



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

**Aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en
el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante
el año 2017**

Trabajo de seminario de graduación para optar

al grado de

**Licenciado en la Carrera de Administración
de Empresas**

Autores

Deybi Antonio González Díaz
Francis Dayana Machado Rivera
Jaime Saúl Centeno Ponce

Tutores

MSc. Alberto Sevilla Rizo
MSc. Flor Idalia Lanuza Gámez

Estelí, 16 diciembre de 2017



VALORACIÓN DOCENTE

A través de la presente hago constar que: Deybi Antonio González Díaz, Francis Dayana Machado Rivera y Jaime Saúl Centeno Ponce, estudiantes del V año de la carrera de Administración de Empresas finalizaron su trabajo investigativo en el tema: " **Aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017**".

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

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

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

Atentamente.

MSc. Flor Idalia Lanuza Gámez
Docente FAREM – Estelí

MSc. Alberto C. Sevilla Rizo
Docente FAREM-Estelí

AGRADECIMIENTO

La investigación que se presentara a continuación está dedicada a:

Primeramente,

A Dios, que nos ha dado la vida, todo lo que no rodea, el conocimiento, amistades y familiares, para continuar luchando por la esperanza, un mundo mejor, lleno de paz.

En segundo lugar,

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN), Facultad Regional Multidisciplinaria (FAREM – Estelí), por recibirnos en esta alma mater de tanto prestigio en Nuestro País.

A los Profesores/as de la alma mater mencionada, que a lo largo de estos años han compartido con nosotros el pan de conocimiento, del saber y de los valores.

Así mismo,

A nuestros familiares y amistades, en especial a nuestros padres, madres, abuelos/as que nos han acompañado a lo largo del camino de la vida.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	3
1.2. Planteamiento del problema	5
1.3. Preguntas de problemas	6
1.4. Justificación	7
2. OBJETIVOS	8
2.1. Objetivo general	8
2.2. Objetivos específicos	8
3. MARCO TEÓRICO	9
3.1. Generalidades del Programa Usura Cero	9
3.1.1. Requisitos o Políticas de ingreso al Programa Usura Cero	9
3.1.2. Etapas para acceder al crédito	11
3.1.3. Monto del crédito	11
3.2. Desarrollo empresarial	12
3.2.1. Dimensiones	12
3.2.2. Habilidades Empresariales	12
3.2.3. Estrategias	13
3.2.4. Micro, Pequeñas y medianas empresas	14
3.2.4.1. Definiciones	14
3.2.4.2. Importancia	15
3.2.5. Empresas del Sector Comercio	16
3.3. Programas sociales y Desarrollo económico empresarial	16
4. HIPÓTESIS	18
4.1. Planteamiento de la hipótesis	18
4.2. Operacionalización de las variables	19
5. DISEÑO METODOLÓGICO	21
5.1. Tipo de investigación	21
5.2. Métodos y técnicas de la recolección de la información	23
5.3. Etapas de la investigación	24

5.3.1. Etapa I: Investigación Documental	24
5.3.2. Etapa II: Elaboración de Instrumentos	24
5.3.3. Etapa III: Trabajo de Campo	25
5.3.4. Etapa IV: Elaboración de Informe Final	26
6. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	27
6.1. Pasos para el análisis y presentación de los resultados	27
6.2. Análisis y presentación de resultados de las encuestas	28
6.2.1. Analizar las políticas implementadas por el Programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio	28
6.2.1. Edad de las propietarias de las empresas	28
6.2.2. Nivel Académico de las empresarias y Capacitaciones recibidas	30
6.2.3. Rubros comerciales a los que se dedican las empresas	33
6.3. Cantidad de créditos con el Programa Usura Cero, año de fundación de las diferentes empresas y razones por la cual acceden al crédito del programa	36
6.3.1. Cantidad de mujeres que conforman los grupos de crédito	41
6.3.2. Datos de la empresa e Identificación de los aportes del Programa Usura Cero en el desarrollo empresarial del sector comercio	42
6.3.3. Clasificación de su empresa según la cantidad de trabajadores/as	43
6.3.4. Dependencia del local donde funciona la empresa	44
6.4. Estrategias que contribuyen al desarrollo empresarial de las protagonistas del sector comercio del Programa Usura Cero.	48
6.4.1. Análisis FODA	51
6.4.1.1. Matriz FODA	51
6.4.1.2. Estrategias FODA	53
7. CONCLUSIONES	56
8. RECOMENDACIONES	58
9. BIBLIOGRAFÍA	59
10. ANEXOS	61

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación que tiene por contenido “Aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017”, está compuesta por 10 grandes acápite.

El primero, que corresponde a la Introducción está compuesto por varios sub acápite:

- Antecedentes (de importancia conocer porque dará una guía para definir qué se debe de investigar), en la presente investigación se citan 4 investigaciones al respecto.

- El planteamiento del problema que es donde se define la causa principal de la investigación.

- Pregunta Directriz y preguntas específicas, que tienen mucha relación con lo que aborda en el planteamiento del problema. En este subcapítulo se mencionara una pregunta directriz o general y cuatro preguntas específicas.

El Segundo capítulo corresponde a los Objetivos que son de 2 tipos: El general (un objetivo) y los objetivos específicos (Cuatro Objetivos), que se derivan de la pregunta directriz y de las preguntas específicas, respectivamente.

El siguiente aspecto es el marco teórico, en este punto se abordan las definiciones que permitirán entender todos aquellos aspectos que más adelante retomen en la para el análisis de los instrumentos. Este capítulo está distribuido en 4 partes o subtemas.

A continuación, la hipótesis que se plantea como afirmativa expresando que le Programa Usura Cero si tiene un impacto positivo en el desarrollo empresarial.

El quinto punto es sobre el Diseño metodológico de la investigación. De manera breve se puede decir que es una investigación de enfoque mixto; de acuerdo al tiempo que emplea es de carácter transaccional o transversal. La Muestra para que

la investigación cuenta con la mayor confiabilidad posible es de 205 mujeres (de una población de 887) protagonista del Programa Usura del Sector Comercio del Distrito III. Los métodos y técnicas para la recolección de datos fueron: Entrevista, Grupo Focal y Encuestas o cuestionarios.

El sexto capítulo es de relevancia para la investigación, corresponde al análisis y presentación de resultados de los instrumentos aplicados, así como la triangulación de los mismos. Presentación de datos que se realizan a través de gráficos y tablas, acompañados de una explicación o análisis. Los subcapítulos acá se organizaron por objetivos específicos, como una manera de dar salida a los mismos a través de los instrumentos aplicados.

En el séptimo capítulo se encuentran las conclusiones, en el octavo las recomendaciones, en el noveno se mencionan las bibliografías consultadas (20 bibliografías) y en el acápite diez, los anexos.

1.1. Antecedentes

Existen un sinnúmero de Trabajos monográficos relacionados con el tema objeto de estudio y referido a las dos variables de la presente investigación Programa Usura Cero y Desarrollo empresarial, los trabajos que acá se mencionan se encuentran en la Biblioteca Urania Zelaya de la Facultad Regional Multidisciplinaria Estelí (FAREM - Estelí).

El primero en mención es la tesis elaborada por (Blandón Zamora, Garcia Sarantes, & Ramos Fajardo, 2014) titulada Impacto del Programa Usura Cero en el desarrollo económico de las empresarias del distrito #3 de la ciudad de Estelí en el I semestre del 2013.

Un segundo trabajo de investigación muy relacionado con el que se pretende desarrollar en este documento es el elaborado por (Montenegro Molina, 2011) que tiene por título Uso y rentabilidad del financiamiento otorgado por el Programa de Microcrédito Usura Cero en microempresas dedicadas al comercio en el barrio Orlando Ochoa de la ciudad de Estelí durante el periodo 2009 – 2010, siendo la autora Eva María Montenegro Molina.

Una tercer tesis en mención es la elaborada por (Altamirano Zavala, Castillo Rizo, & Arroliga Lanzas, 2011) con el título “Impacto del Financiamiento de microcrédito usura cero a mujeres dedicadas al comercio en el Municipio de Estelí durante el periodo II semestre 2010 al I semestre del 2011.

Un último trabajo investigativo que se consideró mencionar fue la tesis de (Casco Vasquez & Montenegro Díaz, 2013) titulada Efecto económico de los créditos otorgados por el Programa Usura Cero a las microempresa del barrio Los Ángeles en la Ciudad de Estelí, durante el año 2011.

En relación a los objetivos generales de las tesis consultadas, (Blandón Zamora, Garcia Sarantes, & Ramos Fajardo, 2014) y de (Casco Vasquez & Montenegro Díaz,

2013) su objetivo general iba enfocado en determinar lo que se plantearon en sus contenidos. Y según (Altamirano Zavala, Castillo Rizo, & Arroliga Lanzas, 2011) y (Montenegro Molina, 2011) su objetivo general estaba más enfocado en la evaluación de lo que se lee en sus contenidos.

Pero, de acuerdo a los trabajos consultados la presente investigación ¿En qué se diferencia a todos los anteriores?, se diferencia en el hecho de que estudiará algo nuevo: la combinación de las variables de Programa Social y desarrollo empresarial, y de cómo lo primero aporta a lo segundo. Así mismo, recordar que al final de la investigación se presentara un documento con información reciente, donde se detallen los actuales aportes del Programa Usura Cero en el proceso de desarrollo de una micro, pequeña o mediana empresa.

1.2. Planteamiento del problema

El tema de estudio surge a partir de una serie de inquietudes que se presentan del programa Usura Cero. En primer lugar, se debe mencionar que las mujeres que reciben crédito de parte del programa, no todas logran desarrollar una empresa, algunas incluso no llegando a cancelar el crédito. Además, siendo del conocimiento de los investigadores que la cantidad de préstamo inicial es un poco baja, es necesario saber de qué manera y como hacen para iniciar o mantener una micro, pequeña o mediana empresa.

Así mismo, se puede mencionar que no todas las empresas que llegan a instalarse, logran desarrollarse al mismo ritmo, pues en algunos casos es posible encontrar empresas que logran contratar familiares y particulares; otras empresas son meramente familiares, y existen casos donde solamente labora quien hizo el préstamo inicial.

Entonces también surge lo relacionado al tema de las políticas utilizadas por el programa Usura Cero; si las políticas estuvieran enfocadas en el área particular del desarrollo empresarial todas las empresas que acceden al crédito, tendrían un avance similar, es decir, se mantendrían estables o se superarían.

También, claro está que un crédito puede tener muchos puntos de vistas, pero en una empresa como es posible que acceder a un crédito sea sinónimo de desarrollo empresarial, si al contrario es equivalente a deuda, a lo largo de la vida que estrategias/técnicas/métodos se han aplicado para echar a andar la empresa y que quede para cancelar la deuda que presentan.

De acuerdo a todo lo anteriormente mencionado es necesario conocer de qué manera una empresa ha ido superando etapas para su crecimiento, o viceversa, conocer por qué las empresas no prosperan. En síntesis, se considera de importancia determinar, de qué manera el Programa Usura Cero aporta para el desarrollo empresarial en el sector comercio.

1.3. Preguntas de problemas

1.3.1. Pregunta directriz

- ¿De qué manera el Programa Usura Cero aporta en el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017?

1.3.2. Preguntas específicas

- ¿Cómo funciona el programa Usura Cero?
- ¿Cuáles son las políticas implementadas por el programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio?
- ¿Cuáles han sido los aportes del programa usura cero en el avance empresarial del sector comercio?
- ¿Cuáles son las estrategias utilizadas por las propietarias de las empresas para lograr un desarrollo empresarial?

1.4. Justificación

La presente investigación que aborda sobre los aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2016, se considera de importancia porque permitirá conocer el impacto territorial económico de un programa social emblemático del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional.

En primera instancia la información que se obtenga será de utilidad para las mujeres protagonista del Programa Usura Cero no solamente del Distrito III, si no que, de toda la nación nicaragüense, por que favorecerá el conocimiento de estrategias de desarrollo empresarial para quienes tengan acceso a la presente investigación. Así mismo servirá como insumo a quienes dirigen el programa Usura Cero en el Municipio y en el Departamento de Estelí para que puedan compartir las estrategias de desarrollo empresarial con las mujeres que accedan al crédito.

Además incorporar el término de desarrollo empresarial en el sector comercio para el estudio de un programa de gobierno es un elemento nuevo, pues normalmente los programas sociales en la mayoría de los casos se ve como una manera de solventar necesidades y no como algo que ayude a la población a llegar a desarrollarse empresarialmente, tal es el caso exclusivo del Programa Usura Cero.

De igual forma, después de haber aplicado una serie de procedimientos científicos, se puede decir, que se podrá brindar una serie de estrategias, alternativas y recomendaciones que permitan unos buenos desarrollos empresariales, aplicados para micros, pequeños y medianas empresas.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

Analizar los aportes brindados por el Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017.

2.2. Objetivos específicos

- Describir el funcionamiento del programa Usura Cero.
- Conocer las políticas implementadas por el programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio.
- Identificar los aportes del programa usura cero en el desarrollo empresarial del sector comercio.
- Proponer estrategias que contribuyan al desarrollo empresarial de las beneficiadas del sector comercio del Programa Usura Cero.

3. MARCO TEÓRICO

En el desarrollo del marco teórico se plantearán una serie de elementos y conceptos que permitirán entender de mejor manera las 2 variables planteadas: Programa Usura Cero y Desarrollo Empresarial. Así mismo, se abordará la relación entre ambos elementos y su importancia. Además, se especificará de manera breve a que se refiere el tema cuando se habla de sector comercio.

3.1. Generalidades del Programa Usura Cero

El Programa Usura Cero es un Programa emblemático del Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) que se ha venido desarrollando desde el año 2007, y que “ofrece beneficios y bondades que permiten que la mujer emprendedora logre culminar exitosamente los niveles de crédito, sus metas de prosperidad, pero sobre todo la autorrealización empresarial” (Programa Usura Cero, p. 4)

Usura Cero es un programa creado por Nuestro Gobierno del Comandante Daniel y la Compañera Rosario, un programa de microcrédito para las mujeres emprendedoras de la zona urbana, ahora también de la zona rural, que tienen su microempresa o que quieren iniciarla, otorgándoles créditos a bajo costo, transferencia de conocimientos básicos para el desarrollo de habilidades, para contribuir a mejorar su nivel de vida y el de sus familias, incorporándolas al proceso de desarrollo económico. (Programa Usura Cero)

3.1.1. Requisitos o Políticas de ingreso al Programa Usura Cero

1. Mayores de 18 años y más, de zonas urbanas y en comunidades a distancia no mayor de 15 KM de la cabecera Municipal o Departamental.
2. Poseer cedula de Identidad Nicaragüense.

-
3. Dispuesta a organizarse en grupos solidarios integrados de 3 a 10 mujeres.
 4. En grupos constituidos de 3 a 5 mujeres debe ir al menos una actividad productiva o de servicio.
 5. En grupos constituidos de 6 a 10 mujeres deberán ir dos de actividad productiva o de servicio.
 6. Las integrantes de un mismo grupo solidario deben residir en el mismo barrio, se exceptúan los grupos conformados en los mercados.
 7. Las familiares por consanguineidad y afinidad pueden integrarse siempre y cuando vayan en grupos diferentes (Madre – Hija, hermanas, abuela – nieta, tía- sobrina, primas; suegra – nuera, cuñadas).
 8. Solvente de deuda en instituciones financieras, casas comerciales y prestamista, se exceptúan las deudas de electrodomésticos.
 9. Dedicarse a tiempo completo al negocio existente o al que iniciara.
 10. Los productos que requiere para el negocio debe adquirirlos al contado, en el caso de que la protagonista deba a su proveedor en producto hasta el 25% en relación a su monto de inventario, puede aplicar al crédito.
 11. Ser protagonista únicamente del Programa Usura Cero.
 12. El financiamiento que ofrece el programa exceptúa los siguientes negocios: bares, venta de lotería, agencias de periódico, billares, compra y venta de divisas extranjeras, corredores de seguro.
 13. Si tienen familiares con financiamiento en el Programa Usura Cero deberán estar al día con sus cuotas.
 14. Participación en seminario de administración de pequeños negocios con duración de 20 horas, de forma gratuita, reciben diploma extendido por Tecnológico Nacional.
 15. Plantearse metas de prosperidad por cada uno de sus financiamientos, esto es encaminar hacia las rutas de prosperidad, los negocios adquiriendo mobiliario, herramientas, mejoras en el local del negocio, que permita ser verificable, observable y medible.

16. Tener buen record de pago, esto se refiere a que debe instar a las mujeres que una vez recibido el financiamiento deberán pagar cumplidamente sus cuotas de acuerdo a las fechas que establezca su tabla de pago, depositado en los lugares indicados el día del desembolso.

17. Fianza solidaria, no hay condonación de deuda por ninguna causa. (Programa Usura Cero, pp. 19-20)

3.1.2. Etapas para acceder al crédito

Se mencionaba con anterioridad que los créditos son otorgados exclusivamente a mujeres que desean fortalecer la capacidad de una micro, pequeña o mediana empresa los cuales pueden ser a refresquerías, tortillerías, pulperías, comedores, salones de belleza, crianza de animales y ventas de ropa cosméticos y calzado nuevo o usado, entre otros.

Cada sector de los mencionados puede acceder al crédito, para ello se indican una serie de etapas del crédito del Programa Usura Cero: “PROMOCIÓN, COLOCACIÓN (Proceso de verificación, Capacitación a grupos solidarios, Pre comité de crédito Departamental, Formalización del crédito, desembolso en cheque o efectivo), RECUPERACION (ingresos o recaudaciones diarias y seguimiento para la gestión de la cartera en mora y protección de la cartera sana)” (Programa Usura Cero, pp. 15-18) .

3.1.3. Monto del crédito

El Programa tiene consta de 10 créditos y consta de dos etapas:

1. El primer crédito es de C\$ 5,500.00, seguido de cuatro créditos de C\$ 7,000.00; Esa es la primera etapa estos son los 5 primeros créditos que el programa le otorga a cada mujer, si esa mujer se desarrolla, eleva su autoestima, fortalece los negocios y sale muy bien cumpliendo los requisitos

del programa efectuando sus cuotas a tiempo, cumpliendo las metas de prosperidad de su negocio instalado esa mujer pasa a una segunda etapa.

2. Continúa con el sexto crédito de C\$ 15,000.00, el mismo monto es para los créditos, séptimo, octavo y noveno, el último crédito, el décimo crédito es de C\$ 20,000.00.

Con todo ese dinero si la protagonista los sabe administrar queda con una micro o pequeña empresa instalada, con sus equipos, con su infraestructura, con sus muebles, entre otros. (Programa Usura Cero)

3.2. Desarrollo empresarial

3.2.1. Dimensiones

La dimensión del desarrollo empresarial está dada por el número de trabajadores, el total de activos y el total de ventas anuales; y se divide en: Micro empresa, pequeña empresa, mediana empresa y macro empresa. En Nicaragua estas dimensiones son conocidas como categorías empresariales según la ley de la MYPIMES.

3.2.2. Habilidades Empresariales

De acuerdo a Robbins las habilidades gerenciales son 3: Aptitudes técnicas, Habilidades Humanas y Destrezas Conceptuales; a estas habilidades Koontz anexa una cuarta habilidad es la capacidad de diseñar soluciones, y las llama las 4 habilidades de la administración. A continuación se detallan

Aptitudes técnicas Incluyen la capacidad de aplicar conocimiento o experiencia especializados.

Habilidades humanas Lo que sirve para entender, motivar, apoyar y comunicarse con otras personas, tanto en grupo como a nivel individual, es lo que define las

habilidades humanas.

Destrezas conceptuales Los gerentes deben tener la capacidad intelectual para analizar y diagnosticar situaciones complejas. Dichas tareas requieren una destreza conceptual. (Robbins & Jugde, 2013)

“A ellos se les puede agregar un cuarto: la capacidad para **diseñar soluciones**” (Koontz & Weihrich, 2007).

3.2.3. Estrategias

En principio es necesario definir estrategias desde un punto de vista administrativo, “Estrategia es la determinación de la misión(o propósito fundamental) y los objetivos básicos a largo plazo de una empresa, así como la adopción de los cursos de acción y de la asignación de recursos necesarios para cumplirlas” (Koontz & Weihrich, 2007, p. 156). De acá se deduce que las estrategias están estrechamente ligadas con la planificación, con la organización interna de la empresa y del tipo de empresa que se pretende.

No obstante, se mencionaran algunos tipos de estrategias empresariales que aporten al desarrollo de las mismas en la parte que se aborda en este acápite:

Las estrategias cooperativas

- a. **Ajuste o negociación:** estrategia mediante la cual la empresa busca un acuerdo o un compromiso con otras empresas para intercambiar bienes o servicios.
- b. **Cooptación:** proceso de inserción de nuevos individuos para mantener el liderazgo o la estructura de decisión de la política de una empresa, y evitar amenazas o presiones a su estabilidad o existencia.
- c. **Coalición:** se refiere a la combinación de dos o más empresas que se asocian para alcanzar un objetivo común.

Las estrategias competencia

- a. Competencia:** Es una forma de rivalidad entre dos o más empresa mediadas por un tercer grupo. Si las dos empresas son competidora el tercer grupo podrá ser el comprador, el proveedor, el potencial fuerza laboral u otros.” (Chiavenato, 2002)

3.2.4. Micro, Pequeñas y medianas empresas

Para clasificar los tipos de empresas que existen en Nicaragua, se utilizará lo establecido en el reglamento de ley de promoción y fomento de la micro, pequeña y la mediana empresa, que engloba los tipos de empresa que son objeto de estudio en la presente investigación y que son atendidos por el Programa Usura Cero.

3.2.4.1. Definiciones

Las definiciones o mecanismo para definir micro, pequeña y mediana empresa varían de acuerdo a cada país, en el caso de Nicaragua no existe una definición como tal sino una serie de parámetros que definen cada categoría empresarial, a continuación se menciona: Se clasificaran como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Microempresa: Es una empresa con número total de trabajadores de 1 a 5, con un total de activo hasta de C\$ 200.000 y con ventas totales anuales hasta de C\$ 1.000.000.
- b. Pequeña empresa: Es una empresa con número total de trabajadores de 6 a 30, con un total de activo hasta de C\$1.500.000 y con ventas totales anuales hasta de C\$ 9.000.000.
- c. Mediana empresa: Es una empresa con número total de trabajadores de 31 a 100, con un total de activo hasta de C\$ 6.000.000 y con ventas totales anuales hasta de C\$ 40.000.000. (Presidencia de la República, 2008)

3.2.4.2. Importancia

Las micro, pequeñas y medianas empresas son de total importancia para el desarrollo empresarial y por tanto para la sociedad porque son potencialmente los tipos de empresas que se pueden ampliar y crecer con más facilidad, en caso de que se administren de la mejor manera e inviertan las ganancias de su empresa en la misma.

El desarrollo empresarial implica muchos elementos, entre ellos está el hecho de que pueden ir creciendo paulatinamente los recursos humanos, financieros y materiales. En el primero de los casos, si crecen los recursos humanos significa que estarían dando empleo a otras personas que lo necesitan y mejorando la economía familiar de quien administra la empresa o negocio. En un segundo aspecto, si los recursos financieros (mayores ingresos o ventas) crecen, existe una mayor posibilidad de autosostenibilidad de la empresa y mayores ganancias para la misma. Y, en última instancia, si la empresa crece en recursos humanos y financieros probablemente necesite de mayores cantidades de materia prima o de ampliar su capital, lo que viene a aumentar la economía de quienes les proveen tales productos.

Lo anterior está soportado por el BCN quien expresa al respecto “Una perspectiva extra aparte de la cantidad de empleo que ya proporcionan es la posibilidad de que una empresa PYME pueda transformarse en una grande, con mayor generación de empleo y producción” (Banco Central de Nicaragua (BCN), 2012). Además, a esto se suma que las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 72.9 % del empleo total del gremio empresarial (Grafico 2: Distribución del empleo según la clasificación de las empresas por tamaño, en el documento Microfinanzas y Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua, BCN)

Así mismo, se puede rescatar que las micro, pequeñas y medianas empresas, también proporcionan un alto sentido de emprendedurismo en la sociedad, dando como resultado en muchas ocasiones ideas creativas para los negocios y para sus

mismos clientes. Además el tema de emprendedurismo, actualmente está siendo muy utilizado por el Gobierno de reconciliación y Unidad Nacional como una forma de hacer referencia al crecimiento económico y empresarial.

En síntesis se puede decir que hablar de la importancia de los micros, pequeñas y medianas empresas es sinónimo de crecimiento económico y de emprendedurismo.

3.2.5. Empresas del Sector Comercio

Para iniciar es necesario definir comercio “Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta, para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor” ((PDF) Principales conceptos del sector comercio). En síntesis comercio es lo referido a todo lo que tenga que ver con compra y venta de productos, los cuales pueden ser de cualquier índole.

Así mismo, se especifican los tipos de comercio existentes en Nicaragua de acuerdo a diferentes informes del Banco Central de Nicaragua se dividen en dos el “comercio mayorista y minorista” (Banco Central de Nicaragua, 2017), en otros de sus informes llamado comercio al por mayor o comercio al por detalle.

3.3. Programas sociales y Desarrollo económico empresarial

Hablar de ambos temas juntos, se puede. En primera instancia se debe mencionar que como parte del Desarrollo Económico Empresarial, muchas empresas cuentan con algo que le llaman Responsabilidad Social Empresarial; así mismo existen programas sociales del sector público y privado que vienen a favorecer a las micros, pequeñas y medianas empresas con acceso al crédito o financiamiento, o con asesorías, etc. Es decir el tema es recíproco.

Se abordara en Primera instancia lo relacionado a la Responsabilidad Social

Empresarial que “es la seria consideración del impacto en la sociedad de las acciones de las compañías” (Koontz & Weihrich, 2007), y porque se aborda el tema porque muchas micros, pequeñas y medianas empresas aportan a ciertas actividades de desarrollo de sus barrios y comunidades.

Sin embargo, en el tema que profundizaremos es en los Programas sociales y su aporte al Desarrollo Empresarial, de hecho si existen programas sociales para aportar al desarrollo empresarial es porque las empresas se ven como organizaciones sociales. ¿Cómo es posible tal situación? En primer lugar es necesario reconocer que “las organizaciones son unidades sociales (o agrupaciones humanas) construidas intencionalmente y reconstruidas para alcanzar objetivos específicos” (Chiavenato, 2002), por tanto desde tal punto de vista las empresas vienen a ser Organizaciones.

En la medida en que una organización tiene éxito, consigue alcanzar sus objetivos, se amplía y crece. Para tener éxito, la primera exigencia que debe de cumplir una organización es satisfacer alguna necesidad de la sociedad donde está inmersa (Chiavenato, 2002). De acuerdo a lo mencionado se puede decir que sí, las empresas son organizaciones sociales que necesitan de Programas Sociales para sus mejoras.

Prueba de que las empresas actualmente para alcanzar su desarrollo empresarial cuentan con Programas Sociales están el Programa Usura Cero impulsado por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, Programas de financiamiento y asesorías de los diferentes bancos y financieras a nivel nacional para apoyar el desarrollo empresarial de las micros, pequeñas y medianas empresas.

En síntesis, se puede decir que el tema de Programa Sociales y Desarrollo Empresarial están estrechamente ligados entre sí; aportando de manera recíproca en la sociedad y en la economía local y nacional.

4. HIPÓTESIS

4.1. Planteamiento de la hipótesis

El Programa Usura Cero ha brindado aportes para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017.

Variable Dependiente: Desarrollo empresarial en el sector comercio

Variable Independiente: Programa Usura Cero

4.2. Operacionalización de las variables

Objetivos	Subcategorías/dimensiones	Indicadores	Técnica	Fuente
<p>➤ Describir el funcionamiento del programa Usura Cero.</p> <p>➤ Analizar el las políticas implementadas por el programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio.</p>	- Requisitos o políticas de ingreso al Programa Usura Cero	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitaciones - Edad de las propietarias de las empresas - Rubros comerciales - Razones por las cuales se accede al crédito 	Recolección de datos	Documentos del Programa Usura Cero
	- Etapas de Acceso al crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción - Colocación - Recuperación 	Entrevistas	Entrevista a la Delegada Departamental del Programa Usura Cero
	- Formas de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad de Prestamos - Montos de créditos 	Grupo Focal	Entrevistas a Protagonistas del
			Encuesta	

Objetivos	Subcategorías/dimensiones	Indicadores	Técnica	Fuente
➤ Identificar los aportes del programa usura cero en el desarrollo empresarial del sector comercio	- Plan de Rutas de Prosperidad	- Elaboración del plan - Aportes del Plan al desarrollo empresarial		Programa Usura Cero Encuestas a Protagonistas del Programa Usura Cero
	- Clasificación de empresas	- Microempresas - Pequeñas - Medianas		
➤ Proponer estrategias que contribuyan al desarrollo empresarial de las beneficiadas del sector comercio del Programa Usura Cero.	- Habilidades	- Aptitudes técnicas - Habilidades humanas - Destrezas conceptuales - Diseñar soluciones		
	- Estrategias	- Cooperativas - De competencia		

6. 5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. Tipo de investigación

El enfoque de la investigación depende mucho de lo que se indaga, en el caso particular de la presente investigación, se define como una investigación de **enfoque Mixto** porque “se combinan al menos un componente cuantitativo y uno cualitativo en un mismo estudio o proyecto de investigación” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, p. 588), en referencia a tal hecho la presente investigación utilizara como instrumentos: recolección de datos, entrevistas, historias de vida y encuestas.

Profundizando más en el tipo de investigación que se está realizando, se dirá que de acuerdo al tiempo en que se efectúa es, una **investigación transaccional o transversal**, llamada también Sincrónica, porque “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, p. 151)

También de acuerdo al nivel que se desea alcanzar la presente investigación se puede definir como de **estudio descriptivo**, porque “tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, p. 154)

Población

¿Qué es Población, en términos investigativos? “población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 174). En el caso específico de la presente investigación cuenta con una serie de especificaciones que se delimitan en el tema. La investigación se referirá a un Programa en específico: Programa Usura Cero y su aporte en el desarrollo empresarial; se delimita a un tiempo determinado año 2017; y se ubica en un lugar específico Distrito III.

Siendo la población total de 887 mujeres (datos brindados por la Delegación Departamental del Programa Usura Cero, el dato se refleja solamente a nivel Municipal) que han sido protagonistas del Programa Usura Cero en el sector comercio durante al año 2017 en el distrito III de la ciudad de Estelí.

Es importante estar claro de la población objeto de estudio, porque esa será la base para la aplicación de los instrumentos de investigación y de donde se obtendrán los insumos para llevar a cabo el presente estudio. Sin embargo, cabe mencionar que no se puede estudiar a toda la población para ello se elegirá una muestra.

Muestra

Para (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población”. Se parte de la definición de muestra para conocer que se puede elegir un subgrupo de la población no necesariamente todos/as los/as involucrados/as.

Además el tamaño de la muestra “en la investigación cualitativa... está relacionado al propósito del estudio, a la técnica o técnicas que se apliquen para la obtención de la información y a la disponibilidad de casos de rica información” (Sequeira Calero & Cruz Picon, 2000). Por ello se especifica que el método para la elección de la muestra en el presente trabajo será de carácter no probabilístico porque “la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 176).

Dentro de los tipos de muestra no probabilista que se utilizara en la presente investigación tenemos la muestra por conveniencia son “simplemente casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 401) en el caso de la presente investigación se considera de esta manera por el motivo que se elegirán los casos a los cuales se tengan acceso.

En el caso de la presente investigación con respecto al número muestra se aplica la siguiente formula, que da como resultado una muestra de 268 protagonista, la cual fue reducida mediante formula corta quedando una muestra de 205 protagonistas, la reducción se realizó por motivo de recursos y tiempo.

Fórmula para determinar la muestra

$$n = \frac{N (P.Q).Z^2}{N-1.E^2 + P.Q.Z^2} = \frac{887 ((0.5)(0.5)) (1.96)^2}{(887-1) (0.05)^2 + ((0.5)(0.5)) (1.96)^2} =$$

$$n = \frac{887 (0.25)(3.8416)}{(886)(0.0025)+(0.25)(3.8416)} = \frac{851.8748}{2.215 + 0.9604} = \frac{851.8748}{3.1754} =$$

n=268

Fórmula para reducción de la muestra

$$n = \frac{\frac{n^1}{1 + \frac{n^1}{N}}}{1 + \frac{n^1}{N}} = \frac{\frac{268}{1 + \frac{268}{887}}}{1 + \frac{268}{887}} = \frac{268}{1 + 0.3021} = \frac{268}{1.3021} =$$

n=205

Es necesario mencionar que de la muestra de 205 mujeres protagonistas del Programa Usura Cero, el mismo total fue encuestado, 5 de ellas se entrevistaron y otras 12 participaron en las 2 sesiones de Grupo focal.

5.2. Métodos y técnicas de la recolección de la información

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

- Entrevistas
- Grupo Focal
- Encuestas/cuestionarios
-

5.3. Etapas de la investigación

5.3.1. Etapa I: Investigación Documental

El primer paso de la investigación es “la investigación documental es un proceso que implica:

La búsqueda de información de diversas fuentes; la lectura, el análisis y la selección de la información pertinente; la relación de esa información con las propias ideas y experiencias previas; y la redacción de un informe de investigación” (Ministerio de Educación (MINED), p. 12)

5.3.2. Etapa II: Elaboración de Instrumentos

Las entrevistas

Las entrevistas “se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 418). Existen tres tipos de clasificaciones para los instrumentos: estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas.

Con respecto a la investigación se utilizaran las entrevistas semiestructura porque “se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados (es decir, no todas las preguntas están predeterminadas)” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 418).

Grupo Focal

Para la investigación es fundamental la aplicación de este instrumento pues lo que se desea es conocer algunas estrategias que las micro, pequeñas y medianas empresas que se pueden aplicar para alcanzar un buen desarrollo empresarial y que mejor

manera de hacerlo que a través de los Grupos Focales que corresponde a “un grupo de personas a los que se reúne de manera colectiva y recoopilar información” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 436).

Los Cuestionarios

Aunque son un instrumento de medición meramente de la investigación cuantitativa se puede rescatar para un tipo de investigación cualitativa según el tipo de cuestionario que se aplique. Se parte de su definición “un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 217).

En la aplicación del instrumento se tendrá en cuenta que las preguntas del cuestionario deben ser mixtas, es decir de carácter abierto y cerrado. Las primeras “no delimitan de antemano las alternativas de respuesta, por lo cual el número de categorías de respuesta es muy elevado; en teoría, es infinito, y puede variar de población en población” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010). La segunda, es decir las preguntas cerradas “Son aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Son más fáciles de codificar y analizar” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010).

5.3.3. Etapa III: Trabajo de Campo

El trabajo de campo “consiste en recabar información y material empírico que permita especificar problemáticas teóricas (lo general en su singularidad), reconstruir la organización y la lógica propias de los grupos sociales (la perspectiva del actor como expresión de la diversidad); reformular el propio modelo teórico, a partir de la lógica reconstruida de lo social (categorías teóricas en relación con categorías sociales o folk).” (Guber, 2005)

En este sentido el trabajo de campo de la presente investigación corresponde a la

aplicación de los diversos instrumentos a las dueñas de los diferentes negocios que han accedido al financiamiento del Programa Usura Cero.

5.3.4. Etapa IV: Elaboración de Informe Final

En esta etapa se procesó la información obtenida con el programa SPSS bajado libre de internet, con la implementación de los instrumentos, logrando así diseñar las tablas de contingencia y tabular los gráficos para la presentación del análisis de resultados, conclusiones y recomendaciones finales.

7. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

7.1. Pasos para el análisis y presentación de los resultados

Para el Procesamiento de la información se pueden distinguir los pasos que a continuación se sugieren:

1. Organización de los instrumentos por tipo.
2. Hacer una revisión de cada uno de los instrumentos administrados para determinar la información que se puede rescatar o que se debe eliminar.
3. Enumeración de los instrumentos por técnicas por subgrupos de técnicas administradas, según sea el caso.
4. Lectura general del contenido de los instrumentos para tener una impresión global del contenido de la información con que se cuenta, esto permitirá definir tentativamente planes para el procesamiento de la información.
5. Definición de categorías, que constituyen ejes generales alrededor de los cuales es posible agrupar información.
6. Elaboración de una matriz de datos (codificación de los datos). (Sequeira Calero & Cruz Picon, 2000, págs. 56-66)

Para hacer el análisis usualmente, se busca primero describir los datos y después hacer el análisis estadístico por cada variable... Al obtener los resultados del análisis estadístico se interpretan estos para llegar a conclusiones. La información analizada puede presentarse por medio de cuadros y también pueden ser representados en diferentes gráficos , que complementan e ilustran los resultados obtenidos. (Sequeira Calero & Cruz Picon, 2000, págs. 68-69)

Tomando como base lo planteado en este subcapítulo, ahora se iniciara con el analisis y presentacion de los datos obtenidos a traves de la aplicación de los diferentes instrumentos.

7.2. Análisis y presentación de resultados de las encuestas

El Análisis y presentación de los resultados correspondera en primera instancia a las encuestas, reforzada con las entrevistas a las protagonistas y el Grupo Focal realizado para la aplicación del FODA o DOFA.

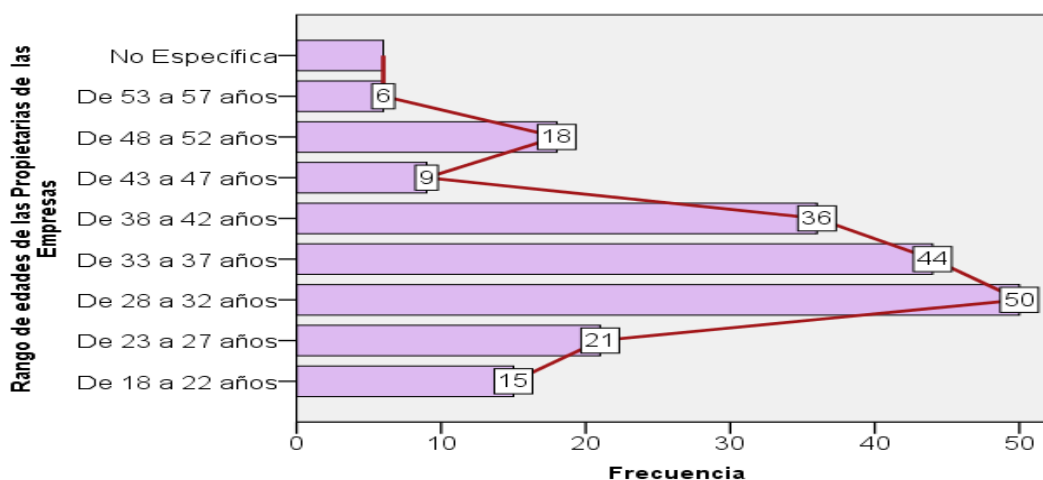
7.2.1. Analizar las políticas implementadas por el Programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio

Para dar salida al objetivo específico No. 2, que tienen que ver con el análisis de las políticas del programa Usura Cero, en los instrumentos (encuestas) se realizaron preguntas que respondieran al análisis de tal objetivo, relacionadas con las edades de las propietarias, el nivel académico, capacitaciones recibidas, rubro de la empresa, cantidad de créditos a los que han accedido, fecha de fundación de las empresas y el motivo de por qué decidieron acceder a dicho financiamiento.

En los siguientes acápite se ampliará sobre cada uno de los temas descritos en el párrafo anterior, según los datos de los instrumentos aplicados.

6.2.1. Edad de las propietarias de las empresas

Gráfico No. 1: Rango de edades de las propietarias de las empresa



Fuente: Elaboración Propia, encuestas aplicadas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Tabla No. 1: Rango de edades de las Propietarias de las Empresas			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 18 a 22 años	15	7.3
	De 23 a 27 años	21	10.2
	De 28 a 32 años	50	24.4
	De 33 a 37 años	44	21.5
	De 38 a 42 años	36	17.6
	De 43 a 47 años	9	4.4
	De 48 a 52 años	18	8.8
	De 53 a 57 años	6	2.9
	No Específica	6	2.9
	Total	205	100.0
Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017			

Al observar el gráfico No. 1, el primer aspecto notorio es que las mujeres que acceden al crédito, son las que forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA), cumpliéndose con ello uno de los primeros requisitos solicitados por el Programa en mención, que corresponde a que las mujeres deben ser mayores de 18 años de edad.

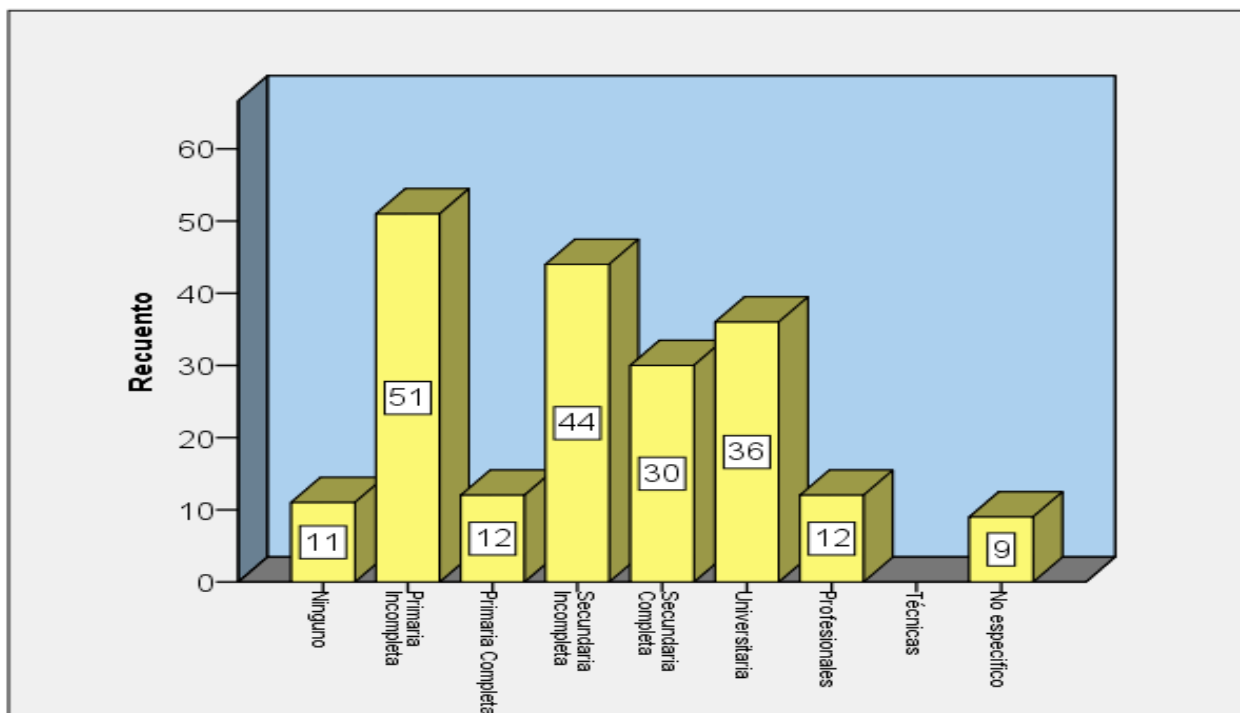
Así mismo, se ve que el mayor porcentaje (ver Tabla No. 1) de mujeres que acceden al financiamiento del Programa Usura Cero son las mujeres entre las edades de 23 a 42 años de edad, siendo las mujeres de 18 a 22 años y de 43 a más años, quienes menos

acceden al crédito.

De acuerdo a entrevistas realizadas a protagonista del Programa Usura Cero “es importante que las mujeres jóvenes (que representan el mayor porcentaje de mujeres entre los 23 y los 42 años) accedan al crédito por diferentes razones: en primer lugar porque existimos muchas mujeres jóvenes que estamos frente a los hogares, en mi caso soy madre soltera y necesito sacar a mis hijos/as adelante. También aporta a que las mujeres no estemos dependiendo de nadie”.

7.2.2. Nivel Académico de las empresarias y Capacitaciones recibidas

Gráfico No. 2: Nivel académico de las empresarias



Fuente: Elaboración propia, encuestas aplicadas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

En el ámbito empresarial resulta de mucha utilidad los conocimientos técnicos para un buen desarrollo empresarial. No obstante, existen otros elementos claves como la buena comunicación, la excelente atención al cliente, iniciativa, creatividad, entre otros, que hacen posible un efectivo desarrollo de la empresa y de quienes la conforman.

Y, de acuerdo a los resultados el mayor porcentaje de mujeres que acceden al crédito son mujeres que aún no culminan ni sus estudios de educación primaria, ni sus estudios de secundaria (Ver Tabla No. 2). A estos resultados se anexa el hallazgo de que la mayoría de mujeres que acceden al financiamiento son jóvenes (ver tabla No. 1 y Gráfico No. 1). No se debe de olvidar que la Educación es la base del desarrollo de la sociedad.

Tabla No. 2: Nivel Académico de las Empresarias			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	11	5.4
	Primaria Incompleta	51	24.9
	Primaria Completa	12	5.9
	Secundaria Incompleta	44	21.5
	Secundaria Completa	30	14.6
	Universitaria	36	17.6
	Profesionales	12	5.9
	No especifico	9	4.4
	Total	205	100.0
Fuente: Elaboración Propia, Encuestas aplicadas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017			

Pero el Programa Usura Cero ha tenido presente esta realidad académica de las mujeres y de la población en general en Nicaragua, problemática para lo cual ha dado respuesta a través de sus facilitadores/as que brindan una serie de charlas, capacitaciones y cursos en coordinación con el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC) para que las mujeres protagonistas se instruyan técnicamente con respecto a diversos temas.

De acuerdo a la información que brindaron las protagonistas en las encuestas aplicadas para conocer si han recibido algún tipo de capacitación de parte del programa, el 94.15% (ver gráfico No. 3) dijeron que si, que han sido capacitadas en algún tipo de tema para poder dirigir mejor su negocio, esto gracias a la implementación de una de las políticas del Programa Usura Cero que tiene una alianza de capacitación de 20 horas con el Instituto Tecnológico “Francisco Rivera Quintero”, Municipio de

Estelí, Departamento de Estelí, de donde las mujeres egresan certificadas.

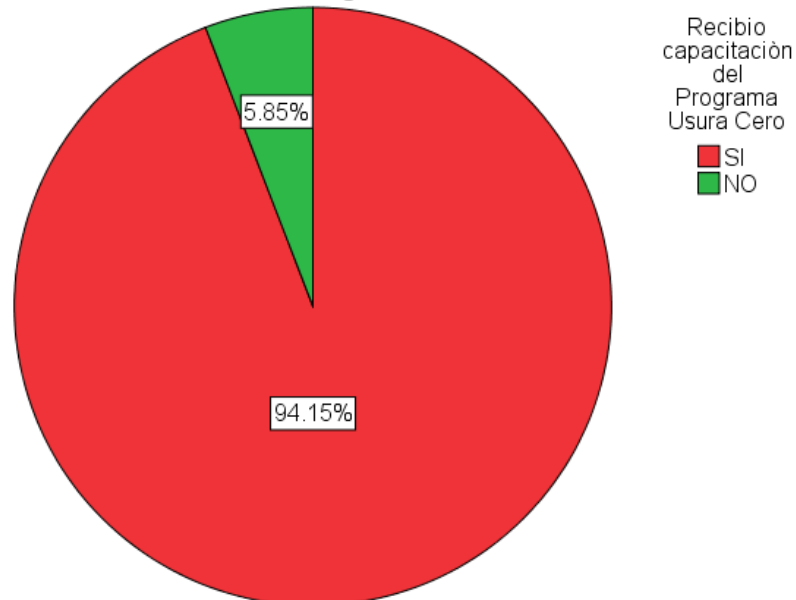
Cualitativamente hablando se puede calificar como excelente la participación de las mujeres en los procesos de capacitación que brinda el Programa Usura Cero a través de sus facilitadores o de su alianza con el INATEC u otros organismos.

Los temas en que las mujeres han sido capacitadas a continuación se detallan (ver Tabla No. 3: Tipos de capacitación recibida)

Tabla No. 3: Tipos de capacitación recibida			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Atención al cliente	101	49.3
	Contabilidad	9	4.4
	Administración	9	4.4
	Organización Empresarial	36	17.6
	En 2 temas o más	38	18.5
	Ninguno	12	5.9
	Total	205	100.0

Fuente: Elaboración Propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Gráfico No. 3: Cantidad de protagonistas que recibieron capacitaciones del Programa Usura Cero



Fuente: Elaboración propia, encuestas aplicadas a mujeres Protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

En entrevista realizada a una de las protagonistas del Programa Usura Cero expresaba “Para mí, que solamente culmine la primaria las capacitaciones que brinda Usura Cero son de mucha ayuda, porque me han ayudado a aprender muchas cosas, para llevarlas a la practica en mi empresa”

7.2.3. Rubros comerciales a los que se dedican las empresas

Este acápite es de relevancia por dos motivos: El primero es porque de acuerdo al tema delimitado de la investigación se estudiaran solamente las empresas dedicadas al sector comercio. Y el segundo aspecto en estudio es ver hasta donde se cumplen las políticas del Programa Usura Cero.

Al observar la leyenda del Gráfico de pastel (ver gráfico No. 4) se leerán 19 rubros de empresas que se dedican a la compra y venta de algún producto, con lo cual se queda claro que para el levantamiento de la información solamente se tomó como referencia a las mujeres del Programa Usura Cero que se dedican a las empresas del sector comercio.

Al igual al comparar los rubros de empresas que se dedican a la compra y venta de algún producto según los datos de las encuestadas (ver gráfico No. 4 y Tabla No. 4), se puede afirmar que el Programa Usura cero está cumpliendo con otra de sus políticas de acceso al crédito, al no incluir los siguientes rubros al crédito “El financiamiento que ofrece el programa exceptúa los siguientes: bares, venta de lotería, agencias de periódico, billares, compra y venta de divisas extranjeras, corredores de seguro.”

De acuerdo a los datos obtenidos los mayores rubros del sector comercio que tienen acceso al crédito son 3: las pulperías, comedores/venta de comida/fritanga, y Tiendas/ventas de ropa usada y nueva, representando aproximadamente el 45% de acceso al financiamiento del Programa Usura Cero. Los otros 17 rubros corresponden al porcentaje restante del acceso del crédito con el Programa Usura Cero.

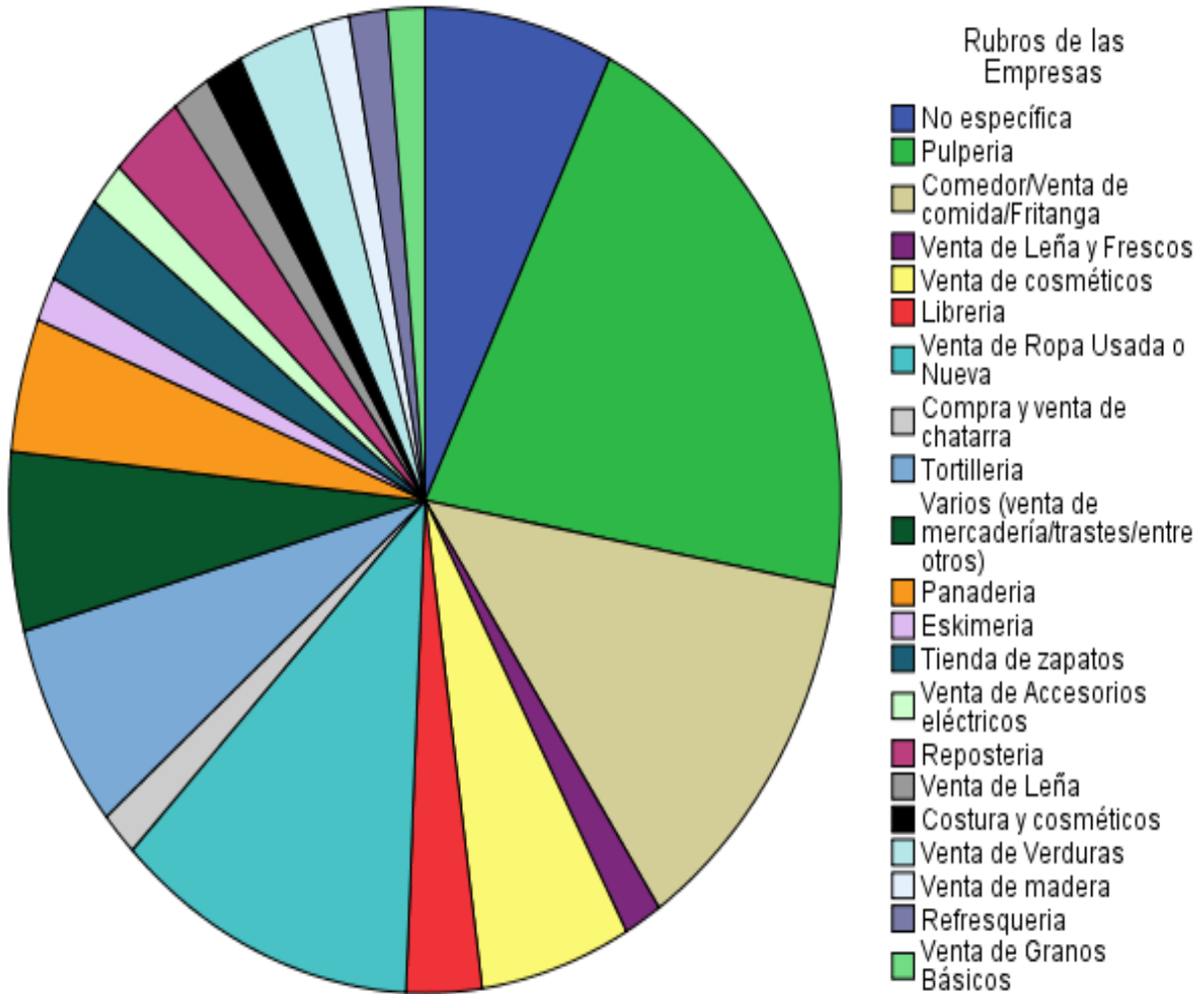
Tabla No. 4: Rubros de las Empresas

	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	No específica	15	7.3
	Pulpería	42	20.5
	Comedor/Venta de comida/Fritanga	26	12.7
	Venta de Leña y Frescos	3	1.5
	Venta de cosméticos	12	5.9
	Librería	6	2.9
	Venta de Ropa Usada o Nueva	24	11.7
	Compra y venta de chatarra	3	1.5
	Tortillería	14	6.8
	Varios (venta de mercadería/trastes/entre otros)	12	5.9
	Panadería	9	4.4
	Eskimería	3	1.5
	Tienda de zapatos	6	2.9
	Venta de Accesorios eléctricos	3	1.5
	Repostería	6	2.9
	Venta de Leña	3	1.5
	Costura y cosméticos	3	1.5
	Venta de Verduras	6	2.9
	Venta de madera	3	1.5
	Refresquería	3	1.5
Venta de Granos Básicos	3	1.5	
Total	205	100.0	

Fuente: Elaboración Propia, encuestas a Protagonistas del Programa Usura Cero, 18/09/2017

Título

Gráfico No. 4: Rubros de las empresas



Fuente: Elaboración propia, encuestas aplicadas a mujeres Protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

7.3. Cantidad de créditos con el Programa Usura Cero, año de fundación de las diferentes empresas y razones por la cual acceden al crédito del programa

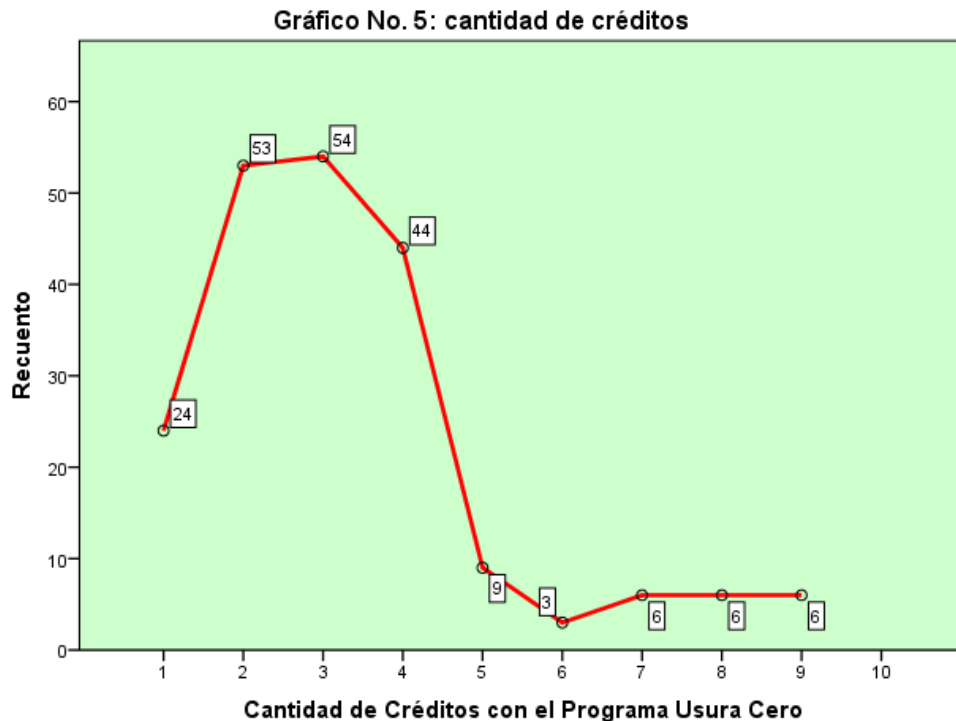
La cantidad de créditos a los que puede acceder cada una de las Protagonistas del Programa Usura Cero también tiene sus límites, de hecho esta entre las políticas del Programa; toda mujer puede acceder a 10 créditos como límite. En cada uno de los créditos se le entrega un monto (Ver tabla No. 5), siendo el mínimo de C\$ 5,500.00 y el máximo de C\$ 20,000.00.

Durante el año 2017, la mayoría de mujeres están solicitando entre su primer, segundo, tercero o cuarto crédito, lo que representa alrededor del 85% de la cartera de crédito que ofrece Usura Cero. (Ver tabla No. 5 y Gráfico No. 5).

Tabla No. 5: Cantidad de Créditos con el Programa Usura Cero				
		Monto del crédito*	Frecuencia	Porcentaje
Válido	1	C\$ 5,500.00	24	11.7
	2	C\$ 7,000.00	53	25.9
	3	C\$ 7,000.00	54	26.3
	4	C\$ 7,000.00	44	21.5
	5	C\$ 7,000.00	9	4.4
	6	C\$ 15,000.00	3	1.5
	7	C\$ 15,000.00	6	2.9
	8	C\$ 15,000.00	6	2.9
	9	C\$ 15,000.00	6	2.9
	10	C\$ 20,000.00	0	0
	Total	C\$ 113,500.00	205	100.0

Fuente: Elaboración Propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

*Dato extraído del acápite 3.1.3. Monto de Crédito, Marco Teórico



Fuente: Elaboración Propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

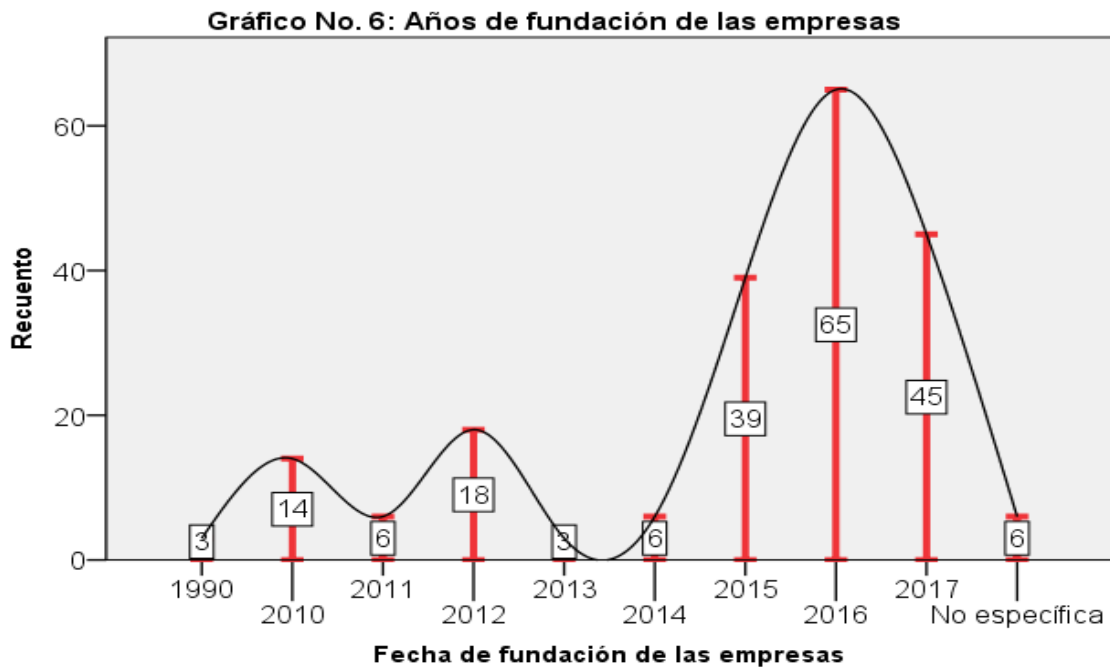
A la vez se observa que menos del 15% de las mujeres son las que acceden a los créditos del 6 al 10, que ascienden a montos de C\$ 15,000.00 y C\$ 20,000.00 córdobas.

El acceso al monto de crédito varía según cada empresaria por los siguientes motivos:

- a. El acceso al crédito de las mujeres no es consecutivo
- b. El año de fundación de las empresas. Es un factor que influye en la cantidad de créditos a las que han accedido cada una de las protagonistas del Programa Usura Cero. Al comparar que la mayoría de empresas cerca del 72% fueron fundadas entre los años 2015 y 2017 (Ver gráfico No. 6 y Tabla No. 6), se explica porque la mayoría de mujeres se ubica entre 1 y 4 créditos.

En entrevista con una de las protagonista del Programa Usura Cero decía al respecto “Este es mi quinto crédito con el Programa Usura Cero, y en mi barrio nos organizamos un grupo de 3 mujeres que necesitábamos el crédito, lo hicimos por que casi no se

pagan intereses, además por las características de nuestros negocios (empresas) es más fácil estar pagando semanal o quincenal”.



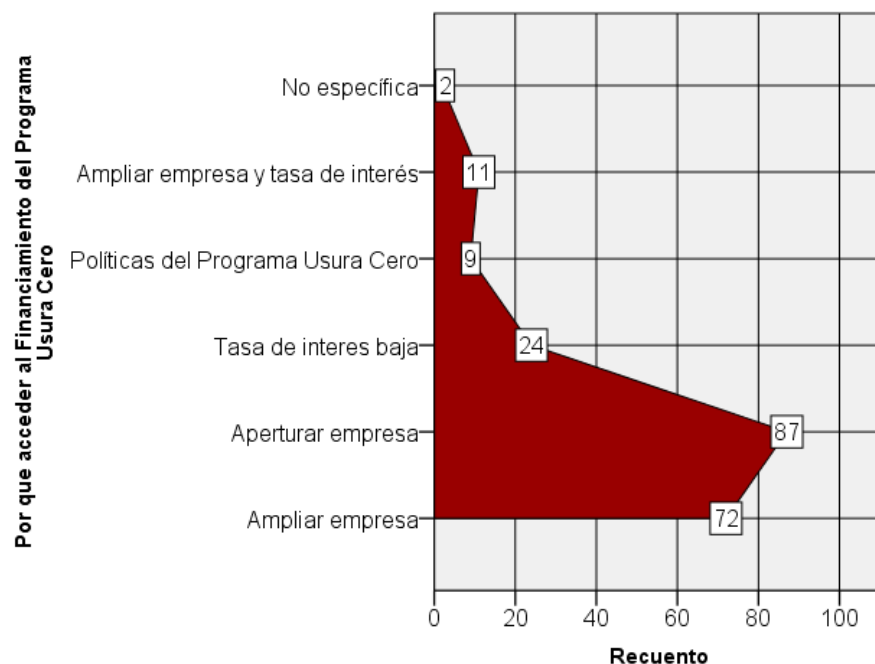
Fuente: Elaboración propia, a partir de encuestas realizadas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Tabla No. 6: Fecha de fundación de las empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1990	3	1.5
	2010	14	6.8
	2011	6	2.9
	2012	18	8.8
	2013	3	1.5
	2014	6	2.9
	2015	39	19.0
	2016	65	31.7
	2017	45	22.0
	No específica	6	2.9
Total		205	100.0

Fuente: Elaboración Propia, Encuestas a Protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Gráfico No. 7: Motivos para acceder al financiamiento del Programa Usura Cero



Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonista del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Al revisar el año de fundación de las empresas y a que cantidad de créditos han accedido las mujeres en el programa Usura Cero es fácil conocer si el crédito lo han necesitado para apertura o ampliar su empresa. Y es un hecho que los datos coinciden, la cantidad de mujeres que fundaron su empresa durante los años 2016 y 2017 (Ver Gráfico No. 6 y Tabla No. 6) con la cantidad de mujeres que expresan que su motivo de acceder al crédito fue para apertura de empresa (Ver Gráfico No. 7 y Tabla No. 7). Deduciendo que el restante 58% de la mujeres necesitaba su crédito para ampliar su empresa.

Sin embargo, se deseaba conocer al detalle algunos otros motivos por los cuales ellas deciden acceder al crédito, a lo cual aproximadamente el 22% respondieron que es por la tasa de interés baja del Programa así como por sus políticas (ver gráfico No. 7 y Tabla No. 7).

Retomando el tema de apertura o de ampliación de la empresa, si la mayoría de mujeres que acceden al crédito expresan que han accedido al crédito por esos motivos

se está cumpliendo con otra de las políticas del programa y es con relación al plan de rutas de prosperidad o plan de negocio. Se debe de tener en cuenta que si no cumplen con el plan de negocio no tienen acceso al siguiente crédito.

Tabla No. 7: Motivos por los cuales acceder al Financiamiento del Programa Usura Cero			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ampliar empresa	72	35.1
	Aperturar empresa	87	42.4
	Tasa de interés baja	24	11.7
	Políticas del Programa Usura Cero	9	4.4
	Ampliar empresa y tasa de interés	11	5.4
	No específica	2	1.0
	Total	205	100.0
Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017			

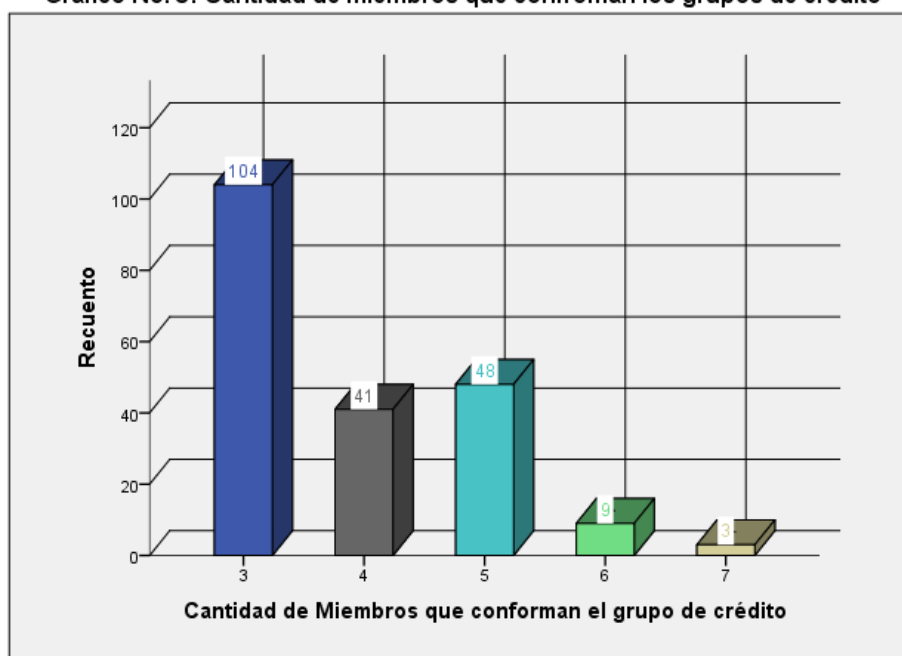
7.3.1. Cantidad de mujeres que conforman los grupos de crédito

Una última política del programa Usura Cero importante de mencionar es que para acceder al crédito es necesario conformar grupos de trabajo de que van desde 3 hasta 10 mujeres según como mejor les convenga.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	3	104	50.7
	4	41	20.0
	5	48	23.4
	6	9	4.4
	7	3	1.5
	Total	205	100.0

Fuente: Elaboración Propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Gráfico No. 8: Cantidad de miembros que conforman los grupos de crédito



Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

Durante el año 2017 la mayoría de los grupos de mujeres que acceden al crédito están conformados entre 3 o 5 mujeres (ver Gráfico No. 8 y tabla No. 8), correspondiente al 93% de las mujeres.

La conformación de grupos pequeños puede responder a diversos factores entre ellos se mencionan:

- Las protagonistas tienen que ser del mismo barrio.
- Quienes conformen los grupos de trabajo no pueden tener ningún vínculo familiar.
- Existen mujeres que tienen créditos con prestatarios, bancos, financieras, microfinancieras, entre otros, y por lo tanto no pueden acceder al crédito.
- Al momento de recolectar el dinero para ir a cancelar se hace un poco más ágil cuando el equipo lo conforman pocos miembros.
- Entre otros.

Con la implementación de la conformación de los grupos solidarios se afirma que en un 100% el Programa Usura Cero da cumplimiento a esta política y a las demás políticas mencionadas con anterioridad.

Pero de acuerdo a las mujeres que acceden al crédito del Programa Usura Cero acceder al crédito en grupo no es muy conveniente una de ella en las entrevistas realizadas expresa “Hacer grupos para poder tener financiamiento del Programa Usura Cero, creo que no está del todo bien, porque si una del grupo ya no quiere pagar tenemos que asumir las demás mujeres que estamos en ese grupo, porque si una no paga el grupo y el barrio cae en mora y ya no nos darían crédito, así que uno tiene que saber bien con quien unirse”

7.3.2. Datos de la empresa e Identificación de los aportes del Programa Usura Cero en el desarrollo empresarial del sector comercio

Normalmente en el contexto económico lo que es visible es que las empresas sean quienes tienen un área para apoyar el desarrollo del sector social. Sin embargo, acá se

pretende abordar de qué manera un Programa Económico Social, ejecutivo por el estado tiene influencia en el desarrollo empresarial, para tal caso se abordara lo siguiente:

- Clasificación de las empresas según la cantidad de trabajadores/as
- Dependencia de la propiedad donde funciona la empresa
- Áreas en las que el Programa Usura Cero ha aportado para mejorar o ampliar las empresas y el Plan de Rutas de Prosperidad.

7.3.3. Clasificación de su empresa según la cantidad de trabajadores/as

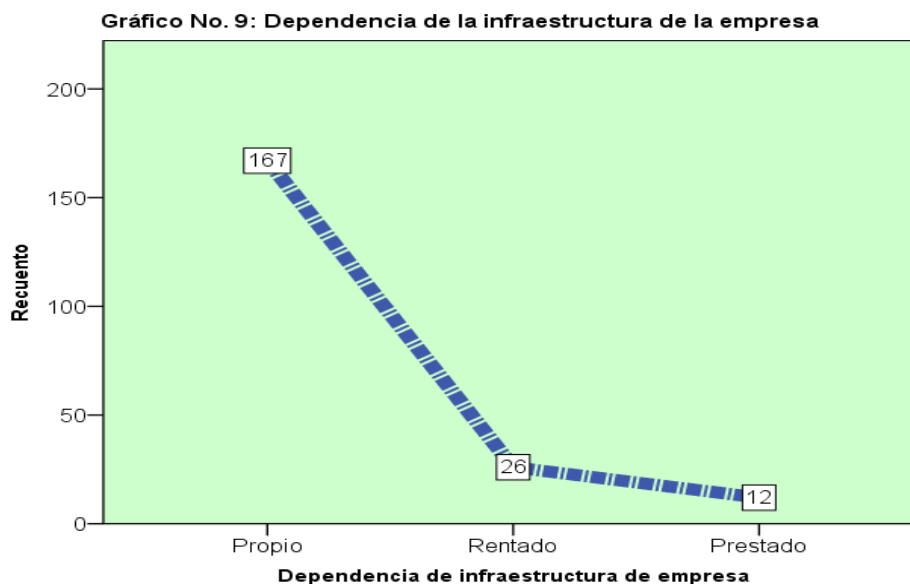
En el caso de las mujeres que acceden al crédito del Programa Usura, en un 100% al momento de iniciar su empresa se ubican como microempresas porque tienen entre 1 y 5 trabajadores/as. Microempresas que pueden fungir como una manera de autoempleo, como una empresa familiar o para contratar a otras personas que laboren.

La cifra acá brindada deja en visto que el Programa Usura cero es de gran relevancia y ayuda para el sector de las micros empresas. Además, se debe recordar que el sector de las micro, pequeñas y medianas empresa es el sector empresarial más grande del país.

7.3.4. Dependencia del local donde funciona la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Propio	167	81.5
	Rentado	26	12.7
	Prestado	12	5.9
	Total	205	100.0

Fuente: Elaboración propia, encuestas a Protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017



Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017

El 81.5% de mujeres protagonistas del programa Usura Cero tienen un local propio, el restante 14.5% tienen un local prestado o rentado (Ver gráfico No. 9 y Tabla No. 9).

Una de las protagonistas entrevistadas expresa “Gracias a Dios tengo mi local propio para la empresa, y no tengo que andar alquilando, pero creo que el crédito del Programa Usura Cero para construir un espacio para un negocio no te da, al menos que ahorre y administre bien lo que gano”.

Áreas en las que ha mejorado o ampliado su empresa y el Plan de prosperidad

El primer gran aporte del Programa Usura Cero se refleja en el acápite 6.2.1.4 que tiene que ver con los motivos por los cuales las mujeres acceden al crédito del Programa Usura Cero y es que el 77.5% de las mujeres a utilizado el crédito para apertura o ampliar su empresa (Ver gráfico No. 7 y ver Tabla No. 7).

Así mismo, la baja tasa de interese que posee el programa es el tercer atractivo por el que las mujeres deciden acceder al financiamiento. Por lo cual es importante destacar como un Programa económico social hace posible el desarrollo empresarial.

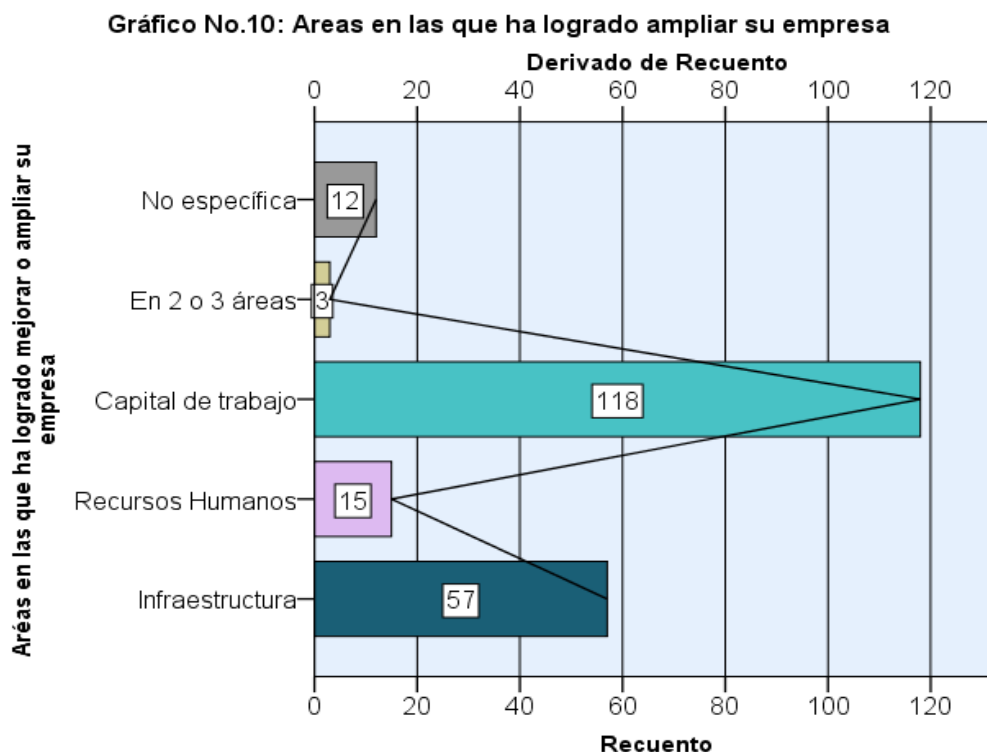


Tabla No. 10: áreas en las que ha logrado mejorar o ampliar su empresa			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Infraestructura	57	27.8
	Recursos Humanos	15	7.3
	Capital de trabajo	118	57.6
	En 2 o 3 áreas	3	1.5
	No específica	12	5.9
	Total	205	100.0
Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura Cero, 12/09/2017			

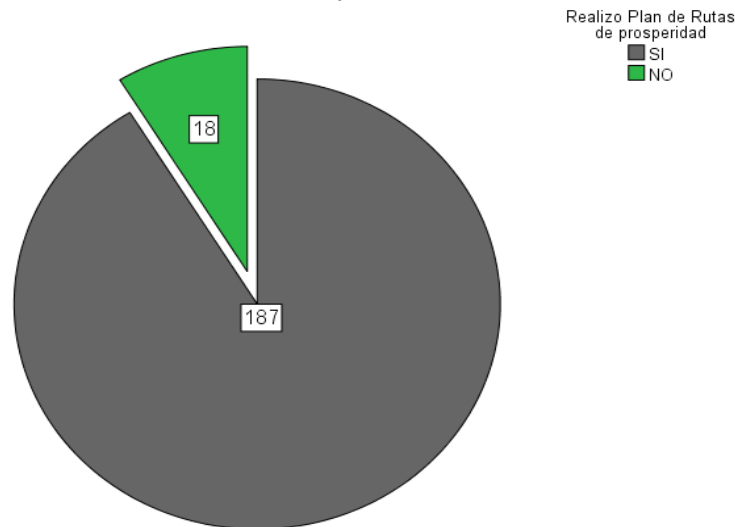
¿Pero, en que otros ámbitos las protagonistas del Programa Usura Cero han ampliado o mejorado sus empresas? Las protagonistas encuestadas expresan que su mayor inversión del crédito otorgado ha sido en el capital de trabajo, seguido de la infraestructura de sus empresas y en menor cantidad en los Recursos Humanos (Ver gráfico No. 10 y Tabla No. 10).

Una de las mujeres Protagonista nos dice “Con el Crédito de Usura Cero yo he podido comprar tres mesas y algunos utensilios de cocina para atender a las personas acá en la fritanga”. Otra nos dice: “Con uno de los créditos logre la prima para comprar mi refrigeradora de la pulpería que tengo, y con la ganancia que tengo estoy dando la mensualidad.”, en ambos casos se refuerza que la mayor adquisición normalmente es el Capital de trabajo.

Por lo tanto, como la mayoría de las empresarias han invertido en el capital de trabajo significa que están siendo más productivas, está generando más ingresos y que aprovechan de mejor manera la mano de obra que tienen a su cargo.

Pero de qué manera las mujeres saben en que invertir el dinero financiado, pues a través del Plan de Prosperidad o plan de negocio que tienen que elaborar al momento de acceder al crédito, que consiste en plantearse metas a cumplir en sus empresas, las cuales son necesarias cumplir para acceder al próximo crédito.

Gráfico No. 11: Cantidad de Protagonistas que realizaron plan de Rutas de Prosperidad



Fuente: Elaboración propia, encuesta realizada a protagonistas del programa Usura Cero, 12/09/2017

De las 205 mujeres encuestadas 187 realizaron su plan de rutas de prosperidad o plan de negocios, y del 100% que si lo realizaron expresan que el plan de Rutas de Prosperidad que elaboraron antes de acceder al crédito les ha ayudado mucho en el desarrollo de las empresas que dirigen.

El Plan de Rutas de Prosperidad responde a una realidad poblacional, y por tanto una realidad de las mujeres que acceden al crédito: su nivel académico. Pero también responde a políticas macroeconómicas implementadas por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN): Emprendedurismo, innovación, educación y avance de acuerdo al contexto nacional y a las posibilidades de la población, entre otros elementos.

También, el Programa Usura cero da una lección, y es que el cooperativismo y la asociatividad son fundamentales para el desarrollo empresarial, pues acceder al crédito de manera grupal es el primer gran paso que permite ver tal situación.

7.4. Estrategias que contribuyen al desarrollo empresarial de las protagonistas del sector comercio del Programa Usura Cero.

A nivel económico existen estrategias administrativas y habilidades gerenciales estudiadas y diferenciadas desde un punto de vista económico administrativo, a continuación se detallan:

Habilidades gerenciales

- Aptitudes técnicas
- Habilidades humanas
- Diseñar soluciones
- Destrezas conceptuales

Estrategias Administrativas

Estrategias Cooperativas

- Ajuste o negociación
- Cooptación
- Coalición

Estrategias de Competencia

- Competencia

Estas habilidades gerenciales y estas estrategias administrativas fueron consultadas sobre su aplicación en las empresas de las protagonistas del Programa Usura Cero de las cuales la mayor práctica se concentra en las habilidades humanas y capacitación (Aptitudes técnicas), así como en las estrategias cooperativas de negociación (Sostener algún tipo de compromiso o acuerdos con otras empresas) y de Cooptación (mantenerse como líder en el ámbito empresarial) (Ver Tabla No. 11).

Las habilidades de aptitudes técnicas o capacitación se refieren a todos los aspectos de conocimientos o experiencias especializadas, con anterioridad se mencionaba que el Programa Usura Cero invierte en la parte de capacitación y es un hecho que de igual manera las protagonistas invierten en este proceso de capacitación: tiempo, transporte al lugar de capacitación, alimentación.

Las habilidades humanas son todas aquellas que permiten la comunicación fluida en la empresa, la comunicación con los/as personas a las cuales la empresa atiende, la parte

actitudinal del todos/as.

Con respecto a las estrategias cooperativas de negociación, es un hecho que es la principal estrategia aplicada pues se debe de recordar que la principal acción del sector comercio es la compra y venta de algún bien, por ejemplo las pulperías tienen diferentes convenios con algunas empresas coca cola, Industrias locales, entre otros.

Las estrategias de cooperación de cooptación son las que permiten incluir personas o políticas que mantenga la empresa en un ámbito de reconocimiento o de cercanía a sus clientes, tiene mucha relación las habilidades humanas de las personas que laboran.

De acuerdo a los resultados obtenidos las habilidades y estrategias donde se tiene una cantidad mínima de aplicación son:

- El diseño de soluciones
- Destrezas conceptuales (capacidad de análisis y de diagnóstico)
- Estrategias cooperativas de coalición (asociación, agrupación la filiación para fortalecer la empresa)
- La estrategias de competencia

		Tabla: No. 11: Estrategias y Habilidades aplicadas en su empresa					
		Sostener algún tipo de compromiso o acuerdo con otras empresas	Mantenerme como líder en mi ámbito empresarial	Siendo parte de alguna agrupación, asociación, cooperativa para fortalecer la empresa	La Competencia	Usa 2 o más estrategias	No específica
Habilidades aplicadas para el desarrollo empresarial	Capacitación	9	30	6	0	0	3
	Habilidades Humanas	30	61	6	12	0	0
	Capacidad de análisis y diagnóstico	3	3	6	0	0	3
	Diseño de soluciones	3	3	3	3	0	3
	2 o más habilidades	0	3	3	0	0	0
	No específica	0	0	0	3	3	6
Fuente: Elaboración propia, encuestas a protagonistas del Programa Usura cero, 12/09/2017							

7.4.1. Análisis FODA

La aplicación del FODA O DOFA permitirá dar salida al último objetivo específico de la investigación. Cabe mencionar que el presente método se realizó con participación de protagonistas del Programa Usura Cero mediante 2 encuentros con grupo focal de 12 mujeres. El Primer encuentro para recopilar la información para el FODA, el segundo encuentro para presentar los resultados obtenidos.

7.4.1.1. Matriz FODA

	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
DE ORIGEN INTERNO	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">- Gran Cantidad de Mujeres que forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA) que son protagonistas del Programa Usura Cero.- Fácil acceso al crédito del Programa Usura Cero por las políticas implementadas por el mismo.- La Coordinación del Programa Usura Cero con el INATEC para brindar capacitación a las mujeres que acceden al crédito.- La baja tasa de intereses que oferta el Programa Usura Cero, a las mujeres que acceden al crédito.- El apoyo del Programa Usura Cero en la	Debilidades <ul style="list-style-type: none">- El monto del crédito inicial que oferta el Programa Usura Cero es bajo.- El acceso al crédito es grupal, por lo tanto si una de las mujeres miembros del grupo esta como morosa, el grupo tiene que asumir ese crédito, y de no cancelarse el barrio en general queda en mora perjudicando a otras mujeres.- Las mujeres protagonistas del Programa Usura Cero no invierten todo el dinero del crédito en su negocio, sino que también lo utilizan para solventar otros gastos

	<p>apertura y ampliación de las microempresas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La gran cantidad de rubros económicos que atiende el Programa. 	<p>familiares.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Baja inversión de los temas de infraestructura, recursos humanos y auto capacitación de parte de las protagonistas. - Asociatividad o Cooperativismo empresarial.
<p>DE ORIGEN EXTERNO</p>	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordinación comunitaria y con otras instituciones gubernamentales (INATEC) para el fácil acceso al crédito y para mejorar las capacidades técnicas de las protagonistas. - Las diferentes Organizaciones No Gubernamentales (ONG`s) que tienen presencia en el Municipio de Estelí, de manera más específica en el Distrito III y pueden aportar al desarrollo de las capacidades técnicas de las protagonistas. - Potenciar el acceso al crédito de otros rubros económicos u otros tipos de empresas. - Seguimiento de técnicos/as del Programa Usura Cero para el debido cumplimiento de las Rutas de Prosperidad. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Baja escolaridad de las mujeres que acceden al crédito. - No auto inversión de las protagonistas en sus conocimientos técnicos para hacer prosperar su empresa. - Quedarse como empresas de autoempleo o empresa que contrata solamente a familiares.

7.4.1.2. Estrategias FODA

Estrategias de Fortalezas del Programa Usura Cero para maximizar las oportunidades del mismo en el desarrollo empresarial

1. Establecer una mayor coordinación comunitaria para promover la ubicación de la cartera de crédito del Programa Usura Cero en diferentes rubros económicos empresariales, aportando de esta manera a la diversificación de la economía local y nacional.
2. Potenciar la comunicación de la coordinación comunitaria con diferentes Instituciones Gubernamentales y Organizaciones NO Gubernamentales (ONG`s) para hacer posible la capacitación continua, actualizada y certificada a las Protagonistas del Programa Usura Cero en temas contables, financieros, administrativos, atención al cliente, entre otros aspectos.
3. Dar a conocer a las mujeres interesadas del distrito III, las diferentes políticas, mecanismos y procedimientos para acceder al Crédito del Programa Usura Cero, mediante asambleas o reuniones de interesadas en el préstamo, a través de los líderes comunitarios.
4. Coordinar con Organismos No Gubernamentales (ONG`s) para el apoyo y seguimiento a las protagonistas del Programa Usura Cero en el Cumplimiento del Plan de Rutas de Prosperidad.

Estrategias de Fortalezas del Programa Usura Cero para enfrentar las amenazas del mismo en el desarrollo empresarial

1. Apoyar a las mujeres del Programa Usura Cero mediante Coordinaciones con Instituciones Gubernamentales y Organizaciones No Gubernamentales (ONG`s) en su escolarización, sobre todo en educación técnica.

-
2. Fomentar la ampliación de las empresas de mujeres que acceden al crédito de Programa Usura Cero en los temas de capital de trabajo e infraestructura, para que así pueda aumentar los recursos humanos que laboran de manera directa en la empresa.

Estrategias de Oportunidades del Programa Usura Cero para superar las debilidades del mismo en el desarrollo empresarial

1. Promover la asociatividad o cooperativismo empresarial desde que inicia la empresa o desde el momento que se acceda al crédito inicial del Programa Usura Cero.
2. Concientizar a las mujeres protagonistas del Programa Usura Cero acerca de la importancia del abono y cancelación de su deuda en los tiempos y formas establecidos.
3. Fomentar desde las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), a las mujeres dueñas de empresas protagonistas del Programa Usura Cero la inversión de infraestructura, recursos humanos y auto capacitación, a manera de hacer conciencia, pero también mediante programas que puedan dar en menor costo materiales para infraestructura o alguna contrapartida para la contratación de Recursos Humanos.

Estrategias de Debilidades del Programa Usura Cero para evitar las amenazas del mismo en el desarrollo empresarial

1. Ampliar en los diferentes ámbitos de sus empresas: Capital de trabajo, Infraestructura, Recursos Humanos, Auto-capacitación según sea el caso para que las empresas de las mujeres que acceden al crédito puedan ser sostenibles y así puedan generar algún tipo de competencia en el mercado.
2. Mejorar la escolaridad de las mujeres empresarias protagonistas del programa Usura Cero.

-
3. Interiorizar de manera particular la importancia de que las mujeres empresarias protagonistas del Programa Usura Cero creen alianzas, asociatividad o cooperaciones que permitan el avance de las empresas.
 4. Estar conscientes de que las mujeres empresarias y protagonistas del Programa Usura Cero deben de invertir las ganancias de las empresas para crecer económicamente y por lo tanto, también mejoraran en la calidad de vida de ellas mismas y de sus familias.

Como se pueden aplicar las estrategias mencionadas

A nuestro Parecer existen solamente 2 maneras de aplicar las estrategias antes mencionadas:

- a. Que el Programa Usura Cero retome los hallazgos de la presente investigación y de esta manera puedan ser aplicados y dirigidos desde la institución mediante diferentes alianzas y consensos con diferentes sectores.
- b. Que Organismos No Gubernamentales (ONG`s) creen proyectos alternativos de capacitación, apoyo en capital de trabajo u otras formas, para apoyar a las mujeres que acceden a créditos (en especial a mujeres que acceden al crédito del Programa Usura Cero) para apertura o ampliar sus empresas.

8. CONCLUSIONES

El Programa Usura cero a través de sus políticas implementadas ha logrado aportar al desarrollo empresarial, entre los elementos que resaltan es el acceso al crédito para la microempresas un sector importante dentro de la economía del país.

De igual forma las empresa o microempresas que acceden al crédito con el Programa Usura Cero han logrado apertura sus empresas o ampliarlas/mejorarlas en diversos ámbitos entre ellos destacan el sector de infraestructura, capital de la empresa y recursos humanos.

Otro aporte importante del Programa Usura Cero al sector empresarial del sector comercio es la capacitación que brinda a las mujeres que acceden al crédito, sea en tema de atención al cliente, contabilidad, administración, organización empresarial entre otros temas.

Otras maneras en que el Programa Usura Cero aporta al desarrollo empresarial es por su baja tasa de interés, la promoción de asociatividad para acceder al crédito y el Plan de Rutas de Prosperidad. Los tres elementos mencionados permiten a las mujeres que: las ganancias obtenidas en sus empresas no sean solamente para pagar intereses de créditos, sino que también exista ganancia familiar; existe la aplicación de una de las estrategias administrativas, y es referente a la estrategia cooperativa de coalición o de unión en agrupaciones, asociaciones, entre otros; y Plan de rutas de Prosperidad que consiste en proponerse metas para su empresa, las cuales se revisan en cumplimiento para acceder a un siguiente crédito.

Sin embargo, en medio de todos los aportes del Programa Usura al desarrollo empresarial es necesario fortalecer habilidades y estrategias administrativas de diseños de soluciones, las destrezas conceptuales (permiten analizar y diagnosticas situaciones).

En el caso de las estrategias de ajustes o negociación elaborar potenciales

empresas con las que pueden contar de manera indirecta para ampliar o hacer crecer su empresa. O en la estrategia de colación tratar de cómo hacer alianzas con otras empresas para poder funcionar como una sola: por ejemplo, un comedor o fritanga hace alianza con una refresquería, a nivel de cooptación buscar a potenciales trabajadores en cualquier tema en especial: atención al cliente, caja, etc, que permita un buen desarrollo de la empresa.

En síntesis se puede afirmar que la hipótesis de la presente investigación si es real, pues El Programa Usura Cero aporta en diversos ámbitos al desarrollo empresarial del sector comercio.

9. RECOMENDACIONES

Para que esta investigación sea de utilidad en diferentes ámbitos institucionales y sociales, se recomienda:

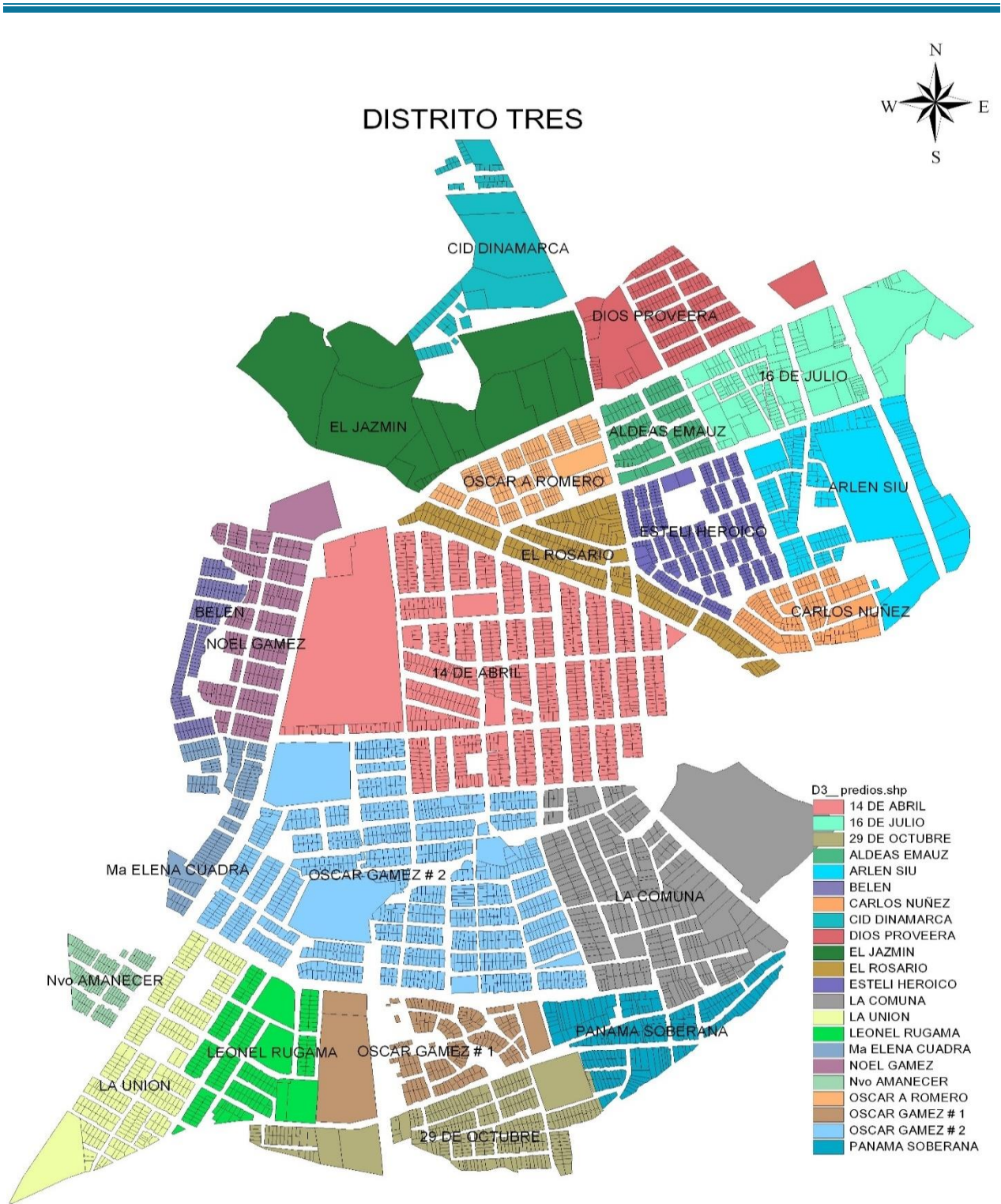
- A las mujeres que acceden al crédito del Programa Usura Cero que realicen planes de prosperidad con mayor visión para que realmente sus microempresas puedan ir creciendo en capital humano, infraestructura o capital de trabajo.
- Facilitar los resultados de la tesis al Programa Usura Cero, de ser posible presentarle los resultados al personal de la Institución con el propósito de que conozcan el impacto real del Programa Social del cual los/as trabajadores/as son participes.
- Desde la Facultad Regional Multidisciplinaria continuar Promoviendo la investigación de los diferentes Programa Sociales (no solamente del programa Usura Cero) y sus aportes en el desarrollo económico – Social.
- Los hallazgos de la investigación desarrollada puede ser útil para diferentes Organizaciones No Gubernamentales (ONG`s), Organizaciones Comunitarias e Instituciones Gubernamentales para que creen proyectos y den salida a aquellos temas en los que el Programa Usura Cero necesita brindar más atención a las Protagonistas del Programa Usura Cero.

10. BIBLIOGRAFÍA

- (PDF) *Principales conceptos del sector comercio*. (s.f.). Recuperado el 04 de Mayo de 2017, de (PDF) Principales conceptos del sector comercio: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
- Altamirano Zavala, E. T., Castillo Rizo, Y. T., & Arroliga Lanzas, S. L. (2011). *Impacto del financiamiento de microcredito usura cero a mujeres dedicadas al comercio en el Municipio de Estelí durante el periodo II semestre 2010 al I semestre 2011*. Estelí.
- Banco Central de Nicaragua (BCN). (21 de Febrero de 2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua, PDF*. Recuperado el 10 de Abril de 2016, de Microfinanzas y Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua, PDF: http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-21_Microfinanzas_y_pequenos_y_medianos_productores.pdf
- Banco Central de Nicaragua. (Abril de 2017). *Indice Mensual de Actividad Económica (IMAE) Febrero 2017*. Recuperado el 04 de Mayo de 2017, de Indice Mensual de Actividad Económica (IMAE) Febrero 2017: <http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/imaef/informe.pdf>
- Blandón Zamora, E. V., Garcia Sarantes, K. I., & Ramos Fajardo, S. S. (2014). *Desarrollo económico de las empresas del distrito #3 de la Ciudad e Estelí en le I semestre del 2013*. Estelí.
- Casco Vasquez, J. C., & Montenegro Díaz, D. D. (2013). *Efecto economico de los creditos otorgados por el Programa Usura Cero a las microempresas del barrio Los Ángeles en la Ciudad de Estelí, durante el año 2011*. Estelí.
- Chiavenato, I. (2002). *Administración Teoría Proceso Práctica*. (G. Villamizar, Trad.) Colombia: Quebecor World Bogota.
- Cruz Torrez, T. (02 de Mayo de 2017). Programa Usura Cero. (J. S. Ponce Centeno, Entrevistador, & J. S. Ponce Centeno, Editor) Estelí.
- Definición de Investigación de Campo - Qué es y Concepto*. (s.f.). Recuperado el 10 de Junio de 2017, de <https://definicion.mx/investigacion-campo/>
- Guber, R. (2005). *EL Salvaje metropolitano, reconstruccion del conocimiento social en le trabajo de campo* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Editorial PAIDOS.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta. ed.). México, D. F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Koontz, H., & Wehrich, H. (2007). *MANAGEMENT: A Global Perspective* (12a. ed.). (E.

-
- Palos Báez, & F. J. Davila Martinez, Trads.) México, D. F.: México, D. F. Ministerio de Educación (MINED). (s.f.). *Lengua y Literatura Educación Secundaria, 11mo. Grado* (Primera ed.). Managua.
- Montenegro Molina, E. M. (2011). *Uso y Rentabilidad del financiamiento otorgado por el Programa de Microcredito Usura Cero en microempresas dedicadas al comercio en el barrio Orlando Ochoa de la ciudad de Estelí durante el periodo 2009 - 2010*. Estelí.
- Montilla Carmona, M., & Montero Caro, M. D. (2011). *Desarrollo Empresarial y emprendedores*. Recuperado el 10 de Abril de 2017, de Desarrollo Empresarial y emprendedores:
<http://www.fudepa.org/FudepaWEB/Actividades/FSuperior/DesarrolloEmp.pdf>
- Presidencia de la República. (05 de Mayo de 2008). REGLAMENTO DE LEY DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. *Decreto No. 17 - 2008*(83), pág. 36.
- Programa Usura Cero. (s.f.). *Gestión y Atención a Grupos Solidarios*. Managua.
- Robbins, S., & Jugde, T. (2013). *Comportamiento Organizacional* (decimoquinta ed.). (L. E. Pineda Ayala, Trad.) México: PEARSON.
- Sequeira Calero, V., & Cruz Picon, A. (2000). *Investigar es fácil II*. Managua: Editorial Universitaria Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua).

11. ANEXOS



Fuente: Oficina de catastro, Alcaldía del Poder ciudadano de Estelí para la Familia y la Comunidad, 03/05/2017



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Guía para Historias de Vida de mujeres dueñas de micro, pequeñas y medianas empresas, que han sido protagonistas del Programa Usura Cero en el Distrito III, Municipio de Estelí.

Introducción

Estudiantes de V año de la Licenciatura de Administración de Empresas, Del Departamento de Ciencias Económicas Administrativas, Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí (FAREM - Estelí), están realizando entrevistas a mujeres dueñas de micro, pequeñas y medianas empresas, que han sido protagonistas del Programa Usura Cero y obtener información acerca de los aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017.

Aspectos o guía de preguntas a responder en entrevistas

1. ¿Por qué es importante que las mujeres jóvenes accedan al financiamiento del Programa Usura Cero?
2. ¿Cuál es la importancia de las capacitaciones brindadas por el Programa Usura Cero?
3. ¿Por qué accede al crédito del Programa Usura Cero?
4. ¿Qué nos dice de los grupos solidarios para acceder al Crédito del Programa Usura Cero?

-
5. ¿Con el Financiamiento del Programa Usura Cero, cree que alguien que alquila o está en local prestado pueda construir para su negocio?

 6. ¿Qué ha hecho con los créditos del Programa Usura Cero?



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Guía de encuesta para mujeres dueñas de micro, pequeñas y medianas empresas, que han sido protagonistas del Programa Usura Cero en el Distrito III, Municipio de Estelí.

Introducción

Estudiantes de V año de la Licenciatura de Administración de Empresas, Del Departamento de Ciencias Económicas, Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí (FAREM - Estelí), están realizando la presente encuesta a mujeres dueñas de micro, pequeñas y medianas empresas, que han sido protagonistas del Programa Usura Cero y obtener información acerca de los aportes del Programa Usura Cero para el desarrollo empresarial en el sector comercio del distrito III de la ciudad de Estelí durante el año 2017.

Datos Generales de la propietaria y aspectos generales de la micro, pequeña y mediana empresa

- a. Edad de la propietaria: _____
- b. Nivel académico alcanzado por la propietaria: _____
Especifique _____
- c. Fecha en que inicio a funcionar su empresa: _____
- d. Rubro de su empresa: _____

Objetivo 2: Analizar las políticas implementadas por el programa Usura Cero para el fomento del desarrollo empresarial del sector comercio.

a. ¿A qué cantidad de créditos ha accedido con el Programa Usura Cero?

_____ 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
_____ 6 _____ 7 _____ 8 _____ 9 _____ 10

b. ¿Por qué decidió acceder al financiamiento del Programa Usura Cero?

_____ Ampliar su empresa _____ Iniciar su empresa
_____ Por su tasa de interés _____ Por las políticas del programa
_____ Otra. Especifique: _____

c. ¿Qué cantidad de miembros conforman su grupo de crédito del Programa Usura Cero?

_____ 3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____ 7 _____ 8
_____ 9 _____ 10

d. ¿El Programa Usura Cero le facilito algún tipo de capacitación al momento de acceder al crédito?

_____ SI _____ NO

e. En caso de responder si, en la pregunta anterior indicar que tipo de capacitación ha recibido

_____ Atención al cliente _____ Organización empresarial
_____ Contabilidad _____ otro, especifique _____
_____ Administración
_____ Planificación

Objetivo 3: Identificar los aportes del programa usura cero en el desarrollo empresarial del sector comercio.

f. Cantidad de trabajadores que iniciaron en su empresa: _____

g. El local de su empresa es:

Propio Rentado Prestado
 Otra: especifique _____

h. ¿Considera que con los créditos otorgados por el Programa Usura Cero ha ampliado o mejorado su empresa?

Sí No

i. Marque con una X en una o más opciones: ¿En qué áreas ha logrado mejorar o ampliar su empresa?

Infraestructura Recursos Humanos Capital de trabajo

j. ¿Además del Programa Usura Cero, con quién/es ha tenido acceso a créditos?

Marque con una X en una o más opciones

Personas prestamistas/prestatarios Bancos
 Financieras o micro financieras Otros. Especifique: _____

k. ¿Realizo un plan de negocio para poder acceder al financiamiento del Programa Usura Cero?

Sí No

l. ¿El plan de rutas de prosperidad (plan de negocio) ha aportado en su labor empresarial?

Sí No

Objetivo 4: Proponer estrategias que contribuyan al desarrollo empresarial de las beneficiadas del sector comercio del Programa Usura Cero.

m. ¿Cuáles de las siguientes estrategias ha aplicado o aplica en su empresa?. Marque con una X en una o más opciones

Sostener algún tipo de compromiso o acuerdo con otras empresas.

Mantenerme como líder en mi ámbito empresarial.

Siendo parte de alguna agrupación, asociación, Cooperativa para fortalecer a nuestra empresa.

_____ La Competencia

n. Habilidades que ha puesto en práctica para lograr sostenerse como empresa.

Marque con una X en una o más opciones

_____ Capacitación _____ Habilidades Humanas

_____ Capacidad de Análisis y Diagnóstico _____ Diseño de soluciones