentro de la universidad, quienes compartieron conmigo su conocimiento y experiencia profesional en cada una de las asignaturas impartidas por ellos, al igual agradezco a mis compañeros de la carrera. Agradezco también a nuestro tutor por aceptar el reto de guiarnos en este último trabajo investigativo y de gran importancia para optar a la licenciatura de Economía.

Camila Guevara

Primeramente, dar gracias a Dios, quien me permitió cumplir uno de mis mayores anhelos: Culminar mi carrera universitaria; “Porque de él, y por él, y para él, son todas las cosas. A él sea la gloria por los siglos de los siglos. Amén. Romanos 11:36”

Agradecerles a mis padres y hermanos, por ser ese motor de aliento y apoyo en mi vida y ser partícipes de cada meta propuesta, por creer en mí, por alentarme a ser mejor persona cada día, y por su amor incondicional para conmigo.

A mi familia, que siempre me brindó su amor, su apoyo, que me alentó y que creyó en que podía lograrlo, gracias por creer en mí y en mi potencial.

A los profesores de la UNAN que nos impartieron clases con amor, que dedicaron tiempo para darnos una enseñanza de calidad, gracias porque a través de ese conocimiento brindado, estamos hoy culminando otra etapa de nuestras vidas.

Así también, a nuestro tutor; quien nos brindó su tiempo, sus conocimientos para guiarnos a través de nuestro trabajo investigativo para optar al título de Licenciatura en Economía.

María Avilés

3) Agradecimientos:

Agradecemos principalmente a Dios por ser nuestro guía, por permitirnos finalizar nuestros estudios académicos, logrando con ayuda de el, vencer las adversidades en este período de estudio.

A nuestros padres y nuestros hermanos, quien con mucho esfuerzo nos apoyaron siempre en cada una de nuestras metas, quienes confiaron plenamente en que podíamos lograrlo; a nuestras familias, quienes nos han impulsado a seguir nuestras metas que nos hemos planteado, y por apoyarnos siempre en nuestros estudios.

A nuestro grupo de amigos de universidad que nos acompañaron durante todos estos años en el cual compartimos grandes recuerdos, que nos apoyaron en todo momento, que pasamos juntos por cualquier circunstancia logrando vencer las adversidades.

A nuestros maestros quienes nos apoyaron y nos inculcaron conocimientos, valores y respeto; quienes dedicaron su tiempo, para forjarnos como profesionales; a nuestro tutor Dr. César Arévalo, quien nos apoyó para la culminación de nuestro trabajo investigativo, quien nos brindó su tiempo y sus conocimientos.

Al MEFCCA por brindarnos la oportunidad, la confianza, y por abrirnos sus puertas para que pudiéramos evaluar uno de sus programas, a la Ing. Lucrecia Cárdenas, ejecutora del programa evaluado, quien nos brindó la información, su ayuda, y sus conocimientos.

A la UNAN por enriquecernos de conocimiento durante estos 5 años, y de esta manera poder aplicar lo aprendido en nuestra vida laboral.

5) Resumen:

En el presente documento investigativo se desarrolla un análisis con el objetivo principal de conocer el impacto económico y social del programa Microcrédito emprendimiento en el campo para generar empleo y por consiguiente, reducir a la pobreza en las comunidades del departamento de Carazo. Se evidencian las limitaciones que presentan los beneficiarios económicamente, y como el programa les ha brindado una oportunidad de crecimiento y diversificación de manera que estos emprendedores generen beneficios que les ayuden a mejorar y ampliar sus relaciones comerciales. La ejecutora y los técnicos designados en cada Municipio fortalecen y dan acompañamiento a los beneficiarios a través de capacitaciones para el desarrollo adecuado de los negocios y que de esta manera los emprendimientos tengan un continuo crecimiento. El instrumento utilizado para recopilar la información que conllevó al presente diagnóstico fueron encuestas; las cuales permitieron conocer elementos como: los procesos productivos y el uso del crédito; posteriormente se aplicaron distintas metodologías como: diagrama de Ishikawa, matriz operacional, diamante de Porter, que permitan conocer de manera estructurada y analítica las debilidades y fortalezas de los beneficiarios del programa. Asimismo, se realizó una línea de base para conocer la situación de los beneficiarios antes de su participación en el programa, contrastándola con los datos surgidos del procesamiento de la encuesta aplicada a los beneficiarios después del programa, constatando el nivel de cumplimiento de los objetivos planteados. Finalmente, el equipo investigador propone un plan de mejora de calidad en 2 direcciones, por un lado, para continuar desarrollando a los beneficiarios que fueron exitosos y por otra parte establecer criterios para atender a nuevos beneficiarios como a los que no tuvieron el mismo nivel de éxito. Constituyendo este elemento un aporte decisivo como universidad que contribuya al redireccionamiento estratégico de la política objeto de investigación.

Abstract.

In this research document an analysis is developed with the main objective of knowing the economic and social impact of the Microcredit entrepreneurship program in the field to generate employment and consequently reduce poverty in the communities of the department of Carazo. It shows the economic limitations of the beneficiaries, and how the program has provided them with an opportunity for growth and diversification so that these entrepreneurs generate benefits that help them to improve and expand their business relationships. The executing agency and the technicians appointed in each municipality strengthen and support the beneficiaries through training for the proper development of the businesses so that the enterprises can continue to grow. The instrument used to collect the information that led to this diagnosis were surveys; which allowed to know elements such as: productive processes and the use of credit; then different methodologies were applied as: Ishikawa diagram, operational matrix, Porter's diamond, which allow to know in a structured and analytical way the weaknesses and strengths of the beneficiaries of the program. Likewise, a baseline was made to know the situation of the beneficiaries before their participation in the program, contrasting it with the data obtained from the processing of the survey applied to the beneficiaries after their participation in the program.

6) Introducción del tema y subtema:

En los últimos años el Estado de Nicaragua ha buscado por medio de las políticas económicas mitigar los altos niveles de pobreza que ha enfrentado la población a través de programas sociales que buscan facilitar, diversificar y expandir la accesibilidad a la cartera crediticia a las zonas rurales con el fin de generar más empleo y así mitigar la pobreza en Nicaragua.

“En las comunidades rurales, el microemprendimiento es una importante estrategia de sobrevivencia que le asegura al grupo familiar una manera de sustento y sostenibilidad.” (Bernal, Chang Muñoz, Sanchez Otero, & Otero, 2018). El microcrédito como una variante de los préstamos tradicionales ha tenido un efecto positivo a la hora de llegar a los beneficiarios que, de otra manera, no habrían podido acceder a otro crédito, a su vez, brindan tasas de interés bajas del 5% anual.

Transformar y fortalecer la economía familiar ha sido el quehacer del MEFCCA, a través del emblemático programa Microcrédito emprendimiento en el Campo, con el objetivo que las familias puedan tener acceso a financiamiento para invertir, trabajar, mejorar sus ingresos y de esta manera prosperar en sus emprendimientos, dinamizando el desarrollo económico del país.

El programa de microcrédito está dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH) y tiene como prioridad el empoderamiento de la mujer, el desarrollo económico y social. “Más del 60 % de los participantes del proyecto son mujeres, porcentaje que va más allá del objetivo inicial del proyecto en cuanto a igualdad de género y empoderamiento de las mujeres. Esta es una evidencia de que las mujeres rurales nicaragienses efectivamente han asumido un papel protagonista en los procesos de cambio y mejora de sus comunidades. Ellas se

han hecho cargo del proyecto y han creado oportunidades para mejorar sus propias vidas y las de sus comunidades.” (FIDA, 2021)

El presente estudio analiza el impacto Socioeconómico del programa Microcrédito Emprendimiento en el Campo en el departamento de Carazo en el periodo 2017 – 2022, donde se realizaron instrumentos para diagnosticar su situación inicial y el crecimiento que el programa tuvo en estas Comunidades a través del fomento, creación, fortalecimiento y diversificación de los diferentes emprendimientos.

7) Justificación:

“Los factores de producción son elementos esenciales para la economía de cualquier país, ya que permiten la producción de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de la sociedad. Además, esta combinación de los factores influye en la capacidad productiva de una economía y, por ende, en su crecimiento económico.” (Coll, 2023)

Los principales factores productivos: L, W, K, A son de suma importancia para lograr un buen funcionamiento y fortalecimiento de los negocios de los beneficiarios; el programa está impulsando la economía en las zonas rurales, brindándoles oportunidades para que ellos se desarrollen y fortalezcan sus factores productivos, ya que, debido a las condiciones en estas Comunidades, disminuye su desarrollo económico.

Este estudio tiene como propósito analizar a profundidad el impacto socioeconómico que tiene el programa microcrédito emprendimiento en el Campo en los beneficiarios del departamento de Carazo para evaluar si el programa cumple los objetivos en la vida de los protagonistas, y contribuye al crecimiento de los negocios.

Cabe señalar que este estudio es de mucha importancia, porque resaltará la participación de los beneficiarios y los resultados del programa en el departamento de Carazo, con la finalidad que los tomadores de decisiones evalúen el avance de la ejecución del programa, y como ha beneficiado el programa a las comunidades.

El presente estudio también permitirá que los encargados de su ejecución, realicen los ajustes necesarios para cumplir con los propósitos propuestos por el GRUN a través del PNDH en la segunda etapa del programa ahora por nombre “Adelante”.

8) Objetivos:

Objetivo General:

✚ Analizar el impacto económico y social del programa Microcrédito Emprendimiento en el campo para generar empleo y reducir la pobreza en el departamento de Carazo

Objetivos Específicos:

✚ Conocer la situación previa de los beneficiarios (línea de base) antes de ingresar al programa microcrédito emprendimiento en el campo para realizar un diagnóstico.

✚ Identificar por medio de diagnóstico las debilidades en la articulación que impiden transitar de emprendimientos con potencial económico a pequeñas empresas, debidamente constituidas.

✚ Conocer el impacto que ha tenido el programa en la generación de empleo y la reducción de pobreza.

9) Metodología:

La presente investigación se divide en 4 fases: La línea de base (Diagnostico de los negocios), un monitoreo para conocer la situación actual, la tercera es la fase de gabinete de análisis y la cuarta y última fase indicadores que nos permitan medir el impacto que generó el programa en los beneficiarios, y por otra parte elaborar un plan de mejora para que los beneficiarios puedan transitar de emprendimientos a MiPymes.

9.1 Fase #1:

La institución nos brindó la información de los beneficiarios en el tiempo comprendido entre 2017 hasta agosto del 2022, en donde se realizó lo siguiente:

9.1.1 Universo y Muestra:

Para el desarrollo de esta investigación y por sus características particulares se tomaron como sujetos de investigación a los beneficiarios del programa Microcrédito Emprendimiento en el Campo del departamento de Carazo dentro de los años comprendidos 2017 – 2022 según los datos facilitados por el Ministerio de Economía Familiar Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA).

El total de protagonistas del año 2017 hasta agosto del 2022 fueron en total: 1,866 beneficiarios, distribuidos en 8 Municipios, procedimos a realizar un muestreo aleatorio simple, dando como resultado lo siguiente:

Datos para el cálculo de la muestra	
(Z) nivel de Confianza	95%
(E) Error	5%
(p) Proporción de aceptación	30%
(q) proporción de rechazo	70%
(N) población total (Población urbana y rural de los 8 Municipios)	1,866

$$n = \frac{(1,866)(1.96)^2(0.5) * (0.5)}{(0.05)^2(1,866 - 1) + (1.96)^2(0.5) * (0.5)}$$

N: 319

La distribución de la muestra en los 8 Municipios se calculó en base a la proporción de la población de cada Municipio, los resultados los exponemos en la siguiente tabla:

Tabla 1. Muestra de nuestra población

PROTAGONISTAS: 1,866			
MUESTRA: 320			
MUNICIPIO	TOTAL	%	A ENCUESTAR
<i>JINOTEPE</i>	313	16.7738478	54
<i>DIRIAMBÁ</i>	534	28.61736334	91
<i>DOLORES</i>	94	5.037513398	16
<i>SAN MARCOS</i>	211	11.30760986	36
<i>SANTA TERESA</i>	296	15.86280815	51
<i>LA PAZ</i>	172	9.217577706	29
<i>EL ROSARIO</i>	124	6.645230439	21
<i>LA CONQUISTA</i>	122	6.538049303	21
	1866	100	319

9.1.2 Tipo de Estudio:

Se aplica un enfoque mixto, ya que el presente trabajo integra los métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas. “El enfoque mixto no es simplemente una mezcla en la cual las

características particulares de cada enfoque se borran o se vuelven relativas. La riqueza de la investigación mixta consiste en aprovechar las bondades y fortalezas de cada enfoque”. (Ocampo D. S., 2019)

“Los métodos mixtos o híbridos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (denominadas meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.” (Hernández-Sampierie, 2008)

Posteriormente se procedió a la elaboración y validación de los instrumentos los cuales consisten en:

- a) Encuestas para los beneficiarios
- b) Entrevistas para el personal de la institución ejecutora (MEFCCA)
- c) Además, se elaboró una guía de observación

Se procedió a la aplicación de estos instrumentos, con el fin de conocer la situación inicial de los negocios, las razones por las que entraron, y a partir de allí analizar las posibles causas de éxito y fracaso en cuanto a los negocios implementados, generándose como herramienta de análisis final el diagrama de Ishikawa donde se diagnosticó las causas por las que muchos negocios no evolucionaron.

9.1.3 Diagrama de Ishikawa:

(Betancourt, Ingenio Empresa, 2016) “El diagrama causa-efecto, conocido también como diagrama de Ishikawa es una herramienta que permite representar un problema o enfoque central y sus causas de una forma visual, donde el problema representa la «cabeza del pescado», de la

que emerge una espina central. Desde allí se derivan las causas mayores o espinas grandes. A su vez, las espinas grandes pueden estar conformadas por espinas más pequeñas también llamadas causas menores.”

Fase #2:

Para la segunda fase, a través del análisis del diagrama de Ishikawa, se procedió a realizar la matriz operacional, para determinar con mayor precisión y rigor científico los problemas y objetivos de la investigación:

10 Operacionalización de Variables:

“La matriz de operacionalización de variables es un mapa de las variables que intervienen en un estudio, son características, propiedades y atributos observables en las unidades de estudio, precisamente las unidades de estudio se diferencian entre sí por sus atributos o propiedades denominadas variables.” (Lozano, 2017)

Se presenta la matriz operacional, donde nuestra variable independiente es: el “Grado de Desarrollo económico y social” que indica la mejoría que tuvo el programa en los beneficiarios a través del crédito brindado mediante el análisis de Spearman que se explica más adelante. Como variables dependientes tenemos: “la mala gestión financiera”, “problemas socioculturales”, y “problemas tecnológicos”

MATRIZ OPERACIONAL

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores
<i>Grado de Desarrollo Económico y Social</i>	Proceso centrado en los seres humanos y su constante mejora en las condiciones, calidad de vida.	Refleja la mejoría de vida de los beneficiarios.	Crecimiento empresarial Mejora de la economía Nuevos mercados	Aumento de las utilidades (20%) Mejora en infraestructura (10%) Diversidad de productos (20%)
<i>Mala Gestión Financiera</i>	Didáctica estratégica de establecer, controlar y supervisar todos los recursos financieros para lograr sus objetivos comerciales	Controlar las actividades económicas que generan flujos de efectivo	Nivel de Grado Académico. Poca capitalización por parte del protagonista Escasas Capacitaciones Falta de Visión Empresarial Falta de segmentación de mercado Obstaculización hacia nuevos mercados.	Primaria. Secundaria. Universidad. Técnico. Deuda Rentabilidad Reinversión Participación Horas de aprendizaje Porcentaje de formación Objetivos cumplidos solvencia Elaboración de plan de negocio Poco Valor agregado

<i>Problemas Socio-Culturales</i>	Problemas que sufren sectores sociales asociados a la imposibilidad de acceder a un nivel de vida adecuado	Condiciones o circunstancia desfavorables que afectan a la sociedad	Emigración hacia otros departamentos Resistencia al cambio Poca inversión que apueste a la zona rural	Mejor calidad de vida. Pocas oportunidades de trabajo Desmotivación Desequilibrio económico Improductividad. migración forzada Desempleo juvenil Bajo crecimiento económico
<i>Problemas Tecnológicos</i>	Deficiencia existente en las zonas rurales que por sus condiciones de vida les es imposible acceder a ella.	Generar incentivos a través de las capacitaciones para que los beneficiarios conozcan y refuercen sus conocimientos para darle más valor agregado y así lograr expandirse a otros mercados.	Poco valor agregado Falta de conocimientos en redes sociales	Falta de capital Carencia de innovación Poco acceso a tecnologías modernas. Escasas herramientas y maquinarias tecnológicas (internet, ciber)

Tabla 2: matriz operacional

A su misma vez, esta segunda etapa consta de un segundo instrumento de monitoreo, que nos permita reconocer las debilidades en la articulación, que impiden transitar de emprendimientos con potencial económico a pequeñas empresas, debidamente constituidas.

“El monitoreo es el proceso continuo que utiliza la recolección de información y su análisis para observar que los procesos asociados a políticas o programas sociales se implementen tal y como fueron diseñados.” (Valdivia, 2017)

Por otra parte, se analizó a través del análisis de Spearman las relaciones que tienen 2 variables entre sí, para constatar cuales son las posibles problemáticas que impiden que el programa cumpla al 100% su propósito.

11 Análisis de Spearman:

(MINITAB, 2023) “La correlación de Spearman evalúa la relación monótona entre dos variables continuas u ordinales. En una relación monótona, las variables tienden a cambiar al mismo tiempo, pero no necesariamente a un ritmo constante. El coeficiente de correlación de Spearman se basa en los valores jerarquizados de cada variable y no en los datos sin procesar.”

A través de este análisis estadístico medimos la fuerza y dirección (ya sea negativa o positiva) entre 2 variables, para evaluar si estas tienen relación entre sí.

Fase #3:

“El Gabinete económico es un mecanismo creado para definir y evaluar la política del Gobierno Federal en materias que sean de la Competencia concurrente de varias dependencias.” (Fingermann, 2017)

La tercera fase, es la fase de gabinete que comprende el procesamiento y análisis de datos; dando como resultado una evaluación a profundidad de los negocios involucrados en el citado programa de Microcrédito; para ello se usa la herramienta de análisis “Diamante de la competitividad de Michael Porter”

➤ Diamante de Porter:

“Es un esquema gráfico en el cual se relacionan los indicadores a nivel micro que influyen para que una empresa sea realmente competitiva. Con esta propuesta se busca que los emprendedores sean capaces de identificar las causas de su alta competitividad. En el caso

contrario, la idea es analizar las razones de por qué no tienen ventaja competitiva y buscar soluciones que se puedan aplicar al respecto.” (Perez, 2021)

Fase #4:

En esta última etapa, se elaboraron indicadores que nos ayudaran a determinar el impacto que tuvo el programa en los beneficiarios del programa, estableciendo una serie de acciones de políticas (De intervención) que permitan cualificar los distintos aspectos intervinientes en los procesos productivos y por otra parte, elaborar un plan de mejora para que los usuarios transiten de emprendimientos a MiPymes.

10) Generalidades:

10.1 Marco Teórico:

10.2 Políticas Económicas:

La Política Económica establece acerca de las acciones que deben emprenderse para obtener unas determinadas metas en la economía nacional. En principio, la Política Económica hace explícitos los fines que se desean obtener mediante la utilización de unos instrumentos. Forte (1980) la considera como:

«Actividad que consiste en el empleo por parte de los diferentes centros de poder tanto públicos como privados. de medios de acción sobre el sistema económico para la consecución de unos fines dotados de valor político, es decir de fines que tienen cierta relevancia desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto y de lo que se considera su buen gobierno.» Podemos afirmar a partir de esto que la Política Económica consta de cuatro componentes: los sujetos, que protagonizan las acciones de política económica, es decir, los entes públicos y privados; el conjunto de valores definido por el propio sistema; los fines u objetivos que se persiguen con el empleo de la política económica; y, por último, el conjunto de instrumentos que se utilizan para obtener los resultados especificados en los fines.

El objetivo de la política económica del país está destinada a preservar un marco macroeconómico estable que estimule la inversión privada nacional y extranjera, la inversión pública, el espíritu emprendedor, la producción y la productividad, a fin de generar mayor crecimiento económico con mayores beneficios sociales para los más pobres y reducción de las desigualdades. Esto es útil no sólo como estímulo del progreso económico y social, sino también como medidas frente a la incertidumbre que se presenta en el contexto internacional.

10.1.2 Definición de las Políticas Públicas y Desarrollo:

El Gobierno, al constituirse como una institución que busca mejorar la calidad de vida de los individuos en la sociedad tiene la misión de desarrollar una serie de políticas que implican la inversión de los recursos económicos provenientes de la comunidad. (Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, 2015).

En el plan Nacional de desarrollo humano 2017-2021 en el Capítulo 9: Financiamiento, promueve y desarrolla programas de financiamiento públicos y privados para continuar movilizand o las inversiones y la constitución de nuevos negocios; lo cual apoyará a las instituciones que financien a los pequeños y medianos negocios, así como el emprendimiento.

En el plan Nacional de lucha contra la pobreza 2022-2026 en el capítulo 4: El plan nacional contra la pobreza y para el desarrollo humano, que desde el 2021 se está recuperando la senda positiva de crecimiento económico del país haciendo énfasis, como siempre, en aquellos territorios, sectores y grupos de población donde la profundidad y severidad de pobreza y desigualdad han sido más marcadas.

En el marco de las políticas públicas de Nicaragua se incluye no sólo las políticas fiscal, monetaria, comercial y financiera, sino también la política social, infraestructura, producción, comercio y seguridad ciudadana.

En Nicaragua, actualmente existe una variedad de lineamientos y estrategias encaminados a la mejora en sectores estratégicos, desglosados en el Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH, 2018-2021), donde uno de los sectores claves por su representatividad y relación con los demás sectores de la economía, es el sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPymes).

10.1.3 Propensión de Consumo de John Maynard Keynes:

“Keynes fue el primer economista en afirmar que el consumo depende fundamentalmente del ingreso y que, si bien existen otros determinantes, éstos no poseen relevancia suficiente, por lo tanto, trabajó la función consumo como únicamente dependiente del ingreso real disponible.” (Morettini, 2002)

Keynes estudió la propensión de consumo y como está variable afecta a la economía en general. Esta variable mide cuanto aumenta el consumo de una persona cuando su renta disponible incrementa a una unidad más: una propensión a consumir más.

10.1.4 La teoría de Innovación de Schumpeter, importancia del emprendimiento y la innovación:

La teoría de la innovación de Schumpeter se centra en la idea de que la innovación es el motor del crecimiento económico a largo plazo. Según Schumpeter, la innovación no solo crea nuevas oportunidades de negocio, sino que también destruye viejas empresas y modelos de negocio. (Ruiz, s.f.)

Para Schumpeter, el emprendimiento y la innovación son dos caras de la misma moneda. Los emprendedores son los agentes que llevan a cabo la innovación, creando nuevos productos, servicios y procesos que transforman la economía. La innovación, a su vez, permite a los emprendedores crear nuevas oportunidades de negocio y obtener beneficios.

Asimismo, la teoría de la innovación de Schumpeter es importante porque destaca la importancia de la creatividad y la innovación en la economía. Sin innovación, las empresas se estancan y la economía se desacelera. Por otro lado, la innovación constante fomenta la competencia, lo que puede llevar a precios más bajos y una mayor eficiencia. (Ruiz, s.f.)

El programa **Microcrédito Emprendimiento en el Campo**, también es importante para la economía moderna. Los emprendedores son los agentes que crean nuevas empresas y modelos de negocio. Estas nuevas empresas pueden proporcionar nuevos empleos y oportunidades de crecimiento económico.

10.4 Política de Producción enfocadas en el programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:

Las principales políticas y líneas de acción de la estrategia productiva han sido:

a) Soberanía y seguridad alimentaria y nutricional: Debido a que muchas de las protagonistas han invertido en negocio de comideria, destace de cerdos y pollos para su venta para mejorar su condición familiar.

c) Desarrollo de la economía familiar, comunitaria, cooperativa y asociativa: Promueve el desarrollo de los emprendimientos para incrementar sus capacidades empresariales.

10.5 Economía Solidaria:

La economía social, también llamada economía solidaria, se refiere al conjunto de aquellas organizaciones de productores, consumidores, ahorristas, trabajadores, etc., que operan regidas por los principios de participación democrática en las decisiones, autonomía de la gestión y la primacía del ser humano sobre el capital. Las prácticas de estas organizaciones se circunscriben en una nueva racionalidad productiva, donde la solidaridad es el sostén del funcionamiento de las iniciativas, diferenciándose de la racionalidad capitalista que no es ni solidaria ni inclusiva. Por lo tanto, en este trabajo, se pretende realizar un análisis general del efecto de la políticas, programas y proyectos promovidas por el Gobierno de Reconciliación y

Unidad Nacional, (GRUN) que están contribuyendo a las transformaciones sociales en las familias de los beneficiarios de dichos programas.

En años recientes, el Gobierno de Nicaragua ha realizado un esfuerzo concertado para apoyar a la ESS (Economía Social y Solidaria). Un análisis del caso de Nicaragua nos brinda la oportunidad de valorar la contribución tanto de la ESS como de las políticas públicas relacionadas con la reducción de la pobreza, el empoderamiento de grupos subalternos y el desarrollo económico.

11) Caracterización del Programa:

11.1 Microcrédito en el Campo:

Transformar y fortalecer la economía familiar, ha sido el quehacer del MEFCCA, a través del emblemático Programa de Microcréditos para Emprendimientos en el Campo, con el objetivo que las familias puedan tener acceso a financiamiento para invertir, trabajar, mejorar sus ingresos y de esta manera prosperar en sus emprendimientos, dinamizando el desarrollo económico del país.

“El programa de Microcréditos emprendimiento en el Campo, de 2017 a 2022, ha capitalizado nacionalmente a 44,007 protagonistas organizados en 11,939 grupos solidarios, representados con un 79% protagonistas mujeres.” (MEFCCA, 2022)

11.2 Visión:

Este programa conduce al fomento y promoción de micronegocios para la zona rural de Carazo que carecen de garantías suficientes para acceder a los créditos de la banca comercial.

11.3 Misión:

Ser reconocidos como la instancia del modelo de gestión eficiente del estado que aporta valor agregado a los socios de los grupos solidarios.

11.4 Montos de los créditos del programa:

“Los préstamos son en grupos solidarios de 3 a 10 integrantes quienes en conjunto asumen el pago mismo y cumplirán con un bloque de capacitaciones. Los montos son:

- ✓ Entre C\$5,000.00 y C\$150,000.00
- ✓ De C\$5,000.00 a C\$60,000.00 se respaldan con garantía solidaria

- ✓ De 60,001.00 a C\$150,000.00 con garantía prendaria.

Con plazos desde 6 a 36 meses.” (MEFCCA, 2017)

11.5 Características del Programa:

1. El acceso directo, con tasas de intereses justas y mecanismos sencillos que permitirán financiar los pequeños negocios.

2. Se les da crédito sin fijarse en diferencias políticas de edad o religiosas. Su principal base son los grupos solidarios.

3. Coordinación con el MEFCCA, con cada crédito una capacitación sobre temas de Finanzas, Administración y Técnicas para mejorar sus pequeños negocios.”

4. No existen límites para la obtención de crédito.

5. Solo es necesario el pago del crédito e inmediatamente poder solicitar otro con el fin de consolidar el trabajo que se está haciendo y mantener estabilidad en la economía de las familias.”

Según las características del programa es el impulsar y mejorar los niveles de vida de las familias mediante créditos justos y capacitación para que el implemento de los créditos en pequeños negocios de las mujeres emprendedoras haga cambios y mejoras en sus negocios y contribuir a la economía del país.

11.6 Requisitos para Ingresar al Programa “Microcrédito en el Campo”:

- ✓ Mayores de 18 años
- ✓ Que tengan cedula de identidad vigente
- ✓ Que residan en barrios ubicados en zonas rurales

- ✓ Dispuestos a organizarse solidariamente en grupos 3 a 10 personas, que no habiten en la misma vivienda, no sean familiares y estén dispuestas a firmar el acta de compromiso.
- ✓ Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo.
- ✓ Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su Plan de Negocios.

11.7 Retos y avances del Programa “Microcrédito Emprendimiento en el Campo:

El principal reto del programa es que los beneficiados y sus familias desarrollen nuevas formas de autosostenibilidad económica mediante pequeños negocios, cada vez, más individuos se incorporan al programa microcrédito emprendimiento en el campo, puesto que la flexibilidad y la otorgación de microcréditos son más accesibles y se ha beneficiado a numerosa cantidad de personas que aprovechan esta oportunidad.

“Llevar este programa al campo es un reto importante ya que hay muchas personas que lo están demandando, al igual que buscar más financiamiento para cubrir esta demanda”.

Los microcréditos en el área rural son de gran importancia, ya que la principal actividad económica en el campo es la agricultura y esto ayudaría mucho a que la comunidad comience o incrementen su producción en los diferentes rubros del campo. Implementar este programa en el área rural es vital para muchos campesinos que necesitan un impulso mediante asesoramiento y apoyo económico a través de este programa social impulsado por el gobierno actual. “Importantes avances han tenido el programa hemos visto como poco a poco ha venido

avanzando, barrio a barrio beneficiando con créditos justos para que las poblaciones puedan tener su propio negocio y en mucho de los casos manejarlo desde sus hogares”.

Estos créditos han mejorado las condiciones de vida de manera significativa a muchas familias que han sido beneficiadas con estos microcréditos y esto ha sido el éxito del programa que hasta ahora ha continuado. Varias Individuos se incorporan al programa Microcrédito Emprendimiento en el campo debido a los beneficios que este da a los interesados en adquirir créditos y montar un nuevo negocio o mejorarlo en caso de las que ya tienen sus negocios.

11.8 Alcance del Programa:

El crédito ha sido llevado a los 8 municipios del departamento de Carazo lo que ha facilitado la atención hacia la población rural, pero también les han permitido aprovechar mejor el financiamiento recibido, porque no tienen que utilizar parte de sus ganancias en gastos de transporte para realizar sus pagos semanales.

Para muchas mujeres nicaragüenses incorporarse a grupos solidarios como los de Microcrédito Emprendimiento en el Campo les ha facilitado nuevas formas de sobrevivencia creando nuevos negocios y un alto grado de independencia de ellas mismas al formar parte de nuevos créditos, ya son muchas socias las que cuentan con dos o tres créditos lo que demuestra un gran paso para el programa. La cobertura del programa se expande cada vez más puesto que las mujeres demandan este microcrédito ofrecido por el gobierno actual de Nicaragua. El programa ha logrado un alcance positivo para muchas beneficiarias en varios municipios del país, por los beneficios que este trae a las socias.

11.9 inicios del programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:

Es importante destacar las diferentes etapas y procesos que el programa ha tenido durante los años anteriores:

“En el año 2007, se implementó el Programa Productivo Alimentario (PPA) mejor conocido como Hambre Cero, con el propósito de contribuir a la reducción de la pobreza en Nicaragua, a través de la entrega de animales y alimentos, insumos agrícolas, a nombre de las mujeres del campo, para que se convirtieran en productoras autosuficientes.” (MEFCCA, 2022)

Por medio de los resultados obtenidos con este programa productivo alimentario, se decide brindar créditos para que los beneficiarios de las Comunidades puedan tener un fácil acceso.

“En continuidad al PPA en el 2017, se crea el programa de microcréditos emprendimientos en el campo para que las pequeños y medianos negocios, productores o los que desean emprender puedan acceder a créditos.” (MEFCCA, 2022)

11.10 Relación del Plan Nacional de Desarrollo humano y el programa Microcrédito emprendimiento en el Campo:

Debido a que el programa ha tenido diferentes fases/etapas, es importante destacar el plan 2012-2016; el plan 2018-2021 y el plan 2022-2026 alineados con los propósitos de dicho programa:

Plan Nacional De Desarrollo Humano	Referencias Destacadas:	Objetivo de la Creación:
2012 – 2016	<p>Capítulo III: Punto 495 de la Estrategia productiva del GRUN (Pág. 107)</p> <p>Capítulo III: Punto 501 de la Estrategia productiva 2012-2016 (Pág. 108)</p> <p>Capítulo III: Punto 515 del Desarrollo de la economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa, Asociativa y MiPymes (Pág. 114)</p>	<p>El Programa Productivo Alimentario (PPA), mejor conocido como Hambre Cero, considerado uno de los programas más exitosos de la estrategia de seguridad y soberanía alimentaria, que permite alcanzar rápidamente la satisfacción alimentaria de los hogares pobres rurales, capitalizó a 100,000 mujeres campesinas pobres y sus familias.</p> <p>El fomento al desarrollo de la economía familiar, comunitaria, cooperativa y asociativa con la creación del Ministerio (Julio, 2012), es el pilar central de la estrategia productiva para este nuevo quinquenio.</p> <p>La pequeña producción rural en conjunto con la urbana, generan el 70% del empleo y el 40% del PIB de Nicaragua. Estos datos indican dos</p>

		<p>razones para impulsar el desarrollo familiar, comunitario y cooperativo: una es la importancia para las familias de emprender actividades económicas agrícolas y no agrícolas para su sustento, y la oportunidad de aumentar la producción, la productividad y los ingresos de las familias y comunidades nicaragüenses, que mejore y aumente la producción nacional, especialmente de alimentos, así como el excedente exportable.</p>
<p><i>2018 – 2021</i></p>	<p>Capítulo VII: acápite “D” Pequeña y Mediana Empresa, punto 1 (Pág. 29)</p> <p>Capítulo VII: acápite “D” Pequeña y Mediana Empresa, punto 2 (Pág. 29)</p>	<p>Fortalecer y transformar a la pequeña y mediana industria, promoviendo su formalización y registro, brindando capacitación, creando condiciones para el acceso a los mercados y fomentando el acceso al financiamiento.</p> <p>Promover el desarrollo de nuevos emprendimientos, así como las inversiones que incrementen las capacidades productivas.</p>

2022 - 2026

<p>Capítulo II: Logros en el Sector Agropecuario (pág. 46)</p>	<p>Como continuidad del PPA, a partir de 2017 se implementa la estrategia de atención a familias rurales mediante el programa de Microcréditos para pequeños negocios en el campo, con el objetivo de que las familias accedan a financiamientos para invertir, mejorar sus ingresos y prosperar.</p>
<p>Capítulo II: Financiamiento y capacitación para la micro y pequeña producción agropecuaria (Pág. 46)</p>	<p>Entre 2007–2020 se brindaron capacitaciones, asistencia técnica y transferencia de tecnologías a 136,069 protagonistas en promedio anual; con el objetivo de fortalecer sus conocimientos empresariales y capacidades para promocionar y comercializar productos.</p>

Tabla 3: Plan Nacional de Desarrollo Humano

12) Desarrollo del Subtema:

El estudio investigativo se desarrolló en 4 fases, como anteriormente mencionábamos en la metodología de la investigación.

12.1 Fase #1: Diagnóstico Previo

En la fase uno, luego de aplicar y analizar las encuestas, se generó un diagrama de Ishikawa mostrando las causas/problemáticas identificadas en los protagonistas en donde la cabeza del pescado es: *Análisis del impacto socioeconómico del programa microcrédito emprendimiento en el campo en el departamento de Carazo en el Período 2017-2022*, en dicha búsqueda se encontraron tres aspectos, los cuales son: *Problemas de mala gestión gerencial*, *problemas socio-culturales*, y *problemas tecnológicos*.

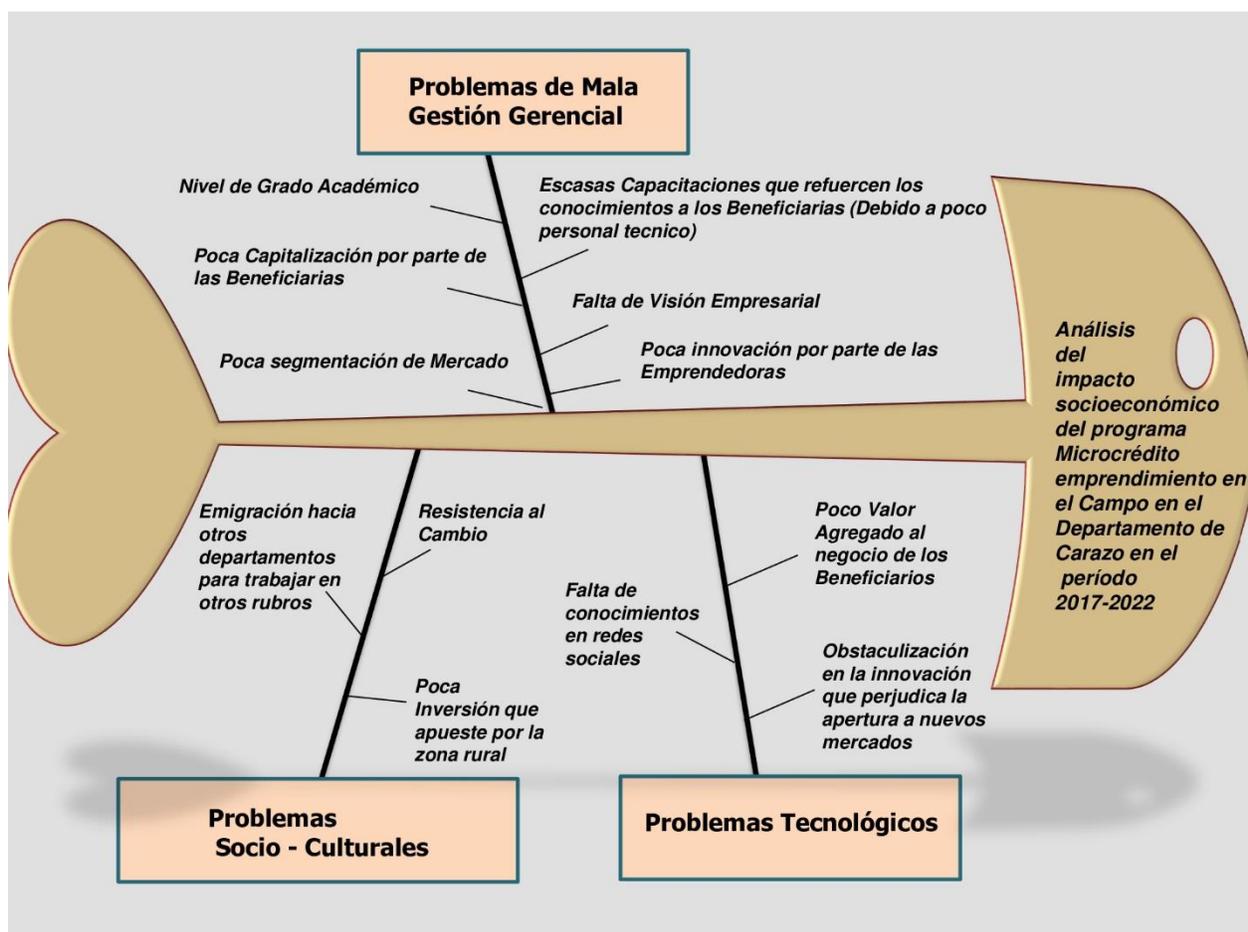


Ilustración 1: diagrama de Ishikawa

Posteriormente, se ingresó la primera encuesta al programa SPSS para conocer las frecuencias en las respuestas que brindaron los beneficiarios; en el análisis realizado a los 319 datos acerca del impacto socioeconómico del programa de microcrédito emprendimiento en el campo en el departamento de Carazo en el periodo 2017 -2022 se determinó lo siguiente:

Nivel Académico	%	Cada Cuanto recibió Capacitaciones	%
Secundaria	70	Día del Préstamo	72.81
Primaria	19.06	Mensual	12.50
Universidad	5.94	Semanal	8.13
Técnico	5	Quincenal	6.56
		Nunca	0
El negocio actualmente está funcionando			
NO	60.5		
SI	39.5		

Tabla 4: Situación previa



Ilustración 2: El Negocio Actualmente Está Funcionando

El 60.5% de los negocios creados y fortalecidos a través del ingreso al programa microcrédito emprendimiento en el campo en la actualidad ya no existen, son diversas las razones por las cuales los beneficiarios desintegraron sus negocios entre los que destacan: con un

24.5% por problemas familiares, el 18.8% desintegró su negocio al no saber administrarlo bien y el 17.2% no tenía tiempo para la mejora continua de su negocio, por lo que optaron por cerrarlo.

En un 72.81% de las respuestas de los encuestados expresan que solamente el día del préstamo recibieron capacitaciones, el 12.50% recibió mensualmente capacitaciones a cargo del técnico encargado del Municipio en que vivían. El nivel de escolaridad de los emprendedores en su gran mayoría es secundario, por consecuente, con 19.06% el nivel primario, solamente el 5.94% de los beneficiarios logró culminar la universidad, y el 5% tiene técnico.

Correlaciones

			Su negocio actualmente está funcionando	Cada cuanto recibió las capacitaciones	Cuál es su nivel académico
Rho de Spearman	Su negocio actualmente está funcionando	Coeficiente de correlación	1.000	-.181**	-.201**
		Sig. (bilateral)	.	.001	.000
		N	319	319	319
	Cada cuanto recibió las capacitaciones	Coeficiente de correlación	-.181**	1.000	.057
		Sig. (bilateral)	.001	.	.308
		N	319	319	319
	Cuál es su nivel académico	Coeficiente de correlación	-.201**	.057	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.308	.
		N	319	319	319

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 5: correlación de situación previa

“El coeficiente de correlación de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación de rango (dependencia estadística del ranking entre dos variables). Se utiliza principalmente para el análisis de datos. Mide la fuerza y la dirección de la asociación entre dos variables clasificadas.” (Parra, 2021) Un primer escenario permitió relacionar las variables siguientes: Nivel Académico, Frecuencia de capacitaciones y Permanencia del negocio en el mercado.

Mediante el Análisis de correlación de Spearman se cruzaron las variables: frecuencia de capacitación, nivel académico y permanencia del negocio en el mercado. Los resultados muestran que hubo poca capacitación; pues los usuarios del programa señalan en un contundente 72.81% haber recibido una sola vez capacitación (al momento de recibir el crédito). Al contar con menor cantidad de capacitación que fortalecieran los conocimientos de los emprendedores, se dificultó desarrollar el ciclo completo del crédito; además de dificultar el debido seguimiento, monitoreo, evaluación y recuperación del mismo.

Indagaciones posteriores del equipo investigativo, permitieron comprender que el equipo técnico de MEFCCA era reducido, limitando el debido seguimiento; así como la realización de las correspondientes capacitaciones. Hechos que impactaron como ya se mencionó en ciclo y recuperación del crédito.

Oportuno resulta explicar que, en relación directa con las variables mencionadas, se correlaciono también el nivel académico de los usuarios del crédito y la permanencia del negocio en el mercado. Los resultados muestran con un rotundo 89.06%, que el bajo nivel educativo de los usuarios afecto considerablemente la sobre vivencia de los negocios. Al no contar los beneficiarios con las condiciones educativas propicias para asimilar las capacitaciones. Incidiendo también este fenómeno en el ánimo y disposición de los beneficiarios para continuar con la actividad económica financiada.

12.2 Ventajas y Desventajas al ser parte del programa de microcrédito

Emprendimiento en el Campo:

Son muchos los beneficios que el Gobierno otorga a la población a través de este tipo de programa social, ya que está enfocado en personas que se le es difícil acceder a créditos

bancarios con altas tasas de interés; su principal objetivo es fomentar, capacitar, acompañar y promocionar las MiPymes en las zonas rurales de nuestro país con el fin de reducir las altas tasas de desempleo y pobreza.

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
No hay restricción de crédito	Intereses moratorios por atraso de pago
Tasas de interés del 5% anual con 4 meses de gracia	Aparecer en lista de morosos en otras entidades financieras
Historial crediticio sano	Utilización inadecuada del préstamo
Seguro (en momentos de emergencia tales como enfermedades, fallecimientos, etc.).	
En caso de fallecimiento del titular queda cancelada la deuda, para evitar dejar este compromiso a sus familiares.	
No necesitan Aval	

Tabla 6: Ventajas y desventajas del programa

A pesar de los beneficios brindados por este tipo de programa, muchos de los beneficiarios no aprovechan las oportunidades para lograr tener un crecimiento en sus negocios para la manutención de sus familias.

A través del muestreo de las 319 encuestas aplicadas a beneficiadas por el programa microcrédito emprendimiento en el campo, se encontró que un 60.5% de los negocios en la actualidad no están funcionando, y el 39.5% de los negocios siguen funcionando, por lo cual, a partir de aquí se trabaja con los 126 negocios que están funcionando.

12.3 Fase #2: Monitoreo de la situación actual:

De los negocios que actualmente están funcionando, en su mayoría son de crianza y destace de cerdo y pollo, producción y distribución de dulce de panela, y en menor medida son: pulperías, ventas de ropa usada y nueva, y venta de verduras.

GENERALIDADES

Como Conoció el programa	%	Nivel Académico	%
Recomendación de Coordinador de barrio	51.6	Secundaria	77.78%
Invitación del técnico	34.9	Primaria	8.73
Iniciativa propia	7.1	Técnico	8.73
Invitación de alcaldía	5.6	Universidad	4.76
Invitación del programa	0.8		
Razones por las que entró al programa		Obstáculos al iniciar el emprendimiento	
Por necesidad	63.49	Ningún Problema manifestó	66.67
Mejora de ingresos familiares	31.75	No tenía experiencia	33.33
Falta de empleo	4.76		

Tabla 7: generalidades

Correlaciones

			CONOCIO EL PROGRAMA	Cuál es su nivel académico	Cuáles fueron las razones por las que entro al programa	Cuáles fueron los obstáculos que tuvo al entrar al emprendimiento
Rho de Spearman	CONOCIO EL PROGRAMA	Coeficiente de correlación	1.000	.217*	.189*	.030
		Sig. (bilateral)	.	.015	.034	.735
		N	126	126	126	126
	Cuál es su nivel académico	Coeficiente de correlación	.217*	1.000	.063	-.038
		Sig. (bilateral)	.015	.	.482	.676
		N	126	126	126	126
	Cuáles fueron las razones por las que entro al programa	Coeficiente de correlación	.189*	.063	1.000	.229**
		Sig. (bilateral)	.034	.482	.	.010
		N	126	126	126	126
	Cuáles fueron los obstáculos que tuvo al entrar al emprendimiento	Coeficiente de correlación	.030	-.038	.229**	1.000
		Sig. (bilateral)	.735	.676	.010	.
		N	126	126	126	126

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 8: Correlación

En la tabla 7, se observan las generalidades de la investigación, que permiten brindar los medios de información, las razones por las que entraron al programa microcrédito emprendimiento en el campo los beneficiarios del Departamento de Carazo.

Según datos arrojados en las encuestas aplicadas a los beneficiarios del programa microcrédito emprendimiento en el campo el 51.6% conoció el programa por recomendación del coordinador del barrio, un 34.9% fue por invitación del técnico, por consecuente el 7.1% fue por iniciativa propia teniendo un interés para emprender. De acuerdo a los comentarios de los protagonistas el 63.49% manifestó que entro por necesidad, el 31.75% ingreso al programa para mejorar sus ingresos familiares lo cual contribuye a tener una mejor estabilidad económica en sus hogares, asimismo el 4.76% fue por la falta de empleo.

Otro dato a recalcar se relaciona con el nivel académico, donde el 77.78% de los encuestados solo cursó la secundaria y el 8.73% logró estudiar primaria, en tanto otra cantidad igualmente equivalente al 8.73% alcanzó un nivel técnico. Asimismo, desde el punto de vista de la escolaridad se observó que la situación académica actual de los beneficiarios es poco favorecedora.

Encontrándose frecuentemente situaciones en que los usuarios de los créditos, juegan distintos roles, siendo uno de ellos el ser el sustento del hogar desde edades muy tempranas lo que les limito enormemente la posibilidad de estudiar y desarrollar capacidades administrativas.

Los emprendedores pueden tener muchas ideas para formar un negocio, sin embargo, casi todos al principio suelen enfrentarse con obstáculos en el camino al éxito, de los encuestados el 66.67% expresó no haber tenido ningún problema y el 33.33% señaló como obstáculo no tener experiencia al iniciar su emprendimiento.

De acuerdo a las correlaciones arrojadas reflejan un positivismo en los diferentes indicadores presentados en la tabla de generalidades, el cual los beneficiarios han demostrado tener un efecto positivo en sus negocios gracias a los créditos brindados por la institución.

Se observa que influyó mucho que los beneficiarios no tuvieran un nivel académico superior que les abriera puertas a trabajos formales para ser partícipes del programa, por otra parte, las comunidades en las que estos se localizan no cuentan con centros de estudio, o con trabajos formales, por lo que el programa vino a brindarles una mano a sus finanzas a través del crédito para que estos emprendan y logren tener una entrada fija en sus hogares.

CAPACITACIONES

Tema de capacitación	%	Cada cuánto recibió capacitaciones	%
Financiera	45.24	Día del préstamo	63.49
Administrativa	25.40	Mensual	18.25
Técnica	15.08	Semanal	9.53
Visión Empresarial	14.28	Quincenal	8.73
Atención del técnico a beneficiarios (Escala 0-5)		Implementó lo aprendido en las capacitaciones	
5	48.75	SI	96.03
4	36.56	NO	3.97
3	9.69		
1	5		

Tabla 9: Capacitaciones

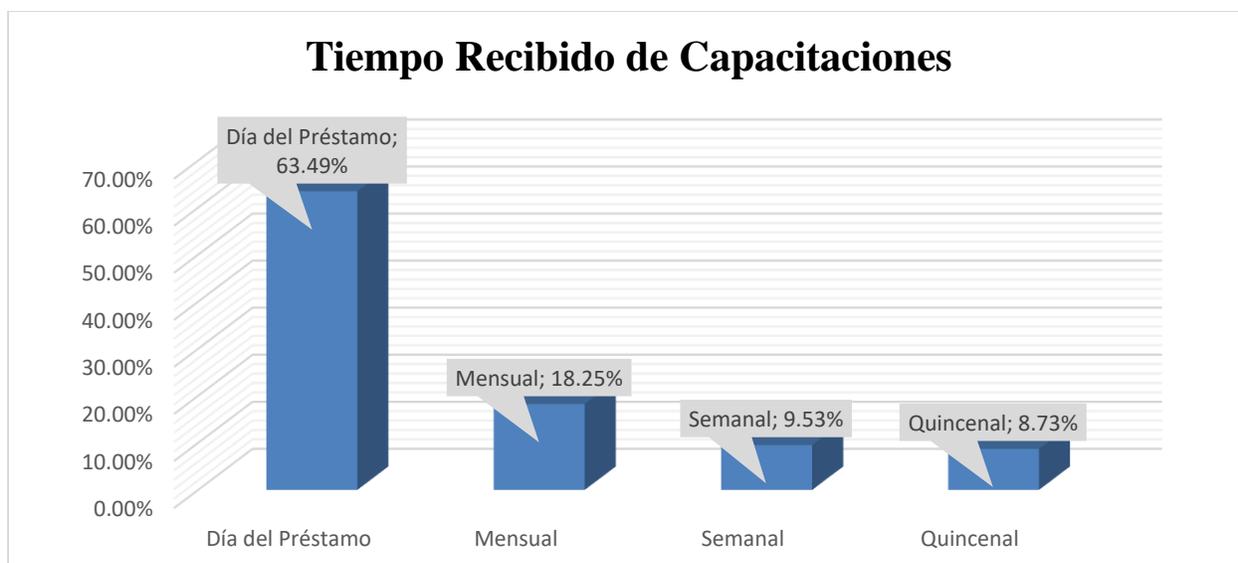


Ilustración 3: Tiempo Recibido de Capacitaciones

Los usuarios nos respondían con un 63.49% que solo el día del préstamo recibieron capacitaciones, el 18.25% las recibió mensualmente, el 9.53% semanalmente y el 8.73% quincenalmente.

Importante destacar que el técnico designado en cada Municipio se presentaba a dar las capacitaciones, pero que los usuarios no le dieron la importancia que éstas ameritan para la evolución y crecimiento continuo del negocio.

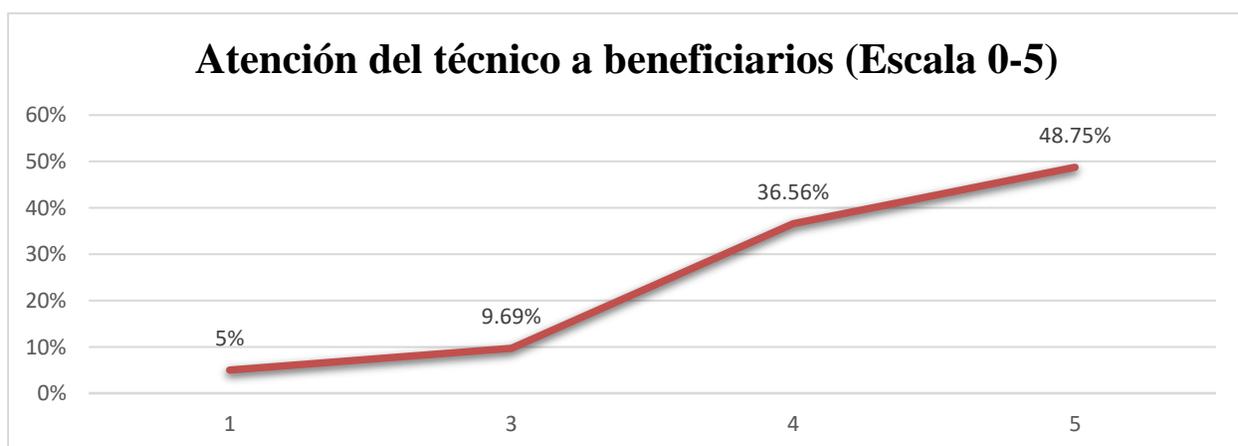


Ilustración 4: Escala de Atención de Técnico a Beneficiarios

Los usuarios destacan mucho la atención que recibieron del técnico que le brindaba las capacitaciones, solamente un 5% no cree haber recibido una buena atención del técnico, el resto de los beneficiarios comentaban que el técnico ha sabido responder a sus dudas, y que están satisfecho con el trabajo brindado.

Pero esta satisfacción comentada por los usuarios no se ve reflejada en el tiempo que estos le dedican a recibir las capacitaciones que el técnico brinda, unos comentaban que se les complica por la hora, otros porque no tenían interés en recibirlas.

Correlaciones

			Cada cuanto recibió las capacitaciones	cómo ha sido la atención del técnico	Tema de capacitaciones	implementación de las capacitaciones
Rho de Spearman	Cada cuanto recibió las capacitaciones	Coeficiente de correlación	1.000	.384**	-.015	-.075
		Sig. (bilateral)	.	.000	.867	.405
		N	126	126	126	126
	cómo ha sido la atención del técnico	Coeficiente de correlación	.384**	1.000	-.078	.075
		Sig. (bilateral)	.000	.	.385	.403
		N	126	126	126	126
	Tema de capacitaciones	Coeficiente de correlación	-.015	-.078	1.000	.277**
		Sig. (bilateral)	.867	.385	.	.002
		N	126	126	126	126
	Implementación de las capacitaciones	Coeficiente de correlación	-.075	.075	.277**	1.000
		Sig. (bilateral)	.405	.403	.002	.
		N	126	126	126	126

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 10: Correlación

Los encuestados aseguraron haber recibido capacitación durante su participación en el programa; un 63.49% la recibió el día del préstamo, por otra parte, respondió que el 18.25% fue mensual, un 9.53% semanal y 8.73% quincenal. De las capacitaciones brindadas por el

MEFCCA, el 96.03% de los encuestados aseguraron haber implementado lo aprendido mientras que un 3.97% señalaron que no.

De las capacitaciones brindadas dentro de los lineamientos que brinda la institución está la parte financiera la cual el 45.24% de los afiliados mencionaron haber recibido, la parte administrativa con 25.40%, el aspecto técnico un 15.08% y la visión empresarial un 14.29%.

Por lo tanto, de acuerdo al análisis de Spearman en lo que se refiere a las capacitaciones y a la escala del técnico es significativa debido a que la mayoría de los protagonistas recibieron las capacitaciones ya que es un requisito obligatorio para poder otorgarle el crédito, a la vez de acuerdo con la atención brindada por la institución refleja una correlación positiva siendo menor al 1% lo cual es de gran utilidad los conocimientos brindados por los técnicos hacia las protagonistas.

Algo que influye mucho es la atención que el técnico designado por la institución brinda a los emprendedores, ya que esto también los motiva a ser partícipes de las capacitaciones, y de esta manera aprender nuevas formas de diversificar sus productos; por otro lado, con un 99% de confianza podemos decir que el tema impartido por los técnicos designados, influye de manera moderada en la implementación de estos temas aprendidos en los negocios, y la forma en que se les brinda dichas capacitaciones es un factor importante, ya que se debe de impartirles con un lenguaje sencillo para que ellas comprendan y apliquen lo aprendido.

CRECIMIENTO DEL NEGOCIO

Porcentaje de aumento del negocio	%	Cuantificar el crecimiento	%
20	47.62	Mejora en ganancia	73.81
10	33.33	Incremento en venta	17.46
30	15.87	Compra de materia prima	7.14
50	2.38	Aumento de capital	1.59
40	0.80		
El negocio es la fuente principal de ingresos		Participación en programa ha permitido crecer empresarialmente	
SI	53.17	SI	76.19
NO	46.83	NO	23.81
¿Cuál es la fuente principal de ingresos?			
Apoyo Familiar	89.83		
Pensión	10.17		

Tabla 11: Crecimiento Económico

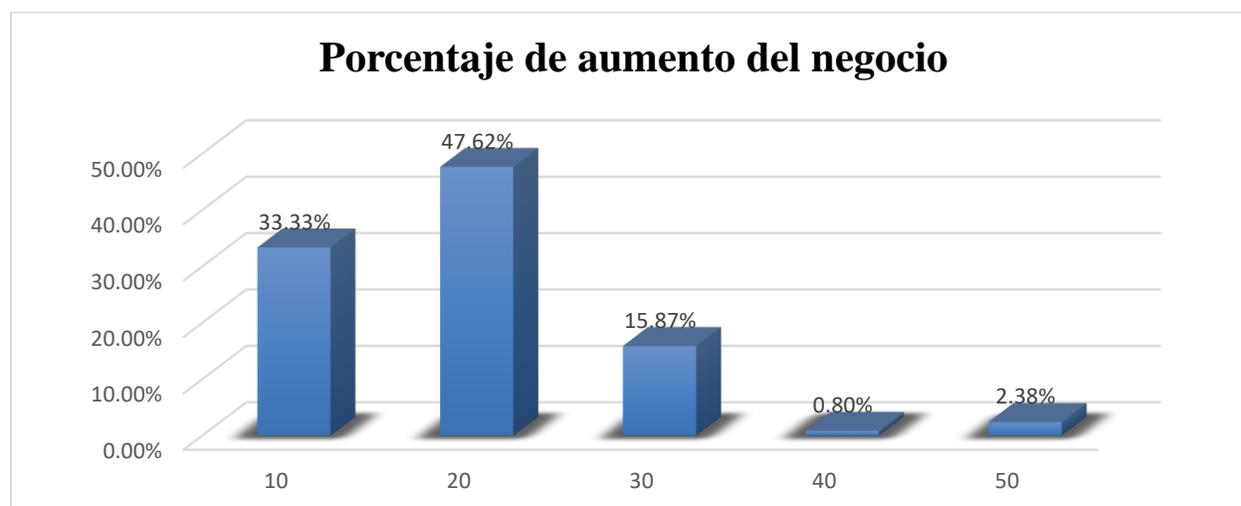


Ilustración 5: Porcentaje de Aumento del Negocio

Un 47.62% de los usuarios comenta que el crédito les ha venido a aumentar un 20% sus emprendimientos, por otro lado, el 33.33% de los beneficiarios respondió que sus negocios aumentaron un 10%, el 15.87% de los protagonistas comentaba que el crédito les ayudó a aumentar un 30%, y por un porcentaje mejor respondieron con 0.80% de los usuarios que crecieron un 40% y el 2.38% aumentó un 50%.

Influye mucho el rubro, la localización, la atención que brindan en sus negocios, el uso que le dan a las entradas monetarias que captan en sus negocios para que sus negocios tengan un crecimiento continuo, por lo que en la gráfica puede observarse las diferentes variaciones que presenta.

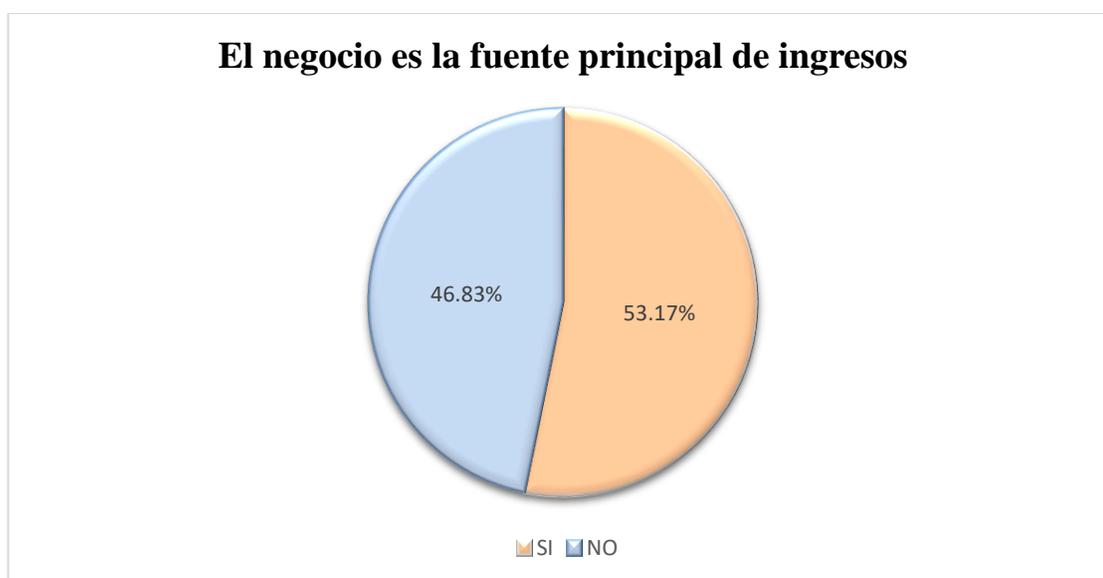


Ilustración 6: Negocio como fuente principal de ingresos

Un 53.17% de los usuarios tiene como fuente principal de ingresos su emprendimiento, por lo que las ganancias obtenidas están divididas en gastos personales y en la reinversión a como se observa en la Ilustración 11: Reinversión o Gastos Personales y asimismo el poco crecimiento de negocio presentado en la Ilustración 5: Porcentaje de Aumento del Negocio.

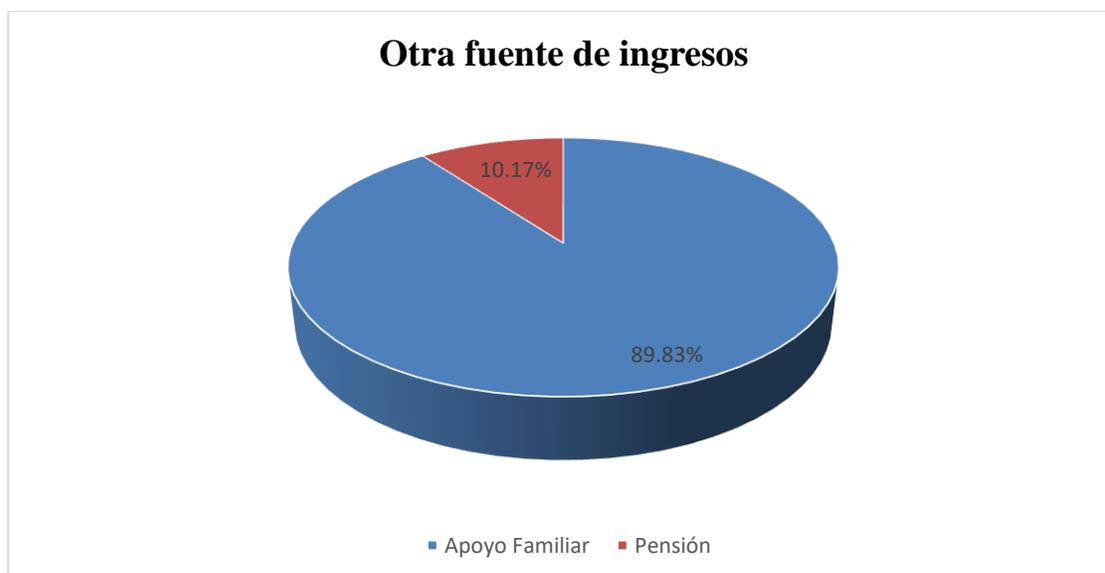


Ilustración 7: Otra fuente de ingresos

El 46.83% de los beneficiarios que no tienen como fuente principal su negocio, comentan que reciben el apoyo familiar, a través del salario de su esposo, papá o mamá; por lo que tienen más accesibilidad a reinvertir más dinero en sus negocios; el 10.17% de los usuarios tienen como fuente principal la pensión que reciben.

Correlaciones

			El programa en que porcentaje ha aumentado el tamaño del negocio	Su participación en el programa le ha permitido crecer empresarialmente	Como puede cuantificar su crecimiento	El negocio es la fuente principal de sus ingresos	Cuáles son las fuentes principales de ingresos
Rho de Spearman	El programa en que porcentaje ha aumentado el tamaño del negocio	Coeficiente de correlación	1.000	-.417**	-.476**	-.118	-.199
		Sig. (bilateral)	.	.000	.000	.190	.131
		N	126	126	126	126	59
	Su participación en el programa le ha permitido crecer empresarialmente	Coeficiente de correlación	-.417**	1.000	-.175	-.039	.044
		Sig. (bilateral)	.000	.	.050	.664	.743
		N	126	126	126	126	59
	Como puede cuantificar su crecimiento	Coeficiente de correlación	-.476**	-.175	1.000	.193*	.281*

	Sig. (bilateral)	.000	.050	.	.031	.031
	N	126	126	126	126	59
El negocio es la fuente principal de sus ingresos	Coeficiente de correlación	-.118	-.039	.193*	1.000	.
	Sig. (bilateral)	.190	.664	.031	.	.
	N	126	126	126	126	59
Cuáles son las fuentes principales de ingresos	Coeficiente de correlación	-.199	.044	.281*	.	1.000
	Sig. (bilateral)	.131	.743	.031	.	.
	N	59	59	59	59	59

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Tabla 12: Correlación

“Cuando los bienes y servicios de una nación o lugar determinado aumentan de manera sostenida en un período concreto de tiempo se considera que existe crecimiento económico. Se trata de un término fundamental en economía que está directamente relacionado con el progreso y la mejora de la calidad de vida de una sociedad.” (Morales, 2020)

El crecimiento económico es el punto de partida del desarrollo económico. Tanto a nivel macroeconómico como microeconómico. El asunto radica en que no puede haber desarrollo si no hay condiciones económicas para desarrollarse; es decir más y mejor producción, mayor nivel de empleo, más ingresos y más ganancias.

Es importante recalcar antes de entrar al análisis detallado de los números, que, al fortalecerse las condiciones microeconómicas, se mejora el tejido microeconómico y se fortalecen las condiciones antecedentes al crecimiento macroeconómico. Es decir, el tejido microeconómico, es la garantía del crecimiento macroeconómico; y de la distribución de los ingresos generadores del desarrollo, al fortalecer distintos aspectos de la economía, como se plantea el programa objeto de investigación.

Otro aspecto importante a abordar, es la limitante que han tenido los usuarios del programa, el cual es ha permitido garantizar capital de trabajo, que antes del crédito para ellos había sido muy difícil lograr esa condición. La cual permitido buenos resultados.

De los 126 negocios activos el 23.81% respondió que no han visto un crecimiento económico debido al mal manejo de los fondos dados por el programa. En cambio, el 76.19%; tuvo un progreso de mejora ya que al tener una mayor administración de los recursos generan mayor ingresos y economía a sus negocios. Ahora se puede decir que el 73.81% les ha permitido tener mejorar sus ganancias, el 17.46% han incrementado sus ventas debido a los diferentes montos de los créditos brindados, y un 7.14% han comprado materia prima.

Un 53.17% de los usuarios comentaron que la fuente principal de sus ingresos son los negocios creados y fortalecidos a través del crédito y el 46.83% tiene otros ingresos extras aparte de sus emprendimientos tales como: apoyo familiar que refleja un índice de 89.83%, y un 10.17% respondió que a través de su pensión se ayudan económicamente, lo cual cumple el propósito del plan nacional de desarrollo humano del 2018-2021 de promover la generación de trabajo por cuenta propia.

La manera de medir el crecimiento empresarial en los negocios es descrita por medio de una serie de opciones que se plantearon en las encuestas: el 47.62% de los usuarios manifestó tener crecimiento del 20% en sus negocios. El 33.33% incrementaron en un 10% y el 15.87% de los encuestados reconoció que mejoro en un 30%.

Con un 99% de confianza, el análisis de Spearman señala que las correlaciones entre el porcentaje de aumento del negocio y la participación en el programa es negativa, ya que ambas influyen entre sí. Para determinar si es positivo o negativo el impacto que tuvo el crédito

brindado en sus hogares. Es importante destacar que las alzas de precio en la canasta básica afectan directamente en el crecimiento de los negocios.

Los beneficiarios pueden cuantificar su crecimiento mediante el nivel de ingresos de los negocios, ya que en su mayoría subsisten con lo obtenido del negocio; y los que tienen otro nivel de ingreso, ocupan las ganancias al 100% en la reinversión de sus productos.

12.4 Fase #3: Gabinete de análisis en los negocios

Concluida la segunda fase del monitoreo de la situación actual, se procedió a analizar los resultados acerca del negocio con el fin de reconocer las debilidades.

NEGOCIO			
Porcentaje de Ganancia anual	%	Escala de mejora post programa	%
0 – 19	70.64	3	40.48
20 – 39	27.78	4	37.30
40 - 59	0.79	5	22.22
60 - 79	0.79		

Tabla 13: negocio

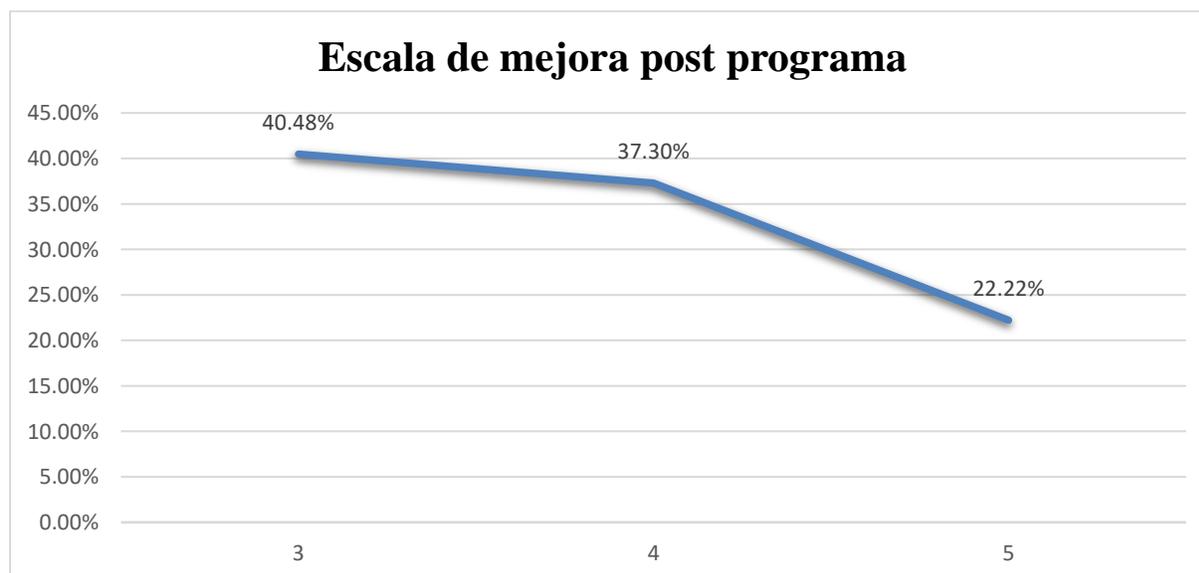


Ilustración 8: Escala de mejora post programa

Los negocios implementados y fortalecidos a través del crédito recibido tuvieron una mejora significativa, un 40.48% de los usuarios respondió que su negocio incrementó en un 3 de

la escala, por consecuente el 37.30% de los beneficiarios dieron una puntuación de 4 a su crecimiento post programa, y el 22.22% de los emprendedores le dio el puntaje máximo (5) a su crecimiento.

En su mayoría el crédito recibido fue implementado para la creación de los emprendimientos, por lo que muchas personas supieron aprovechar la oportunidad de crecimiento que la institución les brindó.

Correlaciones

		En la escala del cero al cinco, el 0 indica no ha mejorado nada, 5 ha mejorado totalmente indique donde se ubica		Qué porcentaje de ganancia obtiene su negocio actualmente	
Rho de Spearman	En la escala del cero al cinco, el 0 indica no ha mejorado nada, 5 ha mejorado totalmente indique donde se ubica	Coeficiente de correlación	1.000		.302**
		Sig. (bilateral)	.		.001
		N	126		126
	Qué porcentaje de ganancia obtiene su negocio actualmente	Coeficiente de correlación	.302**		1.000
		Sig. (bilateral)	.001		.
		N	126		126

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 14: Correlación

El 70.64% de los usuarios tienen un indicador de ganancia anual entre el 1 al 19%, un 27.78% de los emprendedores tienen beneficios entre el 20 y el 39%, en un 0.79% consideran que obtienen de sus negocios anualmente en una escala del 40% -79%. Infiere mucho en que rubro invirtieron el crédito brindado con los niveles de ganancia, ya que en ciertos rubros es más fácil poder ver la ganancia, pero en otros, como por ejemplo en la siembra, hasta que no recojan la cosecha, no pueden ver el dinero invertido; por lo que es importante enseñarles a diversificar en sus emprendimientos, para que, en esa brecha de siembra, puedan obtener ganancias en otro rubro. Por que como equipo de investigación se recomienda intensificar y para ello es posible

diversificar las actividades económicas de forma que obtengan una economía más ágil y mejor estructurada.



Ilustración 9: Acto Económico

El programa ha venido a mejorar la condición de las familias en la generación de empleo, así como también en el fortalecimiento de los negocios existentes; los beneficiarios expresan en un 40.48% que han mejorado en una escala del 3%, seguidamente de un 37.30% indican que han aumentado en un 4%; y el 22.22% refleja que el 5% ha tenido un desarrollo satisfactorio.

Importante considerar que tienen una correlación significativa, debido a que la economía solidaria ha venido a aportar a muchas familias a través de las diferentes instituciones gubernamentales, ya que busca apoyar a las personas que no pueden optar por un empleo formal,

debido a su nivel académico, brindándoles una oportunidad a través de estos programas una segunda oportunidad para su crecimiento y desarrollo personal y familiar.

Los beneficiarios han visto una mejora en sus negocios a través del crédito brindado, y esto se ve reflejado en los porcentajes de ganancia que obtienen anualmente en su negocio; ya que con el préstamo pudieron comprar los insumos necesarios para iniciar su emprendimiento, y en gran parte, los beneficiarios tienen canales de distribución establecidos, por lo que no les resulta difícil la generación del dinero para fortalecer y diversificar sus negocios y a la vez, tener un aporte fijo en sus hogares.

VOLUMEN DE VENTAS EN C\$

Antes del programa	%	Despues del programa	%
0 – 499	53.2%	0 – 499	0%
500 – 999	28.5%	500 – 999	29.37%
1,000 – 1,499	2.4%	1,000 – 1,499	22.23%
1,500 – 1,999	14.3%	1,500 – 1,999	12.66%
2,000 – 2,499	1.6%	2,000 – 2,499	15.07%
2,500 – 2,999	0%	2,500 – 2,999	0.79%
3,000 – 3,499	0%	3,000 – 3,499	10.32%
3,500 – 4000	0%	3,500 – 4000	9.56%

Tabla 15: volumen de ventas

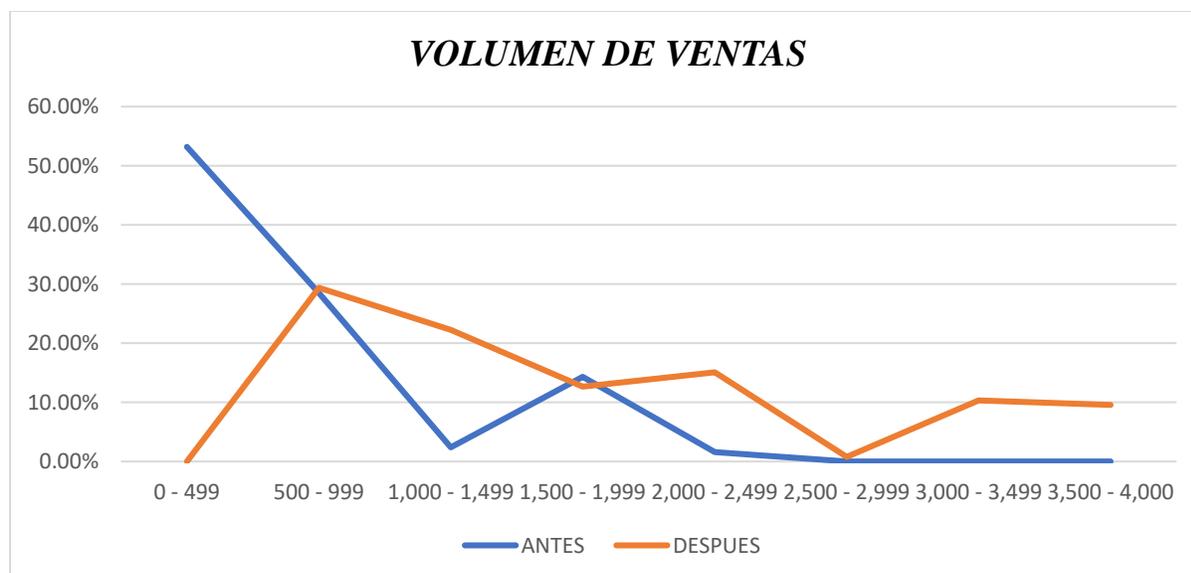


Ilustración 10: Gráfica Volumen de Ventas

De acuerdo a la gráfica, el volumen de ventas de los beneficiarios incrementó después de ingresar al programa, reflejando en la línea azul representada por el antes inicialmente un 0%, ya que la mayoría de los negocios iniciaron con el crédito, por consiguiente, luego de haber obtenido el crédito tuvieron un porcentaje del 53.2%, cumpliéndose así el propósito del programa que es la generación de empleo y la reducción de la pobreza, ya que a como se refleja en la gráfica siguiendo la línea naranja que es el después del programa, esta mantiene siempre el crecimiento económico en un porcentaje mayor al del antes del programa.

REINVERSIÓN O GASTOS PERSONALES

REINVERSIÓN	%	GASTOS PERSONALES	%
20	0.79%	20	8.73%
30	24.60%	30	3.97%
40	7.94%	40	20.63%
50	40.48%	50	40.48%
60	13.49%	60	0.79%
70	3.97%	70	24.60%
80	8.73%	80	0.79%

Tabla 16: Reinversión o gastos personales

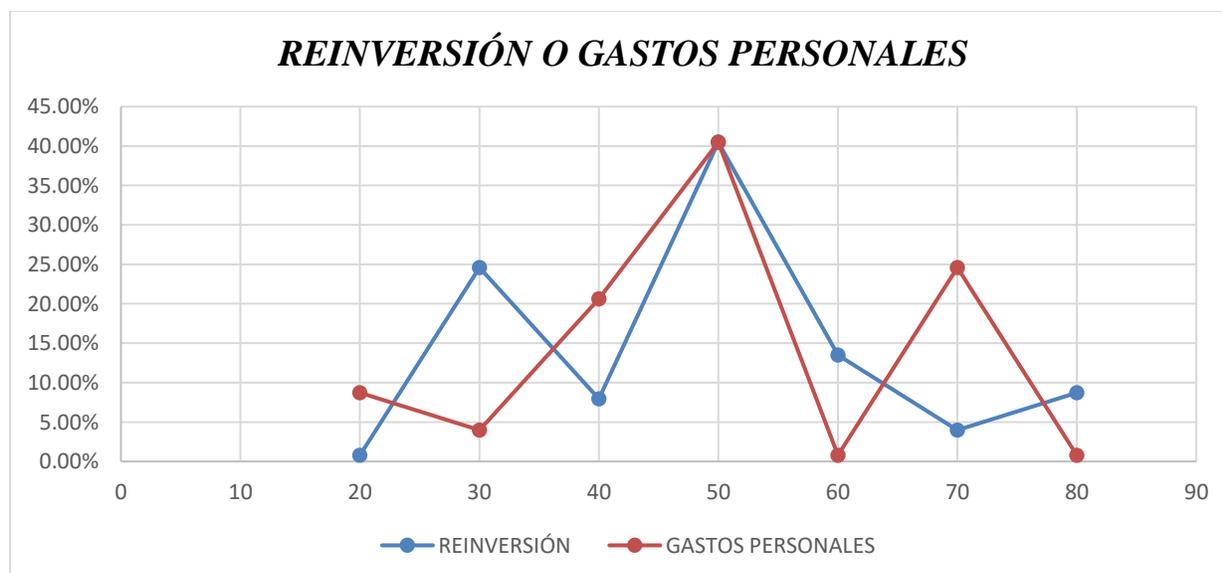


Ilustración 11: Reinversión o Gastos Personales

La gráfica nos indica que los beneficiarios en un 40.48% destinan la mitad del dinero obtenido de los emprendimientos en reinversión y la otra mitad para sus gastos personales, a su vez, según la tendencia de las líneas, los usuarios destinan más porcentaje a sus gastos personales, que para invertir y lograr ver avances en sus emprendimientos, por lo que al final estas decisiones terminan debilitando sus negocios, y no permitiéndoles tener un crecimiento continuo, que les ayude a pasar a una mejor situación económica.

Se observa el cumplimiento de la teoría general en la propensión de consumo de John Maynard Keynes, él estudió la propensión de consumo y como esta variable afecta a la economía en general. Esta variable mide cuanto aumenta el consumo de una persona cuando su renta disponible incrementa en una unidad: una propensión a consumir más. Esto indica que la persona está dispuesta a pagar más, mientras que si baja tiene una mayor propensión a ahorrar más.

Correlaciones

			Cuál es su volumen de ventas antes del programa	Cuál es su volumen de ventas después del programa	Qué porcentaje usa para cubrir gastos personales o familiares	Qué porcentaje usa para reinversión en el plan de ampliar su emprendimiento
Rho de Spearman	Cuál es su volumen de ventas antes del programa	Coeficiente de correlación	1.000	.333**	-.187*	.114
		Sig. (bilateral)	.	.000	.036	.205
		N	126	126	126	126
	Cuál es su volumen de ventas después del programa	Coeficiente de correlación	.333**	1.000	-.326**	.371**
		Sig. (bilateral)	.000	.	.000	.000
		N	126	126	126	126
	Qué porcentaje usa para cubrir gastos personales o familiares	Coeficiente de correlación	-.187*	-.326**	1.000	-.879**
		Sig. (bilateral)	.036	.000	.	.000
		N	126	126	126	126
	Qué porcentaje usa para reinversión en el plan de ampliar su emprendimiento	Coeficiente de correlación	.114	.371**	-.879**	1.000
		Sig. (bilateral)	.205	.000	.000	.
		N	126	126	126	126

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Tabla 17: Correlación

Los usuarios comentan en un 53.2% que el programa vino a crear sus negocios, y a beneficiarlos con una fuente de ingresos, y a través de esto han crecido y mejorado sus ganancias, el 46.8% de los usuarios respondían que tenían ya creado el negocio, pero que el programa fortaleció y les ayudó a diversificar sus productos; la mayoría de los negocios inició a través del crédito, por lo que en un 99% de confianza se puede ver que aumentó moderadamente el volumen de ventas después de haber obtenido el crédito, y que este aumento les vino a beneficiar en diferentes aspectos económicos y familiares.

Sin embargo, con los créditos brindados tuvieron una disminución del 0% en las proyecciones del 0-499; esto debido a situaciones como la pandemia en el cual los protagonistas

tuvieron una recesión durante el transcurso de la crisis sanitaria. No obstante, el 23.37% evidenció un desarrollo de 500-999, por otro lado, los emprendimientos tuvieron una progresión del 22.37%,12.66% y del 15.07% reflejando rendimientos económicos de 1000 -2,499.

El 40.48% de los usuarios reflejan que el 50% lo utiliza para la reinversión de sus negocios, así mismo el 24.60 indica que el 30% a través de la reinversión ha incrementado en sus niveles de ingresos esto por causas muy variadas, desde el aumento en el número de clientes atendidos hasta el incremento en sus niveles de venta y producción, a su vez también influye que, en diversos rubros, aumenta el auge en diferentes temporadas, mientras que, en otras, disminuyen sus ganancias.

Cabe señalar que hay un índice del 40.48% el cual es para gastos personales teniendo en cuenta que perciben ingresos que son muy bajos, y esto no les permite suplir las necesidades del hogar, además el 24.60 y el 20.63 nos reflejan que el 70% y 40% de los beneficiarios utilizan las ganancias para suplir otras necesidades por lo cual no hacen un buen uso del crédito.

ALCANZÓ SUS PROPÓSITOS

	0	1	2	3	4	5
Aumento de Ventas	0.79%	0%	0%	52.38%	21.43%	25.40%
Diversificación de Productos	0.79%	0%	15.87%	26.98%	21.43%	34.92%
Fortalecimiento de negocios existente	0.79%	0%	13.48%	28.57%	22.22%	34.82%
Ampliación en la infraestructura	0.79%	0%	22.22%	23.02%	29.37%	24.60%
Aumento en volumen de producción	0.79%	0.79%	0%	42.06%	21.43%	34.92%
Mayor mercado	0.79%	0%	0%	43.65%	20.63%	34.92%
Mejora de ingresos	0.79%	0%	0%	39.68%	22.22%	37.30%

Tabla 18: Propósitos

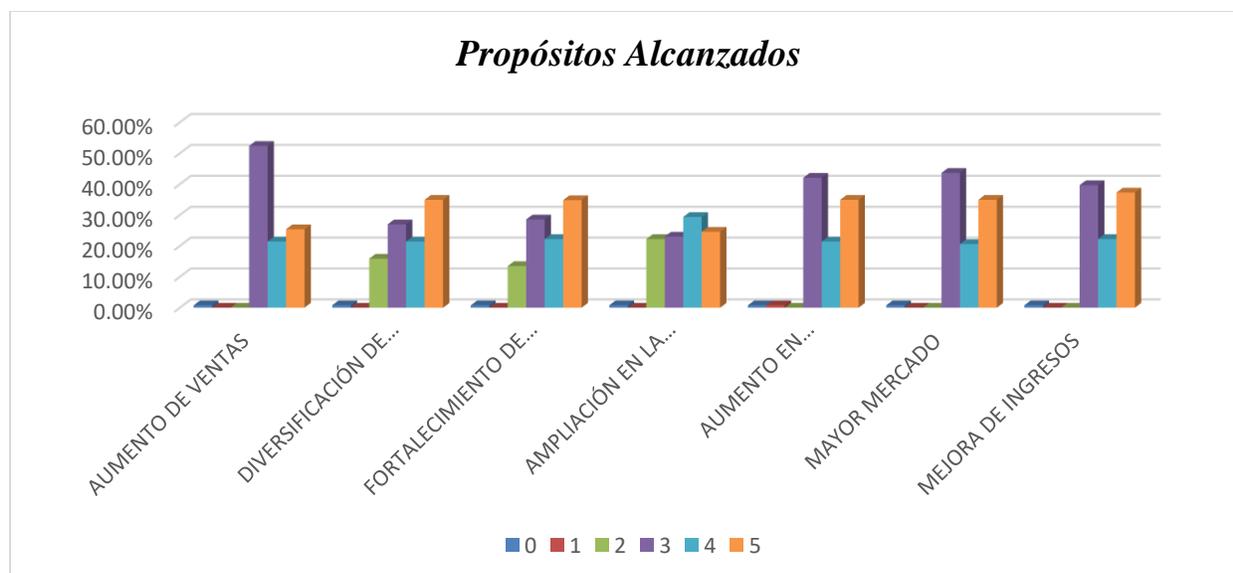


Ilustración 12: Propósitos Alcanzados

Con los resultados obtenidos mediante las encuestas aplicadas, pudimos ver el comportamiento en los diferentes propósitos alcanzados, donde se observan las variaciones en los distintos ítems.

Se puede observar que los negocios alcanzaron alrededor de un 60% en aumento de ventas, en un 34.92% de los emprendimientos pudieron diversificar sus productos o servicios, asimismo en un 34.82% se fortalecieron los negocios de los beneficiarios, el 29.37% corresponde a la ampliación de la infraestructura del negocio, un 42.06% logró el aumento en el volumen de producción, con un 43.65% los negocios lograron obtener un mayor mercado, y con un 39.68% mejoraron sus ingresos.

Correlaciones

			Aumento de Ventas	Diversificación del producto o servicio	Fortalecimiento de los negocios existentes	Ampliación en la infraestructura	volumen de producción	Mayor Mercado	Mejora de ingresos
Rho de Spearman	Aumento de Ventas	Coefficiente de correlación	1.000	.825**	.782**	.840**	.824**	.862**	.844**

	Sig. (bilateral)	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Diversificación del producto o servicio	Coefficiente de correlación	.825**	1.000	.900**	.915**	.962**	.900**	.861**
	Sig. (bilateral)	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Fortalecimiento de los negocios existentes	Coefficiente de correlación	.782**	.900**	1.000	.900**	.913**	.906**	.888**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Ampliación en la infraestructura	Coefficiente de correlación	.840**	.915**	.900**	1.000	.881**	.852**	.802**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Aumento en el volumen de producción	Coefficiente de correlación	.824**	.962**	.913**	.881**	1.000	.931**	.872**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Mayor Mercado	Coefficiente de correlación	.862**	.900**	.906**	.852**	.931**	1.000	.952**
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	126	126	126	126	126	126	126
Mejora de ingresos	Coefficiente de correlación	.844**	.861**	.888**	.802**	.872**	.952**	1.000
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	126	126	126	126	126	126	126

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 19: Correlación

En gran parte de los propósitos mencionados en la tabla 17: Propósitos, podemos ver que los beneficiarios puntuaron de 3 a 5 los ítems mencionados, lo que significa que tuvieron un impacto positivo en sus negocios, y que lograron cumplir sus metas propuestas, muchos de ellos compartían que tienen metas para largo plazo, en donde desean comprar maquinaria que les

facilite los procesos productivos de sus negocios, otros planean emprender en otro rubro, en la ampliación del local y en traer más mercancía para distribuir a más gente.

La actividad empresarial y la tecnología están estrechamente vinculadas hoy en día; la mayor parte del tiempo, los emprendedores no le dan el valor que la tecnología tiene para el crecimiento del negocio, por lo que pierden oportunidades de mejora continua en sus emprendimientos.

“La capacitación tecnológica que recibe un emprendedor debería ir más allá del simple uso de tecnologías aisladas. Debería ser orientada a la satisfacción de necesidades específicas que actúen sinérgicamente para el cumplimiento de sus objetivos empresariales.” (Roque, Salinas, López, & Herrera, 2017)

Se observa que en un 99% de confianza los ítems mencionados en la tabla 17: Propósitos tienen una relación muy alta entre ellos, que al alcanzar mejorar la infraestructura/tecnología del negocio, significa que hay un lugar más amplio para que más mercancía o personas lleguen, por lo que fortalecerán el negocio, a la misma vez que mejorará su ingreso, obtendrán mayor alcance de mercado y de ventas; esto impacta positivamente en los negocios y a su vez, confirma que se cumplen los propósitos del programa y del Plan Nacional de Desarrollo.

PERSONAL CONTRATADO

Cantidad de personas laborando	%	Tipo de capacitación dada al personal	%
1	96.83	Ninguna	98.42
2	2.30	Financiera	0.79
3	0.87	Técnica	0.79
Estructura financiera			
Personal	96.83		
Familiar	3.17		

Tabla 20: Personal Contratado

Correlaciones

			Como está conformado la estructura financiera de su negocio con respecto al capital	Cuántas personas laboran en tu negocio	qué tipo de capacitación ha brindado al personal
Rho de Spearman	Como está conformado la estructura financiera de su negocio con respecto al capital	Coeficiente de correlación	1.000	1.000**	-.701**
		Sig. (bilateral)	.	.000	.000
		N	126	126	126
	Cuántas personas laboran en tu negocio	Coeficiente de correlación	1.000**	1.000	-.696**
		Sig. (bilateral)	.000	.	.000
		N	126	126	126
	qué tipo de capacitación ha brindado al personal	Coeficiente de correlación	-.701**	-.696**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.000	.
		N	126	126	126

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 21: Correlación

En un 96.83% de los encuestados comentan que trabajan solamente ellos, mientras que un 2.30% y un 0.87% tienen un negocio familiar donde laboran con un hijo, madre, esposa, amigo. Este 3.17% que tiene contratado personal, ha brindado a su personal capacitaciones financieras y técnicas ellos mismos para que su personal maneje cómo funciona el local.

En su mayoría, los beneficiarios desempeñan todas las actividades de sus emprendimientos, por lo que la correlación entre la estructura financiera y tipo de capacitación brindada al personal será negativa, ya que solo un 3.17% tiene personal contratado, por lo que estas 3 variables influyen para que el resultado sea negativo; por lo que al no tener personal no brindaran ellos, u otra institución capacitaciones al personal.

Esta variante de tener personas a su cargo es lo que impulsa a las protagonistas a querer salir adelante para poder brindarles mejores oportunidades de estudios, mejores condiciones en la calidad de vida y tratar de satisfacer al menos todas sus necesidades básicas.

PRÉSTAMO

Escala de cuanto lleva pagado	%	Está al día con sus cuotas	%
5	53.68	SI	61.90
3	20.94	NO	38.10
2	15.66		
4	9.72		

Tabla 22: Préstamo

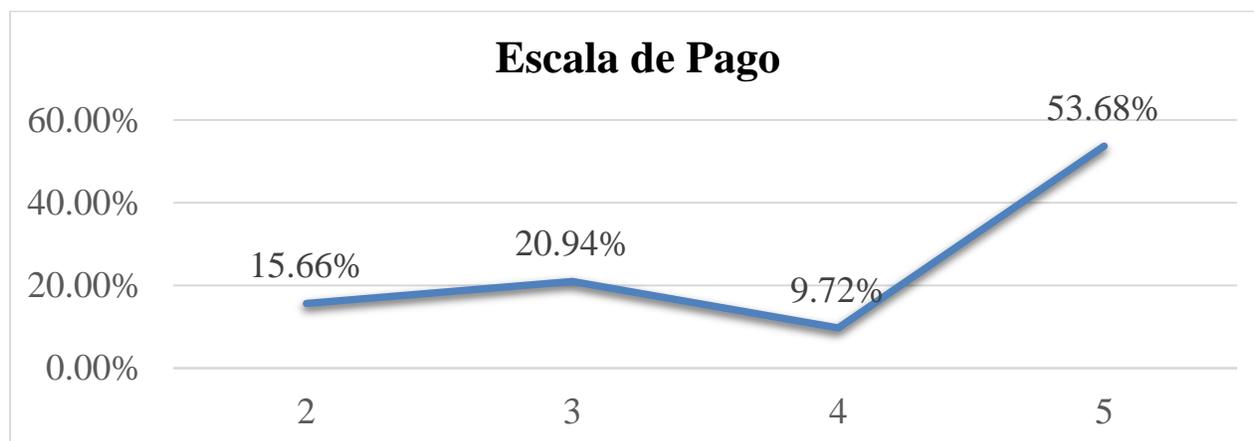


Ilustración 13: Escala de Pago

Con un 53.68% los beneficiarios respondían que han pagado en su totalidad el crédito recibido, el 20.94% está a mitad de cumplir con sus cuotas, esto debido a problemas familiares, inconvenientes inesperados; el 15.66% nos expresaban que llevaban el 40% del crédito recibido, pero que deseaban poder pagar el monto en su totalidad.

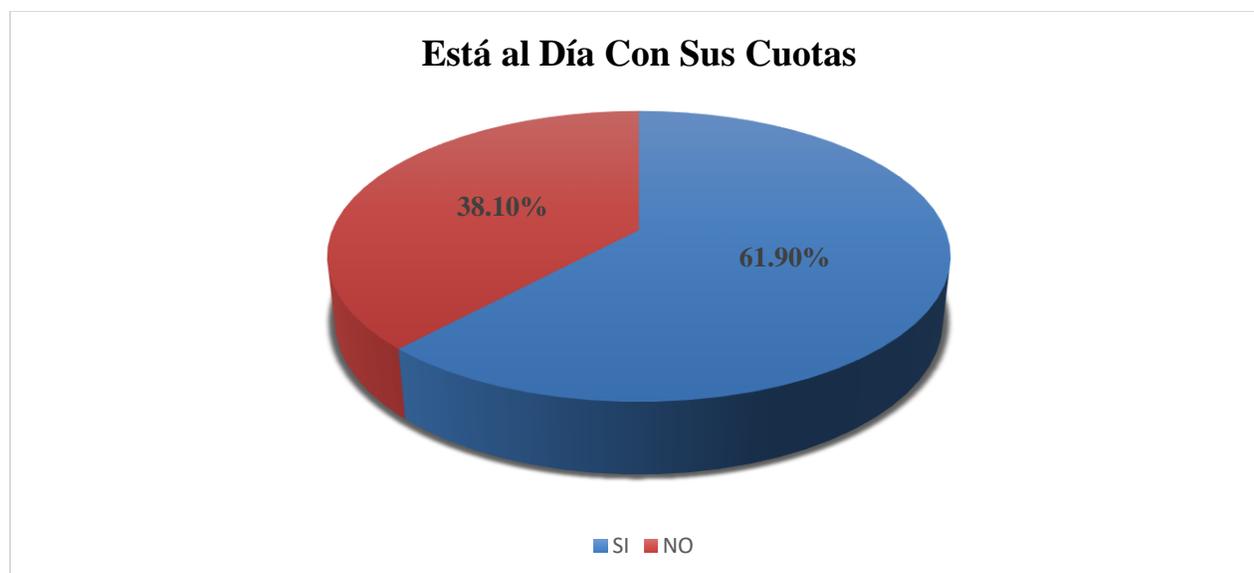


Ilustración 14: Está al día con sus Cuotas

Los usuarios comentan en su mayoría que están al día con sus cuotas, alguno de ellos ya en su totalidad, otros solo les faltan de 2 a 3 cuotas, importante destacar que los beneficiarios están comprometidos en cumplir con las cuotas propuestas para poder optar a créditos con montos más elevados, así como también, están comprometidos en su crecimiento empresarial.

Correlaciones

			En la escala del cero al cinco, 0 indica no ha pagado nada, 5 ya pago indique donde está usted	Esta al día con sus cuotas
Rho de Spearman	En la escala del cero al cinco, 0 indica no ha pagado nada, 5 ya pago indique donde está usted	Coeficiente de correlación	1.000	-.915**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	126	126
	Esta al día con sus cuotas	Coeficiente de correlación	-.915**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	126	126

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 23: Correlación

En la tabla 21 se presentan los resultados que brindaron por los usuarios acerca del pago del crédito recibido; un 61.90% de los beneficiarios están al día con las cuotas del crédito recibido, mientras que un 38.10% comentan que no estaban al día por diferentes razones, tales como: Problemas familiares, mal manejo del dinero, problemas inesperados, lo que indica el

incumplimiento de los plazos, el cual se ve afectado el rendimiento de los negocios con el crédito brindado.

En una escala de pago del día del préstamo a la actualidad, el 53.68% de los usuarios ya completaron en su totalidad el préstamo recibido, sin caer en mora, honrando el compromiso que adquieren con el programa y con ellas mismas, ya que un atraso del grupo solidario, las elimina automáticamente. Mientras que un 20.94% lleva pagado un 60% del crédito; a su vez el 15.66% respondió que apenas lleva pagado el 40% y el 9.72% casi paga en su totalidad el préstamo recibido.

Respecto al resultado con el análisis de correlación de Spearman, se observa que la correlación entre la escala de pago y si esta al día con las cuotas es negativa, indicando que unos socios están cumpliendo con sus pagos, sin embargo, este aspecto no es determinante para que vayan al día por lo que muchos otros están morosos y lo que se advierte a partir de los resultados es la nula relación entre ambas variables.

A continuación, considerando las variables correlacionadas por el método de Spearman, Se muestra un diagnóstico general implementando para visualizarlo mejor El Diamante de la Competitividad de Porter.

- **Diamante de Porter:**

Se muestra en la siguiente ilustración las fuerzas competitivas de Porter, en la cual se analizan los diversos factores que influyen en el desarrollo del programa para identificar las fortalezas y debilidades del mismo.

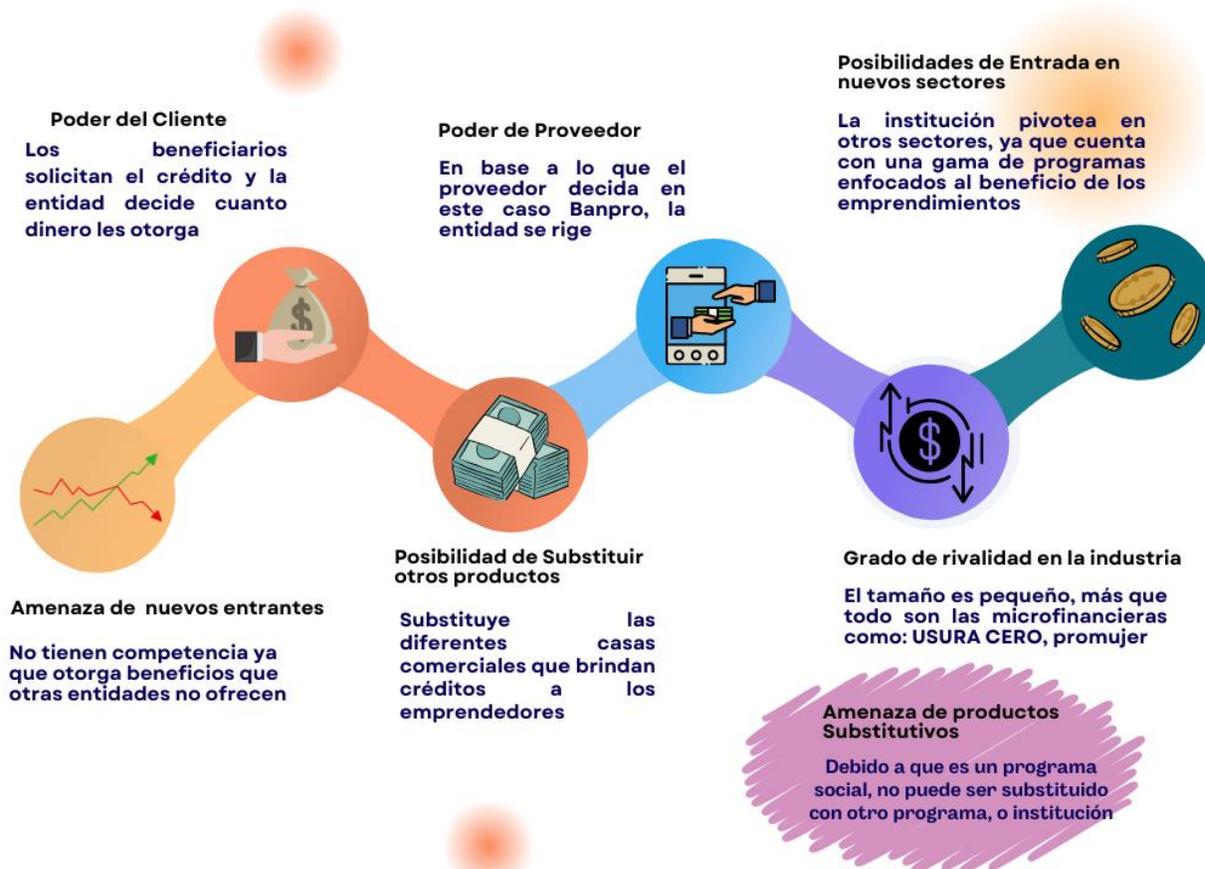


Ilustración 15: Diamante de Porter

1. Amenaza de Nuevos Entrantes:

Este ítem resulta importante ya que la institución presenta ventajas inclusivas, como, por ejemplo: una tasa de interés del 5% con 4 meses de gracia, además que este programa está enfocado en la zona rural para mejorar las condiciones de dichas comunidades.

2. Poder del Cliente:

En este caso los clientes tienen a su disposición solicitar el monto que ellos desean, pero la institución en conjunto con Banpro tiene la última palabra, para decidir el monto a otorgar.

3. Posibilidad de Substituir otros Productos:

Los beneficios que la entidad ofrece son mejores y abarca a mayor población; mientras que otras casas comerciales solo ofrecen sus servicios a una reducida población. Por lo que la institución a través de este programa tiene mejor posición en los organismos crediticios brindando así mayores oportunidades, especialmente a los de las zonas rurales.

4. Poder de Proveedor:

Los beneficiarios optan por un crédito en el cual puedan mejorar sus condiciones económicas, pero el Banpro a través de los planes de inversión de cada beneficiario, otorga las cantidades adecuadas de acuerdo al sector, las necesidades y materia prima que estos necesitan para iniciar su emprendimiento.

5. Posibilidades de Entrada en Nuevos Mercados:

La institución ofrece una variada gama de programas sociales, enfocados en desarrollar la economía solidaria de la población, a través de los diferentes rubros en que se enfocan dichos programas.

6. Grado de Rivalidad en la Industria:

El programa no cuenta con un alto grado de rivalidad, las características del mismo que lo perfilan como un programa que hace énfasis en las zonas rurales, y son pocas las microfinancieras que apoyan al crecimiento económico en las comunidades, por lo cual la brecha de rivalidad se disminuye significativamente porque otras entidades no brindan los servicios en estas zonas.

7. Amenaza de Productos Substitutivos:

Debido a que es un programa del GRUN para fomentar el empleo y por consecuente reducir la pobreza en estas comunidades, la entidad funcionó como intermediario para reducir el proceso que se atraviesa para obtener un crédito, y a su vez, no tuvo una retribución monetaria, todo el capital fue dirigido al Banpro. Por tanto, tiene poca incidencia de substitutivos.

Fase #4: Impacto del Programa en los beneficiarios:

En la última fase, se analizará por medio de indicadores que midan el crecimiento que tuvo el programa en los beneficiarios de estas comunidades, y a su vez analizar el desempeño que han tenido en los créditos.

Por otra parte, se elaboró propuesta de mejora, para que los beneficiarios puedan transitar de empresarios a MiPymes, con el fin de que tengan mejores oportunidades.

- **Indicadores Económicos:**

Hoy en día son muchas economías que van en detrimento debido a variables macroeconómicas que las afectan. Para conocer la situación económica en líneas generales de un país, los economistas se valen de indicadores que miden ciertas variables importantes.

El análisis y explicación de la situación económica requiere el manejo de toda una herramienta económica que cuantifique diversos aspectos de la actividad, a los cuales se les denomina indicadores macroeconómicos. Aunque estos indicadores no son perfectos ni exactos, son necesarios para poder tener una idea de lo que pasa en la economía de una nación.

El estudio de indicadores económicos permite cuantificar el comportamiento de los agentes económicos y de las diferentes relaciones que se establecen entre ellos; dar información acerca de la evolución de la actividad económica; realizar comparaciones de las situaciones económicas entre diversas regiones o países, o bien entre diversos periodos de tiempo. Así mismo dichos indicadores sirven de guía para la política económica de los gobiernos y de las regiones, entre otras cosas. Entre los principales indicadores macroeconómicos para medir la economía se encuentran:

✓ **Producto Interno Bruto (PIB):**

El PIB se define como "el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un país, en un periodo determinado", de acuerdo con (Callen, 2008)

La creación de este programa ha tenido un efecto positivo en las protagonistas de la zona rural en la que se sitúa el estudio. Hoy en día gran parte de los beneficiarios, han tenido un desarrollo económico y social en sus emprendimientos. Destacando con mayor eficacia y objetividad las metas en sus negocios, aportando el sector rural al incremento del PIB nicaragüense, el cual a través de datos del informe del PIB del II trimestre del Banco Central de Nicaragua (Nicaragua, 2023) registró un incremento del 4.0% de crecimiento interanual, según datos del Banco Central de Nicaragua (BCN).

El apoyo que ha brindado el GRUN con el otorgamiento de estos créditos ha contribuido a la erradicación de la pobreza extrema, promoviendo la integración del sector rural a distintas actividades económicas lo que ha permitido alcanzar el empoderamiento en sus negocios, y un mayor nivel de autonomía. (Ventura., 2015)

✓ **Densidad Económica:**

La medición de la densidad económica tiene como objetivo conocer cuáles son los territorios económicamente más productivos, es decir, qué zonas dentro de cada país genera más riqueza.

El beneficio más importante otorgado por el programa a cada una de las beneficiarias, es la capacidad de gestionar sus propios negocios de manera organizada. Proponiéndose metas y fijándose objetivos, para lograr un crecimiento sostenido en el cual a través de los diferentes sectores como: agroindustria, servicio – comercio, agricultura y ganadería han logrado mejorar su densidad económica notoria en su entorno familiar, generando además impuestos que ayuda a la sostenibilidad del país.

Por otra parte, con la recuperación de cartera se benefician a más mujeres. Importante destacar que las protagonistas han consolidado satisfactoriamente su economía, al punto de independizarse, es decir, que a través de los ciclos crediticios han obtenido su capital propio, consolidando su estabilidad económica.

✓ **Índice del desarrollo humano:**

En cuanto al Índice del desarrollo humano es una medida sintética utilizada para evaluar el progreso a largo plazo en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: una vida larga y saludable, el acceso al conocimiento y un nivel de vida digno en cuanto a Nicaragua el (IDH) fue de 0,667 puntos encontrándose en el puesto 126 del ranking de desarrollo humano. (PNUD, 2022)

El programa ha venido mejorando significativamente el estilo de vida de los microempresarios del departamento de Carazo, al formar parte del programa tiene ventajas; se llevan a cabo capacitaciones que les brindan los técnicos en el cual aprenden a invertir adecuadamente el crédito autorizado y a llevar un registro de los ingresos.

✓ **Tasa de desempleo:**

La tasa de desempleo se refiere a las personas en edad laboral que no tienen empleo, que están dispuestas a trabajar, y que han realizado acciones específicas para encontrar empleo. La aplicación homogénea de esta definición da como resultado estimaciones de tasas de desempleo que son más comparables internacionalmente que las estimaciones basadas en las definiciones nacionales de desempleo. Este indicador mide el número de personas desempleadas como porcentaje de la fuerza laboral y se ajusta de acuerdo a la temporalidad. La fuerza laboral se define como el número total de personas desempleadas más aquellas que cuentan con empleo. (Blanco, 2015)

La tasa de desempleo es un indicador económico que muestra el porcentaje de la población que está desempleada y se encuentra activamente buscando trabajo. Es decir, es una medida en términos porcentuales que ilustra el segmento poblacional, que aun estando en disposición y condición de trabajar, no posee empleo. Por otra parte, el BCN menciona que se prevé que el empleo en 2023 continúe estable, con una tasa de desempleo de entre 3.0 % y 3.5 %, y que gradualmente vayan desapareciendo los desajustes del mercado laboral originados por la pandemia, en particular, los desequilibrios entre oferta y demanda laboral.

De acuerdo a los indicadores, las fuentes de ingresos de los protagonistas la mayoría son informales no tienen una matrícula de negocio y por tanto no pagan impuesto por sus negocios y

no tienen más de 5 empleados. Las mujeres tienen dependencia mínima de sus maridos las que lo tienen y las que no es una fuente de apoyo económico, además que las socias aprenden a administrar y limitar sus gastos, pues el microcrédito es para crear o reforzar sus negocios la mayoría para eso lo destinó, y es así como tanto las mujeres como el programa alcanzan de manera conjunta sus objetivos.

✓ **Coste de vida:**

El coste de la vida se define como el gasto estimado en bienes y servicios que un hogar necesita consumir para conseguir cierto nivel de vida o grado de satisfacción. (Terry Inskip, 2019)

A través de la concesión de microcréditos se ha restituido el derecho al crédito de las beneficiarios , permitiendo que inviertan en pequeñas actividades productivas que generan un impacto económico en su sector, mejorando también sus niveles de consumo e ingreso, por consiguiente, está siendo más productivos al iniciar y emprender su propio negocio para fortalecer su economía familiar, encontrándose en mejores condiciones y tiene la posibilidad de participar en el desarrollo económico del sector, así mismo los coste de vida expresan tendencias generales en el movimiento de precios determinado y mide, por lo tanto, la tendencias generales en el movimiento de los precios de los bienes de consumo, reflejando los hábitos de consumo de la población total o más exactamente, de un conjunto de subgrupos.

✓ **Índice de calidad de vida:**

El IDH es una medida sintética utilizada para evaluar el progreso a largo plazo en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: una vida larga y saludable, el acceso al conocimiento y un nivel de vida digno. El indicador utilizado para medir una vida larga y saludable es la esperanza de vida. (PNUD, 2022)

En la actualidad, el programa microcrédito emprendimiento en el campo origina un proceso de transición donde la mayor parte de los beneficiarios van generando cambios desde su interior hasta lo externo, afectando positivamente a quienes les rodean.

Es por ello, que mediante el Plan Nacional de Desarrollo Humano, inspirado bajo un modelo socialista que tiene por objetivo principal el desarrollo de las personas de una manera completa e integral, destacando así la promoción de los valores que garanticen relaciones estrechas entre los ciudadanos Nicaragüenses, de ahí parte el Programa Microcrédito Emprendimiento en el Campo, si bien este trabaja específicamente con mujeres, pero está claro que tienes repercusiones tanto en sus familias, comunidades y sociedad en general, el programa es esencial para combatir la pobreza, y garantizar de que todas y todos disfruten de sus derechos, es una base para el empoderamiento de las capacidades y habilidades de los individuos y a la vez es una herramienta con la cual se van cumpliendo los retos del milenio en Nicaragua.

✓ **Gobernanza Local:**

Siguiendo al (PNUD, 2022) la gobernanza local se refiere a las interacciones entre actores a nivel subnacional a través de las cuales las autoridades locales interactúan y brindan servicios y a través de las cuales los miembros de la comunidad coordinan sus intereses y necesidades.

El financiamiento del crédito del Programa Microcrédito Emprendimiento en el campo ha generado un cambio positivo en el nivel de vida de las microempresarias creadoras de MIPYMES al ingresar a dicho programa ha sido ventajoso pues mediante las capacitaciones brindadas por los técnicos del programa han adquirido conocimientos que han puesto en práctica en sus negocios. En consecuencia el programa ha dado la oportunidad de insertarse en la economía desde mejores posiciones y visualizar su aporte, fortalecer su independencia económica y asegurar un futuro de relaciones más equitativas al ser ellos mismos los reproductores de valores.

- **Plan de mejora de calidad:**

Un plan de mejora es un conjunto de medidas de cambio que se toman en una organización para mejorar su rendimiento; es importante que una organización analice su desarrollo y conozca sus puntos fuertes y débiles para conocer la eficiencia y el crecimiento obtenido.

La planificación de estrategias es el mejor punto de partida, apoyarse en las fortalezas para superar las debilidades es, sin duda la mejor opción de cambio. La elaboración del plan de mejora requiere respaldo y la implicación de todos los responsables que tengan relación con el programa.

El plan de mejora integra la decisión estratégica sobre cuáles son los cambios que deben incorporarse a los diferentes procesos de la organización, para que sean traducidos en un mejor servicio percibido. Dicho plan, además de servir de base para la detección de mejoras, debe permitir el control y seguimiento de las acciones a desarrollar por si surge una inconveniencia. En este caso las medidas del plan tienen como objetivo la mejora del rendimiento de los

beneficiarios del programa microcrédito emprendimiento en el campo y por consecuente, la disminución de fracasos en los negocios.

Las medidas de mejora deben ser sistemáticas, no improvisadas, ni aleatorias. Deben ser planificadas con detalle, llevarlas a practica y observar sus efectos. Un plan de mejora debe reflejar un mejor rendimiento en los emprendimientos de los beneficiarios.

Para que sea eficaz, un plan de mejora requiere ciertas condiciones previas:

- ✓ Que la mejora sea posible
- ✓ Liderazgo del equipo directivo
- ✓ Implicación de ejecutoras y beneficiarios

En general, todas las acciones de mejora se pueden resumir en 4 cosas:

1. Reforzar los aprendizajes con un lenguaje sencillo para que los beneficiarios puedan entender, y de esta forma darles una aplicación más efectiva a sus emprendimientos.
2. Que los beneficiarios no se queden solo con lo aprendido a través de los técnicos designado por la institución; sino que ellos también busquen, y aprendan nuevas técnicas, metodologías, tendencias que puedan expandir sus negocios.
3. La contratación de técnicos que realicen mas continuo el seguimiento de los emprendimientos para conocer el crecimiento de cada uno de ellos.
4. Hacer visitas continuamente, para conocer el desempeño de los negocios y de esta manera, poder conocer el crecimiento que estos tendrán.

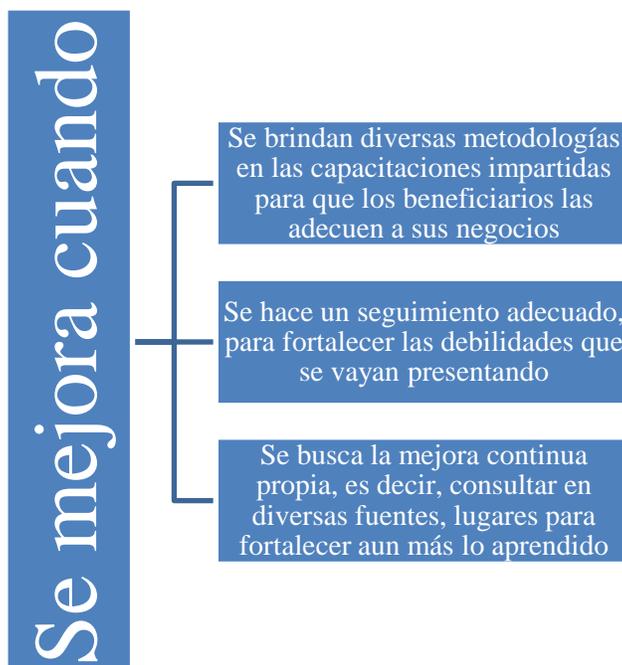


Ilustración 16: Mejoramiento

Es necesario que el plan de mejora incluya indicadores que ayuden a medir el desenvolvimiento de los negocios, si estos han tenido mejoría, de qué manera se refleja el crecimiento presentado; y a la vez valorar la eficacia de los pasos que se han tomado.

La especificación de las líneas en acciones de mejora expresa:

- ✓ ¿Qué se hará en concreto?
- ✓ ¿Qué acciones se tomarán?
- ✓ ¿Quién lo realizará?
- ✓ ¿Quien controlara el proceso?
- ✓ ¿Como llevar adelante el proceso de toma de decision una vez visto la necesidad de ajuste?

<i>Línea de Mejora/ Objetivos</i>	<i>Acciones</i>	<i>Implicados</i>	<i>Mecanismo de toma de decisión para la mejora del proceso</i>
<i>Capacitaciones</i>	Brindar diversos temas didácticos que refuercen los conocimientos de los beneficiarios. Hacer visitas constantemente, para conocer si los beneficiarios han aplicado lo aprendido.	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutora del programa - Técnicos designados por la institución o programa. - Beneficiarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Institución - Beneficiarios
<i>Conocimiento a través de otras fuentes</i>	Recibir en otras instituciones públicas o privadas capacitaciones, cursos, talleres que ayuden a aprender nuevas formas de expandir el negocio.	<ul style="list-style-type: none"> - Instituciones privadas o públicas - Beneficiarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Beneficiarios
<i>Contratación de personal</i>	Que la institución designe a 2 o 3 técnicos en cada comunidad, para que sea más seguido el seguimiento a los emprendimientos.	<ul style="list-style-type: none"> - Institución 	<ul style="list-style-type: none"> - Institución
<i>Seguimiento</i>	Organizar visitas en	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutora del 	<ul style="list-style-type: none"> - Institución

<p>periodos continuos, para conocer el crecimiento de los negocios.</p> <p>A través del crecimiento, hacer partícipes a los beneficiarios en ferias realizadas por el MEFCCA con el fin de que estos expandan su nicho de mercado.</p>	<p>programa</p> <ul style="list-style-type: none">- Técnicos designados por la institución.- Beneficiarios
--	---

Tabla 24 : Plan de mejora

13) Conclusiones:

En Nicaragua los programas y políticas impulsadas en los últimos años por el gobierno y organizaciones nacionales e internacionales, han representado una importante contribución en la lucha contra la pobreza, tanto en apoyo como mejoras en búsqueda de viviendas dignas como el impulso en estrategias de comercio de los productos elaborados en el ámbito rural, así como también la sostenibilidad ambiental y el desarrollo socio económico en general.

En el departamento de Carazo, pobladores han sido favorecidos con alguno de estos programas, dirigidos especialmente para la población rural. Entre estos programas se consideran plan techo, Microcrédito, y las ferias familiares para la publicidad de los artículos artesanales elaborados en la zona.

Estos son programas en los cuales pretenden promover la equidad de género e impulsar a los usuarios a desarrollarse e integrarse a la sociedad como agentes de cambio. El programa involucra lo productivo y los aspectos sociales como la educación y la salud, además brinda asistencia técnica a las familias campesinas que les permitan desempeñarse eficientemente en sus estudios y contribuir a mejorar los niveles académicos y de la misma manera al desarrollo socioeconómico de la localidad.

El presente estudio describe y analiza el impacto social y económico del Programa Microcrédito Emprendimiento en el campo para generar empleo y reducir la pobreza en el Departamento de Carazo durante el periodo 2017-2022, de acuerdo a los resultados obtenidos se llegó a las siguientes conclusiones:

Las condiciones organizativas previo a la participación en el Programa Microcrédito Emprendimiento en el Campo es que tengas una idea de negocio o que deseen implementar uno,

no importa su giro, lo que el programa desea es que tengan toda la disposición de aprender y de mejorar su calidad de vida en muchos aspectos, tanto económico como social.

El financiamiento del crédito del Programa ha generado un cambio positivo en el nivel de vida de los microempresarios del departamento de Carazo, ingresar al programa ha sido ventajoso para los protagonistas. A su vez, se pudo cumplir con los objetivos propuestos al inicio de la investigación:

Objetivo	Conclusión	Recomendación
<p><i>Analizar el impacto económico y social del programa Microcrédito emprendimiento en el Campo para generar empleo y reducir la pobreza en el departamento de Carazo.</i></p>	<p>Los beneficios económicos que han obtenido los beneficiarios del programa Microcrédito Emprendimiento en el campo, les han permitido generar ingresos económicos en sus hogares en la actividad comercial obteniendo mayores ganancias de sus negocios</p> <p>Los logros significativos obtenidos por los protagonistas a través de estos préstamos, están siendo más productivo al iniciar y emprender su propio negocio para fortalecer su economía familiar y encontrarse en mejores condiciones y posibilidades</p>	<p>Optimizar los recursos a partir de la cuantificación de los efectos obtenidos en las finanzas de los protagonistas.</p> <p>Adoptar nuevas medidas para el control y manejo de las inversiones que realizan.</p>

	de participar en el desarrollo económico del país.	
<p><i>Específico 1:</i> <i>Conocer la situación previa de los beneficiarios (Línea de base) antes de ingresar al programa microcrédito emprendimiento en el campo para realizar un diagnóstico</i></p>	<p>Las protagonistas, han aprendido como hacer prosperar sus negocios a través de la diversificación en sus productos, la buena administración de sus recursos y la aplicación de reinversión de sus ganancias. No obstante, existe un bajo índice de fracasos, es decir, un (porcentaje) de los protagonistas encuestados no han logrado asimilar y poner en práctica los conocimientos que se les brindan, teniendo un efecto negativo para no continuar con sus emprendimientos, así mismo con el uso del crédito no existe mucha rigurosidad ya que los protagonistas no le dan el uso adecuado al préstamo otorgado.</p>	<p>Realizar un mejor seguimiento para comprobar que utilicen el crédito adecuadamente.</p>
<p><i>Específico 2:</i> <i>Identificar por medio de diagnóstico las debilidades en la articulación que</i></p>	<p>Por medio de un diagnóstico a los emprendimientos de los beneficiarios, se midió a través de indicadores económicos el impacto</p>	<p>Incentivar a los beneficiarios para crear un modelo de plan de ahorro o</p>

<p><i>impiden transitar de emprendimientos con potencial económico a pequeñas empresas, debidamente constituidas</i></p>	<p>que tuvo el programa en sus negocios, y a su vez se conocieron las debilidades que impiden que los protagonistas no avancen en su crecimiento económico, esto con el fin de realizar una propuesta de mejora que ayude a la institución y beneficiarios a mejorar estas debilidades</p> <p>Logrando que muchos de los negocios pasen de emprendimiento a MiPymes debidamente constituidas, y que tengan un mejor desarrollo económico.</p>	<p>fondo de emergencia.</p> <p>Garantizar la recuperación e inversión efectiva de su capital de trabajo como medida de sostenibilidad del negocio, aspecto que se puede medir por medio del punto de equilibrio empresarial.</p> <p>Chequear seguidamente la manera en que están utilizando los ingresos de los negocios.</p>
<p><i>Específico 3: Conocer el impacto que ha tenido el programa en la generación de empleo y la reducción de pobreza.</i></p>	<p>En lo que respecta al tercer objetivo específico, se concluye que este es un programa de microcrédito exitoso para los microempresarios, la valoración por parte de ellos es satisfactoria y positiva, Se ha logrado conocer que tiene un impacto en la situación socioeconómica de los protagonistas, los resultados</p>	<p>Continuar motivando a los beneficiarios para que aumenten su calidad de vida mediante el uso responsable del microcrédito y una inversión adecuada.</p>

<p>muestran una mejora en las condiciones económicas y financieras de los usuarios, logrando generar niveles de capitalización, crecimiento de los negocios y confort en las familias.</p>
--

Tabla 25: Conclusiones

Uno de los factores que han incidido en los beneficiarios del programa son los procesos de migración por parte de sus conyugues en busca de una mejora de calidad de vida, dejando en frente a la mujer la cual queda con el cuidado y guarda de las propiedades y bienes como de la familia misma, lo que implica que la mujer rural duplica su labor para contribuir a su sustento familiar.

A través de las diferentes fases de la metodología utilizada en la presente investigación, se encuentra que la mayoría de los beneficiarios no supieron aprovechar las oportunidades del GRUN a través de estos programas brindados por instituciones públicas.

A su vez, los emprendedores que supieron aprovechar estas oportunidades, tuvieron un crecimiento significativo, en comparación de antes de su participación en el programa; y se ve como el programa cumple sus objetivos de generar empleo y por consecuente, reducir la pobreza en las Comunidades rurales del departamento de Carazo.

Las correlaciones realizadas a través del Análisis de Spearman en el programa SPSS nos indican la importancia de recibir capacitaciones que fortalezcan los conocimientos de los beneficiarios, y a su vez, se conoce la indiferencia por parte de estos en no recibir las

capacitaciones que los técnicos y ejecutora del MEFCCA imparten para fortalecer las debilidades de los beneficiarios.

A su vez, el análisis revela la importancia de invertir en tecnología que facilite los procesos productivos de los negocios, ya que de esta manera costará menos dinero, se tendrá mas ganancia para reinvertir y mejorar la infraestructura sus emprendimientos.

Otro de los aspectos incidentes han sido los programas dirigidos a mejorar conocimientos, habilidades y destrezas de los protagonistas, que no solo les ha dotado de competencias sino también de nuevos medios de vida, contribuyendo a fortalecer y promover la equidad de género mejorando, en la accesibilidad de créditos y la inserción al mercado, destacando así que las políticas sociales gubernamentales han sido fundamentales al permitir que los usuarios sean dueños de tierra o propiedad.

Estos factores incidentes que conllevaron a que los protagonistas de las zonas rural desempeñen nuevos roles; también dicha evolución permitió que generen aportaciones importantes a la familia y la comunidad misma en la que se desenvuelven, como ayudar a combatir uno de los fenómenos económicos más importante como es la pobreza, así mismo garantizar la alimentación de los miembros de su entorno social. A la vez mediante el desarrollo que se ha generado mediante sus nuevas actividades se ha vinculado con nuevas técnicas dentro del dinamismo económico en el que se encuentra inmersa contribuyendo de esta manera con la generación de mayores ingresos mejorando la calidad de vida de la misma y su círculo social.

14) Bibliografía:

- (OIT (Organización Internacional del Trabajo) . (agosto de 2015). Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_515346.pdf
- Ana Rodríguez, R. H. (Enero de 2014). *Efectos del programa Usura Cero en el desarrollo económico de las MIPYMES en esteli*. Obtenido de Efectos del programa Usura Cero en el desarrollo económico de las MIPYMES en esteli: file:///C:/Users/pc/Downloads/usura%20cero.pdf
- BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica). (s.f.). *Estrategia de país Nicaragua 218-2022*. Obtenido de https://www.bcie.org/fileadmin/bcie/espanol/archivos/novedades/publicaciones/estrategias/Estrategia_Nicaragua_web1.pdf
- Bernal, O., Chang Muñoz, E., Sanchez Otero, M., & Otero, S. (2018). Microemprendimiento rural: situación y perspectivas. *ESPACIOS*, 15.
- Betancourt, D. F. (16 de agosto de 2016). *Ingenio Empresa*. Obtenido de Ingenio Empresa: www.ingenioempresa.com/diagrama-causa-efecto
- Betancourt, D. F. (16 de agosto de 2016). *Ingenio Empresa*. Obtenido de Ingenio Empresa: www.ingenioempresa.com/diagrama-causa-efecto
- Blanco, L. (agosto de 2015). *scielo*. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672006000300045
- Callen, T. (diciembre de 2008). *finanzas y desarrollo*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf>
- Chamorro , A., & Utting, P. (2015). *OIT (Organización Internacional del Trabajo)*. Obtenido de OIT (Organización Internacional del Trabajo): https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_515346.pdf
- Coll, F. (15 de Marzo de 2023). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.com/diccionario/economia/factores-produccion>
- El 19 digital*. (18 de Agosto de 2022). Obtenido de El 19 Digital: <https://www.el19digital.com/articulos/ver/titulo:131403-programa-adelante-traera-progreso-a-productores-y-emprendedores-de-nicaragua>
- FIDA. (19 de Octubre de 2021). *FIDA*. Obtenido de FIDA: <https://www.ifad.org/es/web/latest/-/las-mujeres-son-protagonistas-del-cambio-en-las-zonas-rurales-de-nicaragua>
- Fingermann, H. (30 de marzo de 2017). *Ecofinanzas*. Obtenido de <https://www.eco-finanzas.com/index.htm>

- Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional. (Noviembre de 2015). *PLAN NACIONAL DE DESARROLLO HUMANO*. Obtenido de PLAN NACIONAL DE DESARROLLO HUMANO: www.pndh.gob.ni/documentos/pndhActualizado/pndh.pdf
- Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional. (19 de Julio de 2021).
- Guevara, G. (17 de Agosto de 2021). *Mefca.com*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/websitemefcca-mvc/noticia-programa-microcreditos-para-emprendimientos-campo-fortalecen-desarrollo-economico-madriz/161>
- Hernández-Sampierie. (2008). *Metodología de la investigación*. Mexico: - McGRAW-HILL INTERAMERICANA.
- Herrera, A. R. (MARzo de 2014).
- Ibarra, R., & Guerrero, I. (Agosto de 2022). *ARIAS*.
- Idrogo, Q. F. (s.f.). *Slide To Doc*. Obtenido de Slide To Doc.
- Lozano, E. (28 de abril de 2017). *Vocacion Estadistica*. Obtenido de https://vocacionxestadistica.blogspot.com/2017/04/matriz-de-operacionalizacion-de_28.html
- MEFCCA. (2017). *PROGRAMAS MEFCCA*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/websitemefcca-mvc/programa/programa-programa-microcreditos-para-emprendimientos-campo/12>
- MEFCCA. (JULIO de 2022). *MEFCCA*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/backend/vistas/doc/boletain/documento4715340.pdf>
- MEFCCA. (julio de 2022). *MEFCCA*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/backend/vistas/doc/boletain/documento4715340.pdf>
- MEFCCA. (JULIO de 2022). *MEFCCA*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/backend/vistas/doc/boletain/documento4715340.pdf>
- MINITAB. (2023). *MINITAB*. Obtenido de MINITAB: <https://support.minitab.com/es-mx/minitab/21/help-and-how-to/statistics/basic-statistics/supporting-topics/correlation-and-covariance/a-comparison-of-the-pearson-and-spearman-correlation-methods/>
- Morales, F. (17 de Octubre de 2020). *Rankia*. Obtenido de www.rankia.com/diccionario/economia/crecimiento-economico
- Morettini, M. (mayo de 2002). *Nulan*. Obtenido de <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1887/1/01486.pdf>
- Muñiz, H. (22 de Diciembre de 2021). *mefca.com*. Obtenido de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/websitemefcca-mvc/noticia-maas-emprendimientos-managua-reciben-apoyo-financiero-mefcca/343>
- Nicaragua, B. C. (2023). *INFORME SOBRE EVOLUCIÓN DEL PIB DEL II TRIMESTRE 2023*. MANAGUA. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf>

- Ocampo, D. S. (4 de junio de 2019). *investigalia*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-mixto-de-investigacion/#:~:text=El%20enfoque%20mixto%20puede%20ser,100>
- Ocampo, D. S. (4 de Junio de 2019). *Investigalia*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-mixto-de-investigacion/>
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). (2015). Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_515346.pdf
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). (2015). Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_515346.pdf
- OIT (Organizacion Internacional del Trabajo). (26 de Agosto de 2016). (Chamorro, A. Chamorro, & P. Utting, Edits.) Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_515346.pdf
- Parra, A. (Junio de 2021). *Questio Pro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/coeficiente-de-correlacion-de-spearman/>
- Perez, A. (7 de Junio de 2021). *OBS Business School*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>
- PNUD. (30 de septiembre de 2022). *Programa de la Nación Unidad para el desarrollo*. Obtenido de https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-09/Technical-Note_Table-3-Effective-Governance_ES_FINAL.pdf
- PNUD. (30 de SEPTIEMBRE de 2022). *PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAD PARA EL DESARROLLO*. Obtenido de https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-09/Technical-Note_Table-3-Effective-Governance_ES_FINAL.pdf
- PNUD. (30 de SEPTIEMBRE de 2022). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Obtenido de https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-09/Technical-Note_Table-3-Effective-Governance_ES_FINAL.pdf
- Razeto, L. (s.f.). *El portal de la economía solidaria*. Obtenido de El portal de la economía solidaria: <https://www.economiasolidaria.org/recursos/reas-red-de-redes-de-economia-alternativa-y-solidaria-biblioteca-que-es-la-economia-solidaria-por/>
- RIVERA RODRIGUEZ., A. E., & LIRA MARTINEZ, O. J. (Octubre de 2014). *Repositorio universitario UNAN-MANAGUA*. Obtenido de Repositorio universitario UNAN-MANAGUA: <https://core.ac.uk/download/pdf/154178253.pdf>
- Robert, A. (Octubre de 2003). *findevgateway.org*. Obtenido de <https://www.findegateway.org>
- Rojas Meza, J., & Ramirez Juarez, J. (2004). *APORTES PARA EL DESARROLLO RURAL EN LA REGION CENTRO NORTE DE NICARAGUA*. Managua: PRINTEX,S.A.
- Roque, R., Salinas, J., López, A., & Herrera, J. (2017). *redalyc*. Obtenido de www.redalyc.org/journal/104/10449880008/html/

- Ruiz, H. F. (s.f.). *encolombia*. Obtenido de encolombia:
<https://encolombia.com/economia/macroeconomia/teorias-economicas/teoria-de-la-innovacion-de-schumpeter/>
- Terry Inskip. (3 de septiembre de 2019). *oasfcu*. Obtenido de <https://www.oasfcu.org/2019/09/03/el-coste-de-vida/?lang=es>
- Urbina, G. M. (Septiembre de 2017). Obtenido de <file:///C:/Users/pc/Downloads/UCANI1123.pdf>
- Uriarte, J. (3 de Abril de 2020). *Humanidades. com*. Obtenido de Humanidades. com.
- Valdivia, M. E. (2017). *Igualdad CEPAL*. Obtenido de https://igualdad.cepal.org/sites/default/files/2022-02/7.%20CC_Monitoreo_es.pdf
- Ventura., J. P. (agosto de 2015). *Análisis espacial y representación geográfica, innovación y aplicación*. Obtenido de https://congresoage.unizar.es/eBook/trabajos/222_Perez%20Ventura.pdf

15) Anexos:

➤ Marco Legal del Trabajo Investigativo:

1. *La Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Ley 645):*

Fue aprobada en 2008 y reconoce el papel fundamental que desempeña este sector en el desarrollo del país y el lugar que tiene en la prevaleciente economía mixta.

En 2012 se aprobó la Ley Creadora del Consejo Nacional de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Ley 804), que fue designada como el ente principal al que consultarían las autoridades del Gobierno central, regional y municipal con referencia a asuntos relacionados con el sector.

2. *MEFCCA:*

El objetivo declarado del MEFCCA es el de “formular, coordinar y ejecutar políticas, planes, programas y proyectos para el fortalecimiento de la economía familiar y comunitaria, atendiendo las necesidades específicas de los diversos sectores productivos vinculados con la economía familiar y otros actores a nivel territorial y comunitario.

La lógica transformativa y de desarrollo subyacente a la creación del MEFCCA está vinculada a la necesidad de crear resiliencia y fortalecer la economía familiar, comunitaria y asociativa como una manera esencial para tratar con los riesgos implícitos en el cambio climático y el reto de tratar con la soberanía y seguridad alimentaria, así como fortalecer la economía local y nacional para que pudiera resistir a los embates del sistema capitalista mundial.

El MEFCCA se formó con 5 direcciones: 1) dirección superior; 2) agricultura familiar y comunitaria; 3) pequeña y mediana agroindustria; 4) micro, pequeñas y medianas empresas, y 5) economía asociativa y desarrollo cooperativo. Además, hay divisiones administrativas y de

finanzas, recursos humanos y asociaciones institucionales, así como programas territoriales a ser ejecutados por las delegaciones departamentales. ((OIT (Organización Internacional del Trabajo), 2015)

3. Creación de programa de financiamiento para la producción, emprendimiento y pequeños negocios:

Mediante el Decreto Presidencial n° 14-2022, publicado en La Gaceta n° 146 del lunes 08 de agosto del 2022, el presidente de la República emitió el Decreto de Creación del Programa de Financiamiento para la Producción, Emprendimientos y Pequeños negocios. El Programa denominado “Adelante” pretende brindar créditos justos a productores, emprendedores y pequeños negocios de las ciudades y el campo, con el objetivo de incrementar la producción, agregar valor y mejorar la calidad y competitividad de productos y servicios, especialmente en los sectores agropecuarios, de silvicultura, pesca, agroindustria, comercio y servicios.

Transitoriamente, el Programa Adelante será ejecutado por el MEFCCA. A partir de enero del año 2023 se creará una Unidad Ejecutora independiente que será la responsable de implementar los fondos de financiamiento del Gobierno.

Programa "Adelante" también brindará asistencia técnica a los protagonistas, se cuenta con dos componentes que corresponden a la línea de financiamiento y a la línea de asistencia técnica a los protagonistas.

4. Ejes del programa nacional de desarrollo humano 2018-2021 enfocados en financiamiento:

En el apartado XIX acerca de financiamiento: el GRUN en el punto uno fomentará y desarrollará programas de financiamiento públicos y privados, para continuar movilizand

inversiones y la constitución de nuevos negocios; en el punto tres, también menciona el desarrollo de programas y apoyar a instituciones que financien a los pequeños y medianos negocios, así como el emprendimiento, con el fin de desarrollar la producción nacional.

5. Ejes del plan nacional de desarrollo humano y lucha contra la pobreza 2022-2026:

En el capítulo II, página 46 del plan nacional de lucha contra la pobreza 2022-2026 se abordan los logros en el sector agropecuario: Como continuidad del Programa Productivo Alimentario (PPA), a partir de 2017 se implementa la estrategia de atención a familias rurales mediante el programa de microcréditos para pequeños y medianos negocios del campo, con el objetivo de que las familias accedan a financiamientos para invertir, mejorar sus ingresos y prosperar. (Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, 2021)

Por otro lado, con esos financiamientos se brindaron capacitaciones, asistencias técnicas y transferencia de tecnologías a los protagonistas, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos empresariales y capacidades para promocionar y comercializar sus productos.

6. Ley N° 640: Ley creadora del banco de fomento de la producción (PRODUZCAMOS):

Créase el BANCO DE FOMENTO A LA PRODUCCIÓN, que, en adelante, para efectos de esta Ley, se llamará simplemente BANCO PRODUZCAMOS, o PRODUZCAMOS, como una entidad del Estado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, de duración indefinida y plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones, respecto de todos aquellos actos o contratos que sean necesarios para el cumplimiento de sus objetivos y regulado por las disposiciones determinadas en esta Ley.

El objetivo de esta ley es fortalecer el gobierno corporativo y control interno del banco, como entidad estatal dedicada a la intermediación y prestación de servicios financieros en aras del interés público y velar por la estabilidad del sistema financiero nacional.

Por ministerio de la presente Ley, dentro del sector público, PRODUZCAMOS, será la única entidad especializada para recibir, canalizar, desempeñar la administración financiera y crediticia de los fondos de la comunidad internacional destinados al otorgamiento de créditos para la promoción, fomento y desarrollo de la producción nacional en sus diversas expresiones y etapas del proceso productivo.

El BANCO PRODUZCAMOS también tiene como objetivos para desarrollar la mediana, pequeña y micro empresa:

1. Fomentar, promover, financiar y diversificar las actividades y producción agrícola, pecuaria, pesquera, forestal, artesanal, industrial, agroindustrial, comercial y turística, con énfasis en la seguridad alimentaria y la producción exportable.
2. Fomentar y garantizar el uso de los servicios públicos o privados de asistencia técnica, experimentación y transferencia de tecnología que se brindan al sector productivo.
3. Financiar inversiones de bienes de capital y de formación de capacidades, que conduzcan a una mayor productividad y diversificación de los productores, artesanos, cooperativas, empresas agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales.
4. Crear, fomentar y mantener facilidades financieras y servicios conexos necesarios para contribuir al fomento de la producción, con énfasis en la producción exportable.
5. Servir de agente financiero de los organismos encargados de desarrollar programas de bienestar rural, para lo cual recibirá los recursos correspondientes y suscribirá los

convenios que fuesen necesarios con los organismos encargados de administrar tales programas.

7. Ley 645: MiPymes Nicaragua: Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME):

Esta ley es de orden público e interés económico y social. Su ámbito de aplicación es nacional así mismo, establece el marco legal de promoción y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa denominadas también MIPYMES, normando políticas de alcance general. (Ley N° 645:2).

De acuerdo con la Ley 645 para que las pequeñas y medianas empresas sean favorecidas en su desarrollo económico y social a través de las políticas de alcance general para las mismas que han sido normadas por dicha ley ya que es de interés económico y social puesto que esta ley es de carácter nacional y su uso correcto les permite a las PYMES acceder a financiamiento a través de promoción y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Al aplicar la entrevista a la Administradora de la Empresa Almacén Mi Favorita, nos manifestó que no tienen conocimiento sobre la Ley 645.Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Objeto de la Ley:

El objeto de la presente ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país. (Ley N° 645:2). Según el objetivo de ley las pequeñas y medianas empresas, son las que desarrollan y sostienen la economía del país, es por eso que es necesario el marco regulatorio

para las mismas ya que fomentan y desarrollan la administración de políticas y estrategias que proporcionan un ambiente favorable, mejora la eficiencia en las operaciones de la empresa lo que permite un mayor desarrollo en el sector económico.

Finalidad de la Ley:

1. Establecer principios económicos rectores para el fomento de las MIPYME.
2. Instaurar un sistema de coordinación interinstitucional como un instrumento de apoyo a las políticas de desarrollo y fomento a las PYMES, que armonice la gestión que efectúe las diversas entidades públicas y privadas.
3. Adoptar un instrumento legal de carácter general, que dé lugar a un proceso normativo de cual deriven principios legales, reformas de los que ya existen cuando sea necesario en aquellas áreas y sectores económicos considerados a la vez para el desarrollo de las MIPYME.
4. Instaurar un proceso educativo o formalización empresarial y socialista, mediante la reducción de costo monetario de transacciones y facilitación de procedimientos administrativos ágiles.
5. Promover la existencia de una oferta económica permanente de instrumento y servicios empresariales de promoción y desarrollo a las MIPYME.

8. Ley 769: (Ley de fomento y regulación de las microfinanzas):

La presente ley tiene por objeto el fomento y la regulación de las actividades de microfinanzas, a fin de estimular el desarrollo económico de los sectores de bajos ingresos del país.

Asimismo, la presente Ley regula el registro, autorización para operar, funcionamiento y supervisión de las Instituciones de Microfinanzas legalmente constituidas como personas jurídicas de carácter mercantil o sin fines de lucro.

. Finalidades de esta ley

- Incentivar las microfinanzas a fin de potenciar los beneficios financieros y sociales de esta actividad.

- Promover la oferta de otros servicios financieros y no financieros para aumentar la rentabilidad y eficiencia del usuario del microcrédito.

- Establecer mediciones y publicaciones de estándares de desempeño integrales, para evaluar los resultados financieros y sociales de las microfinanzas.

- Promover la transparencia en las operaciones de microfinanzas y de manera particular en las estructuras de costos y cargos cobrados a los usuarios de servicio de microfinanzas.

➤ **Primera encuesta aplicada para el diagnóstico y empezar línea de base:**

Somos estudiantes de V año de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN FAREM Carazo); nos hemos dado a la tarea de realizar una encuesta previa para conocer la situación de su emprendimiento con el fin de fortalecer nuestro trabajo final acerca del Programa Microcrédito Emprendimiento en el campo implementado por el MEFCCA.

1) ¿Como conoció el programa?

- a) Por recomendación del coordinador de barrio
- b) Invitación de Alcaldía
- c) Iniciativa Propia
- d) Fue beneficiada por el programa
- e) Otro (Especifique): _____

2) ¿Cuánto tiene de estar en el programa?

_____ Años

3) ¿Su negocio existía antes de entrar al programa?

- a) Si
- b) No

4) El programa ¿en qué porcentaje ha aumentado el tamaño o dimensiones de su negocio?

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%

5) ¿De qué manera ha crecido empresarialmente?

- a) Incremento en los ingresos Familiares
- b) Mejora en la Infraestructura
- c) Diversificación de productos
- d) Aumento en el volumen de Producción
- e) Mayor mercado.

6) ¿Existe algún tipo de asociación entre los beneficiarios en relación a las actividades empresariales?

- a) Si
- b) No

7) Si su respuesta fue sí en el ítem 6, ¿De qué manera aprovecha esa asociación?

- a) Distribuir a un solo mercado
- b) Proveerse la materia prima
- c) Equipos de producción en conjunto
- d) Otro (Especifique): _____

8) ¿Qué tipo de capacitación ha recibido durante su participación en el programa?

- a) Financiera
- b) Administrativa
- c) Técnicas
- d) Otra (Especifique): _____

9) ¿De qué instituciones ha recibido capacitación?

a) Inatec		b) Mefcca	
c) Alcaldías		d) Universidades	
e) Otra (Especifique):			

10) Actualmente ha recibido capacitación del programa donde ha sido beneficiado

- a) Si
- b) No

11) Su participación en el programa le ha permitido crecer empresarialmente.

- a) Si
- b) No

12) ¿Cómo puede cuantificar su crecimiento?

- a) Aumento de capital.
- b) Mejoras en la ganancia.
- c) Incremento en las ventas
- d) Otro (Especifique) _____

13) El negocio es la fuente principal de sus ingresos.

- a) Si
- b) No

14) Si su respuesta es no, nos puede decir ¿Cuáles son sus fuentes principales de ingresos? _____

15) ¿En qué porcentaje contribuye su negocio o emprendimiento a sus ingresos para su crecimiento familiar? _____

16) ¿Cuánto prestamos ha adquirido hasta el momento con el programa?

- a) Primero
- b) Segundo
- c) Tercero

➤ **Segunda encuesta aplicada para conocer situación actual de los negocios:**

Entrevista dirigida a los beneficiarios del programa de microcréditos emprendimiento en el campo.

Estimados/as beneficiarios/as somos estudiantes de V año de la carrera de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN- Managua de la Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo, estamos realizando un estudio de caso con el objetivo principal de analizar el rendimiento económico del programa "Microcrédito Emprendimiento en el Campo" en el Departamento de Carazo, Su información brindada será de mucha ayuda para llevar a cabo nuestro trabajo final de Curso.

Nombre del beneficiario: _____

Fecha: ____/____/____

Hora:

1. ¿Cuál es su edad?: _____
2. ¿Cuál es su nivel académico? _____

3. ¿Cuáles fueron las razones por las que entró al programa?
- a. Mejora de sus ingresos familiares b. Falta de empleo
c. Por Necesidad d. Otra (Especifique):

4. ¿Cuáles fueron los obstáculos que tuvo al comenzar su emprendimiento?
-
-

5. ¿Cómo era su negocio antes de entrar al programa?
-
-

6. ¿Cuáles ha sido su volumen de Ventas:

Antes del Programa	Después del programa

7. ¿Los montos que otorga el programa han sido suficientes para el financiamiento de su negocio?

a) Si b) No

8. Si su respuesta fue “No”, a su criterio ¿cuál sería el monto óptimo que requiere para iniciar su emprendimiento?

9. ¿El préstamo fue personal o para terceras personas, Quienes??

10. ¿Alcanzó sus propósitos a través del programa?

a) Si b) No

11. En relación al ítem anterior, si su respuesta fue “No”:

a) ¿Cuáles fueron las limitaciones que no le permitieron cumplir su propósito?

b) ¿Buscó un financiamiento con otras entidades financieras?

1) Si 2) No

12. Si su respuesta fue “Si”, ¿a qué entidad financiera recurrió?

FDL	USURA CERO	Banco Comercial	
FUDEMIC	Préstamo fam.	Otra (Espec.)	
PROMUJER	Usureros		

13. ¿A qué tasa de interés anual le dieron el préstamo,

En el programa	Otro tipo de financiamiento

14. ¿Está al día con las cuotas?

a) Si b) No

25. Cuantas personas laboran en su negocio. (Especifique cantidad)

Total	Desglose			
	Propietario	Familiares	Terceras personas	Otro (Especifique):

26. ¿Qué tipo de capacitación les ha garantizado ud a su personal, y donde los ha capacitado?

ITEMS	SI	NO	ITEMS	SI	NO	Entidad que capacita	SI	NO
Financiera			Técnica			Por cuenta propia		
Administrativa						A través de programa		
Otro (Especifique):						A través del INATEC		

27. ¿Qué porcentaje de ganancia obtiene de su negocio anualmente? _____%

28. De la ganancia adquirida a través del negocio, ¿Ha reinvertido para ampliar su emprendimiento, o solamente lo ha utilizado para cubrir sus gastos personales o familiares?

% de gastos	% de reinversión

29. ¿Tiene base de datos de sus clientes fijos?

- a) Si b) No

30. ¿Ha realizado algún estudio que le permita conocer los gustos y preferencias de sus clientes, para la mejora continua de su negocio, producto y/o servicios?

- a) Si b) No

31. ¿Tiene planes de diversificar y/o ampliar su negocio?

- a) Si b) No

32. Si su respuesta es sí a la pregunta anterior, ¿De qué manera diversificaría y/o ampliaría su negocio?

33. ¿Alcanzó su propósito a través del programa? ¿Cómo se refleja?, donde 0 es la calificación mínima, y 5 la máxima

Ítems	0	1	2	3	4	5
Aumento de las ventas						
Diversificación del producto o servicio						
Fortalecimiento de los negocios existentes						
Ampliación en la infraestructura						
Aumento en el volumen de producción						
Mayor mercado						
Mejora de ingresos						

34. ¿Qué planes estratégicos tiene para su negocio?

	SI	NO	COMENTE
Corto plazo			
Mediano plazo			
Largo plazo			
No tiene ninguna			

35. ¿Estaría interesado en continuar dentro del programa?

a) Si b) No

36. Si su negocio ya no funciona, ¿Cuáles fueron las causas de la quiebra del negocio?

Problema Familiar		Falta de financiamiento	
Mala administración		Poca innovación	
Falta de tiempo		No hay mercado	
Otro (Especifique):			

➤ **Aplicación de encuestas a beneficiarios:**

Ilustración 17: Aplicación de Encuestas a Beneficiarios



