



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN-LEÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

Estudio de la situación actual del comercio en el rubro textil vestuario en los mercados Raúl Cabezas, Plaza Metropolitana y Santos Bárcenas del municipio de León en el Primer Semestre del 2008.

Autores:

Br. Erick Gerardo Alvarado Poveda.

Br. Karina Linneth Vargas Campos.

Br. Lucelia Judith Zapata.

Tutor:

Lic. Jairo Terencio Martínez.



León, Agosto del 2008.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
II.	ANTECEDENTES.....	3
III.	JUSTIFICACIÓN.....	4
IV.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
V.	OBJETIVOS.....	6
	5.1. <i>Objetivo General</i>	<i>6</i>
	5.2. <i>Objetivos Específicos.....</i>	<i>6</i>
VI.	MARCO TEÓRICO	7
	6.1. Aspectos Generales y los cambios experimentados en el Mercado informal.	7
	6.2. Fuentes de financiamientos y sus Políticas de Crédito.....	8
	6.2.1. <i>Orientación del crédito.....</i>	<i>8</i>
	6.2.2. <i>Requisitos para ser sujetos a crédito.....</i>	<i>9</i>
	6.2.3. <i>Monto de crédito.....</i>	<i>9</i>
	6.2.4. <i>Tasas de interés.....</i>	<i>9</i>
	6.2.5. <i>Plazos de Pagos.....</i>	<i>10</i>
	6.3. Régimen Impositivo de los mercados del municipio de León.....	10
	6.3.1. <i>El canon de arriendo.....</i>	<i>10</i>
	6.3.2. <i>Impuestos sobre ventas (ISV).....</i>	<i>11</i>
	6.3.3. <i>Agua.....</i>	<i>11</i>
	6.3.4. <i>Energía eléctrica.....</i>	<i>11</i>
	6.3.5. <i>Tren de Aseo.....</i>	<i>11</i>
	6.4. Información Económica del Municipio de León.....	11
	6.4.1. <i>Los cambios en el mercado laboral.....</i>	<i>13</i>
	6.4.2. <i>Antecedentes del comercio en León.....</i>	<i>15</i>



VII.	DISEÑO METODOLÓGICO.....	17
7.1.	Tipo de Estudio.....	17
7.2.	Población.....	17
7.3.	Muestra.....	17
7.4.	Tipo de Muestreo.....	18
7.5.	Instrumentos y Fuentes.....	18
7.5.1.	<i>Fuentes Primarias.....</i>	<i>18</i>
7.5.2.	<i>Fuentes Secundarias.....</i>	<i>18</i>
7.6.	Variables.	19
VIII.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	21
8.1.	Datos generales.....	21
8.1.1.	<i>Sexo de los entrevistados.....</i>	<i>21</i>
8.1.2.	<i>Edades de los comerciantes.....</i>	<i>22</i>
8.2.	Generación de Empleo.....	24
8.3.	Financiamiento.....	30
8.4.	Impuestos.....	35
IX.	CONCLUSIONES.....	37
X.	BIBLIOGRAFÍA.....	39
XI.	ANEXOS.....	40
11.1.	<i>Gráficos.....</i>	<i>41</i>
11.2.	<i>Tablas.....</i>	<i>43</i>
11.3.	<i>Entrevista.....</i>	<i>49</i>



11.4.	<i>Requisitos de Financiamiento según el estudio realizado por el Observatorio de Mercado de Trabajo (OMT-Fundación León 2000)</i>	52
11.5.	<i>¿Hacia dónde se orienta el crédito?</i>	59
11.6.	<i>Monto máximo de crédito, Tasa de interés, plazos de pago y rango de edad para habilitación a créditos</i>	62
11.7.	<i>Planes diferenciados de financiamiento</i>	65
11.8.	<i>Fotos de los establecimientos de los mercados</i>	68
XII.	GLOSARIO	69



Estudio de la situación actual del comercio en el rubro textil vestuario en los mercados Raúl Cabezas, Plaza Metropolitana y Santos Bárcenas del municipio de León en el Primer Semestre del 2008.



DEDICATORIA

A Dios: *Nuestro creador por bendecirme cada día de mi vida, por guiarme y protegerme a cada momento y sobre todo culminar mi carrera universitaria y nuestro proyecto de estudio. Por permitirme compartir su grandeza, su infinita misericordia para con nosotros.*

A mis Padres y mi mami (abuelita): *Por ser la inspiración de mis logros, por su ayuda incondicional, consejos, por entenderme y comprenderme, por darme la fortaleza necesaria para luchar y alcanzar mis metas y sobre todo su amor incondicional.*

A nuestro Tutor: *Lic. Jairo Terencio Martínez, por atendernos siempre de buenas ganas y guiarnos en todo el transcurso de nuestra carrera y en especial en nuestro proyecto de estudio, pues sin su ayuda no hubiésemos culminado.*

Br. Erick Gerardo Alvarado Poveda.



DEDICATORIA

Dedico el esfuerzo, tiempo y obstáculos sobrepasados que se me presentaron en la trayectoria a culminar este trabajo, principalmente a Dios Nuestro Señor ya que sin sus incontables bendiciones, presencia, consuelo y esperanza nunca lo hubiera logrado, a mis queridos padres Santos Vargas y María Isabel Campos que con esfuerzo, amor, paciencia y aliento fueron la razón que me inspiro a terminar mis estudios para luego corresponderles de la misma forma que ellos me han demostrado su amor.

Quisiera señalar que este esfuerzo también va dirigido a mi Tía Verónica Campos que me ofreció su ayuda de múltiples formas, así como a personas que me han brindado su apoyo y comprensión para llevar a termino lo que ha durado casi 6 años de mi vida, llegar a coronar mi carrera universitaria y recibir el título de Licenciada en Economía.



Br. Karina Linneth Vargas Campos

DEDICATORIA

El esfuerzo que con el pasar del tiempo se ha convertido en recompensa y se traduce en la alegría de haber compartido, esos momentos con las personas a los cuales dedico esta monografía.

A Dios: *Por acompañarme en todos los momentos de mi vida, por darme sabiduría y fe en mi misma para continuar el camino que me he propuesto.*

A mi madre: *Por ser un buen ejemplo y estar siempre a mi lado apoyándome en todas mis decisiones y alentándome a seguir adelante y ser una mejor persona.*

A mis amigos: *Por estar siempre en los buenos y malos momentos y por brindarme consejos y apoyo incondicional siempre dispuestos a escucharme y ayudarme en todo momento.*



Br. Lucelia Judith Zapata.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios nuestro creador por bendecirnos con la divina gracia de nuestra existencia, por la sabiduría que nos da cada día, por guiarnos y protegernos a cada momento y sobre todo permitirnos culminar nuestra técnica y nuestro proyecto.

A nuestros seres queridos por su apoyo, consejos, amor y ayuda incondicional.

A nuestro tutor el Lic. Jairo Terencio Martínez por atendernos y guiarnos durante todo este tiempo pues sin su ayuda no hubiésemos culminado este proyecto.

A todas aquellas personas que de alguna u otra manera nos apoyaron en la realización de este trabajo en especial a los trabajadores de los mercados con quienes trabajamos durante el tiempo que duró el estudio.



I. INTRODUCCIÓN

El empleo es decisivo para la participación de las personas tanto en la vida económica como social porque el salario que se devenga por el trabajador realizado representa la principal fuente de ingresos para la mayoría de los ciudadanos. Sin embargo muchos Nicaragüenses no pueden cumplir con sus expectativas laborales al encontrarse con una realidad que no les ofrece oportunidades de acceder a un trabajo estable y a ingresos dignos ya que en nuestro país el sector formal de la economía no tiene la capacidad de absorber en su totalidad la fuerza de trabajo que año con año demanda un empleo, razón por la cual, ésta busca una forma de crear su propio empleo ya sea en el sector agropecuario, comercio, servicios y pequeñas industria ubicados por su tamaño (menos de 5 trabajadores), en el sector informal de la economía.

El presente trabajo es realizado específicamente en el Sector Terciario de la economía y en particular en el comercio textil vestuario que se moviliza en los Mercados objeto de estudio del municipio de León ya que es una alternativa a la que se dedica la mayoría de las personas y con el cual han podido generar empleo y disminuir la tasa de desempleo del municipio de León.

Este trabajo esta estructurado de la siguiente manera en base a los principales objetivos como son:

- ✓ Conocer el aporte del comercio de textil vestuario en materia de generación de empleo.
- ✓ Indagar las fuentes de financiamiento que apoyan el comercio de textil vestuario en el municipio de León.
- ✓ Determinar el aporte económico que generan a la municipalidad el pago de impuestos de los comerciantes objeto de estudio.



En el trabajo abordamos datos generales acerca del sector informal, fuentes de financiamientos que apoyan a este sector e información económica acerca del municipio y luego se presentan los resultados de la situación actual del comercio de textil vestuario obtenidos de la entrevista aplicada.



II. ANTECEDENTES

El mercado laboral Nicaragüense se caracteriza por elevados niveles de subempleo, economía altamente terciaria y una segmentación altamente informal el cual surge como una alternativa bastante aceptada por los habitantes del país ya que estas personas al encontrarse desempleados buscan una manera de subsistencia

El sector formal de la economía nicaragüense no tiene la capacidad de absorber en su totalidad la fuerza de trabajo que año con año demanda un empleo. Esta fuerza de trabajo busca la forma de generar sus propios ingresos, en el sector informal de la economía.

En la actualidad esta fuerza de trabajo carente de empleo se ubica primordialmente en los sectores primario (sector agropecuario) y terciario (comercio, servicio y pequeñas industrias) como principales fuentes de empleo, mientras el sector secundario, solamente en los últimos años ha comenzado a mostrar perspectivas de crecimiento en el empleo.

De esta manera surgen las micro y pequeñas empresas que son el refugio de sobrevivencia de miles de personas de todos los estratos sociales, que sin importar su nivel educativo crean negocios que generan ingresos para su familia, éstos se ubican por su tamaño en el sector informal de la economía.

En este sector cabe destacar el comercio, es una de las actividades económicas más antiguas del mundo, ha crecido y se ha desarrollado de forma natural, experimentando una serie de transformaciones que lo han perfeccionado hasta alcanzar los niveles de organización que la rigen actualmente.

No hay ningún estudio ni publicaciones acerca de la comercialización de textil vestuario del municipio de León.



III. JUSTIFICACIÓN

Nuestro estudio lo hemos realizado con un segmento del Sector Informal como es el comercio de textil vestuario en los mercados Raúl Cabezas, Plaza Metropolitana y Santos Bárcenas del municipio de León, nos interesó este estudio ya que el sector informal representa una parte importante de la economía nicaragüense y en específico del municipio de León, porque al igual que en el resto del país este sector se ha destacado en diversos rubros del comercio desempeñando un papel muy importante en la generación de empleo ya que ésta es una estrategia de sobrevivencia en nuestro municipio y como alternativa a los excluidos del sector formal.

También incluimos en nuestro estudio la importancia de las fuentes de financiamiento ya que de ellas depende la creación de la mayoría de estos negocios, así mismo deseamos conocer hacia dónde va dirigido el aporte económico que generan los comerciantes en materia de pagos de impuestos.

A través de este estudio pretendemos dar una guía a estudiantes, profesores y a todas aquellas personas interesadas en el tema para la realización de estudios similares y poder demostrar que el comercio de textil vestuario en los mercados antes mencionados se ha convertido en un medio de sobrevivencia y generador de muchos empleos, permitiendo así mejorar la calidad de vida a los comerciantes de los mercados del municipio de León.



IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido al poco dinamismo económico que existe en el municipio de León, se han generado altas tasas de desempleo y como consecuencia los agentes económicos locales buscan nuevas alternativas de fuentes de ingresos, refugiándose éstos en el sector informal, por lo cual se hace necesario estudiar el impacto real que tienen estos pequeños comerciantes informales en la mejora del comportamiento de algunas variables económicas como: el desempleo, fuentes de ingreso de la municipalidad, mejora de las condiciones de vida de las familias, entre otras.



V. OBJETIVOS

5.1. **Objetivo General:**

- ✓ Analizar la situación actual del comercio en el rubro textil vestuario en los mercados Raúl Cabezas, Plaza Metropolitana y Santos Bárcenas del municipio de León en el Primer Semestre del 2008.

5.2. **Objetivos Específicos:**

- ✓ Conocer el aporte del comercio de textil vestuario en materia de generación de empleo.
- ✓ Indagar las fuentes de financiamiento que apoyan el comercio de textil vestuario en el municipio de León.
- ✓ Determinar el aporte económico que generan a la municipalidad el pago de impuestos de los comerciantes objeto de estudio.



VI. MARCO TEÓRICO

6.1. Aspectos generales y los cambios experimentados del Sector Informal.

El sector informal ha venido creciendo durante los últimos años por la incapacidad del sector formal de emplear a toda la población. Dicho impedimento se deriva de varios problemas que están afectando nuestra economía, como lo son: la disminución de la inversión en nuestro país, tanto nacional como internacional, y el problema de la inseguridad que es bastante delicada y desmejora el estado económico y social. Esto ha provocado una disminución del PIB nicaragüense, lo que a su vez se ha reflejado en un exceso de mano de obra en el mercado laboral, el cual no ha visto otra salida más que ingresar en el sector informal.

El empleo en el sector informal es una estrategia de sobrevivencia, en los países en desarrollo que carecen de redes de seguridad social, como los subsidios al desempleo.

Mientras en 1985 el sector informal proporcionaba el 52.1% de los empleos de la PEA ocupada, en 1998 ya constituía el 66.3% y para el año 2006 los empleos generados por este sector alcanzaban el 77.4%., es decir que casi 8 de cada 10 nicaragüenses ha encontrado en el sector informal una alternativa de vida, un refugio de sobrevivencia, un lugar para abrir su propio empleo y de generar ingresos. Este sector, además de estar limitado de recursos económicos para dinamizar sus pequeños negocios, está desprovisto de todas las prestaciones sociales como pago de vacaciones, pago de treceavo mes, subsidios por enfermedad o embarazo y, principalmente, desprovisto de una pensión de jubilación, es decir, una seguridad para su vejez.



6.2. Fuentes de financiamiento y sus Políticas de Crédito.¹

Según la investigación que realizó el Observatorio de Mercado de Trabajo (OMT) de la Fundación León 2000 sobre las fuentes de financiamiento y sus políticas de crédito en el Departamento de León se obtuvo la siguiente información.

De las instituciones visitadas para el estudio la mayoría son micro financieras, financieras y en menor cantidad Bancos.

Según esta investigación el mayor sector en auge desde el 2001 hasta la fecha es el *comercio (formal e informal)*, dándose en el año 2005 el mayor crecimiento económico con un 4.0% a nivel nacional.

6.2.1. Orientación del crédito

Todas las instituciones su principal orientación al crédito es hacia el Comercio, (principalmente Fundación para el Desarrollo de León (Fundapadele), León Unido para el Desarrollo (Ludesa), Confianza Consultores Financieros S.A. (Confianza) y Finca Nicaragua.) seguido del servicio, la producción agrícola, pecuario y Vivienda. Este análisis permite conocer que el *comercio* es el principal sector de inversión en la economía leonesa y también generador de empleos directos e indirectos.

Uno de los principales requisitos en todas las instituciones para acceder a un crédito es ser mayor de 21 años con cédula de identidad.

En los planes diferenciados de financiamiento todas las microfinancieras apoyan principalmente a las mujeres ya sean estas jóvenes o adultas y una menor proporción apoyan a la juventud.

No todas las instituciones trabajan con nuevos empresarios o nuevos negocios, solamente con empresas de un año de funcionamiento, esto se debe al temor que

¹ www.mle-leon.org/archivos/analisismicrofinanciero.doc



existe de financiar nuevas empresas. Es importante destacar que solamente Fundación León 2000 y Pro mujer apoyan a *nuevos empresarios* o *nuevos negocios*, ya sean jóvenes o adultos, lo que es muy importante para crear nuevos empleos.

6.2.2. Requisitos para ser sujetos a crédito

Es importante notar que unos de los principales requisitos para ser sujeto de crédito, son en orden de prioridad, las *Garantías prendarias, los Planes de negocios, fiador, seguido de fiduciaria o hipotecaria y libertad de gravamen*. Se aclara que las políticas de créditos de cada financiera son diferentes de acuerdo a su oferta.

6.2.3. Monto de crédito

Las únicas micro financieras que facilitan crédito desde C\$ 500.00 córdobas son Fundación León 2000 y Banco Pro crédito, cabe recordar que este monto depende de la inversión establecida en el plan de inversión y la garantía prendaria o hipotecaria.

En dólares el acceso a crédito es desde \$ 200.00 hasta los \$ 20.000.00 dólares, igualmente dependiendo de la inversión establecida en el plan de inversión y la garantía prendaria o hipotecaria.

6.2.4. Tasas de interés

Las micro financieras, financieras y bancos presentan intereses desde 1.75 hasta 3.7% sobre saldo, entre ellas podemos mencionar Fundación León 2000, Financiera Iaguei, Fundación 4i-4000, Mi Crédito, Fama, entre otras. Podemos decir que estas financieras son las más demandadas por la población por sus bajas tasas de interés. Algunas cobran intereses desde el 3.7% hasta el 6.02%, los bancos presentan interés desde 6.02% hasta el 30% anual.



6.2.5. Plazos de pago

Los plazos de pago en las microfinancieras varían desde el abono a diario, quincenal y mensual sobre saldo.

Estos plazos dependen muchas veces del sector a financiar, por ejemplo una de las políticas de las microfinancieras, es que para *el sector comercio* se abona a diario. Sin embargo el abono quincenal y mensual es el más frecuente en las microfinancieras y bancos. Cabe destacar que los meses de abono van desde 3 a 48 meses, dependiendo del monto de crédito.

5.3. Régimen Impositivo de los Mercados del municipio de León

De acuerdo a la ordenanza municipal² de los mercados la Alcaldía Municipal de León es el ente regulador del funcionamiento de los mercados objeto de estudio.

Los comerciantes pertenecientes a los mercados objeto de estudio tienen el deber según el artículo #3 inciso J:

6.3.1. El canon de arriendo:

Será pagado al colector diariamente, de forma semanal, mensual o mensual y por falta de pago de 45 días consecutivos o 90 días acumulado, perderá el derecho de seguir ocupando el módulo, tramo o espacio. El comerciante podrá suscribir acuerdo de pago mediante documento legal, el que suscribirá ante la asesoría legal de la municipalidad, si faltare a este acuerdo, la pérdida del derecho será definitiva.

Este servicio se paga de acuerdo a las medidas del tramo de cada comerciante, las tarifas mensuales son: 90, 120, 150, 180, 240 y 300 córdobas, el pago de esta tarifa es opcional para el comerciante pudiendo pagar este si lo prefiere diario, semanal, quincenal o mensual.

² Ordenanza Municipal de los Mercados, Alcaldía Municipal de León, Aprobada el 1ero de Abril del 2003



6.3.2. Impuesto Sobre Ventas (ISV):

Todos los comerciantes no están exentos de pago, este impuesto aumenta al realizar mejoras en sus respectivos tramos. El valor a pagar de este impuesto oscila entre 1,2 y 3 córdobas diarios o en la forma de pago que elija en el mes.

6.3.3. Agua:

El pago de agua se hace mensual, a través de un solo recibo el cual divide entre el número de comerciantes que posee el servicio.

6.3.4. Energía eléctrica:

El pago de este servicio es mensual y corresponde al consumo de cada comerciante ya que cada tramo cuenta con sus propias medidas.

6.3.5. Tren de Aseo:

El pago de este servicio tiene un valor fijo mensual siendo de 30 córdobas el cual puede ser pagado como el comerciante lo prefiera durante el mes.

5.4. Información económica del municipio de León³

La ciudad de León, cabecera del departamento de León, es la segunda ciudad en importancia del país. La población total del municipio es 181,928 habitantes, representando aproximadamente el 48.39% del total departamental. La población femenina es de 94,603 y la masculina de 87,325, habitando en el área urbana 142,268 en el rural 39,660.

La Población Económicamente Activa constituye aproximadamente el 37.4% de la población total del municipio (68,041 habitantes), de ella el 22%(14,969

³ Fundación León 2000, Iniciativas Locales de Empleo en León (ile), Proyecto Piloto mesa local de empleo, "Diagnostico sobre demanda de emelo para identificar las calificaciones y perfiles profesionales reales que demanda el mercado de trabajo del Departamento de León". Marzo 2007, León, Nicaragua."



habitantes) está desempleada y un 30% (20,412 habitantes) se encuentra en situación de subempleo. En el municipio de León la pobreza es generalizada, afecta aproximadamente al 70% de la población urbana y el 64% de la población rural. La población rural es relativamente menos pobre que la población urbana del municipio.⁴

El municipio históricamente ha tenido como principal actividad económica la agricultura y la ganadería, siendo el algodón el eslabón productivo más importante. Sin embargo, ha mediado de los años 80, se da la desaparición del monocultivo algodonero con relativa prontitud, quedando la economía del municipio estancada y con una grave crisis.

Se destaca una desvinculación entre los sectores de la economía, la producción primaria se exporta sin procesamiento y el subsiguiente valor agregado; la producción secundaria, se realiza basándose en materia prima importada y en el sector terciario, domina el comercio de los productos importados de consumo. Así mismo los niveles de producción agrícola e industrial siguen bajos, ofreciendo pocas posibilidades para el empleo.

La migración interna Campo-Ciudad se ha incrementado, aumentando los cinturones de pobreza de demanda de servicios y empleos en núcleos urbanos. Como producto de la falta de empleo en el sector productivo agropecuario, agroindustrial y en tierras propias por falta de financiamiento a la producción se ha incrementado la migración hacia la ciudad de León ya que 161.530 habitantes en 1995, con una tasa registrada de crecimiento de 2.4% anual la población correspondería a 177.036, siendo en realidad (según la Alcaldía y movimiento comunal) de 214,203 para una tasa de migración de 20.99% sobre el crecimiento natural.

⁴ Agencia de desarrollo económico y social (ADES-León).



En el departamento de León se estima que la migración al exterior en busca de empleo es de 27,000, en su mayoría hacia Costa Rica, según datos del movimiento comunal (ONGs).

Respecto al incremento del sector informal, por cada 10 establecimientos registrados, se crean 17 informales según el Ministerio de Industria y Comercio.

6.4.1. Los cambios en el mercado laboral

A medidas de la década de los ochenta se puso en evidencia una nueva lógica de funcionamiento del mercado de trabajo. La crisis económica que enfrentó el país y los bajos salarios pagado en el sector formal, fueron factores que indujeron a muchas personas a abandonar su empleo formal para incursionar en el mercado informal.

En la década de los noventa, la política económica aplicada en el mercado del programa de ajuste estructural, significó una importante reforma del sector público, incluyendo la drástica reducción del empleo estatal. A esta dinámica se sumó el impacto de la liberación comercial, cuyas repercusiones no deseadas sobre el sector industrial se reflejaron en el cierre de un número considerable de empresas generadoras de empleos en el rubro textil, agroindustria y metalmecánica; por otra parte, la lenta reactivación del sector privado formal no logró en los últimos años absorber la creciente fuerza de trabajo que buscaba incorporarse al mercado laboral.

Hasta 1985, los sectores formal e informal generaban empleos en medida similar. A partir de esa fecha, el segundo rebasó claramente al primero, tanto en el área rural como en el medio urbano. En el campo, la carencia de recursos productivos, la inseguridad sobre la tendencia de la propiedad y la falta de crédito y de asistencia técnica han sido factores influyentes en el abandono creciente de las explotaciones agrícolas, ocasionando la migración campesina e incrementado la



disponibilidad de mano de obra muy por encima de la capacidad de absorción del mercado laboral formal.

Ahora bien, el empleo informal se ha constituido en el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral ante la insuficiencia de las ocupaciones formales. De esta manera, la actividad informal ha actuado como un amortiguador de los efectos de la reducción en el empleo. El desarrollo de este sector, no se limita al ámbito urbano, sino que se extiende a las zonas rurales. El 42% del total de hogares nicaragüense tiene algún tipo de negocio o actividades independientes no agropecuarias. Dos tercios son realizados por una sola persona. Tres cuartos se ubican en la zona urbana y el otro cuarto en el área rural.

Sumando a lo anterior, la falta de empleo es también una carencia profundamente sentida por la población joven. El estudio realizado a finales de 1998 por el PNUD, reveló que ésta constituye la principal preocupación del 70% de los jóvenes consultados.

En los últimos 15 años, la economía nicaragüense ha estado creando, predominantemente, aquel tipo de ocupación que es capaz de absorber a una fuerza de trabajo con las características de la nicaragüense: los empleos generados han sido, fundamentalmente, empleos precarios, de baja calidad y de muy pobre remuneración, los cuales únicamente demandan, para su desempeño, una fuerza de trabajo de muy baja calificación.

Resulta obvio que una economía cuya fuerza de trabajo adolece, en términos generales, de una bajísima calificación, no puede generar predominantemente empleos de calidad y bien remunerados, que demandan, por el contrario, de una fuerza de trabajo con un nivel promedio de calificación mucho mayor que el que exhibe nuestro país.



En cierto sentido, nuestra sociedad desigual está cosechando lo que sembró: al cerrar a los niños de los hogares de menores ingresos --que constituyen la mayoría absoluta de los niños-- el acceso a una educación suficiente y de calidad en las décadas pasadas, se condenó al país a tener hoy una fuerza de trabajo de bajísima calificación, la cual únicamente puede ser absorbida por el tipo de empleos que, de manera predominante, está generando nuestra economía.

El 66% de los trabajadores en Nicaragua exhibían una escolaridad entre nula o únicamente de primaria. El 52% mostraba una escolaridad de entre 0 y 3 años. Este 52% de trabajadores devengaba un ingreso promedio equivalente al 44% del costo de la canasta básica, y sólo aquellos que habían alcanzado la secundaria completa, equivalentes al 8% del total de trabajadores, se acercaban a cubrir con su ingreso el costo de dicha canasta.⁵

6.4.2. Antecedentes del comercio en León

En la primera mitad del siglo pasado, León solo tenía lugares aislados y dispersos, en los que las vendedoras de los artículos de consumo diario lo ofrecían en venta al público consumidor. Se colocaban sobre todo en los atrios de las iglesias y en las esquinas de las cales más concurridas o los llevaban las mujeres en canastos en la cabeza ofreciéndolos de casa en casa.

En la esquina noreste de la calle real y de la “Ronda” llamada así esta avenida por que hacia la división entre el pueblo de Subtiaba y la ciudad de León, esquina que hoy ocupa la planta eléctrica.

El comercio lo tenía León completamente directo con las Segovias, comprendiéndose entre ellas a Matagalpa en ese entonces el cual era intenso y de gran fuerza y actividad; diariamente entraban a la ciudad campesinos que vendían

⁵ Encuesta de Medición del Nivel de Vida 2001(EMNV)



toda clase de artículos comerciales. Para darle albergue, seguridad y garantizar los impuestos que se le exigían, se les hizo, o se les dedico un mesón en la casa que forma la esquina noreste entre la hoy 1 calle norte y 1 avenida este.

Este comercio directo con Matagalpa llego hasta la construcción de la carretera que de Managua conduce a Matagalpa. Así el comercio local de la ciudad, tuvo un ayuntamiento por los años 1860 a 1865. No se sabe como llego a ser esta propiedad al poder del municipio pero lo seguro es la causa del los incendios que en años anteriores había sufrido la ciudad ya no debía existir.

Transcurrido varios años la municipalidad puso al servicio del público el mercado ya que este se había construido para en el año 1873.



VII. DISEÑO METODOLÓGICO

7.1. Tipo de Estudio

El presente trabajo es descriptivo ya que pretendemos describir fenómenos, situaciones y eventos que se manifiesten en la población en estudio, de corte transversal porque el estudio es realizado en un tiempo determinado.

7.2. Población:

Conjunto de todos los comerciantes de textil vestuario de los mercados Raúl Cabezas, Plaza Metropolitana y Santos Bárcenas del municipio de León que es de 152 comerciantes.

7.3. Muestra:

A partir de la población que es conocida y brindada por la gerencia de los diferentes mercados de 152 comerciantes, hemos calculado el tamaño muestral correspondiente a 86 comerciantes con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N Z^2 P q}{i^2 (N - 1) + Z^2 P q}$$

Donde:

N: Tamaño de la población. (152 comerciantes).

Z: Valor de z para el nivel de confianza de 95% donde $\alpha=0.05$ y $Z= 1.96$.

P: Prevalencia esperada del parámetro a evaluar ($P=0.5$).

q: $1-p$ es decir 1 menos la prevalencia ($1-0.5$)= 0.5 .

i: Margen de error= 0.07 .



7.4. Tipo de muestreo:

Es probabilístico porque permite a cada elemento de la población tener la misma probabilidad de ser incluida en la muestra y aleatorio simple ya que los elementos de la población objeto de estudio se seleccionan de forma aleatoria, la cual se selecciona de manera que cada elemento de la población tenga la misma probabilidad. Para obtener una muestra representativa calculamos qué porcentaje representa la población de cada mercado en la población total (152) es decir el Mercado Central representaba el 18.42 % (28), el Santos Bárcenas 65.78% (100) y la Plaza Metropolitana 15.7 (24). Estos mismos porcentajes los aplicamos a la muestra y el resultando fue que en el Mercado Raúl Cabezas se aplicarían 15 entrevistas, en la Plaza Metropolitana 14 y en el Santos Bárcenas 57 entrevistas que en total son 86 entrevistados.

7.5. Instrumentos y fuentes

7.5.1. Fuentes primarias:

La recopilación de datos la realizamos a través de una entrevista con los comerciantes de los mercados del municipio de León, la cual se aplicó los días 9, 10 y 11 de Junio, porque consideramos que es un medio eficaz que nos permite tener información completa y es aplicable a toda persona y nos permitió captar mejor el fenómeno estudiado.

7.5.2. Fuentes secundarias:

Para complementar el estudio se utilizaron libros, revistas, periódicos, páginas de internet, monografías, etc.



7.6. Variables:

Variables	Concepto	Indicadores del operacional
1) Empleo	Población activa que posee un puesto de trabajo y por consiguiente recibe un salario.	<ul style="list-style-type: none">• N° de trabajadores.
2) Financiamiento	Proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo de cualquier proyecto o actividad económica.	<ul style="list-style-type: none">• Cantidad del monto en córdobas o dólares y sus fines.• Tasa de interés.
3) Escolaridad	Conjunto de cursos que una persona ha recibido o que da seguimiento en un establecimiento docente.	<ul style="list-style-type: none">• Último nivel de educación alcanzado
4) Ingreso	Entradas de dinero que tiene como contrapartida una entrega de bienes o prestaciones de servicio.	<ul style="list-style-type: none">• En córdobas.
5) Salario	Remuneración monetaria que recibe un trabajador por sus prestaciones en la producción de bienes y servicios.	<ul style="list-style-type: none">• En unidades monetarias.
6) Gastos operativos	Desembolso dinerario que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes y servicios (Agua, energía eléctrica,	<ul style="list-style-type: none">• Costo de energía eléctrica, agua, teléfono, etc. Medido en córdobas.



	teléfono, etc.) la cual contribuye al proceso productivo.	
7) Impuesto	Tributo exigido sin contraprestación cuyo hecho imponible está constituido por negocio, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica.	<ul style="list-style-type: none">• Costo por tributación, arrendamiento, tren de aseo, ISV, etc. Medido en córdobas.
8) Sexo	Condición por la que podremos diferenciar, el género de las personas que están en dichos establecimientos.	<ul style="list-style-type: none">• Hombre.• Mujer.

VIII. ANÁLISIS DE RESULTADOS



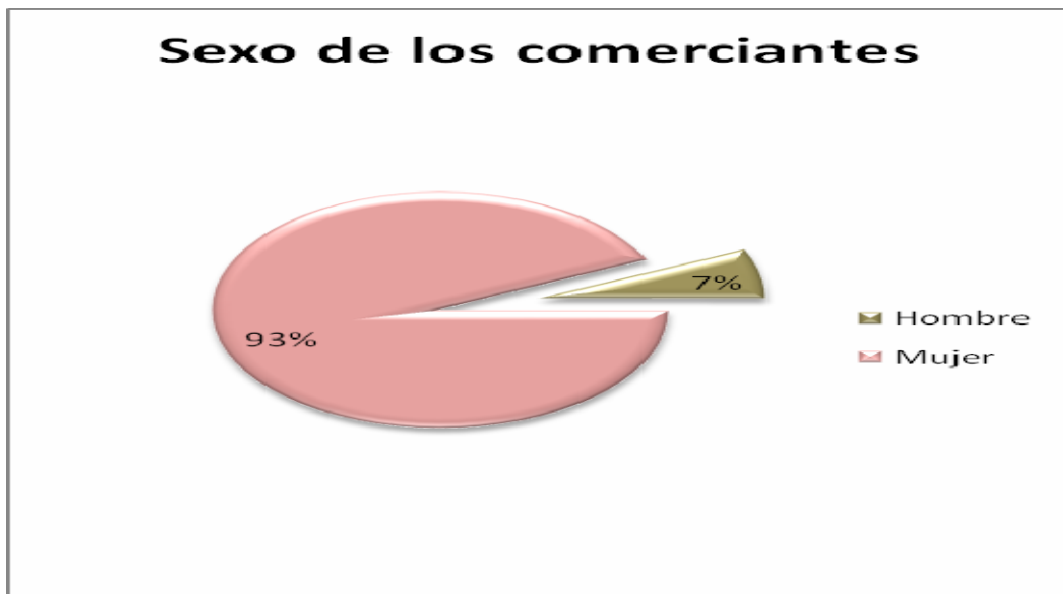
La entrevista aplicada contiene interrogantes dirigidas a temas como Generación de empleo, Fuentes de Financiamiento, Impuestos a la municipalidad así como datos generales de los comerciantes. En el estudio se aplicaron 86 entrevistas las cuales reflejan los siguientes resultados.

8.1. Datos Generales

8.1.1. Sexo de los entrevistados

Son especialmente las mujeres las que se ocupan del Sector Terciario específicamente del comercio y los servicios. Tanto en el área rural como urbana, la presencia de ellas en estos sectores es mayoritaria y esto es reflejado en los resultados obtenidos en la entrevista donde del total de comerciantes entrevistados, se observó que los dueños de establecimientos son en su mayoría mujeres, siendo estas 80 (93.02%) y los hombres representados por el 6.98% (6). (Ver Gráfico 1).

Gráfico 1





8.1.2. Edades de los comerciantes.

Con mayor frecuencia se observó que las edades de los comerciantes oscilan entre 31 y 57 años de edad podemos decir que el número de jóvenes en el comercio de textil vestuario representa un bajo porcentaje (18.60%) y con una mínima frecuencia se encuentran trabajadores de la tercera edad como podemos apreciar en la Tabla 1. (Ver Anexos Gráfico 1).

Tabla 1

Edades	Frecuencia	%
[18-31]	16	18,60
(31-44]	29	33,72
(44-57]	30	34,88
(57-70]	10	11,63
(70-80]	1	1,16
Total	86	100,00

El motivo por el cual estos comerciantes generaron su empleo es para la obtención de ingresos y así satisfacer las necesidades básicas de subsistencia a su familia. El número de dependientes en los resultados obtenidos está entre 0 y 8 personas que dependen de los ingresos de este comerciante. Un 86.03% alegan que tienen personas a su cargo es decir que cubren en su totalidad las necesidades de éstos como alimentación, salud, vestuario, educación, vivienda, etc. Observamos que 16 de los entrevistados tienen 3 personas a su cargo y sólo 1 comerciante tiene 8 dependientes que es el número máximo. (Ver Tabla 2). (Ver anexos Gráfico 2).

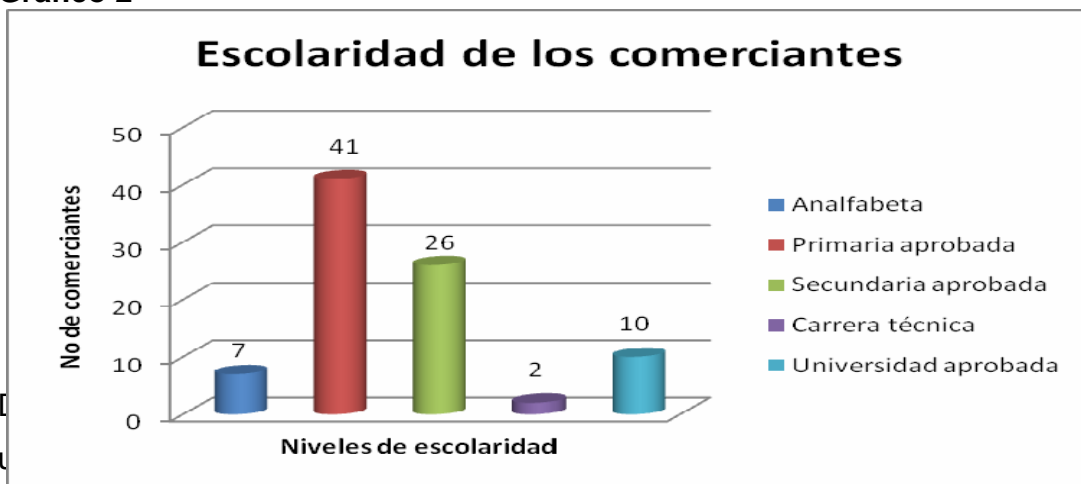
Tabla 2



Nº de Dependientes	Frecuencia	%
0	12	13,95
1	14	16,28
2	15	17,44
3	16	18,60
4	12	13,95
5	11	12,79
6	4	4,65
7	1	1,16
8	1	1,16
Total	86	100,00

El sector informal ha sido un refugio de supervivencia para las personas que se han dedicado al comercio sin importar el nivel de escolaridad que estos tengan, lo cual se pudo reflejar en la entrevista realizada ya que del total de personas el 48%(41) tienen estudios primarios y el 30% (26) estudios secundarios, cabe mencionar que debido a la situación económica que atraviesa el país así como la falta de empleo y bajos ingresos, muchas de estas personas aún teniendo estudios técnicos y universitarios han buscado una manera de subsistencia en el comercio alegando tener mejores ingresos en esta actividad y no dependiendo de una empresa. (Ver Gráfico 2). (Ver anexos Tabla 1).

Gráfico 2



os y
dos

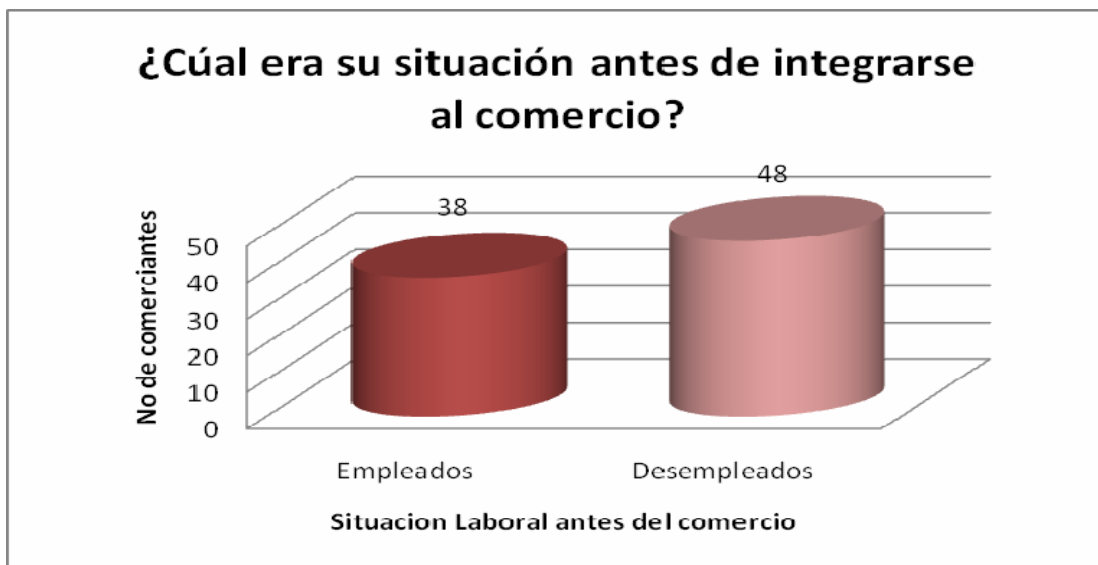


sus estudios primarios, el 65.38% (17) del total que tienen estudios secundarios no los finalizaron y de los que iniciaron sus estudios universitarios el 30% no los terminaron. (Ver anexos Tabla 2).

8.2. Generación de empleo

Los comerciantes entrevistados alegan que antes de integrarse a esta actividad muchos de ellos estaban desempleados y en otros casos las personas que se encontraban empleadas, se sentían explotados laboralmente y con muy bajos salarios que no satisfacían las necesidades básicas de ellos y sus familias, es por esta razón que decidieron dedicarse al comercio en la búsqueda de mejores salarios y por ende una manera de auto emplearse. (Gráfico 3). (Ver anexos Tabla 3).

Gráfico 3



Muchos de los comerciantes que están empleados en los mercados consideran que el comercio es una actividad muy rentable en comparación a los empleos del



sector formal y que a través de éste han mejorado el nivel de vida de sus familias ya que se obtienen mejores ingresos y debido a la escasez de empleo ha sido una alternativa de subsistencia, aunque algunos de los comerciantes se han dedicado por tradición (actividad familiar). Dicha actividad consideran que es el mejor recurso y forma de emplearse para la obtención de ingresos. (Ver Tabla 3). En la Tabla 4 de los anexos se presenta un desglose de las razones por las que los comerciantes se han dedicado al comercio de este rubro.

Tabla 3

¿Por qué se dedicó al comercio textil-vestuario y no ha otra actividad?

Razones	Frecuencia	%
Mejores ingresos	20	23,26
Tradicición (Herencia)	11	12,79
Le gusta el comercio	10	11,63
No hay empleos	12	13,95
Ingresos diarios	4	4,65
Independizarse	5	5,81
Otras razones	16	18,60
No contesta	8	9,30
Total	86	100,00

Una de las razones mencionadas anteriormente por la que se han dedicado al comercio en los mercados objetos de estudio es por tradición, algunos de estos comerciantes laboran en este negocio hace mas de 20 años , ellos alegan que ha sido una herencia de sus padres el cual fue su medio de sobrevivencia al igual que ahora lo es para ellos, con mayor frecuencia hay personas que tienen de 11 a 20 años en el negocio las cuales afirman que durante estos años han tenido estabilidad económica debido a la actividad comercial que realizan y en una menor frecuencia se observa a comerciantes que tienen menos de 1 año en el negocio.(Ver Gráfico 4).(Ver anexos Tabla 5).

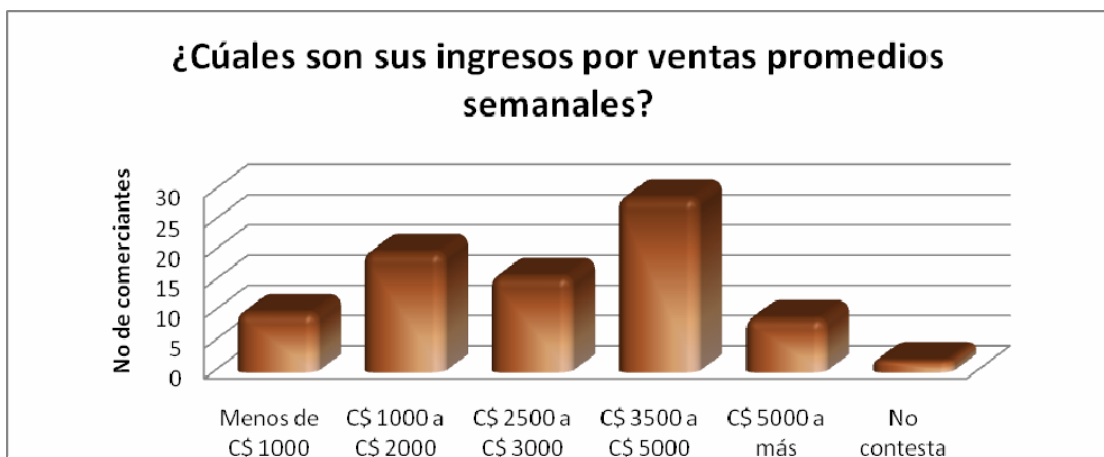
Gráfico 4





La principal razón mencionada anteriormente por la que los entrevistados se dedican al comercio es por la obtención de mejores ingresos, estos aducen que es mejor obtener ingresos diarios y no mensualmente como en el caso de tener un empleo asalariado. Según el resultado de la entrevista los comerciantes opinan que el monto de las ventas es variable siendo Diciembre y fechas especiales (día de las Madres, inicio del año escolar, etc.) el mejor mes de ventas, pero generalmente en el transcurso del año los ingresos que se obtienen con mayor frecuencia están entre C\$ 3500 a C\$ 5000 córdobas semanales y con menor frecuencia menos de C\$ 1000 córdobas semanales. Cabe señalar que los comerciantes que obtienen ingresos por ventas mayores a C\$ 5000 córdobas son del mercado Santos Bárcenas debido a que sus precios son más bajos con respecto a los demás mercados pero generalmente los comerciantes opinan que a pesar de las diferentes situaciones que atraviesa el país han podido mantener su estabilidad económica. (Ver Gráfico 5). (Ver anexos Tabla 6).

Gráfico 5





Un aspecto importante del comercio textil vestuario además de haber generado empleo a los propietarios de los establecimientos de estos mercados es que también a permitido emplear a otras personas. Debido a que estos negocios se han venido desarrollando a través del tiempo y el esfuerzo de los propietarios han requerido la utilización de mano de obra extra. Si observamos la Tabla 4, podemos deducir que el 60.46% de los comerciantes han contratado mano de obra es decir que han brindado empleo ya sea a familiares y no familiares. El número de trabajadores contratados depende del tamaño de los establecimientos y de la movilidad del producto este número va desde 1 a 4 trabajadores. El total de trabajadores son 113, incluyendo a los propietarios de los negocios nos da los 165 trabajadores que es el total de la muestra. (Ver Tabla 4). (Ver anexos Gráfico 3).

Del total de trabajadores contratados para laborar en este negocio la mayoría son mujeres que representan aproximadamente el 70% de la mano de obra contratada y la contratación de hombres representa un 30%. (Ver Gráfico 6). (Ver anexos Tabla 7).

Tabla 4

¿Cuántas personas además de usted laboran en este negocio?



Nº de Trabajadores	Frecuencia	Total de trabajadores	%
Ninguno	34	34	39,53
1	35	35	40,70
2	8	16	9,30
3	8	24	9,30
4	1	4	1,16
Total	86	113	100,00

Gráfico 6



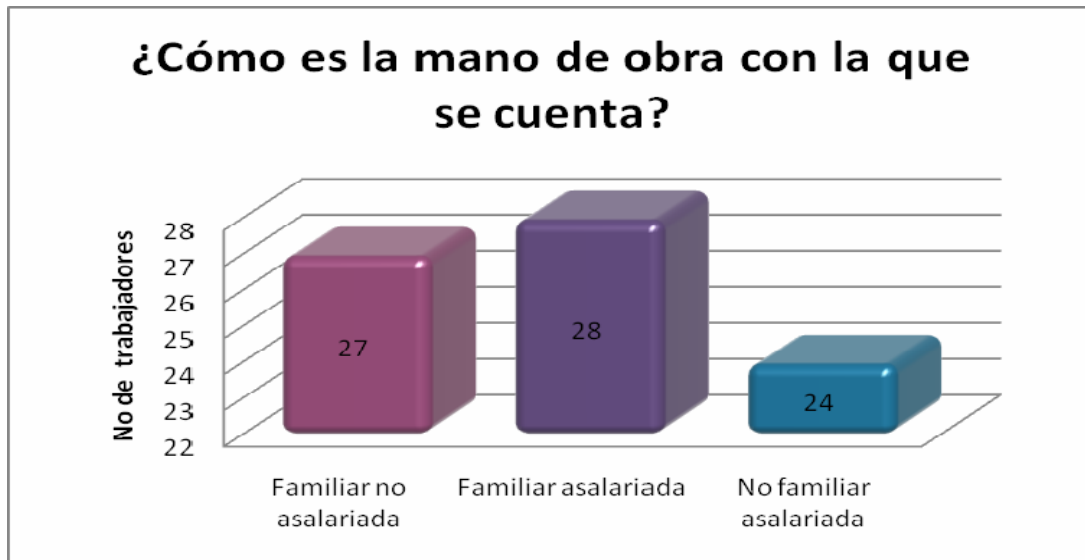
Del total de trabajadores, es decir la mano con la que se cuenta no siempre es remunerada o reciben un salario mensual ya que algunos son familiares (hijos, sobrinos, esposo (a) etc.) y el salario se ve como manutención en lugar de ser una determinada cantidad mensual (salario). Dentro de la mano de obra familiar no asalariada tenemos 27 trabajadores equivalentes a 34.18% del total de trabajadores. También tenemos familiar asalariada que corresponden al 35.44% que son 28 trabajadores y la mano de obra no familiar asalariada que son 24 trabajadores equivalentes a 30.38% del total de trabajadores.

Podemos concluir que del total de la mano de obra, el 34.18% que son 27 trabajadores no perciben salarios ya que son familiares y el 65.82% equivalente a



52 trabajadores si reciben una cantidad mensual por su trabajo siendo éstos familiares y no familiares. (Ver Gráfico 7). (Ver anexos Tabla 8).

Gráfico 7



De la mano de obra contratada asalariada los salarios son relativamente bajos si los comparamos con el valor de la canasta básica actual que esta alrededor de C\$ 8000 córdobas. En la mayoría de los casos los propietarios de los negocios proveen almuerzo a sus trabajadores además del salario mensual. Un 53.85% (28) es decir a más de la mitad de los trabajadores les pagan menos de C\$1000 córdobas al mes y solo 1 trabajador gana más de C\$ 2500 córdobas al mes. (Ver tabla 8). (Ver anexos Gráfico 4).

Tabla 8

¿Cuál es el salario promedio mensual de sus trabajadores?

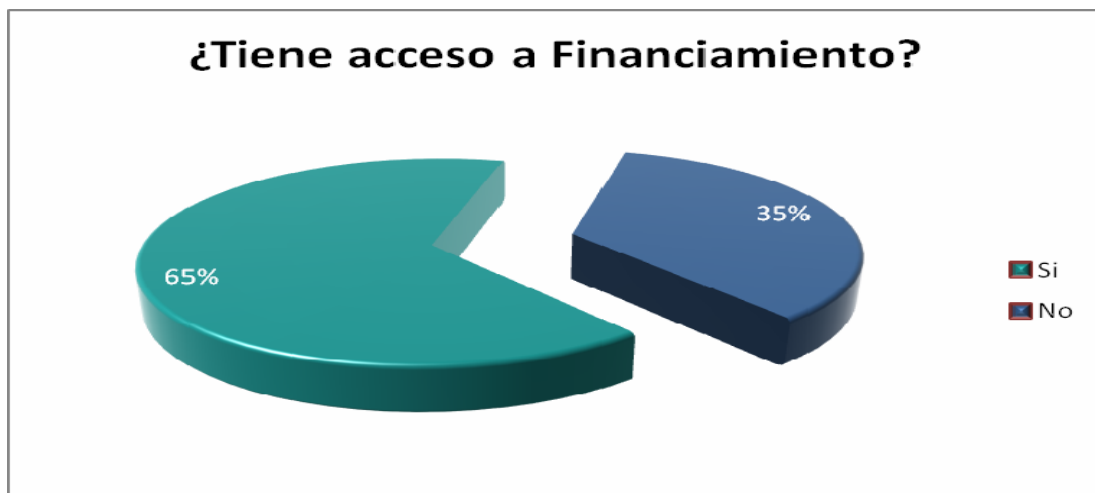


Salario mensual pagado C\$	Frecuencia	%
500 a 1000	28	53,85
1001 a 1500	20	38,46
1501 a 2000	0	0,00
2001 a 2500	3	5,77
2501 a 3000	1	1,92
Total	52	100,00

8.3. Financiamiento

Las financieras han venido jugando un papel importante en estos negocios ya sea para la creación o para el mantenimiento de los mismos. Del total de comerciantes entrevistados la mayoría obtiene financiamiento para trabajar con su negocio siendo este el 65.12% correspondiente a 56 comerciantes y el 34.88% equivalente a 30 comerciantes no trabajan con ninguna fuente de financiamiento. Cabe señalar que la mayoría de las fuentes de financiamiento trabajan o apoyan principalmente a las mujeres sabiendo que son ellas las que en un mayor porcentaje son las que se encargan de este tipo de negocios.(Ver Gráfico 8). (Ver anexos Tabla 9).

Gráfico 8



Las financieras con más demanda al momento de solicitar un préstamo por parte de los comerciantes son FAMA, PROCREDIT y El Fondo de Desarrollo Local



(FDL)(Una de las ventajas de estas financieras es que apoyan a nuevos negocios y ofrecen capacitación para el manejo de éstos) ya que según ellos estas financieras son las que cobran los intereses más bajos, por lo tanto las ganancias de éstos se ven menos afectadas que con otras fuentes de financiamiento (Un ejemplo son los altos intereses de los bancos) Ver Tabla 9. Aunque algunos comerciantes responden que no trabajan con financiamiento sino que sólo con capital propio o con prestamistas individuales a los que hay que devolverles el préstamo en un corto periodo. Cabe señalar que 14 comerciantes (25% del total que sí tienen financiamiento) obtienen sus créditos de más de una fuente de financiamiento, que son: FAMA, PRO CREDIT y prestamistas individuales. (Ver anexos Gráfico 5).

Tabla 9

¿Cuáles son las fuentes que los financian?

Fuentes de financiamientos	Frecuencia	%
FAMA	21	37,50
PRO-CREDIT	16	28,57
FINDESA	1	1,79
MI CREDITO	2	3,57
FUNDACION LEÓN 2000	1	1,79
FDL	6	10,71
CEPRODEL	1	1,79
PRO MUJER	2	3,57
USURA CERO	1	1,79
FINCA	2	3,57
PRESTAMISTA INDIVIDUAL	3	5,36
TOTAL	56	100,00

De los comerciantes que solicitan financiamiento la mayoría siendo estos 31 entrevistados (55.36%) lo hace a un plazo de 1 año a 1 1/2 años. Pocos comerciantes optan por pagar el préstamo por más tiempo ya sea de 2 años a



más. (Ver Tabla 10). (Ver anexos Gráfico 6). El plazo de financiamiento concedido por las financieras varía en dependencia del monto solicitado, oscilando desde 6 meses a 3 años para la devolución total del préstamo el cual varía desde C\$3000 a más de C\$ 21000 córdobas siendo esta última cantidad la más solicitada con un 28.57% de los que solicitan préstamos(Ver Tabla 11). (Ver anexos Gráfico 7).

Tabla 10

¿Cuál es el plazo máximo de financiamiento que se le ha concedido?

Plazo del financiamiento	Frecuencia	%
De 1 a 6 meses	11	19,64
De 6 meses a 1 año	8	14,29
De 1 año a 1 1/2 año	31	55,36
De 1 1/2 año a 2 año	4	7,14
De 2 años a más	2	3,57
Total	56	100,00

Tabla 11

¿Cuál es el monto máximo de financiamiento que se le ha concedido?

Monto máximo C\$	Frecuencia	%
-------------------------	-------------------	----------



3000 a 5000	6	10,71
5001 a 7000	4	7,14
7001 a 9000	2	3,57
9001 a 11000	11	19,64
11001 a 13000	3	5,36
13001 a 15000	3	5,36
15001 a 17000	0	0,00
17001 a 19000	1	1,79
19001 a 21000	10	17,86
21001 a más	16	28,57
Total	56	100,00

Del total de personas entrevistadas 56 comerciantes tienen acceso a financiamiento, estas personas que trabajan con financieras pagan intereses entre 1.25% y 5% y los comerciantes que trabajan con prestamistas individuales pagan intereses de 10% a 20%, ya que tienen un plazo más corto de pago (40 días a 2 meses). Con mayor frecuencia las personas respondían que no sabían el tipo de interés que pagaban que son 16 (28.57%) y se observó que hay poco interés en conocer la tasa exacta que pagan por el monto solicitado al parecer sólo les interesaba que les aprobaran el préstamo y después mostraban inquietud por el monto total a pagar. (Ver Tabla 12). (Ver anexos Gráfico 8).

Tabla 12

¿Cuál es el tipo de interés que paga por el monto del financiamiento?



Tasa de interés (%)	Frecuencia	%
1,25%	1	1,79
2	5	8,93
2,5	5	8,93
2,8	1	1,79
3	9	16,07
3,5	3	5,36
3,75	2	3,57
3,9	1	1,79
4	1	1,79
5	8	14,29
10	1	1,79
15	1	1,79
20	2	3,57
No sabe	16	28,57
Total	56	100,00

Del total de comerciantes que obtienen financiamiento, 56 equivalentes al 100% lo destinan a reposición de mercadería. 2 de estos comerciantes además de la inversión en mercadería destina una parte a gastos personales. Ninguno de los entrevistados destina su crédito a las demás opciones que son: Pago de deudas, Mantenimiento y mejoras del local y otros. (Ver Tabla 13). (Ver anexos Gráfico 9).

Tabla 13

¿A que va dirigido su préstamo?

Destino del préstamo	Frecuencia	%
Reposición de mercadería	56	96,55
Pago de deudas	0	0,00
Gastos personales	2	3,45
Mantenimiento y mejoras del local	0	0,00
Otros	0	0,00
Total	58	100,00

8.4. Impuestos



Del total de entrevistados 79 representando el 91.86% no pagan servicio de Agua Potable (los que pagan 8.14% del total de entrevistados son de la plaza metropolitana porque en el mercado Raúl Cabezas y Santos Bárcenas nadie cuenta con el servicio de Agua Potable). De las 7 personas que pagan por este servicio su tarifa oscila entre C\$ 50 a C\$ 150 córdobas mensuales (Ver Anexos Tabla 10).

La mayoría de los comerciantes pagan Energía eléctrica correspondientes al 54.65% (47 comerciantes). De los comerciantes que cuentan con este servicio 20 pagan entre C\$ 30 y C\$90 córdobas equivalente a 42.55%, 16 comerciantes pagan de C\$ 90 a C\$ 150 córdobas que equivale a 34.04%, 1 comerciante paga entre C\$ 450 a C\$ 510 córdobas y 1 comerciante paga entre C\$ 560 a C\$ 600 córdobas. (Ver Gráfico 9). (Ver Anexos Tabla 11).

La limpieza es pagada sólo por 2 comerciantes y 84 comerciantes que es la mayoría de los entrevistados respondieron que ésta es realizada por ellos mismos. El pago que estos comerciantes realizan por este servicio es de C\$ 30 córdobas semanales. (Ver Anexos Tabla 12).

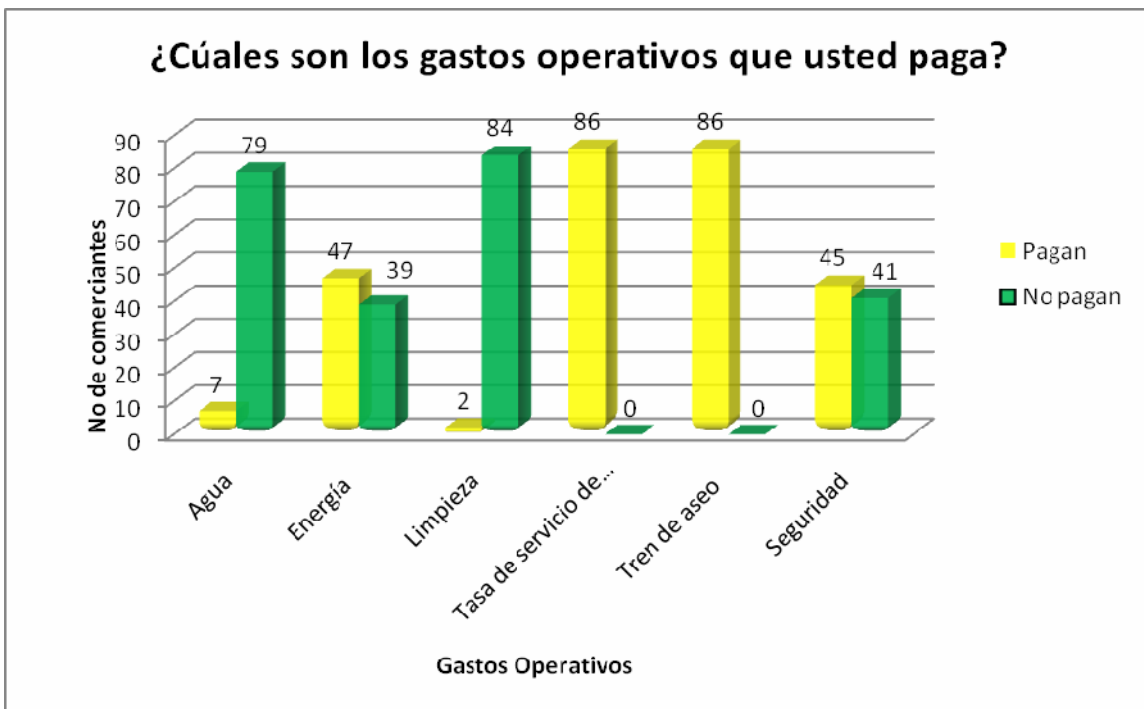
La totalidad de los comerciantes pagan la Tasa por servicios de arrendamientos y el tren de aseo, el cual varía de acuerdo al tamaño y condiciones que presta el tramo, estos van de C\$ 60 a C\$ 600 córdobas, siendo las cantidades de mayor frecuencias C\$ 120 y C\$150 córdobas mensuales con 23 entrevistados cada uno. (Ver Anexos Tabla 13).

La seguridad o vigilancia de los negocios es pagada por más de la mitad de los entrevistados siendo estos 45 (52.33%) y 41 (47.67%) no pagan este servicio ya que es opcional. De estos comerciantes que pagan este servicio 16 (35.56%) pagan C\$ 100 córdobas, 10 personas (22.22%) pagan C\$ 80 córdobas, 4 personas (8.89%) pagan C\$ 160, córdobas 3 personas (6.67%) pagan C\$ 200 córdobas, el mismo número de comerciantes pagan C\$ 120 córdobas, 1



comerciante paga C\$ 40 córdobas, 1 persona (2.22%) paga C\$ 20 córdobas y 3 comerciantes dijeron pagar la cantidad de C\$ 280, C\$ 1200 y C\$ 1500 córdobas respectivamente. El pago de las cantidades antes mencionadas es realizado mensualmente. (Ver Anexos Tabla 14).

Gráfico 9



Si observamos Anexos Tabla 13 se puede calcular cuánto recibe la Alcaldía anualmente por la recaudación de la tasa de arrendamiento. En promedio el pago de esta tarifa para los comerciantes es de C\$185 córdobas si lo multiplicamos por el número total de comerciantes en los 3 mercados en estudio que son 152 obtendríamos la recaudación mensual de C\$ 28,120 córdobas y si a esto le sumamos el pago del tren de aseo que serian C\$ 4,560 córdobas. Obteniendo la Alcaldía municipal una recaudación anual sólo de los comerciantes de textil vestuario de C\$ 392,160 córdobas.

IX. CONCLUSIONES



El empleo informal se ha constituido en el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral ante la insuficiencia de las ocupaciones formales. De esta manera, la actividad informal ha actuado como un amortiguador de los efectos de la reducción de los empleos. La población en edad de trabajar, que trabaja por cuenta propia, en realidad tiene un desempleo encubierto, ya que los que desean entrar al mercado de trabajo, al no encontrar fuentes de empleos, se las ingenian para realizar cualquier tipo de actividad que les generaran algún ingreso, generalmente en el sector informal y de esta manera solventar las necesidades económicas de sus familias.

En base a las entrevistas aplicadas podemos concluir que:

- ✓ El comercio de textil vestuario perteneciente al sector informal ha sido una alternativa a la escases de empleo en el municipio de León. Según el estudio realizado el total de trabajadores que se han empleado en estos negocios son 165 empleados incluyendo a los propietarios de los establecimientos.
- ✓ Los propietarios y empleados contratados de los negocios encuestados se caracterizan la mayoría por ser mujeres y cabe señalar que las fuentes de financiamientos en la actualidad brindan especial apoyo a este género por ser impulsador y emprendedor en esta actividad.
- ✓ Aproximadamente el 65% de los entrevistados necesita trabajar con fuentes de financiamiento de las cuales principalmente se demandan, en Financiera FAMA y Banco PRO CREDIT y el FDL, según los comerciantes por sus bajos intereses.
- ✓ Ninguno de los entrevistados estaba seguro de la información acerca de la tasa de interés que le correspondía pagar a su fuente de financiamiento.



- ✓ El 91.86% de los entrevistados tiene algún tipo de estudio ya sea primaria, secundaria, estudios técnicos o universitarios. El 11.63% de los 86 entrevistados son profesionales y están subempleados ya que no ejercen su profesión debido que para obtener ingresos decidieron emplearse en el comercio.

- ✓ De los impuestos recaudados por la Alcaldía (Tasa por servicio de arrendamiento) ningún comerciante está exento de su pago. Estos ingresos de la Alcaldía están dirigidos únicamente al pago de nómina de la administración de los mercados, información brindada por la gerencia de la Alcaldía Municipal de León.

X. BIBLIOGRAFÍA



- ✓ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), "El desarrollo humano de Nicaragua 2002: Las condiciones de la Esperanza." Managua, Nicaragua. PNUD 2002
- ✓ "Ordenanza Municipal de los mercados", Alcaldía Municipal de León. Aprobada el 1ero de Abril del 2003.
- ✓ "Sector Informal Funcionamiento y Políticas." Santiago de Chile: PREALC 1978.
- ✓ Theódulo Báez Cortés, Julio Francisco Báez Cortés 5ta. Edición, 2001 "Todo sobre impuesto en Nicaragua". Managua, Nicaragua.
- ✓ UNAN- León, Facultad de Ciencia Económicas y Empresariales, Monografía "Diagnostico del mercado informal de la ciudad de León: Características y Consecuencias", 2005. Br. Carla Vanesa Cáceres, Br. José Rodrigo Chávez Sarria y Br. Wendy Yanin Urbina Córdoba.
- ✓ Fundación León 2000, Iniciativas Locales de Empleo en León (ile), Proyecto Piloto mesa local de empleo, "Diagnostico sobre demanda de empleo para identificar las calificaciones y perfiles profesionales reales que demanda el mercado de trabajo del Departamento de León". Marzo 2007, León, Nicaragua."
- ✓ El observador económico, Edición No 170, Julio 2006.
- ✓ www.mle-leon.org.com
- ✓ www.vistazoeconomico.com



ANEXOS



XI. ANEXOS

11.1. Gráficos

Gráfico 1



Gráfico 2

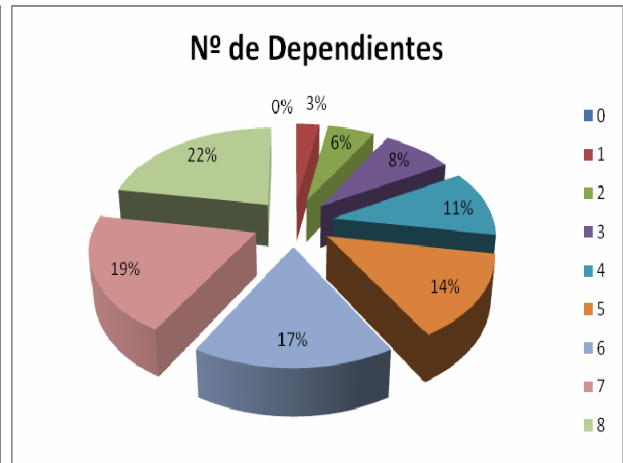


Gráfico 3

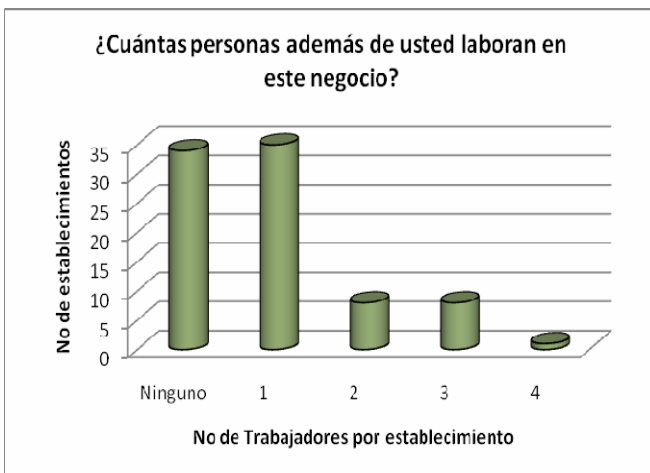


Gráfico 4

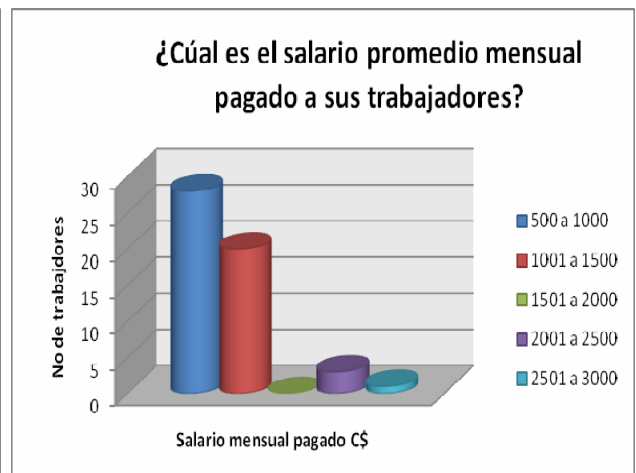




Gráfico 5



Gráfico 6

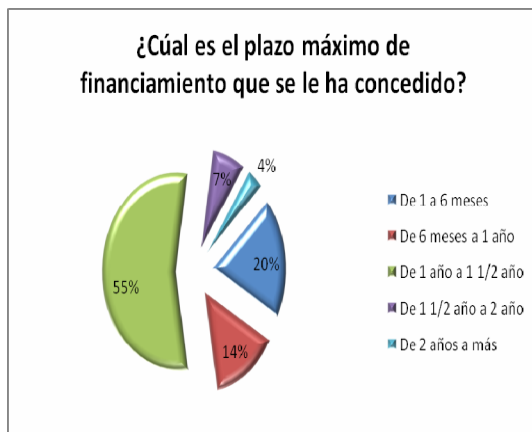


Gráfico 7

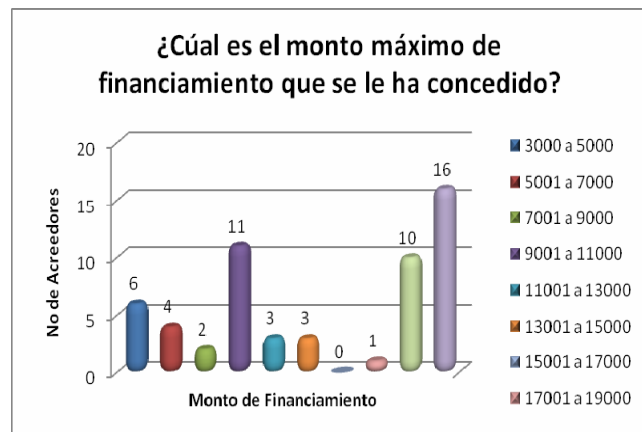


Gráfico 8

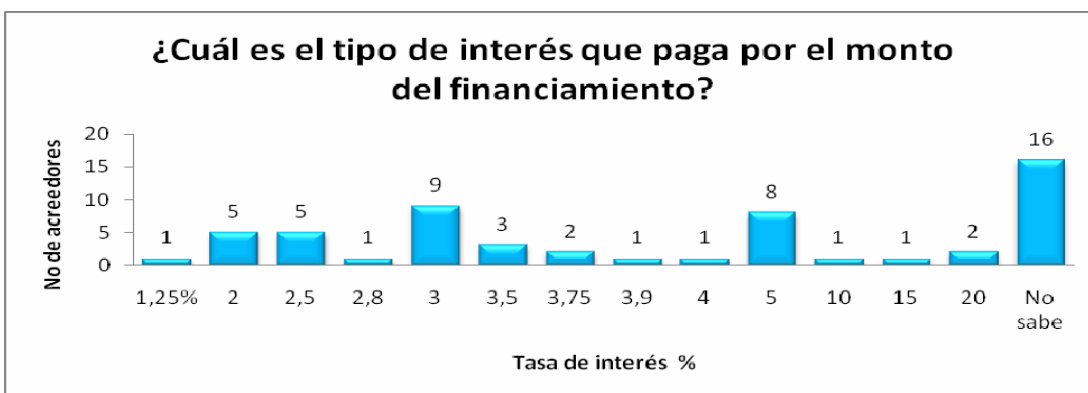




Gráfico 9



11.2. Tablas

Tabla 1

Escolaridad	Frecuencia	%
Analfabeta	7	8,14
Primaria aprobada	41	47,67
Secundaria aprobada	26	30,23
Carrera técnica	2	2,33
Universidad aprobada	10	11,63
Total	86	100,00

Tabla 2

Escolaridad	Frecuencia	%
Analfabeta	7	8,14
Primaria incompleta	19	22,09
Primaria aprobada	22	25,58
Secundaria incompleta	17	19,77
Secundaria aprobada	9	10,47
Carrera técnica	2	2,33
Universidad incompleta	3	3,49
Universidad aprobada	7	8,14
Total	86	100,00



Tabla 3

Situación laboral antes del comercio	Frecuencia	%
Empleados	38	44,19
Desempleados	48	55,81
Total	86	100

Tabla 4

Razones	Frecuencia	%
Mejores ingresos	20	23,26
Sobrevivencia	1	1,16
Tradición (Herencia)	11	12,79
Solo eso sabía hacer	3	3,49
Le gusta el comercio	10	11,63
No hay empleos	12	13,95
Ingresos diarios	4	4,65
Ser de la tercera edad	1	1,16
Ayuda económica	1	1,16
Trabajo decente	1	1,16
Independizarse	5	5,81
Viable	7	8,14
Bajos salarios	1	1,16
Superarse	1	1,16
No contesta	8	9,30
Total	86	100,00

Tabla 5

Años en el comercio	Frecuencia	%
Menos de 1 año	3	3,49
De 1 a 5 años	12	13,95
De 6 a 10 años	14	16,28
De 11 a 15 años	15	17,44
De 16 a 20 años	15	17,44
De 20 años a más	27	31,40
Total	86	100,00



Tabla 6

Ingresos	Frecuencia	%
Menos de C\$ 1000	10	11,63
C\$ 1000 a C\$ 2000	20	23,26
C\$ 2500 a C\$ 3000	16	18,60
C\$ 3500 a C\$ 5000	29	33,72
C\$ 5000 a más	9	10,47
No contesta	2	2,33
Total	86	100,00

Tabla 7

Sexo	Frecuencia	%
Hombres	24	30,38
Mujeres	55	69,62
Total	79	100,00

Tabla 8

Mano de obra	Frecuencia	%
Familiar no asalariada	27	34,18
Familiar asalariada	28	35,44
No familiar asalariada	24	30,38
Total	79	100,00

Tabla 9

Financiamiento	Frecuencia	%
Si	56	65,12
No	30	34,88
Total	86	100,00



Tabla 10

Pago mensual Agua C\$	Frecuencia	%
C\$ 40,00	1	14,29
C\$ 50,00	1	14,29
C\$ 68,00	1	14,29
C\$ 100,00	1	14,29
C\$ 120,00	1	14,29
C\$ 150,00	1	14,29
C\$ 180,00	1	14,29
Total	7	100,00

Tabla 11

Pago mensual Energía C\$	Frecuencia	%
[30 - 90]	20	42,55
(90-150]	16	34,04
(150-210]	6	12,77
(210-270]	3	6,38
(270-330]	0	0,00
(330-390]	0	0,00
(390-450]	0	0,00
(450-510]	1	2,13
(510-570]	0	0,00
(570-600]	1	2,13
Total	47	100,00

Tabla 12

Pago de limpieza	Frecuencia	%
C\$30	2	100
Total	2	100



Tabla 13

Tasa por servicio de arrendamiento	Frecuencia	%
60	1	1,16
90	2	2,33
110	1	1,16
120	23	26,74
126	1	1,16
145	1	1,16
150	23	26,74
160	1	1,16
180	5	5,81
190	1	1,16
195	1	1,16
210	3	3,49
240	5	5,81
260	2	2,33
270	5	5,81
274	1	1,16
300	6	6,98
390	1	1,16
420	1	1,16
540	1	1,16
600	1	1,16
Total	86	100,00



Tabla 14

Pago de seguridad (vigilancia)	Frecuencia	%
20	1	2,22
40	3	6,67
50	2	4,44
80	10	22,22
100	16	35,56
120	3	6,67
160	4	8,89
200	3	6,67
280	1	2,22
1200	1	2,22
1500	1	2,22
Total	45	100,00



11.3. ENTREVISTA

Somos egresados de la carrera de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-León), estamos realizando un estudio de investigación acerca de la situación actual del comercio de textil vestuario en el municipio de León, para optar al título de Licenciatura en Economía y necesitamos de su colaboración para poder terminarlo.

DATOS GENERALES

1. Sexo: _____
2. Edad: _____
3. N° dependientes: _____
4. Escolaridad: _____

GENERACION DE EMPLEO

5. ¿Cuál era su situación antes de integrarse al comercio?

Empleado _____

Desempleado _____

6. ¿Porqué se dedicó al comercio textil vestuario y no ha otra actividad?

7. ¿Hace cuanto tiempo se dedica a esta actividad?

Menos de 1 año _____ De 11 a 15 años _____

De 1 a 5 años _____ De 16 a 20 años _____

De 6 a 10 años _____ De 20 a más años _____

8. ¿Cuáles son sus ingresos por venta, promedio mensuales?

Menos de 1000 _____ 2500 a 3000 _____

1000 a 2000 _____ 3500 a 5000 _____



5000 a más _____

9. ¿Cuántas personas además de usted laboran en este negocio?

9.1 ¿Cuántos son?

Hombres _____ Mujeres _____

10. La mano de obra con que se cuenta es:

Familiar no asalariada _____

Familiar asalariada _____

No familiar asalariada _____

11. Si cuenta con mano de obra asalariada

11.1. ¿Cuál es el salario promedio mensual de sus trabajadores?

C\$ _____

FINANCIAMIENTO

12. ¿Tiene acceso a financiamiento?

SI _____ NO _____

12.1. Si es "Sí" ¿Cuáles son las fuentes que lo financian?

a) _____ c) _____

b) _____ d) _____

13. ¿Cuál es el plazo máximo concedido a su financiamiento?

14. ¿Cuál es el monto máximo de financiamiento que se le ha concedido?

15. ¿Cuál es el tipo de interés que paga por el monto del financiamiento?



16. ¿A que va dirigido su préstamo?

Reposición de mercadería _____ Gastos Personales _____

Pago de deudas _____ Mantenimiento y mejoras del local _____

Otros _____ (Especifique)

IMPUESTOS

17. ¿Cuánto paga en promedio por sus gastos operativos?

Agua _____ Energía _____ Limpieza _____

T.S.A _____ Tren de aseo _____ Seguridad _____

“GRACIAS”



11.4. Requisitos de Financiamiento según el estudio realizado por el Observatorio de Mercado de Trabajo (OMT-Fundación León 2000).⁶

Tabla 1

No.	Micro financieras	Requisitos	Observaciones sobre crédito
1	Asociación de consultores para el desarrollo de la pequeña, mediana y microempresa (Acodep).	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Dos cartas de recomendación. ✚ Fotocopias de Cédula de identidad (deudor y fiador). ✚ Fiador, constancia de salario o garantía prendaria. ✚ Plan de inversión. ✚ Inventario. ✚ Fotocopia de de recibos de luz y agua. ✚ Descripción de garantía. 	No trabajan con nuevos negocios.
2	Agencia de Desarrollo Económico y social (ADES).	<p>Garantía de hipoteca:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Escritura original ✚ plan de negocio, ✚ fotocopia de cédula, ✚ fotocopia del deudor, ✚ libertad de gráveme, ✚ solvencia municipal, y ✚ evalúo de catastro, ✚ matricula de negocio. <p>Garantía prendaria: factura o declaración notarial, fiador, plan de negocio, fotocopia de cédula. El 1.5 por encima del monto solicitado.</p>	No trabajan con nuevos negocios.
3	Centro de promoción del Desarrollo local (Ceprodel).	<p>PRESTAMO PERSONAL o PRESTAMO PARA COMERCIO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Fotocopia de Cédula. ✚ Plan de inversión. ✚ Solvente con otras financieras. 	

⁶ www.mle-leon.org/archivos/analisismicrofinanciero.doc



		<ul style="list-style-type: none">✚ Constancia salarial y colilla.✚ Fotocopia de matrícula del negocio.✚ Inventario de mercadería y/o productos.✚ Llenar la solicitud de crédito. <p>Fiador:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Fotocopia de cédula.✚ Colilla del INSS.✚ Constancia salarial. <p>Garantía prendaria:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Facturas originales de los bienes o electrodoméstico. <p>Garantía hipotecaria:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Escritura original y copia de la propiedad✚ Libertad de Gravamen✚ Avalúo catastral municipal✚ Solvencia municipal	
4	Cooperativa de Ahorro y crédito (laguei).	<ul style="list-style-type: none">✚ 1 fiador (comerciante o asalariado).✚ Garantía (Electrodoméstico con facturas originales).✚ Plan de inversión.✚ Inventarios de negocio.✚ Copia de cédula.✚ C\$ 110.00 córdobas para obtener el número de socio.✚ Ahorro en cuenta corriente.	*Crédito individual.



5	Fondo Desarrollo Local (FDL).	<p>PARA COMERCIO o SERVICIO:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Carta de recomendación.✚ Mayor de edad.✚ 2 Fotocopias de Cédula de identidad.✚ 1 fiador, con 2 fotocopias de cédula de identidad y colilla de pago.✚ Referencias comerciales.✚ Negocio establecido. <p>PARA ASALARIADOS:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Carta de recomendación.✚ Mayor de edad.✚ 2 Fotocopias de cédula de identidad.✚ 1 fiador, con 2 fotocopias de cédula de identidad.✚ Colilla del INSS o de pago.	No trabajan con nuevos negocios.
6	Fundación 4i-2000.	<ul style="list-style-type: none">✚ Copia de cédula del deudor y fiador.✚ Brinda el seguro PROVIDA, cuando fallece el deudor, al beneficiario de le dan \$ 200 dólares para gastos.	Grupo solidario.
7	Fundación León 2000.	<p>Préstamos para comercio, servicio y producción:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Fotocopia de cédula.✚ Fotocopia de matrícula.✚ Cuentas por cobrar.✚ Cuentas por pagar.✚ Inventario de materia prima o mercadería (existente en le negocio).✚ Inventario de activo fijo (mobiliario y equipo).✚ Costo de producción.✚ Plan de inversión <p>Garantía:</p> <p>a) Prendaria: marca, serie, modelo, color.</p> <p>b) Garantía fiduciaria y/o hipotecaria.</p>	Grupo solidario. Nuevo negocio.



		<p>c) Carta de referencias: comerciales o proveedor, familiar o vecino.</p> <p>Requisitos del fiador:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Cédula de identidad. <p>Las cartas de referencias deben llevar número de cédula y dirección.</p>	
8	Fundación para el Desarrollo de León (Fundapadele).	<ul style="list-style-type: none">✚ Negocio establecido.✚ 1 año de trabajo.✚ Que sea nacional.✚ Cédula de identidad.✚ Plan de inversión.✚ Inventario de bienes.✚ Fiador.	No trabajan con nuevos negocios.
9	León Unido para el desarrollo (Ludesa).	<ul style="list-style-type: none">✚ Que sea comerciante.✚ Cédula de identidad.✚ Fiador con colilla y Cédula.✚ Garantía prendaria. <p>Los abonos se dan semanal y diario.</p>	
10	Programa para la Mujer (Pro mujer).	<ul style="list-style-type: none">✚ Solamente Cédula de identidad.	
11	Prodemujer.	<ul style="list-style-type: none">✚ Negocio ya establecido.✚ Llenar solicitud.✚ Copia de Cédula del solicitante y fiador.✚ Garantía prendaria.✚ Un Fiador con colilla del INSS y constancia salarial.	No trabajan con nuevos negocios.
12	FINDESA.	<ul style="list-style-type: none">✚ Solicitud de préstamo.✚ Cédula de identidad (original y copia).✚ Constancia salarial (cargo, antigüedad, salario).✚ Colilla del INSS y personal.✚ Recibo de servicios básico.✚ Dos referencias personales.✚ Presupuesto de inversión.✚ Garantías (prendarias, finanzas, personales, hipotecarias). <p>Fiadores:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Solicitud para fiadores.	



		<ul style="list-style-type: none">✚ Cédula de identidad (original y copia).✚ Constancia salarial (cargo, antigüedad, salario).✚ Colilla del INSS y/personal.✚ Si tiene un negocio debe permitir verificar sus ingresos.	
13	Mi Crédito.	<ul style="list-style-type: none">✚ Tener año establecido su negocio.✚ Cédula de identidad.✚ Un fiador.✚ Colilla del INSS.✚ Constancia salarial.✚ Garantía prendaria.	No trabajan con nuevos negocios.
14	FAMA.	<ul style="list-style-type: none">✚ Que tenga su negocio.✚ 1 año de trabajo.✚ Que sea nacional.✚ Cédula de identidad.✚ Plan de inversión.✚ Inventario de bienes.✚ Fiador.✚ Llenar formato.	No trabajan con nuevos negocios.
15	Confianza Consultores Financieros SA (Confianza).	<ul style="list-style-type: none">✚ Negocio establecido por más 1 año.✚ Llenar formato.✚ Un fiador.✚ Cédula de identidad.✚ Plan de inversión.	Créditos Grupales.
16	Banco de América Central (BAC).	<ul style="list-style-type: none">✚ Cédula de identidad.✚ Auto constancia de ingresos.✚ Matricula del negocio.✚ Numero de RUC.✚ Fiador (colilla del INSS, constancia salarial).✚ Plan de inversión.	No trabajan con nuevos negocios.
17	Banco Centroamericano (BANCENTRO).	<ul style="list-style-type: none">✚ Tener constancia salarial.✚ Colilla del INSS.✚ Matricula del negocio.✚ Plan de inversión.	No trabajan con nuevos negocios.
18	Banco Pro crédito.	<ul style="list-style-type: none">✚ Cédula de identidad.✚ Matricula del negocio.✚ Colilla del INSS.✚ Constancia salarial.✚ Un año de antigüedad del negocio.✚ Plan de inversión.	No trabajan con nuevos negocios.



		Presenta los siguientes tipos de crédito: Crédito para la microempresa, la pequeña, la mediana, personal y para vivienda.	
19	Banco Uno.	<ul style="list-style-type: none">✚ Las dos primeras dos matriculas de los 2 primeros años.✚ Numero de RUC.✚ Teléfono convencional o celular.✚ 3 empleados como mínimo.✚ Factura de compra de C\$ 70.000 córdobas mensual.✚ Copia de Cédula de Identidad.✚ Plan de inversión.	No trabajan con nuevos negocios.
20	Banco de la Producción (BANPRO).	<ul style="list-style-type: none">✚ Carta solicitud del cliente.✚ Llenar formato de solicitud de préstamo.✚ Un fiador con salario mayor del deudor.✚ Copia de Cédula de identidad (ambos).✚ Plan de inversión detallado.✚ Escritura de compra y venta.✚ Constancia salarial.✚ Colilla del INSS.✚ Copia de servicios públicos.✚ Copia de estados de tarjetas de crédito.✚ Estado de solicitud financiera.✚ Flujo de caja.✚ Garantía hipotecaria.✚ Solvencia municipal.✚ Escritura de bienes.✚ Avalúo técnico de bien inmueble.✚ Seguro de vida y vivienda.✚ Cuenta de ahorro.	No trabajan con nuevos negocios.
21	Banco de Finanzas (BDF).	<ul style="list-style-type: none">✚ Requisitos Generales:✚ 6 meses de establecido el negocio.✚ Apertura de cuenta en dólares.✚ Dos cartas de referencia.✚ Llenar solicitud de crédito y seguro de vida.✚ Fotocopia de cédula de identidad.✚ Plan de inversión.	No trabajan con nuevos negocios.



		<p><u>Con fianza si es comerciante:</u></p> <ul style="list-style-type: none">✚ Demostrar ingresos o fuente de pago.✚ Fotocopia de matricula de negocio y No. RUC.✚ Referencias comerciales o crediticias.✚ Recibo de servicios básicos. <p><u>Si es asalariado:</u></p> <ul style="list-style-type: none">✚ Constancia salarial, colilla del INSS o✚ 1 año de antigüedad.	
22	Fundación Internacional para la asistencia comunitaria (FINCA - NICARAGUA).	<ul style="list-style-type: none">✚ Negocio establecido 1 año.✚ Copia de recibo de agua, luz, teléfono.✚ Un fiador.✚ Cédula de identidad del deudor y fiador.✚ Mayor de 21 años.✚ Referencia de crédito si la tiene.✚ Garantía prendaria.✚ Brindar información financiera a su analista.✚ Firma de la escritura publica.✚ Existe un seguro de vida, para el socio y la pareja.	<p>No trabajan con nuevos negocios.</p> <p>Trabajan con Bancos Comunales de 12 a 15 personas.</p>
23	Sociedad de servicios integrales para el desarrollo rural "ESPINO BLANCO".	<ul style="list-style-type: none">✚ Mayor de edad.✚ Cedula de identidad.✚ Garantía prendaria.	<p>No trabajan con nuevos negocios.</p> <p>Trabajan con grupos solidarios: si el crédito es individual.</p>



11.5. ¿Hacia dónde se orienta el crédito?⁷

Micro financieras.	Orientación de créditos.					
	Producción	Servicios	Comercio	Pecuario	Agrícola	Otros
(ACODEP).						Silvo agrícola, pecuaria, pequeña industria, Credi hogar, Microempres a, Rapicredito, Educrece, Capitalizació n, MI vivienda, Servicampo.
(ADES).						
(Ceprodel).						Personal, vivienda.
(LAGUEI).						Vivienda, anticipo de salario, beneficio de protección familiar.
(FDL).						
Fundación 4i-2000.						Préstamos personales por deducción de planilla. Salas

⁷ www.mle-leon.org/archivos/analisismicrofinanciero.doc



						Crédito de liquidez.
Fundación León 2000.						Gastronomía, panadería, pequeña industria, vivienda, consumo.
(FUNDAPADEL E).						Vivienda.
(LUDESA).						Solamente financian a los comerciantes.
(Pro mujer).						Pequeña industria.
Prodemujer.						Crianza de cerdos, gallinas.
FINDESA.						
Mi Crédito.						
FAMA.						Vivienda.
(Confianza).						Porcina, avícola, ganadería.



Banco de América Central (BAC).						
BANCENTRO.						
Banco Pro Crédito.						
Banco Uno.						
Banco de la Producción (BANPRO)						
Banco de Finanzas (BDF).						
Fundación Internacional para la asistencia comunitaria (FINCA - NICARAGUA).						
Sociedad de servicios integrales para el desarrollo rural "ESPINO BLANCO".						Industria, vivienda, crédito personal.

Tabla 2



11.6. Monto máximo de crédito, Tasa de interés, plazos de pago y rango de edad para habilitación a créditos:⁸

Tabla 3

Micro financieras	Monto de crédito.	Tasa de interés.	Plazos de pago.	Rango de edad.
	(Acodep).	De C\$ 1000 – C\$ 20.000	4.40% mensual Comisión en el desembolso: del 3%.	Depende del monto y tipo de negocio, cuotas semanales o quincenales.
(ADES).	De \$ 300 – \$ 10.000.	Agrícola: 15.02% anual Comercio o servicio: 16.02% anual.	Hasta 18 meses o más.	Mayor de 22 años de edad con Cédula.
(Ceprodel).			12 meses.	Mayor de 21 años con Cédula.
(LAGUEI)	De C\$ 3500 a C\$ 4.000.	3.5% sobre saldo, mensual.	De 6 a 8 meses. Las cuotas son quincenales o mensuales.	Mayor de edad con Cédula de identidad.
(FDL).	De C\$ 3000 córdobas mínimo.		De 12 a 24 meses.	Desde los 21 años.
Fundación 4i-2000.	De C\$ 1000 córdobas, para préstamo	3.7% anual.	A 12 meses y al Vencimiento de la producción.	De 18 años a 64 años.

⁸ www.mle-leon.org/archivos/analisismicrofinanciero.doc



	personal. Para grupos solidarios se necesita fiador prendario.			
Fundación León 2000.	Desde C\$ 500 córdobas.	Depende del monto del crédito.	De 6 meses a 24 meses.	Hombres y mujeres mayores de edad, con Cédula de identidad.
(Fundapadele).	C\$ 4000 córdobas mínimos.	-2% mensual sobre el saldo.	De 12 a 24 meses.	Desde los 21 años.
(LUDESA).	C\$ 3000 córdobas.		Desde 6 meses.	Mayor de edad, con Cédula de identidad.
(Pro mujer).	De C\$ 1800 a C\$ 20.000	2.5% 10% tasa de abono 10.50 de comisión.	Se abona cada 14 días por 6 meses.	Mujeres mayores de edad.
Prodemujer.	De C\$ 3000.00	2.5% 10% tasa de abono 10.50 de comisión.	Desde 6 meses.	Mayor de 18 años con Cédula de identidad.
FINDESA.	De \$ 200.00	Préstamo	De 6 a 12	



	dólares.	personal: 3% Préstamo para comercio: 3.70% Comisión del 2%	meses.	Mayor de edad, con Cédula de identidad.
Mi Crédito.	De \$200.00 a \$ 20.000.00	2.72% Tasa de comisión es de 2.01%.	Desde 6 a 12 meses.	Mayor de edad.
FAMA	C\$ 4000 córdobas mínimos.	-2% mensual sobre el saldo.	De 12 a 24 meses.	Desde los 21 años.
(Confianza).	De C\$ 3000 a C\$ 120000	6.5% sobre saldo, C\$ 65.00 al mes. Las cuotas son semanales, quincenales y mensuales.	De 1 mes a 6 meses.	Mayor de edad con Cédula.
Banco de América Central (BAC).		22.08% de interés 2.5 de comisión.	48 meses.	Mayor de edad.
BANCENTRO.	De \$ 5000	Depende de la tasa variable y la garantía que deja.	3 años, pagos mensuales.	Mayor de edad con Cédula.
Banco Pro crédito.	De C\$ 500	3.9% mensual	De 8 a 12	Mayor de edad con



		sobre el saldo.	meses.	Cédula de identidad.
Banco Uno.	De \$ 2000	26% sobre saldo.	36 meses.	Mayor de edad con Cédula.
Banco de la Producción (BANPRO).	De \$ 3000	16% anual sobre saldo.	De 3 años.	Mayor de edad con Cédula.
Banco de Finanzas (BDF).	Según capacidad.	Según capacidad.	Hasta 48 meses.	Mayor de 21 años.
Fundación Internacional para la asistencia comunitaria (FINCA - NICARAGUA).	De C\$ 900 hasta los C\$ 5500 córdobas.	3% mensual.	De 6 a 8 meses.	Mayor de 21 años.
Sociedad de servicios integrales para el desarrollo rural "ESPINO BLANCO".	\$5000 dólares	30% anual sobre saldo, 5 % de comisión sobre préstamo.	De 12 a 18 meses, cuotas mensuales (servicio) quincenal (comercio).	Mayor de 21 años.

11.7. Planes diferenciados de financiamiento⁹

Tabla 4

Micro financieras	Sectores	Jóvenes	Mujeres	Hombres	Otros
(Acodep).			X	X	
(ADES).		X	X		Mujeres urbanas y rurales, de todas las edades.

⁹ www.mle-leon.org/archivos/analisismicrofinanciero.doc



(Ceprodel).		X	X	X	
(IAGUEI).		X	X	X	
(FDL).			X	X	Grupo rurales a mujeres del campo.
Fundación 4i-2000.			X	X	
Fundación León 2000.			X	X	Jóvenes a través de Grupos solidarios.
(Fundapadele).		X	X	X	
(LUDESA).			X	X	
(Pro mujer).	X	X	X		
Prodemujer.		X	X		Prioridad a las Mujeres de áreas rurales.
FINDESA.		X	X	X	
Mi Crédito.			X	X	
FAMA.			X	X	
(Confianza).			X	X	
Banco de América Central (BAC).			X	X	
BANCENTRO.			X	X	
Banco Pro Crédito.			X	X	
Banco Uno.					
Banco de la Producción (BANPRO).			X	X	
Banco de Finanzas			X	X	



(BDF).					
Fundación Internacional para la asistencia comunitaria (FINCA - NICARAGUA).		X	X	X	
Sociedad de servicios integrales para el desarrollo rural "ESPINO BLANCO".		X	X	X	Comunidades rurales y urbanas.



11.8. Fotos de los establecimientos de los mercados.





XII. GLOSARIO

Sector Informal:¹⁰ Los ocupados en el sector informal representan la mayoría de los empleados del país y es definido por el MITRAB, como todos aquellos que laboran en centros de trabajo de 1 a 5 trabajadores y no cumplan con los requisitos establecidos, para el sector formal, según esta definición forman parte del sector informal, todos los trabajadores por cuenta propia (excluidos los profesionales y técnicos) , los trabajadores familiares no remunerado y los trabajadores de las microempresas (patronos y sus empleados). Este sector nace como una necesidad de creación de autoempleos, ante las pocas oportunidades que brinda el sector formal de generación de empleos. Los datos de la encuesta de empleo, realizada en noviembre del año 2003, revelan que el 69 por ciento de los ocupados del país, están ubicados en empresas de 5 y menos de trabajadores, lo que nos revela la gran importancia de este sector, en la generación de empleo y en la producción de bienes y servicios en la economía.

Sector formal: Se ubican como ocupados el sector formal, a todos aquellos que laboran en centros de trabajos que emplean de 6 a más trabajadores incluyendo aquellos casos, en que el centro de trabajo sea una oficina de gobierno, gente autónomo o gobierno municipal, igualmente se incluyen todos aquellos que desempeñan ocupaciones de técnicos superiores, profesionales, dirigentes o administradores, aunque en el centro de trabajo laboren menos de 6 trabajadores.

Sector Primario: Conjunto de actividades económicas realizadas con la obtención de productos procedentes del mar, la tierra o el aire, es decir, obtenidos directamente de la naturaleza sin ningún proceso de transformación (minería, pesca, agricultura, ganadería, etc.).

¹⁰ OIT 1993



Sector Secundario: Comprende todas las actividades económicas de un país, relacionados con la transformación industrial de alimentos y de las materias primas (construcción, industria, etc.).

Sector Terciario: Sector económico integrado por todas aquellas actividades relacionadas con la producción de servicios; es decir, todas aquellas actividades económicas no incluidas en el sector primario ni sector secundario (turismo, banca, transporte, etc.).

Comercio: Es la rama de la actividad económica que se especializa en la compra de mercaderías para la venta con fines lucrativos, limitando a los productores a su función específica y permitiéndoles emplear todo su tiempo en las tareas directamente productivas.

Mercado Geográficamente: Es el área o zona en la que entran en contacto los individuos con el objeto de realizar operaciones de cambios. Su característica es el espacio donde se realizan las operaciones. Así, el mercado se puede clasificar en local, si comprende un área pequeña dentro de un país, nacional si comprende el territorio de una nación, regional si abarca un área más o menos extensa constituida por varios países o internacionales si se extiende al globo terrestre como un todo.

Empleo: En un sentido macroeconómico, conjunto de la población activa que posee un puesto de trabajo, y que por consiguiente no está en paro.

Desempleo: Situación que existe cuando miembros de la fuerza de trabajo desean laborar pero no pueden obtener trabajo. Por lo tanto, se utiliza en el sentido de desempleo "Involuntario", no el de la decisión voluntaria de alguien de elegir el descanso en un lugar del trabajo.



Subempleo: Significa trabajar largas jornadas y percibir ingresos inferiores al costo de una canasta básica de alimentos, o bien, trabajar menos de 40 horas a la semana y por ende percibir ingresos inferiores al costo de una canasta básica de alimentos.

Fuentes de Financiamientos: Son todas aquellas personas naturales o jurídicas que proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo de cualquier proyecto o actividad económica.