



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA.



UNAN- MANAGUA.

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA.

FAREM – CARAZO.

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

**SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE
LICENCIATURA EN BANCA Y FINANZAS**

Tema: Emprendedores de micro- financieras. Un nuevo modelo económico en el departamento de Carazo y Masaya.

Sub-tema: Fundación de una micro- financiera. Un nuevo modelo económico en el municipio de Diriamba del departamento de Carazo.

Autores:

No. Carné

- Br. Brenes Velásquez Gabriela Mireya 05-09201-8
- Br. Mendieta Gonzales José Antonio. 05-09246-6

Tutor: Lic. Alberto José Zapata Ramírez.

Jinotepe, Carazo, Nicaragua.

2010.

Índice	No. Página
Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	ii
Carta del tutor.....	iii
Tema y sub-tema.....	iv
Resumen.....	v
I. Introducción.....	1
II. Justificación.....	2
III. Objetivos.....	3
3.1 Objetivo general.....	3
3.2 Objetivos específicos.....	3
IV. Desarrollo del sub-tema.....	4
4.1 Antecedentes de las micro finanzas.....	4
4.2 Marco legal o jurídico para la regulación y supervisión de las micro financieras.....	6
4.2.1 Leyes para la regulación y supervisión de las micro financieras.....	8
4.2.2 Proceso de constitución de una nueva micro financiera.....	13
4.3 Estudio y análisis del mercado monetario.....	14
4.3.1 Caracterización geo- económica del municipio.....	
4.3.2 Estratificación de los negocios del municipio.....	
4.3.3 Análisis de la demanda monetaria.....	
4.3.4 Análisis de la oferta monetaria.....	
4.3.4.1 Fuentes de financiamiento en el municipio.....	

4.3.4.2 Matriz de competencia.....	
4.3.5 Demanda insatisfecha.....	
4.4 Propuesta del nuevo modelo de micro financiera.....	
4.4.1 Misión.....	
4.4.2 Visión.....	
4.4.3 Valores institucionales.....	
4.5 Políticas y estrategias de la nueva micro financiera.....	
4.6 Estructura organizativa y funciones de la micro financiera.....	
4.6.1 Organigrama.....	
4.7 Diseño metodológico.....	
V. Análisis de resultados	
5.1 Análisis de resultados de los negocios del municipio de Diriamba-Carazo	
VI. Conclusiones.....	
VII. Recomendaciones.....	
VIII. Bibliografía.....	
Glosario.....	
IX. Anexos.....	
Anexo no 1: Fuentes de financiamiento nacionales e internacionales de miro financieras.	
Anexo no 2: Acta constitutiva del nuevo modelo de micro financiera.	
Anexo no 3: Cédula RUC del nuevo modelo de micro financiera.	
Anexo no 4: Formato de solicitud de matrícula en el municipio de Diriamba - Carazo.	

Anexo no 5: Encuesta a los negocios del municipio de Diriamba –Carazo.

Anexo no 6: Tablas de salidas de los negocios y productores del municipio de Diriamba -Carazo.

Anexo no 7: Macro localización del nuevo modelo de micro financiera.

Anexo no 11: Micro localización del nuevo modelo de micro financiera.

Anexo no 12: Diagrama del proceso del crédito del nuevo modelo de micro financiera.

Anexo no 13: Broshoures a utilizar para publicidad de la nueva micro financiera.

Anexo no 14: Mantas a utilizar para publicidad de la nueva micro financiera.

Anexo no 15: Manual de funciones del personal de la nueva micro financiera.

Dedicatoria

A Dios, que me regala el aliento de vida y camina junto a mí, en todo el trayecto que he recorrido aun en los momentos difíciles de prueba y sufrimiento; es una luz y esperanza que siempre guiará mis pasos.

A mi madre, Argentina Velásquez, base inspiradora de motivación y apoyo en cada una de las decisiones que tomamos, por su enseñanza, que enfrentando las barreras que la vida nos presenta, es como llegamos a ser triunfadores del éxito.

A nuestros profesores, fuente de conocimiento que en el transcurso de la carrera compartieron esa riqueza, dotada de la experiencia adquiridas por medio de las enseñanzas impartidas a lo largo de la carrera.

A las personas, que hicieron posible la culminación de este trabajo, al proporcionarnos la información necesaria, para alcanzar nuestras metas.

Br. Gabriela Mireya Brenes Velásquez.

Dedicatoria

A Dios, por darnos la vida, las fuerzas y la perseverancia para culminar con éxito nuestra carrera universitaria, además de brindarnos la sabiduría y entendimiento en todos los campos de estudio en el que nos desarrollamos para llegar hacer exitosos profesionales.

A mi madre, Ana Isabel Mendieta González, que es la base de inspiración para romper todos los obstáculos que se nos presentaron en este recorrido, por estar en el preciso momento que los necesitaba y quienes me han inculcado valores de honestidad, respeto, honradez, confianza y amor; como el mejor de los regalos que pueden ofrecer.

A los profesores, que me regalaron los conocimientos que me servirán de base para alcanzar un futuro mejor, siendo una de nuestras metas que me he propuesto, como es la preparación profesional.

A todas las personas, que nos apoyaron en el transcurso de este trabajo y que hicieron posible la finalización del mismo.

Br. José Antonio Mendieta Gonzales.

Agradecimientos

A Dios, por darnos la sabiduría y el entendimiento para discernir lo correcto, que nos concede la fortaleza para lidiar y vencer cada uno de los obstáculos que se nos presentan y obtener la victoria de cumplir uno de nuestros sueños.

A nuestros padres, por comprendernos y apoyarnos en todos los momentos de nuestra vida, impulsándonos a seguir adelante, no detenernos y no ver hacia atrás y por inculcarnos esos valores morales que hoy nos hacen personas de bien.

A nuestros profesores, por la enseñanza y la dedicación de proveernos de esos conocimientos que enriquecieron nuestro saber.

A todos las personas, que dispusieron su valioso tiempo, por su paciencia, la sinceridad en brindarnos toda la información necesaria y el interés especial de ayudarnos a finalizar este trabajo.

A todos gracias.

Br. Gabriela Mireya Brenes Velásquez.

Br .José Antonio Mendieta Gonzales.

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
Facultad Regional Multidisciplinaria
FAREM- CARAZO



Teléfono 253-22668/ telefax: 253-22684
e-mail: curcunan.carazo.edu.ni

Valoración del docente

Jinotepe, 25 de Enero del 2011.

Esp .Adelaida Sanabria Herrera
Directora del departamento de ciencias económicas y administrativas
FAREM- CARAZO.

Por este medio hago entrega formal, del informe de graduación, bajo el tema sobre. **Emprendedores de micro financieras. Un nuevo modelo económico en los departamentos de Carazo y Masaya.** Presentados por las bachilleres

Apellidos y nombre	No. carnet
Brenes Velásquez Gabriela Mireya	05-09201-8
Mendieta Gonzales José Antonio	05-09246-6

Siendo el subtema: fundación de una micro financiera, un nuevo modelo económico en el municipio de Diriamba del departamento de Carazo.

El cual ha cumplido con los requisitos establecidos de acuerdo a la normativa de seminario de graduación: asistencia, participación, informes, aportes. Este trabajo ha contribuido a desarrollar y obtener habilidades y conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo ajustado a las exigencias del entorno económico y laboral actual.

Por lo anterior apruebo este trabajo y por tanto puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la universidad nacional autónoma de Nicaragua, UNAN- Managua, para ostentar al título de licenciatura en BANCA Y FINANZAS.

El informe cumple correctamente con los requerimientos de la forma de culminación de los estudios según plan 99, en la modalidad de Seminario de Graduación.

Sin más que agregar, me suscribo de usted.

Atentamente,

Lic. Alberto zapata

Tutor

Cc. Archivo

A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD

Resumen

El presente trabajo tuvo como finalidad, establecer una micro financiera como un nuevo modelo económico, en el municipio de Diriamba del departamento de Carazo.

Para establecer el nuevo modelo de micro financiera, enmarcamos la base legal para la constitución, acorde a las leyes y los reglamentos vigentes en Nicaragua, conocimos los aspectos económicos y de mercados, en la que encontramos la oferta y la demanda monetaria existente en el municipio, por lo que determinamos la demanda insatisfecha que pretendería satisfacer.

La nueva propuesta se enfocó en impulsar el desarrollo de los negocios existentes en el municipio, lo que sería una alternativa viable para el progreso, ya que diseñamos las políticas que implementaría la micro financiera en los diferentes sectores económicos, con tasa de interés con niveles bajos en comparación con la competencia, puesto que diseñamos las estrategias financieras ya que son las actividades o acciones para alcanzar las metas y los objetivos.

El nuevo modelo de micro financiera funcionaría como una fundación sin fines de lucro, estableciendo la estructura organizativa, la visión, misión, valores institucionales y el manual de funciones que operaría el personal de la institución.

En la realización de esta investigación de tipo descriptiva y exploratoria se utilizó la metodología de la recolección de datos, en la que aplicamos los instrumentos como las encuestas y las entrevistas y otras herramientas metodológicas como el sistema estadístico SPSS por sus siglas en ingles STATISCAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES versión 11 (sistema de procesamiento de datos) que nos permitió conocer las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas o unidades de producción para desarrollar sus actividades en los diferentes sectores económicos y de esta forma estimar la demanda de crédito existente en el municipio.



I. Introducción

En el presente trabajo se realizara una propuesta de micro financiera el cual será un nuevo modelo económico que pretende brindar productos y servicios innovadores y de igual manera atender al segmento de mercado que ofrece la competencia lo cual estará dentro de nuestras metas reforzar y mejorar estos productos y servicios, y satisfacer las necesidades financieras de los micros y pequeños productores, artesanos y empresarios de la zona rural y urbana del municipio de Diriamba con Hincapié en el sector de la pequeña industria artesanal local y Avícola.

Esta micro financiera establecerá sus objetivos, políticas de funcionamiento, estructura organizativa, así como adecuados controles estandarizados que permita brindar servicios de asesoría técnica y capacitación que impulse un desarrollo socioeconómico sostenido en el municipio.

Consideramos que el establecimiento de los niveles organizativos como funcional propuesto permitirá operar de una manera eficaz y eficiente en el mercado Competitivo financiero y de esta manera poder navegar a buen ritmo hasta obtener un excelente posicionamiento en Mercado.



II. Justificación

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad la aplicación de conocimientos y técnicas académicas adquiridas durante el trayecto de la carrera de banca y finanzas ya que es multidisciplinaria orientando al nuevo profesional a ser innovador el cual para optar a la licenciatura se tomo el tema de ``Emprendedores de Micro financiera`` la cual consiste en la creación de una micro financiera como un nuevo modelo económico en el municipio de Diriamba que pueda constituirse en una alternativa viable y segura que permita la utilización adecuada de los recursos humanos y económicos en el marco de desempeño de las micros y pequeñas empresas en especial de la pequeña industria artesanal local y Avícola.

Ésta propuesta permite establecer una entidad financiera de carácter social y humano que contribuirá a asignarle valor agregado al producto y servicio que brindara en el municipio de Diriamba.

Para ello utilizamos herramientas metodológicas como es la aplicación de encuestas, entrevistas directas, para recolectar información con el fin de establecer un marco legal, de mercado, organizativo y funcional que nos ayudará a alcanzar los objetivos propuestos.

En esta investigación se dedico un lapso de tiempo de 5 meses en los cuales aplicamos todas las herramientas e instrumento antes mencionado que nos ayudo a la recolección de la información.



III. Objetivos

Objetivo general:

Establecer un nuevo modelo económico de micro financiero en el municipio de La Concepción del departamento de Masaya.

Objetivos específicos:

1. Enmarcar la base legal para la constitución de una micro- financiera.
2. Conocer la oferta y la demanda monetaria. Aspectos económicos y de mercado.
3. Definir las políticas y estrategias financieras a implementar por la micro financiera.
4. Diseñar la estructura organizativa y las funciones de la micro financiera y plantear nuevas estrategias del modelo a implementar en las diferentes actividades económicas.



IV. Desarrollo del sub-tema

4.1 Antecedentes de las micro financieras.

En este capítulo abordaremos los por menores de una investigación dirigida a una justificación de crear una micro financiera con una visión distinta del modelo de micro financiera que hoy conocemos, caracterizadas por sus ejecuciones a los pequeños y medianos productores de la localidad hasta el punto de hacerlo desaparecer de la vida económica.

Este nuevo modelo de micro financiera destinara sus esfuerzos ha lograr el bienestar económico y material de los productores locales del campo y la ciudad apoyándole con asesoría financiera técnica productiva y una tasa de interés que le permita al productor maximizar sus tasas de ganancias a fin de que aumente sus ingresos familiares para beneficios de sus dependientes y que le permita cumplir con las obligaciones financieras y disponer de fondos para reinversión fomentando su independencia paulatina del mercado financiero.

Las micros finanzas surgieron en los años ochenta como respuesta a las dudas y a los resultados de investigaciones sobre la concesión de créditos subsidiarios por el Estado para agricultores pobres.

En los años setenta, las agencias gubernamentales eran el método predominante para la concesión de créditos productivos a personas que carecían de acceso previo a servicios de crédito, personas que fueron obligadas a pagar tasas de interés excesivas o que fueron objeto de conductas usureras. Los gobiernos y los donantes internacionales asumieron que los pobres necesitaban crédito barato y consideraron esto una manera de promover la producción agrícola entre pequeños terratenientes. Además de proveer créditos subsidiarios para la agricultura, los donantes organizaron uniones de crédito inspiradas en el modelo Raiffeisen, desarrollado en



Alemania en 1864 el cual consideró las micro finanzas como parte integral del sistema financiero en general.

Actualmente el enfoque se centra en prestar únicamente servicios Financieros, mientras en los años setenta y gran parte de los ochenta se caracterizaron por un paquete integrado de crédito y capacitación que requería subsidios. Más recientemente, las ONG de micro finanzas han empezado a transformarse en instituciones Financieras formales que reconocen la necesidad de prestar servicios de ahorro a sus clientes y de tener acceso a fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, en vez de depender de fondos de donantes. Este reconocimiento de la necesidad de alcanzar la sostenibilidad financiera ha conducido al actual enfoque de “sistemas financieros” para las micro finanzas.

Las micro financieras son un fenómeno relativamente joven en el mundo, particularmente en Nicaragua. Su auge se ha dado a la par del repunte del sector informal de la economía, la mayoría de las micro financieras nacieron a inicios de los años noventa, como respuesta a las necesidades encontradas en comunidades en las que Organizaciones No Gubernamentales ejecutaban proyectos de desarrollo. Los montos con que iniciaron fueron mínimos y en su mayoría obtenidos mediante donaciones.

Asociaciones de micro financieras

Nace con el fin de conformar una Asociación representativa de la industria de las Micro finanzas en Nicaragua; que permitiera abrir espacios institucionales a las organizaciones afiliadas y apoyar el desarrollo del capital humano de tales instituciones para lograr una mayor capacidad de gestión financiera y administrativa del sector.



4.2 Marco legal vigente en Nicaragua para la creación de una micro financiera.

El marco legal que actualmente rige a las instituciones micro financieras entre ellas las fundaciones sin fines de lucro, las asociaciones cooperativas, ONG, entre otras, se manejan aún por las normas generales del Derecho:

En Nicaragua existen un sin número de leyes creadas con el fin de llevar a cabo la constitución, regulación y funcionamiento de una micro financiera así como las actividades de intermediación financieras de estas instituciones.

Entre estas leyes se encuentran las siguientes:

- Ley Especial de Asociaciones de Micro finanzas.
- Ley No 147. Ley Especial sobre personas jurídicas sin fines de lucro.
- Ley No 176. Ley Reguladora de Prestamos entre particulares.
- Ley No 562. Código Tributario de Nicaragua.

Ley Especial de Asociaciones de Micro finanzas.

Esta Ley tiene por objeto regular la organización, registro y funcionamiento de las micro financieras creadas bajo la figura de asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, cuya finalidad principal es el otorgamiento de préstamos a personas naturales y jurídicas, urbanas o rurales, que realizan actividades de producción, comercialización, servicios y otras.

Esta Ley establece que el patrimonio social mínimo inicial de las Asociaciones de Micro finanzas no podrá ser menor de u\$200,000 (doscientos mil dólares de los Estados Unidos de América) a curso de cambio en moneda nacional el cual se actualizará cada dos años de acuerdo con las variaciones cambiarias de la moneda nacional. Así mismo, destinar a la constitución de las Reservas Patrimoniales al menos el cincuenta por ciento (50%) de sus excedentes netos.



En lo que se refiere a los contratos de préstamos suscritos entre las Asociaciones de Micro finanzas y sus prestatarios estos deben expresar claramente lo siguiente:

- a) El monto del préstamo expresado en moneda nacional con mantenimiento de valor con relación al dólar de los Estados Unidos de América;
- b) El plazo de la amortización y su fecha de vencimiento;
- c) La forma y fecha de pago, estableciendo los períodos, números de cuotas y monto de principal de las mismas;
- d) La tasa de interés corriente con su respectiva forma de cálculo y el porcentaje adicional de interés penal en caso de mora;
- e) Las comisiones administrativas por trámite; las que están reguladas por la Superintendencia de Bancos en el artículo 23 de esta ley;
- f) Las garantías otorgadas por el cliente.

Ley 147.ley general sobre personas jurídicas sin fines de lucro

Objeto de la ley: regular la constitución, autorización, funcionamiento y extinción de las personas jurídicas, civiles y religiosas sin fines de lucro.

Las Asociaciones, Fundaciones, Federaciones y confederaciones, sin fines de lucro, sean civiles o religiosas, gozarán de personalidad jurídica una vez que llenen los requisitos establecidos en esta ley.

Las personas interesadas en la concesión de una Personalidad Jurídica harán ante el Secretario de la Asamblea Nacional una solicitud y Exposición de Motivos, firmada y presentada por uno o varios Representantes ante la Asamblea Nacional, adjuntando el testimonio de la Escritura Pública de constitución dos copias del mismo.



Ley176. Ley reguladora de préstamo entre particulares.

La presente ley nos habla acerca de los requisitos que deben de tener las personas que se dedican a prestar dinero con interés, así mismo como las tasas de interés que estas mismas deberán de cobrar, y de las sanciones a las que serán sometidas si se llegaran a violar.

Tasa de interés a cobrar:

El interés máximo con que se pueden pactar los préstamos entre particulares, será el interés más alto que cobren los bancos comerciales autorizados en el país, en la fecha de la contratación del préstamo, más un porcentaje adicional no mayor al 50% de dicha tasa.

Los intereses deberán ser cobrados sobre los saldos del monto prestado, y los moratorios no podrán exceder del 25% de lo pactado originalmente. Los intereses no podrán se capitalizados.

Se considera autor del delito de usura a la persona que exigiere de sus deudores, en cualquier forma, un tipo de interés superior al establecido en la presente ley.

Capital Social Mínimo

El capital social mínimo para la constitución de una Micro financiera no podrá ser menor de \$ 200,000.00 (doscientos mil dólares) o su equivalente en córdobas.

Ley 562. Código tributario nicaragüense.

a) Del impuesto sobre la Renta (IR):

Las Asociaciones o Fundaciones que tienen personalidad jurídica sin fines de lucro están exentas del pago de impuestos del IR según Ley No 453, Ley de Equidad Fiscal en su artículo 10 inciso 5.



b) Del impuesto al valor agregado (IVA):

La Ley No 453 en su artículo 41 establece que las entidades declaradas exentas en la Constitución Política de la República de Nicaragua en cuanto a actividades relacionadas directamente con sus fines están exentas de la obligación de aceptar el traslado del IVA y de pagarlo.

c) Impuestos Municipales:

El Plan de Arbitrios Municipal, Decreto No 455 de la Alcaldía de la concepción-Masaya establece que toda persona natural o jurídica que habitualmente se dedique a la venta de bienes y prestación de servicios, sean estos profesionales o no, deberán solicitar matrícula anualmente en el municipio y en este caso que la asociación se constituye y ejerce ejercicio económico por primera vez en el municipio, pagará el 1% sobre el capital social referido en el acta constitutiva.

Requisitos de Inscripción en la Dirección General de Ingresos (DGI)

Los requisitos para inscribirse como contribuyente en la Dirección General de Ingresos como Fundación sin fines de lucro son los siguientes:

- Original y copia certificada del Acta constitutiva y sus estatutos.
- Fotocopia de la Gaceta donde se publica la Personería Jurídica.
- Fotocopia de la certificación de inscripción en el Ministerio de Gobernación.
- Libros contables debidamente inscritos en el Ministerio de Gobernación.
- Fotocopia del último recibo de agua, luz p teléfono de la empresa, para confirmar la ubicación del negocio, o en su defecto fotocopia del contrato de arriendo y copia del último recibo básico del dueño del inmueble.
- Fotocopia de la cedula de identidad del representante legal (si el representante legal es extranjero, debe presentar fotocopia del pasaporte y de la cedula de Residencia, vigente categoría 1).



Requisitos de inscripción como contribuyente

Persona Jurídica (Sin Fines de Lucro):

- Carta de solicitud de inscripción como contribuyente.
- Original y fotocopia de escritura de constitución.
- Estados financieros.
- Fotocopia de cédula de identidad Nicaragüense los socios
- Fotocopia de un recibo de servicio básico a nombre de la empresa, (agua, luz, teléfono o cable) o contrato de arrendamiento del local, en caso de ser inquilino.
- En caso de estar en local propio pero el recibo de servicios básico no está a nombre de la empresa, presentar siempre la copia del recibo de serv. básico y constancia del dueño de la casa, dando fe que prestará la casa, para notificaciones del contribuyente.
- Fotocopia de Gaceta de Publicación.
- Fotocopia de Certificado de Gobernación.
- Libros contables (Diario y Mayor) Inscritos en el ministerio de gobernación, (MINGO).

NOTA: En el caso de las personas Jurídicas, el trámite lo tiene que realizar el presidente de la Junta Directiva, o en su defecto un Representante legal, el cual deberá de traer original y fotocopia de poder especial de representación debidamente notariado y original y fotocopia de su cédula de identidad.



Requisitos Legales y Administrativos para aperturar una Micro financiera.

Etapa. 1

En esta etapa formaremos una sociedad la cual estará conformada por dos socios mayoritarios los cuales aportaran capital propio para la apertura de la misma.

Nombre de los socios:

Brenes Velásquez Gabriela Mireya No. De cedula: 041 14 88 0004j

Mendieta Gonzales José Antonio No. De cedula: 042 17 87 0004V

Pasos:

Crear frente a un notario la escritura de constitución con su de vida
Certificación de estatus.

Acudir a la asamblea nacional para que esta otorgue según la ley el
decreto de otorgamiento de la personalidad jurídica.

Luego ir a la gaceta para hacer la publicación del decreto de la
personalidad jurídica y la publicación de los estatutos.

Presentarse en la alcaldía municipal de Diriamba y cumplir con los
requisitos que esta pide para la inscripción de dicha empresa.

Presentarse en la administración de rentas y cumplir con los siguientes
requisitos para la inscripción como persona jurídica:



Persona Jurídica (Sin Fines de Lucro):

- Carta de solicitud de inscripción como contribuyente
 - Original y fotocopia de escritura de constitución
 - Estados financieros
 - Fotocopia de cédula de de identidad Nicaragüense los socios
 - Fotocopia de un recibo de servicio básico a nombre de la empresa, (agua, luz, teléfono o cable) o contrato de arrendamiento del local, en caso de ser inquilino.
 - En caso de estar en local propio pero el recibo de servicios. Básico no está a nombre de la empresa, presentar siempre la copia del recibo de servicios. básico y constancia del dueño de la casa, dando fe que prestará la casa, para notificaciones del contribuyente.
 - Fotocopia de Gaceta de Publicación.
 - Fotocopia de Certificado de Gobernación
 - Libros contables (Diario y Mayor) Inscritos en MINGO
1. MHCP: inscripción en RUC, constancia de exoneración
 2. INNSS: para la afiliación patronal al INNSS.
INATEC: Grabe el 2% de planilla.



PROCESO DE CONSTITUCION DE UNA PERSONA JURIDICA SIN FINES DE LUCRO



Fuente: todo sobre impuestos, 7^a edición



4.2 Estudio y análisis de mercado.

Aunque en el municipio se ofrecen productos y servicios financieros, no se logra satisfacer la demanda total por lo tanto existe un porcentaje de que no se logra atender lo que se le puede denominar como demanda insatisfecha, ya que en el municipio se encuentran 1 micro financieras que atienden las necesidades de la población de la ciudad de Diriamba, cabe mencionar que hay presencia de instituciones bancarias.

El estudio de mercado nos llevara a conocer la cuantificación de la demanda monetaria, el porcentaje que representa, y la cuantificación de la oferta monetaria que distribuyen las distintas micro financieras, con el objeto de conocer cuánto es la demanda que pretende alcanzar el nuevo modelo de micro financiera, para determinar el número de colocaciones.

4.3.1 Caracterización geoeconómica del municipio

Diriamba se encuentra ubicado en el Departamento de Carazo, este municipio tiene una superficie aproximada de 1,081.40 km², el 0.90% de la superficie total nacional. Limita al norte con el crucero; al sur con Jinotepe y el; al este con san marcos y al oeste con san Rafael del sur.

Se caracteriza por tener un clima húmedo, siendo relativamente fresco con leves alzas de temperatura, la jurisdicción Municipal de Diriamba, está conformada por treinta y nueve (39) barrios (casco urbano) y sesenta (60) comarcas (zona rural)

Municipio	Cabecera Municipal	Superficie (Km ²)	Posición Geográfica Latitud/Longitud	Altura (msnm)
Diriamba	Diriamba	348.88	11°51'/86°14'	580.13



Los territorios rurales del municipio comprenden aproximadamente 320 kilómetros cuadrados. Unos dos tercios corresponden a la zona climática del "Trópico seco" de la meseta media y costanera, el resto del área del municipio es considerado, como la parte alta de la meseta más boscosa y de cafetales, conformando en su total la vasta planicie de Carazo.



4.3.2 Estratificación de la Población por Actividad Económica

Tipo de Negocio	Número de Establecimientos			
	Total	Grandes	Medianos	Pequeños
Sala de Belleza	5	0	0	5
Cafetín	4	0	0	4
Clínicas	13	0	2	11
Farmacias	14	3	5	6
Laboratorios	5	0	2	3
Restaurantes	8	3	2	3
Pulperías	203	16	24	163
Fritangas	6	0	0	6
Librerías	16	0	0	16
Misceláneas	12	3	2	7
Alimentos Balanceados	5	0	2	3
Alquiler de Sillas Y Mesas	2	0	0	2
Cyber	29	0	9	20
Fotocopiadoras	3	0	0	3
Calzados	10	3	5	2
Centro de Pinturas	3	2	1	0
Mercadería en General	8	0	3	5
Productos Plásticos	6	2	1	3
Venta de Pollo Y carne	9	0	3	6
Carnicerías	8	0	2	6
Comiderías	8	0	0	8
Panaderías	8	0	4	4
Tiendas	21	4	6	11
Empresas	51	10	31	10
Acopio de Café	3	3	0	0
Pizzería	2	0	1	1
Taller en Carpintería	6	1	2	3
Artesanías	8	0	3	5
Empresa de Bordados	1	0	0	1
Variedades en Ropa	4	1	1	2
Hospedaje y Restaurantes	1	0	1	0
TOTAL	482	51	112	319

Fuente: alcaldía de Diriamba



4.3.3 Análisis de la demanda monetaria

Aspectos Conceptuales

La Demanda Monetaria es la cantidad de dinero necesario para la Inversión o Consumo de instituciones o personas, también incluye la Demanda de Dinero de las empresas para cancelar Salarios, hacer Compras de Materias Primas, Insumos y Materiales, lo mismo que pagar Préstamos a las Instituciones Financieras, Créditos Comerciales y el Pago de los Impuestos a que les obliga la Ley, todo ello denominado Capital de Trabajo.

También existe una Demanda que proviene de las Inversiones en Bienes de Capital para Nuevos Proyectos o para Ampliaciones, que incluye Adquisiciones de Terrenos, Maquinarias, Equipos, Accesorios e Instalaciones.

Factores que Inciden en la Demanda Monetaria

Entre los principales factores que inciden en la Demanda se considera la Demanda de Crédito o Demanda de Recursos Líquido del Sistema Financiero, Demanda para Inversión que provenga del Capital Propio y la Necesidad de Recursos Financieros para financiar el Crecimiento de los Negocios.

Demanda de Crédito

Para conocer la Demanda de Crédito este estudio realizó una investigación en los Negocios Establecidos en la ciudad de Diriamba y su periferia.

a) Demanda de Crédito Efectiva

Se denomina de esta manera a la Demanda realmente atendida por el Sistema Financiero Local. En el caso de la Investigación realizada se consideró a los negocios urbanos y rurales que al momento de realizarse la encuesta tenían saldos pendientes con el Sistema Financiero.



De conformidad con la información suministrada por la Alcaldía Municipal existen 1,348 negocios asentados en el Municipio de Diriamba, de ellos 756 negocios se encuentran en el área urbana, 482 están debidamente registrados y el resto 274 operan sin registrarse. Se identifican 592 unidades productoras en el Área Rural, principalmente ligadas a la producción agropecuaria.

La Demanda de Crédito de todas los Negocios establecidos en la localidad es de 12,332, 250 córdobas con un plazo promedio de 21.60 meses y un promedio mensual otorgado de 570,938 córdobas. (Ver Tabla No. 1 y 2).

Tabla No.1

Monto Solicitado de Crédito Urbano y Rural

RANGO DE MONTOS		Monto Promedio Solicitado	No. Negocios	Monto Total Solicitado
DE	A			
Menos de	5000	2500	0	-
5000	10000	7500	13	97,500
10000	20000	15000	7	105,000
20000	y mas	22500	20	450,000
TOTAL			40	652,500

DEMANDA TOTAL DE CREDITO EXPANDIDO	12,332,250
---	-------------------

MONTO PROMEDIO SOLICITADO	16,313
----------------------------------	---------------

MONTO PROMEDIO MENSUAL OTORGADO	570,938
--	----------------

Tabla No.2

Plazos Otorgados al Crédito Concedido

Meses	Concedidos	Valores
12	12	144
24	24	576
36	4	144
Total	40	864

Plazo Promedio (meses)	21.60
------------------------	-------



b) Demanda Monetaria de quienes trabajan con Capital Propio

Del Universo encuestado sólo un 29.63% tienen saldos con el Sistema Financiero Local, el restante 70.37% no trabajaba con Crédito. La Demanda de este sector es de 29, 289,094 córdobas anuales.

Al relacionar esta Demanda con las causas del temor de solicitar crédito, se encontró que la razón fundamental es las elevadas Tasas de Interés que aumentan el Costo Financiero, reduciendo los márgenes de Ganancia. Otra razón rebelada es que los Plazos son muy cortos, lo que indica que no se adecúan a las características de la actividad económica de los negocios, evitándoles reproducir el capital y a veces se ven forzados a pagar las primeras cuotas con los mismos recursos del préstamo.

DEMANDA MONETARIA DE QUIENES TRABAJAN CON CAPITAL PROPIO

Conceptos	No. Negocios	Monto
Altas Tasas de Interés	64	1047,676
Plazos muy Cortos	20	327,399
Carencia Asesoría Técnica	3	43,653
Excesivas Garantías	8	130,960
TOTAL	95	1549,688
TOTAL EXPANDIDO		29,289,094



4.3.4 Análisis de la oferta monetaria

En la actualidad en el municipio de Diriamba existe solamente una micro financiera llamada FUNDESER. Esta micro financiera se encarga de promover el desarrollo rural de dicho municipio por lo tanto se considera como competencia directa.

A continuación se expone un análisis de la competencia.

Micro financiera Fundeser.

Análisis de la Competencia.

En el municipio de Diriamba existe solamente una micro financiera llamada Fundeser ubicada en la zona central urbana, la cual está orientada principalmente al financiamiento de la agricultura, ganadería, pesca, y en menor escala al comercio, consumo, pequeña industria y vivienda.

En lo que se refiere al ámbito rural podemos mencionar algunos de los productos que la micro financiera Fundeser ofrece, de igual manera las tasas de interés activas que se cobra en los distintos tipos de préstamos, el monto mínimo y máximo, el plazo, la forma de pago, etc.

Resumen de los productos financieros.

En resumen podemos decir que en el área rural los productos financieros que cubre la micro financiera fundeser son variables en lo que se refiere a los montos mínimos y máximos ya que estos van desde \$25 en el crédito solidario hasta \$30,000 en el crédito destinado para la inversión, de igual manera varían las tasas de interés activas que van del 15.5% en el crédito para la inversión hasta el 40% en el crédito para ganado. En esta área el plazo varía siendo unos de 6, 12, 18, 24, y 36 meses y con una forma de pago igual para todos los préstamos que va desde mensual y en la mayoría al vencimiento.



De igual manera ocurre en el área urbana, los productos que ofrece dicha micro financiera son variables. En lo que respecta a los montos estos varían desde \$25 hasta \$5,500. Igual ocurre con las tasas de interés, están son distintas para cada tipo de préstamo que van desde la más baja en el crédito para hipoteca con un 20% y las más alta en el crédito confianza en la cual se cobra el 50% anual.

En lo que al plazo se refiere estos van de 6 meses hasta 48 meses para el crédito de hipoteca y la forma de pago para todos los préstamos es mensual.

Según la información que nos brindaron en la institución en lo que respecta a la tasa moratoria ellos no tienen estipulado o designado una tasa de morosidad fija. La tasa de morosidad se calcula de acuerdo al saldo que queda pendiente de pago en ese momento.

Tabla 1: Evaluación de Cartera

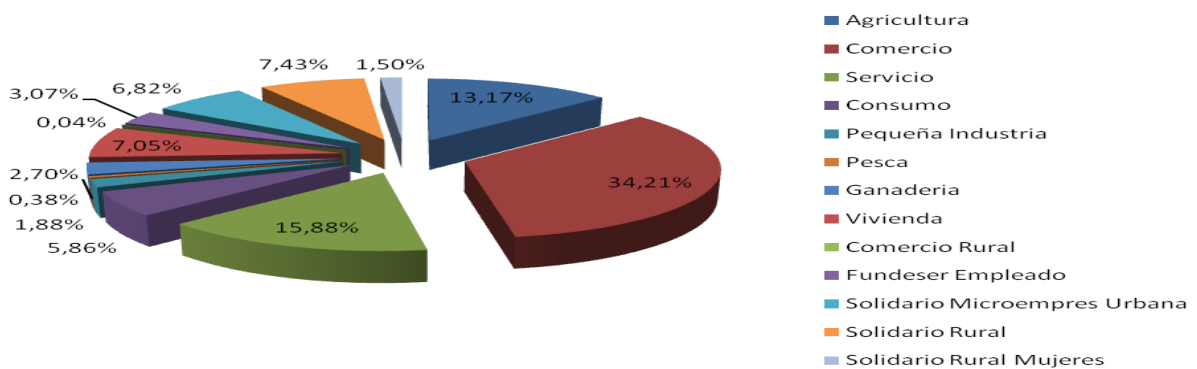
Actividad Económica	Saldo Principal	%	Nº Créditos	%
Agricultura	1426688,58	13,17%	176	11,75%
Comercio	3705053,35	34,21%	654	43,66%
Servicio	1720037,88	15,88%	145	9,68%
Consumo	634675,90	5,86%	53	3,54%
Pequeña Industria	203615,48	1,88%	18	1,20%
Pesca	41328,00	0,38%	17	1,13%
Ganadería	292600,00	2,70%	22	1,47%
Vivienda	763841,04	7,05%	92	6,14%
Comercio Rural	4265,00	0,04%	6	0,40%
Fundeser Empleado	332020,00	3,07%	6	0,40%
Solidario Microempresa Urbana	738608,00	6,82%	119	7,94%
Solidario Rural	804734,00	7,43%	168	11,21%
Solidario Rural Mujeres	162592,00	1,50%	22	1,47%
TOTALES	10,830,059,23	100,00%	1498	100,00%

Fuente: Gerente de Sucursal, FUNDESER Diriamba.



Evaluación de cartera de la institución micro financiera FUNDESER por actividad económica, con sus respectivos totales de créditos y saldo principal en cantidades y porcentaje. Donde podemos observar que se han colocado 1498 créditos en todo el departamento de Carazo

Gráfico 1: Distribución de Cartera en Saldo por Actividad Económica en el Departamento de Carazo.



Fuente: Evaluación de cartera FUNDESER

A través de este diagrama podemos ver cómo se encuentra distribuida la cartera en las distintas actividades que se desarrollan en el departamento de Carazo, dando como resultado un 34.21% de mayor colocación de créditos en el área de Comercio.

❖ Distribución de Cartera por Cliente.

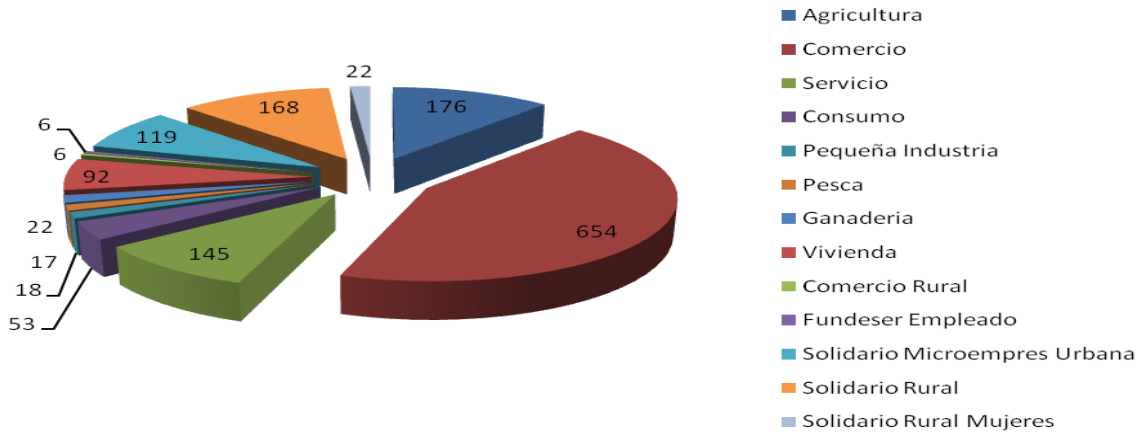
Distribución de la cartera en números de clientes por actividad, siendo el comercio una de las actividades con mayor número de clientes, seguido por la agricultura una de las actividades que atiende la institución, y así de manera subsiguientes las diferentes actividades como el servicio etc.

Los clientes representan la razón de ser de FUNDESER, por lo que cada uno de estos servicios se adapta a sus necesidades. El número de clientes por



actividad económica y género, igual que el servicio, crecen mas cada año como se muestra en el gráfico siguiente:

**Gráfico 2:
Distribución de Clientes por Actividad Económica.**



Fuente: Evaluación de cartera FUNDESER

Gráfico 3: Crecimiento de Cartera y Cliente.



Fuente: Pág. Web de FUNDESER

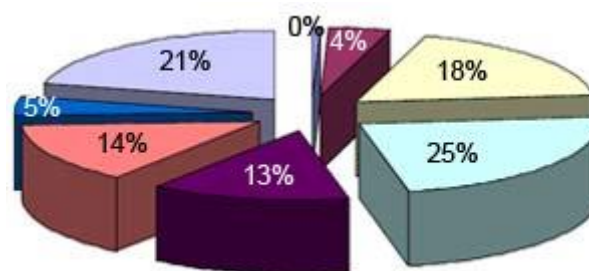
FUNDESER refleja un posicionamiento todavía moderado en la prestación directa de microcrédito a mujeres. La cobertura en mujeres es de 35% en la clientela nueva y, de 29% en la clientela antigua.



Por tanto, aunque la prestación de microcrédito a mujeres está tendiendo a crecer en la clientela nueva, en comparación con la clientela antigua, todavía no alcanza una participación mayoritaria, si se compara con la cobertura en clientes varones.

Los beneficiarios de tales servicios son familias de escasos recursos fundamentalmente de las zonas rurales, en que se incluyen todas las actividades que estas necesitan para mejorar sus ingresos, incluidas a madres solteras jefas de hogar.

Gráfico 9: Cartera Distribuida Por Montos



Fuente: Pág. Web de FUNDESER

Esta tabla nos indica que la mayor colocación de créditos esta entre C\$ 10,001 y C\$ 20,000 con un 25% de toda su cartera, ya que son las cantidades que mas solicitan.



Matriz de competencia del municipio de Diriamba

Institución	Metodología	Productos o Servicios financieros	Costos financieros				
			Interés Corriente	Comisión	Gastos legales	Seguro	Interés Moratorio
1.Fundeser	Individual	-Personales	2.5%	3%	C\$200 a montos mayores de C\$10,000	-----	1%
		-Comerciales	2.57%	3%			1%
		-Agrícola	2.0%	3%			1%
		-Pecuario	3.0%	3%			1%
		-Micro empresa	2.0%	3%			1%

Fuente. Elaboración propia basadas en investigaciones en Instituciones micro financieras.



Demanda insatisfecha

La tabla 1 representa que la oferta corresponde exactamente a la cantidad atendida de la demanda y que esta representa la suma de los montos solicitados a las instituciones bancarias tanto en los cascos urbanos como en el área rural, se obtiene que la demanda insatisfecha, asciende a los C\$ 1,502,190.77 córdobas anuales representadas en el gráfico 1.

Tabla 1

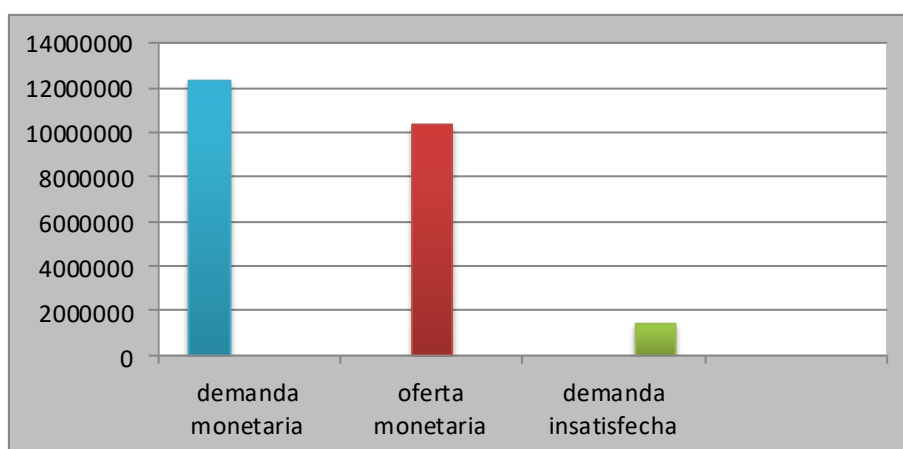
Demanda insatisfecha total

Sectores	Demanda monetaria	Oferta monetaria	Demanda insatisfecha
Agrícola, comercial, servicio	C\$ 12,332,250	C\$10,830,059,23	C\$ 1,502,190.77
Total	C\$ 12,332,250	C\$10,830,059.23	C\$ 1,502,190.77

Fuente. Elaboración propia basadas en las investigaciones.

Gráfico 1

Monto de la demanda insatisfecha



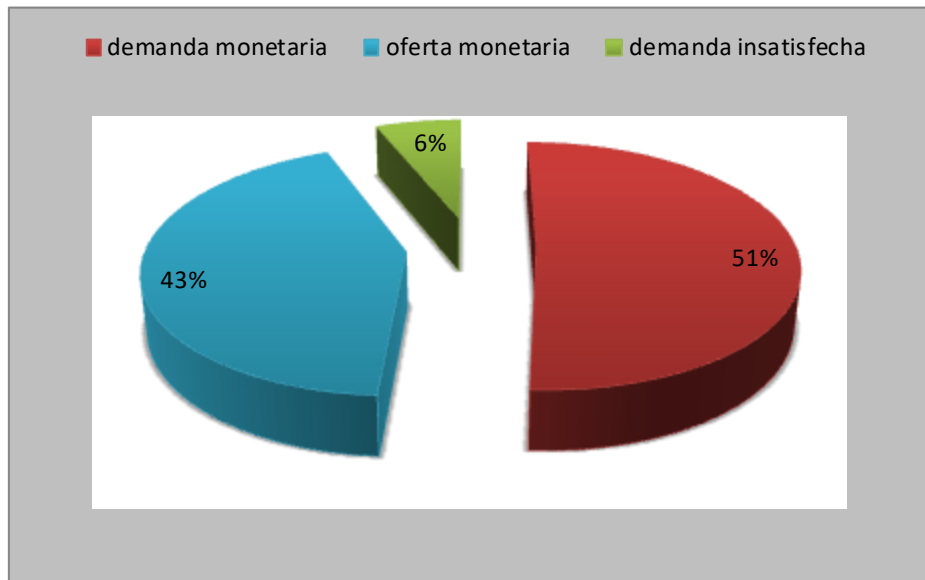
Fuente. Elaboración propia basadas en las investigaciones.



El grafico 2 representa el porcentaje de la demanda insatisfecha que es de 14% de la demanda total existente en el municipio.

Gráfico 2

Porcentaje de la demanda insatisfecha



Fuente. Elaboración propia basadas en las investigaciones.



Síntesis

El municipio de Diriamba- Carazo se caracteriza por la gran actividad comercial que mueve a los habitantes de la zona a generar empleos, ya que se caracteriza por el rápido crecimiento de los negocios en tal municipio.

Al realizar el estudio de mercado y al aplicar los instrumentos de medición determinamos que la demanda existente en el municipio es de C\$ 12, 332,250 en donde la oferta monetaria que abastece la demanda de dinero es de C\$10, 830,059.23 la que no es suficiente para colocar el dinero que se necesita obteniendo la demanda insatisfecha que no es atendida y que carece de financiamiento este monto asciende a C\$ 1, 502,190.77 lo que representa el 6% de la demanda de dinero total.



4.4 Propuesta para la creación de una micro financiera con una nueva visión económica

Para efectos de cubrir la demanda insatisfecha del municipio de Diriamba, se creara una micro financiera que operara como fundación y que iniciara operaciones con una cobertura del 30% de dicha demanda, con un volumen mensual de colocaciones de 416666 córdobas, que equivale a un volumen de colocaciones de 5, 000,000 córdobas anuales y que representaría el 18.89% de la oferta de dinero modificada con la inclusión de la micro financiera.

El nuevo modelo de micro financiero se visiona desde la perspectiva de superar las deficiencias creadas por el modelo imperante, caracterizado por perjudicar a los productores por cobrarle una tasa efectiva de interés promedio del 68% anual que obliga a los usuarios a generar tasas de ganancias del 100% para cubrir el costo financiero.

El plazo del crédito junto a la forma de pago obliga a cancelar las primeras mensualidades con el mismo dinero que le fue prestado.

Lo más económico de estas micro financieras es que son ejecutadas frecuentes de las garantías aun sin que los plazos se hallan vencido, acción basada en la ignorancia legal de los deudores.

El nuevo modelo visiona que la micro financiera impulsara como primer objetivo el progreso de los productores acompañándolos desde la formulación de su plan de inversión hasta ver que sus ganancias le permitan cumplir con sus obligaciones financieras.



4.6.1 visión y Misión

Visión

Ser una micro financiera líder en sus servicios y su organización, innovadora, rentable, y comprometida con el crecimiento de sus clientes.

Misión

Contribuir al desarrollo económico y social de los pequeños productores y comerciantes del municipio de Diriamba, mediante la atención a sus necesidades crediticias y otros servicios financieros, con un clima organizacional y responsabilidad social.

Nuestros objetivos como institución

1. Apoyo a la producción de bienes y servicios en todos los ciclos.
2. Realizar las operaciones crediticias, concediendo préstamos conforme a las normas establecidas en las políticas de crédito.
3. Asegurar la correcta dirección y administración, con eficiente desempeño de las funciones de cada uno de los cargos, capacitando a los ocupantes, aplicando técnicas modernas de administración.
4. Asegurar el acceso de los recursos financieros crediticios a los micros y pequeños productores y empresarios rurales y urbanos que pertenecen a la Micro financiera.
5. Lograr el desempeño empresarial para generar la máxima confianza de los clientes y comunidad regional
6. Consolidar la capacidad financiera, lograr la auto sostenibilidad, suficiencia patrimonial, equilibrio de los recursos financieros, maximizar la rentabilidad, manteniendo índices aceptables de solvencia y liquidez.



4.6.2 Valores institucionales

•Transparencia

Mantener una relación con clientes que genere confianza en las gestiones financieras.

•Comunicación abierta

Brindamos a todos nuestros clientes y al público en general una comunicación amplia.

•Orientación al servicio

Comprometidos con ofrecer productos y/o servicios financieros de manera cortés y amable a todos nuestros clientes.

•Responsabilidad

Tenemos el compromiso de cumplir con las metas y objetivos de MIMENBRE



4.4.1 Políticas del nuevo modelo.

- Política de reinversión de capital porcentaje de ganancia para el crecimiento del negocio.
- Darle acompañamiento al productor para supervisar el plan de inversión, para ver que se hagan todas las inversiones que están previstas.
- Flexibilización del crédito, otorgando extra financiamiento.
- Accesoría financiera en la producción o en el desarrollo del negocio, para garantizar las ganancias para que los demandantes vayan siendo más independientes del crédito (política de reproducción de capital).
- Estimular la reinversión así :
Brindar asesoría técnica para los productores.
- Establecer acuerdos relacionados con el plazo, después de cada ciclo agrícola dar un mes para que comercialice el producto.
- Tasa de interés 1.75 mensual, es decir 21% anual.

Políticas de Créditos.

El manual de políticas de crédito de la institución debe de contener entre otras cosas:

- El objetivo general del crédito.
- Hacia dónde va dirigido el crédito.
- Los clientes elegibles y no elegibles.
- Los fiadores elegibles y no elegibles.
- Montos Mínimos y Máximos.
- Plazos Mínimos y Máximos.
- Tasa de interés a cobrar.
- Valoración de las Garantías.
- Tipo de cuota a cobrar.



Objetivo general del crédito

El objetivo general del crédito es contribuir al desarrollo económico y social de la población y ofrecer oportunidades de financiamiento a los sectores que más lo necesiten.

Hacia dónde va dirigido el crédito

El crédito debe estar dirigido a actividades que contribuyan al bienestar económico de la población, haciendo énfasis en los sectores de menor capacidad económica, especialmente las mujeres.

Clientes elegibles y no elegibles.

Clientes elegibles (personas naturales):

- Ser mayor de 18 años y menor de 65 años
- Tener por lo menos 2 años de operación el negocio.
- Tener capacidad para administrar su negocio.
- No poseer deudas con ninguna otra institución.
- No ser fiador de una persona que se encuentre en mora.
- Poseer una garantía dos veces mayor al monto solicitado, que pueda cubrir el crédito en caso de que ocurra alguna eventualidad

Clientes elegibles (personas jurídicas):

- Que se encuentren legalmente constituidos.
- Que demuestren que el proyecto que van a realizar es factible.
- Que presenten información financiera real.
- Que estén en pleno goce de sus derechos civiles.

Clientes no elegibles.

Se consideran clientes no elegibles a las personas que presenten las siguientes características:



- Las personas que no posean capacidad de pago para adquirir una deuda.
- Las personas que tengan deuda contraída con otra institución financiera.
- Las personas que reflejen mala situación financiera del negocio.
- Las personas que presenten malas referencias personales y crediticias.

Fiadores elegibles y no elegibles.

Fiadores elegibles

Se consideran fiadores elegibles a las personas que posean las siguientes características:

- Personas que sean mayores de edad.
- Personas que cuenten con un empleo a la hora de servir de fiador.
- Que tengan capacidad de pago para contraer la deuda.
- Que tengan buenas referencias personales y crediticias.
- Que no posea deuda con ninguna institución financiera.

Fiadores no Elegibles

Las personas que se consideran fiadores no elegibles son los siguientes:

- Personas que tengan malas referencias crediticias.
- Personas que no posean capacidad de pago.
- Las personas que tengan deuda con otra institución.
- Personas que ya sirvan de fiador a otra persona.



4.2 Estrategias financieras a implementar.

1. Mejorar la atención al cliente.

Para nuestra institución el cliente es la base principal y el eje primordial que impulsa al desarrollo de la micro financiera en cualquier lugar donde esta se encuentre y por ello, se realizarán capacitaciones constante al capital humano para mantener la calidad y excelencia al servicio de los clientes con énfasis en los valores institucionales dando así un servicio de calidad.

- Entrenamientos constantes al personal de la institución.
- Evaluaciones periódicas del desempeño del personal de la institución.
- Capacitaciones en base al desarrollo de sus funciones.
- Incentivar al personal encargado de crédito a realizar eficazmente las metas propuestas referentes a las colocaciones estratégicas dirigidos a los segmentos metas.

2. Innovar nuevos productos y servicios acordes a las necesidades del cliente.

- Implementación de nueva tecnología con el fin de actualizar el sistema de datos y dar respuesta más rápidamente a la solicitud del cliente.
- Fomentar en el cliente el hábito y la cultura de pago a través de constantes capacitaciones animándolo a ser puntual en sus cuotas para ganar puntos extras con la institución.
- Realizar tardes de te donde los clientes con vivan con el personal del institución y así mismo darles a conocer la nueva gama de productos y servicios que este ofrece.
- Establecer arreglos de pago acorde a las necesidades de cada cliente.
- Innovación constante de nuevos productos y servicios con el fin de atraer nuevos clientes a la medida de que satisfagan las necesidades de los mismos.



3. Fomentar el desarrollo tanto del cliente como de la institución.

- Dar un seguimiento constante para comprobar si el crédito ha sido invertido correctamente.
- Arreglos de pago es decir establecer acuerdo fundación- cliente en caso de niveles de morosidad.
- Sin cobro de comisiones u otros gastos extras.
- Reestructuración del crédito en caso que el cliente lo necesite.
- Financiamientos acorde al tipo de actividad
- Asistencia técnica y financiera con el fin de ayudarles a elaborar el plan de inversiones para lograr la correcta distribución de los recursos económicos.
- Tasas de interés relativamente bajas.
- Sin cobro de gastos legales o otros gastos extras.

4. Aplicación del marketing en las estrategias.

- Emplear la mezcla mercadológica, que disponga de un adecuado sistema de información, que identifique las necesidades de los clientes para dirigir y coordinar todas las actividades destinadas a desarrollar la demanda y servir al cliente lo mejor posible.



Nuevos productos y servicios de la Micro financiera

Montos mínimos y máximos.

Producto o servicio Financiero.	Monto Mínimo.	Monto Máximo.
 Crédito Agrícola.	\$150.	\$1200
 Crédito Ganadero.	\$140.	\$1300
 Crédito Comercial.	\$1500	\$5000
 Crédito Personal	\$100.	\$200
 Crédito Consumo.	\$100.	\$200
 Crédito para la Mujer.	\$200.	\$350
 Crédito para Vivienda.	\$300.	\$3200
 Crédito pequeña y mediana industria.	\$200.	\$500.
 Universitario	\$100	\$150
 Rapicredito	\$100	\$200
 Crédito de Artesanías	\$800	\$3000
 Crédito Avicultura	\$1000	\$6000



Montos mínimos a ofrecer la micro financiera.

El monto mínimo a otorgar va a estar en dependencia de la capacidad de pago de la persona que quiera contraer la deuda.

En el caso de los créditos destinados a financiar las actividades **productivas**, el monto mínimo va a ser de \$150 dólares o su equivalente en córdobas.

En el caso del financiamiento para las actividades de **ganadería**, el monto mínimo va a ser de \$140 dólares, o su equivalente en córdobas.

Para el crédito que está dispuesto a apoyar o financiar las actividades **comerciales**, el monto mínimo va a ser de \$1500 dólares o su equivalente en córdobas.

Para los créditos **personales**, el monto mínimo va desde \$100 dólares o su equivalente en córdobas.

Para el crédito de **consumo**, el monto mínimo es similar al crédito personal siendo este de \$100 dólares o su equivalente en córdobas.

Para el crédito destinado a apoyar a la **mujer**, el monto mínimo va desde \$200 dólares o su equivalente en córdobas, esto para que sirva de apoyo para desarrollarse en el ámbito laboral.

En el crédito para **vivienda**, el monto mínimo es de \$300 o su equivalente en córdobas, cabe resaltar que este crédito es destinado para hacer mejoras en la infraestructura de la vivienda.

En el caso del crédito destinado a financiar las actividades de la **pequeña y mediana industria**, como son las artesanías, la industria del cuero, el monto mínimo será de \$ 200 dólares o su equivalente en córdobas.



En el caso del servicio financiero **universitario**, el monto mínimo a financiar es de \$100 dólares o su equivalente en córdobas.

En el caso del **rapicredito** es un servicio financiero dirigido a solucionar de manera rápida y sin complicaciones las necesidades que se presenten, en este servicio el monto mínimo a financiar es de \$100 o su equivalente en córdobas.



Para el **crédito de Artesanías** se refiere tanto al trabajo del artesano - normalmente realizado de forma manual por una persona sin el auxilio de la energía mecánica, como al objeto o producto obtenido en el que cada pieza es distinta a las demás. La artesanía como actividad material se suele diferenciar del trabajo en serie o industrial. Y es un crédito dirigido a todas aquellas personas con deseos de superación y que puedan explotar su creatividad segmento en el cual será atendido el artesano ya existente y el que desea competir en el mercado, su monto mínimo será de \$ 800 dólares o su equivalente en córdobas.



Crédito de Avicultura: La **avicultura** es la práctica de cuidar y criar aves como animales domésticos con diferentes fines, y la cultura que existe alrededor de esta actividad. La avicultura se centra generalmente no solo en la crianza de aves, sino también en preservar su hábitat y en las campañas de concientización pública.

Dentro de la avicultura se incluye tanto la avicultura de producción para conseguir carne, plumas o huevos; y la avicultura recreativa con la cría de especies por cuestión de ficción, como el silvestrismo, la colombofilia, la canaricultura o la cría de loros u otras especies exóticas.

Este rubro esta teniendo en los últimos años esta teniendo gran auge con investigaciones pilote que se han hecho y



Diriamba tiene el potencial necesario para poder iniciar pequeñas industrias avícolas y es por esta razón que MIMENBRE dará apoyo mediante su nuevo rubro que es el crédito avícola en el cual el monto mínimo para empezar apoyar este sector será de \$ 1,000

Montos máximos a ofrecer la micro financiera.

En lo que respecta a los montos máximos, estos se detallan a continuación.

En el crédito destinado para financiar las actividades **de producción** el monto máximo es de \$ 1200 dólares o su equivalente en córdobas.

En el caso del crédito **Ganadero**, el monto máximo a otorgar va a ser de \$ 1300 dólares o su equivalente en córdobas.

En lo que respecta al crédito **comercial**, el monto máximo a otorgar es de \$ 5000 dólares o su equivalente en córdobas.

En cuanto al crédito **personal y de consumo**, el monto máximo va a ser de \$ 200 dólares o el equivalente en córdobas.

En cuanto al crédito destinado para la **mujer** el monto máximo a otorgar es de \$ 350 dólares o su equivalente en córdobas.

Para el crédito destinado para la **vivienda**, el monto máximo que otorgara la micro financiera es de \$ 3200 dólares o su equivalente en córdobas.

En lo que se refiere al crédito para la **pequeña y mediana industria** el monto máximo a financiar será de \$500 dólares o su equivalente en córdobas.

En el caso del servicio **universitario** el monto máximo a financiar es de \$150 o su equivalente en córdobas.



En lo que se refiere al **rapicredito** el monto máximo que se va a financiar es de \$200 o su equivalente en córdobas.

Crédito de Artesanías: el monto máximo a financiar será de \$ 3,000 o su equivalente en córdobas por ser un producto innovador



Crédito Avícola: El monto máximo financiado será de \$ 6,000 o su equivalente en córdobas por otro producto innovador de MIMENBRE



Los otros rubro mencionados son ya existente al cual le daremos seguimiento y apoyo. Con veracidad y responsabilidad mejorando los lapso de tiempo y tasas de interés ante la competencia.

Plazos mínimos y máximos.

Productos y servicios financieros.	plazo Mínimo	Plazo Máximo.
Crédito Agrícola.		12 meses.
Crédito Ganadero	6 meses	12 meses.
Crédito Comercial.	6 meses	36 meses.
Crédito Personal.	6 meses.	12 meses.
Crédito de Consumo.	6 meses.	12 meses.
Crédito para la Mujer.	6 meses.	24 meses.
Crédito para Vivienda.	6 meses.	36 meses.
Crédito para pequeña y mediana industria.	6 meses.	18 meses.
Crédito de Artesanías	6 meses	24 meses
Crédito avícola	6 meses	36 meses

Fuente. Elaboración propia.



Resumen de los plazos mínimos y máximos.

El nuevo modelo de micro financiero pretende otorgar plazos que estén accesibles a la población que está demandando el financiamiento.

En el caso del financiamiento destinado para las actividades de producción o conocido como crédito agrícola el plazo que se otorgara será de 12 meses.

En lo que se refiere al crédito ganadero el plazo que se otorgara será de 6 meses a 18 meses.

En el crédito para la pequeña y mediana industria el crédito que se otorgara será de 6 meses a 18 meses.

En el caso del crédito comercial el plazo mínimo que se otorgara será de 6 meses y el plazo máximo de 36 meses, esto se debe a que el monto máximo a financiar es de \$5000 dólares.

En lo que respecta a los créditos personales el plazo que se otorgara será de 6 a 12 meses.

En lo que se refiere al crédito destinado para el consumo, el plazo que se otorgara será de 6 a 12 meses.

Para el crédito destinado a apoyar las distintas necesidades de la Mujer, el plazo que se otorgara será de 6 meses a 24 meses.

Para el crédito orientado a realizar mejoras para la vivienda el plazo será de 6 meses a 36 meses.

En el caso de los créditos para la pequeña y mediana industria el plazo será de 6 a 18 meses.



En el caso del servicio **universitario** el plazo que se otorgara será de 6 a 12 meses.

En el caso del **rapicredito** el plazo que se otorgara será de 6 a 12 meses.

En el caso de los servicios funerarios el plazo que se otorgara será de 6 a 18 meses.

El tiempo destinado para el crédito de **Artesanías** será de 6 a 24 meses.

Para el **crédito Avicultura** el lapso de tiempo que tendrá es de 6 a 36 meses.

Tasa de interés a cobrar por la micro financiera.

El nuevo modelo de Micro Financiera asignara una tasa de interés diferente de acuerdo a cada uno de los productos y servicios financieros que ofrecerá. Esto se detalla a continuación.

Producto o servicio financiero.	Tasa de interés mensual.	Tasa de interés anual.
Crédito Agrícola.	2%	24%
Crédito Ganadero.	3.20%	38%
Crédito Comercial.	2.40%	29%
Crédito personal	1.50%	18%
Crédito consumo	1.92%	23%
Crédito para la Mujer.	2%	24%
Crédito para vivienda.	2.50%	30%
Crédito para pequeña y mediana Industria.	2.20%	26%
Crédito de Artesanía	1.91%	22.92%
Crédito Avicultura	2%	24%

Fuente. Elaboración propia.



Resumen de las tasas de interés a cobrar

Para el crédito Agrícola la micro financiera cobrara una tasa de interés del 2% mensual sobre saldo, teniendo como resultado una tasa del 24% anual.

Para el crédito destinado a las actividades ganaderas o crédito ganadero se asigno una tasa de interés de 3.20% mensual, y el 38% anual.

Para el crédito comercial la tasa de interés será de 2.40% mensual, teniendo como resultado una tasa de interés anual del 29%.

Para el crédito personal la tasa de interés que se estipulo será del 18% anual, teniendo una tasa de interés mensual del 1.50%.

Para el crédito de consumo la tasa de interés que se asigno será de 1.92% mensual, correspondiente a 23% anual.

Para el crédito destinado a financiar las necesidades de la mujer nicaragüense será del 2% mensual, teniendo como resultado una tasa de interés anual del 24%.

Para el financiamiento relacionado a la vivienda la tasa de interés será del 2.50%, correspondiente a una tasa de interés anual del 30%.

Y para el crédito dirigido a apoyar a la pequeña y mediana industria especialmente todo lo relacionado a los talleres de artesanías, la tasas de interés es de un 1.91% mensual, correspondiendo a un 22.92% anual.

Para el crédito avícola su tasa de interés es del 2% mensual con una tasa total anual del 24%.



Tipo de cuota a cobrar

Producto y servicio financiero.	Tipo de cuota a cobrar.
Crédito Agrícola.	Mensual, semestral y al vencimiento.
Crédito Ganadero.	Mensual, semestral y al vencimiento.
Crédito comercial.	Mensual.
Crédito personal.	Mensual.
Crédito de consumo.	Mensual.
Crédito para la mujer.	Mensual.
Crédito para vivienda.	Mensual.
Crédito para pequeña y mediana industria.	Mensual.
Crédito de Artesanías	Mensual.
Crédito Avicultura	Mensual, semestral y al vencimiento.

Fuente. Elaboración propia.

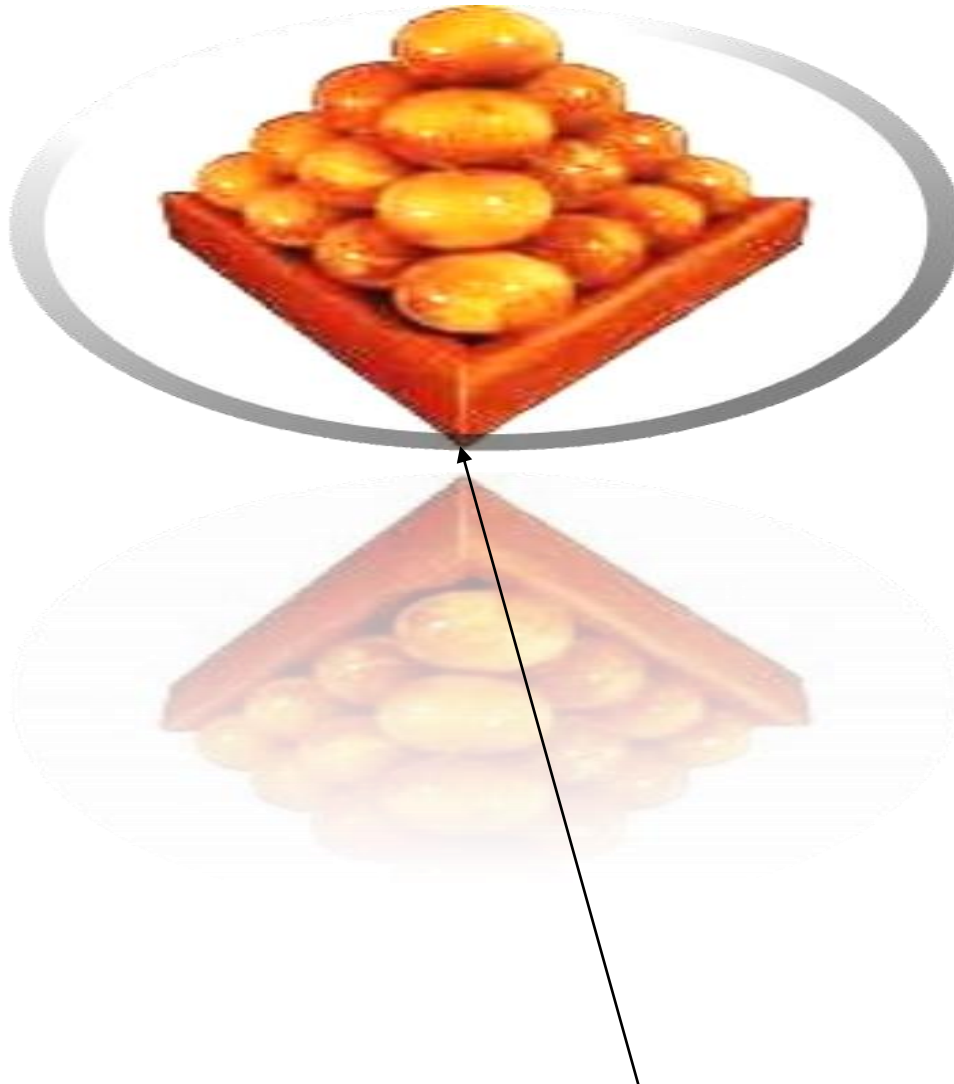
Resumen del tipo de cuota a cobrar

En lo que respecta al crédito agrícola el tipo de cuota a cobrar será mensual, semestral y al vencimiento. De igual manera ocurre para el crédito ganadero, el tipo de cuota cobrar es la misma y de igual manera el crédito Avícola.

En lo que se refiere al crédito comercial, personal, de consumo, el crédito para la mujer, el crédito para vivienda y en el crédito para la pequeña y mediana industria y el crédito de artesanías, el tipo de cuota a cobrar será mensual.



Logotipo del nuevo modelo de micro financiera



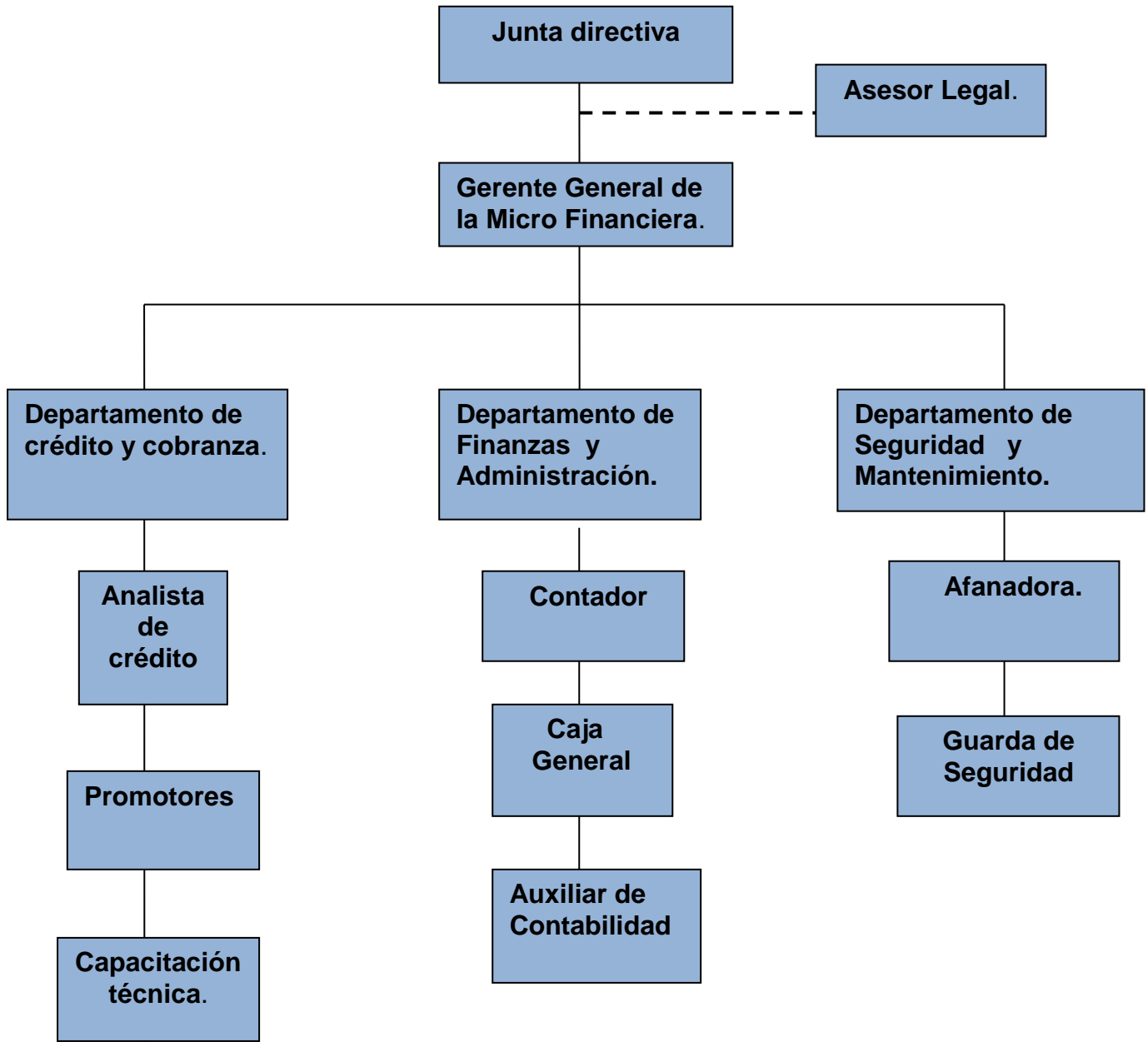
MIMENBRE

Micro financiera Mendieta Brenes

Respaldando el crecimiento de su actividad económica.



4.6.3 Organigrama





Cuadro comparativo de la nueva micro financiera.

Institución	Tasas de interés	% gastos legales	Productos	Servicios
FUNDESER Fundación de desarrollo rural	30%	5%	Créditos agrícolas Créditos personales Créditos de vivienda Créditos de consumo	Asesoría técnica
MIMEMBRE Micro financiera Mendieta- Brenes.	19.25%	0%	Créditos agrícolas Créditos personales Créditos de vivienda Créditos de consumo	Asesoría financiera Asesoría técnica Acuerdos fundación-cliente

Fuente. Elaboración propia, basadas en investigación.



4.7 Diseño metodológico.

Se realizó un censo para conocer la opinión de los productores en cuanto a la percepción que tienen acerca de las micro financieras y conocer su opinión sobre un nuevo modelo económico que se implantara en este municipio en aplico un censo de 50 encuestas debido en lo que respecta los pobladores del municipio de Diriamba fue necesario la estimación de una muestra para obtener información más veraz, esta fue de 258, estos representan el 84% de cartera de los clientes de la empresa, lo que significa que existe una fuente de información necesaria para el estudio, todos los sujetos se encuentran dispersos en todo el departamento, motivo por el cual se tomó los municipios de mayor concentración y afluencia de población.

Universo

Universo Cualitativo

Productores y Pobladores del municipio de Diriamba departamento de Carazo

Universo Cuantitativo

Para la aplicación del instrumento se tomaron como sujetos de estudio a 1348 pobladores de la zona urbana del municipio de Diriamba.

CATEGORÍA	CANTIDAD DE VISITANTES	%
Productores de la zona rural de Diriamba	50	27%
Pobladores de la zona urbana de Diriamba.	135	73%
Total	185	100%



Marco Muestral:

Elemento Muestral: Estará definido para el estudio por las micro financieras del departamento de Carazo

Unidades de Muestreo:

Unidades Primarias: Pobladores de la zona urbana del municipio de Diriamba.

Unidades Secundarias: productores de la zona rural del municipio de Diriamba.

Alcance:

El estudio se circunscribe en un área de interés que comprende el municipio de Diriamba.

Tiempo:

El estudio se realizó en un periodo que comprende el segundo semestre 2010

Muestra:

Para la determinación de la muestra se hizo uso del muestreo aleatorio simple por proporción, con un nivel de confianza de 1.96%, y un margen de error de 0.05; y luego se usó la asignación proporcional para la muestra en el municipio de Diriamba departamento de Carazo. Usando la fórmula siguiente.

$$n = \frac{N * P(1 - p)}{(N - 1) \left(\frac{E}{Z}\right)^2 + P(1 - p)}$$

Donde:

n= A la muestra de Interés,

N= Al universo en estudio,

E= Al margen de Error

Z= Al nivel de confianza



Determinación de Muestra:

$$n = \frac{1348(0.5)(1-0.5)}{(1348-1)(0.08/1.95)^2 + 0.5(1-0.5)} = \frac{337}{(257)0.001665972 + 0.25} = \frac{337}{2.494064284} = 135 \text{ encuestas}$$

Tipo De Estudio

El estudio es planteado como descriptivo, ya que mediante la información obtenida se describen las percepciones de los informantes (objetos de estudio) acerca de con respecto a las micro financieras en el municipio de Diriamba. Por otro lado se caracteriza por un diseño de investigación cuidadosamente planeado y estructurado. Se debe diseñar para asegurar precisión en los resultados minimizando el error sistemático y lograr así máxima confiabilidad de la evidencia recolectada.

Fuentes De Información

Para determinar la información se hizo uso de fuentes primarias y secundarias entre las cuales cabe destacar:

Fuentes primarias: Entrevistas formales y la aplicación de un instrumento de medición.

Fuentes Secundarias: Textos bibliográficos de diversos autores. Brochoures, Internet.

Técnicas Y Métodos De Investigación.

Método Analítico: Debido a que se distinguen los elementos del objeto en estudio y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado permitiendo comprender su relación

Método Sintético: Permitted relacionar los hechos formulando el análisis en la investigación.



Formas De Procesar La Información

Se procesó la información recopilada haciendo uso de un software estadístico específicamente Spss v 17.0, Microsoft Word y Excel.

Fuentes De Información

Para determinar la información se hizo uso de fuentes primarias y secundarias entre las cuales cabe destacar:

Fuentes primarias: Entrevistas formales y la aplicación de un instrumento de medición.

Fuentes Secundarias: Textos bibliográficos de diversos autores. Brochoures, Internet.

Técnicas Y Métodos De Investigación.

Método Analítico: Debido a que se distinguen los elementos del objeto en estudio y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado permitiendo comprender su relación

Método Sintético: Permitió relacionar los hechos formulando el análisis en la investigación

Formas De Procesar La Información

Se procesó la información recopilada haciendo uso de un software estadístico específicamente Spss v 17.0, Microsoft Word y Excel.



V. ANALISIS DE RESULTADO

5.1 Censo aplicado a productores

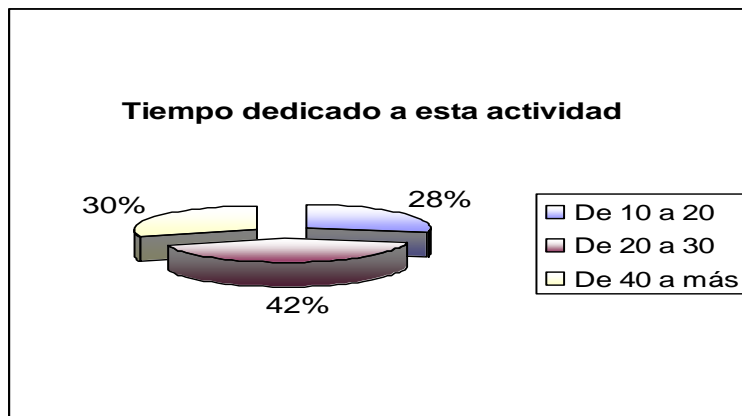
Pregunta No. 1

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Agricultura	50	100,0

Según el censo que se aplico el 100% de los consultados se dedica a la actividad de la

Agricultura.

Pregunta No. 2

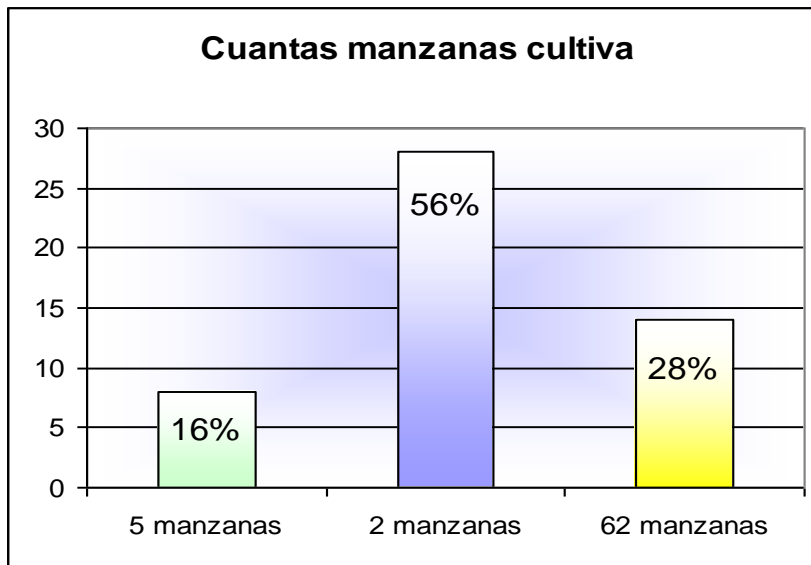


Ver anexo no.6

Se determino que de los 50 productores consultados el 42% de ellos tiene de 20 a 30 años de pertenecer a esta actividad, el 30% nos decía que tenían mas de 40 años de llevar a cabo esta actividad económica y un 28% restante pero no menos importante tiene de 10 a 20 años de dedicarse a esta actividad.

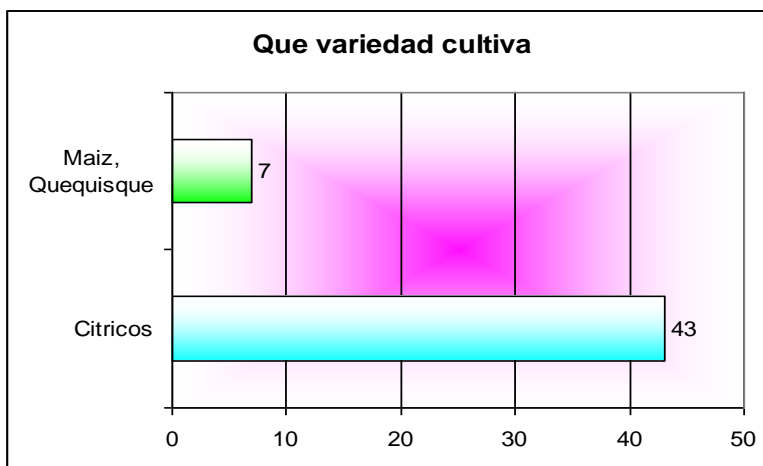


Pregunta No 3.



Consultarles sobre cuántas manzanas cultivaban el 28% nos decía que solamente 62 manzanas de tierra, el 16% nos decía que 5 manzanas de tierra y la mayoría de los consultados nos decía que tenían capacidad para cultivar solamente 2 manzanas de tierra.

Pregunta No. 4

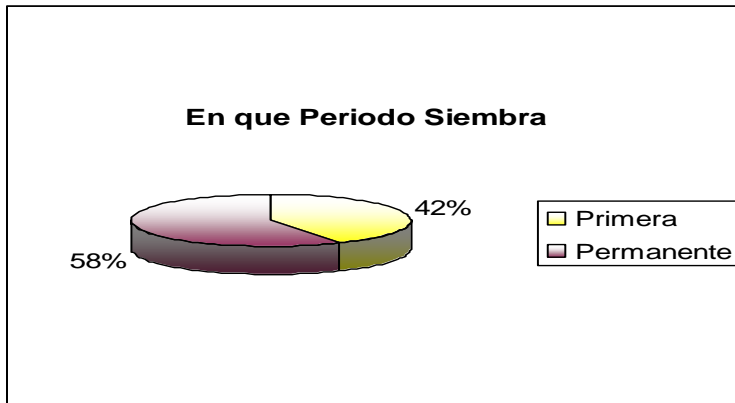


Al consultarles sobre qué productos cultiva 43 de los encuestados afirmaron que el cítrico, representando así el 86%, y 7 de los productores que representan el 14% nos afirmaban que Maíz y Quequisque.

Fuentes: Encuestas.

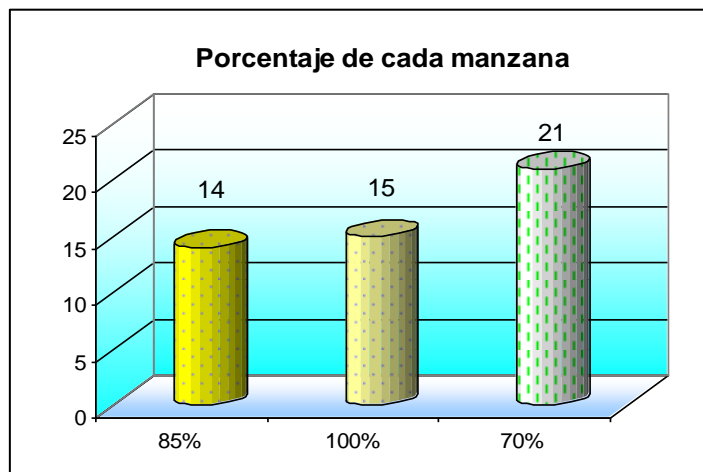


Pregunta No. 5



Al consultarles sobre en que periodo siembran el 58% de los productores nos afirmaban que ellos siembran de manera permanente, es decir, todo el tiempo, mientras que el restante 42% nos decía que acostumbraban a sembrar en la época de primera.

Pregunta No. 6



Al preguntarles a los productores sobre cuál era el rendimiento de cada manzana que ellos producían, 14 de ellos nos afirmaban que del total de las manzanas cultivadas el 85% era el rendimiento que se obtenía, 15 de los productores nos comentaban que ellos se sentían satisfechos con el rendimiento obtenido ya que de todas las manzanas cosechadas obtenían un 100% de rendimiento y 21 de ellos nos comentaban que de lo que cultivaban el 70% era lo que se obtenía de rendimiento. Esto se debía a un sinnúmero de factores.



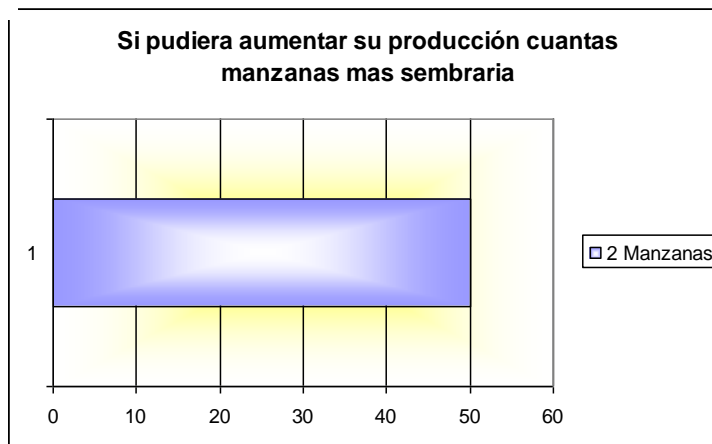
Pregunta No.7

Cuanto invierte en cada Manzana.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos 5000	21	42,0
30000	29	58,0
Total	50	100,0

Del todos los productores que se consultaron el 42% nos decía que invertían C\$5,000 en las manzanas que cultivaban, mientras que el restante 58% nos afirmaba que invertía alrededor de C\$30,000 en cada manzana.

Pregunta No. 8

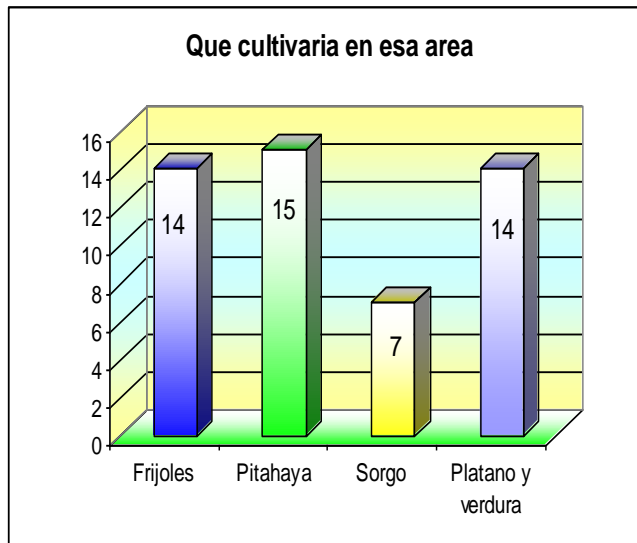


Los productores nos comentaban que si pudieran aumentar su producción, a la mayoría le gustaría aumentar al menos dos manzanas de tierras cultivadas, esto ayudaría a un crecimiento productivo con el cual estarían satisfechos.

Fuentes: Encuestas

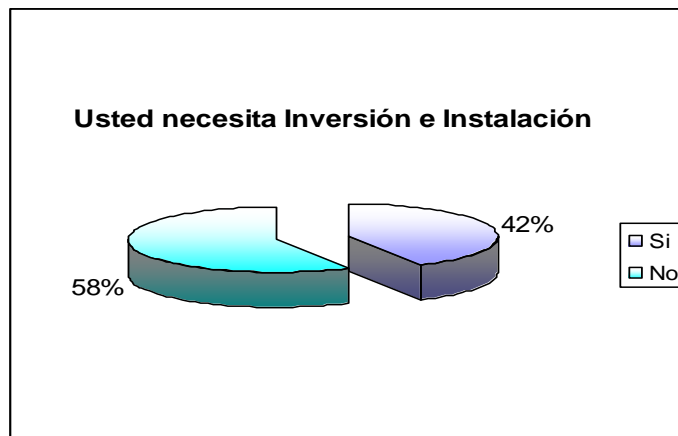


Pregunta No 9



Al consultarle a los productores sobre que les gustaría cultivar en esa área 14 de los consultados que representan el 28% nos decía que les gustaría cultivar frijoles, y otro 28% nos comentaban que cultivarían plátano y verduras, mientras que 15 de ellos que representan el 30% cultivarían pitahaya, así mismo 7 de los productores que representan un 14% les gustaría cultivar sorgo.

Pregunta No. 10



Le preguntábamos a los productores que si ellos necesitaban de inversión en instalación y el 58% nos comunicaban que NO, mientras que con un porcentaje un poco menor pero no menos importante el 42% nos afirmaba que SI.

Fuente: encuestas.



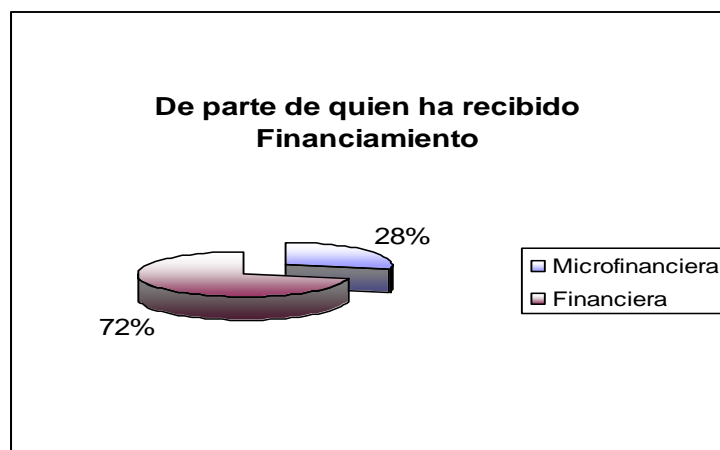
Pregunta No.11

Cuales son sus fuentes de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válidos Capital Propio	35	70,0	70,0	70,0
Crédito	15	30,0	30,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Sobre las fuentes de financiamiento 35 de los consultados, los cuales representan el 70% nos afirmaban que trabajan con capital propio, mientras que el restante 30% nos comentaban que trabajaban sus tierras con créditos. Esto se debe a que en la mayoría de los casos las instituciones financieras cobran tasas de interés muy altas.

Pregunta No. 12



El 72% de los productores ha recibido financiamiento de parte de una institución financiera, mientras que el 28% nos comentaba que han recibido financiamiento solamente de Micro financieras.

Fuente: encuestas.



Pregunta No. 13

Cual ha sido el financiamiento que usted solicita para cubrir los gastos de su actividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	40000	43	86,0	86,0	86,0
	20000	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

El 86% de los productores consultados nos comentaban que el financiamiento que han solicitado para cubrir los gastos de su actividad era de C\$4,000. Por otro lado el restante 14% nos afirmaba que el financiamiento que han solicitado ha sido de por lo menos C\$20,000 o mas, esto se debe al temor que tienen los productores en contraer una deuda de la que tal vez no puedan hacerse cargo.

Pregunta No. 14



De los 50 productores consultados, 28 de ellos que representan el 56% nos afirmaban que el plazo solicitado para el crédito era de 2 años hábiles. Mientras que el 22 restante que representan el 44% nos comentaba que el plazo que solicitaron era de 1 año.

Fuente: encuestas.



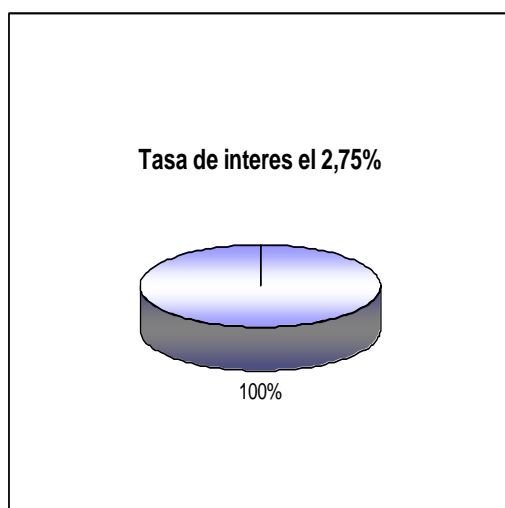
Pregunta N0 15. Cuanto es el monto que solicito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	60000	7	14,0	14,0	14,0
	40000	36	72,0	72,0	86,0
	20000	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Respecto a cuanto fue el monto que solicitaron los productores, el 14% nos decían que el monto solicitado era de C\$60,000, mientras que otro 14% nos decía que el monto que solicitaba era de C\$20,000, y finalmente un 72% nos afirmaba que el monto solicitado oscilaba en C\$40,000. Esto se debe en gran mayoría al número de manzanas que cultiva cada productor.

Pregunta N0. 16

.Cuál es la tasa de interés que le aplican.



Respecto a cual es la tasa de interés que les cobran el 100% nos afirmaba que el 2.75%

Fuente: encuestas.



Pregunta No. 17

Que porcentaje le quitan a su crédito en gastos legales y administrativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1%	50	100,0	100,0	100,0

En cuanto al porcentaje que les deducen de su crédito como gastos legales y administrativos es del 1%

Pregunta No.18

Que nuevas oportunidades le gustaría que le brindara a usted como productor

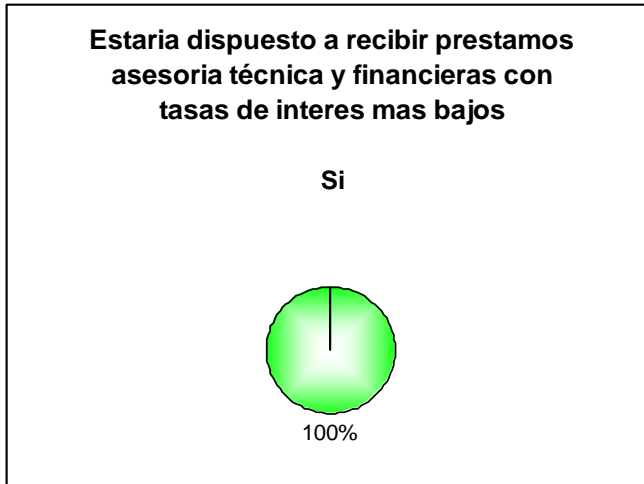
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tasa más bajas	15	30,0	30,0	30,0
	Asesoría Técnica	35	70,0	70,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

El 30% de los consultados nos manifestaba que les gustaría que las tasas de interés fueran mas bajas, y el 70% nos decía que ellos se interesaban en que les brindaran asesoría técnica.

Fuente: encuestas.



Pregunta No.19



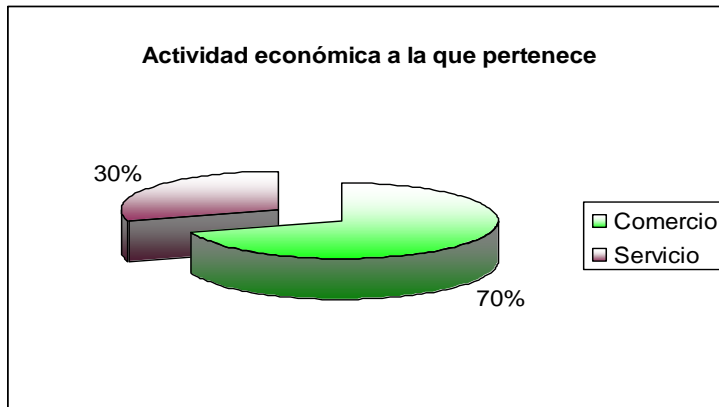
El 100% de los encuestados manifestaban que si les gustaría recibir préstamos con asesoría técnica y financiera, así como con tasas de interés más bajas.

Fuente: encuestas



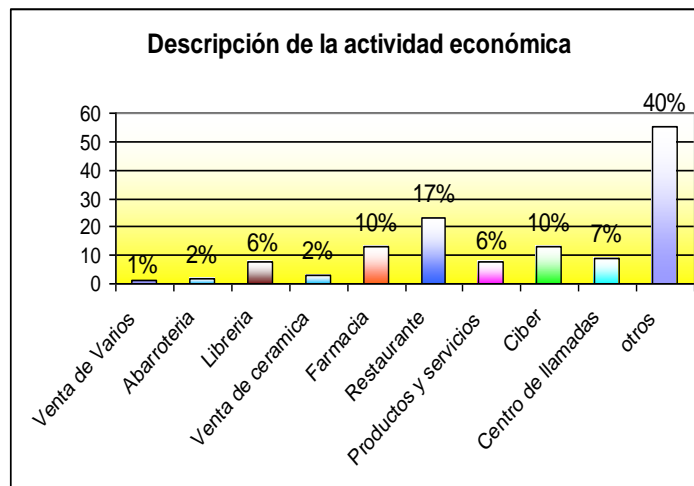
5.2 Encuesta dirigida a Pobladores

Pregunta No1



El 70% de los encuestados nos manifestaban que se dedican a la actividad comercial, y el 30% restante a la actividad de servicio.

Pregunta No 2.

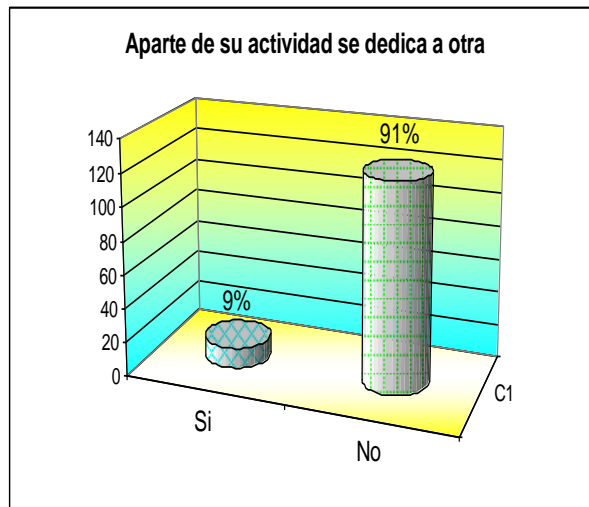


Dedica a la venta de productos varios, el 2% a la abarrotería, el 6% a la venta de útiles escolares, el 10% se dedican a prestar servicios de venta de medicamentos o farmacias, el 17% a la venta de servicios de comida y otros como son los restaurantes, el 10% poseen ciber, el 7% posee centros de llamadas y un 40% se dedica a otra actividad

Fuente: encuestas.

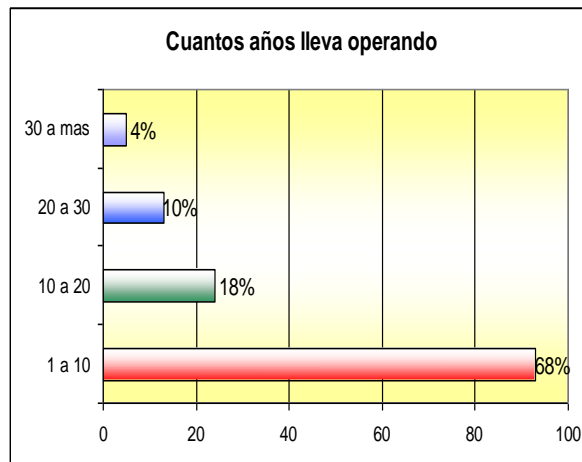


Pregunta No. 3



El 91% de los encuestados nos manifestaban que no se dedican a otra actividad, mientras que un 9% restante afirmaba que si se dedica a otra actividad.

Pregunta No. 4

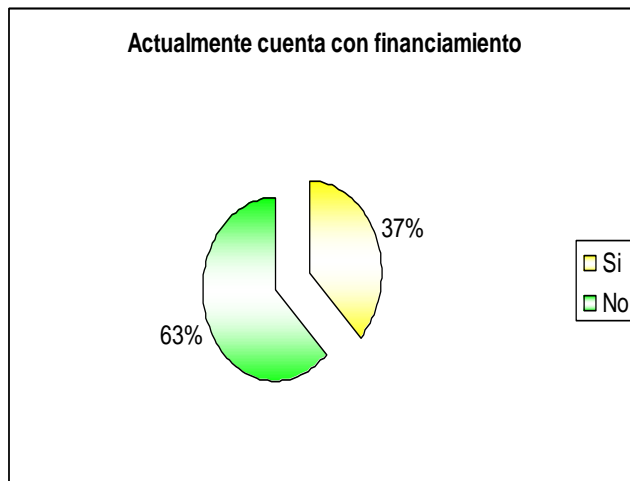


En lo que se refiere a los años que lleva operando el negocio, el 68% nos manifestaban que su negocio opera de 1 a 10 años, el 18% nos afirmaba que llevan operando de 10 a 20 años, el 10% de 20 a 30 años y por último el 4% lleva operando más de 30 años.

Fuente: encuestas.

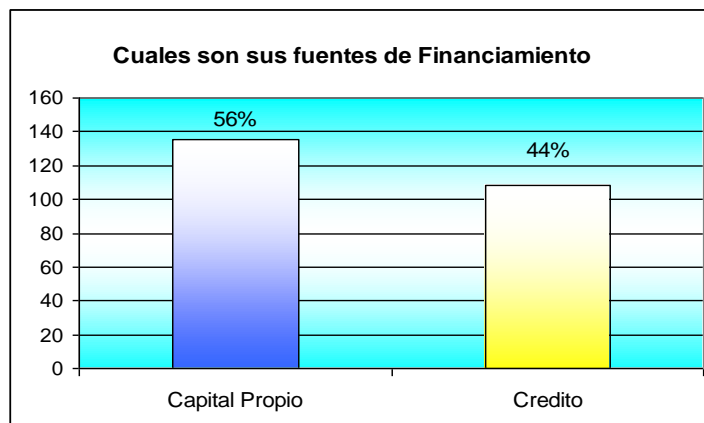


Pregunta No. 5



El 63% de los encuestados nos manifestaban que no cuentan con financiamiento, mientras que el 37% restante nos afirmaba que actualmente si cuentan con financiamiento.

Pregunta No. 6

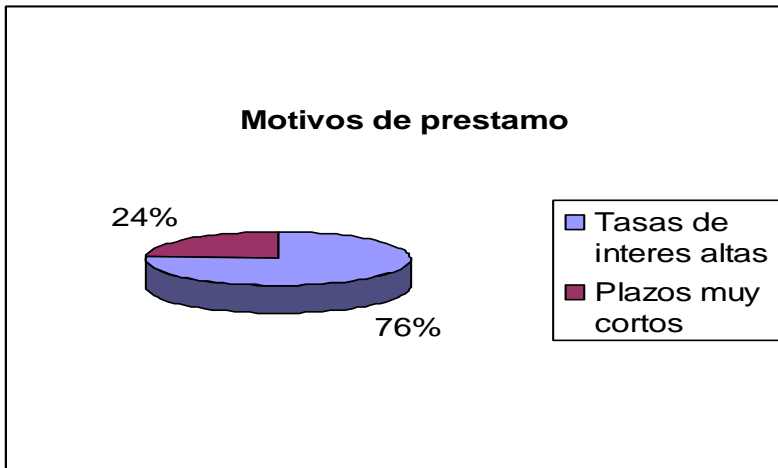


El 56% de los pobladores encuestados nos manifestaba que las fuentes de financiamiento son de capital propio, y el 44% nos afirmaba que las fuentes de financiamiento eran el crédito.

Fuente: encuestas.

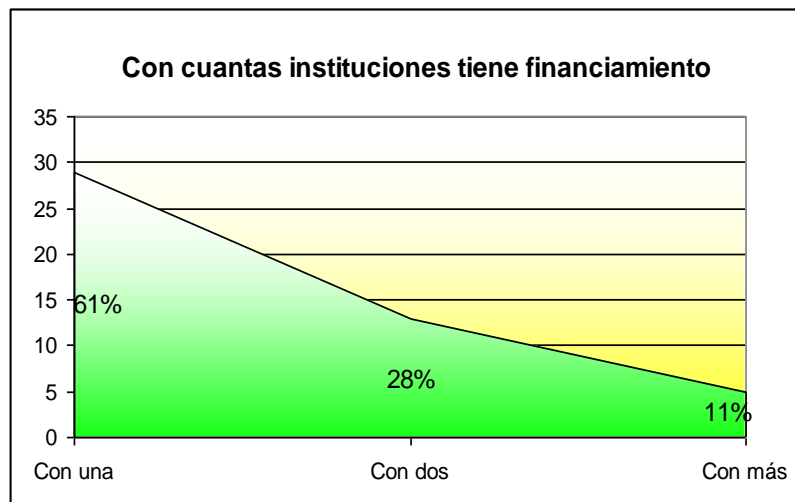


Pregunta No.7



El principal motivo por los que los pobladores no han recurrido a un préstamo es por las tasas de interés elevadas, esto nos manifestaba el 76% de los encuestados, mientras que el 24% restante nos decía que los plazos eran demasiado cortos.

Pregunta No. 8

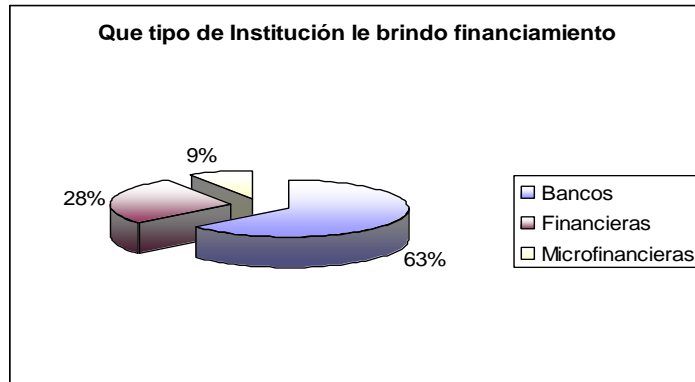


El 61% de los encuestados nos manifestaba que solamente tenían financiamiento con una institución, el 28% nos manifestaba que con dos instituciones, y el 11% restante nos afirmaba que con más de dos instituciones.

Fuente: Encuestas

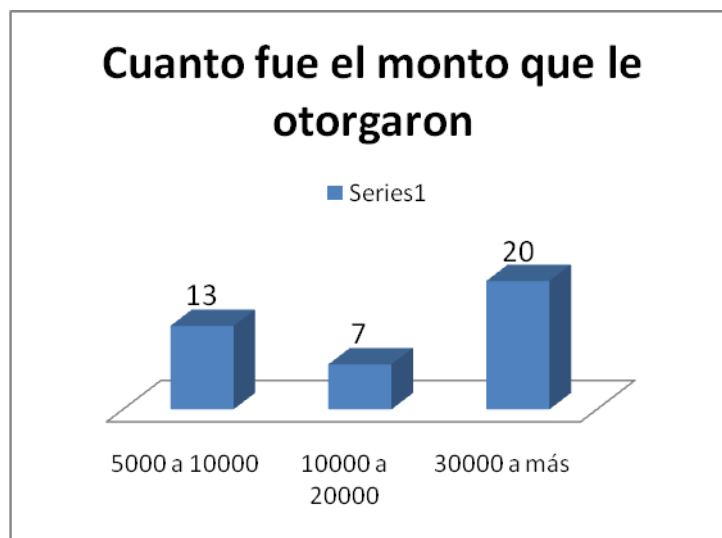


Pregunta No. 9



El 63% de los encuestados nos manifestaban que las instituciones bancarias eran las que les habían brindado el financiamiento, el 28% nos decía que las financieras, y el 9% nos afirmaba que las micro financieras.

Pregunta No. 10



En cuanto al monto que les otorgaron el 20% nos decía que era más de c\$30,000, el 13% nos manifestaba que el monto otorgado era de c\$5,000 a c\$10,000, y un 7% nos afirmaba que el monto otorgado era de c\$10,000 a c\$20,000.

Fuente: encuestas.



Pregunta No.11.



En cuanto al monto solicitado el 16% nos manifestaba que el monto que habían solicitado era de c\$30,000, mientras que el 7% nos decía que el monto solicitado era de c\$10,000 ac\$20,000,y el13% nos decía que c\$5,000 a c\$10,000.

Pregunta No. 12

fue el monto que le otorgaron.

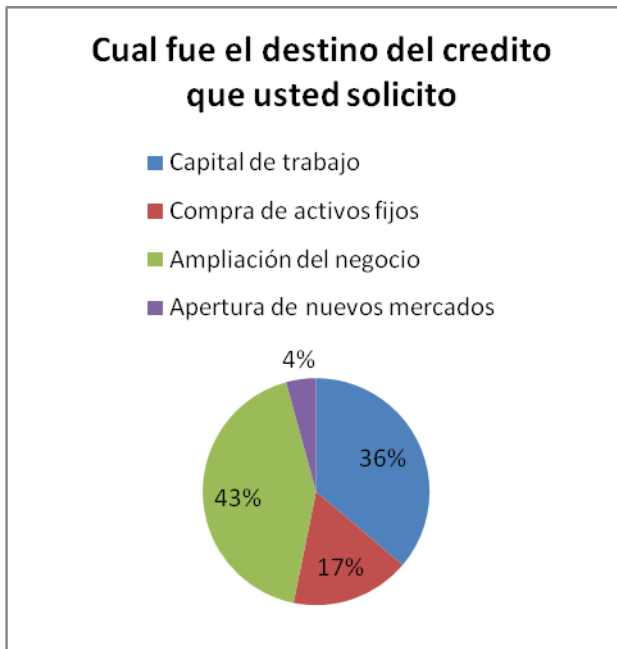
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Un Año	12	8,9
Dos años	24	17,8
tres Años	4	3,0
Total	40	29,6
Perdidos Sistema	95	70,4
Total	135	100,0



En cuanto al plazo otorgado el 9% nos decía que el plazo era de un año, el 18% nos manifestaba que el plazo otorgado era de dos años y por ultimo el 30% nos informaba que el plazo otorgado era de tres años.

Fuente: encuestas.

Pregunta N0. 13.

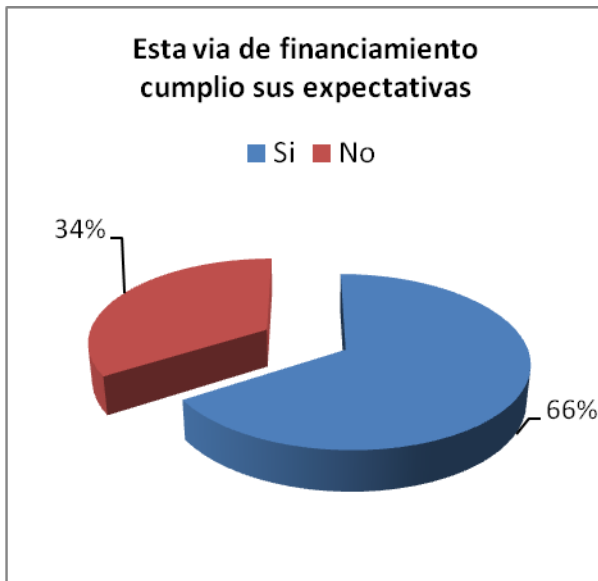


En cuanto al destino del crédito el 43% nos manifestaba que era para ampliación del negocio, el 36% para capital de trabajo, el 17% para compra de activo fijo y por ultimo el 4% nos indicaba que el destino del crédito era para ampliación del negocio.

Fuente: encuestas.

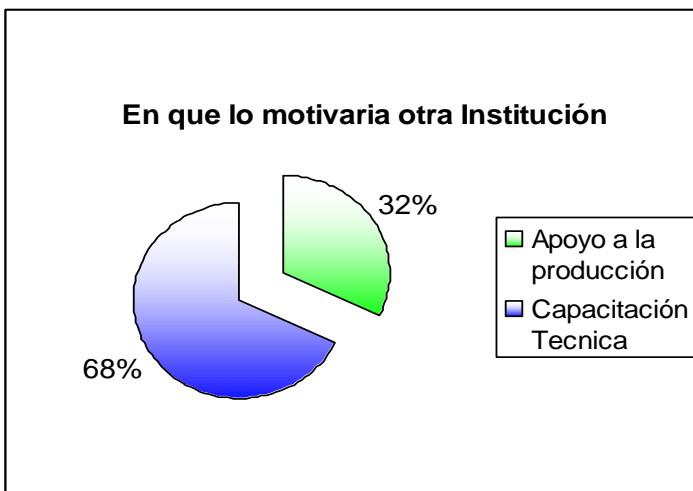


Pregunta N0 14.



El 66% nos manifestaba que esta vía de financiamiento si cumplía con las expectativas esperadas, mientras que el 34% restante nos manifestaba que no.

Grafico N ° 15



El 68% de los encuestados nos manifestaban que a ellos les interesaba la capacitación técnica, mientras que el 32% restante le importaba que se apoyara a la producción.

Fuente: encuestas.



VI. CONCLUSIONES

- Se estableció la propuesta de la nueva modelo de micro financiera que se implementaría en la ciudad de Diriamba del departamento de Carazo enfocada al progreso y desarrollo económico del municipio.

- 1. Se enmarcó la base legal para la constitución de una Micro financiera en base a las leyes existentes en nuestro país contenidas en el proceso que conlleva a la constitución de una personería jurídica sin fines lucrativos.

- 2. Se conoció la demanda y la oferta monetaria, los aspectos económicos y de mercado que caracterizan al municipio por lo que determinamos la demanda insatisfecha de los sectores que no son atendidos y que requieren de financiamiento para satisfacer sus necesidades económicas.

- 3. Se definió las políticas y las estrategias financieras a implementar por la nueva micro financiera basada en impulsar el progreso y el desarrollo a los sectores económicos del municipio que son desatendidos a través de bajas tasas de interés, plazos y montos acorde a las necesidades de financiamientos y con mas accesibilidad para la población y el tipo de actividad, logrando los objetivos y las metas de la institución ya que las estrategias nos conducen a la toma de decisiones.

- 4. Se Diseñó la estructura organizativa y las funciones del nuevo modelo de micro financiera para garantizar el correcto funcionamiento de las áreas de la micro financiera a través de la asesoría técnica y financiera con la finalidad de darle acompañamiento y supervisión al plan de inversión con el fin de garantizar la correcta distribución de los recursos económicos para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, y productores de la zona.



VII. Recomendaciones

1. Desarrollar un sistema de control interno con el propósito de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de la institución para obtenga la eficacia y la eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y normas dentro de la institución.
2. Efectuar un estudio financiero con el propósito de obtener la correcta distribución del capital a través de los gastos que origina el establecimiento de la micro financiera en el municipio y la manera de recuperar las colocaciones del dinero por medio de los financiamientos otorgados a los clientes.
3. Preparar de manera frecuente a los recursos humanos en el desempeño de sus funciones orientados a la excelencia en el servicio al cliente para alcanzar el cumplimiento de los objetivos organizacionales establecidos en su estructura organizativa y funcional.



VIII. BIBLIOGRAFIA:

- Báez Cortez, Tulio; Todo sobre impuestos ,7^a. Edición. Editorial ,
- Sampieri Hernández, Roberto; Metodología de la investigación; 2da edición. Editorial McGraw-Hill, México, 1998.
- E. Carlos; metodología; Diseño y desarrollo del proceso de investigación; tercera edición.
- Constitución política de Nicaragua.
- Manual de las micro finanzas.
- http://www.crefal.edu.mx/bibliotecadigital/CEDEAL/acervo_digital/coleccion_crefal/retablos%20de%20papel/RP03/tiv4.htm
- Enciclopedia-www.wikipedia .com.

- Alcaldía municipal de Diriamba-Carazo. Caracterización municipal del año 2010.
- Alcaldía municipal de la Diriamba-Carazo Matriculas de negocios del año 2010.
- Durstewitz, Petra. La Perspectiva de Género en las Micro finanzas, Proyecto Sistema Financiero Rural GTZ/FONDESIF, Bolivia, Agosto, 2000.
- Revista Micro finanzas, No. 11, Junio 2006, ASOMIF.
- Informe Gerenciales de ASOMIF 2009.
- Desempeño Social de Instituciones de Micro finanzas con Operaciones en el área Rural de Nicaragua: Manual de las Micro finanzas.

Glosario

Administración de cartera: Son las actividades que realizan las instituciones bancarias para controlar, evaluar y recuperar los créditos en forma oportuna, las que tratan de reducir al mínimo la morosidad.

Para una adecuada administración de la cartera de crédito, es importante tener conocimiento de los clientes, créditos otorgados, los montos, antigüedad de los mismos, la situación de las deudas (si están al corriente o retrasados y por cuanto tiempo, etc.), es decir manejar el expediente completo del cliente.

Administración del Crédito: Consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar la actividad crediticia de una institución financiera en función de los usuarios y de la disponibilidad de recurso

Análisis Crediticio: Este es realizado por los analistas y el comité de crédito, y consiste en una revisión cuidadosa de la documentación entregada por el cliente es decir, la solicitud y documento anexos así como otras informaciones que permitirán tomar decisiones acertada.

Amortizaciones: Forma a través del tiempo en que se pagara el crédito.

Asesor de crédito: Es la persona encargada de tener o tratar directamente con el prestatario y tiene la responsabilidad de colocar y recuperar los créditos. Estas personas están asignadas para atender a la micro pequeña, mediana empresa y gran empresa de manera sustancial con los clientes habituales de las mismas instituciones financieras.

Asomif: La Asociación Nicaragüense de Instituciones de Micro finanzas (ASOMIF), fue constituida el 30 de octubre de 1998 y su personalidad jurídica le fue otorgada por la Asamblea Nacional el 7 de Octubre de 1999.

Nace con el fin de conformar una Asociación representativa de la industria de las Micro finanzas en Nicaragua; que permitiera abrir espacios institucionales a



las organizaciones afiliadas y apoyar el desarrollo del capital humano de tales instituciones para lograr una mayor capacidad de gestión financiera y administrativa del sector.

Calidad de servicio: Estrategia de diferenciación de una organización, que supone el cumplimiento efectivo de una serie de aspectos en la prestación del servicio (fiabilidad, agilidad, cortesía, credibilidad, seguridad, etc.), y la percepción de ese cumplimiento por parte de los usuarios

Capacidad de Pago: Es la capacidad que tiene el prestatario de responder a todas sus obligaciones incluyendo el crédito adquirido. Esta depende de los ingresos de la persona (salario), ingresos familiares, del negocio y de los ingresos extras que pueden tener.

La capacidad de pago va a depender de la diferencia entre el total de ingresos y el total de gastos.

Captación: Obtención de recursos financieros para canalizarlos hacia el crédito en el corto, el mediano o el largo plazo.

Cartera: Conjunto de valores, obligaciones o acciones emitidos por diferentes entidades financieras. y Departamento de la entidad financiera que trata lo relativo al descuento y al cobro de efectos de comercio y otros documentos. Y Portafolio.

Crédito: Acto en el que una persona natural o jurídica denominada prestamista (institución financiera) la cual le facilita una cantidad de recursos líquidos denominados monto, a otra persona (natural o jurídica) denominada prestatario (deudor). El prestatario se compromete a devolver el dinero recibido y pagar un monto adicional como reconocimiento al uso del mismo, monto al que se le denomina intereses.

Créditos Agrícolas: Dirigido a propietarios de pequeñas fincas, en las cuales sea factible efectuar inversiones que permitan la reactivación, diversificación o



modernización de actividades agropecuarias, que posibiliten elevar el nivel de ingresos a las familias rurales

Crédito Agropecuario: Se entiende por crédito agropecuario el que se otorga a una persona para ser utilizado en las distintas fases del proceso de producción, comercialización y transformación primaria de bienes de origen agropecuario.

El sector agropecuario comprende explotaciones agrícolas, pecuarias, acuícola, pesqueras y forestales. Estos créditos se otorgan en condiciones reglamentadas y están dirigidos a financiar el capital de trabajo e inversión requeridos en la producción, comercialización y transformación primaria a través de proyectos rentables, técnicos y ecológicamente viables.

Créditos Comerciales: Crédito otorgado a personas naturales o jurídicas, este tipo de crédito es una forma de financiamiento común a corto plazo en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las pequeñas empresas, principalmente debido a que los proveedores son generalmente más liberales en el otorgamiento de créditos que las instituciones financieras.

Crédito Hipotecario. Es un contrato por el que una entidad financiera concede una línea de financiación, o préstamo hipotecario a un titular de la que éste puede ir disponiendo cantidades, según sus necesidades.

Cobranza: La operación de básica de cobranzas abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en las empresas

Estrategias: Son las actividades o acciones a seguir para alcanzar las metas y objetivos.



Garantía: Es el Respaldo exigido por el Prestatario al Deudor para aumentar la certeza de Cumplimiento en el reintegro de los Fondos Suministrados en Calidad de préstamos, más los intereses correspondientes.

Garantía Prendaria: Es el Respaldo del Crédito que pone el Deudor a favor del Prestatario como segunda fuente de pagó, para que los tome en propiedad si no puede cancelar las obligaciones contraídas en el plazo convenido y se declara imposibilitado de cumplir cualquier otro acuerdo adicional que modifique las condiciones originales del crédito.

Estas Garantías pueden ser los Bienes, Maquinaria, Equipos, Edificios, Cuentas por Cobrar, Inventarios y otras propiedades del Deudor.

Las entidades financieras nacionales establecieron como norma que el valor de la garantía prendaria debe superar al menos dos veces el valor del Crédito.

Garantía Hipotecaria: La Garantía Hipotecaria es una exigencia a través de la que el Prestamista obliga al Deudor a respaldar el Crédito con un bien será empeñado legalmente en el Registro de la Propiedad, mediante el asiento a favor del prestamista.

Se incluirá edificaciones, terrenos, maquinaria fija; las garantías hipotecarias son optativas para el crédito de capital de trabajo y de corto plazo, en función de la capacidad de pago y demás criterios de evaluación crediticia.

Garantía Fiduciaria: Es el respaldo de un Deudor mediante la solidaridad de una persona natural que reúne las cualidades de reconocida solvencia moral y económica cuyo capital e ingresos sean verificables para garantizar el pago de un crédito; es aceptable para los créditos de corto plazo.

El fiador se constituye en un segundo deudor, que garantiza el pago del crédito en caso de que el Deudor Principal se declare imposibilitado de pagar.



Intereses: la cantidad que se deberá pagar por el uso del crédito. Para el acreedor es un ingreso y para el deudor es un costo.

Interés Moratorio: Es el porcentaje que se aplica por el incumplimiento de pago en la fecha establecida, es decir que cuando el pago de una deuda o cuota se retrasa, el interés moratorio se le aplicara únicamente al principal de dicha cuota en mora.

Información Crediticia: Información relacionada a una persona natural o jurídica, sobre sus obligaciones o antecedentes financieros o cualquier otra información vinculada a las características, históricas y presentes, de su capacidad de endeudamiento, historial y comportamiento de pago.

Inversión: Económicamente, colocación de un capital con fines de lucro. Destino dado a unos recursos financieros. Y Actividad de los agentes económicos, por medio de la cual asignan una cantidad de recursos a la adquisición de bienes para producir otros bienes.

Micro-Financieras: Son organizaciones creadas como asociaciones y fundaciones civiles sin fines de lucro que tienen como finalidad el otorgamiento de pequeños prestamos a personas naturales o jurídicas del área urbana o rural dedicadas a las actividades de producción, comercialización y prestación de servicios.

Micro créditos: Son aquellos créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados para la iniciación, mejora o continuidad de actividades empresariales de reducida dimensión por montos pequeños y estructurados con pagos diarios, semanales, quincenales o mensuales

Mora: Tardanza o retraso culpable en el cumplimiento de una obligación y atraso en el pago de una deuda. Incurre en mora el deudor que ha de ser requerido judicial o extrajudicialmente por el acreedor para que pague la deuda.

La mora se cuenta desde el día de vencimiento de la cuota atrasada más antigua, de acuerdo con el cronograma original de pagos, y se considera como



vencido al saldo total de la operación hasta el día en que ésta sea puesta totalmente al día, tanto en capital como en interés. Los créditos que no tengan una fecha de vencimiento se consideran en mora desde su origen.

Plazos de los Financiamientos: Período de tiempo que debe transcurrir para que él prestatario restituya por completo el dinero recibido en concepto de un crédito más sus respectivos intereses.

El plazo dependerá del destino o uso que él deudor dará al dinero y a la actividad económica a la que éste se dedique.

Entre los plazos tenemos:

Corto Plazo: Hasta 18 Meses

Mediano Plazo: Hasta 5 años

Largo Plazo: Hasta 10 años

Plazo de gracia: Tiempo en que no se paga el capital, solamente los intereses.

Política: Constituye el marco normativo, jurídico y legal que administra y controla los créditos de la institución por medio de los responsables.

Su extensión debe circunscribirse a todos los posibles casos que se presenten en esta actividad, de manera que al presentarse el caso, cada agente que interviene en el crédito sepa que acciones debe desarrollar con eficiencia y eficacia en base a lo antes expuesto.

Tasa de Interés: Cantidad que se deberá de pagar por el uso del crédito para el acreedor en un ingreso y para el deudor es un costo.

La tasa varía de una institución a otra por el efecto de la competencia bancaria, pero respetando el margen que establece el Banco Central de Nicaragua para el máximo y el mínimo de tasa activa y pasiva de instituciones bancarias.



Reestructuración de deuda: Modificación de las condiciones de un préstamo o de un crédito, que favorece las condiciones del deudor para que éste haga frente al compromiso básico de su devolución y al pago de los intereses. y Aplazamientos de pago y reducciones del tipo de interés.

Riesgo: Contingencia o peligro de que se produzca un daño. Inseguridad en el cobro de una deuda y parte dispuesta de un crédito.

Riesgo de cartera: Riesgo derivado de la posesión o del mantenimiento de una cartera de valores, debido a la variabilidad de los precios de los activos que lo componen.

Riesgo de crédito: Riesgo de solvencia y riesgo típico de las entidades financieras al corresponder operaciones de crédito, de préstamo y de aval. Posibilidad de incurrir en pérdidas por el incumplimiento, total o parcial, de la devolución de los fondos prestados o avalados en una operación financiera a su vencimiento.

Servicios financieros: Actividades útiles que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, mediante el pago de una comisión o con carácter gratuito.

Sujeto de Crédito: Es una persona natural ó jurídica que cumple con los requisitos exigidos por la entidad financiera, que recibe el crédito.

Sujetos de Financiamiento: Son las micro, pequeños y medianos empresarios, asociaciones, cooperativas y personas individuales que deseen reactivar y ampliar sus unidades de producción para lograr mayores ventajas en el mercado y se conviertan en fuentes generadores de empleos que mejoren los ingresos de sus propietarios y trabajadores.



IX. ANEXOS