

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

Recinto Universitario “Carlos Fonseca Amador”

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Economía.



Informe de Graduación para Optar al Título de Licenciado en Economía.

TEMA: DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

SUBTEMA:

**CARACTERIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO A LAS MIPYMES DE LOS RUBROS ARTESANÍA Y
MADERA-MUEBLE EN EL MUNICIPIO DE CATARINA, EN EL PERÍODO 2013-2015**

Autores:

**Bra. Angélica María Cruz García
Bra. Josmaira Jasmina Rodríguez Guido**

Tutor: Msc. Orlando Antonio Zelaya Martínez

Managua, 20 de Julio 2017

DEDICATORIA

A Dios

Dedicado a Dios principalmente por haberme dado la sabiduría y la vida para finalizar mi primer gran paso, gracias por estar presente en todo momento de mi vida y bendecirme con cada persona que ha estado en este proceso, gracias por la fortaleza que me das para seguir adelante.

A mis padres, Reyna y Tomas.

Por ser ellos los que fomentaron y cultivaron el ser que hoy en día soy, y que aun con todas las dificultades y limitaciones del mundo hicieron hasta lo imposible para educarme, madre, padre, gracias a ustedes he llegado hasta aquí.

A mi tía Lucia Emilia Cruz, quien ha sido como una segunda madre, gracias a sus consejos y trato especial conmigo.

A mi familia y amistades quienes de una u otra manera colaboraron para la culminación de esta etapa de mi vida, brindando palabras de aliento, gracias por su cariño y apoyo en todo momento.

Angélica María Cruz

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme dado la fortaleza para continuar en los altos y bajos momento que he estado, por ser la luz de mi camino, por darme salud para lograr mi objetivo y haberme permitido llegar a este punto.

A mi madre María Guido Obando.

Por ser ese pilar de mi vida, por el apoyo incondicional, dando todo aun con grandes dificultades y limitaciones hizo hasta lo imposible por educarme, sus consejos, valores y cultivar el ser que hoy en día soy, pero más que nada, por su amor.

A mis dos hijos James y Josedany.

Por ser más que el motor de mi vida, las energías y fuerza que hacen latir mi corazón y ser esa motivación por salir adelante y que todo el sacrificio de compartir tiempos que demandan ellos, son parte del éxito de este sacrificio.

A mis familiares.

Mi hermano Osmar que me ha motivado, mi hermana Marlene, mis primas: Jeaneth, Karla, Adys y Francisco Guido, por su apoyo incondicional en toda la trayectoria de mi estudio y por haberme motivado en momentos difíciles, gracias por su cariño y amor.

A mi Profesor.

Msc. Orlando Zelaya por su gran paciencia, apoyo y motivación para culminar este trabajo y a todos los maestros que a lo largo de mi carrera universitaria formaron parte del desarrollo de nuestra formación profesional y compartir partes de sus conocimientos básicos para convertirnos en buenos profesionales.

Josmaira Rodríguez Guido.

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer la fineza, paciencia, sí, mucha paciencia, y profesionalismo de nuestro tutor Msc. Orlando Zelaya, quien incansablemente estuvo pendiente del progreso de este trabajo, sin su dirección, correcciones y contribuciones hubiese sido imposible la culminación del mismo.

Estamos muy agradecidas por todas sus gestiones para el éxito de este estudio, y por cada revisión, por cada uno de los encuentros en los cuales nos impregnaba ánimo y fortalezas para seguir adelante.

A todos nuestros docentes que a lo largo de nuestra carrera transmitieron sus valiosos conocimientos con la única motivación de formar mejores personas y mejores profesionales, a todos nuestros maestros que aun anteponiendo sus problemas nos asistieron ante cualquier interrogante que teníamos. Además de todo el conocimiento también me llevo: gratitud para los buenos momentos, y esperanza para los malos.

¡Gracias, muchas gracias!

INTRODUCCION

Desde hace pocos años el municipio de Catarina ha sufrido un dinamismo económico basado principalmente en el turismo nacional gracias a sus bellezas naturales, clima y cercanía con otros municipios con atracciones turísticas similares. Al ser un municipio pequeño y semi rural, las MIPYMES han jugado un papel fundamental en la transformación de vida de sus pobladores en todos los aspectos, ya sean estas familiares o no los cuales son la principal fuente de empleo sostenido dentro del municipio.

El presente trabajo trata de la caracterización y financiamiento al que tiene acceso a las MIPYMES de artesanías y madera-mueble en el municipio de Catarina del departamento de Masaya. En este departamento la mayor parte de las MIPYMES se dedican a la elaboración de artesanías y proveer mano de obra al sector servicio, sin embargo, el municipio de Catarina se caracteriza por creación de artesanías en barro, madera bambú, la venta de plantas ornamentales, así como a la confección de ropa.

En el primer capítulo abordaremos los aspectos teóricos y metodológicos, la importancia o justificación de la investigación. Así como el marco teórico conceptual donde se reflejan los antecedentes y las bases teóricas científicas referente al financiamiento de las MIPYME, así como la recopilación de la información, los instrumentos a utilizar y el proceso del tratamiento de la información.

En el segundo capítulo nos enfocamos en la caracterización de las MIPYMES en Nicaragua, su clasificación según la ley 645, la cantidad de empleos que estas generan al país, el aporte al PIB, las principales características, las ventajas y desventajas de las MIPYMES, así como el entorno macroeconómico en el que se desenvuelven.

De acuerdo a la información encontrada, las MIPYMES enfrentan diversos obstáculos de distinta naturaleza, algunos de ellos son: su carácter informal que en la mayoría de los casos limita los beneficios de acceso a mercados y a beneficios fiscales, la competencia desleal de grandes empresas o de productos importados, falta de acceso a créditos en condiciones

favorables, capital humano con escasas calificaciones, problemas de control de calidad, dificultades considerables de acceso a mercados externos y principalmente a la falta de acceso a fuentes de financiamiento.

En el tercer capítulo mencionamos las generalidades del departamento de Masaya y Catarina, así como las características principales, la organización y producción, los avances tecnológicos que estas microempresas de artesanías y madera-mueble, ingresos por ventas al año y rentabilidad de las MIPYMEs de los rubros de artesanía y madera-mueble y el nivel académico de los microempresarios.

La Micro, Pequeña y Mediana empresa ejecutan sus labores de producción acorde a las necesidades del mercado, de tal forma que producen únicamente lo que pueden vender, es decir no mantienen un amplio inventario ni de materia prima ni de productos terminados.

El cuarto capítulo abarca el análisis del financiamiento a las MIPYME de artesanía y madera-muebles de Catarina, las fuentes de financiamiento o instituciones financieras que fueron reportadas por la MIPYME, productos que ofrecen y requisitos que piden para otorgar un crédito, así como las garantías que estas solicitan para cubrirse del riesgo.

En el quinto capítulo hablaremos sobre los aportes socioeconómicos al municipio de Catarina de las MIPYMEs dedicadas al sector artesanía y madera-mueble, han tenido a lo largo de su operatividad y la generación de empleos en cuanto a estas MIPYMEs.

La importancia del estudio radica fundamentalmente en que las MIPYME se desempeñan como fuente de empleo y al mismo tiempo representan medios de subsistencia para la mayoría de los habitantes, por tanto, son agentes claves en el desarrollo económico y social.

CONTENIDO

DEDICATORIA	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
INTRODUCCION	5
CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS	11
1.1 Planteamiento del problema.....	11
1.1.1 Formulación del Problema	12
1.1.2 Definición del Problema.....	13
1.1.3 Delimitación del Problema.....	13
1.2 Justificación e importancia de la investigación	13
1.3 Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1 Objetivo General	14
1.3.2 Objetivos Específicos.....	15
1.4 Marco Teórico conceptual.....	15
1.4.1 Antecedentes	15
1.4.2 Bases teórico-científicas	16
1.5 Formulación de Hipótesis.....	18
1.6 Variables de la investigación	19
1.7 Aspectos Metodológicos	19
1.7.1 Tipo de estudio y método de investigación	19
1.7.2 Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información	20
1.8 Tratamiento de la información.....	21
CAPITULO II: CARACTERIZACIÓN DE LAS DE LAS MIPYMES EN NICARAGUA.	22
2.1 MIPYMES en Nicaragua.....	22
2.1.1 Cantidad de Empresas a nivel nacional.....	22
2.2 Definición y clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua	23
2.2.1 Microempresa de subsistencia	25
2.2.2 Microempresa de acumulación simple	25
2.2.3 Microempresas exitosas	25
2.3 Principales características de las MIPYMES.....	26
2.3.1 Ventajas y desventajas de las MIPYMES	26
2.4 Marco legal de las MIPYMES en Nicaragua	29

2.4.1 Ley de Promoción de la Competencia, Ley 601	29
2.4.2 Ley de Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para la MIPYME, Ley 663 (Reforma)	29
2.5 Entorno Macroeconómico	30
2.5.1 Crecimiento del PIB	30
2.5.2 Inflación	32
2.5.3 Sistema Financiero	33
2.5.4 Política Fiscal	34
2.5.5 Política Monetaria.....	35
2.5.6 Empleo	35
2.5.7 Exportaciones en Nicaragua.....	37
2.6 Problemas de las MIPYMES	37
2.7 Impacto de la Globalización en las MIPYMES.	38
2.7.1 Las oportunidades brindadas por la Globalización	39
2.7.2 Las amenazas generadas por la Globalización	39
<i>CAPITULO III. CARACTERIZACION DE LAS MIPYMES DE ARTESANIAS Y MADERA-MUEBLE EN EL MUNICIPIO DE CATARINA EN EL PERIODO 2013-2015.</i>	40
3.1 Generalidades del departamento de Masaya.	40
3.2 MIPYMES en el departamento de Masaya	41
3.3 Generalidades del municipio de Catarina	42
3.4 Características Socioeconómicas de Catarina.....	44
3.5 Caracterización de las MIPYMES en Catarina	45
3.5.2 Indicadores de calidad de vida.....	47
3.6 MIPYMES madera-mueble	47
3.6.1 Principales características de las MIPYMES de madera-mueble.....	49
3.6.2 Parentesco del propietario con los trabajadores.....	49
3.6.3 Organización y producción de las Mipymes de Madera–mueble.....	51
3.6.4 Materia prima e insumos de las MIPYMES madera-mueble.....	51
3.6.5 Años de fundación de las MIPYMES madera-mueble en el mercado	52
3.6.6 Avances Tecnológicos de las Mipymes madera-muebles	53
3.7 Rentabilidad de las MIPYMES madera-mueble	54
3.7.1 Ingreso Promedio de ventas anuales de artículos de madera mueble	55
3.7.2 Costos promedio mensuales de elaboración o comercialización de los artículos de madera-mueble	56
3.7.3 Utilización de las ganancias	57
3.8 MIPYMES de artesanías	58
3-8.1 Parentesco con los trabajadores	58
3.8.2 Principales características de las MIPYME de artesanías.....	60
3.8.3 Organización y producción de las MIPYME.....	61
3.8.4 Materia prima e insumos de las MIPYMES de artesanía.....	62

3.8.5 Avances tecnológicos de las MIPYMES de artesanía	63
3.8.6 Estabilidad de las MIPYMES en el mercado	63
3.9 Rentabilidad de las MIPYMES de artesanía.....	64
3.9.1 Ingresos promedio de ventas anuales de artículos de artesanía	65
3.9.2 Costos promedio mensuales de elaboración o comercialización de los artículos de artesanía	66
3.9.3 Utilización de las ganancias	67
<i>CAPITULO IV: ANALISIS DEL FINANCIAMIENTO A LAS MIPYMES DE ARTESANIA Y MADERA- MUEBLES DE CATARINA.</i>	<i>68</i>
4.1 Demanda de créditos de las MIPYMES de artesanía y madera-mueble.....	68
4.1.1 Financiamiento de las MIPYMES de artesanía y madera-mueble.....	68
4.2 Destino del crédito o inversión que realizan las MIPYMES	69
4.2.1 Compra de materia prima.....	69
4.2.2 Compra de maquinaria industrial y automotores.....	70
4.2.3 Instalación de sala de ventas	71
4.3 Instituciones financieras reportadas por las MIPYMES.....	71
4.3.1 Fondo de Desarrollo Local (FDL)	71
4.3.2 Financiera FINCA Nicaragua.....	73
4.3.3 Financiera FAMA	75
4.3.4 Corporación Intermunicipal para el Desarrollo Económico Local. (CIDEL)	76
4.3.5 Cooperativa de Ahorro y Crédito “Caja Rural Nacional” (CARUNA, R.L.).....	76
4.4 Principales condiciones de los créditos en cuanto a plazo y comisiones por crédito..	77
4.4.1 Principales requisitos de crédito que piden las financieras	78
4.4.2 Tasas de interés que tienen las financieras	79
4.4.3 Montos de financiamiento que ofrece el sistema Financiero Nacional, (SFN)	79
4.5 Financiamiento del capital de trabajo.....	79
4.4 Principales dificultades que tienen las MIPYMES para adquirir un crédito.....	80
4.6 Valoración del crédito por parte de las MIPYMES	82
4.5 Valoración del crédito por parte de las financieras que fueron reportadas por las MIPYME	83
4.6 Tipos de garantías que solicitan las instituciones del sistema financiero Nacional (SFN)	84
<i>CAPITULO V: VALORACIÓN DEL IMPACTO QUE TIENE EL CRÉDITO EN LAS MIPYMES DEL MUNICIPIO DE CATARINA.</i>	<i>86</i>
5.1 Aporte de las microempresas a la economía del municipio de Catarina.....	86
5.2 Mejoras en las condiciones de vida de los microempresarios.....	86
5.2.1. Mejoras en el local	87

5.2.1 Alimentación	88
5.2.2 Mejoras en sus Vivienda	88
5.2.3 Educación	89
5.2.4 Gastos en Salud	89
5.2.5 Ahorro	90
5.3 Estabilidad laboral de los microempresarios y los trabajadores	90
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES.....	93
BIBLIOGRAFÍA.....	94
ANEXO.....	96

CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS

En el presente capítulo se aborda los aspectos teóricos-metodológicos planteamiento del problema, formulación y sistematización del problema, justificación, objetivos de la investigación, marco teórico y conceptual, así como la hipótesis con la cual se termina la metodología.

1.1 Planteamiento del problema

Las Micro Pequeña y Mediana Empresas (MIPYMES) desempeñan un papel muy importante en la economía de Catarina, a través de la generación de empleo, sostén económico y oportunidades de progreso, beneficiando tanto a sus propietarios como a empleados y familiares que colaboran en ellas.

La falta de acceso al financiamiento es uno de los principales obstáculos que presentan las Micro Pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en muchas partes del mundo y en el caso de Nicaragua- Masaya- Catarina, presentan limitaciones más abundantes.

Las MIPYMES en Nicaragua, como sector promotor del desarrollo económico del país, radica en el hecho de que representan la mayoría de las empresas nicaragüenses, se han convertido en la mayor generadora de empleos y cuentan con gran flexibilidad en sus procesos productivos. Todo esto contribuye a que estas empresas se vean compitiendo a nivel nacional e internacional en un entorno cada vez más complejo, sujeto a cambios como resultado de la globalización y dentro del cual Nicaragua se inserta cada día de manera más activa.

Es importante mencionar la baja participación de los microempresarios en el crédito, de esto resulta un problema que obstaculiza el crecimiento de las MIPYMES, esto se debe a varias razones, una de las principales se debe a la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de crédito esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los microempresarios para gestionar un crédito, algunos no cumplen con el tiempo de tener ya establecidos sus negocios, no cuentan con garantías suficientes para presentar a las entidades

financieras y que estas puedan cubrirse del riesgo, por parte de las entidades financieras estas no cuentan con información transparente de los balances contables , por lo tanto hacen difícil la medición del riesgo.

Consideramos que estas MIPYME se enfrentan continuamente a una gran falta de seguridad, no se les ha brindado el apoyo necesario, y se enfrentan a grandes inconvenientes a la hora de solicitar un financiamiento.

1.1.1 Formulación del Problema

Interrogante General

- ¿Cómo influye el financiamiento en las MIPYMES y su desarrollo?

Sistematización del problema

Preguntas específicas

- ¿Qué son las MIPYMES?
- ¿Cómo se clasifican las MIPYMES?
- ¿Qué tan Importante son las MIPYMES?
- ¿Cuáles son las características socioeconómicas del municipio de Catarina?
- ¿Cuáles son los factores macro ambientales que tienen las MIPYMES?
- ¿Qué ventajas y desventajas tienen las Micro Pequeñas y Medianas Empresas del municipio de Catarina?
- ¿Qué y cuáles son los tipos de financiamiento de las MIPYMES en Nicaragua-Catarina?
- ¿Cuántos son los ingresos de ventas mensuales de las MIPYMES dedicadas a la actividad de artesanía y madera- muebles?
- ¿Cómo ha sido el desempeño de las MIPYMES en Nicaragua-Catarina en el periodo 2013-2015?
- ¿Cuáles son los tipos de créditos que ofrecen las instituciones financieras, sus principales requisitos, plazo y tasas de interés?

1.1.2 Definición del Problema

La problemática está en que la mayoría de las MIPYMES, no solo de la ciudad de Catarina sino en general, funciona con una lógica de auto sostenibilidad y no con una lógica empresarial en crecer más para salir adelante, es decir, están pensando en el hoy y no en el futuro, lo cual se debe a que solamente consideran que están generando empleos para su familia y no valoran el riesgo de avanzar más allá.

Muchas de ellas han tenido problemas al solicitar financiamiento, debido a que no cuentan con balances contables, que piden las entidades financieras, no cuentan con la documentación pertinente para poder optar al crédito.

Por otra parte, los microempresarios presentan dificultades para acceder a créditos por insuficientes garantías, los trámites burocráticos, las altas tasas de interés, además las entidades financieras piden un alto porcentaje de cobertura, todo esto constituye un impedimento muy relevante que presentan las microempresas.

1.1.3 Delimitación del Problema

En el municipio de Catarina las MIPYMES han jugado un papel fundamental en la transformación de vida de sus pobladores en todos los aspectos, ya sean estas familiares o no, los cuales son la principal fuente de empleo sostenido dentro del municipio las MIPYME carecen de financiamiento en condiciones favorables, lo que es una limitante para que estas puedan tener la oportunidad de hacer más inversiones y crecer más.

1.2 Justificación e importancia de la investigación

Uno de los principales motivos para hacer la investigación sobre este tema es la percepción personal de las autoras sobre las problemáticas que enfrentan los propietarios de las MIPYMES, en lo que respecta a varios factores como: El acceso a un financiamiento; Si llevan consigo una supervisión adecuada; El apoyo necesario de las entidades financieras y unos procesos

sistematizados que puedan hacer que este sector sea considerado como un sector de gran importancia en la economía de Catarina.

El tema seleccionado sobre la caracterización y financiamiento que tienen las MIPYMES en el municipio de Catarina es de mucha relevancia, debido a la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo las cuales conforman una base fundamental para el desarrollo económico y social de este municipio.

El presente estudio se centra en la MIPYMES ya que conforman un motor clave en la expansión económica del municipio de Catarina, pueden convertirse en pilar estratégico de desarrollo económico del país, sin embargo, debe superarse el atraso que estas han presentado a lo largo del tiempo.

Analizaremos la problemática y dificultades que tengan las MIPYMES con respecto al acceso al crédito en el sector financiero, debido a que muchas de ellas no presentan una información financiera detallada de sus operaciones, es decir, la documentación que piden las financieras o bancos, lo que dificulta tener acceso a los créditos, esto limita a los empresarios a realizar inversiones de capital de trabajo, mejoras de infraestructura del local de los negocios, compra de maquinaria, publicidad, etc.

Consideramos la búsqueda de alternativas que promuevan la flexibilidad de créditos a estos empresarios a través del fortalecimiento de programas de asistencia financiera, entre los sistemas de intervención (directos o indirectos), las instituciones involucradas y el conjunto de programas aplicados.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

- Analizar el acceso al Financiamiento de las MIPYMES de los rubros artesanía y madera-muebles, en el municipio de Catarina en el periodo 2013-2015.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar a las MIYMES en Nicaragua, su clasificación, marco legal y el entorno en el que se desenvuelven.
- Identificar las principales características de las MIPYMES de artesanía y madera-mueble del municipio de Catarina, así como su forma de operar y dificultades que se les presentan para adquirir crédito.
- Identificar la oferta crediticia que tiene las financieras a las MIPYMES de Catarina.
- Determinar el apoyo que reciben las Micro Pequeñas y Mediana Empresas de Catarina por parte de las financieras que fueron reportadas por las MIPYMES.
- Verificar situación y condiciones de vida de los microempresarios, como han crecido últimamente.

1.4 Marco Teórico conceptual

Es trascendental considerar que la importancia de las MIPYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es incorporada al proceso productivo en condiciones adecuadas. El desarrollo de este sector de la economía en el país se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores; sin embargo, en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales involucradas con el desarrollo del sector.

1.4.1 Antecedentes

En el año 2008 se hizo un diagnóstico del sector MIPYME en el municipio de Catarina, esto se hizo con el objetivo de caracterizar a la micro, pequeñas y medianas empresas de catarinas con el fin de conocer mediante una muestra representativa el estado actual de las empresas y sus necesidades de financiamiento.

La producción aún no logra cumplir con las normas nacionales y estándares de calidad internacionales que requieren sus productos, es el caso de las dulcerías que no pueden exportar al mercado a Estados Unidos y aprovechar las oportunidades del CAFTA.

En el aspecto de comercialización, las MIPYMES aún no utilizan empaque, no tienen marca, algunas aún no saben diferenciar el nombre de la marca ya que para ellas el nombre del negocio ese es el nombre de la marca y desconocen los procedimientos para registrarla.

En cuanto a publicidad de las 8 entrevistadas, sólo 2 lo hacen a través de tarjetas de presentación. Esto es debido a falta de conocimiento y financiamiento.

1.4.2 Bases teórico-científicas

“La opacidad significa que la información es comúnmente asimétrica entre la pequeña empresa y su prestamista” (Hyytinen y Pajarinen, 2008:2). Antoniou et al. (2006) comentan que en cierta forma se puede decir que las empresas grandes tienen menores problemas de información asimétrica, mayores activos y más fácil acceso a deuda, situación que representa mayores problemas para evaluar a la empresa pequeña en términos de crédito y también consideran que los problemas de agencia son mayores en las empresas pequeñas.¹

Berger y Udell (2004) hacen mención a la creciente necesidad de financiamiento por parte de las empresas y como algunos elementos del sistema financiero pueden influir en limitar el crédito. Además, hacen referencia al tipo de tecnologías aplicadas para el otorgamiento de un préstamo, el cual se basa en información denominada “dura” (hard- término utilizado en inglés) y otra “suave” (soft- término utilizado en inglés). La información dura es relacionada con información cuantitativa, información que puede ser observada y verificada, lo cual se resume principalmente en los estados financieros, información obtenida de burós de crédito o cuentas por cobrar en dado caso.²

¹ *La información es comúnmente asimétrica entre la pequeña empresa y su prestamista” (Hyytinen y Pajarinen, 2008:2). Antoniou et al. (2006)*

² *La información cualitativa y cuantitativa con que cuentan los bancos Berger y Udell (2004)*

Para Petersen (2004)³ la naturaleza de la información (dura o suave) puede incrementar la competitividad de los mercados. Pero entre el uso de información dura y suave quién se puede ver afectado es el deudor si no se establecen claramente las políticas del banco respecto al uso de una u otra, además puede haber deudores excelentes, pero si su situación en papel no es buena, como es presentada, entonces serán incorrectamente juzgados y negado el crédito. En un estudio realizado en Italia, Howorth y Moro (2010) concluyen que la confianza (información suave en general) puede jugar un papel muy importante, más allá de lo que se tiene conocimiento hasta hora. Pues, como se ha indicado, la reputación del dueño puede ser suficiente para avalar a su empresa.⁴

Hemos visto que las empresas más pequeñas y jóvenes tienen mayores dificultades para el acceso al crédito. No solo ello, Hyytinen y Pajarinen (2008) comentan que además son más dependientes del financiamiento externo, y que desde el punto de vista de información son más opacas que las empresas grandes y de mayor edad. Ellos examinan un panel de pymes para identificar los determinantes de la opacidad de las pymes. Cuando una pyme es opaca y entonces el banco no puede determinar su calidad aún las empresas investigadoras de crédito estarán en desacuerdo con la solvencia de la pyme. Dentro de sus conclusiones hacen una observación interesante, mencionan que una pregunta relevante que ni este estudio ni otros han contestado es si la opacidad de la pyme, y particularmente el desacuerdo en las calificaciones puede ser ligada al uso de financiamiento externo por parte de las PYMES.⁵

Voordeckers y Steijvers (2006) realizan un estudio entre empresas belgas examinando simultáneamente la garantía que ofrece la empresa contra garantía propiedad del dueño o compromiso personal. Esto puede originarse de que las pymes al no contar con activos sea el dueño el que tenga que ofrecer una garantía personal para efectos del crédito empresarial.

³ *la naturaleza de la información (dura o suave) puede incrementar la competitividad de los mercados Petersen (2004).*

⁴ *Howorth y Moro (2010) expresan que la información accesible en cuanto al deudor puede ser positivo para este, por que habla de su reputación y eso cuenta para aprobar un crédito*

⁵ *Las empresas más pequeñas y jóvenes tienen mayores dificultades para el acceso al crédito. Hyytinen y Pajarinen (2008)*

Corroboraron que la garantía disminuye, de acuerdo con la duración de la relación entre el prestatario y el prestamista.⁶

En un estudio posterior Voordeckers y Steijvers (2006) realizan un estudio entre empresas belgas examinando simultáneamente la garantía que ofrece la empresa) comentan que el crédito es racionado cuando prevalecen asimetrías en la información.⁷ Berger et al. (2010) en un estudio tratando de determinar por qué los prestatarios deben otorgar una garantía al existir información asimétrica encuentran que los bancos pudieran disminuir los efectos de asimetría utilizando una nueva tecnología surgida de modelos de información privada, con ello se reduciría la necesidad también de una garantía en un número significativo de préstamos.⁸

El relacionarse es un tema muy comentado en el mundo empresarial y de negocios, puede haber varios objetivos dependiendo del tipo de relación, enfocándonos en el tema de crédito, la relación con el acreedor, prestamista o banco puede llegar a ser de gran ayuda cuando diversos obstáculos se presentan para la obtención de un préstamo. Elsas (2005) hace referencia a la teoría de la relación de préstamo como aquella en la que la relación entre prestamistas y prestatarios está muy unida y puede beneficiar económicamente a ambos.⁹

1.5 Formulación de Hipótesis

El acceso al financiamiento que reciben las MIPYMES en Catarina genera mejoras económicas, debido a que nuevas tecnologías, producen con mayor calidad y rapidez y mejora la calidad de vida de los microempresarios.

⁶ Voordeckers y Steijvers (2006) realizan un estudio entre empresas belgas examinando simultáneamente la garantía que ofrece la empresa.

⁷ Voordeckers y Steijvers (2006) realizan un estudio entre empresas belgas examinando simultáneamente la garantía que ofrece la empresa.

⁸ Sobre la asimetría en la información Voordeckers y Steijvers (2006)

⁹ Hace referencia a la teoría de la relación de préstamo Elsas (2005)

1.6 Variables de la investigación

1. Datos generales de las MIPYMEs de Nicaragua, principales características, marco legal, y entorno macroeconómico.
2. Información de las MIPYME de artesanía y madera-mueble del municipio de Catarina, formas de administración, organización y estructura.
3. Financiamiento que reciben las MIPYME de los rubros de artesanía y madera-mueble del municipio de Catarina, por parte de las instituciones financieras que fueron reportadas por las microempresarias entrevistadas.
4. Valoración de resultados del financiamiento que reciben las MIPYMEs y resultados e impacto económico-social que tiene en las MIPYMEs.

1.7 Aspectos Metodológicos

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo ya que se basa en análisis estadísticos y a la vez es más subjetiva porque investiga el por qué y el cómo suceden los hechos, en contraste con el enfoque cuantitativo que es más objetivo y se basa en análisis estadístico.

1.7.1 Tipo de estudio y método de investigación

Esta investigación es de tipo descriptiva, es decir; consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

La metodología que se utilizó según el nivel de profundidad será descriptiva, con un enfoque cualitativo ya que se obtendrán datos a través de encuestas y revisión documental, con el método teórico–científico haciendo uso principalmente de fuentes secundarias como libros, revistas, periódicos, internet.

También la investigación lleva un corte transversal, es decir; cuando está centrada en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un punto del tiempo. Pueden abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores. Implica la recolección de datos en un solo corte en el tiempo.

Por tanto, se pretende describir el problema central que las micro pequeñas y medianas empresas presentan, para obtener los créditos, además identificar si éstas con la facilitación de dichos créditos podrían mejorar la calidad de producción y así poder competir en el mercado nacional y transversal porque se analizó en un período de tiempo determinado siendo este los años 2013-2015

1.7.2 Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información

Entre las principales fuentes de información que se recolectaron están las estadísticas son: Informes Anuales del Banco Central de Nicaragua (BCN), Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR), Ministerio de Fomento Industria Y Comercio (MIFIC), Ley N° 645, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME) y otras instituciones de información económica.

Otras fuentes secundarias correspondieron a indagaciones de diferentes revistas de coyuntura económica, publicaciones realizadas por la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES).

Otra información complementaria que ayudo a soportar la investigación fueron fuentes como el FMI, el BM, entre otros.

Por otra parte, la técnica a utilizar será mediante formularios y entrevistas para analizar el acceso al financiamiento de las MIPYME del municipio de Catarina, dedicadas al comercio de artesanía y madera-mueble, ya que nos resulta importante conocer en qué medida el desarrollo de estas microempresas aportan al desarrollo económico y social de las personas, en dicho formulario se elaborarán preguntas cerradas y abiertas. Para estas encuestas se tomará una muestra, de acuerdo, al número de MIPYMES existentes en este sector, de alrededor del 30% ya que por ser municipio pequeño el universo no es grande.

Se determinó utilizar el método de la encuesta a algunas MIPYMES en Catarina con el fin de evaluar de mejor manera el proceso de financiamiento y todos sus parámetros esto con el fin conocer la percepción de los propietarios de las MIPYMES en torno a los obstáculos al solicitar un crédito, también para conocer sobre cómo ha sido la trayectoria de las mi pymes dedicadas a los rubros de artesanía y madera-mueble, debido a que es el método que requiere menos costos de inversión y tiene mayor confiabilidad. (Ver Anexos).

1.8 Tratamiento de la información

Para el procesamiento de los datos obtenidos en la encuesta se utilizó Word y Excel creándose una base de datos la cual se alimenta con la información recopilada en los formularios, esto se realizará en un periodo máximo de una semana una vez de recopilados los formularios.

CAPITULO II: CARACTERIZACIÓN DE LAS DE LAS MIPYMES EN NICARAGUA.

La importancia de las MIPYMES en la economía nicaragüense se debe a su representatividad en cuanto a la cantidad de empresas y el empleo que estas generan. En los últimos años se han emprendido iniciativas para la creación de estas pequeñas empresas, que generalmente son constituidas por familiares, lo que dinamiza el desarrollo económico y por ende mejora en el entorno social.

2.1 MIPYMES en Nicaragua

La gran mayoría de las MIPYMES en Nicaragua son familiares. Muchas veces las decisiones se toman en base a criterios familiares y no gerenciales, lo que limita el crecimiento de las empresas, y muchas veces estas dejan de existir, lo que conlleva a que muchas familias caigan en desempleo al no sobrevivir sus microempresas familiares.

2.1.1 Cantidad de Empresas a nivel nacional

Según el Censo Económico Urbano 2010, en Nicaragua existe 175,298 establecimientos en el sector urbano de los cuales 173,807 son MIPYMES, representando el 99% de las empresas urbanas nicaragüenses.

Tabla N° 1 Cantidad de que existen en Nicaragua.

Empresa	Cantidad	Porcentajes %
Micro	163,849	93.47
Pequeña	9,140	5.21
Mediana	818	0.47
Total MIPYMES	173,807	99.15
Grandes Empresas	367	0.21
Empresas No Definidas	1124	0.64
Total Empresas	175,298	100

Fuente: Elaborado con datos del Censo Económico Urbano 2010.

En la tabla 1 muestra la participación mayoritaria de las microempresas en Nicaragua con un 93.47%, seguido de las pequeñas empresas con 5.21% y las medianas empresas con 0.47%, liderando las MIPYMES con el 99% de participación por encima de las grandes empresas, las cuales alcanzan un porcentaje del 0.21%.

El desarrollo y crecimiento de las MIPYMES se debe principalmente a la creación de la Ley MIPYME, con la cual el Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME), establece la inscripción de los establecimientos, acceso a políticas de financiamiento, capacitaciones para el talento humano de las micros, pequeñas y medianas empresas.

Según la emisión de “El observador económico en vivo”, 2011, a nivel académico y del Estado, existe una red de emprendedurismo que incentiva a los jóvenes a crear sus propias empresas, lo cual ha incrementado las actividades para que los jóvenes puedan crear nuevas empresas, también se ha impulsado el desarrollo de empresas de servicio al desarrollo empresarial dirigidas a las MIPYMES.

Además, por medio del Tratado de libre Comercio DR-CAFTA, Nicaragua, ha experimentado el desarrollo de las microempresas, ya que muchas MIPYMES han pasado a formar parte de las empresas exportadoras del país, debido a la liberalización del mercado, lo que también permite que estas se organicen para el desarrollo de las cadenas productivas. Todo esto ha contribuido a la creación de nuevas MIPYMES y al mantenimiento de muchas empresas en el sector empresarial.¹⁰

2.2 Definición y clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua

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

¹⁰ *Censo Económico Urbano 2010*

exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras, y se clasifica dependiendo del número de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.¹¹

Tabla N° 2

Clasificación de las Empresas			
Variables	Micro	Pequeña	Mediana
Número Total de trabajadores	1 – 5	6 – 20	21 – 50
Activos Totales (Córdobas/C\$)	Hasta 200 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas totales anuales (Córdobas/C\$)	Hasta 1 millón	Hasta 9 Millones	Hasta 40 millones

Fuente: Clasificación de las MIPYMES, según la ley 645.

Por otra parte, existe otra clasificación que define a estas micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo con sus ingresos y número de trabajadores, como empresas de subsistencia, de acumulación simple y éxitos.¹²

- Microempresa 1 trabajador (microempresa de subsistencia).
- Microempresas de 2 a 5 trabajadores (microempresa de acumulación simple).
- Pequeñas de 6 a 20 trabajadores (microempresas exitosas).
- Medianas de 21 a 50 trabajadores.
- Grandes 51 a más trabajadores.

¹¹ Ley 645, art. 4 Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. (Ley MIPYME)

¹² MIFIC- PAMIC Diagnostico y Perspectiva de la Microempresa en Nicaragua. Hurtado María Directora General PAMIC-MEDE. Nov. 1991

2.2.1 Microempresa de subsistencia

Son aquellas conformadas principalmente por un trabajador que tienen tan baja productividad que solo persiguen la generación de ingresos con el propósito de sobrevivencia, todo lo que obtiene de sus actividades lo destina al consumo inmediato. En su mayoría, está compuesto por mujeres, lo cual es coincidente con la participación de la mujer en el sector de un trabajador con el 60%, con claro énfasis en la actividad de comercio al por menor; Restaurantes, Bares, etc.

2.2.2 Microempresa de acumulación simple

Podríamos ubicar aquellas que están en el rango de 2 a 5 trabajadores y las de 6 a 20 trabajadores en estas unidades empresariales se generan ingresos que cubren los costos de su actividad, aunque sin alcanzar excedentes suficientes que les permitan tener una capacidad de invertir para obtener un crecimiento. La ubicación de unidades empresariales en este grupo o segmento corresponde a una clasificación que puede ser transitoria para algunas de estas unidades económicas, o bien porque algunas de ellas tienen la capacidad de dar el salto hacia el grupo superior o bien porque en este grupo se encuentran aquellas empresas que vienen en franco retroceso que puede ser permanente o temporal. Se estima que un 10% de las MIPYMES, tienen la capacidad de escalar el nivel o peldaño superior.¹³

2.2.3 Microempresas exitosas

En este grupo podemos ubicar a las empresas medianas 21 a 50 trabajadores, estas unidades económicas poseen una productividad adecuada que les permite poder acumular capital para invertirlo en el crecimiento de su empresa, o son unidades que transmiten confianza al sector financiero formal (bancos comerciales) y pueden acceder a recursos económicos en condiciones favorables. Aquí ubicamos principalmente a empresas en la actividad de Fabricación de Maquinaria o equipos, donde la competencia de otras empresas le exige aumentar su productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas.

13MIPYME En Nicaragua. Autor: J Lacayo-Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC).

La importancia de las MIPYMES en la economía nicaragüense se debe a su representatividad en cuanto a la cantidad de empresas y el empleo que estas generan, el cual es de alrededor del 45% de la PEA. En los últimos años se han emprendido iniciativas para la creación de estas pequeñas empresas, que generalmente son constituidas por familiares, lo que dinamiza el desarrollo económico y por ende mejora en el entorno social.

2.3 Principales características de las MIPYMES

- Generan empleo y utilizan mano de obra y materia prima nacionales, generando efectos multiplicadores.
 - Requieren poca inversión y financiamiento.
 - Participan activamente en el crecimiento de las exportaciones nacionales, distribución del ingreso, balanza de pagos, acumulación de capital y productividad, y contribuyen a la autosuficiencia del país.
 - Están en proceso de crecimiento.
 - La administración es empírica.
 - Los dueños dirigen la empresa.
 - Falta de liquidez: este es un problema muy común en las MIPYMES, por lo cual tienden a solicitar préstamos o financiamientos a organizaciones que apoyen su gestión.
 - Poco productivas: esto debido a su falta de liquidez.
- Falta de solvencia: quiere decir carencia de recursos.¹⁴

2.3.1 Ventajas y desventajas de las MIPYMES

En las siguientes tablas se muestran las ventajas y desventajas que presentan las MIPYMES, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresa, que según su tamaño determinan sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa. Los cuadros 3 y 4 muestran de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las MIPYMES.

¹⁴ Revista “Encuentro”, Nicaragua, enfoque estratégico de las MIPYMES en un mundo globalizado, edición 2010, por Sandra Cuadra. UCA., Pág.# 41

Tabla N°3

Ventajas y Desventajas de las Micro y Pequeñas Empresas	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA). Asimilación y adaptación de tecnología.	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Producción local y de consumo básico.	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).	La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).	Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).	Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.	Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).	Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Fuente: Rodríguez, Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, Ed. Internacional Thomson Editores, México, 1996, p.20

Tabla N° 4

Ventajas y Desventajas de las Medianas Empresas	
VENTAJAS	DESVANTAJAS
Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.	Mantienen altos costos de operación. No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.	Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.	No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.	La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.	No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.	Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.
Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión de los dueños del negocio.	Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Fuente: Rodríguez, Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, Ed. Internacional Thomson Editores, México, 1996, p.20

En Nicaragua desde el año 2012, se cuenta, con el Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), cuya misión es la de “Formular, coordinar, ejecutar, monitorear y evaluar las políticas, planes, programas y proyectos para el fortalecimiento de la economía familiar, comunitaria, cooperativa y asociativa a fin de contribuir al acceso al financiamiento, facilitación de insumos, capacitación, asistencia técnica, transferencia de nuevas tecnologías y mejores prácticas productivas sostenibles ambientalmente, el impulso de la pequeña y mediana agro industrialización de las unidades agrícolas familiares y la agregación de valor a sus productos, el fomento y desarrollo asociativo y cooperativo, con la integración del modelo económico de los pueblos indígenas a estos procesos con el propósito de mejorar los niveles de producción, productividad, competitividad, diversificación de la

producción, contribuyendo a la defensa de la seguridad y soberanía alimentaria y la protección contra los impactos del cambio climático”¹⁵, desde esta institución se impulsa el desarrollo y fortalecimiento de MIPYMES en diferentes ramas.

2.4 Marco legal de las MIPYMES en Nicaragua

Algunos avances en cuanto al marco legal de las MIPYMES, además de la Ley MIPYME, Ley 645, se muestran en la aprobación y/o puesta en práctica de algunas leyes, como las que se muestran a continuación:

2.4.1 Ley de Promoción de la Competencia, Ley 601

Esta ley se encuentra relacionada con las MIPYMES debido a que dispone que “Cualquier acto, conducta, transacción o convenio realizado por los agentes económicos en todos los sectores de la economía nacional, incluyendo los efectuados fuera del país, en la medida en que produzcan o puedan producir efectos anticompetitivos en el mercado nacional” Estas pueden llevar a cabo sin restricción alguna libre competencia y promoción de sus productos.¹⁶

2.4.2 Ley de Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para la MIPYME, Ley 663 (Reforma)

“La Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas tiene como objeto regular la creación, operación y funcionamiento del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas con el fin de facilitar a las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYME), el acceso al financiamiento, las contrataciones y adquisiciones públicas y privadas a través de avales, fianzas y otras garantías, denominadas para efectos de esta Ley como "garantías financieras o de pago", así como brindar capacitaciones y asesoramiento técnico, económico y financiero. Esta Ley es de orden público y de interés social”. A continuación, el art. 8.

Art.8 Autorización para constituir Sociedades de garantías recíprocas.

¹⁵ *Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Presupuesto General de la Republica 2013, Marco Presupuestario de Mediano Plazo 2013-2016, pág # 267*

¹⁶ *Ley de Promoción de la Competencia, Ley 601, Arto 2, Publicada en la Gaceta No 206, 24 Oct 2006*

Las personas que tengan el propósito de constituir una SGR deberán presentar de previo una solicitud al órgano regulador, que contenga los nombres y apellidos o razón social, domicilio, y profesión de los organizadores, acompañada de los siguientes documentos.

- 1- El Proyecto de la escritura social y sus estatutos.
- 2- Un estudio de factibilidad de la SGR.

Minuta de depósito del uno por ciento del monto del capital mínimo en la cuenta corriente del Órgano Regulador, para la tramitación de la solicitud. Una vez que hayan iniciado sus operaciones, le será devuelto dicho depósito a los solicitantes. En caso sea rechazada la solicitud, el 10% del depósito ingresa a favor del fondo para el desarrollo de las sociedades de Garantías Recíprocas; el saldo le será devuelto a los interesados. Para efectos de la devolución, se establece un plazo no mayor a los 60 días contados a partir de la fecha de inicio de operación o de la fecha de la notificación de la denegación de la solicitud.¹⁷

2.5 Entorno Macroeconómico

En este subcapítulo se pretende ver el panorama de la economía del país, el entorno macroeconómico, como el crecimiento del PIB en los años del 2013 al 2015, el comportamiento de la inflación, política fiscal, el sistema financiero y la política monetaria.

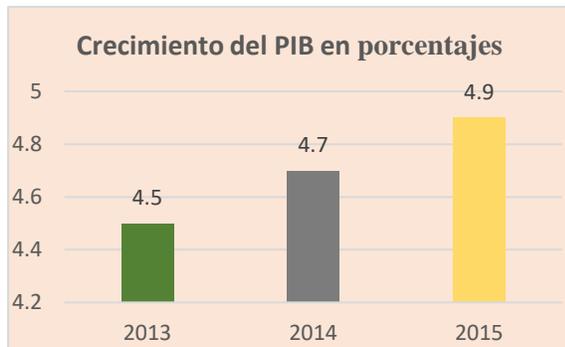
2.5.1 Crecimiento del PIB

El Producto Interno Bruto (PIB) en 2014 tuvo un crecimiento de 4.7 por ciento, una aceleración con respecto al 2013 que fue de 4.5. La actividad económica se aceleró principalmente en el último trimestre del año, en parte producto de la reducción de los precios del petróleo que favoreció algunos sectores, incremento en las inversiones y aceleración del sector construcción. Las condiciones externas favorables, especialmente los crecimientos de la

¹⁷ Ley de Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para la MIPYME, Ley 663, Arto 1, Publicada en la Gaceta No 173, 08 Sept 2008

economía de los EE-UU tuvieron efectos positivos durante el 2014. Con respecto al año 2015 hubo un mayor dinamismo en la economía aumento más el PIB en 4.9.

Grafico N° 1



Fuente: Elaboración propia con datos del BCN 2015.

Por el lado de la oferta, la mayoría de las actividades económicas mostraron incrementos en su valor agregado, en donde destaca el comportamiento de comercio y servicios, manufactura y agricultura y pesca.

El PIB mostró buen dinamismo en 2014, impulsado, por el lado de la demanda interna, por el consumo de los hogares; y por el lado de la demanda externa neta, por mayores exportaciones. Aumento en 4.7% esto genero un aporte del 40% al PIB. En cuanto al año 2015 aumento más el PIB en 4.9.

El crecimiento del PIB refleja un incremento en la actividad económica de un país, esto implica una disminución en el desempleo y un aumento en los ingresos de los habitantes.

El crecimiento del PIB representa la recaudación de más impuestos por parte del estado, debido a que los ingresos fiscales aumentan, lo cual significa que el estado puede destinar esos ingresos a la inversión directa en empresas, y el fortalecimiento de empresas ya existentes, además inversión en educación, salud e infraestructura, lo cual hace más atractivo el país y estimula el turismo, contribuyendo en forma directa al desarrollo económico del país.

Las MIPYMES, son importantes para el desarrollo económico y social de Nicaragua por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) que se calcula un aporte de casi el 50% en cuanto al empleo. Se estima que ocupan entre el 40% y 50% de la población económicamente activa (PEA). En Nicaragua, las MIPYME son consideradas el principal motor del desarrollo económico, que en su mayoría son empresas nicaragüenses, entre el 90 y 95%.

Las Mipymes representan un 40% de la recaudación tributaria, se estima que un 35% de los productos que se exportan son producidos por Mipymes, aunque muchas veces no son éstas las que realizan el proceso de exportación, en Nicaragua solo unas 1,000 empresas de los sectores de cuero y calzado, vestuario, muebles, alimenticio, agropecuario y lácteos, están exportando de forma directa.¹⁸

El Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH) quiere que todas las MIPYMES aumenten su producción, sus ingresos familiares, disminuya la pobreza. “La medida que se mejore la productividad y se logre elevar al 45.0 por ciento, 55.0 o 60.0 por ciento del PIB, a ver hasta donde somos capaces de lograr como país en los próximos años, dinamizar las economías de sus comunidades, fortalecer la soberanía y seguridad alimentaria nacional, tener mayor excedente exportable y reducir la pobreza y las desigualdades. Esto porque la mayoría de los y las pobres Nicaragua se encuentran ocupadas en la micro, pequeña y mediana producción: el 34.0 por ciento de la población trabaja por cuenta propia y el 14.0 por ciento realiza trabajo familiar no remunerado, lo que representa casi la mitad de la población”¹⁹

2.5.2 Inflación

Según el Banco Central de Nicaragua, la inflación nacional acumulada a diciembre del año 2013 fue del 5.54 por ciento (6.62 por ciento en igual mes de 2012). El anterior resultado estuvo principalmente determinado por el comportamiento de los precios en las divisiones de alimentos y bebidas no alcohólicas; alojamiento, agua, electricidad y otros combustibles; y restaurantes y

¹⁸ Datos del CENAMI, parte de la Cámara de Industrias de Nicaragua (CADIN)

¹⁹ Plan de Desarrollo Humano 2012-2016, Pag # 114, 08 noviembre 2012

hoteles, los que en conjunto explicaron el 61.6 por ciento del resultado acumulado del indicador.²⁰

Los precios en 2014 mostraron una alta volatilidad; la inflación disminuyó hasta alcanzar su punto más bajo en mayo, pero luego tuvo incrementos importantes hasta llegar a su pico en noviembre con 7.7 por ciento, lo que estuvo asociado a aumentos en los precios de los alimentos. Luego tuvo un descenso en diciembre, pero aumentó levemente en enero del 2015 cerrando en 5.9 por ciento en marzo del mismo año.

Para marzo de 2015, los sectores que registraron mayor inflación fueron los restaurantes y hoteles, los alimentos y bebidas no alcohólicas y educación. Transporte fue el único rubro con decrecimiento en su nivel de precios, lo que está asociado a la caída del precio de los combustibles.

2.5.3 Sistema Financiero ²¹

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

En 2015, en un contexto interno caracterizado por un desempeño favorable de la actividad económica, una inflación baja y un manejo estable de las finanzas públicas, la economía nicaragüense continuó mostrando indicadores monetarios y financieros sólidos que permitieron resguardar la estabilidad del Sistema Financiero Nacional (SFN).

En 2014 el desempeño del Sistema Financiero Nacional (SFN) fue robusto, exhibiendo una tasa de crecimiento de los depósitos acelerada y una expansión estable del crédito, lo cual dio lugar a una convergencia en ambas tasas. Cabe destacar que la expansión del crédito, aunque desacelerada, mostró señales de estabilización, asociada a una política de colocaciones de crédito

²⁰ *Informe del Banco central de Nicaragua año 2013*

²¹ Banco Central De Nicaragua (BCN) informe anual 2015

acorde con la dinámica de su principal fuente de fondos, lo cual resultó en un nivel de solvencia adecuado. Los depósitos por su parte mostraron un comportamiento que estuvo en línea con el buen desempeño de la economía. Los factores anteriores permitieron un nivel de liquidez por encima de 30 por ciento y un crecimiento de los activos y pasivos totales respecto a 2013.

Asimismo, durante el año se experimentó un repunte de las inversiones nacionales y extranjeras. Al respecto se destaca que estas últimas crecieron luego de mostrar tasas negativas en 2013. Por otro lado, el nivel de bancarización continuó con su tendencia positiva (29.4% en 2014 versus 27.3% en 2013), debido al incremento del crédito. Este indicador, no obstante, continúa siendo el más bajo comparado con el resto de la región centroamericana (46% promedio en 2013).²²

En el caso del crédito por sectores institucionales, hogares fue el que más creció y contribuyó al aumento de la cartera, seguido por el sector de empresas. A su vez, la morosidad de hogares registró un leve repunte, siendo la cartera de tarjetas de crédito el que presentó el mayor aumento.

Por el lado de los pasivos, se observó que los depósitos del público siguieron representando la principal fuente de fondeo del SFN. Asimismo, se registraron tasas de crecimiento aceleradas en las obligaciones con instituciones financieras y por otros financiamientos, lo que contribuyó al crecimiento de los pasivos.

2.5.4 Política Fiscal

La política fiscal en coordinación con la política monetaria, cambiaria y comercial en el marco del Programa Económico Financiero (PEF) 2014-2018 publicado en abril del 2014, continuó priorizando el financiamiento sostenible de programa y proyectos dirigidos a reducir los niveles de pobreza y aumentar las inversiones en infraestructura productiva, bajo un enfoque de estabilidad macroeconómico y consolidación fiscal.

²² *Banco Central De Nicaragua (BCN) informe anual 2013.*

El SPNF finalizó 2014 con un déficit después de donaciones de 1.5 por ciento del PIB. El GC tuvo un leve déficit después de donaciones de 0.3 por ciento, resultado del dinamismo en la recaudación y de una política de gasto responsable. En el 2013 fue de (1.1), y con respecto al año 2014 (1.5)²³

2.5.5 Política Monetaria

A través del mercado de dinero, la política monetaria influye en la producción y en el empleo. El Banco Central de Nicaragua (BCN) controla directamente el crecimiento del dinero que influye sobre la producción y el empleo, pero no controla indirectamente la tasa de interés que influye sobre la demanda agregada interna, o sea, el consumo y la inversión, porque la tasa de rendimiento de sus operaciones de mercado abierto de corto plazo no es eficaz al no tener influencia sobre las tasas de interés del mercado local.

También es evidente que el BCN ha perdido progresivamente el control de la política monetaria desde el año de 1990, porque la economía está muy dolarizada extraoficialmente, al observarse que todos los macro precios las tasas de interés, los salarios medios y altos, y las rentas y todos los precios al consumidor, excepto los productos perecederos de origen agrícola, están indexados con el tipo de cambio oficial. Sin incluir los dólares que circulan entre la población, porque no se pueden contar, la excesiva dolarización extraoficial se manifiesta actualmente con la importancia de los depósitos en moneda extranjera registrados en el sistema financiero nacional, al representar el 67.2% de la liquidez global, y con el córdoba con mantenimiento de valor, que es un dólar disfrazado, al participar con el 11%, mientras que nuestra moneda de curso legal, el córdoba sin ningún apellido, domina sólo el 21% del mercado monetario.²⁴

2.5.6 Empleo

Las MIPYMES urbanas representan el mayor número de empresas existentes a nivel nacional, generando el 72.88% del empleo urbano, convirtiéndose de esta manera en la mayor

²³ Banco Central De Nicaragua (BCN) informe anual 2014

²⁴ Banco Central De Nicaragua (BCN) Informe anual 2014

fuelle generadora de empleos en el país. Veamos la siguiente tabla donde nos refleja el empleo generado según clasificación de empresa.

Tabla N° 5

Empresas	Empleos	Porcentaje %
Micro	247,741	48.62
Pequeña	86,438.00	16.97
Mediana	37,173	7.29
Grandes Empresas	138,218	27.12
Empleo Total	509,570	100

Fuente: Elaborado con datos del Censo Económico Urbano 2010.

Como se observa en la tabla, las microempresas constituyen la principal fuente de empleo (48.62%), debido a la generación del autoempleo y a la formación de empresas con menos de 5 trabajadores, los cuales surgen por la falta de empleo en Nicaragua, ya que para muchos habitantes desempleados es una forma de concebir ingresos para satisfacer las necesidades cotidianas.

Las grandes empresas aportan el 27.12% de empleo, constituyendo la segunda fuente de empleo en Nicaragua, esto se debe principalmente a que estas operan con más de 100 trabajadores. La pequeña empresa compone un 16.97% de empleo y la mediana empresa el 7.29%.

El 72.88% de los empleos en Nicaragua son generados por las MIPYMES, debido en gran parte a que estas constituyen la mayor cantidad de empresas existentes en el país (99%), valor que supera a las grandes empresas, que a pesar de que estas emplean a más de 100 trabajadores, solo generan el 27.12% de los empleos, siendo la causa principal el número reducido de grandes empresas en el país (361 grandes empresas, equivalente a 0.21% de participación).

Otro factor que incide en el aporte de las MIPYMES a la generación de empleos es la educación, ya que la empresa privada es más selectiva cuando contrata personal, debido a que exige ciertos requisitos como tener un nivel educativo elevado, ya sea un técnico o una carrera profesional.

La mayoría de las empresas del sector MIPYME, principalmente las microempresas, no demandan profesionales, sino que operan con personal con bajo nivel educativo, siendo otra razón de porque las MIPYMES generan más empleos que las grandes empresas.

2.5.7 Exportaciones en Nicaragua

Según el Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX), 2014, Nicaragua exportó un total de 2,315.6 millones de dólares en productos en los primeros diez meses del año 2014, un 7.6 % más que los 2,151.7 millones de dólares registrados en el mismo período de 2013. Asimismo, hubo un aumento del 10.8 % en el volumen de ventas al exterior, al registrar 1.69 millones de toneladas métricas entre enero y octubre 2014 frente a las 1.53 millones de toneladas métricas de los primeros diez meses de 2013.

Los principales destinos de las exportaciones de Nicaragua en 2014 fueron: Estados Unidos (27.9 %), seguido de Venezuela (13.5 %) y Canadá (10 %), también los países centroamericanos, principalmente El Salvador (8.2 %), Costa Rica (5.5 %) y Guatemala (3.5 %) y países que integran la Unión Europea: Reino Unido (1.66 %), España (1.56 %), Italia (1.55 %) y Alemania (1.11 %).

El principal producto de exportación fue el café de tipo oro (374.8 millones de dólares), seguido de la carne bovina (362.6 millones), el oro en bruto (322.2 millones), la caña de azúcar (162.3 millones) y productos lácteos (162 millones).

2.6 Problemas de las MIPYMES

Los pequeños y medianos empresarios enfrentan problemas en gestión, información, calidad, mercadeo, acceso a financiamientos y tecnología, entre otras.

En cuanto a la gestión, el empresario propietario tiene que atender a tantos detalles administrativos, financieros y productivos que se le dificulta el diseño de estrategias a largo

plazo. Este problema se acentúa cuando las relaciones empresariales son informales, pues pueden estar mal informados sobre su propia estrategia financiera y su potencial productivo.

Este desconocimiento de los instrumentos de gestión empresarial les dificulta la toma de decisiones económicamente viables a su desarrollo. Las MIPYMES usualmente no cuentan con registros financieros adecuados que sirvan como herramientas en la toma de decisiones.²⁵

Un gran factor que obstaculiza el desarrollo de las MIPYMES en Nicaragua está vinculado a los vacíos y obstáculos dentro del marco jurídico existente, y a la falta de información que los empresarios tienen sobre éste, lo que deriva en un limitado acceso a los beneficios contenidos en la legislación vigente, a dificultades y atrasos en trámites operativos necesarios para la operatividad de las MIPYMES y a un desincentivo para ingresar al sector formal.

El índice “Doing Business”²⁶ señala que las principales dificultades para realizar negocios en Nicaragua están relacionadas a la tramitología vinculada al Gobierno: en el pago de impuestos, registro de propiedades, manejo de licencias, comercio transfronterizo, protección de inversiones y apertura de negocios, trámites, etc. La gran dependencia ante la regulación del estado y la limitada velocidad de respuesta a estos trámites, así como a solicitudes específicas hechas por el sector empresarial, llega a generar grandes pérdidas e incluso el cierre de algunas empresas, frena su desarrollo y deja a los empresarios vulnerables y sin una instancia donde puedan recurrir para solucionar su problema.

2.7 Impacto de la Globalización en las MIPYMES.

La globalización define como “la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de

²⁵ *Revista Nicaragua, enfoque estratégico de las MIPYMES en un mundo globalizado, edición 2010, N° 74, 4052*

²⁶ *Las MIPYMES y el Apoyo de CENAMI con Instituciones Gubernamentales: <http://www.cenami.org.ni/index.php/homepage/noticias/319-gobierno>.*

capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”²⁷
En esta visión hay dos conceptos clave: interdependencia y quedarse en la manifestación del fenómeno sin interesarse por sus actores políticos y económicos. La globalización es un proceso dirigido por los grandes países del norte, y los países pobres sólo lo pueden absorber con intervención del estado.

1.7.1 Las oportunidades brindadas por la Globalización

Posibilidades de progreso en organización, eficacia, productividad, difusión de conocimientos, mejoras del nivel de vida y acercamiento entre los hombres.

- Oportunidad de acceso a mercados anteriormente fragmentados, originadas por la formación de alianzas y tratados de libre comercio.
- Los flujos de información, tecnología y capital de cartera han aumentado su movilidad para economías con poca capacidad de generación endógena.
- Disminución de costos directos e indirectos.
- Aumenta la competencia pues permite a las MIPYMES buscar mayor eficiencia, mejor calidad, mejorar sus procesos y precios competitivos.
- Contribuye a la desarticulación de oligopolios.

2.7.2 Las amenazas generadas por la Globalización

Las fallas de mercado que genera la globalización económica y deficiente entorno institucional en el que operan.

- El ingreso de nuevos productos al mercado nicaragüense por los acuerdos de libre comercio y eliminación de barreras arancelarias.
- El rápido aumento de los salarios.
- La declinación del empleo en la industria manufacturera.
- Las empresas locales no suelen estar preparadas para enfrentar la competitividad, la comercialización y la productividad de las transnacionales.
- El estancamiento tecnológico.

²⁷ Fondo Monetario Internacional *Integración, interdependencia y globalización.*

CAPITULO III. CARACTERIZACION DE LAS MIPYMES DE ARTESANIAS Y MADERA-MUEBLE EN EL MUNICIPIO DE CATARINA EN EL PERIODO 2013-2015.

3.1 Generalidades del departamento de Masaya.

El departamento de Masaya es el departamento más pequeño de Nicaragua. Localizado a 30 km al sur de Managua con una superficie de 610.78 kilómetros cuadrados, sin embargo, por su densidad poblacional, de 551 hab/km, lo convierte en el departamento más densamente poblado del país.²⁸

Tabla N° 6

CONSTITUIDO POR NUEVE MUNICIPIOS	
Masaya	348,254
Nindirí	50,138
Masaya	166,588
Tisma	12,043
La Concepción	39,226
Masatepe	36,297
Nandasmo	13,207
Catarina	8,406
San Juan de Oriente	6,131
Niquinohomo	16,218

Fuente: Cifras municipales, INIDE 2012²⁹

Masaya limita al norte con Managua, al este y al sur con los departamentos de Granada y Carazo, al oeste con Managua, es el departamento más pequeño del país y el más poblado por metro cuadrado. Posee una población de 348,254 habitantes.

²⁸ Instituto de Estadísticas y Censos. Características del Departamento de Masaya.

²⁹ Instituto de Estadísticas y Censos. Características del Departamento de Masaya.

El comercio del departamento se realiza en gran escala con las ciudades y pueblos del mismo departamento y con los de otras plazas de Carazo, Granada, Managua. En materia de industrias³⁰, desde épocas aborígenes se elaboran cerámicas, juguetería, sombreros de palma y de cabuya, hamacas, bordados hechos a mano y a máquina, sandalias y zapatos, entre otros productos que constituyen rubros de avanzada industria y gozan del aprecio de turistas y de la competencia en el mercado nacional e internacional.

El departamento de Masaya cuenta con un gran componente de cultura precolombina muy fuerte, se trabaja fundamentalmente la madera, el cuero, la cerámica, las piedras y los tejidos. Industrialmente producen también; zapatos, productos de piel, jabón y almidón.

3.2 MIPYMES en el departamento de Masaya

A nivel nacional Masaya es un departamento en el que las MIPYMES artesanal juegan un papel predominante en la dinámica económico-social-cultural de cada uno de sus municipios.

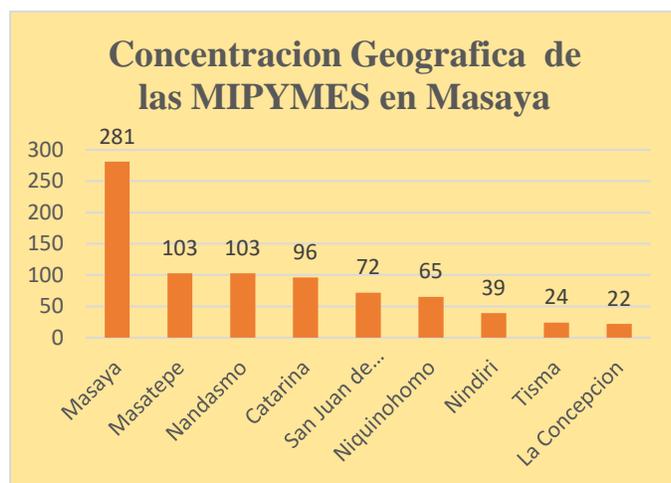
Las actividades más representativas a nivel departamental son el sector madera–mueble, cuero-calzado, el sector alimento, artesanía, agroindustria, turismo y metalmecánica.³¹

Las tendencias de progreso de las ciudades cabeceras departamentales en relación con las demás, permite más desarrollo de las MIPYMES por lo que efectivamente el Municipio de Masaya, además de poseer la mayor población departamental, muestra en términos generales mayor concentración de las actividades industriales ya que es más atractiva desde la perspectiva económica.

³⁰ INIFOM Caracterización municipal del departamento de Masaya

³¹ Caracterización del sector MIPYMES del departamento de Masaya, publicación de MIFIC 2010

Grafico N°2



Fuente: Caracterización del Sector MIPYME del Departamento de Masaya 2010. Listado CAMIPYME Masaya

A nivel departamental el sector con mayor número de empresas es el de madera mueble, seguido por artesanía, textil-vestuario, luego cuero-calzado y alimentos, y con menos participación turismo, agroindustria y por último metalmecánica. Cabe señalar que el sector madera-mueble está mayormente concentrado en el municipio de Masatepe, el de artesanía lo que es cerámica de barro en el municipio de San Juan de Oriente, y los sectores restantes en estudio, mayormente en el municipio de Masaya.³²

La principal fuente de empleo local son las MIPYMES comerciales de industrial artesanal y agrícola. Estas empresas generan en un 90% de 1 a 10 puestos de trabajo, siendo su mayor porcentaje familiares cercanos al núcleo principal. El municipio de Masaya es el único que en el 31% de las empresas artesanales tiene laborando entre 6 a 10 trabajadores.³³

3.3 Generalidades del municipio de Catarina

El municipio de Catarina ocupa el extremo Sureste del departamento de Masaya, a 40 kilómetros de Managua y a 5 kilómetros de Masaya; accesible por la carretera panamericana; con

³² *Caracterización del sector MIPYMES del departamento de Masaya, publicación de INIDE*

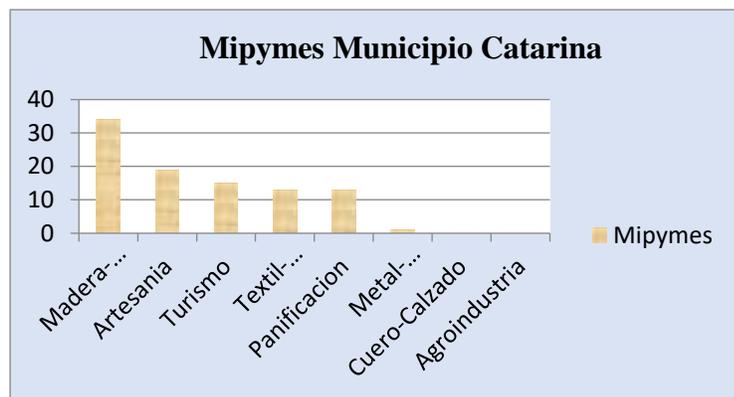
³³ *Universidad Nacional de Ingeniería. Estudio Arquitectónico Caracterización de Masaya. Autores: Felix Padilla y Roberto Ruiz 2012*

una superficie de 11.49 km². Geográficamente se ubica entre las coordenadas 11° 54' latitud Norte y 86°04' de longitud Oeste.³⁴

El territorio municipal ocupa el borde Sureste de la meseta de los pueblos y parte de la ladera oeste del volcán Caldera de Apoyo (74 msnm). El punto más alto del territorio es el cerro Pacaya (622 m). La precipitación promedio anual es de 1430 milímetros, con temperatura promedio anual de 23 °C que lo define como clima semi-húmedo de Sabana Tropical.³⁵

La población de este municipio ascendía hasta el año 2012 a 8,406 habitantes, perteneciendo la cantidad de 5,712 habitantes al área urbana y 2,694 habitantes al área rural. El 50.3% son hombres y el 49.7% son mujeres, cuenta con 9 localidades rurales y 6 barrios urbanos. Posee 85% de sus viviendas ocupadas (1,497 de 1,763 viviendas), la mayoría de ellas tienen servicio de luz eléctrica y agua potable.

Grafico N° 3



Fuente: Caracterización del sector MIPYME de Masaya 2010. Listado CAMIPYME Masaya.

³⁴ Félix Padilla y Roberto Ruiz 2012 *Publicación de la la alcaldía de Catarina: bases y Acciones para el ordenamiento Territorial del Municipio de Catarina, 2004, pag # 1*

³⁵ *Alcaldía Bases y Acciones para el Ordenamiento Territorial del Municipio de Catarina, 2004, pag# 11*

3.4 Características Socioeconómicas de Catarina

Actividades económicas en Catarina³⁶

El departamento de Masaya cuenta con un gran componente de cultura precolombina muy fuerte, se dedican a diversas actividades económicas, las cuales describiré por los diferentes sectores económicos.

Sector Primario

Se ubica en la Agricultura y Ganadería, el 31.8% de trabajadores son empleados en el sector de la Agricultura, principalmente en los cultivos de frijol, maíz, yuca, quequisque y trigo de escoba, cultivos perennes como: naranja, mandarina, mango, etc. La ganadería ocupa un segundo lugar en este sector minoritario que comprende el 4%.

Sector Secundario

Comprende las actividades que se desarrollan en la pequeña industria y la construcción, el 22% de los trabajos activos se ubican en este sector. La pequeña industria de la madera con 30 talleres de carpintería, donde se fabrican muebles y otras piezas, generan unos 150 empleos **permanentes, el resto de empleos se generan en la industria de textiles y artesanía.**

Sector Terciario.

Este sector económico predomina a nivel Municipal con un 45.4%, debido a la existencia de ventas de plantas ornamentales, viveros, comercio, venta de maceteras, pulperías, farmacias, ferreterías y como elemento importante está el Centro Turístico Mirador de Catarina. Uso principal del suelo y Recursos Naturales.

Los ingresos que se perciben en un 70% son destinados para mejoras de dichos centros y el resto se ingresa a la alcaldía para gastos de la alcaldía y para pequeños proyectos sociales. La

³⁶ Alcaldía Municipal de Catarina Departamento de Masaya, Nicaragua. Actualización de Caracterización Municipal Periodo 2009 -2012

generación de empleos de todas estas ramas de actividades económicas según el municipio se emplea a más de 300 puestos de trabajos.

3.5 Caracterización de las MIPYMES en Catarina

Las principales actividades a las que están enfocadas las MIPYMES en el municipio de Catarina, están referidas al sector madera-mueble, con casi un 35% de participación, seguido del sector de artesanías con un 18% y el turismo con un 15 %, aunque se estima que en los próximos años el aporte del turismo aumente, aumentando también los demás sectores.

El turismo es uno de los rubros con mayor potencial en el municipio, porque la mayor actividad económica se concentra en los servicios de hoteles, restaurantes y comedores de alimentos y bebidas, a nivel local del municipio. Se contabilizan 44 microempresas generando empleo a alrededor de 182 trabajadores todos de ambos sexos.

En el municipio de Catarina el índice de desarrollo económico ha crecido enormemente en estos últimos cuatro años por el alto porcentaje de negocios en el sector MIPYME, restaurante, bares, pulperías, farmacias, ferreterías, jardinerías, comederas, panaderías, cafeterías, peluquerías, talleres de muebles, bambú etc. Dentro de la que podemos describir una lista de pequeños negocios formales e informales.

Tabla N°: 7

Actividad economica	Cantidad
Alquiler de binoculares en el CTM	2
Fábricas de juegos pirotécnicos	2
Clinicas médicas	5
Oficina de abogacia	6
Cantinas	6
Servicios profesionales varios	6
Talleres de bicicleta	2
Talleres de metalurgica y soldadura	3
Taller de Mecánica	3
Zapatería	1
Reparación de maquinarias	1
Electrónicas	2
Taller de sastrería bordados y costura	41
Escultura de concreto	6
Ventas de lubricantes	1
Ferretería	3
Billares	3
Farmacias	3
Hoteles y hospedaje	14
Pulperías	57
Artesanías	87
Panaderías	14
Talleres de muebles	34
Comiderias, cafetines y fritangas	24
Restaurantes	19
Jardineros	69
Artesanos de Bambú	11
Funeraria	1
Alquiler de caballo	19
TOTAL ESTABLECIMIENTOS	445

Fuente: Alcaldía municipal de Catarina 2015.

Según datos proporcionado por la alcaldía de Catarina, del municipio el número de comercios formales e informales del municipio del año 2011 al 2012. La cantidad de contribuyentes que comprenden los negocios formales están representados por 445 negocios de

toda rama de la economía familiar de ambos sexos, hay mujeres como propietarias varones propietarios.

Incidencias en el desarrollo local: Catarina para su desarrollo en la recaudación de impuestos y percibir más ingresos tributarios tiene una incidencia totalmente negativa, porque muchos negocios no pagan al fisco³⁷

3.5.2 Indicadores de calidad de vida

En cuanto a los indicadores de calidad de vida en este municipio la mayoría de los hogares cuentan con una figura masculina como jefe de hogar, sin embargo, no siempre esta figura puede ser el abuelo, padre, esposo o hermano, ya que en una misma vivienda existen varias familias, y en la mayoría de los casos existe hacinamiento pudiendo dormir más de tres personas por cada dormitorio, lo que ocurre a menudo. Por otro lado, la mayoría de los hogares cuentan con servicios higiénicos exclusivos (inodoros) y una minoría aún utiliza letrinas.

El municipio cuenta con el servicio de recolección de basura, brindado por la alcaldía, así mismo la mayoría no cuentan con teléfono residencial (teléfono convencional), sin embargo, la telefonía celular es muy común. El gobierno municipal hace un esfuerzo en cuanto a la conservación del medio ambiente ya que la mayor parte de la población aun utiliza leña para cocinar, si bien este aspecto en coordinación con instituciones del estado.

3.6 MIPYMES madera-mueble

Las MIPYME producen y comercializan artículos diversos tales como muebles de dormitorio, sala y comedor, muebles rústicos, utilitarios, muebles de madera para el hogar y artesanías. En algunos casos también prestan servicios de carpintería.

³⁷ *Alcaldía Municipal de Catarina Departamento de Masaya, Nicaragua. Actualización de Caracterización Municipal. Periodo 2013-2015.*

Catarina sobresale por la calidad con que se trabaja la madera, esta actividad comercial ocupa uno de los primeros lugares en cuanto a la generación de empleo, además los talleres del pueblo son cotizados por su originalidad y calidad.

La venta de sus productos es a nivel local y la administración la hacen los propietarios. Ninguno lleva contabilidad formal, registran sus gastos y ventas en un cuaderno de anotaciones.

La mayoría de las Mipymes de este rubro de madera-mueble son de carácter semi artesanal y, dependiendo del nivel de desarrollo empresarial y la tecnología utilizada, producen muebles de mayor o menor calidad.

Los mercados que atienden tienen que ver con el tipo de productos que ofrecen y la calidad de los mismos, de esta forma tenemos:

- ventas en el taller de producción.
- ventas a nivel nacional,
- venta a intermediarios exportadores, y
- participación en ferias, nacionales o a nivel municipal, sobre todo para la venta de artesanía.

Negocios matriculados

Referente a la inscripción anual de los negocios contenidos en la demarcación geográfica del municipio.

Tabla N°:8

Negocios inscritos en la alcaldía	Cantidad	Porcentaje
Inscritos	7	70%
No inscritos	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

La mayoría de los microempresarios entrevistados tienen matriculados sus negocios, debido a que la alcaldía municipal les ha incentivado de la importancia de estar inscritos en la

alcaldía. Mientras que los microempresarios que no están inscrito lo consideran como un gasto y dicen desconocer los tramites, tienen altos costos, los cuales representan una alta carga monetaria, impositiva y excesiva regulación.

3.6.1 Principales características de las MIPYMES de madera-mueble

Los recursos humanos no tienen las competencias, destrezas y habilidades que demanda el mercado, pues su formación es empírica; los salarios suelen ser desalentadoramente bajos.

Las MIPYMES absorben la mayoría de la fuerza laboral que todos los años entra al mercado del trabajo, creando empleos generalmente poco tecnificados, poco calificados, poco productivos y poco remunerados.

- El número de empleados varía en dependencia del tamaño del negocio.
- Generan empleo y utilizan mano de obra y materia prima locales.
- La mano de obra de estas MIPYMES es principalmente familiar, en los talleres estudiados el 70% de los trabajadores parte del núcleo familiar del propietario lo que hace ver que la mejoría en las condiciones de vida no es solamente para el propietario del taller sino para toda su familia. En la mayoría de los casos los trabajadores son los hijos quienes a su vez tienen otra familia y con los ingresos derivados de su trabajo en el taller ayudan al sustento de sus hogares.

3.6.2 Parentesco del propietario con los trabajadores

La mayoría de las MIPYMES entrevistadas son negocios familiares son socios, pero no están constituidos formalmente, el empleo en este sector es informal, debido a que ninguna de las MIPYME entrevistadas cotizan al INSS.

Grafico N° 4



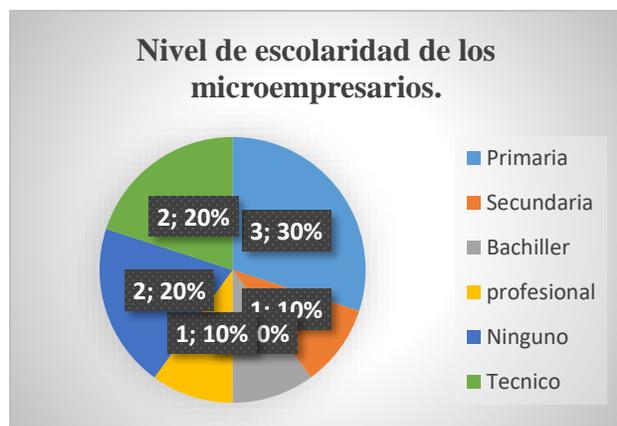
Fuente: Elaboración propia en base a entrevista realizada.

Escolaridad de los microempresarios

En cuanto a la escolaridad de los microempresarios podemos observar el grafico N° 5 que no tienen niveles de estudio avanzados, sino que lo básico de secundaria y una minoría ya son profesionales.

Una de las causas de los bajos niveles de escolaridad se debe a que los jóvenes provenientes de los hogares de menores ingresos generalmente abandonan los estudios e ingresan al mercado laboral con niveles de escolaridad muy bajos más reducidos cuanto más pobres son los hogares de los cuales provienen, y más bajos todavía en las zonas rurales que en las urbanas.

Grafico N° 5



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

3.6.3 Organización y producción de las Mipymes de Madera–mueble

La mayoría de los microempresarios del rubro de madera-mueble realizan sus procesos internos de manera espontánea, la contabilidad que llevan es estándar es decir informal, sin llevar un registro adecuado de sus ingresos y gastos. Todas las MIPYMES entrevistadas carecen de un Plan de Negocio. Si bien una manifestó haber tenido uno, el que argumenta abandonó debido a la baja de las ventas, la mayoría dijo desconocer de qué se trata éste, la importancia de su formulación o como se elabora.

Grafico N°6



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizada.

3.6.4 Materia prima e insumos de las MIPYMES madera-mueble

Por lo general estas microempresas se abastecen de insumos locales veamos a continuación;

Madera: se abastecen de madera de los cortadores de árboles aserrados con motosierra, prohibidos por el ente regulador Instituto Nacional Forestal (INAFOR), sin embargo, los motosierristas encuentran la manera de extraer la madera y abastecer a un buen porcentaje de talleres, así mismo se abastecen de aserríos legalizados de Masaya y Granada, algunos de los entrevistados manifestaron que también se abastecen de madera del triángulo minero (rosita). Otros que, de la zona rural adquirida en forma de tablonos y tablas, uno de los entrevistados menciona que su papá tiene una finca y que le es más fácil conseguir la madera.

Entre las maderas más usadas está. El cedro, laurel, jenízaro, Guanacaste pochote, el Copel y el roble. El cedro y el laurel.

El procesamiento de los muebles, normalmente en todos los talleres sigue el siguiente proceso.

- Preparación de la madera, según sea el tipo de muebles. Secado de la madera. (no todos los talleres lo realizan).
- Corte de la madera según el diseño.
- Preparación de las piezas de acuerdo con moldes.
- Lijado primer acabado de piezas.
- Armado del mueble.
- Afinado del acabado y lijado que garantice la belleza del mueble.
- Pintura de muebles: pintado, barnizado (natural o del color) de acuerdo con la preferencia del cliente.
- Empaque o colocación en el lugar de venta.

La comercialización en el conglomerado del municipio de Catarina los consumidores de muebles son clientes nacionales de fuera del, municipio generalmente de Managua que llegan a la zona por la concentración que existe de este producto, en pequeña escala son clientes extranjeros para exportaciones eventuales, y estos clientes cuando compran un mueble exigen calidad y se les da garantía ya que en este segmento hay más conocimiento de este producto.

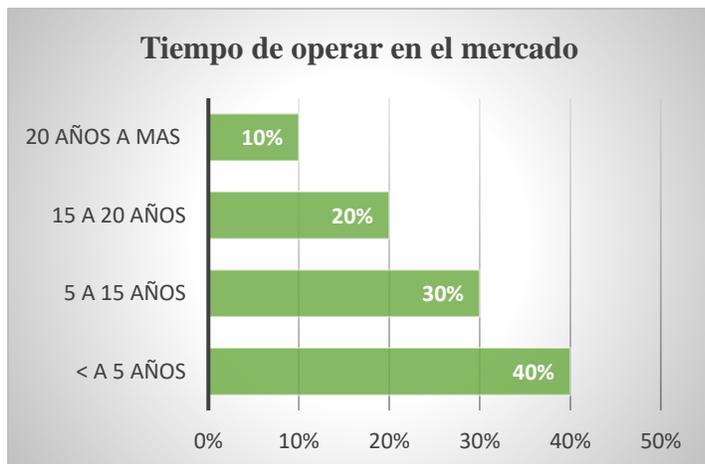
3.6.5 Años de fundación de las MIPYMES madera-mueble en el mercado

A como podemos observar en el siguiente grafico el 40% de los talleres de madera-muebles han tenido una vida de más de 5 años, seguido de un 30% en donde las Mipymes de este sector tienen antigüedad entre 5 a 15 años, el 20% de las Mipymes tienen de antigüedad entre 15 a 20 años acá observamos que los talleres que tienen más tiempo de existencia son de 45 años.

Mientras que el taller con más años de existencia es de 45 años, es decir fue una herencia que le dejaron al actual dueño. En un taller que no inicio con la variedad de productos que oferta en la actualidad, así mismo inicio con préstamos a su familia y fue creciendo mediante la innovación de muebles de lujo y diversificados.

Con la información recolectada podemos asegurar que los talleres dedicados a madera-mueble del municipio de Catarina tienen estabilidad en el mercado.

Grafico N°7



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

3.6.6 Avances Tecnológicos de las Mipymes madera-muebles

La carpintería requiere de ciertas herramientas, el equipo de ciertos talleres se compone de herramientas manuales y maquinaria sofisticada, la maquinaria utilizada por estos talleres es maquinaria obsoleta con más de 5 años de uso.

Los avances tecnológicos han permitido que cada día se ofrezcan más y maquinarias para realizar la labor de carpintería, las cuales agilizan el trabajo, mejoran la calidad del producto final y reducen la mano de obra.

Entre los equipos y maquinarias y herramientas más utilizadas en estos talleres de madera-mueble se utilizan las siguientes; circular 6hp, circular 2hp, sierras sinfín, canteadoras, saqueadoras, circular, torno, taladros, caladoras, patines, guillotina, cepillo de madera/manual, cepilladora, sierra, compresor, rúter, lijadora, trompo, motor de corte, máquina de cortes, máquinas de coser industrial, maquina semi industrial plana, circular 7hp, torno 1hp.

Sin embargo, algunos microempresarios expresaron que el adquirir esas máquinas eleva los costos de producción, debido a que tienen que descapitalizarse o recurrir al crédito, pero que también les permite elaborar una serie de productos en menos tiempo.

3.7 Rentabilidad de las MIPYMES madera-mueble

El análisis de rentabilidad se mide mediante la relación entre el precio de venta de un producto y su precio de fabricación o compra en lo que se deben incluir los costes incluidos en cualquier proceso que tenga que ver con la empresa y el producto como los costes de distribución, los costes de personal, los costes de alquiler y/o mantenimiento de un local comercial si existiera, etc.

Según los propietarios de estos talleres las ventas de estos productos son rentables, además ejecutan sus labores de producción acorde a las necesidades del mercado, de tal forma que producen únicamente lo que pueden vender, es decir no mantienen un amplio inventario ni de materia prima ni de productos terminados.

Para el 50% de los propietarios entrevistados, expresan que el trabajo en los talleres resulta rentable ya que las ganancias son aproximadamente del 40 % de lo invertido y en otros casos puede ser hasta el 70%. Si bien muchas expresaron que en algún momento puede resultar una carga de trabajo pesado y lo recompensan con los ingresos percibidos.

La mano de obra es principalmente familiar y que, a pesar de recibir pago, no es alto, si se toma en cuenta que el salario más alto encontrado es C\$ 6,000 mensuales.

Tabla N° 9

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	MATERIALES	CANTIDAD	COSTO DE MATERIALES EN C\$	VALOR DEL PRODUCTO EN C\$	GANANCIA EN C\$
ROPERO DE 3 PUERTAS Y 6 GAVETAS	MADERA	900 Pulg. pino curado	10800	25,000	6,910
	Energia	20 watt	150		
	Varni	1/2 galon	600		
	Sellador	1/2 galon	600		
	Pega	1/2 Lt.	200		
	Clavos	1 1/2 Lb.	40		
	Lija de agua N0. 220	6 pie.	120		
	Visagras de presión	6 Pares	360		
	Lija N0. 120	6 pie.	120		
	M.O	6 dias	C\$ 3,500.00		
	Transporte	-	400		
	Rieles	6 Pares	300		
	Jaladeras	10 und	600		
	Espejo		300		
	Total:		C\$ 18,090.00		

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada

Fórmula para calcular la rentabilidad total de un producto.

$$[(\text{Valor final}-\text{valor inicial}) / \text{Valor inicial}] \times 100 = \text{Rentabilidad total}^{38} [(25,000- 18,090) / 18,090] \times 100 = 38.20 \%$$

Como observamos la tabla N°9 en la cual se describe el costo de un producto, donde el margen de ganancia es del 38.20%. Significa que la ganancia es regular, además que de los desperdicios de madera son aprovechados por que elaboran artesanías de madera como adornos para el hogar.

3.7.1 Ingreso Promedio de ventas anuales de artículos de madera mueble

Este promedio de ventas anuales se logró calcular en base a una encuesta realizada a los microempresarios, se tomó en cuenta la mayor frecuencia.

El crecimiento alcanzado en los años de 2013-2015 es impulsado por la variedad de productos que ofrecen los microempresarios, además que la materia prima que utilizan para

³⁸ <http://www.morningstar.es/es/news/25029/c%C3%A1culo-de-la-rentabilidad.aspx>

elaborar sus productos varia de precio conforme pasa el tiempo, es decir que se encarece por ende ellos suben el precio a sus productos. Los microempresarios aseguran que han mejorado sus productos en cuanto a los diseños, acabado ya que cuentan con maquinaria más moderna. Veamos el siguiente gráfico.

Grafico N° 8



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizadas.

En la gráfica N°8 pudimos observar que en el año 2015 reciben mayores ingresos, esto se debe a que han mejorado sus productos y sus negocios han crecido, gracias al financiamiento al que han podido recurrir para invertir en el negocio.

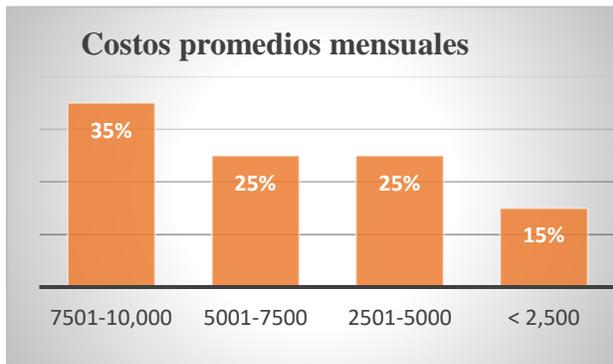
3.7.2 Costos promedio mensuales de elaboración o comercialización de los artículos de madera-mueble

El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos.

Los principales gastos y costos de las MIPYMES están dados en pagos de salarios y compra de materia prima y de una misma compra al mes pueden producir hasta dos meses, dependiendo del trabajo que realicen.

A como observamos en el siguiente gráfico N° 9 el 35 % de los encuestados afirman que el costo en la elaboración de sus artículos no sobrepasa los C\$ 7,501 a C\$ 10.000 mensuales, en ocasiones los clientes hacen pedidos más grandes y la compra de madera es aún mayor que lo descrito en el gráfico.

Grafico N° 9



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

3.7.3 Utilización de las ganancias

Según las personas encuestadas, la utilización de sus ganancias es principalmente para la mejoraría en la alimentación de sus familias, seguido de las mejoras en sus viviendas, la mayoría, expresan que prácticamente han reconstruido sus viviendas, desde que cuentan con el taller hasta la fecha, y que además han adquirido bienes de lujo, como lo son equipos de sonido, televisores, DVD, cocina, y algunos casos muebles.

Muy pocos afirmaron que utilizan una parte para el ahorro, lo que significa que la mayoría no cuentan con disponibilidad financiera ante cualquier siniestro, bien puede ser por falta de costumbre o por falta de recursos económicos, aunque según lo observado podemos afirmar que es por falta de costumbre, ya que casi el 100% de los encuestados perciben una ganancia de casi el 50% de los invertido, pero al no contar con habilidad financiera para administrar sus ganancias les es más difícil el ahorro.

En el caso de los trabajadores si bien, la mayoría de sus ingresos (salario) de igual forma lo consumen en alimentación, una minoría de su salario lo invierte en mejoras en sus viviendas, siendo estos dos rubros (alimentación y vivienda) los principales gastos de los asalariados.

3.8 MIPYMES de artesanías

La producción artesanal de Catarina es muy importante, se puede decir que es el centro de la artesanía nicaragüense, con un componente de cultura precolombina muy fuerte, se trabaja fundamentalmente la madera, el cuero, la cerámica, las piedras y los tejidos. Industrialmente se producen también; zapatos, productos de piel.

Se pueden apreciar objetos que son elaborados a base de la fruta del jícaro, que son hechos en esta ciudad. Cucharones, guacales, jicaritas con molinillos y su salvilla, son los productos que pueden ser usados para servir alimentos, o bien para adornar algún lugar.

Acá se encuentran artesanías de la zona de Catarina, pero también de diferentes partes del país. Objetos decorativos de barro, madera, marmolina o diferentes telas; juguetes y accesorios utilitarios, así como hamacas y ropa de manta y algodón están disponibles todos los días.

Catarina es un interesante sitio para conseguir recuerdos artesanales nicaragüenses. Es un escenario amistoso con muchos pequeños locales llenos de coloridos recuerdos.

Cuentan con talleres equipados, equipos de costura, molinos para homogenizar la mezcla de barro, e instalaron tecnología que mejorará el secado de su materia prima como barro y fibra de pino, para mayor durabilidad y calidad de sus productos en cerámica y fibra.

Precios del Producto

Estos microempresarios de artesanías el único método que utilizan para poner precio a sus productos, toma en cuenta los precios de la competencia para fijar sus precios y otros lo hacen de acuerdo con la oferta y la demanda del producto para la fijación de precios.

3-8.1 Parentesco con los trabajadores

La mayoría de estas microempresas, contratan mano de obra del mismo municipio preferiblemente familiares, entre ellos están los tíos, primos hermanos, padres e hijos, el 69% de

mano de obra es de familiares del propietario mientras que el 31% son personas particulares ajenas a la familia.

Tabla N°10

Parentesco con los trabajadores	Cantidad
Familiar	18
Particular	8
Total	26

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Grafico N° 10



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Nivel de escolaridad de los propietarios.

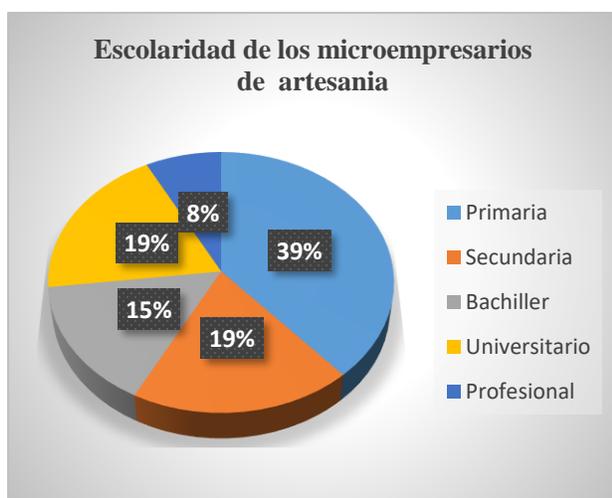
La mayoría de los microempresarios, 10 de los entrevistados solamente terminaron la primaria, esto significa que sus conocimientos son escasos en cuanto a la administración de negocios, y estrategias para crecer más, solamente 2 son profesionales, el resto de microempresarios manifestaron que pese a la situación económica no estudian, sino que se dedican a trabajar para obtener ingresos y vivir el día a día, la mayoría son personas mayores.

Tabla N°11

Escolaridad de los microempresarios de artesanía	Cantidad
Primaria	10
Secundaria	5
Bachiller	4
Universitario	5
Profesional	2
Total	26

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizadas.

Grafica N° 11



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizadas.

3.8.2 Principales características de las MIPYME de artesanías

Los mercados que atienden tienen que ver con el tipo de productos que ofrecen y la calidad de los mismos, de esta forma tenemos:

- ventas en el taller de producción.
- ventas a nivel nacional,
- venta a intermediarios exportadores, y
- participación en ferias, nacionales o a nivel municipal, algunos Microempresarios han tenido la oportunidad de exportar sus productos.

- Las casas de los artesanos funcionan como puntos de ventas.
- Los trabajadores por lo general son familiares, veamos el grafico N°12

Negocios de artesanía Inscritos en la alcaldía.

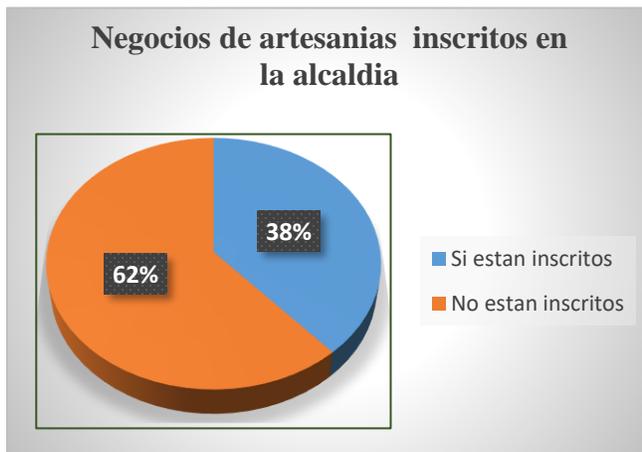
Como podemos ver en el siguiente gráfico, 16 % de los entrevistados no están inscritos debido a que no les gusta pagar mensualmente el pago correspondiente a la alcaldía, además argumentan que las ventas no dan para eso, y otros no conocen el proceso de trámites.

Tabla N°12

Negocios de artesanías inscritos en la alcaldía	cantidad
Si están inscritos	10
No están inscritos	16
Total	26

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

Grafico N°12



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

3.8.3 Organización y producción de las MIPYME

La forma de organización predominante entre las MIPYMES del Municipio de Catarina es la individual, es decir aquella donde existe un solo propietario, tienen esta forma de organización. La otra forma más común de organización de estos pequeños negocios es la familiar. Las sociedades no legalizadas, es decir las sociedades de hecho entre varias personas.

La mayoría de las MIPYMES, no están organizadas realizan sus funciones de la manera más sencilla, empezando de que la administración de sus negocios es realizada por los mismos dueños, no llevan un registro formal de contabilidad, sus ingresos diarios los anotan en un cuaderno de apuntes. Además, no están organizadas en cooperativas.

Veamos el gráfico N°13., nos muestra que una minoría son los que llevan sus registros en orden.

Gráfico N° 13



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Las MIPYMES que carecen de un control de sus ingresos y gastos son las que tienen mayor dificultad para adquirir un crédito, debido a que ellos mismos expresan que las financieras piden registros o facturas de venta para realizar su respectivo análisis y verificar si el microempresario tiene capacidad para pagar el crédito solicitado.

3.8.4 Materia prima e insumos de las MIPYMES de artesanía

Como parte de los “Pueblos Blancos” y también parte del departamento de Masaya, se encuentra Catarina, un pueblo de unas cuantas cuerdas cuya principal actividad económica es la venta de artesanía, sobre todo a base de barro.

Entre los materiales utilizados podemos encontrar el barro, cemento, madera, mimbre, textiles, frutos secos, hojas de elote, conchas de mar, etc.

Con barro, producen vasijas de todo tamaño con temas y colores distintos. Entre los productos rústicos se destacan: las ollas de barro, maceteras, comales, platos y canastos de bambú.

Bismarck Ortiz, un artesano de cerámica contemporánea, dijo que para producir sus obras tienen problemas con los hornos, porque son artesanales y utilizan leña, que está escasa. La mayoría de las Mipymes entrevistadas coincidieron que compran la artesanía elaborada, muchas veces sin pintar y ellos se encargan de darle el acabado.

3.8.5 Avances tecnológicos de las MIPYMES de artesanía

Nicaragua es conocida por su tradición artesanal y por la definición de sus productos elaborados con diversidad de materias primas, como fibra vegetal, barro, madera, hilos, cuero y metal.

Se observó que las Mipymes no cuentan con tecnología avanzada, se logró corroborar que ninguna de ellas posee más que herramientas tradicionales. La inversión de capital es muy baja en cuanto a tecnología e industrialización.

Las artesanías, aunque la mayor parte de sus procesos son hechos a mano, requieren algún tipo de herramientas y equipos para sus labores productivas.

3.8.6 Estabilidad de las MIPYMES en el mercado

De las 26 MIPYMES entrevistadas las que son menores a 5 años son las más frecuentes en cuanto a la antigüedad.

En el siguiente cuadro se detallan los años de operación que tienen las MIPYMES por rango de años en el municipio de Catarina. El 12 % de ellas tienen más de 20 años de estar operando lo que indica que estas MIPYMES tienen algunas fortalezas que le han permitido permanecer en el mercado durante tanto tiempo. Las que están en el rango menor a 5 años son también las quemás

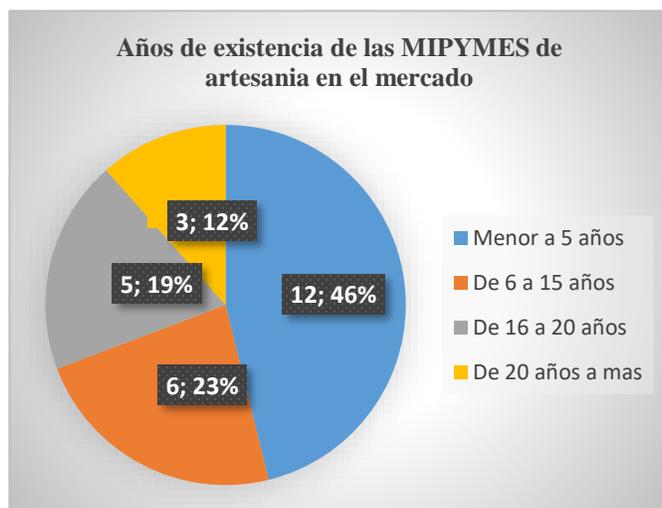
predominan, es decir estos artesanos son los más numerosos entre los viejos y los nuevos establecimientos. Veamos el siguiente cuadro y grafico..

Tabla N° 13

Años de existencia de las MIPYME de artesanía en el mercado	Cantidad	Porcentajes
Menor a 5 años	12	46%
De 6 a 15 años	6	23%
De 16 a 20 años	5	19%
De 20 años a mas	3	12%
Total	26	100%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Grafico N°13



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

3.9 Rentabilidad de las MIPYMEs de artesanía

Manifestaron los microempresarios que la comercialización de artesanías a ellos les parece rentable, para el 90% de las propietarias de estos talleres, expresan que el trabajo en los talleres resulta rentable ya que las ganancias son alrededor del 40% y 60% de lo invertido. Si

bien muchas expresaron que en algún momento puede resultar más ganancias de lo esperado, pero esto sucede en temporadas altas.

Ejemplo de productos elaborados y la ganancia que generan ya deducido los costos.

Tabla N° 14 costo de producción de 10 jarrones.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	MATERIALES	COSTO DE MATERIALES EN C\$	VALOR DEL PRODUCTO EN C\$	GANANCIA EN C\$
10 jarrones de sala	Barro	200 Lb.	2250	750
	Energia	75		
	Cenner	25		
	M.O	700		
	Lija	200		
	Leña	300		
	Polvo dorado	20		
	Varniz	60		
	Alquitran	20		
	Pintura blanca	50		
	Spray	50		
		Total:		

Fuente: elaboración propia en base a encuesta realizada en Catarina.

Fórmula para calcular la rentabilidad total de un producto.

$[(\text{Valor final}-\text{valor inicial}) / \text{valor inicial}] \times 100 = \text{Rentabilidad total.}^{39} [(2,250- 1500) / 1,500] \times 100 = 50\%$. La rentabilidad equivale a un 50% netos.

3.9.1 Ingresos promedio de ventas anuales de artículos de artesanía

Podemos observar que en el siguiente gráfico que los propietarios de negocios de artesanía concuerdan en que el ingreso por ventas de artículos de artesanía ha aumentado

³⁹ <http://www.morningstar.es/es/news/25029/c%C3%A1culo-de-la-rentabilidad.aspx>

gradualmente, esto se debe al encarecimiento de la materia prima para elaborar la artesanía ha subido de precio en el transcurso de los años y el aumento de sus ventas por que tienen más clientela

Una minoría indica que realizan ventas mayores a C\$ 40,000.00 mensuales, un promedio diario de C\$ 1,300.00 estos son los 4 talleres más grandes del municipio y que tiene bastante variedad de artesanía. Y son los que tienen más antigüedad en el municipio. Expresaron en que hay días que no venden nada, pero que eso lo compensan con los días buenos de venta.

Gráfico N° 14

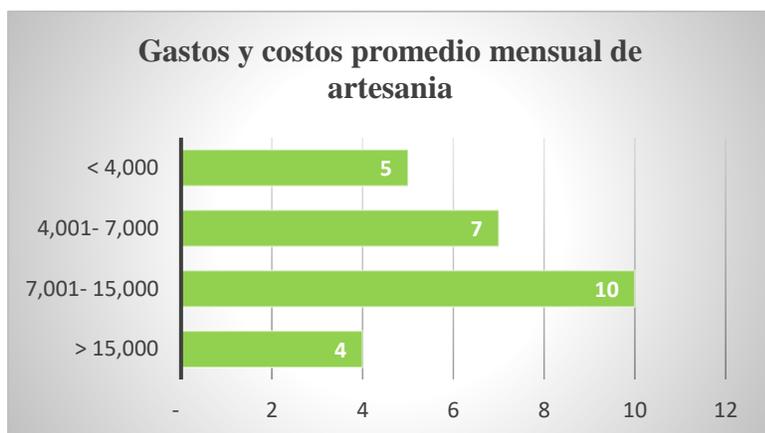


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

3.9.2 Costos promedio mensuales de elaboración o comercialización de los artículos de artesanía

Los principales gastos y costos de las MIPYMES de artesanía están dados, en la compra de mercadería o materia prima, el gasto va dependiendo del tamaño del negocio. Del total de 26 MIPYMES entrevistadas 10 consideran que su costo esta alrededor los C\$ 7001 a 15,000 córdobas mensuales.

Grafico N°15



Fuente. Elaboración propia en base a encuesta realizada.

3.9.3 Utilización de las ganancias

El 100% de las personas entrevistadas coinciden en que al menos un 45% de sus ingresos (ganancias) lo utilizan en la alimentación de sus familias, seguido de la utilización en las mejoras de sus viviendas y compras de artículos para el hogar, y como última opción el ahorro.

Una de las personas entrevistados, nos comentó que su negocio tiene 10 años y que inicio él y su esposa después contrataron a 2 trabajadores, actualmente han crecido por que tienen como 10 trabajadores incluyendo a un chofer.

CAPITULO IV: ANALISIS DEL FINANCIAMIENTO A LAS MIPYMES DE ARTESANIA Y MADERA-MUEBLES DE CATARINA.

En este capítulo se abordará el análisis del financiamiento de las MIPYMES del municipio de Catarina, de las condiciones de los créditos, los tipos de créditos que ofrecen las instituciones financieras, las tasas de interés y principales requisitos.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual las microempresas obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las microempresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse⁴⁰.

4.1 Demanda de créditos de las MIPYMES de artesanía y madera-mueble

La demanda de créditos tiene que ver con el nivel de desarrollo de las microempresas, así como con las posibilidades de trabajo que estas hayan tenido o proyecten tener a futuro.

Se pudo observar que la demanda de financiamiento está directamente relacionada con las demandas del mercado, en la mayoría de los casos basada en pedidos, así como a la disponibilidad de la madera. Solo las MIPYME más grandes tienen salas de venta y almacén de materia prima y productos terminados.

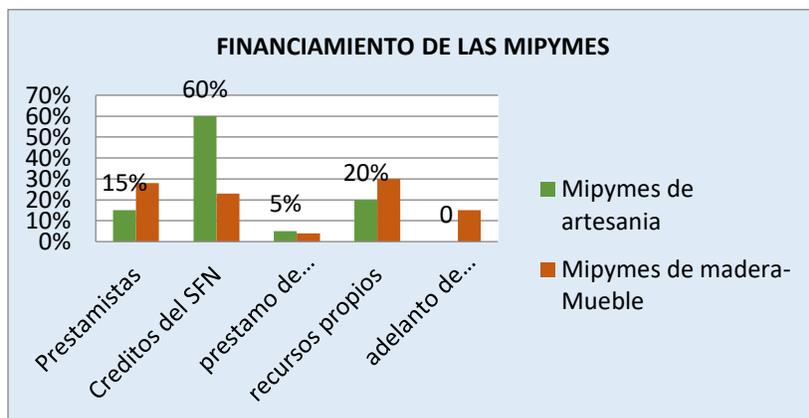
4.1.1 Financiamiento de las MIPYMES de artesanía y madera-mueble.

El 60% de estas MIPYMES de artesanía tienen acceso a algún tipo de crédito con instituciones del SFN, en menor o mayor grado, o sea que cumplen con los requisitos solicitados por las financieras, pero los montos de los créditos son bajos. Alrededor del 20% financian sus necesidades de dinero por medio de, recursos propios, un 10% trabaja con prestamistas, se les hace más fácil debido a que no piden tantos requisitos y no tiene que esperar mucho tiempo en

⁴⁰Financiamiento. Disponible en: Ver <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>

recibir su préstamo, aunque eso implique pago de más intereses, y por último un 5% de los microempresarios recibe préstamo de amistades.

Gráfico N°16



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Mientras que las MIPYMES de madera-mueble la mayoría de los entrevistados un 30% trabajan con recursos propios, este se debe a varios factores debido al tipo de artículos que elaboran son de alto valor normalmente piden al cliente por adelantado el 50% del valor del mueble, y trabajan más por encargo, el 23% de los entrevistados que si trabajan con créditos en las financieras lo invierten en herramientas, maquinaria.

4.2 Destino del crédito o inversión que realizan las MIPYMES

En la mayoría de veces que han solicitado créditos lo utilizan en el caso de microempresas de madera-muebles, para comprar herramientas de trabajo y madera, hay ocasiones en que tienen pedidos grandes y se les hace difícil porque muchas veces no cuentan con la materia prima es decir la madera. Y dependiendo de su nivel tecnológico y su grado de organización, las MIPYME tienen diferentes proyecciones de uso del crédito, entre los principales destinos del crédito tenemos los siguientes:

4.2.1 Compra de materia prima

Con respecto a la madera, debido a problemas de abastecimiento el precio de la madera ha incrementado por lo que tener la posibilidad de comprar un banco (stock) de madera permitiría disponer de esta para poder desarrollar estrategias de mercadeo, entre las que se mencionan la

participación en ferias nacionales e internacionales, así como, en algunos casos, poder promover el producto en segmentos de clase media-alta. Por otro lado, el problema de abastecimiento de maderas de tintes rojizos (solo se consiguen maderas con tintes blancos), obliga a usar pinturas lo que incide negativamente en los costos de producción, y otros materiales como pinturas, pegamentos, lijas, clavos, etc.

En el caso de la artesanía el crédito que obtienen, lo utilizan para compra de barro para elaborar vasijas de todo tamaño con temas y colores distintos. entre los productos rústicos se destacan: las ollas de barro, maceteras, comales, platos y canastos de bambú, además, elaboran esferas de bejuco, adornos de madera, en ocasiones compran los jarrones sin colorido para ellos darle el acabado, según preferencias del cliente. Algo que observamos que en Catarina hay pocos talleres donde elaboran, sino más bien compran para revender.

4.2.2 Compra de maquinaria industrial y automotores

En el caso de Madera-mueble La intención es mejorar la calidad de acabados de los productos de madera (cepilladoras, cuchillas para molduras, sierras circulares, sierras sin fin, ruteadores, cantadoras, trompos, compresores). Dado que algunos negocios son muy artesanales, con utilización de maquinaria obsoleta, desean comprar motosierras, sacadoras de grueso y sierras circulares para poder hacer tablas y de esa forma lograr trabajar con mayor calidad y de forma más rápida.

En cuanto a la artesanía no invierten mucho en maquinarias industriales debido a que lo que más usan son tornos.

Para el traslado y venta de muebles, la compra de un vehículo les facilita su proceso productivo se les hace más fácil a la hora de ir a comprar la madera, y artesanías y para ir a dejar los artículos de los clientes en algunos casos que el cliente no tenga vehículo.

4.2.3 Instalación de sala de ventas

En algunos casos la sala de ventas ya existe y lo que se requiere es una mejora de la misma, esto se debe a que la mayoría de los negocios están ubicados en el mismo domicilio del microempresario, o bien si esta aparte de la vivienda invierten en mejoras para brindarle mayor seguridad.

Las reparaciones son las mejoras que realizan los microempresarios en los talleres de trabajo (techos y sistema eléctrico, principalmente), para proteger la maquinaria, compra de materia prima y materiales, además las mejoras se realizan para darle más seguridad a la mercadería

4.3 Instituciones financieras reportadas por las MIPYMES

Las principales fuentes de financiamiento formal que reportaron las MIPYME entrevistadas son las siguientes:

- **Financieras reguladas por la SIBOIF.**
 - Fondo de Desarrollo Local (FDL).
 - Financiera FINCA Nicaragua.
 - Financiera FAMA

- **Cooperativas.**
 - CIDEL (Corporación Intermunicipal para el Desarrollo Económico Local.)
 - Cooperativa de Ahorro y Crédito “Caja Rural Nacional” (CARUNA, R.L.)

4.3.1 Fondo de Desarrollo Local (FDL)

La Asociación Fondo de Desarrollo Local FDL es una institución que contribuye a la prestación de servicios para el desarrollo del sector rural de Nicaragua y Centroamérica. Lo cual realiza a través de inversiones en instituciones de Micro Finanzas, capacitación técnica

pequeños(as) productores y fortalecimiento institucional. A la vez es apoyo a las obras sociales de la compañía de Jesús en Nicaragua.

Financiera FDL atiende tanto al sector rural como urbano, con un catálogo de productos diseñado para adaptarse a las diversas actividades de los clientes.

Los productos financieros se ajustan a la dinámica de sus clientes, es por ello por lo que se ofrecen créditos de corto plazo para aprovechar oportunidades de negocios o ventas de temporada; de mediano plazo para capital de trabajo y mejoras y de largo plazo para realizar inversiones.

Financiera FDL tiene créditos desde US\$ 150 hasta US\$ 100 mil dólares, en moneda nacional o dólares norteamericanos, con plazos desde dos meses para aprovechar las ventas de temporada, hasta 72 meses para la compra de viviendas. La frecuencia de pago varía según la actividad económica de los clientes: semanal, quincenal, mensual, entre otras.

Tipos de crédito que ofrece.

- Créditos en grupo solidario o individual.
- Para capital de trabajo, ventas de temporada, compra de equipos, gastos personales, mejoramiento de vivienda.
- Otros productos financieros.

Préstamos para PYMES.

- Créditos en modalidad individual.
- Para capital de trabajo, ventas de temporada, inversiones, compra de equipos, gastos personales, mejora o ampliación de viviendas.
- Desde US\$ 5,000 hasta US\$ 100 mil dólares.

4.3.2 Financiera FINCA Nicaragua

Financiera FINCA Nicaragua provee créditos a pequeños y medianos empresarios con el objetivo de mejorar su calidad de vida. Entre los tipos de créditos que ofrecen están los siguientes:

- **Micro crédito individual.**

Este crédito se ofrece para el financiamiento de negocios o actividades de comercio, producción industrial, servicios, adquisición de maquinaria y equipo y/o mejoramiento de locales. El micro crédito individual se concede para capital de trabajo o inversión fija

- **Línea de crédito.**

La línea de crédito permite una atención ágil y oportuna a los clientes existentes con un excelente registro de historial de crédito de FINCA y nuevos clientes con un buen potencial, que puede tener acceso a préstamos bajo una metodología re envolvente, con la necesidad de realizar una nueva evaluación socioeconómica durante un período de 24 meses.

Los principales criterios para facilitar este crédito es el tiempo que el cliente ha tenido una relación con FINCA y la información relacionada con la administración del negocio.

- **Mejora de vivienda.**

Este crédito se ofrece para el financiamiento de personas naturales, del segmento empresarial; las cuales realizan actividades de manufactura o artesanía (producción), comercio o prestación de servicios, las mismas que tienen como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales.

- **Crédito grupal solidario.**

Préstamos grupales una forma de préstamos, que no requiere garantía, para aquellos segmentos de los empresarios que están en necesidad de financiamiento, pero que no pueden

proporcionar las garantías líquidas. La estructura de un préstamo de grupo está compuesta por miembros, que se respaldan unos a otros aplicando los principios de solidaridad.

En este tipo de crédito, los montos son más bajos. Los grupos se forman con un mínimo de 3 miembros, no hay máximo de miembros. El 50% del grupo pueden ser familiares en primer o segundo grado de consanguinidad (relación de sangre) con domicilio y actividades económicas diferentes.

- **Finca estacional.**

Este crédito está destinado para clientes que han demostrado un excelente comportamiento financiero con FINCA al no tener retrasos en sus pagos. Con el Crédito de Oportunidad, le ofrecemos al cliente la oportunidad de comprar materia prima o mercancías durante periodos claves del año como Navidad, Semana Santa, Día de la Madre, etc.

El monto de este préstamo no deberá exceder 75% del préstamo vigente del cliente. Para solicitar este préstamo, el cliente debe tener saldo vigente y debe haber demostrado puntualidad en todos sus pagos. El plazo de este préstamo es de 60 días sin exceder la fecha del préstamo vigente

Principales requisitos para optar a un crédito en financiera finca Nicaragua.

- Ser ciudadano nicaragüense o residente con al menos 5 años en el país.
- Mayor de edad, entre 18 a 69 años
- Poseer Cédula de identidad y/o Cédula de Residencia
- Poseer negocio y/o unidad productiva propia como fuente de ingreso
- Experiencia en el negocio y/o unidad productiva al menos 1 año
- Tiempo de residir en el domicilio al menos 1 años
- Tiempo de residir en la comunidad y/o departamento 2 años
- Contar con buen récord o historial crediticio (En caso contrario deberá contar con referencias por escrito)

4.3.3 Financiera FAMA

Financiera Fama es una financiera que brinda servicios financieros para la micro, pequeña y mediana empresa de los sectores comerciales, productivos y de consumo. Dentro de los principales productos que ofrecen están los siguientes;

- **Capital de trabajo.**

El propósito es financiar las actividades siguientes:

- Compra de insumos.
- Reposición de inventarios.
- Gastos de comercialización de productos.
- Pago a proveedores
- Gastos operativos.
- Pago de obligaciones financieras.

- **Inversión Fija.**

Propósito es, financiar inversiones que contribuyan al desarrollo de la actividad económica del cliente.

- Mejoras remodelación y/o ampliación del local del negocio.
- Compra de bodegas para el funcionamiento del negocio.
- Compra de maquinaria y herramientas.
- Compra de vehículo para el negocio.

- **Crédito de ocasión.**

Los créditos de ocasión tienen como propósito el financiamiento para incrementar las ventas en temporadas u oportunidades de negocios.

- **Líneas de crédito.**

Tiene como propósito de financiar inversiones de capital de trabajo, en este crédito el cliente tiene un plazo de 36 meses.

- **Créditos personales (Mejora progresiva de vivienda).**

Financiar mejoras de la vivienda, tanto para la construcción total como construcción parcial, pudiendo cubrir costo de adquisición de materiales, mano de obras, transporte, así como compra de terrenos o de deudas originadas por mejoras o construcción de vivienda.

- **Crédito para compra de vehículo.**

El propósito es financiar la compra de vehículo nuevo o usado para uso personal o de trabajo.

4.3.4 Corporación Intermunicipal para el Desarrollo Económico Local. (CIDEL)

Además, los microempresarios mencionaron la existencia de CIDEL (Corporación Intermunicipal para el Desarrollo Económico Local del Departamento de Masaya), un consorcio constituido en el año 2008, con el auspicio de la ADA, para garantizar la auto sostenibilidad de las estrategias de Desarrollo Económico Local (DEL), en el departamento de Masaya.

CIDEL tiene como objetivo promover, fortalecer y desarrollar las capacidades institucionales de los Gobiernos Locales en función del Desarrollo Económico Local; la competitividad y el desarrollo empresarial para las micro y pequeñas empresas en los nueve Municipios del departamento de Masaya. Trabaja en asociación con la COODELMAS, R.L. Es importante mencionar que para trabajar con la cooperativa el microempresario tiene que aportar cierta cantidad de dinero para tener derecho a solicitar créditos con una tasa del 10% anual.

4.3.5 Cooperativa de Ahorro y Crédito “Caja Rural Nacional” (CARUNA, R.L.)

CARUNA R. L. es una Cooperativa de Ahorro y Crédito fundada el 13 de octubre del año 1993 por 13 compañeros vinculados al sector agropecuario y una mujer incorporada como socia fundadora. Las cooperativas nacen en Nicaragua con la historia del General Augusto C. Sandino, que dejó constituida la primera cooperativa el 19 de febrero de 1934: la Central de Cooperativas del Río Coco, en Güigüili de Jinotega.

A partir de ahí viene el desarrollo del cooperativismo en nuestro país. Actualmente en este año 2014, Nicaragua cuenta con 4,639 cooperativas, es el país que tiene más cooperativas en Centroamérica y el Caribe. Y aproximadamente 300 mil personas están organizadas en las cooperativas. Esto ha venido desarrollándose porque es un modelo de organización que el General Sandino escogió para el aprovechamiento de los grandes recursos naturales de Nicaragua, para la formación de grandes cooperativas que, al desmovilizarse el Ejército Defensor de la Soberanía Nacional, aprovecharían para el beneficio de la gran familia nicaragüense.

La cooperativa actualmente cuenta con más de 50 mil miembros, con 34 puntos de atención en todo el país, además de 30 cooperativas de ahorro y crédito afiliadas, lo que suman 65 puntos de atención y distribución de productos a nivel nacional.

El principal producto de la cooperativa es el crédito. Está diseñado para atender el crédito rural, el micro crédito con mujeres, préstamos personales, de consumo, de mejoramiento y reparación de viviendas, para la pesca, para el café, entre otros. Se encuentra posicionada en el mercado nicaragüense de productos y servicios financieros como una cooperativa de ahorro y crédito que tiene las más bajas tasas de interés para todas aquellas personas que soliciten préstamos y las mejores tasas de interés para los (as) asociados (as) que ahorren en CARUNA, R. L.

4.4 Principales condiciones de los créditos en cuanto a plazo y comisiones por crédito.

Las MIPYMES entrevistadas mencionaron como las principales condiciones para acceder a los préstamos lo siguiente: el plazo del financiamiento, la tasa de interés del préstamo y las garantías solicitadas. En el cuadro N°, se presenta un detalle de estas condiciones.

Tabla N° 14

Variables	Fuentes de financiamiento	
	Financieras	Amigos y/o prestamistas
Plazo	de 1 a 2 años	30 días.
Interés	18 a 55 % anual CARUNA 8% anual	15 % del valor del préstamo
Garantía	Bienes muebles del hogar, prenda, hipoteca, (maquinaria, vehículos)	Sin garantías

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizadas.

4.4.1 Principales requisitos de crédito que piden las financieras

- a. Cédula de identidad. El cliente contractual (activo, establecido con antigüedad mayor a 1 año).
- b. Mayor de edad, entre 18 a 70 años.
- c. Tiempo de residir en el domicilio, al menos 1 año.
- d. Según aplique, deudor y/o fiador debe presentar, constancias y/o licencias y/o permisos, o documentos equivalentes, vigentes y emitidos por las autoridades y/o los registros públicos competentes, según la actividad a la que se dedique y según exista autoridad que regule, registre y/o autorice dicha actividad. En las siguientes actividades económicas, será de carácter obligatorio: taxistas, venta de chatarra (si es fijo), gasolineras, restaurantes, hospedajes, clínicas, farmacias, transportista aduanero, actividades de matanza y destace de animales para consumo humano.
- e. Suministrar información del saldo y cuotas de sus diversas obligaciones para estimar el nivel de endeudamiento.
- f. Referencias personales (levantadas en el formato de la solicitud de crédito, conforme la política de crédito).
- g. Contar con buen récord o historial crediticio (Presentar referencias por escrito).

4.4.2 Tasas de interés que tienen las financieras

Tabla N°15

MONTO DE CREDITOS (U\$S)	CLIENTES NUEVOS	CLIENTES RECURRENTE	COMISION
	TASA NOMINAL (%)	TASA NOMINAL (%)	
250-2,000	55%	50%	1%
2,001-5,000	49%	45%	1.50%
5,001-7,500	44%	30%	
7,501-10,000	29%	24%	
10,001-100,000	18%	23%	1.5% a 2%

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada a financieras

4.4.3 Montos de financiamiento que ofrece el sistema Financiero Nacional, (SFN)

- Montos desde US\$ 250 a US\$100,000.
- Plazos desde 1 mes a 60 meses.
- Cobro de intereses por saldo de capital pendiente.

4.5 Financiamiento del capital de trabajo

El financiamiento del capital de trabajo se hace conforme las siguientes modalidades:

- **Recursos propios.**

Son recursos que provienen de las ganancias del negocio. Una microempresa manifestó que se financiaba con el dinero que percibe por una pensión de viudez.

Adelantos de los clientes: Estos pueden llegar hasta el 60%. Corresponde al depósito inicial que hacen los clientes cuando solicitan trabajos específicos a las MIPYME.

- **Créditos de un banco o micro financiera:**

Son créditos formales dentro del Sistema Financiero Nacional (SFN). En algunas ocasiones son usados también para actividades no relacionadas con el negocio.

- **Crédito de proveedores.**

Son aquellos otorgados por aserríos, generalmente a 30 días de plazo. Una microempresa mencionó tener ocasionalmente y debido a la escasez de madera una asociación con un proveedor de madera el que, cuando provee la madera faltante para un proyecto, obtiene un 30% de la ganancia derivada del uso de la madera que proporcionó.

- **Préstamos de amigos.**

Algunas veces amigos financian el capital de trabajo a un mes de plazo y con una tasa del 15% del valor del préstamo, si este cae en mora. Hubo un caso que mencionó préstamos personales al 20%. En ocasiones los préstamos de amigos son a costo cero.

El 60% de las MIPYME tiene acceso a algún tipo de crédito con instituciones del SFN, en menor o mayor grado, o sea que cumplen con los requisitos solicitados por las Micro financieras. Sin embargo, los montos de los créditos son bajos, veamos el grafico.

4.4 Principales dificultades que tienen las MIPYMES para adquirir un crédito

Uno de los principales obstáculos que impide el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en Nicaragua es la falta de acceso a financiamiento, lo que evita la tecnificación en sus procesos de producción.

Manifiestan los microempresarios que al momento de solicitar un crédito no les aprueban el monto que ellos solicitan, debido a que piden garantías que respalden el crédito y el total de sus bienes no cubre el monto del crédito y se les hace complicado conseguir un fiador. No quedan satisfechos con el monto que les otorga la entidad financiera, aun así, lo aceptan por la necesidad del crédito.

De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

El crédito de las MIPYMES en el Municipio de Catarina no está diferenciado por sector y todas las solicitudes son evaluadas de igual manera como cualquier otro crédito ordinario y en algunos casos la oferta de crédito está asociada al enfoque de la sucursal, pudiendo estar especializadas en el sector comercial, industrial o agropecuario.

Según los microempresarios entrevistados, al momento que llenan una solicitud, ellos solicitan el monto que necesitan, pero la institución financiera aprueba otro monto, es decir no quedan satisfechos con el monto que les otorga la entidad financiera, aun así, lo aceptan por la necesidad del crédito.

Otros problemas que tienen las MIPYME para acceder al crédito de las financieras.

- historial crediticio negativo con el SFN,
- falta de un fiador solidario,
- Falta de garantías reales (bienes que hipotecar o prendas), o que estas no sean aceptadas por falta de registro de la propiedad,
- No tener el mínimo de un año de funcionamiento con el negocio,
- No presentar Estados Financieros debidamente avalados por un CPA, y

Los principales obstáculos para acceder al crédito tienen que ver con las garantías y la presentación de registros financieros auditados que permitan hacer una evaluación de las solicitudes. Un 40%, aproximadamente, no acceden a créditos en el SFN por no cumplir con los requisitos mínimos.

Manifestaron que los intereses pagados representan un porcentaje significativo de sus utilidades, puesto que son negocios pequeños y hay momentos en que las ventas no están muy buenas para poder recoger dinero y pagar sus cuotas.

Argumentan que las financieras ofrecen plazos muy cortos de 6, 12 y hasta 18 meses, con altos intereses, (alrededor del 36%,45% y hasta el 55% anual), sin contar con períodos de gracia, lo que ocasiona que haya que pagar el crédito sin haber aún trabajado la materia prima para elaborar el producto con el que se pagará el crédito percibido. Este problema es aún más grave en los casos en que haya que secar la madera 1 a 2 meses.

4.6 Valoración del crédito por parte de las MIPYMES

Los microempresarios expresaron, que el crédito les ha ayudado a invertir en activos que les han permitido impulsar sus negocios, y que este es bueno siempre que sea utilizado apropiadamente, además consideran que las Financieras deberían dar más apoyo al sector de madera mueble, así como tener una mayor credibilidad en el sector.

En el caso de los créditos con el sistema financiero, expresaron que el problema es el plazo muy corto y los altos intereses de los préstamos (alrededor del 55% anual), sin contar con períodos de gracia, consideran que un mes es poco para ya empezar a pagar sus cuotas.

Si bien es cierto, consideran el crédito como algo bueno y necesario para sus negocios, argumentan que, por causa de la baja oferta de madera, debido a los controles que establece el Instituto Nacional Forestal (INAFOR), la elaboración de muebles es un negocio muy riesgoso, por lo que algunas MIPYME manifestaron su renuencia a solicitar préstamos grandes.

En la encuesta realizada a este municipio con el fin de dar mayor ejemplificación del desempeño que tienen las MIPYMES en Catarina; a las microempresas entrevistadas se les pregunto entre tantas, cuáles son las condiciones para acceder a un préstamo: entre las respuestas obtenidas con mayor énfasis fueron:

- Cedula de identidad,
- Un año de antigüedad en el negocio.
- presentar garantías fiador o hipoteca como respaldo del crédito.
- presentar matricula de la alcaldía
- presentar estados financieros debidamente avalados.

Estos requisitos, son indispensables hicimos una entrevista a las instituciones financieras para corroborar la información brindada por los microempresarios y si coinciden.

4.5 Valoración del crédito por parte de las financieras que fueron reportadas por las MIPYME

Las financieras consideran que el sector de las MIPYME es atractivo ya que generan y puede generar aún más ganancias debido a que es el principal motor de la economía. Desde el punto de vista del otorgamiento del crédito, para las instituciones financieras el objetivo es lograr que las empresas que lo reciben tengan un crecimiento comercial que les permita desarrollarse y pasen a formar parte de los créditos corporativos. En algunos casos esto forma parte de su misión como institución financiera.

Para las instituciones financieras, en el análisis de créditos al sector de MIPYME madera mueble no existe diferencia alguna con relación al análisis de los créditos que se hace de otros sectores a los que estas instituciones atienden, sin embargo, lo consideran como un buen rubro para financiar y que está conformado por un sector de gente creativa.

Un problema que aflige a las instituciones financieras es que muchas veces no existe un flujo constante en los ingresos de las MIPYMES por lo que consideran que la mora crediticia depende del vaivén económico del país, en especial del sector madera mueble que depende críticamente de la madera como principal materia prima de su actividad productiva

En lo concerniente al riesgo, este es calculado y manejado, todo depende del análisis que se haga del crédito y por tanto está asociado directamente a la capacidad de pago que demuestre cada MIPYME.

Se considera que para algunas MIPYME el riesgo puede ser muy alto, hasta llegar al cierre del negocio, por las malas inversiones que se han practicado anteriormente y por el nivel de actividad comercial que realizan.

Finalmente, el nivel de riesgo se mitiga con las garantías hipotecarias y/o prendarias o las fianzas solidarias que presente la MIPYME que solicita el crédito.

Es una percepción general que el sector de MIPYME madera mueble ha mejorado en la producción con la inclusión de nuevos materiales de trabajo (melamina), así como en la gestión administrativa (ahora se manejan contratos de trabajo, elaboración de planillas, etc.), pero que hace falta un mayor desarrollo en el mercadeo de los productos. Esto incide grandemente en las posibilidades de acceso a créditos formales en las financieras.

4.6 Tipos de garantías que solicitan las instituciones del sistema financiero Nacional (SFN)

Las instituciones que fueron reportadas por las MIPYME aceptan las siguientes garantías.

Vehículo:

- 1- Copia de la circulación del vehículo a prendarse y/o compraventa del mismo.
- 2- Registro Vehicular que extiende tránsito.
- 3- Avalúo realizado por perito de la SIBOIF.
- 4- Seguro Full Cover y cesión de derecho a nombre de financiera.

Vivienda hipotecaria:

- 1- Escritura de la propiedad a hipotecar.
- 2- Documentos Legal: Liberta de gravamen, historial registral de los últimos 37 años y solvencia municipal.

Avaluó realizado por perito de la SIBOIF

- 3- Seguro de la propiedad con sesión de derecho a nombre de la Financiera.

Bienes muebles del hogar.

Aplican todos los artículos del hogar. (muebles, y artículos electrodomésticos).

Garantía fiduciaria.

El requisito principal es demostrar la capacidad de pago, y/o señalamiento de bienes muebles e inmuebles que eventualmente sirvan para afrontar la obligación.

Fiador asalariado.

Es este caso se solicitan los siguientes requisitos

- Mínimo un año de laborar en la empresa.
- Buen récord crediticio con calificación A-B, en la central de riesgo de la superintendencia.
- Cedula de identidad.
- Constancia salarial.
- Colilla del INSS

Es importante mencionar que las garantías con las que más han trabajado las MIPYME de madera. Mueble y artesanías es la prenda comercial sobre bienes muebles del hogar, así mismo como maquinaria que utilizan para elaborar sus productos y parte del inventario.

CAPITULO V: VALORACIÓN DEL IMPACTO QUE TIENE EL CRÉDITO EN LAS MIPYME DEL MUNICIPIO DE CATARINA.

En este capítulo se abordará la valoración del impacto que tiene el crédito, su aporte socioeconómico que tienen las MIPYME al municipio de Catarina, así como mejoras en la condición de vida de estos microempresarios de los rubros de artesanía y madera-mueble.

5.1 Aporte de las microempresas a la economía del municipio de Catarina

En el municipio de Catarina las microempresas son grandes generadoras de empleo y de autoempleo hoy en día las microempresas están contribuyendo en gran manera al crecimiento de la economía de Catarina con su aporte a través de los impuestos, además, este crecimiento va encaminando a un desarrollo donde está mejorando el poder adquisitivo de la población, la disminución del desempleo y con ello la pobreza del municipio de Catarina.

Por ser una zona turística las MIPYMES contribuyen a la economía del municipio de Catarina, a través de la recaudación de impuestos, que permite a la alcaldía municipal obtener mayores ingresos para hacer mejoras en el municipio ya sea de infraestructura, y mejorar lugares turísticos para atraer más turistas a la zona.

5.2 Mejoras en las condiciones de vida de los microempresarios

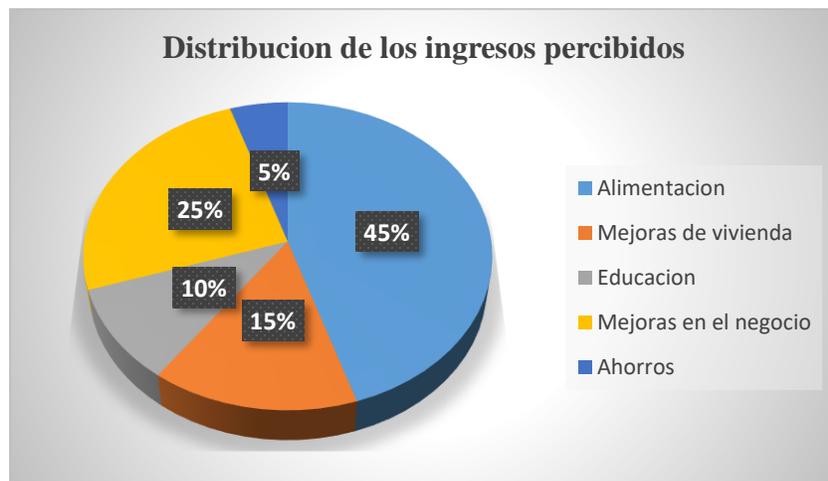
Según el estudio las mejoras en las condiciones de vida de los propietarios son significativas, ya que en este tipo de trabajo el costo en la elaboración de sus productos es más bajos y los ingresos mayores.

El 100% de los propietarios de las microempresas encuestadas en la ciudad de Catarina se han desarrollado económicamente con sus negocios, los cuales les ha brindado recursos económicos para el sustento de su familia, el desarrollo de habilidades de producción y la innovación de derivados productos.

El crecimiento económico es esencial para afrontar la pobreza del país, ya que cuando existe un incremento en la economía, los ingresos nacionales aumentan, también la calidad del trabajo constituye el elemento más importante del crecimiento económico.

En cuanto a las condiciones de vida de las personas trabajadoras de las MIPYMES de artesanía y madera-muebles, podemos decir de manera general contribuyen a las mejoras en cuanto a alimentación, principalmente, y aunque solamente es un aporte y no la fuente principal, muchas de los trabajadores son mujeres, casadas y su esposo es la fuente principal del ingreso de la familia.

Grafico N° 16



Fuente. Elaboración propia en base a encuesta realizada.

5.2.1. Mejoras en el local

Efectivamente que estos microempresarios han logrado gracias al financiamiento obtenido mejorar el local del negocio ya que este estaba ubicado en la misma casa de habitación es decir en la sala tenían parte de mercadería, ahora gracias a que su negocio ha crecido, las ventas han incrementado, se han hecho algunos cambios en cambio del techo, las paredes y piso con el objetivo de tener una mejor imagen del negocio y brindarle mayor seguridad los productos.

5.2.1 Alimentación

Gracias a las MIPYMES los hogares de estos microempresarios han contribuido a su seguridad alimentaria, la mayoría de estos propietarios son mujeres, todo el ingreso percibido de ellas lo destinan para aumentar la cantidad y variedad de alimentos que sus integrantes de sus familias requieren para llevar una vida activa y saludable.

Muchos de los propietarios hoy compran alimentos que antes no podían comprar y esto debido a que sus ingresos como familia han aumentado. Antes no podían comer carne ni una vez a la semana, y hoy en día pueden comprar variados productos carne, pollo, pescado y otros tipos de nutrientes y alimentos que forman parte de la alimentación diaria de la familia. Tal es el caso del señor Oscar López García del taller Muebles , que su alimentación como la de toda su familia ha mejorado, antes destinaban alrededor de C\$ 700.00 a la quincena hoy en día gastan alrededor de C\$ 6,000.00 al mes y según el entrevistado “Se come mucho mejor, como carne, pollo y pescado, no es como antes que solo era arro y fríjoles, ahora nos damos más gusto”, nos mencionaba que en este tipo de trabajo se invierte una considerable suma en lo que es la materia prima y materiales para la elaboración de muebles rústicos y se gana más.

El señor Carlos Adán Sánchez nos menciona que ha mejorado un poco su vivienda con un préstamo, préstamo del cual logro pagarlo con la elaboración y venta de trabajo de madera muebles, puso cerámica a su piso que era de tierra, levanto la pared de concreto, las cuales estaban de minifalda de zinc e hizo muro por la parte de enfrente de su casa y hasta gasto en el trámite de la escritura de dicha vivienda. Don Carlos ha venido comprando nuevos artículos del hogar como lo que es cocina, cama y otros enceres.

5.2.2 Mejoras en sus Vivienda

Los aportes de las MIPYMES en estudio sobre la vivienda son muy pocos y en gran medida es por los altos precios de los materiales de construcción, mano de obra y los altos precios de los alimentos, lo que deja a la mejoría de vivienda en segundo plano.

Sin embargo, y a pesar del poco impacto de las MIPYMES en la vivienda muchos de los propietarios de estos talleres han aportado un poco en la mejoría de sus viviendas, principalmente en el cambio de sus letrinas por inodoros y las paredes de adobe por concreto. En casos aislados se han hecho reparaciones y cambios de techos coordinados con otros miembros de la familia y unos muy pocos han comprado su propia vivienda, estos antes vivían con familiares.

En resumen, podemos afirmar que los trabajadores de las MIPYMES en estudio de ellos dejan una mínima parte de sus ingresos para la mejora de sus viviendas y las mejoras realizadas generalmente son efectuadas en coordinación con otros miembros de la familia que no trabajan para MIPYMES.

Lo que son pagos de servicios básicos, compra de artículos para el hogar, camas, electrodomésticos como muebles también va dentro de este presupuesto.

5.2.3 Educación

La inversión que realizan en educación es poca del total de sus ganancias lo que utilizan para el negocio es un 10% del total de sus ingresos que destinan para la educación de sus hijos, indican los microempresarios.

En la mayor parte cuanto invierten en educación es en compra de artículos escolares, compra de calculadoras, computadoras, además les pagan a sus hijos cursos técnicos de computación e inglés.

5.2.4 Gastos en Salud

Al igual que los talleres de artesanía y los propietarios de Madera Mueble tampoco pagan prestaciones sociales a sus trabajadores.

Los trabajadores ganan por producción, el pago se hace semanalmente y como bien mencionábamos con anterioridad estos trabajadores al no cotizar INSS le generan gasto para el centro de salud del municipio de Catarina.

Los propietarios aducen que sería un gasto adicional cotizar INSS, además que todos son familias a excepción del taller del señor Jairo Carballo, nos mencionaban que no lo ven necesario.

5.2.5 Ahorro

En cuanto al ahorro son pocos es poco lo que ahorran ya sea que compran dólares para guardarlos así o bien los ahorran en un banco, pero según la encuesta realizada el porcentaje que estos destinan para el ahorro equivale a un 5 % de las ganancias generadas. Otros simplemente reinvierten su ganancia en más materia prima para seguir trabajando.

5.3 Estabilidad laboral de los microempresarios y los trabajadores

Todos los empleadores o bien propietarios han trabajado con artesanías y madera-muebles prácticamente toda su vida, mucho antes de tener sus propios talleres, si se sienten tranquilos ya que en este tipo de negocio siempre y cuando se innove en diseños y calidad va haber estabilidad, muchos de los dueños de talleres han cerrado por lo que se duermen en hacer siempre lo mismo y se conforman con lo que venden en el momento que al final se quedan trabajando solo los mismos diseños.

En el caso de los talleres de madera-mueble como bien mencionábamos con anterioridad la mayoría trabajadores son familiares, estos trabajadores aducen que se encuentran con estabilidad laboral, muchos de ellos ya tienen varios años de trabajar en este taller, también puede capacitar a la persona con o sin experiencia en trabajar la madera mueble.

CONCLUSIONES

El presente trabajo nos permitió hacer un análisis de la situación de las MIPYMES dedicadas al trabajo en madera-mueble y artesanía en el municipio de Catarina, departamento de Masaya, esto con el objetivo de conocer si tienen acceso al financiamiento y el aporte que estas brindan al desarrollo del municipio y por ende de sus habitantes.

Con base en los resultados obtenidos afirmamos que la hipótesis planteada se cumple, ya que se comprobó que las microempresas del municipio de Catarina están contribuyendo al crecimiento económico del municipio. La mayoría de las microempresas ubicadas en el municipio de Catarina no cuentan con suficiente capital financiero, y una infraestructura adecuada, algunos de los propietarios comentaban que son muchas las personas que llegan a solicitar empleo, pero por la situación económica no pueden emplear a más personal del que ya tienen. También los propietarios argumentan, de que si contratan personal siempre y cuando lo necesiten y la producción sea mayor.

Las MIPYMES urbanas constituyen el 99% de empresas existentes a nivel nacional. El 72.88% de los empleos en Nicaragua son generados por las MIPYMES, debido en gran parte a que estas constituyen la mayor cantidad de empresas existentes en el país (99%), valor que supera a las grandes empresas, que a pesar de que estas emplean a más de 100 trabajadores, solo generan el 27.12% de los empleos, siendo la causa principal el número reducido de grandes empresas en el país (361 grandes empresas, equivalente a 0.21% de participación).

El aporte que generan las microempresas al crecimiento económico del municipio está basado en la generación empleo, la producción y el aporte a través de impuestos.

Las MIPYMES son importantes para la economía del municipio y de nuestro país ya que están acaparando todos los sectores económicos además de que representan un alto porcentaje del empleo en Nicaragua contando con flexibilidad en sus procesos productivos.

El aporte de las MIPYMES al PIB del 40% representa un aumento en los ingresos de los habitantes y una mayor recaudación de impuestos por parte del estado. El crecimiento del PIB refleja un incremento en la actividad económica del país, esto implica una disminución en el desempleo y un aumento en los ingresos de los habitantes.

También el crecimiento del PIB representa la recaudación de más impuestos por parte del estado, debido a que los ingresos fiscales aumentan, lo cual significa que el estado puede destinar esos ingresos a la inversión directa en empresas, y el fortalecimiento de empresas ya existentes, además inversión en educación, salud e infraestructura, lo cual hace más atractivo el país y estimula el turismo, contribuyendo en forma directa al desarrollo económico del país.

Mediante el aporte de las MIPYMES al PIB, el estado puede invertir en salud, educación e infraestructura. El aporte de las MIPYMES a las exportaciones es del 38%, lo que resulta positivo para la balanza comercial.

Como sabemos uno de los problemas que tienen este tipo de empresas es que no cuentan con una Administración Financiera por lo que no tienen la información básica del estado en el que se encuentra la empresa; si tiene pérdidas o ganancias y las utilidades que se han obtenido durante un año y a qué se debe esta situación.

Existen tantas barreras que limitan a las microempresas para obtener un crédito financiero por lo que se deben crear estrategias efectivas para solucionar estas barreras y darle oportunidad a este tipo de microempresas de mejorar y ampliar sus productos para que puedan competir en un mercado globalizado.

RECOMENDACIONES.

1. Realizar cursos o talleres de Administración Financiera que vaya dirigido a aquellos empresarios que no sean profesionales a precios accesibles.
2. Capacitar al personal para ocupar los diferentes puestos de la empresa.
3. Crear políticas gubernamentales correctas que impulsen a la pequeña industria a aumentar sus exportaciones al exterior.
4. Crear estrategias que ayuden al aprovechamiento de los recursos naturales para exportar productos transformados que aporten mayor valor agregado al país.
5. Que las MIPYME se inscriban en la alcaldía para que a la hora de solicitar un crédito tengan su documentación al día.
6. Las Instituciones Financieras deben de dar la información suficiente a cerca de los servicios de crédito que ofrecen por medio de volantes, brochares, televisión, etc.
7. Delegar a una persona especializada dentro de la institución financiera para que de la información que requieren los empresarios sobre la oferta de servicios de crédito.
8. Crear programas de financiamiento que vayan dirigidos a las MIPYMES para que puedan acceder a los servicios de crédito que ofertan.
9. Hacer ajustes en la cultura de las instituciones para crear nuevos modelos de atención apropiada para las MIPYMES.

BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía Municipal de Catarina Departamento de Masaya, Nicaragua. Actualización de Caracterización Municipal Periodo 2009 -2012

Alcaldía Bases y Acciones para el Ordenamiento Territorial del Municipio de Catarina, 2004,

Centro Nacional de Ayuda a las Misiones Indígenas(CENAMI), parte dela Cámara de Industrias de Nicaragua (CADIN)

El Observador Económico. 05/07/2011. Las MIPYMES como Base de la Economía Nacional, Managua 5 julio 2011, recuperado de <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/1146>

Fondo Monetario Internacional Integración(FMI), interdependencia y globalización

Enfoque estratégico de las MIPYMES en un mundo globalizado, *Revista Nicaragua*, edición 2010, N° 74, 4052

Informe anual del banco central (BC),2013,2014 y 2015Recuperado de http://www.bcn.gob.ni/divulgacion_prensa/notas/2014/np060114.pdf

Instituto Nacional de Información de Desarrollo, Cifras municipales, INIDE 2012

Instituto de Estadísticas y Censos. Características del Departamento de Masaya. Recuperado de: <http://www.inide.gob.ni/atlas/caracteristicasdep/Masaya.htm>

J Lacayo -MIPYME En Nicaragua. Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC)

Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. Ley 645, art. 4. (Ley MIPYME)

Ley de Promoción de la Competencia, Ley 601, Arto 2, Publicada en la Gaceta No 206, 24 Oct 2006

Ley de Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para la MIPYME, Ley 663, Arto 1, Publicada en la Gaceta No 173, 08 Sept 2008.

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio(MIFIC) PAMIC Diagnostico y Perspectiva de la Microempresa en Nicaragua. Hurtado María Directora General PAMIC-MEDE. Nov. 1991.

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio(MIFIC) Caracterización del sector MIPYMES del departamento de Masaya, publicación 2010

Ministerio de Hacienda y Crédito Público(MHCP), Presupuesto General de la Republica 2013, Marco Presupuestario de Mediano Plazo 2013-2016.

Plan de Desarrollo Humano(PDH), 08 noviembre ,2012-2016

Publicación de la alcaldía de Catarina: Bases y Acciones para el Ordenamiento Territorial del Municipio de Catarina, 2004.

Rodríguez, Valencia Joaquín, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Ed. Internacional Thomson Editores, México, 1996, p.201

Sandra, C (2010) Nicaragua, enfoque estratégico de las MIPYMES en un mundo globalizado, Revista “Encuentro”, edición 2010, 41.

Universidad Nacional de Ingeniería. Estudio Arquitectónico Caracterización de Masaya. Autores: Felix Padilla y Roberto Ruiz 2012

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
(UNAN – RUCFA)

LA PRESENTE ENCUESTA SE HACE CON EL PROPÓSITO DE OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN ECONOMÍA, REALIZANDO UN ANÁLISIS SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYME EN EL MUNICIPIO DE CATARINA. SE PRETENDEN IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES DIFICULTADES QUE POSEEN LOS MICROEMPRESARIOS CON LA FALTA DE FINANCIAMIENTO Y DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS, PLANTEAR SOLUCIONES Y RECOMENDACIONES.

Entrevistas a microempresarios.

1- Datos generales

- a. Nombre del encuestado _____
- b. Rubro. _____
- c. Origen del negocio:
1. Herencia 2. Fondos propios 3. Financiamiento
- d. Edad _____
- e. Sexo:
1. Femenino 2. Masculino
- f. Escolaridad:
1. Primaria 2. Bachillerato 3. Universitario
4. Superior 5. Ninguno
- g. Profesión: _____
- h. Experiencia en la actividad económica: _____
- i. ¿Su negocio está inscrito en la alcaldía? Si su respuesta es no ¿por qué?

1. Si 2. No

2- Organización.

a. Indique si su empresa realiza habitualmente planeación estratégica formal (por escrito) y en su caso ¿con qué frecuencia de tiempo lo realiza?

i. Plan estratégico

1. Si 2. No

ii. Tiempo

1. A un año 2. Más de un año

b. ¿Lleva registros contables de sus ingresos y gastos?

1. Si 2. No

c. Local del negocio es:

1. Propio 2. Familiar 3. Alquilado

d. Parentesco con los trabajadores

1. Familiar 2. Particular

3- Servicios Financieros

a. Obtiene financiamiento para su empresa:

1. Si 2. No

b. ¿Cuál es la entidad financiera que le otorga crédito?

c. ¿Qué tipo de financiamiento obtiene para su empresa? Argumente

d. ¿Con que frecuencia obtiene financiamiento?

1. Una vez al año 2. Dos veces al año
3. Cada dos años 4. Otro (especifique)

e. ¿Qué dificultades se le presentan a la hora de solicitar un crédito? Argumente.

_____.

f. ¿Cuáles son las financieras que considera usted más accesibles para adquirir un crédito? ¿Por qué?

g. ¿Qué requisitos le solicitan?

4- Producción

a. Sus ventas son:

1. Al Por mayor 2. Al detalle 3. Otros

b. ¿Ha tenido la oportunidad de exportar sus productos al extranjero? Argumente.

c. Sus productos han logrado abarcar el mercado:

1. Nacional 2. Local 3. Departamental
4. Internacional

d. ¿Cómo obtiene su producto?

1. Produce, elabora y procesa. 2. Compra para reventa

e. ¿De dónde obtiene o compra la materia prima?

f. ¿Qué actividades realizan para incrementar sus ventas?

g. ¿Posee otra sucursal? Especifique.

h. ¿Cuál es su ingreso mensual con la inversión realizada en el negocio?

1. 10% 2. 25% 3. 50% 4. 100% a mas

i. ¿Considera que su negocio es rentable? Argumente.

j. ¿Considera que su negocio ha crecido desde que inició su negocio?

k. ¿En que invierte su ganancia?

1. Alimento 2. Educación
3. Mejoras en el negocio 4. Ahorro 5. Mejoras de vivienda

l. ¿Cuál es la mayor dificultad para sus ventas?

1. Competencia 2. Poca publicidad
3. Calidad del producto 4. Temporadas bajas
5. Poca variedad de productos.

m. ¿Ha tenido problemas económicos o falta de liquidez para hacer una inversión en su negocio?, tales como:

1. Maquinaria y otros activos 2. Reposición de inventario
3. Mejoras del local 4. Publicidad 5. Gastos operativos
6. Pago a proveedores 7. Gastos operativos

n. ¿Su empresa cuenta con la siguiente infraestructura?

1. Dispone de correo electrónico 2. Tiene página web
3. Realiza mercadotecnia usando internet

5- Capacitaciones

- a. ¿Ha recibido apoyo de inducción o asistencia técnica de cómo mejorar su producción? Argumente

_____.

- b. ¿Alguna vez ha recibido capacitación por parte de instituciones financieras para enseñarle cómo utilizar su crédito?

_____.

- c. ¿Cuál institución le brindó capacitación?

6- Empleo.

- a. ¿Cuál es la cantidad de trabajadores en su empresa?

- b. ¿Cotiza al INSS? Si su respuesta es no, ¿por qué?

1. Si 2. No

- c. Considera usted que, en su empresa, ¿Hay estabilidad laboral para sus empleados?

_____.

- d. ¿Cuánto paga por trabajador y/o trabajadora por semana en córdobas?

1. 500 a 1000 2. 1000 a 1500
3. 1500 a más.

e. Algo que desee agregar sobre su negocio.

f. Observaciones

Entrevista a instituciones financieras del municipio de Catarina

La presente encuesta tiene como objetivo analizar la oferta crediticia, por parte de las instituciones financieras a los microempresarios del Municipio de Catarina.

a) ¿Otorgan crédito para las actividades económicas de artesanía, jardinería y madera- mueble?

1. SI 2. No

b) ¿Cuáles son los requisitos que piden para poder aprobar un crédito?

c) ¿Qué tipo de crédito son los que ofrecen?

d) ¿Cuál es el máximo y Mínimo que prestan?

e) ¿Cuál es la comisión que cobran por desembolso?

f) ¿Cuál es el tiempo que toman para aprobar un crédito?

g) ¿Cuál es la tasa de interés que cobran?

h) ¿Cuáles son las principales causas por las que rechazan un crédito?

i) ¿Cuáles son las garantías que piden para respaldar el monto del crédito?

j) ¿La cobertura de la garantía tiene que ser igual mayor o menor al monto del crédito? Argumente.







