

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN- MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Tema: Finanzas empresarial

Sub tema: Las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país.

Seminario de graduación para optar al título de licenciado en administración de empresas.

Autores:

Br. Anielka Paola García Aguirre

Br. Elizabeth Karolina Díaz Hernández

Tutor:

M.A.E. José Javier Bermúdez

Managua, Nicaragua, 10 de noviembre 2015

INDICE

TEMA	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	IV
VALORACIÓN DOCENTE	VI
RESUMEN	VII
INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACION	3
OBJETIVOS DE SEMINARIO	4
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
CAPITULO UNO EL SISTEMA FINANCIERO EN NICARAGUA	5
1.1. Definición, estructura y operación del sistema financiero Nicaragüense	5
1.1.1. <i>Importancia del sistema financiero</i>	6
1.1.2. <i>Elementos de un sistema financiero</i>	7
1.1.2.1. Activos financieros	7
1.1.2.2. Intermediarios financieros	8
1.1.2.3. Mercados Financieros	9
1.2. Estructura del sistema financiero.....	10
1.2.1. <i>Instituciones reguladoras</i>	10
1.2.2. <i>Instituciones financieras</i>	10
1.2.3. <i>Grupos financieros</i>	11
1.3. El sistema financiero Nicaragüense	11
1.3.1. <i>Elementos que conforma el sistema financiero</i>	12
1.3.1.1. Oferentes de Dinero (Ahorradores o Público inversionista).....	12

1.3.1.2.	Demandantes de dinero (Emisores)	12
1.3.1.3.	Intermediarios financieros	13
1.3.1.4.	Organismos de apoyo	13
1.4.	Función de la superintendencia de bancos de Nicaragua	14
1.4.1.	<i>Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras (SIBOIF)</i>	14
1.4.1.1.	Normativa del SIBOIF.....	15
1.4.1.2.	Supervisión del SIBOIF	15
1.4.2.	<i>Actividades de supervisión</i>	16
1.4.2.1.	Entre las herramientas de supervisión extra situ contempladas en el sistema de supervisión integral se encuentran	16
1.4.2.2.	La Estructura del Sistema Bancario (Estratificación y Segmentación).....	17
CAPITULO DOS COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO		19
2.1.	Instituciones bancarias	19
2.1.1.	<i>Operaciones de las instituciones bancarias</i>	19
2.1.2.	<i>Tipos de instituciones Bancarias</i>	20
2.1.2.1.	Según el sector social	20
2.1.2.	<i>Principales servicios y productos bancarios</i>	21
2.2.	Instituciones de Crédito	22
2.2.1.	<i>Instituciones de Banca Múltiple</i>	22
2.2.1.1.	Operaciones de las Instituciones de Banca Múltiple	22
2.2.2.	<i>Instituciones de banca de desarrollo</i>	23
2.3.	Sociedades Financieras de Objeto Limitado	24
2.3.1.	Clasificación de las sociedades financieras de objeto limitado por tipo de crédito	24
2.3.2.	<i>Objeto de las sociedades financieras</i>	25

2.4. Mercado de Valores	25
2.4.1. Valor.....	26
2.4.2. <i>Importancia del mercado de valores</i>	26
2.4.3. <i>Supervisión en el mercado de valores</i>	26
2.4.4. <i>Ventajas del mercado de valores</i>	27
2.4.5. <i>Subdivisión del mercado de valores</i>	27
2.4.5.1. Mercado Primario	27
2.4.5.2. Mercado secundario	27
2.5. Los emisores de valores.....	28
2.5.1. <i>Obligaciones de los emisores</i>	28
2.5.2. <i>Servicios de los emisores</i>	28
2.5.2.1. De renta fija	29
2.5.2.2. De renta variable	29
2.5.3. <i>Existen tres grandes grupos de emisores de valores</i>	29
2.6. Los inversionistas de valores.....	30
2.6.1. <i>Perfil del inversionista</i>	30
2.6.2. <i>Diversos factores que influyen en el perfil del inversionista</i>	31
2.6.3. <i>Tipos de perfil de Inversionista</i>	31
2.7. Los Intermediarios Bursátiles	33
2.7.1. <i>Las casas de bolsa</i>	34
2.7.1.1. Las actividades de las casas de bolsas.....	34
2.7.1.2. <i>Funciones de la casas de bolsa</i>	35
2.7.1.3. Movimientos de los inversionistas en las casa de bolsa	35
2.7.1.4. <i>Servicios que ofrecen la casa de bolsa</i>	36
2.7.2. <i>Especialistas bursátiles</i>	36

2.7.2.1.	Actividades de los especialistas bursátiles.....	36
2.7.3.	<i>Sociedades de Inversión</i>	37
2.7.3.1.	Tipos de sociedades de inversión	37
2.7.3.2.	Clasificación de las sociedades de inversión	38
2.8.	Bolsa de valores	38
2.8.1.	<i>Responsabilidades de la bolsa de valores</i>	39
2.8.2.	<i>Tipos de operaciones en la bolsa de valores</i>	39
2.9.	Las instituciones fiduciarias	40
2.9.1.	<i>Clasificación de los certificados de participación</i>	40
CAPITULO TRES LA EMPRESA Y EL DIRECTOR FINANCIERO.....		41
3.1.	Empresa	41
3.1.1.	<i>Definición de empresa</i>	41
3.1.2.	<i>Características de empresa</i>	42
3.1.3.	<i>Elementos que componen la estructura básica de una empresa</i>	42
3.1.4.	<i>Funciones principales de una empresa</i>	43
3.1.5.	<i>Clasificación de las empresas</i>	44
3.1.5.1.	Según el Sector de Actividad	44
3.1.5.2.	Según el Tamaño	45
3.1.5.3.	Según la Propiedad del Capital	46
3.1.5.4.	Según el ámbito de Actividad	46
3.1.5.5.	Según el Destino de los Beneficios	47
3.1.5.6.	Según la Forma Jurídica	47
3.2.	Objetivos particulares de la empresa	48
3.2.1.	<i>Ventajas de establecer objetivos para una empresa</i>	49
3.2.2.	<i>Características de los objetivos</i>	49

3.2.3. Tipos de objetivos.....	50
3.2.3.1. De acuerdo a su naturaleza	51
3.2.3.3. De acuerdo a su alcance de tiempo	52
3.3. Estructura General de la organización desde el punto de vista financiero ..	52
3.3.1. Definición de estructura organizacional.....	52
3.3.2. Tipos de estructura organizacional.....	53
3.4. Director financiero	54
3.4.1. Funciones del director financiero.....	54
3.4.2. Responsabilidad del director financiero.....	54
3.4.3. Problemas básicos del director financiero	55
3.5. Estructura funcional.....	55
3.5.1. Función de marketing.....	56
3.5.1.1. Funciones.....	56
3.5.2. Función de Producción o Técnica	57
3.5.2.2. División de la función de producción o técnica de una empresa	57
3.5.3. Función Financiera	59
3.5.4. Función de Personal.....	61
3.5.4.1. Principales funciones del área de personal	62
3.5.5. Función de adquisiciones y abastecimiento	63
3.5.5.1. Importancia y objetivos del análisis operacional.....	63
3.5.5.2. Estructura funcional de adquisiciones y Abastecimiento	64
3.5.6. Función de relaciones públicas	66
CAPÍTULO CUATRO REPERCUSIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL.....	68
4.1. Concepto, caracterización y clasificación de las PYMES	68

4.1.1. <i>Concepto de la pequeña y mediana empresa</i>	68
4.1.2. <i>Características de las PYMES</i>	69
4.1.3. <i>Clasificación de las PYMES</i>	70
4.1.4. <i>Ventajas y desventajas de las PyMES</i>	71
4.1.4.1. <i>Ventajas</i>	71
4.1.4.2. <i>Desventajas que presentan las PYMES</i>	72
4.2. <i>Importancia y repercusión de las PYMES en la vida económica nacional</i> ..	73
4.2.1. <i>Importancia económica</i>	73
4.2.2. <i>Importancia social</i>	74
4.2.3. <i>Pymes y la creación de empleos</i>	75
4.3. <i>La pequeña y mediana empresa en la actividad empresarial en Nicaragua</i>	76
4.3.1. <i>Definición de actividad empresarial</i>	76
4.3.2. <i>Propósitos de las actividades empresariales</i>	77
4.3.3. <i>Entorno empresarial obstáculo para el desarrollo de la MiPyme</i>	78
4.3.3.1. <i>Clima de negocios</i>	78
4.3.3.2. <i>Empresarialidad</i>	78
4.3.3.3. <i>Servicios de desarrollo empresarial</i>	79
4.3.3.4. <i>Servicios financieros</i>	79
4.4. <i>Perspectivas de las pequeñas empresas y medianas empresas en nuestro país</i>	79
4.4.1. <i>La pequeña y mediana empresa en los objetivos de desarrollo económico nacional</i>	80
4.5. <i>Las PYMES como base de la economía nacional</i>	80
CONCLUSIONES.....	82
BIBLIOGRAFÍA	84

TEMA

Finanzas empresarial

Sub tema

Las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país

DEDICATORIA

Con todo mi amor y cariño quiero dedicarles el presente trabajo:

A Dios por su gran amor y misericordia al concederme fuerza, inteligencia y conocimientos para poder concluir mis estudios con éxito.

A mi madre Gladys del Socorro Aguirre por su apoyo incondicional que me ha brindado para poder alcanzar mi meta, con la ilusión de verme convertida en una profesional, a mi padre, mi tía, hermanos y a mis seres queridos que me han ayudado mucho.

Br. Anielka Paola García Aguirre

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primeramente a DIOS por su infinita misericordia de haberme permitido concluir esta etapa de mi vida, a la Virgencita que con su manto de esperanzas me ha permitido seguir adelante. A mi Madre Gloria María Hernández una mujer luchadora y extremadamente fuerte quien me dio la vida y que ha inculcado en mi excelente valores, brindándome consejos y apoyo en todo momento que lo necesite. A mis hermanos por siempre estar a mi lado. A todos ellos se los agradezco desde el fondo desde mi corazón.

Br. Elizabeth Karolina Díaz Hernández

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar esta etapa de mi vida, por concederme fuerza en mis momentos de debilidades, dándole gracias por todas las bendiciones que me ha otorgado.

A mi madre Gladys del Socorro Aguirre por su apoyo incondicional y su entrega total en cada momento de su vida y especialmente en mi educación por entregarme su amor infinito el cual me da fuerza necesaria para enfrentar cada uno de los obstáculos de la vida y por regalarme un hogar donde mora el amor.

A mis abuelos Francisca del Carmen Aguirre y Francisco Ronaldo Lacayo Ríos quienes siempre me dieron su amor y comprensión.

A cada uno de los miembros de mi familia; A mi papa Pedro Pablo García, Tía Olga y Ángela Lacayo y mis tres hermanos, y mis primos, y mis demás seres queridos, quienes siempre me han brindado su apoyo incondicional en los momentos difíciles que hemos pasado, pero siempre en familia hemos logrado superar todo obstáculo.

A nuestro tutor MSC. José Javier Bermúdez y a todos los docentes, por transmitirnos sus conocimientos, igualmente a toda la comunidad universitaria por brindarnos las herramientas necesarias para alcanzar el éxito. Gracias a todos.

Br. Anielka Paola García Aguirre.

AGRADECIMIENTO

Primero y como más importante, me gustaría agradecer sinceramente a mi instructor de Tesis, M.A.E José Javier Bermúdez, por su esfuerzo y dedicación en el transcurso del desarrollo de este documento.

Sus conocimientos, sus orientaciones, su paciencia y motivación han sido fundamentales para mi formación como investigador.

Él ha inculcado en mí un sentido de seriedad y responsabilidad académica sin los cuales no podría tener una formación completa como investigador.

Br. Elizabeth Karolina Díaz Hernández

VALORACIÓN DOCENTE

En cumplimiento del Artículo 8 de la **NORMATIVA PARA LAS MODALIDADES DE GRADUACION COMO FORMAS DE CULMINACION DE LOS ESTUDIOS, PLAN 1999**, aprobado por el Consejo Universitario en sesión No. 15 del 08 de agosto del 2003, que dice:

“El docente realizará evaluaciones sistemáticas tomando en cuenta la participación, los informes escritos y los aportes de los estudiantes. Esta evaluación tendrá un valor máximo del 50% de la nota final”.

El suscrito Instructor de Seminario de Graduación sobre el tema general de **“FINANZA EMPRESARIAL”** hace constar que las bachilleras: **ANIELKA PAOLA GARCIA AGUIRRE** Carnet No. 11-20126-7 y **ELIZABETH KAROLINA DIAZ HERNANDEZ**, Carnet No. 11-20122-3, han culminado satisfactoriamente su trabajo sobre el subtema **“LAS EMPRESAS Y SU REPERCUSIÓN EN LA VIDA ECONÓMICA DE NUESTRO PAÍS”**, obteniendo la bachillera **GARCIA AGUIRRE** y la bachillera **DIAZ HERNANDEZ**, la calificación de **50 (CINCUENTA) PUNTOS respectivamente**.

Dado en la ciudad de Managua a los 11 días del mes de Noviembre del dos mil Quince.

M.A.E. José Javier Bermúdez
INSTRUCTOR

RESUMEN

El presente trabajo titulado finanza empresarial, con subtema la empresa y como objetivo central es el análisis de las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país, como específicos se pretende la descripción de las generalidades del sistema financiero en Nicaragua

En el trabajo se aplicó la metodología de investigación documental, los que nos permitirá cumplir con los objetivos planteados.

El sistema financiero desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de toda economía. Está integrado principalmente por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales una variedad de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos.

Los bancos son quizá los intermediarios financieros más conocidos, puesto que ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte medular del sistema de pagos. Sin embargo, en el sistema financiero participan muchos otros intermediarios y organizaciones que ofrecen servicios de gran utilidad para la sociedad.

Un sistema financiero estable, eficiente, competitivo e innovador contribuye a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población. Para lograr dichos objetivos, es indispensable contar con un marco institucional sólido y una regulación y supervisión financieras que salvaguarden la integridad del mismo sistema y protejan los intereses del público.

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otro lado en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberación del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales.

Dentro de este proceso entendemos que las Pymes deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible" que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse.

Las Pymes en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación

INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como tema general finanzas empresarial y como sub tema las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país.

El objetivo central es el análisis de las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país, como específicos se pretende la descripción de las generalidades del sistema financiero en Nicaragua, la definición de los servicios financieros de las instituciones bancarias, la explicación de la empresa y director financiero y el conocimiento de las repercusiones de las empresas en la economía nacional.

La aportación e información de este trabajo ayudara a muchos profesionales que deseen incursionar en nuevos negocios donde es necesario tener conocimientos sobre las finanzas empresariales, y a todos los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas UNAN Managua – RUCFA, que tengan que abordar este tema. Siendo de importancia contar con un sistema financiero adecuado y estable que permita a la empresa lograr sus objetivos de una forma eficiente y eficaz.

El documento investigativo consta de cuatro capítulos distribuidos de la siguiente manera:

El capítulo uno el sistema financiero en Nicaragua en la cual se abordan las siguientes temáticas; definición, estructura y operación del sistema financiero nicaragüense, el sistema financiero nicaragüense y las funciones de la superintendencia de bancos de Nicaragua.

El capítulo dos componentes del sistema financiero en el cual se abordan las siguientes temáticas; instituciones bancarias, instituciones de crédito, mercado de valores, los emisores de valores, los inversionistas de valores, los intermediarios bursátiles, bolsa de valores y las instituciones fiduciarias.

El capítulo tres la empresa y el director financiero en el cual se abordan las siguientes temáticas; empresa, clasificación de las empresas, objetivos particulares de la empresa, estructura general de la organización desde el punto de vista financiero, director financiero y estructura funcional.

El capítulo cuatro Repercusión de las empresas en la economía nacional en el cual se abordan las siguientes temáticas; Concepto, caracterización y clasificación de las PYMES, importancia y repercusión de la PYMES en la vida económica nacional, la pequeña y mediana empresa en la actividad empresarial en Nicaragua y perspectivas de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país.

Al final del informe se presentan las respectivas conclusiones del trabajo de investigación bibliográfico.

JUSTIFICACION

El presente trabajo analiza como las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país juegan un papel muy importante en el mundo de los negocios y el ámbito empresarial, así también presentamos como gracias a la implementación de esta herramienta fundamental se puede llegar a tomar decisiones que sirven de mucha utilidad en el desarrollo y cumplimientos de objetivos propuestos, en muchas organizaciones se hace con el fin de ganar prestigio al igual que ganar mercado a la competencia.

La aportación e información de este trabajo ayudará a muchos profesionales, empresarios, gerentes de empresas y a todos aquellos que deseen incursionar en nuevos negocios donde es necesario tener conocimientos sobre las finanzas empresariales, y a todos los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas UNAN Managua – RUCFA con el apoyo de un sistema financiero adecuado y estable permite a la empresa lograr sus objetivos de una forma eficiente y eficaz.

OBJETIVOS DE SEMINARIO

Objetivo general

Analizar las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país.

Objetivos específicos

1. Describir las generalidades del sistema financiero en Nicaragua
2. Definir los servicios financieros de las instituciones bancarias.
3. Explicar la empresa y director financiero
4. Conocer las repercusiones de las empresas en la economía nacional

CAPITULO UNO EL SISTEMA FINANCIERO EN NICARAGUA

1.1. Definición, estructura y operación del sistema financiero Nicaragüense

El sistema financiero está compuesto por el sistema bancario y las instituciones no bancarias como: micro financieras, compañías de seguro, bolsa de valores y otras instituciones de derecho público y privado que operan en la intermediación financiera.

(Dueñas, 2008) El sistema financiero es el conjunto de instituciones que, previamente autorizadas por el Estado, están encargadas de captar, administrar e invertir el dinero tanto de personas naturales como de personas jurídicas (nacionales o extranjeras). (p, 1)

Forman parte del Sistema Financiero aquellas entidades que se encargan de prestar servicios y facilitar el desarrollo de múltiples operaciones financieras y comerciales. De igual manera, el concepto de Sistema Financiero abarca el conjunto de normas, instrumentos y regulaciones (por ejemplo el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero) que recaen sobre personas e instituciones que actúan en el mercado financiero, ya sean o no intermediados.

1.1.1. Importancia del sistema financiero

(Dueñas, 2008) El sistema financiero en la actualidad es de vital importancia para la economía de cualquier país, ya que a través de éste se realizan todas las actividades financieras existentes. (p, 5)

(ASONBANCARIA, 2011) La importancia del sistema financiero se puede mostrar también con aspectos relacionados en la vida cotidiana, tales como la demanda de dinero o la tenencia de activos. (p, 1)

Al ofrecer rendimientos atractivos, liquidez y reducciones en el riesgo se estimula el ahorro y también se permite evaluar opciones de inversión o acceso a créditos que se reflejan en el uso eficiente de los recursos.

Lo anterior implica que cada producto y servicio que ofrecen las instituciones financieras logran satisfacer adecuadamente a los usuarios. La posibilidad de realizar transacciones o pagos de manera rápida y eficaz sin correr mayores riesgos, también permite que las personas encuentren un sitio seguro para guardar sus ahorros obteniendo adicionalmente una rentabilidad.

El sector también tiene una función transaccional, ya que facilita el pago de bienes y servicios y de esta manera, el comercio e intercambio entre personas, empresas y países. Al permitir el uso de tecnología y de diferentes medios de pago con amplia aceptación reduce costos transaccionales. Las entidades bancarias son las encargadas de proporcionar la liquidez que necesita la economía para continuar con su crecimiento. Entre más robusto y equilibrado sea el sistema financiero más va a contribuir al desarrollo y crecimiento tanto de la sociedad como del país.

1.1.2. Elementos de un sistema financiero

1. Activos financieros
2. Intermediarios financieros
3. Mercados financieros

Ver figura número 1.1.1 .donde se presentan los elementos de un sistema financiero.

Figura N° 1.1.1. Elementos de un sistema financiero



(Dueñas, 2008)

1.1.2.1. Activos financieros

Son títulos expedidos por las Unidades Deficitarias, estos títulos son negociables y tienen tres características importantes:

1. Liquidez (fácil conversión en efectivo)
2. Bajo riesgo (posibilidad mínima de pérdida)
3. Rentabilidad (ganancia sobre la inversión)

Las unidades deficitarias se refieren a que en determinado momento las personas o las empresas se encuentran con un nivel de consumo mayor en comparación al de sus ingresos por lo tanto, no cuenta con la capacidad generar excedentes de liquidez o ahorro.

(Dueñas, 2008) Cuando una organización requiere capital emite y vende estos títulos en el mercado de valores (por ejemplo acciones, bonos, papeles comerciales y otros.) Muchos inversionistas encuentran atractivos esos títulos e invierten sus recursos. También la empresa se puede financiar con dación de activos (prenda real o hipotecaria) y obtiene recursos de entidades financieras.

1.1.2.2. *Intermediarios financieros*

(Dueñas, 2008) Señala que Los intermediarios financieros son entidades de crédito, cuyas principales operaciones son

1. Captar depósitos del público.
2. Otorgar créditos (préstamos).
3. Factoring o Compra de cartera (facturas).
4. Leasing o Arrendamiento financiero.
5. Efectuar pagos y transferencias de fondos.
6. Emitir medios de pago.
7. Servir de aval o garante de operaciones.
8. Intermediar en mercados.
9. Fiducia o administración de dinero, bienes y valores.
10. Underwriting o compra de acciones para negociar posteriormente en bolsa.
11. Brindar servicios de asesoría e inversión.
12. Gestionar patrimonios autónomos.

Los intermediarios financieros actúan como puentes en las operaciones entre los distintos participantes que se encuentran en el mercado, en pocas palabras se entiende por intermediarios financieros aquellas empresas cuya tarea principal consiste en recoger el ahorro de las familias y empresas y prestárselos a otras familias, empresas o administraciones públicas para futuras inversiones.

1.1.2.3. *Mercados Financieros*

(Dueñas, 2008) El mercado es un sitio físico o virtual al cual concurren compradores y vendedores.

Mercado es cualquier sitio donde ocurra un intercambio de un bien por otro, se compran bienes y servicios, entonces cuando hablamos de mercados financieros hablamos del mismo principio de intercambio solo que en este caso se intercambian instrumentos financieros, quizás capital o dinero por una promesa de pago que puede ser un bono.

(Blanco H. G., 1996) Los mercados financieros tienen estas funciones:

1. Ponen en contacto a los participantes
2. Fijan los precios de los activos financieros
3. Convierten en líquidos a los activos financieros.
4. Reducen costos y plazos de intermediación.

La finalidad de un mercado financiero es poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos y determinar los precios justos de los diferentes activos financieros.

1.2. Estructura del sistema financiero

(Lara, 2015) Expresa que La estructura del sistema financiero abarca un conjunto de instituciones e instrumentos de inversión, financiamiento que hace posible la intermediación financiera El sistema financiero se integra por:

1.2.1. Instituciones reguladoras

Las instituciones reguladoras son las que se encargan de supervisar al conjunto de organizaciones que componen el sistema financiero.

1. Secretaria de Hacienda y Crédito publico
2. Banco nacional
3. Comisión nacional bancaria y de valores
4. Comisión nacional de seguros y fianzas
5. Comisión nacional del sistema de ahorro para el retiro

1.2.2. Instituciones financieras

Las instituciones financieras son entidades que prestan servicios financieros a sus clientes, es decir, una compañía que ofrece a sus clientes (familias, empresa, estado) servicios relacionados con el dinero que posee o necesita.

1. Instituciones bancarias
2. Sistema bursátil
3. Organizaciones auxiliares de crédito
4. Seguros y fianzas
5. Sistema de ahorros para el Retiro

1.2.3. Grupos financieros

Grupo financiero es la agrupación de dos o más personas jurídicas que realizan actividades de naturaleza financiera, de las cuales una de ellas deberá ser banco, que opera de forma integrada bajo el compromiso de seguir políticas comunes.

1. Instituciones auxiliares
2. Asociaciones de instituciones financieras
3. Asociaciones de clientes de las instituciones financieras
4. Organizaciones dedicadas al estudio de determinadas actividades
5. Fondos de fomento

1.3. El sistema financiero Nicaragüense

El sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, que intermedian recursos o servicios financieros.

Expresa que la función esencial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades con superávit, hacia los prestatarios o con déficit (intermediación), Facilita y otorga seguridad al movimiento del dinero y al sistema de pago.

(Blanco H. G., 1996) El sistema financiero, como en otros países, abarca el conjunto de instituciones, instrumento y operaciones, mediante los que se lleva a cabo la intermediación financiera. Se conforma por las actividades de ahorro-inversión, captación de recursos y financiamiento, influenciadas por las políticas económica, monetaria, fiscal y financiera del país. (p, 118)

1.3.1. Elementos que conforma el sistema financiero

(Blanco H. G., 1996) El sistema financiero está conformado por una serie de elementos de diferentes tipos; como participantes directos actúan los ahorradores, los demandantes de recursos y los intermediarios financieros. Actúan también en él, como participantes complementarios, las autoridades financieras y algunos organismos que funcionan como entidades de apoyo. La configuración de estos elementos dentro del Sistema financiero es la siguiente:

1.3.1.1. Oferentes de Dinero (Ahorradores o Público inversionista)

Son los ahorradores, quienes han acumulado un excedente de dinero y quieren prestarlo para obtener un mayor rendimiento.

1. Personas físicas: inversionistas Nacionales y extranjeros.
2. Personas morales: empresas privadas y entidades públicas.
3. Instituciones de seguros e instituciones de fianzas.
4. Sociedades de inversión.
5. Fondos laborales: como fondos de ahorro, fondos de pensiones y los sistemas de ahorro para el retiro.
6. Instituciones de seguridad social.
7. Sindicatos y asociaciones de profesionales.

1.3.1.2. Demandantes de dinero (Emisores)

Los que necesitan dinero para sus proyectos de inversión. Los principales demandantes de capital son las empresas y las administraciones públicas, aunque las familias también piden préstamos para financiar sus gastos

1. Personas físicas
2. Personas morales
3. Gobierno federal

1.3.1.3. *Intermediarios financieros*

Los intermediarios financieros son los que captan el dinero de los agentes con superávit de fondos, quienes de forma general están dispuestos a prestarlos a medio y corto plazo.

1. Instituciones de crédito
2. Casas de Bolsa y Especialistas Bursátiles.
3. Organizaciones Auxiliares del crédito
4. Sociedad Financieras de objeto limitado
5. Organismos reguladores y autoridades
6. La secretaria de hacienda y crédito público.
7. El Banco Central.
8. La comisión Nacional Bancaria y de Valores.
9. La comisión nacional de seguros y fianzas.
10. La comisión nacional del sistema de ahorro para el retiro.

1.3.1.4. *Organismos de apoyo*

Son aquellas instituciones públicas o privadas que, de manera eventual, puedan aportar recursos o informaciones necesarias en el proceso de protección y administración de los recursos.

1. El centro de cómputo Bancario.
2. El fondo bancario de protección al ahorro.
3. Las sociedades de información crediticias.
4. La Asociación de Bancos.
5. La Asociación de empresas de factoraje
6. La Asociación de Arrendadoras Financiaras.
7. La Bolsa de valores.

8. Las instituciones para el depósito de valores.
9. El Fondo de apoyo al Mercado de valores.
10. Empresas calificadoras de Valores.
11. Las Sociedades Valuadoras de sociedades de inversión.
12. La asociación de intermediarios Bursátiles.
13. El instituto del Mercado de capitales.
14. La Academia de Derecho Bursátil.

1.4. Función de la superintendencia de bancos de Nicaragua

La superintendencia de bancos y otras instituciones financieras es una entidad técnica que ejerce la vigilancia e inspección de bancos, instituciones de crédito, empresas financieras, entidades afianzadoras, de seguros y otras instituciones financieras establecidas por la ley, es decir el sistema financiero nacional.

1.4.1. Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras (SIBOIF)

Define a la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras como entidad reguladora nicaragüense responsable de proteger los intereses de los usuarios del sistema financiero del país.

La superintendencia es la encargada de autorizar, vigilar y fiscalizar la constitución y funcionamiento de los bancos y sucursales, ya sean entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras. Así mismo, tiene como tarea fiscalizar las instituciones financieras.

Es una institución autónoma del estado con plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones respecto de aquellos actos o contactos que sean necesarios para el cumplimiento del objetivo establecido.

1.4.1.1. Normativa del SIBOIF

El artículo 2 de la ley expresa que La Superintendencia velará por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las Instituciones Financieras, legalmente autorizadas para recibirlos, y preservar la seguridad y confianza del público en dichas instituciones; promoviendo una adecuada supervisión que procure su solvencia y liquidez en la intermediación de los recursos a ellos confiados.

1.4.1.2. Supervisión del SIBOIF

La Superintendencia tiene a su cargo autorizar, supervisar, vigilar y fiscalizar la constitución y el funcionamiento de todos los bancos, sucursales y agencias bancarias que operen en el país, ya sean entidades estatales o privadas, nacionales o extranjeras, que se dediquen habitualmente en forma directa o indirecta, a actividades de intermediación entre la oferta y la demanda de recursos financieros o a la prestación de otros servicios bancarios.

La Superintendencia también autorizará, supervisar, vigilará y fiscalizará las instituciones financieras no bancarias, que operen con recursos del público en los términos establecidos en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

La Superintendencia también autorizará, supervisar, vigilará y fiscalizará las Instituciones Financieras no Bancarias que por leyes especiales corresponda regular su funcionamiento.

La Superintendencia ejercerá en forma consolidada la supervisión, vigilancia y fiscalización de los grupos financieros, así como las demás facultades que le corresponden en relación con tales grupos, en los términos previstos en la ley.

1.4.2. Actividades de supervisión

Intendencia de bancos / Supervisión Integral, Supervisión extra situ fundamentado en el compromiso institucional de impulsar una supervisión integral, sustentada en el proceso coordinado.

Complementario de la actividad de supervisión in situ y extra situ, continúo con el proceso de supervisión extra situ de analizar y dar seguimiento a la situación financiera de las entidades con base en la metodología CAMELS.

Así mismo, se continuó con la verificación del cumplimiento por parte de las instituciones supervisadas, de las leyes financieras, normas prudenciales e instrucciones dictadas por el superintendente.

1.4.2.1. Entre las herramientas de supervisión extra situ contempladas en el sistema de supervisión integral se encuentran

1. Modelo técnico de análisis integral de riesgo (MAR)
2. Sistema integral de calificación de riesgo de instituciones financieras
3. Modelo de proyección y sensibilización financiera (FORMETRIC)
4. Cartograma competitivo estratégico (CCE)
5. Sistema estimador de perdidas esperadas (SEPE)
6. Sistema estadístico estimador de calificación de riesgo (SEER)
7. Sistema de alerta anticipada de crisis financiera

Un sistema de supervisión bancaria efectivo debe soportarse en dos formas de supervisión; una supervisión dentro del lugar de trabajo y una supervisión fuera del lugar de trabajo (extra situ).

El CAMELS consiste en una metodología de análisis financiero que evalúa C: suficiencia patrimonial, A: calidad de activos, M: Gestión administrativa, E: ganancias y L: liquidez. Esta metodología se fundamenta en las prácticas internacionales, principalmente la de Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Supervisión in situ, Supone un proceso de revisión de campo basado en la determinación de la calidad financiera intrínseca de una entidad bancaria, lo que implica la identificación de todas las categorías de riesgo (de negocios y de proceso) que impactan el normal desenvolvimiento de los negocios de las entidades de crédito, analizando.

1.4.2.2. *La Estructura del Sistema Bancario (Estratificación y Segmentación)*

1. Los Flujos Financieros y las Políticas Bancarias (Estado de Origen y Aplicación de Fondos).
2. El performance financiero de la entidad bancaria (Suficiencia patrimonial, Calidad de los activos, Intermediación financiera, Brecha estructural entre activos rentables y pasivos onerosos, GAP de fondos sensibles, GAP de liquidez, Riesgo de liquidez, Gestión Administrativa y eficiencia microeconómica.).
3. Los resultados operacionales (Cascada de Resultados).
4. Los Módulos de Análisis de Rentabilidad (Descomposición de la Rentabilidad, del árbol de Rentabilidad, ROA, ROE, ROIF y ROLF).
5. La Sensibilidad a los factores de riesgo (riesgo de mercado, de interés, crédito y liquidez).
6. Las Medidas de desempeño ajustado a riesgo (RAPM): RAROC, RORAC y otros.
7. Las economías de masa crítica y estrategias genéricas.

Este enfoque permite desarrollar un plan de inspección in-situ eficiente y efectivo que focaliza el análisis sobre las áreas y tópicos de más alto riesgo en una institución financiera.

Nuestro enfoque supone el examen de una institución financiera bajo una óptica o visión integral de los riesgos que directa e indirectamente afectan el negocio de explotación de los intermediarios de créditos, entendiendo no sólo la importancia de cada riesgo sino la interrelación entre los mismos.

CAPITULO DOS COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO

2.1. Instituciones bancarias

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las Instituciones de crédito o Bancos como empresas especializadas en la intermediación de crédito, cuyo principal objetivo es la realización de utilidades provenientes de diferenciales de tasas entre las operaciones de captación y las de colocación de recursos. (pág.14)

2.1.1. Operaciones de las instituciones bancarias

Las instituciones bancarias realizan dos tipos de operaciones fundamentales o típicas.

1. Operaciones pasivas

Menciona que las operaciones pasivas consisten en aquellas mediante las cuales las instituciones bancarias captan de fuentes externas los fondos que les sirven de materia prima para llevar a cabo sus operaciones. Mediante las mismas, los bancos se convierten en deudores de sus clientes, agentes económicos excedentarios o de ahorro, que depositan en ellos partes o la totalidad de su ahorro financiero.

2. Operaciones activa

Aclara que las operaciones activas son aquellas mediante las cuales colocan en el mercado a través de créditos e inversiones en títulos valores, los fondos captados mediante las operaciones pasivas, es decir constituyen el uso más importante de dichos recursos financieros.

Como resultado de las operaciones activas las instituciones bancarias se convierten en acreedoras de los clientes que reciben los créditos o emiten los títulos valores objeto de las inversiones bancarias. (pág.14)

2.1.2. *Tipos de instituciones Bancarias*

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) En un sistema bancario existen diferentes tipos de bancos que tratan de cubrir todas las necesidades financieras de la economía de un país.

2.1.2.1. *Según el sector social*

(Alfredo Díaz Mata, Víctor Manuel Aguilera Gómez, 2005) el sector social se clasifica (pág. 16)

1. Bancos públicos: son organismos creados por el gobierno federal con el objetivo de atender las necesidades de crédito de algunas actividades que se consideren básicas para el desarrollo de la economía de un país.

2. Bancos privados: son también llamados bancos comerciales y son instituciones cuya principal función es la intermediación habitual que efectúan en forma masiva y profesional el uso del crédito y en actividades de banca.

3. Bancos Mixtos: actúan como bancos comerciales en la intermediación profesional del uso del crédito y actividades ligadas al ejercicio de la banca.
4. Bancos de Ahorro: son aquellas instituciones cuya función principal es recibir depósitos de ahorro del público.
5. Bancos de depósito: son aquellas instituciones cuya función principal es la de recibir del público en general depósitos bancarios de dinero retirables a la vista mediante la expedición de cheques a su cargo.
6. Bancos Financieros: también conocidos como bancos de inversión, son los que tienen la finalidad principal de atender necesidades de financiamiento a largo plazo del sector productivo de la economía.
7. Bancos de capitalización: instituciones cuya función principal es la colocación de capitales mediante contratos que celebra con el público por medio de títulos públicos de capitalización.

2.1.2. Principales servicios y productos bancarios

1. Cuentas corrientes
2. Cuentas de ahorro
3. Plazos fijos
4. Transacciones
5. Extracciones
6. Depósitos de dinero o cheques
7. Cuentas de créditos (a través de las tarjetas)
8. Préstamos/Créditos en efectivo
9. Canjeo de puntos
10. Cambio, compra y venta de divisas.

2.2. Instituciones de Crédito

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) El sistema bancario se divide en dos partes principales: banca de desarrollo y banca múltiple, aunque no sean bancos, también se incluyen en el sistema bancario las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), conocidos como bancos especializados. (Pág.18)

2.2.1. Instituciones de Banca Múltiple

(Blanco H. G., 1996) Las instituciones de Banca Múltiple consisten en la captación de recursos públicos a través de la realización de operaciones en razón de las cuales asumen pasivos a su cargo (operaciones pasivas). (Pág.33)

Para su posterior y amplia colocación entre el público mediante la concertación de operaciones por las que se crean un activo a su cargo (operaciones activas) y adicionalmente presta una serie de servicios (servicios Bancarios), que si bien no guarda ninguna relación con la realización de intermediación financiera tradicionalmente han sido encomendadas a los bancos.

2.2.1.1. Operaciones de las Instituciones de Banca Múltiple

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) *Las operaciones de las Instituciones de banca múltiples son: (Pág.15)*

1. Recibir depósitos bancarios de dinero:
2. A la vista
3. Retirables en días preestablecidos
4. De Ahorro
5. A plazo o con previo aviso
6. Aceptar préstamos y créditos

7. Emitir bonos bancarios
8. Emitir Obligaciones subordinadas
9. Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior
10. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos
11. Expedir tarjetas de créditos con base en contratos de aperturas de crédito en cuenta corriente
12. Asumir obligaciones por cuenta de terceros con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endosos o aval de títulos de crédito, así como mediante la expedición de cartas de crédito.

2.2.2. Instituciones de banca de desarrollo

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las Instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la administración pública, con personalidad jurídica y patrimonios propios, constituidas con el carácter de sociedades Nacionales de Crédito, conocidas como Banca de Fomento. (Pág.16)

Las instituciones de Banca de Desarrollo son bancos que prestan servicios banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del plan de desarrollo para promover y financiar los sectores que le son encomendados por el gobierno o la ley.

Tienen como objeto promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional del país.

2.3. Sociedades Financieras de Objeto Limitado

(Blanco H. G., 1996) Sofol (Sociedad Financiera de Objeto Limitado) es una institución financiera, también existen la sofom (Sociedad Financiera de Objeto Múltiple). Las dos grandes diferencias frente a los bancos son que estas instituciones no tienen la posibilidad de captar recursos del público en forma de depósitos y cuentas de ahorro y, están especializadas en otorgar créditos a un solo sector. (Pág.41)

El objeto de las sociedades financieras de objeto limitado es la captación de recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediario.

Así como proporcionar el otorgamiento de créditos para actividades o sectores determinados de la economía nacional.

2.3.1. Clasificación de las sociedades financieras de objeto limitado por tipo de crédito

(Blanco H. G., 1996) La clasificación de las sociedades financieras de objeto limitado por tipo de crédito son: (Pág.42)

1. Agroindustrial
2. Automotriz
3. Crédito personal
4. Crédito para empresas
5. Hipotecario
6. Proyectos públicos
7. Transporte

2.3.2. Objeto de las sociedades financieras

(Blanco H. G., 1996) *Los objetivos de las sociedades financieras son:* (Pág.43)

1. Representar frente a autoridades y terceros los intereses comunes de sus asociados.
2. Promover la interrelación entre sus asociados, buscando relaciones armoniosas tendientes a mantener identidad de opiniones y objetivos comunes del gremio.
3. Emitir y supervisar normas de autorregulación que permitan dar mayor seguridad a sus operaciones.
4. La promoción de las actividades de la asociación o de sus miembros mediante la celebración de todo tipo de eventos culturales o educativos; la organización de congresos, convenciones o conferencias; y la realización, edición o publicación de cualquier medio impreso.
5. Actuar como mediador en conflictos entre sus asociados.

2.4. Mercado de Valores

(Blanco H. G., 1996) El mercado de valores es el conjunto de mecanismos que ponen en contacto a oferentes y demandantes de valores, es decir de los títulos de créditos y bolsa. (Pág.76)

Los oferentes en este mercado son las empresas emisoras de valores y los demandantes son los inversionistas, desempeñando un papel primordial este mercado dentro de la economía de todos los países. El mercado de valores está integrado, además de los oferentes y demandantes de valores, por un conjunto de instituciones, instrumentos y autoridades.

Las empresas e inversionistas participan en operaciones de compraventa de valores a través de la bolsa de valores, lugar donde los intermediarios bursátiles concurren para realizar las operaciones que les son encomendadas.

2.4.1. Valor

(Blanco H. G., 1996) Un valor según es un título de crédito que se ha emitido en serie o en masa, es un documento que expresa que el titular es poseedor de un derecho, el cual generalmente es una fracción ya sea de capital social de una empresa. (Pág.76)

2.4.2. Importancia del mercado de valores

(Blanco H. G., 1996) Es importante por qué es un componente del sistema financiero, en donde se intercambian recursos del público, mediante la prestación de servicios financieros. En el mercado de valores hay captación de dinero del público, por parte de los emisores, intermediado por las entidades del mercado de valores. (Pág.77)

2.4.3. Supervisión en el mercado de valores

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Supervisión que ofrece en el mercado de valores son: (Pág.40)

1. Protección al inversionista. (Razón fundamental)
2. Transparencia del Mercado. (Mercado de confianza)
3. Reducción del riesgo sistémico. (Crisis o deficiencia generalizada).
4. Alineado con las funciones de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

2.4.4. *Ventajas del mercado de valores*

(Blanco H. G., 1996) Las ventajas del mercado de valores son: (Pág.48)

1. El mercado de valores ventajas:
2. Fomenta el crecimiento de las empresas
3. Aporta al Desarrollo de la economía
4. Constituye una fuente de recursos de deuda y de capital para las empresas
5. Ofrece a los ahorradores variadas alternativas de inversión ofreciéndole rendimiento y protección.

2.4.5. *Subdivisión del mercado de valores*

(Blanco, 1996) El mercado de valores se puede dividir y subdividir de acuerdo a la naturaleza de las operaciones que en el realizan. (Pág.48)

2.4.5.1. *Mercado Primario*

El mercado primario está compuesto por colocaciones de nuevas emisiones, resultantes de aumentos en el capital o pasivos de las empresas, que aportan recursos frescos a sus emisoras. Estas colocaciones se realizan mediante oferta pública primaria.

2.4.5.2. *Mercado secundario*

Los mercados secundarios facilitan el intercambio de valores existentes, que permite el cambio de propiedad de los títulos, la importancia es que:

1. Sirven para incrementar la liquidez de los instrumentos financieros
2. Referencia para el precio del valor en el mercado primario

2.5. Los emisores de valores

(Blanco H. G., 1996) Los emisores son empresas que buscan crecer y financiarse mediante una oferta pública en el mercado bursátil. Pueden ser entidades del Estado o empresas privadas, pero es el Emisor quien respalda la inversión. (pág. 209)

El emisor debe de cumplir con una serie de requisitos legales y financieros para listar sus valores en Bolsa, sin embargo la inscripción de una emisión en la Bolsa no implica garantía alguna sobre la solvencia del Emisor. Los requisitos que la inscripción en Bolsa le impone a los emisores le permiten al inversionista tener a su disposición información actualizada que facilita la toma de decisiones.

El inversionista debe de analizar el prospecto de cada emisión antes de tomar una decisión, ya que éste contiene datos legales, estados financieros, riesgos principales del emisor, características de la emisión e información complementaria, como lo son los proyectos, destino de los fondos, administración e historia de la sociedad.

2.5.1. Obligaciones de los emisores

(Blanco H. G., 1996) Las obligaciones de los emisores son: (pág. 209)

1. Cubrir las cuotas de remuneración de los servicios de bolsa durante el primer mes de cada año
2. Las emisoras industriales, comerciales y de servicios, deben proporcionar información financiera trimestralmente.
3. Informar por escrito oportunamente a la bolsa sobre cualquier situación extraordinaria que pudiera repercutir en la estructura financiera.
4. Informar oportunamente por escrito a la bolsa sobre cualquier cambio en los miembros de su consejo administrativo.

2.5.2. Servicios de los emisores

(Blanco H. G., 1996) Los servicios de los emisores se clasifican en dos:

2.5.2.1. *De renta fija*

Son los valores emitidos por empresas e instituciones públicas, que representan préstamos que éstas reciben de los inversionistas. No confiere derechos políticos, sino solo derechos económicos a percibir los intereses pactados y a recibir la totalidad o parte del capital invertido en una fecha dada. En este tipo de valores los intereses se establecen:

1. Fijos desde el momento de la emisión y hasta su vencimiento
2. Referenciados a determinados indicadores
3. Otros tipos de interés
4. Índices bursátiles
5. Evolución de una determinada acción, bono, índice, etc.
6. Cupones: importe de pagos periódicos de los intereses pactados (trimestral, mensual, anual, etc)
7. Cero cupón: intereses se abonan al vencimiento junto con el principal

2.5.2.2. *De renta variable*

Se caracterizan por ser activos que representan la parte alícuota de un capital. Su rendimiento depende del volumen de beneficios que obtengan la sociedad o el fondo, y de su política de distribución.

2.5.3. *Existen tres grandes grupos de emisores de valores*

(Blanco H. G., 1996) Existen tres grandes de grupos de emisores de valores que son: (pág. 210)

1. sector público: gobierno federal, gobiernos locales, instituciones y organismos gubernamentales, empresas gubernamentales
2. sector privado: instituciones financieras (bancarias y no bancarias), y empresas no financieras
3. sector paraestatal: empresas con participación de Capital gubernamental y de Capital privado.

2.6. Los inversionistas de valores

(Dueñas, 2008) Los inversionistas de valores son aquellas personas que cuentan con recursos para la adquisición de acciones, obligaciones u otros valores, que buscan obtener ganancias de sus inversiones. (pág. 138)

2.6.1. Perfil del inversionista

El perfil del inversionista se refiere a las características de una persona que guían la manera en que debiera tomar sus decisiones de inversión, incluido su nivel de tolerancia al riesgo, en relación a los diversos instrumentos de inversión que existen en el mercado.

En la medida que conozca qué tipo de inversionista es usted, podrá elegir de mejor forma entre las alternativas de inversión a las que puede optar o crear una mezcla de inversiones que se adapten a su perfil.

Saber cuáles son las necesidades y objetivos de inversión actuales, cuál es el horizonte de inversión, la disponibilidad con la que necesitará el dinero, el nivel de riesgo con el que se siente más cómodo, ayuda a definir el perfil del inversionista.

2.6.2. *Diversos factores que influyen en el perfil del inversionista*

(Blanco H. G., 1996) Los diversos factores que influyen en el perfil del inversionista (pág. 139)

1. La edad y el horizonte de tiempo de la inversión, que determinan cuánto tiempo podemos esperar para que la inversión de frutos.
2. Los ingresos, tanto los que percibe hoy, como los que espera obtener.
3. Las obligaciones financieras contraídas, mientras más obligaciones tenga con otros, tendrá menor capacidad de ahorro.
4. Patrimonio, que representa el respaldo económico con el que cuenta.
5. Capacidad de ahorro, que le permitirá aprovechar oportunidades o hacer frente a imprevistos.
6. Tolerancia al riesgo, cuánto se está dispuesto a arriesgar.
7. Conocimientos financieros, es más fácil invertir en algo conocido que en algo desconocido.
8. Objeto de la inversión, define en qué se utilizarán los recursos invertidos, por ejemplo, para comprar una casa o sólo si se trata de inversión de excedentes.
9. Rentabilidad deseada, rendimiento que espera obtener en el futuro de la inversión.

2.6.3. *Tipos de perfil de Inversionista*

(Blanco H. G., 1996) Los tipos de perfil de inversionista

1. Conservador

Este inversionista se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad. Por lo tanto, escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá (su capital). No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas.

Prefiere invertir en instrumentos de deuda, como títulos de deuda, depósitos a plazo o cuentas de ahorros, porque puede saber la rentabilidad que tendrán al adquirirlos.

Dentro de este perfil puede haber todo tipo de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos con familias por mantener, o deudas por cubrir, o personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones.

Tal vez no sea ésta la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos.

2. Moderado

Este inversionista es cauteloso con sus decisiones, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias. Procura mantener un balance entre rentabilidad y seguridad. Suele buscar la creación de un portafolio o cartera de inversión que combine inversiones en instrumentos de deuda y capitalización.

Inversionistas de este tipo hay de distintas edades. Generalmente se trata de personas con ingresos estables, que pueden ser entre moderados y altos, padres de familia con capacidad de ahorro.

3. Agresivo

Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario.

Se trata por ejemplo, de inversionistas jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.

Esta clase de inversionistas corre riesgos en los mercados y opta por los instrumentos que prometen las ganancias más elevadas, sin importar si en un momento dado se arriesga a perder la mayor parte de la inversión.

Este tipo de personas prefieren portafolios de inversión en los que combinan fondos de capitalización, deuda a corto plazo y deuda a largo plazo. Ser un inversionista agresivo puede dar buenos resultados, siempre que no se esté invirtiendo el dinero de los gastos cotidianos.

No es recomendable mantener esta actitud de riesgo cuando no se cuenta con la suficiente solvencia, o si se tienen compromisos familiares importantes. Pág. 140

2.7. Los Intermediarios Bursátiles

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Los intermediarios Bursátiles son aquellas instituciones que ponen en contacto a oferentes y demandantes de valores en el mercado de valores. (pág. 118)

El intermediario bursátil se considera un mercado especializado y está reservada aquellas instituciones autorizadas. Los intermediación en el mercado de valores consiste en la realización habitual de operaciones de correduría u otras, realizando las operaciones por cuenta propia con valores emitidos o garantizados por terceros, en los cuales se haga oferta pública, la administración y manejo de carteras propiedad de terceros.

2.7.1. Las casas de bolsa

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las casas de bolsa son empresas autorizadas para realizar operaciones de intermediación bursátil, actividad que consiste en actuar como agentes colocadores y como agentes de valores. Están constituidas como sociedades anónimas, pudiendo adoptar el régimen de capital variable. (pág. 41)

2.7.1.1 Las actividades de las casas de bolsas

1. Actuar como intermediarios en el mercado de valores
2. Recibir fondos por conceptos de las operaciones realizadas con el valor que se les han encomendado
3. Prestar asesoría financiera y en materia de valores
4. Asesoría a las personas morales
5. Recibir préstamos o créditos
6. Realizar operaciones por cuentas propia que faciliten la colocación de valores o que coadyuven a dar mayor estabilidad a los precios de estos y a reducir los márgenes entre cotización de compra y venta.

2.7.1.2. *Funciones de la casas de bolsa*

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las funciones de la casa de bolsa son: (pág. 46)

1. Proporcionar el servicio de guarda y la administración de valores, depositando los títulos en una institución para el depósito de valores
2. Realizar inversiones
3. Llevar a cabo las actividades que les son propias a través de la oficinas, sucursales o agencias de institución de crédito
4. Invertir en acciones de otras sociedades que les presten servicios o cuyos objetivos sean auxiliar o complementarias a sus propias actividades.
5. Actuar como especialistas bursátiles
6. Actuar como representantes comunes de obligacionistas y tenedores de otros valores
7. Administrar las reservas para fondos de pensiones o jubilaciones de personal.

2.7.1.3. *Movimientos de los inversionistas en las casa de bolsa*

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) El inversionista puede girar órdenes a la casa de bolsa para realizar movimientos, básicamente mediante tres tipos de órdenes: (pág. 46)

1. Orden a precio de mercado: los valores que ordene comprar o vender se negocian según el precio que tienen en el mercado al momento de realizar la operación.
2. Orden a precio limitado: el inversionista fija los limites inferior o superior, o ambos, la casa de bolsa compra o vende si los precios que se pueden conseguir están dentro de los limites marcado por el inversionista.

3. Orden abierta: en las órdenes abiertas no se establecen límites en los precios, se siguen intentando hasta que se realizan o que el inversionista gira una contraorden.

2.7.1.4. Servicios que ofrecen la casa de bolsa

1. operaciones a plazo, a futuro y de reporto
2. Otorgamiento de crédito
3. Manejo de fondos de pensiones y de otros fondos de previsión social
4. Asesoría a empresas e instituciones para la captación de recursos bursátiles.

2.7.2. Especialistas bursátiles

(Blanco, 1996) Los especialistas bursátiles son el otro tipo de intermediarios bursátil que tiene como función primordial la de ser un formador de mercado, consistiendo en mantener continuidad y liquidez en las operaciones del o la emisiones sobre las que este autorizados para actuar, a fin de formar un mercado ordenado y profundo.

El especialista bursátil está facultado para realizar operaciones por cuenta propia y como intermediario, en incluso puede aceptar ordenes de casa de bolsa a fin de darles seguimientos, anotándolas en su libro de órdenes.

Para ser capaz de mantener en todo momento posturas de compra y de venta, el especialista bursátil debe de mantener un inventario tanto de efectivo como de valores sobre los que esté autorizado para actuar.

2.7.2.1. Actividades de los especialistas bursátiles

(Blanco H. G., 1996) Las actividades de los especialistas bursátiles son: (pág. 202)

1. Actuar como intermediario por cuenta propia o ajena
2. Recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito o de organismos de apoyo al mercado.
3. Mantener en guarda y administración sus valores, depósitos , los títulos en una institución para el depósito de valores
4. Realizar inversiones con cargo a su capital en global
5. Invertir en acciones de otras sociedades que les preste servicio o cuyo objetivo sea auxiliar.

2.7.3. Sociedades de Inversión

(Blanco H. G., 1996) Las Sociedades de Inversiones son un tipo de inversionista muy especial, de hecho son empresas organizadas con el propósito de invertir el capital aportado por sus accionistas. (pág. 217)

Las características de un intermediario financiero ya que captan recursos del público inversionista mediante la colocación de sus acciones con lo cual concentran grandes montos, con el objetivo de invertirlos en instrumentos que cotizan en el mercado de valores.

Las sociedades de inversión son emisoras, que colocan sus acciones entre el público para captar recursos y las cotización en bolsa, en su actividad principal es la inversión y la realización directamente en beneficio de quienes aportan.

Los recursos al adquirir sus acciones, por otro lado su cotización en el mercado cumple fines de información sobre la valuación de sus acciones y no es parte del funcionamiento de un mercado secundario.

2.7.3.1. Tipos de sociedades de inversión

(Blanco H. G., 1996) Los tipos de sociedades de inversión son: (pág. 221)

1. Sociedades de inversión comunes: es donde pueden realizar operaciones con valores y documentos de renta variables e instrumentos de deuda. Estas sociedades permiten a pequeños y medianos ahorradores participar en el capital de las empresas que cotizan en bolsa.

2. Sociedades de inversión en instrumentos de deuda: únicamente pueden invertir en valores y documentos de deuda, tanto del mercado de capital pequeño hacia mayores rendimientos que los que tienen disponibles directamente en función de su tamaño.

3. Sociedades de inversión de capitales: están autorizadas para operar con valores y documentos de largo plazo emitidos por empresas medianas y pequeñas.

2.7.3.2. Clasificación de las sociedades de inversión

(Blanco H. G., 1996) Las sociedades de inversión se clasifican en: (pág. 222)

1. Sociedades de inversión diversificadas: son las que determinan sus políticas de inversión, de adquisición y selección de valores de acuerdo con rangos determinados en las disposiciones.

2. Sociedades de inversión especializadas: son las que autorregulan su régimen de inversión, determinan sus propias políticas de adquisición y selección de valores, las cuales deben detallar en prospectos de información.

2.8. Bolsa de valores

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Una bolsa de valores es un lugar donde se realizan negociaciones de compraventa de valores, estas deben de ser empresas establecidas como sociedad anónimas de capital variable. Con la función principal de

facilitar la realización de transacciones con valores y fomentar el desarrollo del mercado.
(pág. 45)

2.8.1. Responsabilidades de la bolsa de valores

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las responsabilidades de la bolsa de valores. (pág. 45)

1. Proporcionar al público inversionista la información sobre los valores inscrito en la bolsa
2. Emisores y operaciones que en ella se realicen
3. Velar por las actividades de los socios se realicen como apego a las disposiciones
4. Únicamente las casas de bolsa y los especialistas bursátiles pueden ser socios de una bolsa de valores, cada socio debe de tener una acción y el derecho de operar en una bolsa de valores.

2.8.2. Tipos de operaciones en la bolsa de valores

(Diaz Mata; Aguilera Gomez, , 2005) Las órdenes de compra y venta son ejecutadas en el piso de remates por los operadores de piso realizando operaciones, de acuerdo a su forma de concertación, las operaciones se pueden clasificar en: (pág. 45)

1. Operaciones por orden en firme: se entiende por orden en firme al ofrecimiento hecho por un operador de piso a un precio determinado mediante la entrega en la sección del como respectivo de la ficha firmada de compra o de venta.
2. Operación de viva voz: este tipo de operación se inicia con la proposición que realiza un operador de piso en voz alta, señalando si es compra o venta, e

indicando el tipo de valor, la clave de la emisora, serie, cantidad o el valor nominal.

3. Operaciones cruzada o de cruce: se denomina así a una operación en la que un mismo operador de piso ejecuta tanto la compra como la venta y resulta del hecho de que en una misma casa de bolsa se reciba una orden de compra de un cliente y una de venta de otro sobre títulos del mismo tipo, emisora, serie y precio.
4. Operación de registro: este es un tipo especial de operación de cruce, en la que ningún otro operador puede intervenir, que se utiliza para formalizar el registro de las operaciones realizadas mediante una oferta pública.

2.9. Las instituciones fiduciarias

(Blanco H. G., 1996) Un fideicomiso se constituye por un patrimonio formado por bienes aportados por un fideicomitente para la realización de un fin lícito determinado, encomendando la realización de este fin a una institución fiduciaria. (pág. 208)

Una institución fiduciaria es la que emite certificados de participación que son títulos de créditos que representan el derecho a una parte proporcional de los frutos o rendimientos, una parte proporcional del derecho de propiedad, o una parte proporcional del producto de la venta, del patrimonio fideicomitado.

2.9.1. Clasificación de los certificados de participación

1. Certificado de participación ordinarios
2. Certificado de participación inmobiliarios.

CAPITULO TRES LA EMPRESA Y EL DIRECTOR FINANCIERO

3.1. Empresa

(Coulter, 2010) Las empresas es quienes nos brindan fuentes de empleo, son la base de la economía familiar, capacitación y formación, ofrecen la libertad de intercambiar bienes y servicios dentro y fuera de las fronteras nacionales, impulso a la nueva cultura laboral, fomento a la actividad empresarial, políticas económicas consistentes, finanzas públicas sanas, estabilidad monetaria, y sobre todo, lo más importante es que nos dan mejores condiciones de vida para la población. (pág. 183)

3.1.1. Definición de empresa

(Thompson, 2006) La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

3.1.2. *Características de empresa*

(Vazque Moreano, 2007) Las características de las empresas son las siguientes:

1. Persigue un fin económico: es decir genera nuevo bienes y servicios
2. Tiene un fin lucrativo: Busca obtener las máximas ganancias y beneficios
3. Tiene un fin mercantil: convierte recursos en productos que van a destinarse al mercado.
4. Tiene una responsabilidad: La empresa responde o garantiza las condiciones de su producción.

3.1.3. *Elementos que componen la estructura básica de una empresa*

(Kotler, 2001) los elementos que componen la estructura básica de una empresa son:
(pág. 7)

1. Entidad: es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica) o un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).
2. Elementos humanos: se refiere a que toda empresa está conformada por personas que trabajan y/o realizan inversiones para su desarrollo.
3. Aspiraciones: son las pretensiones o deseos por lograr algo que tienen las personas que conforman la empresa.
4. Realizaciones: se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.

5. Bienes materiales: son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas y mobiliario.

6. Capacidad técnica: es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.

7. Capacidad financiera: se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones.

8. Producción, transformación y/o prestación de servicios: se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las actividades

9. Satisfacción de necesidades y deseos: la necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas.

3.1.4. Funciones principales de una empresa

(Kotler, 2001) Para que una empresa sea exitosa debe cumplir las siguientes funciones: (pág. 10)

1. Plantificación: son estrategia para crear proyectos que den nuevos horizontes a la empresa.
2. Organización: es el orden que debe tener la empresa para tener más posibilidades de tener más resultados.

3. Dirección: en esta función hay que tener en cuenta la buena comunicación por parte de los administradores para con sus empleados para crear un mejor ambiente de trabajo.
4. Control: es la función final a llevar a cabo para verificar el desarrollo de la empresa y cuantificar el progreso que ha demostrado el personal en ella.

3.1.5. Clasificación de las empresas

(Elio, 2003) Las empresas se pueden clasificar en diversas formas, pero las más comunes son según la actividad económica, por su dimensión, por el sector geográfico en que desarrolla la actividad, según el origen del capital y la estructura jurídica entre otras. (pág. 53)

3.1.5.1. Según el Sector de Actividad

1. Empresas del Sector Primario

También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo y energía eólica.

2. Empresas del Sector Secundario o Industrial

Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera y la textil

3. Empresas del Sector Terciario o de Servicios

Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes y otros.

3.1.5.2. Según el Tamaño

1. Grandes Empresas

Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

2. Medianas Empresas

En este tipo de empresas intervienen cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

3. Pequeñas Empresas

En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.

4. Microempresas

Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

3.1.5.3. Según la Propiedad del Capital

(K, 2014) Se pueden clasificar atreves de la propiedad del capital que son:

1. Empresa Privada: la propiedad del capital está en manos privadas.
2. Empresa Pública: es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.
3. Empresa Mixta: es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

3.1.5.4. Según el ámbito de Actividad

(Idalberto Chiavenato, 1993) Los clasifican según el ámbito de su actividad, (Pág.435)

1. Empresas Locales: aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.
2. Empresas Provinciales: aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
3. Empresas Regionales: son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.

4. *Empresas Nacionales*: cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.
5. *Empresas Multinacionales*: cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

3.1.5.5. *Según el Destino de los Beneficios*

(Saavedra & Hernandez, 2008) Clasifica las empresas según el destino de los beneficios en: (Pág. 449)

1. *Empresas con ánimo de Lucro*: cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas y otros.
2. *Empresas sin ánimo de Lucro*: en este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

3.1.5.6. *Según la Forma Jurídica*

1. Unipersonal

El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

2. Sociedad Colectiva

En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

3. Cooperativas

No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.

4. Sociedad de Responsabilidad Limitada

Los socios propietarios de estas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.

5. Sociedad Anónima

Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.

3.2. Objetivos particulares de la empresa

(K, 2014) Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y

a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los miembros de la misma.

3.2.1. Ventajas de establecer objetivos para una empresa

(K, 2014) Establece ventajas que brindan los objetivos a la empresa:

1. permiten enfocar esfuerzos hacia una misma dirección.
2. sirven de guía para la formulación de estrategias.
3. sirven de guía para la asignación de recursos.
4. sirven de base para la realización de tareas o actividades.
5. permiten evaluar resultados al comparar los resultados obtenidos con los objetivos propuestos y, de ese modo, medir la eficacia o productividad de la empresa, de cada área, de cada grupo o de cada trabajador.
6. generan coordinación, organización y control.
7. generan participación, compromiso y motivación y, al alcanzarlos, generan satisfacción.
8. revelan prioridades.
9. producen sinergia.
10. disminuyen la incertidumbre.

3.2.2. Características de los objetivos

(K, 2014) Expresa que las características de los objetivos son:

1. **Medibles:** deben ser mensurables, es decir, ser cuantitativos y estar ligados a un límite de tiempo. Por ejemplo, a diferencia del objetivo “aumentar las ventas”, un objetivo medible sería “aumentar las ventas en un 20% para el próximo mes”.
2. **Claros:** deben tener una definición clara, entendible y precisa. No deben prestarse a confusiones ni dejar demasiados márgenes de interpretación.
3. **Alcanzables:** deben ser factibles. Deben estar dentro de las posibilidades de la empresa, teniendo en cuenta la capacidad y los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) con los que cuenta, así como la disponibilidad del tiempo necesario para cumplirlos.
4. **Desafiantes:** deben ser retadores (aunque realistas). No deben ser algo que de todas maneras sucederá, sino algo que signifique un desafío o un reto. Objetivos poco ambiciosos no son de mucha utilidad ni proporcionan mayor motivación.
5. **Realistas:** deben ser realistas y razonables. Deben tener en cuenta las condiciones y circunstancias del entorno en donde se pretenden cumplir, así como la capacidad y los recursos de la empresa.
6. **Coherentes:** deben estar alineados y ser coherentes con otros objetivos y con la visión, la misión, las políticas, la cultura y los valores de la empresa.

3.2.3. *Tipos de objetivos*

Existen diferentes tipos de objetivos en una empresa, los cuales pueden ser clasificados de acuerdo a su naturaleza, jerarquía y alcance de tiempo.

3.2.3.1. De acuerdo a su naturaleza

(Kotler, 2001) Expone los tipos de objetivo de acuerdo a la naturaleza

1. **Objetivos generales:** también conocidos como objetivos genéricos, son objetivos basados en expresiones generales o genéricas. Dentro de los objetivos generales se encuentra la visión de la empresa, la cual es el principal objetivo general que persigue una empresa.
2. **Objetivos específicos:** son objetivos concretos expresados en términos de cantidad y tiempo. Los objetivos específicos son necesarios para alcanzar los objetivos generales.

3.2.3.2. De acuerdo a su jerarquía

(Kotler, 2001) Clasifica los objetivos de acuerdo a su jerarquía

1. **Objetivos estratégicos:** son objetivos que consideran a la empresa como un todo y que sirven para definir el rumbo de ésta.
2. **Objetivos tácticos:** son objetivos que se dan a nivel de áreas o departamentos. Son formulados por los directivos o los gerentes de la empresa.
3. **Objetivos operacionales:** son objetivos que se dan a nivel de operaciones. Comprenden las tareas o actividades de cada área. Son formulados por los gerentes de áreas o los administradores. Normalmente son específicos y de corto plazo. Se establecen en función de los objetivos tácticos.

3.2.3.3. De acuerdo a su alcance de tiempo

(Kotler, 2001) Clasifica a los objetivos según el alcance de tiempo

1. Objetivos de largo plazo: se formulan generalmente para un periodo de cinco años y tres como mínimo.
2. Objetivos de mediano plazo: se formulan generalmente para un periodo de uno a tres años.
3. Objetivos de corto plazo: se formulan generalmente para un plazo no mayor de un año

3.3. Estructura General de la organización desde el punto de vista financiero

La estructura es la base fundamental de todas las empresas donde se realizan divisiones de las funciones que se desempeñaran procurando el cumplimiento de los objetivos.

3.3.1. Definición de estructura organizacional

(Rojas, 2012) La estructura organizacional es la división de todas las actividades de una empresa que se agrupan para formar áreas o departamentos, estableciendo autoridades, que a través de la organización y coordinación buscan alcanzar objetivos.

3.3.2. Tipos de estructura organizacional

Se refiere que la estructura es la base fundamental de la empresa donde se realiza las divisiones de las actividades para formar departamentos y posteriormente definir la autoridad con la finalidad de alcanzar los objetivos pero también todo lo que surge de manera espontánea de la interacción entre los integrantes. Tomando en cuenta estas dos vertientes la estructura se divide principalmente en estructura formal e informal.

3.3.2.1. Estructura formal

(Rojas, 2012) La estructura formal surge como una necesidad para realizar una división de las actividades dentro de una organización. les permita principalmente alcanzar los objetivos mediante organigramas, manuales y la interacción de los principios de la organización como la división de trabajo, autoridad y responsabilidad, delegación, unidad de mando, jerarquía, tramo de control y equidad en la carga de trabajo, entre otras.

La estructura formal está integrada de las partes que forman a una organización y su relación entre sí a través de los principios fundamentales de la organización que se establecen con ayuda de las herramientas y se presentan en forma verbal o documentos públicamente donde algunos de los integrantes puedan consultar, como está regida la estructura formal de la organización.

3.3.2.2. Estructura informal

(Rojas, 2012) El origen está en la estructura formal ya que de ahí parte la formación de estructuras de la relaciones entre los miembros de conforme a una mezcla de factores.

La estructura informal obedece al orden social y estas suelen ser más dinámicas que las formales, se integra a través de relaciones entre personas de acuerdo a una mezcla de factores que llegan a formar grupos informales que son representadas verbalmente de manera pública.

3.4. Director financiero

(Vazque Moreano, 2007) Expone que el director financiero de una compañía es el ejecutivo a cargo de la gestión financiera de la organización. Es responsable de la planificación, ejecución e información financieras. Generalmente reporta directamente al director ejecutivo de la empresa.

3.4.1. *Funciones del director financiero*

(Viera cano & Palomo Zurdo) Expresa que las funciones del director financiero son:

1. Mantenimiento y mejora de la calidad de los procedimientos y protocolos financieros en la empresa.
2. "Guardián" de la bonanza financiera de la empresa.
3. Responsable y catalizador de las nuevas actuaciones financieras que se van a llevar a cabo.
4. Estratega. El director financiero deberá implementar buenas y pioneras estrategias, por ejemplo para asegurar un eficiente aprovechamiento de los recursos financieros de la empresa, para sacar el máximo partido de los mismos.

3.4.2. *Responsabilidad del director financiero*

(Viera Cano & Palomo Zurdo) Expresa que las responsabilidades del director financiero son:

1. Determinar políticas de estrategia y operación del sistema financiero de la empresa
2. Análisis de resultados operacionales y de gestión de la empresa
3. Generar indicadores que evalúen al desarrollo de la empresa
4. Dirigir las decisiones financieras de la empresa, que aseguren el mejor rendimiento de los recursos de la empresa

3.4.3. Problemas básicos del director financiero

(Viera Cano & Palomo Zurdo) Menciona los dos problemas básicos del director financiero:

1. Determinar la cantidad monetaria que debe invertir en la empresa, así como los elementos o activos concretos en los que debe realizarse.
2. Determinar la forma de conseguir los fondos necesarios para afrontar esas inversiones.

3.5. Estructura funcional

(Organizacional, s.f.) Expresa que una estructura funcional es la división del trabajo en una organización se agrupa por las principales actividades o funciones que deben realizarse dentro de la organización de marketing, recursos humanos, y otros.

Las áreas funcionales de la empresa son las diversas actividades más importantes de la empresa, ya que por ellas se plantean y tratan de alcanzar los objetivos y metas.

3.5.1. Función de marketing

(Introducción de la administración, 2007) La función de marketing es el área que se encarga de canalizar los bienes y servicios desde el producto hasta el consumidor o usuario final.

Entre las funciones de mercadeo podemos mencionar: la investigación de mercados, el presupuesto de mercadeo, la determinación de empaque, envase, etiqueta y marca, la distribución y venta de los productos, la determinación del precio de los artículos la publicidad y la promoción.

3.5.1.1. Funciones

1. investigación de mercados
2. Planeación y desarrollo de producto
3. Precio
4. Distribución y logística
5. Ventas
6. Comunicación

Establece que la Función de Marketing garantiza también la coordinación de la Comunicación con el Mercado (por medio de las estrategias y las políticas de Publicidad, de Promoción.

Relaciones Públicas y de otras que se basan en modernos sistemas de información o de comunicación, entre los que destaca Internet y los sistemas audiovisuales y multimedia) y el desarrollo de los Planes y Programas de Acción

concretos, a partir de los cuales se establecen y se indican las Estrategias y las Políticas de Marketing relacionándolas con el resto de los Planes de las empresas.

3.5.2. Función de Producción o Técnica

3.5.2.1. Definición

(mendoza, 2013) Funciones técnicas se refiere a las funciones empresariales que están directamente ligadas a la producción de bienes y servicios de la empresa, como por ejemplo, las funciones productivas, las de manufactura, las de adaptación y operación, etc., siendo una función primordial ya que es la razón de ser de la organización.

La función de producción es un área particularmente necesaria dentro de una empresa que está orientada hacia la manufactura de un producto, ya sea de consumo o de capital, la función técnica se identifica casi sin dificultad como una función de ingeniería, en cualquiera de sus ramas o especialidades. Por otro lado, cuando la organización produce servicios, gran parte de éstos requiere de manera directa o indirecta de alguna rama de la ingeniería que ocupe la posición de la función técnica.

Producirse puede definir como el acto de transformar la materia prima en un bien, ya sea tangible o intangible, pero ésta es sólo una parte de todo el proceso gerencial que controla el área de producción.

3.5.2.2. División de la función de producción o técnica de una empresa

(Rojas, 2012) Menciona la división de la función de producción

3.5.2.2.1. Ingeniería del producto

El producto es la razón de ser del área de producción, es el resultado más palpable de la interrelación entre la mercadotecnia y producción. La ingeniería se puede definir como la actividad humana y profesional de implementar el conocimiento científico para lograr la conversión eficiente de los recursos naturales en beneficio de la humanidad.

3.5.2.2.2. *Ingeniería de la planta*

Diseño, aprobación, instalación, supervisión, mantenimiento y servicios referentes al buen funcionamiento de la planta para la fabricación del producto. También tiene como funciones el mejoramiento y la modernización, así como la seguridad y protección de las instalaciones físicas y el equipo utilizado para producir un producto o proporcionar un servicio. Entre las subfunciones de esta área mencionaremos las siguientes: mantenimiento, control del equipo de la planta, servicios auxiliares y operación.

3.5.2.2.3. *Manufactura*

Es el área encargada de elaborar productos para la venta, transformando su forma, composición o combinación de materiales, partes o subensambles. Dentro de esta área encontramos las siguientes subfunciones: talleres de subensambles y de ensamble final, áreas de reparación y servicios, almacenes para materia prima, así como productos terminados.

3.5.2.2.4. *Departamento de control de calidad*

Esta área establece límites de aceptación en las características del producto y reporta el grado en que éstas se están cumpliendo. Las funciones que genera esta área son las siguientes:

1. Métodos de control
2. Medidas de control
3. Inspección y pruebas

3.5.2.2.5. *Departamento de compras*

También llamado de adquisiciones y abastecimiento. Generalmente lo encontramos dentro de la estructura funcional del área de producción de un micro, pequeña y mediana empresa. En particular, consideraremos a esta función como un área de responsabilidad y de suma importancia para cualquier organización. Por lo tanto, su análisis exige un apartado más adelante como área funcional, al mismo nivel de finanzas, recursos humanos o mercadotecnia.

3.5.3. *Función Financiera*

(Vazque Moreano, 2007) Hace referencia a la estructura financiera consiste en los diferentes capitales de que dispone la empresa y el empleo que hace de ellos.

La comparación del grado de exigibilidad de las partidas del pasivo con el grado de liquidez de las partidas del activo permite determinar las relaciones existentes entre los capitales de distintas procedencias y la naturaleza de su aprovechamiento, así como también juzgar si la estructura financiera está equilibrada o no.

Las actividades del administrador financiero en una empresa pueden evaluarse con base en los estados financieros básicos de la misma. Sus tres funciones primarias son:

1. Planeación y análisis financieros.
2. Determinación de la estructura de activos.
3. Manejo de la estructura financiera.

3.5.3.1. *Estructura organizacional del departamento de finanzas.*

(Vazque Moreano, 2007) Menciona la estructura organizacional del departamento de finanza:

3.5.3.1.1. *Gerencia de finanzas*

Ocupa un lugar importante en la empresa, ya que en la actualidad no sólo debe llevar un registro actualizado de las operaciones pasadas, sino que participa en los pronósticos de las operaciones y en una planeación hacia el futuro.

El ejecutivo en finanzas profundamente involucrado en la administración del capital de trabajo incluye actividades como crédito y cobranza, sistemas contables y operaciones, contactos con bancos y preparación de presupuestos.

Podemos dividir el área de finanzas en dos grandes funciones: contraloría y tesorería.

3.5.3.1.2. *Contraloría*

En este departamento se llevan a cabo las siguientes funciones

1. Planeación para el control.
2. Información e interpretación de los resultados de operación de la situación financiera.
3. Administración de impuestos.
4. Informes al gobierno.
5. Coordinación de la auditoría interna.
6. Protección de los activos de la empresa.

7. La nómina.

3.5.3.1.3. *Tesorería*

En este departamento se llevan a cabo las siguientes funciones

1. Establece programas para la obtención de capital.
2. Mantiene un mercado adecuado para los valores de la mercancía.
3. Mantiene las fuentes adecuadas de préstamos, es decir, guarda relaciones con los bancos.
4. Se responsabiliza en el aspecto financiero de las transacciones con bienes raíces. e) Controla el crédito y la cobranza de las cuentas a favor de la compañía.
5. Determina la mejor opción para invertir los fondos de la compañía.
6. Formulación de los presupuestos de efectivo.
7. Administración de seguros y fondos de pensión.

3.5.3.1.4. *Comités de finanzas*

Este tipo de organización está conformado por ejecutivos con distintas habilidades y experiencias que establecen políticas generales y toman decisiones de gran importancia.

3.5.4. *Función de Personal*

El directivo debe estar consciente de que los colaboradores son la esencia de toda la organización empresarial, y que su cuidado, o su descuido, puede ser la causa del éxito o fracaso de sí mismo o de la empresa.

La empresa es una organización humana construida o derrumbada por la calidad de su gente. Un buen directivo debe contar con cuatro grandes habilidades en el campo de los recursos humanos: la de seleccionar, la de capacitar, la adiestrar, así como la de motivar a su personal. El recurso humano es como los diamantes: difíciles de encontrar, difíciles de pulir y difíciles de conservar.

3.5.4.1. Principales funciones del área de personal

1. Empleo

Es el departamento que tiene por objetivo lograr que todos los puestos sean cubiertos por personal idóneo, de acuerdo con una planeación de recursos humanos. Dicha función está respaldada por un adecuado proceso de reclutamiento, selección, inducción e integración del personal, así como la promoción, vencimiento de contrato de trabajo y transferencia del mismo. Además, es el departamento que tiene el primer y el último contacto con el personal que trabaja en la empresa.

2. Administración de sueldos y salarios

Es su responsabilidad que todos los trabajadores sean justa y equitativamente compensados mediante sistemas de remuneración racional del trabajo y de acuerdo con el esfuerzo, eficiencia, responsabilidad y condiciones de trabajo de cada puesto.

La administración de salarios deberá basarse en los tabuladores estructurados sobre valuaciones de puestos y los datos resultantes de encuestas de los mercados de trabajo que afecten a la organización. Teniendo en cuenta los salarios mínimos legales vigentes en cada región de la República donde tenga sucursales la organización.

3. Relaciones laborales

Es el departamento que tiene como responsabilidad principal lograr que las relaciones existentes entre la dirección y el personal (como la satisfacción en el trabajo y las oportunidades de progreso del trabajador) sean desarrolladas y mantenidas conciliando los intereses de ambas partes.

4. Servicios al personal

Este departamento tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los trabajadores que laboran en la organización y tratar de ayudarles en problemas relacionados con su seguridad y bienestar personal. Las funciones principales por desarrollar en esta área son las siguientes actividades: recreativas, seguridad, protección y vigilancia.

5. Planeación de recursos humanos

Este departamento tiene como objetivo realizar estudios tendientes a la proyección de las necesidades de la organización en el renglón del personal, con sus consecuentes requerimientos de programas de capacitación y desarrollo.

3.5.5. Función de adquisiciones y abastecimiento

La función de compras es comúnmente conocida como la función de adquirir, contemplando la necesidad, localización y selección de uno o más proveedores, negociando el precio y otros términos inherentes al insumo a comprar, asegurándose de su entrega a través de un adecuado seguimiento.

3.5.5.1. Importancia y objetivos del análisis operacional

(Guerrero Carrera, 2005) los objetivos de la función de compras es el encargado de hacer las compras debe alcanzar simultáneamente diversas metas, además de intentar equilibrar los objetivos que con frecuencia son contrapuestos, y hacer las negociaciones necesarias para obtener una mezcla óptima entre conseguir el insumo necesario al mejor costo posible, considerando, los diversos proveedores, volúmenes a comprar y otros.

3.5.5.2. *Estructura funcional de adquisiciones y Abastecimiento*

3.5.5.2.1. *Investigación sobre materiales y compras*

Este departamento se encarga de la recopilación, clasificación y análisis de los datos necesarios para encontrar materiales alternativos; además, debe predecir el abastecimiento, la demanda y el precio de los principales artículos comprados, y efectuar el análisis de los costos del vendedor y sus capacidades.

3.5.5.2.2. *Departamento de compras*

Es el área que se encarga de adquirir para la empresa todo tipo de insumos, materiales y accesorios que se necesitan para la realización de los objetivos, con base en la clase y la cantidad fijada por los programas de producción, el control de inventarios, ingeniería, mantenimiento y cualquier otro departamento o función que requiera materiales. También tiene entre sus responsabilidades la función de venta de desecho, equipo obsoleto y materiales recuperados.

3.5.5.2.3. *Almacenes*

Esta función controla físicamente, y mantiene, todos los artículos inventariados. Se deben establecer resguardos físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño, desuso innecesario debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos y a robos. Los registros se deben mantener, lo cual facilita la localización inmediata de los artículos.

3.5.5.2.4. *Control de inventarios*

La función de control de inventarios tiene la responsabilidad de conservar los registros detallados de partes y materiales utilizados en el proceso de producción. Se mantienen en orden los registros de partes y materiales y se realizan inventarios físicos periódicos para verificar y ajustar los registros.

Los requerimientos de material determinados por el control de producción son comprobados contra los registros del inventario antes que las necesidades detalladas de requisiciones se envíen al departamento de compras. Además, este departamento tiene la responsabilidad de controlar los materiales ajenos a producción, tales como herramientas prescindibles, artículos de oficina, de mantenimiento, de reparación y de operación.

3.5.5.2.5. *Recepción*

El departamento de recepción tiene la responsabilidad del manejo físico de los embarques que ingresan y de su identificación, así como de la verificación de las cantidades, la preparación de los informes y de la ruta del material hasta el lugar de utilización o de almacenamiento.

3.5.5.2.6. *Tráfico*

Este departamento tiene como responsabilidad la selección de transporte, la documentación de los embarques.

El estudio de los servicios y precios del transporte, seguimiento de los embarques, revisión y aprobación de los pagos por cargos de transporte y la evaluación del desempeño del transportista.

El análisis de tráfico se encarga de establecer el costo total de transportación, incluyendo la carga y descarga, los métodos de empaque, el tiempo en tránsito, hurtos y otras pérdidas.

3.5.6. Función de relaciones públicas

La función de relaciones públicas implica la aplicación del proceso administrativo para operar en el ambiente interno y en el externo del organismo social, con el objetivo de encauzar, orientar y satisfacer a la opinión pública mediante los instrumentos adecuados para crear y mantener una imagen favorable.

Las relaciones públicas pretenden adaptar la organización al clima de la evolución social, de tal manera que sirvan indistintamente y en la medida de lo posible, tanto a los intereses públicos como a los privados.

Sus objetivos deben estar debidamente definidos, para que la organización logre con el mayor éxito posible los fines buscados, que en el caso de una empresa pueden ser: mantener una posición de liderazgo, atraer inversionistas, lograr facilidades de financiamiento, incrementar ventas y atraer empleados eficientes.

Las opiniones y actitudes de las personas con las que la organización debe mantener contacto se pueden mejorar para producir un comportamiento favorable hacia la misma, realizando programas cuyo contenido incluya un conjunto ordenado de actividades que promuevan una mejor comprensión entre los diversos sectores y la organización. Existe gran diversidad de participaciones programadas en que un organismo social puede representarse ante los públicos o sectores.

CAPÍTULO CUATRO REPERCUSIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL

4.1. Concepto, caracterización y clasificación de las PYMES

(Saavedra & Hernandez, 2008) Menciona que las pequeñas y medianas empresas actualmente se consideran el sector productivo más importante en muchas economías, se puede decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en procesos de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia para el crecimiento económico y social de la población emergente.

4.1.1. *Concepto de la pequeña y mediana empresa*

Ley (ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, 2008) Las MIPYMES son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras.

(Urcuyo, 2012) Una PYME es una empresa formal con ingresos anuales, en dólares, entre 10 y 1000 veces el ingreso nacional bruto per cápita promedio, medido en paridad de poder de compra, en el país en la cual opera. (p.4)

4.1.2. Características de las PYMES

(Mateo, 1999) Una definición precisa, que permite identificar a la pequeña empresa no existe. Pero se le reconoce por lo menos cuatro características:

1. Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.
2. Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
3. A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
4. Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

(Ibarra Arriaza, 2004) Según ciertos criterios, existe una serie de características comunes en este tipo de empresas:

1. Poca o ninguna especialización en la administración: se considera esta característica, derivada directamente de la naturaleza de dichas empresas cuya constitución obedece a motivos económicos y subsistencia del dueño o dueños, en los que son estos los que de manera empírica llevan la dirección de la empresa, y en mucho de estos casos no tienen ninguna capacitación para desempeñar estos cargos.
2. Poco conocimiento de parte del dueño o dueños a posibles fuentes de financiamiento: este es un problema generalizado en este tipo de empresas, ya sea por falta de información o por no tener acceso a la misma

la mayoría de los dueños de estas empresas desconocen la existencia de fuentes de financiamiento y la manera de acceder a estas.

3. Total dependencia de la comunidad y su entorno: la pequeña empresa depende en su mayor parte de la situación económica de la comunidad en donde se localiza, su economía es reflejo de su entorno, necesita de esta para obtener bienes de producción, mano de obra y clientes, porque son pocas aquellas que han rebasado el límite local o regional y muchas menos las que se dedican a la exportación.

4.1.3. Clasificación de las PYMES

(ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, 2008) Se clasifican dependiendo del número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

Toda persona natural debidamente inscrita como comerciante en el Registro Público Mercantil correspondiente. Tendrá los mismos beneficios, deberes y derechos que concede la presente Ley y podrá inscribirse en el registro único de las MIPYME.

(Urcuyo, 2012) La forma más común y más extensamente utilizada para definir una PYME es utilizar el número de empleados. En Nicaragua existe una definición formal por parte del Gobierno tanto para la micro, pequeña y mediana empresa, por número de empleados, activos y ventas anuales:

Tabla N° 4.1.1. Clasificación Legal de Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua

	Micro	Pequeña	Mediana
Número total de trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos Totales (córdobas)	Hasta 200 mil	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: Reglamento de Ley MIPYME, Decreto No. 17-2008

Esta clasificación utilizada en Nicaragua dista de ser un estándar internacional.

4.1.4. Ventajas y desventajas de las PyMES

(Saavedra & Hernandez, 2008) Expresa las ventajas y desventajas de las PyMES:

4.1.4.1. Ventajas

Es importante conocer las ventajas que presentan las pequeñas empresas para poder considerar su importancia para la economía.

1. Presentan más flexibilidad que las empresas convencionales en el sistema de producción.
2. Permiten entablar una relación mucho más cercana con los clientes.
3. Gracias a la mayor sencillez de su infraestructura, es más sencillo cambiar de nicho de mercado (el espacio donde se encuentran los potenciales usuarios o consumidores de un servicio o producto).
4. Los puestos de trabajo son más amplios, menos estrictos, y los trabajadores están más abiertos al cambio.

5. El mayor nivel de conocimiento específico y know how, que se da gracias a la cercanía de los integrantes con el día a día de la empresa. Puede convertirse en una importante ventaja con respecto a la competencia.
6. El tiempo que requiere la toma de decisiones estratégicas puede ser considerablemente menor, dado que los procesos de gestión resultan menos complejos.
7. Presentan una visión menos estricta, más enfocada en las necesidades y demandas de los clientes (siempre cambiantes) que en sus propias raíces, lo cual da lugar a importantes modificaciones a nivel estructural, adoptando las tecnologías y el personal necesario para encarar los desafíos que se presentan a cada paso.

4.1.4.2. *Desventajas que presentan las PYMES*

Las desventajas de las pequeñas empresas permiten analizar las fallas y oportunidades que se presentan en estas empresas para su estudio.

1. Dado que se mueven por procesos de tipo emergente, no cuentan con lineamientos específicos relacionados con su creación, sino que experimentan constantes cambios y evoluciones.
2. No gozan de un importante respaldo financiero, lo cual les impide embarcarse en negocios de gran envergadura.
3. Requieren de una constante revisión de su estructura, dado que su naturaleza adaptable puede convertirse en la razón de su disolución a causa de la pérdida del control organizativo.
4. La mayor cercanía entre los trabajadores puede ser negativa si éstos trasladan sus problemas personales a la oficina.
5. Suele ocurrir que no exista un control estricto de la entrada y la salida del dinero;
6. El reducido volumen de producción se refleja en la cuantía de los pedidos realizados a los proveedores, lo cual puede derivar en sobre costo.

7. Si no se realiza una campaña publicitaria efectiva y constante, la empresa puede pasar desapercibida ante los consumidores.

4.2. Importancia y repercusión de las PYMES en la vida económica nacional

Según (Urcuyo, 2012), Las pequeñas y medianas empresas, PyME's, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios. (p. 1)

Si no también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

4.2.1. *Importancia económica*

Las Pequeñas y Medianas empresas (PYME) juegan un rol esencial en toda sociedad en términos de producción y empleo y perspectivas de crecimiento y Nicaragua no es la excepción.

Las PYMES tienen un lugar preponderante entre las economías de los países desarrollados. Reportes de la OECD contabilizan que más del 95 por ciento de las empresas de manufactura y un porcentaje aún mayor en servicio son PYME. Más aún, las PYME generan dos tercios del empleo en el sector privado y es el principal creador de nuevos trabajos. Otras investigaciones indican que el empleo y el porcentaje del PIB generado por las PYME son del 60 y 50 por ciento respectivamente.

(Saavedra & Hernandez, 2008) La aportación cuantitativa de las MIPYMES en las economías nacionales consiste en el importante papel que juega en la generación de empleos.

Las MIPYMES generan en promedio para Latinoamérica un 64,26% del empleo total. Se refrenda con lo anterior la gran importancia que tiene la MIPYME como generadora de empleo y autoempleo en los países bajo estudio.

Sin embargo, la importancia cuantitativa de las MIPYMES en Latinoamérica no se limita únicamente en su magnitud con respecto a su relevante participación en el total de empresas existentes. Así, las MIPYMES generan un porcentaje muy elevado de empleo, mientras que su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) es menor aunque obviamente es relevante.

4.2.2. Importancia social

(Saavedra & Hernandez, 2008) Las Pymes constituyen la mayoría de las empresas y generan la mayoría de los puestos de trabajo.

En este universo se cuentan desde pequeñas empresas personales o familiares de actividades rudimentarias y baja productividad hasta firmas que venden productos o servicios sofisticados, e incluso exportan.

Las Pymes además tienen importancia en términos sociales y políticos, porque su desarrollo contribuye a diversificar las fuentes de producción y de empleo y a dar sustento a grupos y poblaciones asentados fuera de la órbita de influencia de las empresas de mayor tamaño. Desde este punto de vista, las redes de producción y servicios de empresas pequeñas son un factor de equilibrio político y de ocupación del espacio geográfico.

(Saavedra & Hernandez, 2008) La relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar su importancia, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan. Estas empresas sirven a la mayoría de los países bajo estudio como

amortiguadores del alto desempleo que se vive en la región, constituyéndose en un instrumento de “movilidad social”.

4.2.3. Pymes y la creación de empleos

(Ibarra Arriaza, 2004) En general se asocia a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que se esgrime para formular tal afirmación se basa en la idea de que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, que es la oferta creciente de mano de obra, y la falta crónica del capital.

La cuestión es que tal argumento no es del todo cierto. La razón que explica la inexactitud del argumento radica en las limitaciones que encierra la propia definición de Pyme, a tal punto que dentro de este universo de empresas suele incluirse los microempresarios.

Existe, además una tendencia a considerar únicamente a las pymes manufactureras, siendo que las mismas abarca una multiplicidad de actividades.

Por lo tanto, es necesario tener en cuenta ciertas consideraciones para establecer las relaciones de casualidad de las pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo.

Se debe también distinguir entre pymes formales y aquellas que permanecen en la economía informal o marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología, a la vez que suelen estar asociadas o vinculadas a las grandes empresas.

Las segundas, que se encuentran fuera de la norma legal, consideradas como pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

1. Las pymes formales: en lo que respecta a este grupo, sus políticas laborales, por llamarlas de algún modo, se encuentran también vinculadas a las estrategias que siguen las grandes empresas en la materia.

Por lo tanto las acciones gubernamentales, en lo que hace al tema, deben dirigirse a velar por el cumplimiento de las leyes que protegen al trabajador.

2. Las pymes de la llamada economía informal o marginal: estas empresas pueden llegar a convertirse en un potencial foco de generación de empleo dependiendo, por un lado, del grado de reactivación de la economía, y por el otro, de la existencia de políticas gubernamentales de apoyo técnico y crediticio, siempre y cuando se integren a la economía formal.

4.3. La pequeña y mediana empresa en la actividad empresarial en Nicaragua

(Urcuyo, 2012) Explica que la importancia del sector de las pequeñas empresas en la producción de bienes y servicios y en la creación de empleos en nuestro país ha sido de alta relevancia y se han identificado los factores que limitan desde tiempo atrás el desarrollo de la pequeña industria y le impiden participar en el mercado en condiciones de competencia.

Hace referencia que la trascendencia de estos conocimientos ha despertado el interés de los gobiernos de los Estados por diseñar estrategias de apoyo para superar las limitaciones técnicas, administrativas y financieras de los empresarios de la pequeña industria y lograr consolidación y crecimiento de la empresa.

4.3.1. Definición de actividad empresarial

(Ibarra Arriaza, 2004) Explica que en toda actividad empresarial pueden distinguirse dos partes principales. El vendedor y el comprador; y cada una de las partes contemplan la actividad empresarial desde su punto de vista y una transacción mercantil no es totalmente satisfactoria hasta que ambas partes logran sus propósitos.

Los vendedores trabajan individual o colectivamente con el propósito de producir y distribuir bienes y servicios que requieren los compradores; proporcionando así una gran variedad de mercancías y servicios que demandan los compradores. De esta manera al satisfacer las necesidades humanas, un negocio también se establece para obtener una utilidad.

4.3.2. Propósitos de las actividades empresariales

Hace referencia el propósito de las actividades empresariales, consiste en utilizar los recursos disponibles para conseguir la máxima efectividad y economía de los bienes y servicios que la gente necesita y desea. Para ello, realizan diferentes tipos de actividad empresarial:

1. Actividades que producen bienes: productores de materias primas (incluye empresas agrícolas, forestales, ganaderas).
2. Actividades que distribuyen bienes: productores de bienes de fabricación, las empresas distribuidoras son las que compran y venden mercancías o las transportan desde el productor al consumidor. (Transforman, refinan o alteran materias primas, actividades de distribución).
3. Actividades que ofrecen servicios: empresas que prestan servicios. (transportes, comerciales, financieros, profesionales).

4.3.3. Entorno empresarial obstáculo para el desarrollo de la MiPyme

4.3.3.1. *Clima de negocios*

Se entiende por clima de negocios el conjunto de condiciones que facilitan la actividad empresarial en un país.

1. Política sectorial débil y poco concertada.
2. Entorno normativo e institucional inapropiado, con débil coordinación a nivel interinstitucional y territorial.
3. Falta de una estrategia para el desarrollo del sector.
4. Falta de Leyes de fomento del sector

4.3.3.2. *Empresarialidad*

La empresarialidad es la cultura empresarial, que permite desarrollar actividades en pro al desarrollo y crecimiento del negocio encaminado hacia su mercado potencial.

1. Falta de integración empresarial.
2. Escasa capacidad gerencial en los empresarios de la MIPYME y baja calificación de los recursos humanos.
3. Concertación intersectorial y con el sector público incipiente
4. Insuficientes sistemas de gestión de la calidad y procesos productivos sin sostenibilidad ambiental.
5. Desconocimiento de los mercados y limitada capacidad exportadora y de aprovechamiento de las oportunidades de los tratados comerciales.

4.3.3.3. Servicios de desarrollo empresarial

1. Instituciones y organizaciones de apoyo al sector con capacidades y recursos limitados para brindar los servicios y apoyo requeridos por las empresas del sector.
2. Baja especialización y cobertura de los servicios de desarrollo empresarial.
3. Falta de información e innovación tecnológica.

4.3.3.4. Servicios financieros

Servicios financieros no especializados para el sector productivo, poco acceso al crédito y fuentes de capital alternativas no desarrollados.

4.4. Perspectivas de las pequeñas empresas y medianas empresas en nuestro país

(Urcuyo, 2012) Según el Censo Económico Urbano del 2005 del Banco Central de Nicaragua, y basándose en la Ley de PYMES se tiene la siguiente distribución de empresas y empleo en el país:

Tabla (4.4.2), Empresas en Nicaragua por Clasificación Legal Censo 2005

Tipo de empresa	Cantidad	Empleados	Empleados por empresa
Micro	115,085	191,766	1.7
Pequeña	6,420	66,908	10.4
Mediana	574	28,774	50.1
Grande (+100)	258	106,989	414.7
Total	122,337	394, 437	3.2

Fuente: Censo Económico Urbano 2005

4.4.1. La pequeña y mediana empresa en los objetivos de desarrollo económico nacional

Las Pymes juegan un rol clave en el desarrollo de Nicaragua, representan el desarrollo económico. A la vez, estos negocios son a los que más les cuesta encontrar apoyo financiero para crecer, y así es como estamos limitando al sector del que más depende nuestra economía.

Tal razón los organismos gubernamentales deben prestar mayor atención y contemplarlos dentro de sus planes estratégicos para permitir el desarrollo de este sector.

4.5. Las PYMES como base de la economía nacional

(Diaz & Sanchez, 2011) Expresa que la importancia de las MIPYMES en la economía nicaragüense se debe a su representatividad en cuanto a la cantidad de empresas y del empleo que estas generan. En los últimos años se han emprendido iniciativas para el desarrollo de estas empresas y para su inserción en la dinámica del mercado nacional en internacional.

Las MIPYMES en Nicaragua generan casi 300 mil empleos, en más de 150 mil establecimientos, de los cuales el 55% es administrado por mujeres, según datos del 2009 del Ministerio De Fomento, Industria y Comercio. En las zonas urbanas estas unidades económicas generan el 58% del empleo, según datos del Directorio Económico Urbano del Banco Central de Nicaragua. Lo que aunado a la flexibilidad de sus procesos productivos, convierten a estas empresas en un potencial de crecimiento y desarrollo económico.

Nicaragua, por medio del Tratado de libre Comercio DR-CAFTA, ha fomentado el desarrollo de las microempresas. La liberalización del mercado ha ayudado a que muchas pymes formen parte (de los exportadores) y se organicen para el desarrollo de las cadenas productivas.

Es meritorio señalar que no en todos los sectores se ha dado un desarrollo económico como tal, dado que hay otros que han quedado rezagados por el alto costo de la materia prima.

A nivel estatal y por medio de organizaciones empresariales, se les ha brindado capacitaciones y asesorías a las MIPYMES. Otro de los mecanismos ha sido la creación de la Ley MIPYME, la cual ya se encuentra vigente.

Sin embargo, hace falta entrar un poco en la aplicación de la misma. Con la ley y mediante el Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME), se establece la inscripción de los establecimientos, acceso a políticas de financiamiento, bonos de capacitación para el talento humano de las pequeñas y medianas empresas.

CONCLUSIONES

1. La descripción de las generalidades del sistema financiero en Nicaragua, un sistema financiero sólido es fundamental para el crecimiento de la economía de un país, ya que es el medio que permite la asignación eficiente de capital, al poner en contacto el ahorro y la inversión.
2. La definición de las instituciones bancarias, estas entidades constituyen un importante medio porque se encargan del proceso de canalizar el dinero de los ahorradores y de los inversionistas quienes lo utilizan para generar mayor producción en los distintos sectores de la economía, aportando considerablemente a la innovación tecnológica y el crecimiento económico a largo plazo.
3. En lo que respecta a la explicación de la empresa y director financiero; la empresa es una organización dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de los demandantes, para asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones, siendo el director financiero el ejecutivo a cargo de la gestión financiera de la empresa, desarrollando actividades primordiales que es la planificación, ejecución e información financiera.
4. El conocimiento de las repercusiones de las empresas en la economía nacional se determina que las Pymes juegan un importante papel de carácter social, tanto por su papel como creadoras de empleo y amortiguadores del problema de desempleo al ser intensivas en este factor, como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados.
5. Fundamentado en el análisis de las empresas y su repercusión en la vida económica de nuestro país se establece que, independientemente del tipo de

empresa, sea de producción o de servicios, sea micro, pequeña, mediana o gran empresa; todas requieren de la facilitación que le proporcione la banca comercial para que estas puedan iniciar o bien crecer dentro del mercado al que desean incursionar.

BIBLIOGRAFÍA

1. *Introduccion de la administracion*. (2005). Obtenido de <http://upointroadmon.blogspot.com/2007/06/reas-funcionales-de-la-empresa.html>
2. (2008). *ley de promocion, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa*. Aasamblea Nacional de la Republica de Nicaragua. Managua: La Gaceta.
3. *Wikipedia*. (28 de 08 de 2015). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%81reas_funcionales_de_la_empresa
4. Alfredo Diaz Mata, Victor Manuel Aguilera Gomez. (2005). *El mercado Bursatil en el Sistema Financiero*. Mexico: McGRAW-HILL Interamericana Editores, S.A. de C.V.
5. ASONBANCARIA. (14 de Diciembre de 2011). *Saber mas Ser mas*. Recuperado el 13 de Octubre de 2015, de <https://sabermassermas.com/para-que-sirve-el-sistema-financiero/>
6. Blanco, H. G. (1996). *El Sistema Financiero en Mexico*. Mexico.
7. Blanco, H. G. (1996). *Sistema Financiero en Mexico*. Mexico.
8. Diaz, T., & Sanchez, G. (5 de Julio de 2011). *El observador economico*. Obtenido de <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/1146>
9. Dueñas, R. (2008). *Introduccion al Sistema Financiero y Bancario*. Bogota, Colombia: Member of Whitney.
10. Elio, D. Z. (2003). *Introducción a la Administración de Organizaciones*. Maktub.
11. *enciclopedia financiera*. (s.f.). Obtenido de <http://www.encyclopediafinanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacion/estructura-funcional.htm>
12. EUMEDNET. (s.f.). *Eumed.net*. Recuperado el 13 de Octubre de 2015, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/704/IMPORTANCIA%20DEL%20SISTEMA%20FINANCIERO.htm>
13. Guerrero Carrera, F. A. (2005). *REPOSITAL*. Obtenido de <http://reposita.cuaed.unam.mx:8080/jspui/bitstream/123456789/656/1/1451.pdf>

14. Ibarra Arriaza, K. (2004). *Negocios internacionales en un mundo globalizado*. Mexico: CECSA.
15. Idalberto Chiavenato. (1993). *Iniciacion a la organizacion y tecnica comercial*. Mexico: Mc Graw.
16. K, A. (21 de 6 de 2014). *Gestion de negocio*.
17. Kotler, P. (2001). *Direccion de Marketing*. Prentice Hall.
18. Lara, A. G. (2015). *Estructura del Sistema Financiero*.
19. Mateo, W. C. (1999). *SISBIB*. Recuperado el 14 de Octubre de 2015, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/Bibvirtual/publicaciones/administracion/v02_n3/importancia.htm
20. mendoza, I. (3 de 08 de 2013). Obtenido de <http://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/las-funciones-basicas-de-la-empresa-segun-henry-fayol-2/>
21. Rojas, C. V. (23 de 10 de 2012). *Gestionplus*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>
22. Saavedra, M., & Hernandez, Y. (2008). *Caracterizacion e importancia de las MIPYMES en latinoamerica*. Venezuela: FACES.
23. Thompson, I. (enero de 2006). Obtenido de <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html#notas>
24. Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y pequeñas y medianas empresas en Nicaragua*. Banco Centra de Nicaragua, Managua.
25. Vazque Moreano, D. (2007). *Elementos y funciones de una empresa*. Obtenido de Monografia.com: <http://www.monografias.com/trabajos75/elementos-funciones-empresa/elementos-funciones-empresa.shtml#ixzz3ILzBfNZE>
26. viera cano, M. L., & Palomo Zurdo, R. J. (s.f.). *Expansion*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/directivo-financiero-cfo.html>