



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO CARLOS FONSECA AMADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNAN-MANAGUA**



**SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIATURA
EN ECONOMIA.**

TEMA:

Sector Secundario Nicaragüense.

SUBTEMA:

**Actividad productiva de calzado sintético en Monimbó departamento de
Masaya (2011-2015)**

TUTORA:

MSc. Ligia Blanco Chávez

ELABORADO POR:

Br. Marjourie Lisseth Chavarría Calero.

Br. Harvin Enmanuel Bonilla Alvarado.

Fecha 28 de Junio del 2017



Sector Secundario Nicaragüense.

**Actividad productiva de calzado sintético en
Monimbó departamento de Masaya (2011-2015)**



Índice

Introducción	7
Capítulo I: Aspectos teóricos metodológicos	8
1.1 Planteamiento del problema	8
1.2 Objetivos de la Investigación	10
1.3 Justificación.....	11
1.4 Marco teórico – Metodológico.....	12
1.5 Hipótesis	14
1.6 Diseño Metodológico	15
1.7 Tipo de Estudio	15
1.8 Técnicas de recolección de la información	16
Capítulo II: Principales actividades de Masaya.....	17
2.1 Breve reseña Histórica del departamento de Masaya.....	17
2.2 Evolución Histórica del departamento de Masaya	18
2.3 La Educación en el departamento de Masaya	19
2.4 Economía en el departamento de Masaya	20
2.4.1 Sectores económicos en el departamento de Masaya.....	20
2.5 Metas para el 2015 en el departamento de Masaya	22
2.6 Producción de calzado en Nicaragua	23
2.7 Cantidad de Mipymes en el departamento de Masaya.	24
2.7 Participación de los agentes económicos.	26
2.8 Política económica de Nicaragua.	28
2.9 Exportaciones de calzado en Nicaragua (2011 al 2015).....	29
2.10 Producto Interno Bruto: Enfoque de la producción – Industria Manufacturera (Tasas de crecimientos)	30
Capítulo III: Proceso de producción del calzado.....	31
3.1 Características de las materias primas.....	31
3.2 Organización de materiales e insumos.....	34
3.3 Características de la actividad de calzado en Monimbo.	37
3.4 Análisis FODA para el sector calzado.	37



Capítulo IV: Análisis de los Resultados	39
4.1 Análisis Comparativo de FODA.....	40
4.2 Talleres de calzado sintético en Monimbó.....	41
4.3 Números de trabajadores según la mano de obra y el tiempo laborado en el taller.....	45
4.4 Clasificación de la Mano de Obra.....	45
4.5 Organización interna de los talleres.....	46
4.6 Procesos para la realización del calzado.....	51
4.7 Identificación de los impactos de la producción de calzado.....	52
Conclusiones.....	53
Recomendación.....	55
Bibliografía.....	59
<i>ANEXOS</i>	60



DEDICATORIA

A Dios como ser supremo y creador nuestro de todo lo que nos rodea, por haberme dado la sabiduría, paciencia y ser un guía en mi vida.

A mis padres pilar fundamental, ya que han sido la guía puesta por Dios para ser una persona de bien, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad.

A todos los profesores que estuvieron en nuestra etapa de aprendizaje básico y universitario, por la paciencia y esfuerzos que dedicaron para plantar las semillas de sabiduría y que hoy estén germinando en este camino maravilloso que es la vida.

BR. MARJOURIE LISSETH CHAVARRIA CALERO.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente al Dios eterno y todo poderoso que me otorgo la sabiduría para llegar hasta este momento y me proveyó de todos los recursos necesarios para lograr alcanzar esta carrera, también este triunfo se lo dedico a mi esposa y mis padres... quienes siempre han estado a mi lado con su incondicional apoyo.

BR. HARVIN ENMANUEL BONILLA ALVARADO.

AGRADECIMIENTOS



A nuestras familias, padres y hermanos, porque son el pilar fundamental en nuestras vidas, porque son fuente de apoyo constante e incondicional y más aún en los cinco años de carrera universitaria, cinco años de sacrificio y de nuevas experiencias y gracias también a Dios por permitirnos vivir y disfrutar de cada día.

A nuestra tutora Msc. Ligia Blanco, que con su paciencia, dedicación, conocimiento y valores, encierra como persona lo que debería de ser un maestro, el que vive para enseñar y transmitir conocimientos de calidad. Gracias por el tiempo dedicado a nosotros y por las enseñanzas para que pudiéramos culminar este trabajo con éxito y con orgullo.

A los maestros que desempeñaron un papel fundamental en nuestro camino de aprendizaje, teniendo dedicación y paciencia, y supieron valorar y respetarnos como estudiantes.

A los amigos y amigas que hicieron de estos 5 años increíbles en nuestra vida, nos hicieron crecer como personas, que nos estuvieron apoyando y dándonos aliento y confianza para poder lograr nuestra meta.

A las personas especiales que hacen de nuestra vida, única.

BR. MARJOURIE LISSETH CHAVARRIA CALERO.

BR. HARVIN ENMANUEL BONILLA ALVARADO.



Introducción

El sector industrial en Nicaragua representa las actividades económicas dedicadas a la transformación de materia prima en productos. Ejemplo Industria avícola, Industria pesquera, Industria textil, Industria de la construcción, Industria de telecomunicaciones, Industria turística, etc. En la actualidad la industria manufacturera es uno de los sectores de mayor de exportaciones, ingresos fiscales y del empleo formal para la creciente población urbana en el país.

La productividad laboral se mantuvo constante entre 2005 y 2009, y aumentó entre 2009 y 2014. Este último aumento hizo que se generara un incremento de la productividad laboral en Nicaragua entre 2005 y 2014. Este incremento se debió fundamentalmente por el aumento de la productividad del trabajo a nivel sectorial entre 2009 y 2014 y no por un cambio estructural en la economía. Consistente con lo anterior, el aumento en la tasa de formalidad en Nicaragua entre 2005 y 2014 se debe principalmente a incrementos en las tasas de formalidad al interior de los sectores productivos, y no por la transformación estructural de la economía. La evidencia indica que los cambios en la estructura económica nicaragüense han sido mínimos.¹

En este documento se aborda el estado actual del sector de calzado sintético en el barrio Monimbó del departamento de Masaya, su creciente evolución en la industria y como los productores han enfrentado muchos obstáculos para su desarrollo. Este sector tiene gran importancia debido a su capacidad en la generación de empleo y por ser proveedora de un artículo de consumo popular que satisface las necesidades de la población. El calzado está dominado por pequeños talleres

¹ FUNIDES (2016) Informe de coyuntura económica, (1 era ed.)Managua.



artesanales los cuales no poseen condiciones de insertarse al mercado de manera competitiva.

El barrio indígena de Monimbó, situado en el sur del casco urbano de Masaya, se concentra el mayor número de talleres de producción de calzado los que abastecen el mercado nacional y el centroamericano. Los artesanos están conscientes de los retos a los que se tienen que enfrentar pero no desisten de salir adelante, muchos de ellos solo lo hacen para subsistir pero también existen productores que tienen una visión clara de lo que quieren lograr y se plantean metas a largo plazo.

Esta investigación pretende brindarle al lector conocimientos acerca del departamento de Masaya y como esta ciudad ha sido de gran aporte a nivel económico, cultural del país por todas las actividades que se realizan en esta ciudad y como la producción de calzado en esta zona se ha convertido en una fuente de ingreso para los artesanos. Se puede observar como los productores tienen amor por este trabajo y que la mayoría de talleres han venido de generación en generación y están luchando constantemente por imponerse en el mercado lo cual se les dificulta ya que por el libre mercado existe mucha competencia.

Se conocerán los procesos de fabricación de calzado, y los retos que los productores enfrentan en este sub sector, además plantearé recomendaciones para el desarrollo de esta rama. En este estudio se profundizó la actividad productiva de cuero sintético en el departamento de Masaya y busca identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas de la industria de calzado.

Capítulo I: Aspectos teóricos metodológicos

1.1 Planteamiento del problema



La actividad de elaboración y comercialización de calzado en Masaya es una fuente generadora de empleos para las familias que se dedican principalmente a esto, sin embargo existen muchas limitantes para que crezcan sus negocio aun contando con pocos equipos de producción, el alto costo de la materia prima y mano de obra carecen del financiamiento existente disponible por las altas tasas de interés y un sin número de requisitos que piden entidades financieras y bancarias, Por esa misma causa, no tienen capacidad de comercialización directa ni para ofrecer crédito a los comerciantes detallistas.

Todos estos factores, el bajo nivel educativo de la mayoría de los dueños de talleres, les dificulta la administración eficiente del negocio, la capacidad para informarse de los cambios en la tecnología y su aplicación, tanto en la producción como en el mercadeo y ventas. Están en clara desventaja frente a importadores con capital para introducir y comercializar calzado y productos de cuero importados a precios competitivos.

Una de las características principales del sistema de producción de calzado en el país es su mano de obra, situación que ha dado pie al surgimiento de fabricantes con sistema de producción obsoletos y con niveles muy bajos de productividad. Por lo tanto, la maquinaria, los insumos y la mano de obra representan los principales problemas y retos que enfrentan los productores de calzado.

En base a la problemática planteada de investigación se dará respuesta a la siguiente pregunta de investigación.

¿Cuáles son los principales factores que enfrentan los productores de Monimbo en la producción de calzado sintético durante el periodo comprendido 2011- 2015?



1.2 Objetivos de la Investigación

Objetivos generales

- ✓ Conocer la producción de calzado sintético de Monimbó y su aporte al desarrollo de la economía del país.

Objetivos específicos

- ✓ Identificar las características del sector calzado en Monimbó.
- ✓ Conocer el proceso productivo del calzado.
- ✓ Caracterizar los factores que afectan la producción del calzado.
- ✓ Plantear las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los productores



1.2 Justificación

Las pequeñas y medianas empresas son un motor generador de empleos que aportan a la economía mediante la producción y distribución de bienes y servicios por lo que se consideran un excelente medio para impulsar el desarrollo económico de un país y una mejor distribución de la riqueza tal importancia nos motivó a enfocar nuestro estudio en una de las actividades desarrolladas por las MIPYMES el cual es el sector calzado sintético de la Ciudad de Masaya.

Consideramos que con este trabajo se tendrá una mejor orientación para los pequeños y grandes empresarios del sector para identificar oportunidades de mejor aprovechamiento e inserción a nuevos mercados mediante la innovación en cada uno de sus productos.

De lo anteriormente expuesto y como futuros profesionales de Economía nos motivamos a realizar una investigación para conocer los principales factores que enfrentan los productores de Monimbo en la producción de calzado sintético durante el periodo comprendido 2011- 2015. En el que propondremos algunas recomendaciones, identificaremos fortalezas y debilidades que ayudaran a que los productores disminuyan un poco estos factores que frenan el crecimiento de sus negocios, todo esto con los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera sobre la competitividad en el mercado.

También, que este estudio servirá como base metodológica para la realización de futuras investigaciones en la detección y pronta solución de problemas económicos que acontecen en el sector calzado de la ciudad de Masaya.



1.3 Marco teórico – Metodológico

La economía nicaragüense está dividida en estos sectores: primario, secundario, terciario y cuaternario. Nosotros analizaremos un agregado económico el subsector de calzado sintético en Monimbó departamento de Masaya.

Es fundamental el desarrollo de la producción industrial proveer productos de mayor valor agregado, de mayor contenido tecnológico y de mayor competitividad, ya que conduce al logro de tasas de crecimiento sostenido capaces de generar los empleos y los ingresos que el país requiere para reducir gradualmente los niveles de pobreza.

Sector Industrial: Cuando hablamos del sector industrial en Nicaragua, nos referimos a la industria manufacturera, comprende las actividades económicas dedicadas a la transformación de materias primas en bienes (productos) materiales tangibles. En un sentido más amplio, industria es cualquier actividad económica.²

Según Juan Carlos Amador, director ejecutivo de Cadin, (2015) en una entrevista para el nuevo diario: recordó que la industria es un factor muy importante para el desarrollo del país. “En la medida que los empresarios pueden transformar sus productos básicos en bienes y servicios con mayor valor agregado, se va a generar mayor desarrollo económico, se va a generar mayor bienestar en la población e incrementar la capacidad exportadora de nuestro país”.

La industria manufacturera constituye en la actualidad uno de los sectores de mayor generación de exportaciones, de ingresos y de empleo formal para la creciente

² MIFIC: Política industrial en Nicaragua, noviembre 2010 (pág. 1)



población urbana en el país, que ha permitido junto con el sector de la construcción, absorber en parte, la fuerza de trabajo que cada año ingresa al mercado laboral.

No obstante, es necesario elevar el grado de industrialización dentro de los rangos de competitividad y sostenibilidad para potenciar la capacidad de absorción y de creación de nuevos empleos a fin de incidir positivamente en mejorar los ingresos y reducir sustancialmente los niveles de informalidad en las empresas del sector



1.5 Hipótesis

El Calzado es la principal actividad económica en Monimbo departamento de Masaya yendo en un crecimiento económico.



1.6 Diseño Metodológico

La investigación es cualitativa, descriptiva, porque los datos cuantitativos no son lo suficientemente fiables como para hacer un análisis económico cuantitativo, por ejemplo, de tipo contable, financiero, etc. Ya que la mayoría de los productores no brindan información acerca de sus ingresos.

Se plantea la hipótesis y se evalúan los factores para comprobar si los resultados generados dan respuesta a la hipótesis planteada mediante el estudio de las variables que intervienen en el tema y los distintos indicadores generados por estadísticas de estudios realizados anteriores a este trabajo. Para esto se efectuaron encuestas directas de tipo personal con preguntas abiertas y cerradas para recolectar los datos de importancia y proceder a analizar los resultados, así mismo se recabó información de otras fuentes como estudios de ministerios del gobierno, banco central y MIFIC

1.7 Tipo de Estudio

Universo

El universo del estudio serán todos los talleres del Barrio de Monimbó.

La encuesta se les aplicó a nuestra muestra seleccionada a conveniencia que corresponden a 15 talleres de calzado sintético en el barrio de Monimbó donde predomina el segmento de calzado para dama, el procedimiento seleccionado se debe a la oportunidad de recabar información disponible en los distintos talleres ya que algunos propietarios no se encontraban en el momento de aplicar la encuesta.

Los resultados fueron analizados de la siguiente manera, Se dividieron los productores mediante 3 tipos: Subsistencia, Tradicionales, Competitivos.

Se analizaron cada uno de ellos, se realizó un análisis FODA y conocimos la organización interna de los talleres.



1.8 Técnicas de recolección de la información.

Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación de mercados que sirve para obtener información específica de una muestra de la población mediante el uso de cuestionarios Estructurados que se utilizan para obtener datos precisos de las personas encuestadas.

La entrevista

La entrevista es un acto de comunicación oral o escrito que se establece entre dos o más personas (el entrevistador y el entrevistado o los entrevistados) con el fin de obtener una información o una opinión, o bien para conocer la personalidad de alguien.

Etapas de investigación.

Revisión documental

En esta etapa de investigación se realizó la recolección de la información sobre el tema. Para soportar algunos conceptos, se elaboró un diseño metodológico de investigación donde se puede encontrar de manera más clara la información, así como las referencias bibliográficas de diversos autores consultados.

Elaboración de instrumentos

Se aplicó una encuesta dirigida a los propietarios de los talleres del sub sector de calzado sintético del Barrio Monimbó departamento de Masaya, para recolectar la información y de esta manera cumplir con los objetivos e indicadores de la investigación.

Trabajo de campo

Para la realización de esta investigación primeramente acudimos a visitar todos los dueños de talleres seleccionados del Barrio Monimbo a los que se les aplicó la encuesta.



Capítulo II: Principales actividades de Masaya.

2.1 Breve reseña Histórica del departamento de Masaya.

Masaya es una ciudad y municipio perteneciente al departamento del mismo nombre en la República de Nicaragua, que dista 27 km de la capital Managua y forma parte de la Región Metropolitana de Managua. Masaya es uno de los departamentos más poblados del país con 324,885 habitantes y una alta densidad poblacional de 548 habitantes por kilómetros.

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



Los primeros pobladores del departamento eran de origen chorotega y se les dio el nombre de Dirianes por la altura o montañas de la región en que se ubicaron, se refiere a Masaya, la Meseta de los Pueblos, Carazo y Granada.

La primera zona comprende la ciudad de Masaya propiamente, Nindiri y las comarcas alrededor de la Laguna de Masaya. Se caracteriza por estar afectada por la colada lávica del volcán Masaya; esto ha determinado un terreno poco apto para el cultivo y con vegetación típica de matorral.



La segunda zona comprende; Masatepe, La Concepción, Niquinomo, Catarina, Ticuantepe. Está formado de un cinturón de tierras fértiles propias para el cultivo de grandes cafetales y huertas. La tercera zona, está compuesta principalmente por la llanura de Tisma, y es apta para ganadería.

2.2 Evolución Histórica del departamento de Masaya.

En Nicaragua la industria de calzado ha descansado históricamente en pequeños talleres artesanales más que en grandes industrias. Estos han estado enfocados en la producción de calzado de vestir, colegial y sandalias. En su mayoría la producción se ha venido utilizando cuero como principal insumo, sin embargo, en la actualidad es común ver en el mercado una amplia gama de calzado nacional fabricado con material sintético y textil, esto como medida para hacerle frente a la alta competencia de calzado importado.

Según datos del Banco Central de Nicaragua en el informe del índice mensual de actividad económica (IMAE) El grupo de actividades que integran la industria manufacturera experimentó un crecimiento de 7.1 por ciento (5.5% en el acumulado enero-febrero), al igual que el sector comercio creció un 2% (3.5% en el acumulado enero-febrero) resultado del aumento en el comercio mayorista y minorista impulsado en parte por la demanda de bienes y artículos de la temporada escolar.

Masaya se generó espontáneamente en los cruces de los caminos que unía a los pueblos Namotivas del S, O (Niquinomo, Monimbó, Jalata, Catarina, Nandasmó, San Juan de Oriente, etc.) Con Nindirí al N.O y Jalteva al S, E lo que la convirtió en una ciudad de tránsito.

Al pasar el tiempo la ciudad fue creciendo y paulatinamente, se impuso un trazado vial de retícula cuadrada en su ulterior desarrollo, pero en el cual subsistieron características del trazado romboidal esta combinación formó su actual trazado semi-regular, producto de ello es la convergencia “Las 7 esquinas” importante episodio urbano de la ciudad.



Los antiguos barrios de Masaya con el tiempo y por su natural expansión se ha transformado generándose otros actualmente está formada por 9 barrios: San Gerónimo, San Juan, La Estación, San Miguel, Monimbo, La Parroquia, San Sebastián, Magdalena y La Reforma. Estos barrios se animan con las procesiones religiosas, manifestaciones de las creencias del pueblo Masayense.³

El barrio Monimbo venido sufriendo un ajuste urbano con lo que perdió su original configuración de asentamiento indígena. Monimbo era en tiempos precolombinos, una población chorotega, al igual que los pueblos ubicados alrededor de la laguna de Masaya a principios de la dominación española y en todo el resto de la época colonial el pueblo indígena de Monimbó fue fuertemente explotado por el segmento español de la sociedad.

Monimbo el reducto indígena de mayor índice demográfico en todo el territorio que para entonces había sido sometido. Gracias a las actualidades artesanales que los distinguen de los demás Monimbó se había convertido en una joya preciosa para los españoles.⁴

2.3 La Educación en el departamento de Masaya.

En el departamento de Masaya se concentra una gran cantidad de centros de educación primaria, secundaria, técnica y superior, con buenos accesos, es decir con distancias menores a 20 Km. Existe poca relación entre las profesiones que ofrecen las Universidades y las demandas de las empresas y los sectores productivos (técnicos en general, para la construcción, liceos agrícolas, profesiones ligadas al medio ambiente y a aspectos turísticos, culturales y folklóricos).

En el departamento de Masaya se encuentran serios problemas en la educación en cuanto a calidad y población escolar fuera del sistema. El empirismo y los ingresos bajos del Docente hacen deficiente la educación y por lo tanto abra una

³ <http://www.manfut.org/masaya/masaya2>.

⁴ Sagrario Balladares, (2009). Masaya Historia y Vida, (1era ed.) PDF. Managua.



deserción y despreocupación por parte de los estudiantes. El nivel de pobreza no permite a las familias invertir en recursos para la educación de sus hijos. La oferta en ciertas áreas es insuficiente y hay un desbalance entre subsistemas de educación.

2.4 Economía en el departamento de Masaya.

La situación de Masaya en Nicaragua hace que sea un importante nudo de comunicaciones en el transporte. Tiene una activa industria de manufactura de productos agrícolas, como tabaco (fabricación de puros) y procesamiento de fibras naturales. La producción artesanal es muy importante, se puede decir que es el centro de la artesanía nicaragüense, con un componente de cultura precolombina muy fuerte, se trabaja fundamentalmente la madera, el cuero, la cerámica, las piedras y los tejidos. Industrialmente se producen también; zapatos, productos de piel, jabón y almidón.

Se reconocen por lo menos 4 grandes sectores económicos que actualmente mueven el desarrollo económico del departamento.

2.4.1 Sectores económicos en el departamento de Masaya.

- **MIPYMES.**

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan más del 90% del universo empresarial en Nicaragua se estima su aporte en cerca de 60% del empleo total, del 40% del PIB y que en términos de exportación puede representar alrededor del 30% del total.

- **Agricultura.**



La situación estructural de las mayorías de las fincas campesinas es muy vulnerable con fuertes segmentación de los mercados de granos, desarrollo de tratado de libre de comercio, tecnología de producción de baja calidad y rendimientos, poca capacidad de almacenamiento y el procesamiento artesanal de sus productos.

En la zona norte es necesaria la búsqueda de nuevos productos para sustitución de la producción de granos básicos que se verá especialmente afectado con el desarrollo del tratado de libre comercio de estados unidos, así como el estímulo para la expansión de una producción orgánica en las zonas en torno de las áreas de protección ambiental.

En la zona sur de Masaya (los pueblos) existen un reciente movimiento de este sector en la búsqueda de nuevos productos para integrarse a la economía de las mi pymes, con el desarrollo forestal para el abastecimiento de fibras vegetales y maderas.

- **Turismo**

La actividad turística está referida actualmente a los aspectos culturales como tradiciones y costumbres ancestrales. Aunque cuentan con un gran potencial turístico en torno de los atractivos ambientales, el sector se ha desarrollado solo puntualmente alrededor dentro de estos.

Hasta ahora, el desarrollo de este sector ha dependido de un turismo de paso, atraído por la producción artesanal como la referencia de sitios turístico. Cuenta con la emergencia de un nuevo sector de hospedaje, alimentación e entretenimiento que puede modificar las rutas y el flujo turístico dentro de departamento, dando la potencialidad de una mayor carga turística y de tiempo de permanencia en el territorio.

A pesar del reconocimiento de su importancia, la actividad turística es incipiente y no cuenta con una organización de apoyo al sector a esto se suma la ineficiencia y baja calidad de los servicios y la carencia de infraestructura de servicio público.



- **Industria.**

Las principales industrias corresponden a la rama de alimentos, productos farmacéutico, industrias de maquilado de producción textil, de clavos y varillas de acero; aserríos, trillos de arroz, así como la producción de artículos de madera mueble, cuero y calzado la producción industrial depende en su mayoría de materias primas importadas de bajo valor agregado; mientras la industria artesanal se caracteriza por la baja calidad de su producción

Un potencial desarrollo de sector turístico, hoteleros y de alimentación, abrirá nuevas redes comerciales que podrían acelerara la introducción de nuevos productos agropecuarios con nuevos estándares de calidad.⁵

Para el 2020, el departamento de Masaya tendrá su sector de micro empresa modernizada, inserta y competitiva dentro del mercado internacional. Su sector turístico se habrá desarrollado y estará articulado con los sectores económicos y ambientales del departamento. Las condiciones ambientales de territorio se habrán mejorado y recuperado. La sociedad tendrá buenas condiciones de salud, con una educación fortalecida formando ciudadanos respetuosos de su sociedad, su ambiente y con oportunidades para su desarrollo económico.

2.5 Metas para el 2015 en el departamento de Masaya.

- La MIPYME's de las ramas productivas priorizadas aumentaran en un 24% de volumen de producción y actividad económica.
- Las exportaciones de productos Mi pymes se incrementaran en un 33%.
- La MIPYME's aumentara en un 30% la generación de empleo.
- La MIPYME's contara al menos con un crecimiento en número de 78 nuevas empresas con potencial competitivo a cargo de jóvenes y mujeres emprendedores.

⁵ Rossana Parrales. (2004).Plan departamental de Masaya, PDF, Masaya.



2.6 Producción de calzado en Nicaragua.

En Masaya existen 250 negocios que se dedican a la elaboración de calzado, pero hoy existen doce microempresas que exportan directamente. ⁶

El barrio indígena de Monimbó, situado en el sur del casco urbano de Masaya, concentra el mayor número de talleres para la elaboración de zapatos, los que abastecen el mercado nacional y el centroamericano.

Tabla No 1. Distribución porcentual de producción de calzados en Nicaragua.

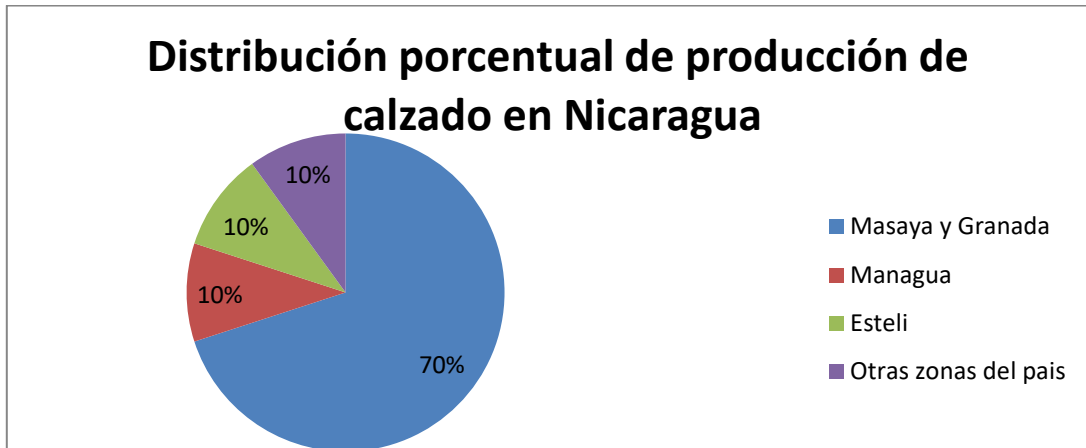
Masaya y Granada	70%
Managua	10%
Estelí	10%
Otras zonas del país	10%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Nuevo Diario.

⁶ Orlando barrios, Monimbó, una gigantesca fábrica de calzado, Masaya Nicaragua, 2013, El nuevo Diario, <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/299944-monimbo-gigantesca-fabrica-calzado/>



Grafico I: Distribución porcentual de producción de calzado en Nicaragua.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Nuevo Diario.

Como se puede observar en la tabla 1 en Masaya y Granada concentran la mayor parte de la producción de calzado a nivel nacional, con un 70% de las fábricas, mientras Estelí posee un 10%, Managua un 10%, y el restante 10% está distribuido en otras zonas.⁷

2.7 Cantidad de Mipymes en el departamento de Masaya.

⁷ Orlando barrios, Monimbó, una gigantesca fábrica de calzado, Masaya Nicaragua, 2013, El nuevo Diario, <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/299944-monimbo-gigantesca-fabrica-calzado/>



Tabla 2. Mipymes en el departamento de Masaya.

Municipios	Sectores								
	Madera-Madera	Artesanía	Textil- Vestuario	Cuero-Calzado	Alimentos (Planificación)	Turismo	Agro-Industria	Metal –Mecánica	Total
Masaya	56	45	65	78	23	4	6	4	281
Masatepe	90	0	1	5	1	6	0	0	103
Nandasmo	45	40	2	1	15	0	0	0	103
Nindirí	19	0	7	10	3	0	0	0	39
Niquinohomo	28	15	12	1	7	2	0	0	65
Catarina	33	19	14	0	14	15	0	1	96
San Juan de Oriente	2	63	2	0	2	3	0	0	72
La Concepción	0	0	5	1	11	2	2	1	22
Tisma	0	5	11	1	2	4	1	0	24
Total	273	187	119	97	78	36	9	6	805

Fuente: Camipyme Masaya (Listado de Prodelmas al mes de Agosto 2007)

En el Municipio de Masaya están concentrados Las siguientes actividades económicas: Cuero calzado, textil-vestuario, alimentos, agroindustria, metal-mecánica, turismo y en términos relativos también la mayor cantidad de MIPYMES, seguido de Masatepe con la mayor concentración de madera mueble, de San Juan de Oriente en artesanías (cerámica de barro),Catarina en menor nivel alimento, madera mueble y textil vestuario, Nandasmo con madera mueble y alimentos, Nindirí con cuero calzado y madera mueble, Niquinohomo con madera mueble, La Concepción con agroindustria y Tisma alimento.

La concentración geográfica de las MIPYMES es importante para el diseño de programas de apoyo ajustados a las demandas territoriales. Las actividades más representativas a nivel departamental son el sector madera – mueble, que se encuestaron 29 empresas, las cuales generan 260 empleos, en textil vestuario se encuestaron 28 PYMES dirigidas por mujeres que generan 164 empleos; en cuero-



calzado 27 empresas, éstas elaboran zapatos para hombres principalmente y generan 228 empleos,

El sector alimento con 26 pymes encuestadas (todas de panificación) que generan 193 empleos, en artesanía 14 pymes que generan 100 empleos , en agroindustria 8 Mipyme de las cuales 2 son cooperativas por lo que generan 208 y por último turismo con 4 Mipyme que generan 27 empleos y metal-mecánica con 4 Mipyme que también generan 27 empleos.

2.7 Participación de los agentes económicos.

Por todo lo anterior no hay duda que la pequeña industria de calzado está en crisis. Se encuentra ubicada en un mercado altamente competitivo: un gran número de unidades económicas pequeñas que compiten entre sí y además compite con la oferta de calzado importado, inmersa en grandes limitaciones financieras, tecnológicas y organizativas.

Por otro lado las asociaciones gremiales se han debilitado a tal grado que actualmente existen en el país pocas cooperativas o asociaciones que reúnan al gremio para una mejor atención de sus necesidades.

En base a lo anterior, se puede esperar los siguientes comportamientos de los agentes económicos involucrados en el problema:

- Que el Gobierno actual siga fomentando la organización en cooperativas para que los pequeños artesanos puedan adquirir materia prima a un costo justo y así mismo colocar sus productos en el mercado nacional.
- Si se diera este comportamiento de las autoridades gubernamentales, provocaría una indefinición de las reglas del juego para la pequeña industria



del calzado y es probable que los demás agentes involucrados en el circuito del calzado busquen soluciones parciales a sus crisis.

- Es probable que la gran industria de calzado, busque alternativas de exportación con calzado producido con materiales sintéticos, que presentan menores costos que el producido con cuero y que por la escala a la cual producen, les permita vincular los precios con los costos y mantener algún nivel de competitividad vía precios (por márgenes de ganancias pequeños). Además traten de ser beneficiados elaborando partes o calzado terminado; la tendencia a convertirse en maquiladoras de empresas externas es una posibilidad bastante fuerte.
- Hasta aquí, los diferentes agentes tienen opciones, algunas más rentables que otras, pero existen. En cambio la pequeña industria del calzado es la más acorralada por la crisis; la debilidad de los talleres es tan grave que el comportamiento económico hasta ahora, ha provocado cierre de talleres, fuga de mano de obra especializada a los países vecinos, incremento del desempleo, cambio de la actividad productiva a la de servicios y principalmente al comercio.
- Por otra parte, los organismos gremiales, las organizaciones no gubernamentales y los programas de apoyo para la pequeña industria del calzado es probable que sigan realizando esfuerzos aislados y dispersos que, aunque beneficiosos, no tengan el suficiente impacto para conseguir cambios sustanciales.
- El efecto de la tendencia en el comportamiento de los agentes económicos visto en conjunto, es débil para la economía nacional como el efecto aislado que provoca esta situación para la pequeña industria del calzado; con este comportamiento, disminuyen en una alta proporción las posibilidades decrecimiento y desarrollo de la industria nacional.



2.7 Política económica de Nicaragua.

Según informe del programa económico financiero 2014-2018

La promoción del crecimiento económico sostenible e inclusivo, continuará sustentándose en políticas que mejoren la infraestructura económica y social y que fomenten la producción y el comercio justo en un ambiente de seguridad ciudadana.

Para ello el PEF además de centrarse en el programa de inversión pública se centra en la inversión privada y en políticas sectoriales dirigidas a impulsar una mayor productividad y valor agregado, elevar los ingresos de las familias y la dinamización de las economías locales, vinculando a todos los sectores productivos con una política comercial activa.

El PEF 2014-2018 estima que el crecimiento económico en el mediano plazo sea de un 5.00 por ciento. El mismo sería impulsado por el dinamismo en las actividades de construcción, sector primario, industria manufacturera y comercio. En la industria manufacturera se proyecta que el impulso provenga de la producción de alimentos, textiles y bebidas gaseosas.

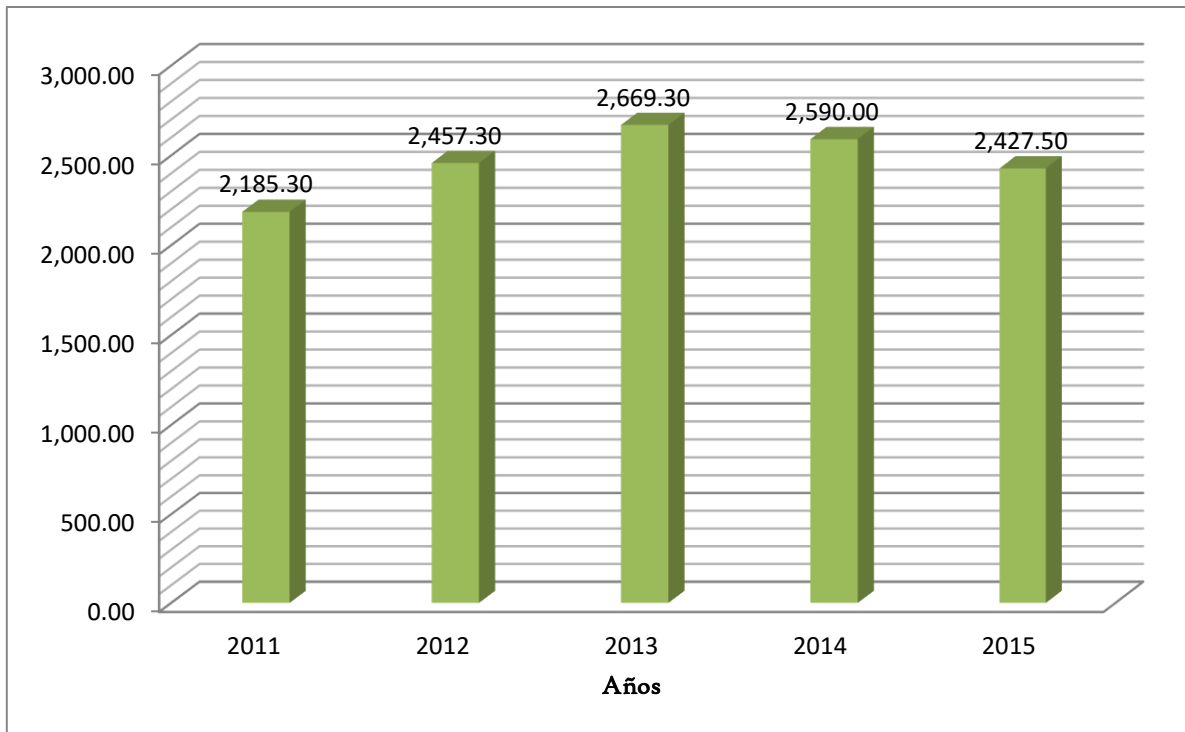
En el comercio el impulso provendrá de actividades primarias y secundarias. Por otro lado en las políticas del comercio exterior el gobierno tiene como objetivo el fomento de la producción exportable en condiciones más justas y equitativas que permitan nuevas y mejores oportunidades para todos los sectores con énfasis en el crecimiento de las Mipymes.⁸

⁸ Gobierno de reconciliación y unidad nacional, (2014), PEF (2014-2018).PDF. Managua. (P.2). recuperado de http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/eventual/PEF/PEF/PEF_2014-2018.pdf



2.9 Exportaciones de calzado en Nicaragua (2011 al 2015).

Grafico II: Exportaciones de calzado en Nicaragua (2011 al 2015)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCN

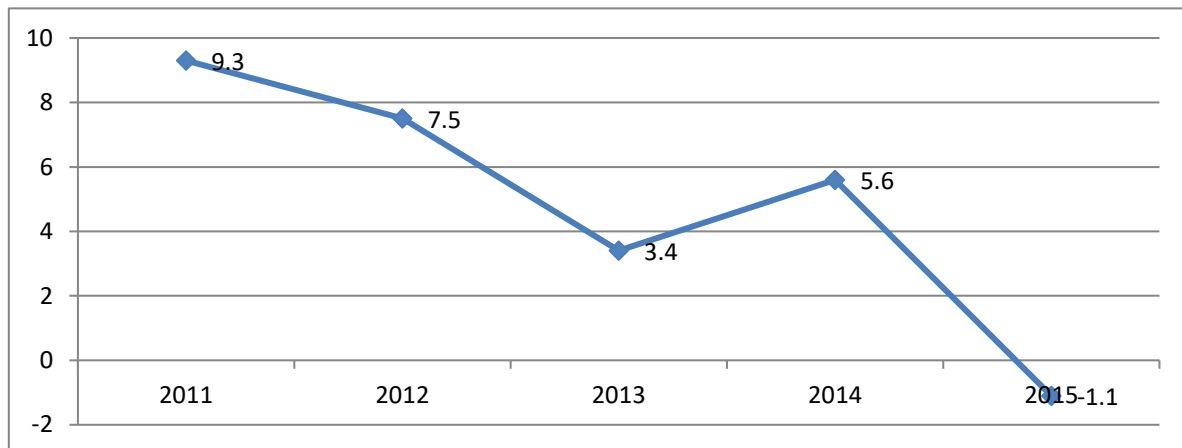
Como se puede observar en el grafico 2 las exportaciones de calzado han ido aumentando de 2011 al 2013 esto se debe a ventajas como la ubicación estratégica de Nicaragua, que está en el centro de América, con acceso al océano pacifico y atlántico; y el acceso preferencial a mercados internacionales claves como Estados Unidos y la Unión Europea.

También por contar con una de las estructuras de costos laborales más competitivas de la región centro americana bajo el régimen de zona franca generosos incentivos de inversión y altos niveles de seguridad ciudadana.



2.10 Producto Interno Bruto: Enfoque de la producción – Industria Manufacturera (Tasas de crecimientos).

Grafico III: Comportamiento de la industria manufacturera según el PIB.



Fuente: Elaboración propia, con datos del BCN

El sector industrial se ha mostrado muy dinámico los últimos años esto se debe a su potencial y a la exportaciones, esto a pesar que en el 2015 experimento un decrecimiento del 1.1% debido a varios factores externos como la crisis internacional. La industria tiene un potencial muy importante que todavía no estamos aprovechando bien.

Tenemos cadenas muy importantes, como la de la carne, tenemos el sector agroalimentario, que es uno de los que tiene mayor potencial de exportación a la región centroamericana.



Capítulo III: Proceso de producción del calzado.

3.1 Características de las materias primas.

Las principales partes que conforman el calzado son:

- ✓ El corte
- ✓ La planta
- ✓ La suela
- ✓ El forro

El corte: Constituye la parte externa del zapato, y está formado por: el empeine, la pala, el collarín, el chaleco, el antifaz y la puntera. El corte es de cuero, sintético, lona o de tela, el corte es la parte que envuelve al pie.

La planta: Es la parte del zapato que sirve de base para el montado del mismo y es de cartón o material sintético, la planta está entre la suela y la plantilla.

La suela: Es la parte del zapato que está en contacto con el suelo y puede ser de diferentes materiales como: cuero sintéticos, hule negro o de color, suelas prefabricadas, crepé, o P.V.C (policloruro de vinil); sobre la suela la que soporta todo el peso del cuerpo.

Forro: El forro puede ser de piel, o piel sintética u otros materiales. En la parte del talón entre el forro y el corte, el zapato lleva una pieza llamada contrafuerte, que le da forma y lo refuerza; en la punta del zapato se coloca un refuerzo llamado puntera, cubo o casquillo.

Plantilla: Es una pieza de piel natural, o piel sintética, plástico o hule espuma, que lleva el zapato por la parte interior y es para que no lastimen la plantilla del pie.

- ✓ Material sintético: Telas y fibras impregnadas de materiales de PVC o uretano. Que imitan el acabado del cuero para ser utilizados en algunos forros.



- ✓ Esponjas: Existen esponjas de hule natural que se emplean en suelas o plantillas internas para darle suavidad. Actualmente se emplean también fibras sintéticas esponjosas.
- ✓ Fibra : materiales fibrosos que forman una tela o láminas para impregnarse posteriormente con materiales sintéticos utilizados en diversas partes del calzado(plantillas vista, contrafuertes, punteras)
- ✓ Evas: material esponjoso sintético utilizado generalmente en los cuellos de los botines, collares de la boca del zapato y plantillas internas.
- ✓ Hebillas: Utilizados para decorar o ajustar las fajas del calzado.
- ✓ Ojetes: Ojalillos metálicos o plásticos utilizados para pasar el cordón y evitar la rotura del cuero y del cordón.
- ✓ Remaches: Usado comúnmente en remachar la unión entre el talón con el forro del zapato.
- ✓ Pega de PVC blanca: Cloruro de poli vinil pega o cemento que se utiliza generalmente en el pegado del zapato con cualquier tipo de suela. Después del secado se necesita reactivar para el anclaje del pegado.
- ✓ Pega de neopreno: Este pegamento es también utilizado para pegar suelas de vaqueta, esponja, hule y otros materiales no sintéticos. Generalmente se ocupa para el fijado de piezas antes de coser el aparato. También se utiliza para pegar plantillas internas, contrafuertes, forros y punta dura.
- ✓ Tacón de caucho o de madera: es utilizado en la formación del tacón bajo de hombre o mujer de materiales de caucho, Neolite o vaqueta para disminuir el peso.
- ✓ Suela de PVC (cajuela): esta suela es inyectada al molde el cual contiene el grabado de lo que será el piso y la cuna similar a la horma a utilizar. Es principalmente usada para calzado pegado y cosido.
- ✓ Suelas de hule: También son pre moldeadas y con las mismas condiciones de la anterior, con la excepción de que son vulcanizadas en moldes figurados.
- ✓ Neolite: Es un material procedente del caucho, pero con más dureza que el hule. Generalmente se fabrica en láminas o planchas las cuales son cortadas



por el operario de acuerdo al tamaño de la suela requerida para la horma en uso y las tapas que formarán el tacón de las mismas.

- ✓ Royalty: material de fibra o tela impregnado con componentes que se reactivan con pegamento o disolventes utilizados para punteras y contrafuertes.
- ✓ Forro de calzado (Azulón): El azulón es utilizado en algunos zapatos estilo tenis en la parte del aparado y en la parte interna. En el país se compra en retazos para el forro de la capellada en sustitución de la tradicional manta, cuando el precio es menor.
- ✓ Cambrillón: Es un resorte de acero de 10 cm. de longitud y 1,5 cm. de anchura que se introduce en el espacio vacío que surge entre la vira y la suela interior. Abarca desde la mitad del talón hasta el inicio de metatarso (la zona conocida como enfranche) y se adapta a la forma del arco de la suela. El cambrillón confiere estabilidad al pie y evita que el talón bascule.



3.2 Organización de materiales e insumos.

Tabla 3: Insumos para la elaboración de calzado.

Insumos	Usos
Piel Sintética (lona, tela, PVC, oscaría y hule)	Es un material sustituto del cuero.
Suelas sintéticas de PVC	Es la parte del zapato que por lo general está formado por un material más resistente que el zapato en sí. Está compuesto por Resina de policloruro de vinilo
Hormas	La horma es una pieza de madera que imita las dimensiones y perfil de un pie humano. Se utiliza para la confección de zapatos.
Lacas	Se utiliza para sacarle brillo
Hilo	Es un filamento largo y delgado que se obtiene de las materias textiles o sintéticas. En el calzado se utilizan 2 tipos algodón o nylon
Tinta	Para teñir los zapatos
Hebillas, adornos	Se utiliza para la confección
Marcadores	Se utiliza para decorar los zapatos deportivos
Cuchillas	Es para cortar el cuero
Pegamento	Se utiliza para pegar la plantilla de los zapatos



Plantillas	Pieza plana de material flexible y forma de suela de zapato que se introduce en el interior del calzado para hacerlo más cómodo o para corregir algún defecto del pie.
Terciopelos	Es una de las telas más delicadas y difíciles de limpiar.
Agujetas	Barras finas, alargadas, acabadas en punta y generalmente de metal que se usan para tejer; agujas de punto.

Fuente: Elaboración propia, encuestas octubre 2016

La característica principal de los insumos son: la resistencia, elasticidad y porosidad en general.

Hay una gran variedad de colores y grabados en los materiales sintéticos, sin embargo, los colores más utilizados para este tipo de calzado son los blancos, azules, negros y rojos.

La piel sintética es de más resistencia al calor, es plástico y sin poros, por ende no penetra la humedad, pero no es tan suave y es mal conductor de energía, se calienta o enfría en exceso dependiendo del ambiente en el que esté.

La piel sintética puede estar formada por resinas de PVC o de poliuretano. Para el corte también se utilizan telas no tejidas o fieltros por su suavidad y flexibilidad. Otro material sintético con estructura semejante a la piel con características de buena permeabilidad, es el portador (sustratos y bases). Dos de los más demandados son el poliuretano blando y el poliuretano con respaldo de tela cuyas imitaciones de la piel los hacen muy comerciales.

Una ventaja notable en el uso de estos materiales, en comparación con las pieles, es que el corte se realiza con menor mano de obra, por la regularidad de sus



resistencias al corte; por otra parte la uniformidad de tamaño y calidad contribuye a lograr un menor desperdicio.

La mejor mezcla de tejidos es la de algodón-poliéster, aunque su desventaja está en la poca resistencia de las costuras, sin embargo para solucionar este problema es conveniente utilizar PVC, como recubrimiento posterior.

Para los recubrimientos, o acabados del corte, la tendencia es a utilizar el poliuretano, él cumple con las altas exigencias que se presentan sobre todo en los materiales sobre tejidos. En lo que respecta a los materiales para forros los básicos son los fieltros; también los materiales tejidos pueden ser útiles. La importancia del forro es muy grande, ya que aun con la mejor piel en el corte si el forro es de mala calidad, el resultado es un mal calzado.

Las características deseables en los materiales sintéticos son:

- ✓ Buena permeabilidad y transpiración
- ✓ Buen poder de absorción
- ✓ Capacidad para captar la humedad

En general es recomendable el uso de forros de piel en cortes sintéticos. Con lo que respecta al precio los materiales sintéticos son más baratos en general, el único problema que surge es la gran demanda, producto de la moda, lo que ocasiona que los precios se eleven en exceso según los estilos de moda.



3.3 Características de la actividad de calzado en Monimbó.

Entre las características de esta actividad se encuentran las siguientes:

1. La mayoría de los artesanos utilizan el material sintético porque representa un bajo costo en la producción.
2. Debido al bajo costo estos productos son más accesibles a la población y por ende es un producto sustituto de los calzados importados.
3. La temporada en que se fabrican más calzado es en la entrada al año escolar.
4. Su mayor segmento de mercado son elaborar zapatos escolares y casuales solo para Damas.
5. Disponibilidad de materia prima a bajo costo.

3.4 Análisis FODA para el sector calzado.

Con este análisis se pretende reflejar las necesidades del sector así como el proceso productivo de los talleres y conocer la importancia que tiene este sector para la producción nacional a pesar de las dificultades en que atraviesan los productores también tienen sus FORTALEZAS que hacen de este sector tener características favorables que pueden ser aprovechadas para el beneficio económico tanto para los productores como para el país.

FORTALEZA

- ✓ Existe mano de obra tradicional
- ✓ Precio de calzados accesibles
- ✓ No existen mayores problemas de contaminación ambiental en el proceso productivo de calzado.



- ✓ Requiere de bajos recursos financieros, poca materia prima y baja en los precios de las maquinarias en comparación a otros sectores.
- ✓ Existe una tradición productiva de pequeños empresarios y por lo tanto una transmisión de conocimientos de generación a generación.
- ✓ La pequeña industria de calzado es un sector productor de bienes de consumo nacional
- ✓ Su traslado o montaje no requiere de operaciones complicadas ni tardadas debido a las debilidades que presenta.

OPORTUNIDADES

- ✓ Oportunidad de dar a conocer sus productos con la participación en ferias nacionales e internacionales.
- ✓ Crear cooperativas para tener acceso al financiamiento, preparación técnica.
- ✓ Debido a la competencias hace que le productor mejore su forma de producción para obtener un producto con calidad aceptable.
- ✓ Existen esfuerzos alrededor de la capacitación y asistencias para el sector calzado
- ✓ Fuerte voluntad de parte de los productores del sector en no desaparecer como agentes productivos, ya que muchos prefieren obtener bajos márgenes de ganancia con el objetivo de mantenerse en el mercado.

DEBILIDADES

- ✓ Las condiciones de trabajo dentro de los talleres no son las apropiadas, la disposición física y los dispositivos de seguridad laboral no son recomendables. La seguridad industrial y laboral son calificados como deficientes.
- ✓ Los artesanos por cuenta propia no tienen capacidad para hacer importaciones indirectas dado el volumen mínimo de insumos que utilizan. Esto conlleva a altos costos de producción.
- ✓ Escases de la mano de obra.



- ✓ La mano de obra es poco calificadas, la mayoría de las pequeñas talleres han tenido que contratar aprendices y entrenarlos por sus propios medios.
- ✓ Existencias de sistemas obsoletos de producción y la falta de equipos que no permiten producir un calzado con calidad.

AMENAZAS

- ✓ Fuerte competencia por parte de los productores que se han especializado en algún tipo de calzado o en alguno fase de producción.
- ✓ En el aspecto financiero las tasas de intereses altas, las garantías exageradas y la poca disponibilidad de fondo para la producción, hace difícil el acceso al crédito de este sector.
- ✓ La competencia extranjera es un amenaza latente.
- ✓ Falta de interés de aprender este oficio.
- ✓ Poca innovación en la variedad de los productos.

Capitulo IV: Análisis de los Resultados



4.1 Análisis Comparativo de FODA.

De acuerdo a análisis tenemos como **FORTALEZA** la mano de obra tradicional es de gran importancia debido que de generación en generación las familias van transmitiendo sus conocimientos empíricos a hijos, nietos, sobrinos y a todo aquel que desee ejercer la profesión.

Los productos se dan a conocer en ferias nacionales e internacionales debido a esto la demanda de sus productos ha aumentado por la gran cantidad de población que visita las ferias y con esto los talleres tienen la **OPORTUNIDAD** de que la población conozca la variedad y el precio de sus artículos de bajo costo en comparación a la competencia.

La calidad que los productores presenta es muy aceptada por todos los consumidores en el mercado, la producción de calzado favorece a los productores porque la elaboración del producto no requiere de altos recursos financieros por tal razón trabajan con capital propio van adquiriendo su maquinaria conforme a la ganancia que le va generando cada producto debido que sus ingresos no son márgenes de ganancias alto en este sector los productores hace un esfuerzo por mantenerse y no desaparecen como agentes productores, ya que prefieren mantenerse en el mercado sabiendo que su producto no tiene las ganancias que ellos desearan tener.

El Gobierno Nicaragüense está empezando a formar productores con experiencia para crear cooperativas para que ellos puedan tener acceso al financiamiento, estos brindan preparación y técnicas a los dueños y trabajadores de talleres ya que estos planes ayuda al fortalecimiento técnicos en cada una de estas capacitaciones ellos obtienen técnicas que les ayuda a la pequeña industria del calzado que es un sector productor de bienes de consumo nacional con estos instrumentos ayuda al crecimiento de los mismos y a la asistencia para el sector calzado en el ámbito de comercio.



El ambiente y las condiciones de trabajo dentro de los talleres no son los apropiados para los trabajadores, por lo cual algunos no consideran trabajar en un lugar que no cumpla con las condiciones y prestaciones que ellos buscan como es la estabilidad laboral esta **DEBILIDAD** provoca escases en la mano de obra ya que cada vez se está siendo difícil encontrar mano de obra calificada.

Las zonas franca se han convertido en opciones para los trabajadores que se dedicaba al calzado debido que la estabilidad que les ofrece las zonas francas son mejores en cuanto a seguridad social y la mayoría de los talleres pagan por producción sino producen no ganan y hay temporadas bajas en donde tanto el productor como los trabajadores pasan por aprietos y se las arreglan para subsistir.

La alta importación de calzado de marca de segunda mano y la competencia de empresas reconocidas extranjeras ha sido una **AMENAZA** para los productores ya que la gran parte de la población prefiere los zapatos extranjeros y no consumen lo Nica se requiere la creación de campañas Masivas donde se conozca más a fondo la producción de estos calzados y la asesoría financiera y de innovación para los productores por parte del Gobierno Central y de las organizaciones sin fines de lucro.

4.2 Talleres de calzado sintético en Monimbó.

Los talleres de calzado que se concentran en el barrio Monimbó se especializan en cuero sintético predominando el calzado para damas. Este sector tiene gran potencial económico y es fuerte generador de empleos por que el calzado tiene gran demanda y la variedad la hacen que se vea atractiva en el mercado se utiliza materia prima nacional y mano de obra local pero no cuenta con la inversión y el financiamiento necesario para su crecimiento y desarrollo ni con políticas economías, financieras, organizativas que contribuyen a su desarrollo.



Actualmente el 90% de la producción se elabora de cuero sintético el 10% cuero natural. Los artesanos se ven obligados a competir por precio y la mayor parte de dueños de taller realiza las labores de alistado, montado, y no adiciona e costo de mano de obra al costo total del producto.

Se realizó una encuesta a 15 artesanos para identificar las empresas pequeñas medianas y grandes ubicadas en el barrio Monimbo. Ver anexo N° 1.

Tabla N° 4: Talleres en Monimbó departamento de Masaya.

Departamento de Masaya	Micro (1 a 5)	Pequeña (6 a 20)	Mediano (21 a 50)	Total
Monimbó	7	3	5	15

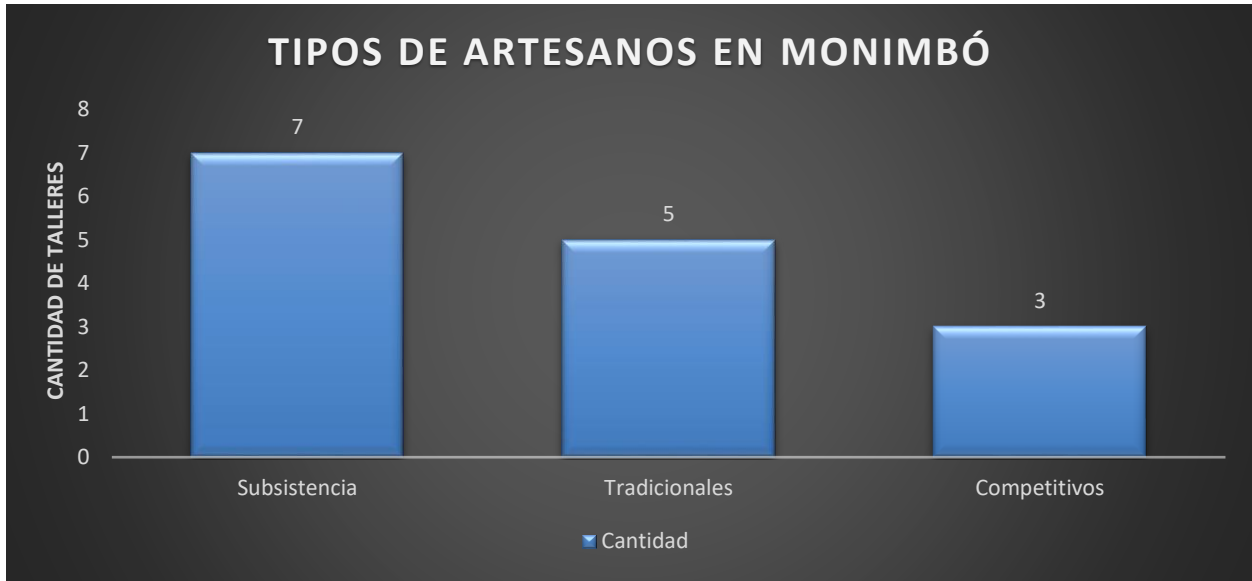
Fuente: Encuestas propias, octubre 2016.

Tabla N° 5: Tipos de artesanos

	Monimbó	% del total
Subsistencia	7	46.67
Tradicionales	5	33.33
Competitivos	3	20
Total	15	100

Fuente: Encuestas propias, octubre 2016

Grafico IV: Tipos de Artesanos en Monimbó.



Fuente: Elaboración propias, octubre 2016

El primer tipo de artesano lo constituye el de subsistencia, son microempresas con un máximo de 5 trabajadores incluyendo al dueño del taller estos presentan falta de capacidad gerenciales, administrativas, mercadeo, inversión. Esto hace que busquen la subsistencia del taller basándose en la reducción de calidad de los productos y precio de ventas, son artesanos que trabajan con capital propio y por encargos de pequeños pedidos algunos de ellos tienen sus clientes fijos.

Los ingresos obtenidos no superan los C\$ 3,600 por mes debido a los pequeños volúmenes de producción que no alcanzan los 250 pares de zapatos mensuales. Los talleres no poseen más de 1 maquinaria valoradas en C\$2,000 en patrimonio heredada por sus padres o comprada usada. La línea de zapatos que ellos producen por lo general es infantil ya que los costos son más bajos por la poca materia prima que este lleva y poca inversión. En el mercado su producción está dirigida a compradores intermediarios donde ellos se encargan de llegar al consumidor final.

El segundo tipo de artesano es el de los tradicionales. Se caracteriza por elaborar calzados de acuerdo a la preferencia del cliente, temporada y estilos del zapato importado, estos trabajan por lo general con clientes de los departamentos del norte del país, donde hay mayor demanda de los comerciantes de la zona. Son



productores que van desarrollando sus capacidades gerenciales pero que aún asignan mucho valor a los diferentes aspectos de la actividad: calidad, mercadeo, precios, etc.

Su falta de visión y no elaborar un plan de negocios los orienta muchas veces a competir bajando los precios de ventas los ingresos obtenidos es considerable a los C\$ 16,000 mensuales con un aproximado de producción de 700 pares de zapatos al mes y está representado principalmente por tiendas dentro y fuera de la localidad, aunque se dan casos aislados de artesanos que venden su producción a particulares. Su tendencia es mantenerse debido a que todavía encuentran limitaciones para aumentar su producción e introducirse a nuevos mercados.

El tercer tipo de artesanos es llamado competitivo. Representa el grupo fuerte de los zapateros en lo financiero y productivo estos son empresarios que poseen una misión y visión más amplia y desarrollada de la actividad. Estos están organizados en diferentes aspectos del trabajo y buscan formas competitivas de salir adelante y mejorar. Basando su desarrollo en la mejora de la calidad de los productos y en la orientación a clientes que demanden grandes cantidades de calzados. Su objetivo es crecer continuamente e imponerse en el mercado tanto nacional como extranjero.

El ingreso obtenido esta por los C\$ 80,000 mensuales. El número de trabajadores es superior a los 25. Esto ha motivado la adquisición de maquinarias para ampliar la capacidad productiva y satisfacer la demanda de su mercado, muchos de ellos poseen vehículos propios para realizar gestiones de trabajo su tendencia es crecer y desarrollarse a pesar de las limitaciones que ha impuesto el libre mercado ellos han identificado oportunidades de mercado con los cuales ampliar su producción.

Grafico V: Utilidad Mensual de los talleres de calzado según tipo de artesanos.



Fuente: Encuestas propias, Octubre 2016

Como podemos apreciar en el Grafico V los talleres competitivos tienen la mayor utilidad debido al volumen de producción y calidad en los productos por tanto son preferidos por los clientes.

4.3 Números de trabajadores según la mano de obra y el tiempo laborado en el taller.

Según la encuesta efectuada de los 15 talleres 6 de ellos posee mano de obra experta con más de 3 años de antigüedad en el taller y 9 posee trabajadores principiantes con menos de 3 años de trabajar en el negocio. **Ver anexo 2**

4.4 Clasificación de la Mano de Obra.

Se pudo conocer que de los 15 talleres encuestados 7 de ellos tienen personal aprendices estos son los de subsistencia en los que el tiempo de laborar es de 1 a 2 años, mientras que 8 de ellos tienen trabajadores con estatus de fijo y con un



nivel experto estos son los talleres que se han planteado como meta seguir creciendo ofreciendo calzados a precios competitivos y de calidad. **Ver anexo 3**

El número de trabajadores es superior a los 25. Esto ha motivado la adquisición de maquinarias para ampliar la capacidad productiva y satisfacer la demanda de su mercado, algunos de ellos poseen vehículos propios para realizar gestiones de trabajo su tendencia es crecer y desarrollarse a pesar de las limitaciones que ha impuesto el libre mercado ellos han identificado oportunidades de mercado con los cuales ampliar su producción.

4.5 Organización interna de los talleres.

Una de las problemática a lo interno de los talleres de calzado es la baja calificación de la mano de obra la mayoría de los artesanos aprendieron el oficio de forma empírica la forma de enseñanza tradicional es repetitiva, si las técnicas no son las adecuadas conducirá a que haya una baja calidad en los productos, desperdicio de materia prima y resistencia al cambio. Los artesanos competitivos tienen una mano de obra calificada cuentan con trabajadores con conocimientos técnicos han recibido cursos de preparación técnicas por parte del gobierno.

Los artesanos de subsistencia muestran una organización del taller de forma artesanal hay bajo números de trabajadores por lo tanto no hay una separación en las funciones de proceso de producción, el artesano elabora todo el producto en estos talleres se utiliza la mano de obra familiar como ayuda para competir en precios y obtener una pequeña utilidad para el hogar así que no existe una separación y especialización de las operaciones la ausencia de preparación técnica de muestra la falta de conocimientos prácticos adecuados que ayuden a mejorar el proceso de producción, calidad de los productos y una organización interna en los talleres.

Tabla N° 7: Organización en los talleres en Monimbó.



	Subsistencia	Tradicionales	Competitivos
No. Trabajadores	1 a 5	6 a 20	>21
Calificación de la M.O	Empírica	Empírica	Empírica y técnica
Organización	Artesanal	Funcional	Funcional
Permanencia de los productos	1 día	1 a 15 días	1 a 15 días
Desperdicios de cuero sintético	0 a 4%	0 a 10%	5 a 25%
Salario semanal montador C\$	800	1300	1800
Salario semanal alistador C\$	1100	1600	2100

Fuentes: Encuestas propias, octubre 2016

Los artesanos de subsistencia terminan el pedido y entregan el mismo día. Ellos se limitan a elaborar solo lo que ya tienen acordado con sus clientes, y difícilmente confeccionan más productos para buscar nuevos compradores, en parte porque tienen limitadas capacidades de mercadeo para identificar oportunidades comerciales; pero la principal causa reside en la falta de capital para elaborar más productos, ya que sólo trabajan moviendo el dinero invertido en el pedido que tienen contratado.

Los productores tradicionales y competitivos muestran una ampliación del período de queda de los productos, en estos últimos hasta un mes de espera para la venta. Muchos de estos artesanos producen grandes cantidades para las cuales no tienen, en su totalidad, asegurado el mercado, y deben esperar que sus clientes realicen nuevos pedidos o encontrar otros compradores donde colocar la producción almacenada.

Los artesanos competitivos no tienen falta de liquidez ni una gran necesidad económica, por lo que pueden soportar el costo financiero de tener calzado almacenado en espera de mercado, lo que no ocurre con el primer tipo de zapateros, que necesitan recuperar el capital invertido lo más rápidamente posible para financiar el siguiente ciclo de producción.



Esto demuestra la baja capacidad económica de los artesanos y la importancia que el crédito puede jugar para solventar el proceso de producción.

Otro punto importante es el desperdicio de materia prima que se genera durante el proceso de producción, debido a la menor o mayor atención al trabajo y a las técnicas utilizadas. El primer tipo de artesanos muestra el más bajo nivel de desperdicio, ya que sus clientes no demandan mucha calidad en los productos (consumidores finales); además, su orientación es a bajar costos reduciendo la calidad, debido a que el bajo precio al que venden los productos no justifica una mayor atención al trabajo.

En cambio, para los artesanos tradicionales y competitivos, la calidad es un aspecto que toma importancia en sus productos y es exigencia de sus clientes. El cuidado al trabajo es mayor, lo que genera mayor cantidad de desperdicios en las fases de corte y desbastado.

El porcentaje de productos fallados mostrados por los diferentes tipos de artesanos es bajo. El criterio básico que ellos utilizan para medir este aspecto es el número de rechazos que tienen por parte de sus clientes; sin embargo, debe considerarse que muy pocos artesanos otorgan una garantía formal a éstos, en caso de que detecten productos defectuosos y pretendan realizar una devolución posterior a la compra.

Una vez que el calzado sale del taller, es difícil que se puedan hacer reclamos. Debido a que la relación con los clientes es a menudo de compraventa, no se estima necesario darle alguna seguridad por lo que está comprando. No existe un sistema de control de calidad durante el proceso de producción que revele los defectos en el calzado y permita hacer los cambios de inmediato, evitando reclamos y pérdida de compradores. La forma tradicional de control de calidad es la supervisión directa que el "maestro" hace al trabajo que el alistador o montador van realizando o, en muchos casos, la revisión del producto terminado.



Algunos productores competitivos dan más importancia a este aspecto del proceso productivo, y tienen un "contra maestro" que se encarga de revisar constantemente las distintas fases de elaboración, y señala al trabajador las fallas detectadas en su trabajo para que las corrija de inmediato. Por otra parte, a pocos productores les gusta aceptar que su trabajo es de baja calidad, y se califican a sí mismos como los mejores artesanos de la localidad.

Sólo los que han tenido algún contacto con el mercado de exportación (trabajando para exportadores, participando en las ferias centroamericanas o exportaciones directas) conocen las desventajas de sus productos frente a la competencia; los demás, tienen al zapatero vecino para realizar sus comparaciones y creerse mejores que él.

En cuanto a salarios, la forma tradicional de pagar a los trabajadores es por obra, o sea, por cada par de zapatos terminado. Hay diferencias en el precio por obra entre el alistador y el montador, generalmente el salario es mayor para el montador debido a que su trabajo requiere de más operaciones y tiempo; sin embargo, es menor su salario semanal, ya que su proceso de trabajo requiere más tiempo que el alistado, y realiza menos productos.

La forma de trabajo de las grandes empresas, que pagan utilizando tablas de tiempo, es diferente. Éstas miden el tiempo requerido por el trabajador para realizar una fase del calzado con respecto a una norma o parámetro. El salario del obrero dependerá del tiempo utilizado para realizar su función con respecto a esta norma, con un incentivo o sanción en dependencia del mayor o menor tiempo utilizado.

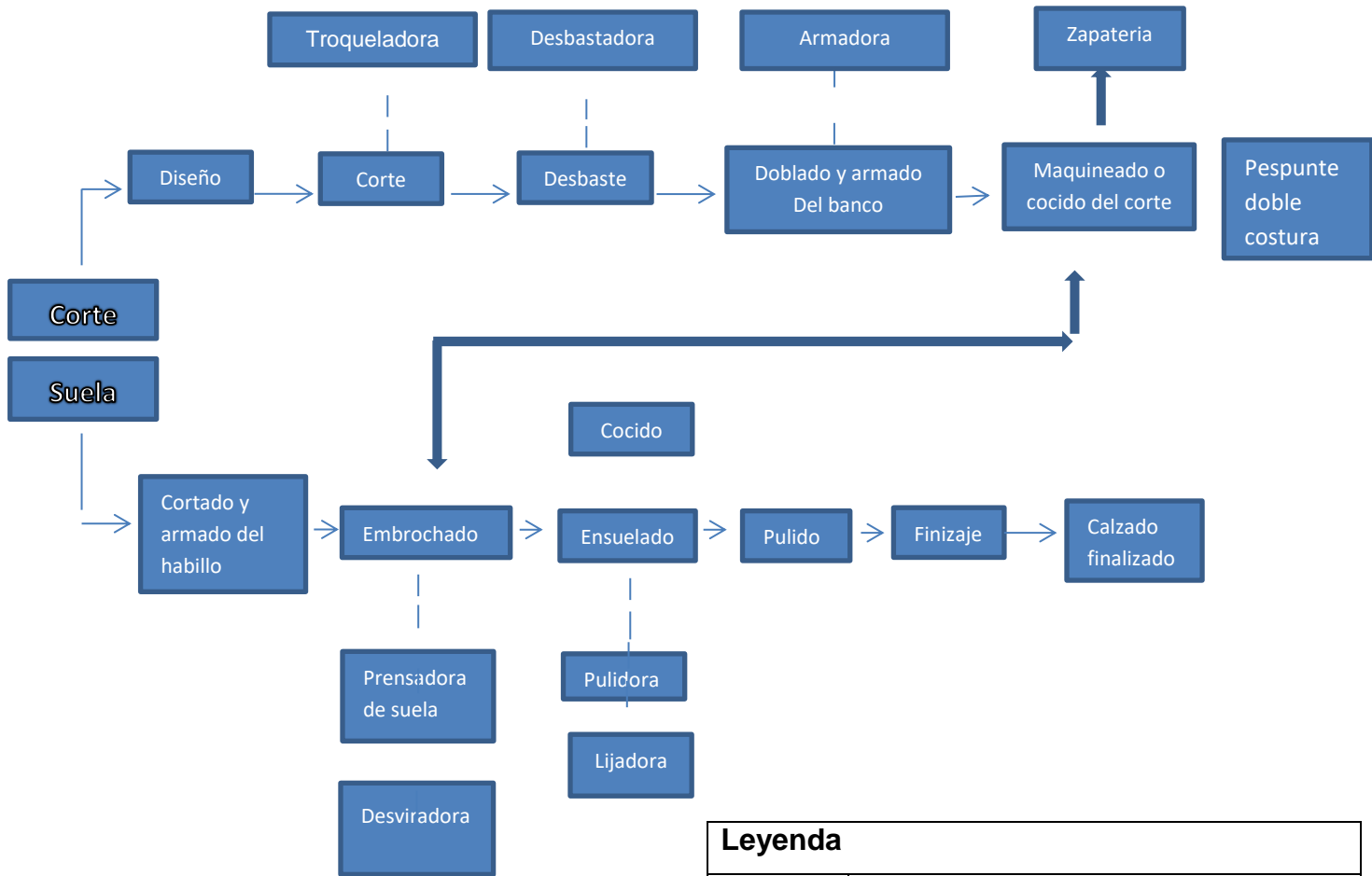
El cuadro también muestra que los salarios más bajos son pagados por los artesanos de subsistencia. La reducción del salario es una forma de competir con los demás talleres. No se hace una valoración de la mano de obra y su importancia en la mejora de la calidad y la producción.



Por su parte, los artesanos tradicionales y desarrollados pagan mejor a sus trabajadores; éstos saben que esa medida garantiza mejores precios y ganancias por un producto de calidad. Además, suelen contratar a un "contra maestro" que supervisa la calidad del producto entregado por cada trabajador, lo que une el incremento en el salario a la exigencia en la reducción de defectos.



4.6 Procesos para la realización del calzado



Fuente: Elaboración propia, encuestas octubre 2016

Leyenda	
→	Operaciones realizadas manualmente
- - -	Operaciones que se pueden realizar con ayuda de maquinas
→	Operaciones realizas por maquinas

El cuadro anterior refleja el proceso para elaborar un calzado después de esto, se mantiene almacenado hasta su venta. Desde punto de vista financiero, significa un costo, ya que representa un dinero estacionando en producto terminado; cuanto mayor sea el tiempo que los productos permanezcan almacenados antes de la venta, menor liquides financiera tendrá la empresa.



4.7 Identificación de los impactos de la producción de calzado.

- Impactos directos a la población (vecinos cercanos a los talleres).
- Impactos directos a los trabajadores del taller.
- Impactos directos al medio ambiente.

- **Impactos directos a la población**

No se considera que haya un alto grado de contaminación que incida sobre la salud humana de los habitantes cercanos al taller. En cuanto a la contaminación del agua esta no representa afectación ya que los talleres no utilizan agua en sus prácticas que incidan en que los desechos se viertan en fuentes acuíferas. El olor que emanan los diluyentes y pegamentos que se utilizan en la producción si podría afectar, pero solo a los trabajadores del taller no a los vecinos pero el mayor impacto es el ruido que causan el funcionamiento de las maquinas.

- **Impactos directos a los trabajadores.**

La principal afectación es por la inhalación de los olores de los pegamentos y químicos utilizados en la fabricación y cavado del calzado. El ruido generado por las maquinas puede causar problemas del oído. El impacto positivo es la generación de empleo para los trabajadores de los talleres.

- **Impacto al medio ambiente.**

Los contaminantes que surjan de la producción de calzado generan contaminantes que se pueden dividir en no peligrosos (residuos de piel, residuos plásticos, papel y cartón) y residuos peligrosos (disolventes, aceites usados, envases). La utilización de energía para el funcionamiento de la maquinaria también tiene su efecto sobre el medio de incidir directamente sobre el calentamiento global.



Conclusiones.

En Nicaragua se debe impulsar el desarrollo de un modelo organizacional empresarial que aproveche las capacidades de producción que existen en los talleres artesanales, donde se incorporen sistemas de producción que permitan mejorar la capacidad de desarrollarse y así impulsar varias actividades como diseño propio de calzado y no tener que imitar a los zapatos importados actividades de investigación de mercados, investigación, operaciones de producción que requieren de maquinaria o equipos de alto valor y tecnología, control de calidad, etiquetado, empaque o envase de los productos y comercialización para el mercado local o la exportación.

Una empresa central que provee a los talleres asociados, localizados en un territorio determinado, de las materias primas, los patrones y modelos y eventualmente de la tecnología, capacitación, asistencia técnica para producir. Es un reto a seguir pero se puede lograr y así brindar más empleo y que en nuestro país haya este valor agregado que es de mucha importancia ya que este producto es de consumo popular y es preferido por la población de bajos recursos económicos, es una meta mejorar la calidad de este producto para que sea consumido por el segmento pudiente y así estar a la par de la competencia internacional y contribuir al PIB y a la industria manufacturera.

En el estudio nos dimos cuenta que los artesanos se vieron en la obligación de usar cuero de menor calidad como el sintético porque no contaban con los recursos necesarios para la compra de cuero puro ya que es más caro y genera altos costos al fabricarlos y la población no paga más de lo que ellos invierten.

El calzado sintético ha sido de mucha aceptación por la población debido a su bajo precio y calidad, calidad que depende del taller en donde se adquieren porque no en todos los talleres existe un compromiso por parte del productor de producir un calzado de buena calidad, existen muchos talleres donde sus dueños son aprendices estos no se preocupan por elaborar zapatos de calidad solo por producir



debido a este la población muchas veces decide adquirir zapatos exportados nuevos o usados.

En el estudio realizado no encontramos ninguna cooperativa formada pero nos indicaron que el gobierno central está convocando a los artesanos que ya tienen años de estar produciendo, les brindan capacitaciones y los están llevando a ferias donde su calzado está siendo expuesto a nivel nacional e internacional.

En Nicaragua se debe impulsar y controlar este sector de manera que solo se conformaran talleres con personal que tengan experiencia en este sector y no solo producir por producir porque se está perdiendo la calidad y la población está perdiendo la fe en estos productos, se puede mejorar con la creación de escuelas técnicas que enriquezcan los conocimientos de los aprendices que quieran poner sus talleres y que la eficiencia y productividad fluya en los negocios de calzado.



Recomendación.

- Promover escuelas de calzado existente en INATEC y así haya centros educativos técnicos gratuitos en los departamentos con más presencia de talleres del sector y que les brinden las herramientas técnicas y especializadas para crear un calzado de calidad y que sea aceptado por el consumidor.
- Promover los servicios de desarrollo empresarial ofertados por instituciones gubernamentales para la mejora de los procesos productivos y el desarrollo de los talleres de la rama de calzado.
- Promover la creación de centros de servicios empresariales, que permita a los empresarios tener a su alcance procesos productivos, que con sus equipos actuales y sus conocimientos artesanales no pueden realizar.
- Propiciar políticas que permitan el ingreso al país de materias primas e insumos de calidad (Bancos de materiales), que permitan mejorar el acabado final, la presentación (empaquetado) del producto que cada productor realice.
- **Artesanos de Subsistencia:** Este grupo tiene pocas capacidades, se debe desarrollar acciones puntuales que les permitan ir saliendo del letargo en que se encuentran para pasarlos poco a poco a otro estadio de desarrollo.
- **Capacitación:** En aspectos administrativos y mercadeo. Este grupo de artesanos es de limitados recursos económicos, debido en gran medida a su



falta de capacidad para identificar oportunidades de mercado o administrar su taller. La capacitación debe buscar ampliar su visión del mercado, cómo está compuesto y cómo llegar a él.

- **Asistencia técnica:** Es importante para mejorar la calidad y poder entrar a otros mercados que les permitan incrementar la producción e ingresos. Muy pocos han seguido cursos de capacitación en aspectos productivos, lo que limita la capacidad de obtener rubros de mejor calidad. Aspectos como diseño técnico (técnica Maskingtape), trazos, corte y medición de materiales, y técnicas de producción, entre otras, deben ser partes de esta asistencia directa en el taller.
- **Artesanos Tradicionales:** Éstos poseen mejores condiciones para insertarse en actividades más desarrolladas. Por eso, las acciones deben ser dirigidas a mejorar su inserción en el mercado y mejorar la calidad de sus productos.
- **Capacitación comercial:** Se necesita mejorar la forma de identificación de mercado en relación con los productos elaborados. El artesano debe ser capaz de diseñar una estrategia de comercialización, identificando el tipo de consumidor al cual dirigirá su producto y la forma cómo llegará a él.

Esta capacitación debe incluir elementos de segmentación del mercado meta, definición de los productos en relación con un determinado mercado potencial, fijación de precios y determinación de costos y formas de publicidad, entre otras.

Algunas instituciones ya están realizando capacitaciones en este sentido (ligadas al crédito). Sin embargo, se necesita coordinar acciones para que los artesanos que trabajan con otras instituciones tengan acceso a este tipo de capacitación a un costo adecuado.



- **Crédito blando para inversiones en maquinaria:** La maquinaria presente en los talleres es en su mayoría obsoleta, hechiza e inadecuada, lo que limita la calidad y estandarización de los productos. Este grupo posee ingresos para soportar el pago de un crédito para inversión en maquinaria. Se necesita invertir, principalmente, en pasadoras, prensadoras de suelas y desbastadoras.
- **Artesanos Competitivos:** Este grupo de artesanos es fuerte, por lo que las opciones se orientan a buscar cómo ampliar su mercado y producción. Estos empresarios tienen un mercado esparcido por los diferentes departamentos del país, sin embargo, poco a poco van sintiendo la competencia que les está haciendo el mercado de importación.
- **Mercado:** Exportación. La producción de estos artesanos es muy consistente, por lo cual se tratará de experimentar, propiciando su participación en el mercado de exportación así insertarse en el mercado extranjero.
- **Crédito para inversión en maquinaria industrial.** Se debe mejorar la maquinaria existente en estos talleres y darles una orientación más industrial que permita generar producciones a escala y mejorar la calidad de los productos.

Si se quiere entrar en el mercado internacional se debe ser competitivo, y esto pasa por la mejora de la tecnología que permita obtener producciones en serie y estandarización de los productos. Estos artesanos están más capitalizados que el resto de zapateros, y cuentan con las garantías necesarias para hacer frente a un préstamo fuerte.



- **En el ámbito gubernamental:** A nivel macroeconómico no se pueden imponer medidas proteccionistas contra los productos importados, ya que se atentaría contra los tratados de libre comercio vigentes. Pero sí se puede ayudar a la competitividad de la industria a través de la reducción en los impuestos de importación de insumos y de materias primas.

Los artesanos no son importadores directos de insumos y materiales, por lo cual no pueden hacer uso de los beneficios contemplados dentro de la Ley de Protección a la Pequeña Industria e Incentivos Fiscales.



Bibliografía

- ✓ Parrilli, Mario Davide (2001). Análisis subsectorial de la rama de cuero calzado en Nicaragua.PDF. Managua Nicaragua.UCA. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Nicaragua/iid-uca/20120808024927/parri.pdf>
- ✓ Orlando barrios, Monimbó, una gigantesca fábrica de calzado, Masaya Nicaragua, 2013, El nuevo Diario, <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/299944-monimbo-gigantesca-fabrica-calzado/>
- ✓ Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (2016) Informe de económica. Managua Nicaragua, (1 era ed.,) Recuperado de <http://funides.com/wp-content/uploads/2016/05/primer-informe-de-coyuntura-economica-de-2016.pdf>
- ✓ Orlando Solórzano (2010) política de desarrollo industrial en Nicaragua. PDF. Coordinación y Edición: Arturo J. Solórzano Arce. Director General de Industria y Tecnología, Managua Nicaragua.
- ✓ Programa económico financiero 2014-2018, Managua Nicaragua.
- ✓ Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). Dirección de política comercial. (2010-2014) MIFIC.
- ✓ Sagrario Balladares, (2009). Masaya Historia y Vida, (1era ed.) PDF. Managua
- ✓ Banco central de Nicaragua (BCN). Estadísticas y estudios. Sector externo comercio exterior, (2010- 2014) Managua Nicaragua.



ANEXOS













ANEXO N° 1

ENCUESTA.

La siguiente encuesta es realizada por egresados de la Carrera de Economía, a través del cual esperamos recopilar la información valiosa para la realización de nuestra tesis la cual trata de “Actividad económica de calzado sintético en Monimbo departamento de Masaya”

DATOS GENERALES.

- Fecha _____
- Numero de encuesta _____
- Nombre de taller. _____
- Nivel académico _____
- Experiencia laboral en la rama(años) _____
- Nombre de encuestado _____
- Edad _____
- Lugar de la encuesta _____
- Ubicación de taller: Residencial familiar _____ Independiente.



DATOS ESPECIFICOS.

I. MANO DE OBRA.

1. En el negocio donde se desarrolla su actividad lo hace en calidad de :

Propietario _____ Socio _____
_____ Empleado _____

2. Considera que el taller posee el espacio suficiente para bodega, área de trabajo y distribución de Equipos, áreas de exhibición etc.

Sí _____ No _____

3. Números de trabajadores que labora en el taller

Trabajadores fijos _____ Trabajadores a
destajo _____

4. Qué tipo de mano de obra utiliza en la fabricación de calzado, cuántos son fijos y que tiempo tiene que trabajar en el taller ?

Tipo de Mano de obra	Número de Trabajadores fijos	Tiempo de trabajar en el taller	
Expertos.			
Aprendices			

5. Cómo valora usted el desempeño de las funciones de los trabajadores.

Excelente _____ Bueno _____
Regular _____ Malo _____

6. Si el taller recibe ayuda de alguna institución, especifique la institución y el tipo de ayuda.

Nombre de la Institución

Tipo de ayuda



7. Con que frecuencia reciben capacitaciones

Tipo de capacitación	Tiempo		
	1 vez al mes	Semestral	Anual
Conocimientos Gerenciales			
Nuevas técnicas en el proceso de productos			
Manejo de maquinaria			
Tratamiento de los materiales			
Otros (especifique)			

8. Si reciben capacitaciones de algunas instituciones, considera que pondría en práctica todas las recomendaciones: Si _____ No _____
Porque _____

II.TECNOLOGIA.

9. Qué tipo de maquinaria, equipos y herramientas posee, hace cuánto tiempo la tiene.

Nombre de la maquinaria	Cantidad	Tiempo de poseerla
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____



10. En qué condiciones adquirió la maquinaria, herramientas y equipos.

Nombre de Maquinaria y equipo	Estado de adquisición.					
	Nuevo	Usado	Hechiza	Donado	Fabrica x unid	Prestada

11. Considera que la tecnología que posee se encuentra en:

Buen estado _____ Estado regular _____
 Mal estado _____

12. El mantenimiento que le da a su maquinaria, equipos y herramientas es:

Preventivo _____ Correctivo _____
 Ambos _____

13. Con que frecuencia le da mantenimiento a su maquinaria, equipos y herramientas

Semanal _____ Quincenal _____ Mensual _____ Semestral _____
 Anual _____

14. La maquinaria que posee qué tipo de energía adsorbe

Manual _____ Combustible _____
 Eléctrica _____



III.MATERIA PRIMA

15. Sus proveedores de materia prima (Peletería) son:

16. Cuáles son los tipos de Insumos que adquieren de acuerdo a sus necesidades de producción?

Tipos de cuero sintético

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

17. Con que frecuencia compra materiales que utiliza en la fabricación del calzado.

Semanal _____ Quincenal _____ Mensual _____

18. Acostumbra a mantener materia prima en bodega

Sí _____ No _____

19. De qué calidad adquiere usted la materia prima para fabricar su productos

	Cuero Sintético	Insumos
Calidad	_____	_____
Término medio	_____	_____
Baja calidad	_____	_____

IV.ASPECTOS DE MERCADO.

CALIDAD

20. Las normas de calidad con que elabora el producto atiende a:

Gustos y preferencias por el comprador _____



21. El producto que usted elabora es calidad

Superior _____ Regular _____ Baja _____ Inferior _____
Porque _____

22. Que métodos utiliza usted para mejorar la calidad de sus productos

23. La supervisión de la calidad del producto es realizada por:

Supervisor para todas las actividades

Por cada uno de los trabajadores en sus actividades
especificas _____

Ambos _____

PRECIO

24. En qué condiciones de venta ofrece sus productos.

Al contado _____

Al crédito _____

En consignación _____

Otros _____

COMERCIALIZACION.

25. Qué tipo de cuero sintético y que tipo de insumo utiliza para cada calzado

Tipo de Calzado

Tipo de cuero sintético

Colegial Niñas

Casual Niñas



Sandalias _____

Damas _____

26. A que segmentos de mercado esta dirigidos sus productos

Sectores populares _____

Sectores medios _____

Sectores pudientes _____

Todos los sectores _____

Otros _____

27. Produce para exportación a que países

28. Si exporta, con qué frecuencia los hace

Mensual _____ Semestral _____ Anual _____
_____Otros_____

29. En el caso de exportación, el mismo comprador le hace nuevos pedidos

Sí _____ No _____

30. Quienes son sus principales clientes

Negocios ambulantes _____

Personas particulares _____

Tiendas pequeñas _____

Tiendas grandes _____

Personas o empresas que exportan _____



Otros (Especifique) _____

31. En cuál de los siguiente lugares vende sus productos

En la localidad _____

Managua _____

Ferías _____

Otros departamentos _____

Otros especifique _____

COMPETENCIA

32. Como califica el producto que usted elabora

Altamente competitivo _____

Poco competitivo _____

Por que _____

33. Cuenta con medios propios de transporte para distribuir sus productos

Sí _____ No _____

34. Si la respuesta anterior fue positiva, responda ahora si el vehículo también lo utiliza para insumos familiares

Sí _____ No _____

35. Cuáles son sus principales competidores

Gran industria _____

Pequeñas industrias _____

Importaciones _____

Mercado departamentales _____

Mercado local _____



Otros _____

36. El taller cuenta con sala de exhibición para sus productos

Sí _____ No _____

*Gracias por la información
brindada*

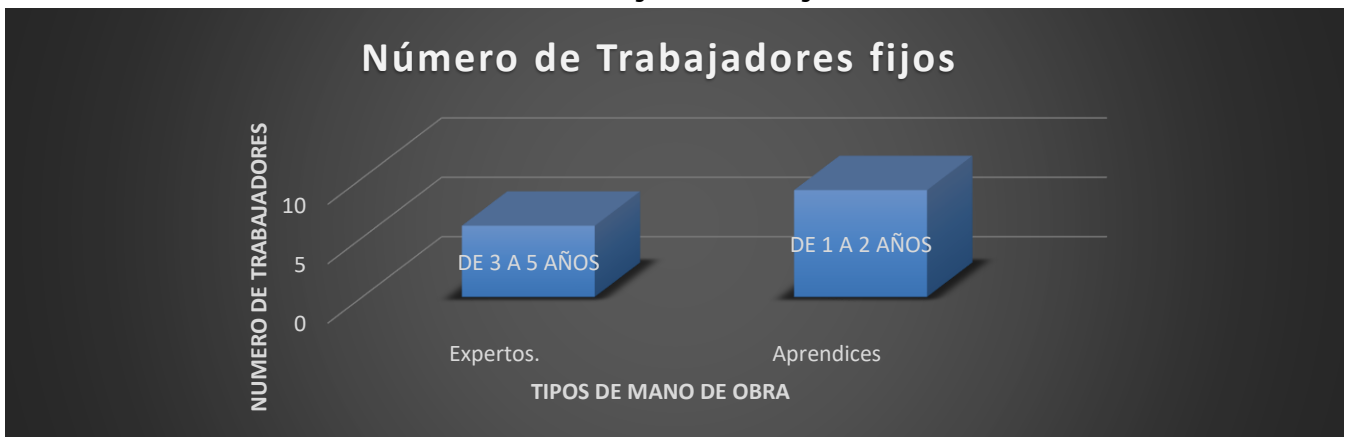
Anexo N° 2

**Tabla N° 7 Números de Trabajadores fijos según la mano de obra
y tiempo de trabajar en el taller.**

Tipo de Mano de obra	Número de Trabajadores fijos	Tiempo de trabajar en el taller (años)
Expertos	8	3 A 5
Aprendices	7	1 A 2
Total	15	

Fuente: Encuestas propias, octubre 2016

Grafico VI: Trabajadores fijos



Fuente: Elaboración propia, octubre 2016



Anexo 3

Tabla N° 8 Valoración del desempeño de los trabajadores

Tipo de valoracion	Cantidad de talleres	Porcentajes
Excelente	11	73%
Bueno	4	27%
Regular	0	0
Malo	0	0
Totales	15	100%

Fuente: Encuestas propia, 2016

Grafico VII: Desempeño de los trabajadores



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2016



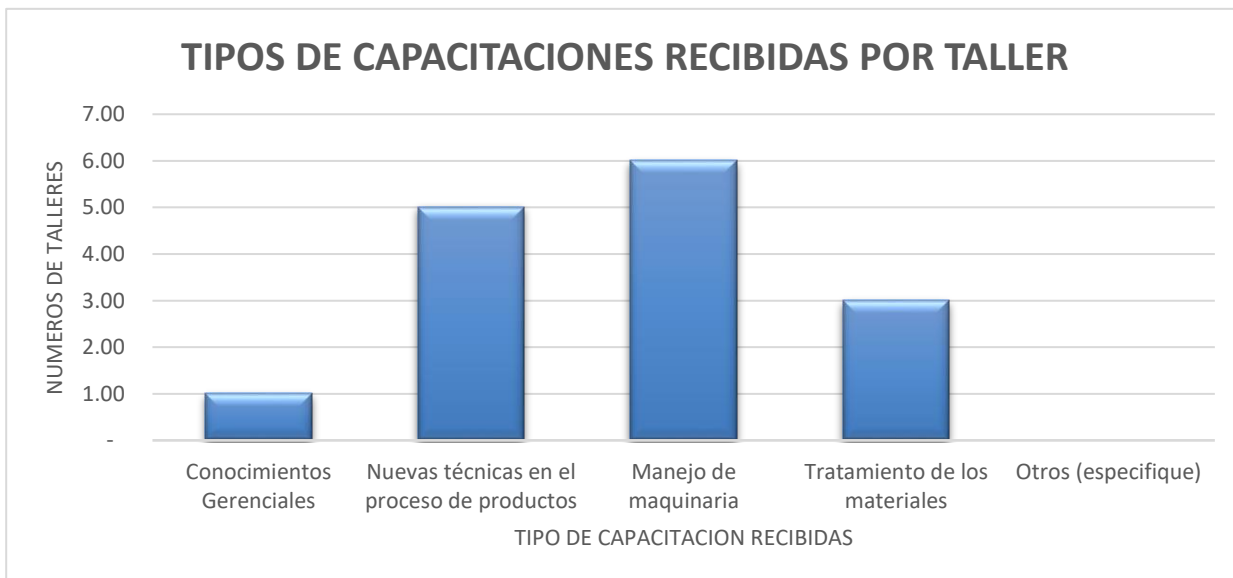
Anexo 3.

Tabla N° 9 Tipos de capacitaciones

Tipo de Capacitacion	Cantidad de talleres
Conocimientos Gerenciales	1.00
Nuevas técnicas en el proceso de productos	5.00
Manejo de Maquinaria	6.00
Tratamiento de los Materiales	3.00
Otros (especifique)	-
TOTALES	15.00

Fuente: Encuestas propias, octubre 2016

Gráfico VIII: Capacitaciones recibidas por taller.



Fuente: Encuestas propias, Octubre 2016.