



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021

Trabajo de seminario de graduación para optar
al grado de

Licenciado en Banca y Finanzas

Autores

Eddy Augusto Carrillo Gutiérrez
Osiris Jasohara Tapia Acevedo
Karina Junieth Villarreyra Hernández

Tutor

MSc. Milton Ulises Mayrena Bellorín

Estelí, jueves, 10 de febrero 2022



DEDICATORIA

A mi madre Brenda Lorena Gutiérrez Salgado por haber sido un apoyo incondicional en cada parte de mi vida y estar conmigo en los momentos más difíciles.

Eddy Augusto Carrillo Gutiérrez

A mí por ser capaz de permanecer en resiliencia.

Osiris Jasohara Tapia Acevedo

A Dios por haberme dado la vida y la oportunidad de formarme porque hasta aquí me ha traído, a mis hijos Eriad Villarreyna y Aram Rubio por ser mis principales motores de superación, siendo mi fuente de inspiración que me ayudaron a forjar mi futuro, a mi abuelita Susana Hernández quien fue uno de mis más grandes pilares que luchó fuertemente para que un día pudiera ser una profesional mi éxito es suyo hasta el cielo.

Karina Junieth Villarreyna Hernández

AGRADECIMIENTO

Agradezco por siempre creer en mí, por todo el trabajo logrado, por nunca rendirme y levantarme en cada caída y, por último, pero no menos importante quiero agradecerme por ser yo.

Eddy Augusto Carrillo Gutiérrez

A la vida por enseñarme que incluso la tarea más grande se puede lograr si se hace un paso a la vez.

Osiris Jasohara Tapia Acevedo

A Dios, por haberme dado la sabiduría, fuerzas y entendimiento para formarme como profesional.

A nuestra Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, quien nos dio la oportunidad de crecer hasta llegar a nuestra culminación final como profesional.

A nuestro tutor de tesis, MSc. Milton Ulises Mayrena Bellorín, por todo su tiempo y apoyo brindado durante la redacción de esta investigación.

Karina Junieth Villarreyra Hernández

VALORACIÓN DEL DOCENTE



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA, ESTELÍ
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2022: "Vamos por más Victorias Educativas"

Estelí, 10 de febrero de 2022

CONSTANCIA

Por este medio estoy manifestando que la investigación: **Creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021**, cumple con los requisitos académicos de la clase de Seminario de Graduación, para optar al título de Licenciatura en **Banca y Finanzas**.

Los autores de este trabajo son los estudiantes: **Eddy Augusto Carrillo Gutiérrez, Osiris Jasohara Tapia Acevedo y Karina Junieth Villarreyra Hernández**; y fue realizado en el II semestre de 2021, en el marco de la asignatura de Seminario de Graduación, cumpliendo los objetivos generales y específicos establecidos, que consta en artículo 9 de la normativa, y que contempla un total de 60 horas permanentes y 240 horas de trabajo independiente.

Considero que este estudio será de mucha utilidad para FAREM-Estelí, la comunidad estudiantil y las personas interesadas en esta temática.

MSc. Milton Ulises Mayrena Bellorín
Docente Tutor
FAREM-Estelí, UNAN-Managua

Cc/Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

Barrio 14 de abril, contiguo a la subestación de ENEL, Cod. Postal 49 – Estelí, Nicaragua
Tel.2713-7734 Ext.743

RESUMEN

Esta investigación determina la creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A., describe la situación financiera de la empresa, analiza los efectos de la creación de un crédito con opción a línea de crédito revolvente, de igual manera analiza la viabilidad de la implementación de crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente, así también propone estrategias para el desarrollo de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. En el estudio se abordan cuatro ejes teóricos: situación financiera, viabilidad, créditos para Pymes con opción para créditos revolventes y estrategias crediticias. Siendo estos ejes las claves de investigación para la aplicación y desarrollo del proyecto. Esta investigación de tipo aplicada con lineamiento mixto tanto cualitativo como cuantitativo. Se aplicaron entrevistas a Gerente General y Gerente de crédito, 215 encuestas dirigidos a los dueños de Pymes de la población del distrito I de la ciudad de Estelí y se realizaron guías de observación y revisión documental dentro de la institución. Obteniendo resultados mediante las técnicas de recolección de datos que fueron satisfactorios para la salida de los objetivos planteados en esta investigación, dentro del documento se encuentran evidencia de la situación financiera de la empresa, requisitos de crédito, proceso de promoción, evaluación y concesión de un crédito. Dejando como resultado un documento que sirve como una herramienta guía para la creación y aplicación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente.

Palabras claves: Situación financiera, viabilidad, implementación, línea de crédito revolvente y estrategia crediticia.

ABSTRACT

This research determines the creation of a credit for SMEs with an option to revolving credit lines in AlfaCredit, SA, describes the financial situation of the company, analyzes the effects of the creation of a credit with an option to a revolving credit line, in the same way analyzes the viability of the implementation of credit for SMEs with the option of a revolving credit line, as well as proposes strategies for the development of a credit for SMEs with an option of revolving credit lines in AlfaCredit, SA The study addresses four theoretical axes: financial situation, viability, loans for SMEs with an option for revolving loans, and credit strategies. These axes being the research keys for the application and development of the project. This applied research with mixed qualitative and quantitative guidelines. Interviews were applied to the General Manager and Credit Manager, 215 surveys directed to the owners of SMEs in the population of District I of the city of Estelí, and observation guides and documentary review were carried out within the institution. Obtaining results through data collection techniques that were satisfactory for the outcome of the objectives set out in this research, within the document there is evidence of the financial situation of the company, credit requirements, promotion process, evaluation and granting of a credit. Leaving as a result a document that serves as a guiding tool for the creation and application of a loan for SMEs with the option of a revolving credit line.

Keywords: Financial situation, implementation viability, revolving credit line and credit strategy.

ÍNDICE

Índice de contenido

1. INTRODUCCIÓN	1
2. ANTECEDENTES	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
3.1. Caracterización general del problema	7
3.2. Preguntas de investigación	8
3.2.1. Pregunta general.....	8
3.2.2. Preguntas específicas.....	8
4. JUSTIFICACIÓN	9
5. OBJETIVOS	10
5.1. Objetivo General.....	10
5.2. Objetivos Específicos	10
6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	11
6.1. Situación Financiera de una empresa.	11
6.1.1. Análisis de solvencia de una empresa.....	11
6.1.2. Estabilidad financiera de una empresa	12
6.1.3. Productividad financiera de una empresa.....	13
6.2. Generalidades de las PYMES	14
6.2.1. Importancia de las PYMES	14
6.2.2. Clasificación de las PYMES	15
6.2.3. Ventajas y desventajas de las PYMES	16
6.3. El crédito.....	19
6.3.1. Definición de crédito.....	19
6.3.2. Las 5 C del crédito	21
6.3.3. Clasificación y tipos de crédito	23

6.4.	Líneas de crédito.....	27
6.4.1.	Definición de líneas de crédito.....	27
6.4.2.	Ventajas y desventajas de las líneas de crédito.....	28
6.4.3.	Importancia de las líneas de crédito.....	31
6.4.4.	Tipos de líneas de crédito.....	32
6.5.	Estrategia Crediticia.....	36
6.5.1.	Estructura del crédito.....	37
6.5.2.	Colocación de crédito.....	38
6.6.	Viabilidad del crédito.....	39
6.6.1.	Oferta.....	39
6.6.2.	Demanda.....	40
7.	SUPUESTO DE INVESTIGACIÓN.....	41
8.	OPERACIONALIZACIÓN DE CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS.....	42
9.	DISEÑO METODOLÓGICO.....	49
9.1.	Tipo de investigación.....	49
9.2.	Área de estudio.....	49
9.2.1.	Área de conocimiento.....	49
9.2.2.	Área geográfica.....	49
9.3.	Población y muestra.....	50
9.3.1.	Población.....	50
9.3.2.	Muestra.....	50
9.4.	Métodos, técnicas e instrumentos de recopilación de datos.....	51
9.4.1.	Entrevista.....	51
9.4.2.	Encuesta.....	52
9.4.3.	Guías de observación.....	52
9.4.4.	Guías de revisión documental.....	52

9.5.	Etapas de la investigación.....	53
9.5.1.	Investigación documental.....	53
9.5.2.	Elaboración de instrumentos	53
9.5.3.	Trabajo de campo	53
9.5.4.	Elaboración del documento final.....	53
10.	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	54
10.1.	Situación financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.....	56
10.2.	Viabilidad de la implementación de crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.	71
10.3.	Efectos que produce la implementación de un crédito para Pyme con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit S.A.	84
10.4.	Estrategias para el desarrollo de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A.....	93
11.	CONCLUSIONES	102
12.	RECOMENDACIONES	104
13.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	105
14.	ANEXOS.....	112
14.1.	Anexo N° 1: Cuadro problema	112
14.2.	Anexo N° 2: Entrevista a Gerente General ALFACREDIT, S.A.	114
14.3.	Anexo N° 3: Entrevista a Gerente de Crédito ALFACREDIT, S.A.	116
14.4.	Anexo N° 4: Encuesta población PYME distrito I Estelí.	118
14.5.	Anexo N° 5: Guía de observación documental.....	122
14.6.	Anexo N° 6: Guía de revisión documental	124
14.7.	Anexo N° 7: Requisitos de crédito	126
14.8.	Anexo N° 8: Hoja de cálculo de ratios.....	127

Índice de tablas

Tabla 1- Cálculo de la muestra.....	51
Tabla 2- Detalle de la cartera neta.....	61
Tabla 3- Situación Financiera de la empresa.....	63
Tabla 4- Proyección de ingreso mensual.....	66
Tabla 5- Tabla de amortización semanal.....	68
Tabla 6- Cuadro de amortización quincenal.....	69
Tabla 7- Cuadro de amortización mensual.....	69
Tabla 8- Pro y Contras Aceptación de mercado.....	76
Tabla 9- Cuantificación del riesgo	87
Tabla 10- Costo promedio de crédito.....	94

Índice de figuras

Ilustración 1- Mapa Distrito I ciudad de Estelí	50
Ilustración 2- Género de la población encuestada.....	55
Ilustración 3- Edad de los encuestados.....	55
Ilustración 4- Montos de créditos.....	65
Ilustración 5- Plazos de las cuotas.....	67
Ilustración 6- Conocimiento de la población sobre AlfaCredit, S.A.....	71
Ilustración 7- Tipo de entidades proveedores en PYMES	74
Ilustración 8- Aceptación de producto en las PYMES del distrito I de Estelí	75
Ilustración 9- Nivel de requerimiento de financiamiento.....	77
Ilustración 10- Tipo de requisitos que cumplen para financiamientos las PYMES	78
Ilustración 11- Tasas de interés.....	80
Ilustración 12- Proceso de promoción, evaluación y concesión de un crédito.....	81
Ilustración 13- Permanencia y sus dimensiones.....	90
Ilustración 14- Requisitos de Crédito.....	126

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a estándares y formatos estipulados por el departamento de Ciencias Económicas y Administrativas de la Facultad Regional Multidisciplinaria FAREM – Estelí.

La investigación se amplifica en la microfinanciera AlfaCredit, S.A. bajo el tema Creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021, centrandose su objetivo general en determinar los efectos de la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en dicha institución.

El proyecto se caracteriza por su disposición e innovación para AlfaCredit, S.A. ya que el entorno actual de su giro de negocios está dirigido a la micro pequeña y mediana empresa y no cuentan con una línea de crédito revolvente para sus servicios.

Con este estudio se logra determinar los factores que inciden en la creación de un nuevo producto financiero, factores como inversión, viabilidad, estrategias y efectos que conlleva la creación y aplicación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente.

La investigación puede servir como guía para aplicar las estrategias establecidas en los servicios que ofrece actualmente. Así pues, la aportación principal de este estudio consiste en crear una herramienta que sirva como guía para el desarrollo de los procesos para la creación y aplicación un crédito.

Para un enfoque de lo que se pretende hacer con la investigación en AlfaCredit, S.A se plantearon las capacidades con las que cuenta la empresa para hacer frente a nuevas obligaciones de liquidación con nuevos servicios financieros, la aceptación que se tendrá de la población, los efectos que tendrá la creación del crédito para la empresa y las estrategias a utilizar para el desarrollo del servicio.

Esta investigación está conformada por catorce capítulos los cuales se indican a continuación:

El Capítulo 1: Incluye una breve introducción respecto al tema haciendo énfasis sobre la investigación propuesta, donde se refleja la importancia de la implementación de este nuevo servicio financiero dentro de la empresa AlfaCredit, S.A.; el Capítulo 2: Conlleva antecedentes que hacen menciones a diferentes investigaciones similares a la de esta investigación y en el Capítulo 3: El planteamiento del problema, que hace referencia a las necesidades dentro de la empresa, en la cual se formularon preguntas generales y específicos que ayudaron a identificar cuáles serían los objetivos de la investigación.

En el Capítulo 4: Se plantea la justificación la cual expone las razones y argumentos para dar respuestas a la implementación de este proyecto y efectos que conllevaría esta incorporación a la empresa; lo que se desarrolla en el Capítulo 5: Da a conocer los objetivos de la investigación (generales y específicos) siendo el punto de partida para el desarrollo de la investigación y en el Capítulo 6: Muestra el soporte teórico, contextual o legal de los conceptos que se utilizaron para la recopilación de información en la investigación.

El Capítulo 7: Se plantea el supuesto de investigación, muestra el beneficio que traerá la creación de este crédito a la empresa. Capítulo 8: Aborda la operacionalización de las variables en estudio. Capítulo 9: Se elabora el diseño metodológico, detalla la metodología utilizada en el transcurso de todo el desarrollo de la investigación y técnica de recolección de datos que se usaron. Capítulo 10: En este capítulo se plantea la discusión de resultados, la cual le permiten dar salida los objetivos específicos y en el Capítulo 11: Presenta la conclusión del estudio realizado.

Lo que respecta al Capítulo 12: Se plantea las recomendaciones, cuya finalidad es proveer alternativas y estrategias para la empresa basados en este proyecto. Capítulo 13: Contiene referencias bibliográficas, cita a cada autor teórico de los conceptos empleados en la investigación; y el Capítulo 14: Finaliza con los anexos, que contiene información adicional con la finalidad de aportar argumentación del proceso investigativo.

La finalidad de este trabajo investigativo es brindarle una herramienta a la empresa incentivándola a la aceptación e incorporación de sus servicios financieros sobre la creación de esta línea de crédito revolvente para PYMES.

2. ANTECEDENTES

Existen diversas fuentes en las cuales hacen mención a implementaciones de nuevos productos financieros a diversas empresas nacionales, por el cual, es de gran importancia ligar con la investigación debido a la perspectiva financiera presentada.

(Rodriguez & Mejia, 2015) en su tesis **“Impacto económico de las líneas de crédito en el capital de trabajo de la microempresa (CASA MARINA S.A) para el periodo 2009 – 2013.”** Para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas, presentado a la UNAN Managua en el año (2015) se plantea, describir las generalidades de las líneas de crédito en Nicaragua para el año 2013 e Identificar los principales riesgos financieros que constituyen las líneas de crédito en Nicaragua, llegando a la conclusión que las líneas de créditos son herramientas de financiamiento óptimas para un buen desarrollo operacional de cualquier entidad comercial.

Gracias a las estrategias correctas tomadas por la gerencia se ha demostrado que se pueden evitar los principales riesgos financieros además de apoyar el impulso económico de las entidades, al aplicarse los diferentes análisis financieros a los estados financieros de la empresa Casa Marina S.A como son el análisis vertical y el horizontal se demostró rotundamente que: el impacto económico que ocasionaron en la situación financiera de Casa Mariana ha sido a favor en los periodos 2009-2013, aumentando ventas y disminuyendo costos por el nivel de compras presentado, además se han mantenido los niveles de gastos y amortizaciones, los beneficios son evidentes, estos pueden ser mejores gestionando adecuados procesos administrativos.

Según, (Cruz Moncada & Vargas, 2020) en su investigación de **“Análisis de proceso de recuperación de cartera y línea de efectividad de los pagos a proveedores en la empresa DISPROPER periodo finalizado 2019”**, para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas, presentado a la Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí, UNAN-Managua, FAREM-Estelí, se plantea identificar los métodos relacionados a la administración de la cartera de crédito y cuentas por cobrar en al empres DISPROPER y valorar las condiciones de aprobación de los créditos a los clientes en la empresa DISPROPER, llegando a la conclusión que el proceso de recuperación de cuentas por cobrar y el proceso de los pagos a los proveedores, no está debidamente aplicado, ya que

no existe personal que lleve continuidad a los vencimientos de las facturas ya que el área de contabilidad presenta constante de personal.

Asimismo, como lo presenta (Sanchez D. V., 2020) en su tesis **“Propuesta de un plan estratégico para el mejoramiento de la empresa CREDINICA”** para optar al grado de Master en Administración Funcional de Empresas en la UNAN-Managua en el año 2020, pretendiendo realizar el diagnostico interno y externo que afectan las operaciones y funcionamientos de CREDINICA e identificar las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas que inciden en la operación de CREDINICA. Concluyó que el diagnostico interno y externo de la empresa arroja como evidencia que hay aspectos que deben de mejorarse para poder hacer frente al entorno competitivo y que a pesar de que operan en un entorno competitivo con turbulencias, aún tiene oportunidades de seguir desarrollándose en el mercado.

Tomando en cuenta fuentes internacionales sobre investigaciones con respecto a líneas de crédito para PYMES, existe un impacto positivo semejante a la incorporación de productos o servicios financieros proyectados en la investigación a realizar.

(De La Cruz Oviedo & Navarro Vera, 2005) en su tesis **“Evaluación del impacto de las líneas de crédito en el desarrollo de las pymes: caso banca PYME Conavi seccional Cartagena 2001 – 2004”** para optar al título de Administración de Empresas, presentado en Universidad Tecnológica de Bolívar, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Programa de Administración de Empresas Cartagena de Indias, D.T. en el año (2005), se plantea evaluar el impacto de la línea de crédito productivo otorgado por la Banca Pymes Conavi a las pequeñas y medianas empresas de Cartagena, por medio de encuestas aplicadas a representantes de las Pymes, con el fin de medir el crecimiento y expansión en el periodo 2001 – 2004.

En los resultados se llegaron a la conclusión que la utilización del crédito ha generado un impacto positivo de una u otra forma en la rentabilidad de la empresa y en particular sobre el rendimiento de la inversión ya que al invertirlo en fines productivos, en su mayor parte para capital de trabajo, maquinaria y ampliación planta física, se pudo evidenciar en parte un crecimiento de los activos e igualmente una generación de utilidades y un mayor margen neto en casi todas las empresa en el año de utilización del crédito, fruto de la correcta aplicación.

Según (Arosteguí, 2013) en su tesis **“Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y Medianas Empresas”** para optar a maestría en dirección de negocios, presentado en Universidad Nacional de Plata-Facultad de ciencias económicas en mayo del año 2013, Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación, se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Menciona (Mera Gómez, 2011) en su trabajo **“Control interno crediticio y su impacto en los resultados financieros del Banco Nacional de Fomento Sucursal Ambato durante el segundo semestre del año 2010”**, trabajo de graduación previo a la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría CPA, presentado en Universidad Técnica de Ambato Facultad De Contabilidad Y Auditoría, Establecer el control interno crediticio determinando el impacto de los resultados financieros del Banco Nacional de Fomento Sucursal Ambato durante el segundo semestre del año 2010, Establecer el control interno crediticio determinando el impacto de los resultados financieros del Banco Nacional de Fomento Sucursal Ambato durante el segundo semestre del año 2010.

Se concluye también que el proceso del control interno que existe para otorgar un crédito no se realiza debido a que no se sigue la secuencia que está determinada para los créditos, desde que el cliente solicita un préstamo hasta el destino de dicha inversión razón por la cual los funcionarios manifiestan que muchas de las veces que no se estudia al cliente y el crédito que se concede es por la falta de recursos operativos.

Por consiguiente, la importancia de esta investigación es que al introducir este producto financiero además de aportar al crecimiento económico de la población también aportamos a la rentabilidad de la empresa, tomando en cuenta los factores positivos que existen en el mercado para la aceptación de un nuevo producto ofrecido por la empresa, ya que al implementar esto la empresa se posicionaría en un mejor rango aumentando su cartera de crédito y por ende sus utilidades. También dado que los créditos PYMES estarán sujetos a líneas de créditos revolventes garantiza una cartera de

crédito estable debido a que una línea de crédito le permite al cliente contar con fondo disponible de financiación limitado según las políticas internas de la institución.

A diferencia de los antecedentes anteriores el fin de esta es implementar nuevos productos o servicios del sector financiero, tomando en cuenta las oportunidades invaluable que el mercado ofrece para un crecimiento económico sostenible en la entidad.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1. Caracterización general del problema

En consideración a algunas de las principales necesidades detectadas dentro de la empresa es la oferta limitada del crédito, considerando que el mercado de PYMES es sostenible la empresa se limita a un nicho de mercado determinado, esto se encuentra porque no existe un área capacitada dentro de la empresa para atender a este sector del comercio como son las PYMES y que el sistema operativo esta adecuado únicamente para crédito a MIPYMES, la empresa al no contar con estas características se enfrentaría a un riesgo alto si ofreciera los créditos sin previos ajustes los cuales deberán ser aplicados para obtener resultados satisfactorios si esta llegara a implementar dicho servicio.

Para evitar riesgos la empresa debería de implementar capacitaciones a nuevo personal sobre análisis, valoración y aprobación de créditos para PYMES, adecuar el sistema operativo para solventar las condiciones de los créditos, reformular e implementar las políticas internas para un buen manejo de una cartera y habilitar área de atención a nuevos tipos de crédito con el fin de aumentar la productividad en la colocación de nuevos créditos que ayudara al cumplimiento de metas, mediante una buena supervisión, seguimiento y un plan de incentivo competitivo que compense al 100% las metas establecidas.

Otro origen del problema es el limitado segmento de mercado, esto se da por su enfoque de colocaciones de créditos solo a MIPYMES y su escaso estudio de mercado, tomando en cuenta que este consiste en la viabilidad comercial de esta actividad económica, del mismo modo las estrategias de recuperación que existen es la recuperación normal de un crédito simple, sin embargo al inducir este nuevo servicio también ofrecería una línea de crédito, con ella el cual pone a disposición del usuario una cierta cantidad de dinero por un tiempo determinado; ya que este tipo de financiamiento se utiliza frecuentemente para créditos comerciales a los cuales recurren personas físicas con actividades pequeñas en el mercado. Porque se usa mayormente para aumentar la capacidad diaria de trabajo, esto genera que sean pequeñas empresas las que soliciten este tipo de financiamiento.

Su pronóstico al no atender a esta situación variaría en su cartera de crédito ya que se mantendría en su rango de colocaciones y su crecimiento como institución seria pausado.

Sin embargo, al atender estas necesidades se miraría un crecimiento notorio en el monto de cartera de crédito, disminuiría sus índices moratorios, aumentaría su capital y su porcentaje de utilidades.

3.2. Preguntas de investigación

3.2.1. Pregunta general

- ¿Qué efecto obtendría la empresa en la creación un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021?

3.2.2. Preguntas específicas

- ¿Cuál es la situación económica y financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.?
- ¿Qué efecto tendría en la cartera de AlfaCredit, S.A. al de crear un crédito revolvente para Pymes?
- ¿Qué limitantes tiene AlfaCredit, S.A. para implementar un nuevo producto financiero?
- ¿Qué riesgo conllevaría el crear este tipo de crédito a la empresa AlfaCredit, S.A.?
- ¿Qué estrategia crearía AlfaCredit, S.A. para la creación y aceptación de este tipo de crédito?
- ¿Qué aceptación tendría la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.?

4. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es necesaria para determinar los efectos que tendría la Creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021.

Tomando en cuenta la situación económica y financiera actual de AlfaCredit S, A. basándonos en los índices moratorios de su cartera vigente que oscila entre el 1% - 4% y el monto de cartera activa aproximada de los dieciséis millones de córdobas, según los servicios de créditos a MIPYMES que brinda actualmente.

El introducir al mercado un nuevo servicio de créditos para PYMES su monto de cartera aumentaría considerablemente, por ende, los índices moratorios disminuirían, dándole este nuevo servicio una estabilidad económica, brindando resultados notorios en sus utilidades y en la rentabilidad de la empresa.

El beneficio que ofrece este tipo de crédito es satisfacer las necesidades económicas de la población, mediante el acceso financiero que ofrece la empresa permitiendo a la comunidad PYMES crecer en sus proyectos y a la empresa ampliarse y versificarse en el mercado.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta el riesgo financiero que conllevan los créditos PYMES, la cuales se basan en malas operaciones de créditos, mala gestión de cobro o un incumplimiento de liquidez por parte del cliente, que incurriría en pérdida, lo que representa un gran riesgo para la empresa.

Para captar a nuevos clientes la empresa deberá implementar una estrategia que aumente el volumen de ventas y ganar una mayor participación de mercado, definiendo cual será el costo, plazo del préstamo que le va ofertar al cliente y los beneficios que este le traería.

Se pretende con esta investigación incentivar a la empresa AlfaCredit S.A. a la apertura de nuevos servicios financieros para el mercado actual, brindando las estrategias, beneficios y efectos que conllevaría la incorporación de este tipo de crédito.

5. OBJETIVOS

5.1. Objetivo General

- Determinar los efectos de la creación de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A. con población del distrito I de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre año 2021.

5.2. Objetivos Específicos

- Describir la situación financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.
- Analizar la viabilidad de la implementación de crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.
- Valorar los efectos que produce la implementación de un crédito para Pyme con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit S.A.
- Proponer estrategias para el desarrollo de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A.

6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

6.1. Situación Financiera de una empresa.

La situación financiera de una empresa es un diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una compañía, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas.

Para diagnosticar la situación financiera de una empresa se debe partir del balance general, también conocido como el estado de situación financiera. Asimismo, se debe tener en cuenta estos tres conceptos: solvencia, estabilidad y productividad. (Conexionesan, 2015)

La situación Financiera, como concepto, es toda aquella posibilidad o capacidad que tiene un agente económico, ya sean familias, o empresas, incluso el estado, para poder generar capital, y que por lo tanto cuentan con la liquidez suficiente para responder por sus deudas contraídas. (Marquez, 2017)

El Estado de Situación Financiera proporciona información sobre los activos, pasivos y patrimonio de la entidad, el cual, junto con los demás estados financieros, son útiles “a los usuarios de la información financiera para evaluar las perspectivas de entradas de efectivo netas futuras a la entidad que informa y la administración de la gestión de los recursos económicos de la entidad.

El Estado de Situación Financiera se compone de los activos, pasivos y patrimonio de la entidad que existían al final del periodo sobre el que se informa los cuales deben presentarse según el marco de información financiera aplicable. El Estado de Situación Financiera también se conoce balance general, estado de posición financiera, estado de activos netos, entre otros. (Consejo Técnico de la Contaduría Pública, 2020)

6.1.1. Análisis de solvencia de una empresa

Muestra la condición patrimonial a corto plazo. Se debe señalar que esta variable tiene como objetivo estimar la capacidad de cumplimiento de compromisos a favor de terceros, pero no debe confundirse con el concepto de liquidez, que mide la disponibilidad de efectivo inmediato. La

solvencia está relacionada con el activo circulante dentro del ejercicio natural correspondiente y puede explicarse a través de la capacidad de pago a corto plazo. (Conexionesan, 2015).

La solvencia es un parámetro clave a la hora de conocer el riesgo de crédito de las empresas y así conocer la capacidad de una sociedad para evitar entrar en un proceso de quiebra técnica o concurso de acreedores. (BORROX, s/f)

La solvencia, desde el punto de vista financiero, se identifica con la capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros.

La solvencia está estrechamente ligada al concepto de riesgo de crédito, ya que representa el posible quebranto que originaría a la entidad la variación de las condiciones y características, que pudiesen alterar la capacidad de la empresa para cumplir los términos contractuales de sus operaciones. (Editorial Ecoprensa, S. A., s.f.)

La solvencia financiera puede definirse como la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago, sin que tenga fecha determinada de pago.

6.1.2. Estabilidad financiera de una empresa

Es la condición ideal de la empresa luego de un período de crecimiento. No se trata de una situación de estancamiento, sino de un crecimiento sostenido y que marche acorde al ritmo de la época sin permitir que la empresa caiga en situación de inestabilidad. (Conexionesan, 2015)

La estabilidad financiera está relacionada a la capacidad que tiene tu negocio para mantenerse estable o en equilibrio económico para desempeñar sus funciones y ante cualquier situación.

Para efectuar pagos de gastos de operación, abonos para reducir deudas, invertir en nuevos proyectos y hacer crecer la producción son unos ejemplos de lo que hace un negocio que tiene sus finanzas estables.

Asimismo, la empresa deberá contar con capacidad de pago a corto plazo, para enfrentar otro tipo de riesgos que puedan presentarse como la falta de personal, la disminución de las ventas, entre otras circunstancias que puedan presentarse.

La estabilidad financiera en una empresa tiene dos dimensiones, la primera es la económica, en la que se analizan los sistemas financieros y la otra empresarial en la que se analiza la solvencia de las organizaciones, ambas muy relevantes para lograr los objetivos planteados. (Tengo actitud millonaria, s/a)

La estabilidad financiera está relacionada a la capacidad que tiene tu negocio para mantenerse estable o en equilibrio económico para desempeñar sus funciones y ante cualquier situación.

Para efectuar pagos de gastos de operación, abonos para reducir deudas, invertir en nuevos proyectos y hacer crecer la producción son unos ejemplos de lo que hace un negocio que tiene sus finanzas estables.

Asimismo, la empresa deberá contar con capacidad de pago a corto plazo, para enfrentar otro tipo de riesgos que puedan presentarse como la falta de personal, la disminución de las ventas, entre otras circunstancias que puedan presentarse.

6.1.3. Productividad financiera de una empresa

Equivale a la rentabilidad de la compañía, ya que hace visible la abundancia y capacidad de producción de la empresa. El concepto de productividad hace referencia a la relación entre los bienes y servicios elaborados y los recursos invertidos en su producción, de manera que pueda obtenerse la mayor cantidad de bienes y servicios al costo más bajo. (Conexionesan, 2015)

La aplicación de las técnicas de calidad y productividad se traducen en resultados financieros, de ahí que estos sean la medida de los niveles de calidad y productividad de la empresa. Las técnicas de administración financiera en consecuencia deben aplicarse dentro de un modelo de maximización de calidad y productividad. Uno de los insumos de capital importancia para la producción de bienes y de servicios es el insumo financiero cuyo tratamiento debe tener la misma rigurosidad metodológica de los demás. Tanto más que el éxito y la competitividad de la empresa, en última instancia, se medirá en términos financieros. (Sanchez P. , 1991)

La productividad es una herramienta utilizable para medir la gestión financiera, es así, como estos conceptos nos permiten afirmar que una gestión financiera productiva es aquella que utiliza los

recursos económicos para obtener el mejor resultado o ganancia posible. De allí pues, que el análisis de la productividad en las inversiones y gastos ejecutados de las empresas. (Orbis, 2013)

La productividad financiera es la manera de medir cuantificablemente la rentabilidad de una empresa, tomando en cuenta los índices de resultados y rendimiento de esta.

6.2. Generalidades de las PYMES

6.2.1. Importancia de las PYMES

Las PYMES son importantes para el desarrollo económico y social de Nicaragua por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y al empleo: contribuyen con el 32.6% del PIB nacional y se estima que ocupan entre el 40 y 50% de la población económicamente activa. Partiendo de experiencias exitosas en otros países, este trabajo propone líneas de acción estratégicas y desafíos, señalando las condiciones para el desarrollo; también plantea el rol gubernamental para la implementación del marco legal normativo y programas y proyectos que fortalezcan las PYMES, reducción de brechas tecnológicas, cadenas de asociatividad productiva, desarrollo de zonas francas, constitución de redes empresariales, fomento de clusters competitivos y formación de alianzas estratégicas. (Cuadra S. , 2006)

Las Pymes son un factor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Otorgan cambio y competencia al entorno económico, son ellas las que cambian la estructura del mercado. Desde un punto de vista dinámico, la entrada y salida constante de estas empresas del mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo. Además, la renovación constante de empresas cumple un rol crucial en los procesos de innovación y avances tecnológicos, al proveer una fuente esencial de nuevas ideas y experimentación que, de otra forma, permanecería sin explotar en la economía. (Iavarone, 2012)

En particular el Banco Mundial basa su apoyo a las PYME en tres argumentos. El primero de ello establece que las PYME fomentan la competencia y el emprendedurismo y por lo tanto crean externalidades en eficiencia, innovación y crecimiento agregado de la productividad. Un segundo argumento para el fomento a las PYME afirma que estas últimas son generalmente más productivas que las grandes firmas pero que diversas fallas de mercado, incluyendo la financiera, impiden el

desarrollo de las PYME. De esto se deduce que un apoyo financiero directo a las PYME debería fomentar el crecimiento económico y el desarrollo. Finalmente, se argumenta que la expansión de las PYME fomenta el empleo más que el crecimiento de las grandes empresas debido a que las PYME son intensivas en empleo. De esta última idea se concluiría que un subsidio a las PYME podría representar una herramienta de alivio a la pobreza. (Urcuyo, 2012)

Es importante darse cuenta que hoy, como antes, las micro, pequeñas y medianas empresas se complementan, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macroempresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las PYMES presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos sociales de su entorno, sufriendo la influencia de las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo.

6.2.2. Clasificación de las PYMES

Según (Saavedra G. & Hernández C., 2008), existen una diversidad de criterios para definir y de este modo clasificar a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes, estos criterios son diferentes, dependiendo del país o entidad que las define y clasifica. Por lo anterior resulta interesante precisar si las empresas, insertas en el actual contexto económico, presentan características que puedan ser tomadas como elementos que permitan establecer una diferenciación entre grande, pequeña, micro o mediana empresa. En este sentido creemos que hay características comunes a todo tipo de empresa, cualquiera sea su tamaño, su proceso de producción o la naturaleza mercadológica de sus productos o servicios que en determinado momento pudieran permitir establecer una definición, No existe un índice único, que caracterice la dimensión de la empresa de manera adecuada. Suelen manejarse un extenso espectro de variables.

- a) El número de trabajadores que emplean.
- b) Tipo de producto.
- c) Tamaño de mercado.
- d) Inversión en bienes de producción por persona ocupada.
- e) El volumen de producción o de ventas.
- f) Valor de producción o de ventas.
- g) Trabajo personal de socios o directores.

- h) Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.
- i) Ubicación o localización.
- j) Nivel de tecnología de producción.
- k) Orientación de mercados.
- l) El valor del capital invertido.
- m) El consumo de energía.

Teniendo en cuenta que los balances o volúmenes de negocios varían de acuerdo con cada país, las PYMES según (Económica, 2018) pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Una microempresa es un pequeño negocio que por lo general pertenece a una sola persona con un sistema de producción muy sencillo o artesanal. En términos generales se cataloga como microempresa aquellas que poseen menos de 10 personas a cargo.
- Pequeña empresa Si bien cada país determina según sus particularidades la clasificación de dichas empresas, generalmente se clasifica a esta como la que tiene entre 10 y 50 trabajadores. Además, las pequeñas empresas poseen una estructura patrimonial, administrativa y financiera mayor que las microempresas.
- Las medianas empresas poseen una estructura patrimonial, administrativa y financiera mayor que las pequeñas empresas. Generalmente se cataloga a esta como aquella que posee entre 50 y 250 trabajadores, y un balance de negocios mayor al anterior.

Referenciando las clasificaciones de las PYMES a nivel Nacional, se miden según los trabajadores que estas tengan, también el contexto en el que se encuentran y las estrategias que utilizan en el mercado.

6.2.3. Ventajas y desventajas de las PYMES

Para (Insurgentes, s.f.) alguna de las ventajas y desventajas son las siguientes.

6.2.3.1. Ventajas

- Agilidad y flexibilidad. No requieren tanto papeleo y es más fácil modificar su estructura. De igual manera, es más fácil contener crisis pues se puede reaccionar de manera más rápida.
- Cercanía con el cliente. Por su tamaño, están más orientadas al cliente y la comunicación entre éste y la empresa suele ser más efectiva, atendiendo mejor sus necesidades.
- Más nichos de mercado. Como conocen más de cerca a sus clientes, pueden descubrir más nichos de mercado, incluso algunos que no han sido detectados por grandes empresas.
- "Con la camiseta bien puesta". Al no haber tantas personas, las relaciones entre los trabajadores también se vuelven más estrechas, por lo que se logra una mejor cohesión.
- Mayores posibilidades de reconocimiento. Dado que los equipos de trabajo son más reducidos, es más probable que las personas en altos puestos puedan notar el trabajo de sus empleados y aprovechar los recursos humanos al máximo.

6.2.3.2. Desventajas

- Menos recursos.
- Menor margen de ganancia. Al existir una mayor capacidad de negociación, es más difícil poder llegar a los precios más convenientes para la empresa.
- Capacidades limitadas. Los aspectos tecnológicos, publicitarios y financieros no pueden llegar a los niveles de las grandes empresas, sobre todo por falta de capital para inversiones.
- Menor posibilidad de expansión. Aunque hay casos de pequeñas y medianas empresas que logran superar todos los obstáculos y crecer, las posibilidades de que eso ocurra son pocas.
- Prestaciones menos competitivas. Al igual que los salarios, lo que pueden ofrecer las PyMEs no suele poder competir con las grandes empresas.

Sin embargo, para (Correa, s/a) existen otros tipos de ventajas y desventajas.

6.2.3.3. Ventajas

- Tienen gran capacidad para generar empleos, absorben una parte importante de la población económicamente activa.
- Asimilan y adaptan con facilidad tecnologías de diverso tipo, o producen artículos que generalmente están destinados a surtir los mercados locales y son bienes de consumo básico.
- Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional.
- Mantiene una gran flexibilidad por lo que se adaptan con facilidad al tamaño del mercado, aumenta o reducen su oferta cuando se hace necesario.
- El personal ocupado por empresa es bajo, por lo cual el gerente que generalmente es el dueño conoce a sus trabajadores y empleados, lo que le permite resolver con facilidad los problemas que se presenten.
- La planeación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital, inclusive los problemas que se presentan se van resolviendo sobre la marcha.
- Mantienen una unidad de mando, lo que les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y las operativas;
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas;
- Existe un contacto directo y personal con los consumidores a los cuales sirve.
- Los dueños, generalmente tienen un gran conocimiento del área que operan permitiéndoles aplicar su ingreso, talento y capacidades para la adecuada marcha del negocio.

6.2.3.4. Desventajas

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

6.3. El crédito

6.3.1. Definición de crédito

Un crédito es una operación en la que un acreedor, presta una cantidad de dinero durante un tiempo determinado a un deudor, que lo devolverá en un futuro con intereses.

Estos créditos se utilizan para financiar algún tipo de compra o para realizar una inversión empresarial, con el objetivo de que produzca un beneficio mayor. El acreedor que presta el dinero

también realiza una inversión, ya que presta el dinero con el objetivo de que le sea devuelto después del tiempo pactado, con una serie de intereses que serán sus beneficios.

En la vida económica y financiera, se entiende por crédito al contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo y se puede utilizar el porcentaje deseado. (Caurin, 2016)

A la vez, el financiamiento se entiende como la cantidad de dinero necesaria para la realización de una actividad o proyecto de una persona, ente público o empresa. Puede hallarse en forma de recursos propios o ajenos, que se encuentran detallados según su procedencia, en el pasivo del balance y como inversiones en el activo.

El crédito tiene diferentes acepciones; una de ellas se refiere a la operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos, o bien otorgar un plazo para un pago exigible; por ello desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. La palabra crédito proviene del latín *creditum*, de *credere*, que significa tener confianza; sin embargo, no existe una sola definición por lo cual podemos generalizar y definirlo como “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado”; (Morales A. C., 2015)

El crédito es un préstamo de dinero que se genera en un acuerdo de confianza pactado entre dos o más personas, es un compromiso que tiene el prestatario de una devolución futura pagada con los intereses establecidos entre las partes.

6.3.1.1. Beneficios del crédito

Como menciona (Morales A. C., 2015) en su libro los beneficios de los créditos son los siguientes.

- a) Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- b) Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.
- c) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que por sus ingresos no poseen recursos líquidos para pagar de contado.
- d) Efecto multiplicador en la economía, ya que al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula su producción.
- e) Da la posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

6.3.2. Las 5 C del crédito

Las 5 Cs del crédito son un concepto que gran cantidad de prestamistas tradicionales utilizan como parte de su evaluación a la hora de conceder un préstamo. Cada una de las 5 Cs representa una característica de la solvencia del prestatario en potencia.

6.3.2.1. Primera C. Conducta

El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes, a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad y veracidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación.

6.3.2.2. Segunda C. Capacidad de pago histórica

El objetivo de analizar la capacidad de pago histórica es evaluar la habilidad del cliente de haber generado, en el pasado, los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo de su riesgo financiero. Aquí se contempla el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones y sus tendencias y comparación.

6.3.2.3. Tercera C. Capacidad de endeudamiento

El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados acordes con su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia.

6.3.2.4. Cuarta C. Condiciones macroeconómicas

El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto, para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor mide a nivel del país, tomando en cuenta el riesgo del país en el momento.

6.3.2.4.1. Riesgo país

Se refiere al riesgo que asumen las entidades financieras por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan a los sectores público y privado de otro país. El riesgo país refleja la percepción de los operadores sobre la posibilidad de que un país pueda afrontar sus compromisos financieros internacionales. En esencia, el objetivo del riesgo país consiste en definir cuál será la capacidad de los prestatarios de un país determinado, para acceder a las divisas necesarias que le permitan atender el servicio de la deuda contraída con dichas divisas, o en caso externo, determinar la probabilidad de que acontezca la suspensión del pago internacional.

6.3.2.5. Quinta C. Capacidad de pago proyectada

El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro, y cumplir sus compromisos financieros, con base en la viabilidad de su negocio, dentro de la industria. (Morales A. C., 2015)

Las 5 C del crédito es una buena manera de evaluar al cliente ya que para otorgarle se debe considerar este estudio junto con el análisis sectorial consiente, objetivo y practico, se utiliza como una herramienta de ayuda para la actividad del crédito, contiene varios mecanismos que agiliza los procesos de aprobación de un crédito.

6.3.3. Clasificación y tipos de crédito

6.3.3.1. Clasificación del crédito

Para (Morales A. C., 2015) Las operaciones de crédito se clasifican normalmente siguiendo los siguientes criterios: su destino; las garantías que se otorgan para su obtención; la personalidad del prestatario y, finalmente, su duración.

6.3.3.1.1. Por su destino

Un crédito se otorga a la producción o para el consumo. El primero permite financiar las inversiones productivas y proporciona a los empresarios recursos para el capital de trabajo, para las inversiones en maquinaria y equipo, lo cual ayuda a la producción de bienes y servicios. También se puede clasificar el crédito a la producción de acuerdo con el rubro específico de su aplicación, como puede ser la agricultura, la pesca, el comercio, la industria, el transporte, la construcción, etc. En el caso de los créditos para el consumo, son préstamos hechos a individuos que los ocupan para adquirir bienes. Asimismo, se puede clasificar el crédito al consumo de acuerdo con el campo específico de su aplicación: de consumo inmediato y de bienes de consumo duradero, por ejemplo, un crédito hipotecario.

6.3.3.1.2. Por las garantías otorgadas

Se distingue el crédito con garantía real, que pudiera ser uno de los bienes del deudor, y el crédito con garantía personal, el cual es avalado/asegurado por el conjunto del patrimonio del prestatario, sin afectar ningún bien en especial.

6.3.3.1.3. Por su duración

Según el tiempo, pueden distinguirse los créditos a corto, mediano y largo plazos. Sin que exista una limitación precisa en cada uno, la distinción esencial reside en la función económica que van a desempeñar. Así, el crédito a corto plazo (generalmente a no más de un año) incrementa el capital circulante o de trabajo de las empresas comerciales, industriales y de servicios, ayudándolas a pagar salarios y adquirir materias primas, en espera de ingresos provenientes de sus ventas. El crédito a mediano plazo se emplea para el desarrollo de los medios de producción o para financiar un proyecto/proceso/producto cuyo ciclo es mayor de un año. El crédito a largo plazo permitirá la adquisición de activos fijos a las empresas, ya sea maquinaria, equipo e inmuebles.

6.3.3.2. Tipos de crédito

6.3.3.2.1. Créditos de consumo o créditos comerciales

Afirma (Morales Castro & Morales Castro, 2014) que el crédito comercial es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos para las compañías pequeñas, debido a que los proveedores son, generalmente, más condescendientes en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras, porque confían a quien le otorgan el crédito, dado que la verificación que realizan es distinta a la de los bancos.

(Rus Arias, 2020) menciona un crédito comercial como un aplazamiento del pago de bienes o servicios que una empresa concede a sus clientes. Por tanto, no es más que una facilidad que ofrece el proveedor para que podamos pagar la factura con posterioridad a la compra. Normalmente son a corto plazo y no conllevan intereses explícitos, pero sí puede llevarlos implícitos. Esto quiere decir que este ya se cobra en el precio o bien se ofrece un descuento si optamos por el pago en efectivo. Esta forma de relación comercial es muy habitual, siendo los plazos más frecuentes a 30, 60 o 90 días.

La cartera de créditos beneficia a las entidades bancarias porque ayuda a diversificar el riesgo crediticio distribuido a un gran número de deudores y su cobro se realiza de manera mensual lo que genera liquidez al banco. En ese sentido, el financiamiento al consumo es actualmente el segmento más rentable y de mayor crecimiento del sistema bancario. En este orden de ideas, las personas naturales tienen diversas necesidades de financiación; éstas a su vez van a depender del nivel socioeconómico, estilos de vida, hábitos sociales, entre otras os instrumentos que poseen los bancos para financiar a las familias son las tarjetas de créditos, créditos para vehículos, otros créditos (extra crédito, créditos personales para adquirir línea blanca o marrón, un computador personal, entre otros). Además, los plazos para estos productos financieros varían desde 12 a 60 meses y, depende de la reputación que tenga el cliente con la institución financiera. (Diaz & G., 2015)

El crédito al consumo puede considerarse como un préstamo a corto plazo que va a satisfacer las necesidades propias de las unidades familiares, para la adquisición de bienes o servicios, pago de alimentos, cancelación de la escuela o universidades, comprar un vehículo, adquirir línea blanca, entre otras.

6.3.3.2.2. Crédito simple y crédito revolvente

Desde su definición, un crédito revolvente es diferente a un crédito simple. Un crédito revolvente funciona de manera similar a una tarjeta de crédito: cuenta con un monto disponible para usarse, el cual se determina en el momento en que se otorga (línea de crédito) y se puede disponer de él cuantas veces se requiera y conforme se hagan pagos parciales o totales. Una empresa puede utilizar el crédito revolvente para diversos propósitos, aunque por su naturaleza -que incluye el ser de corto plazo- es razonable suponer que se utilice para financiar capital de trabajo. Si esto es cierto, entonces también es posible que las pequeñas empresas recurran a este financiamiento con mayor frecuencia que las grandes, ya que estas últimas podrían tener acceso a más fuentes alternativas de recursos para financiar sus operaciones. (Vazquez, 2012)

En el crédito simple, por su parte, sólo pueden hacerse las disposiciones que se pactan en el contrato de crédito y durante el tiempo que se establezca en éste. Además, estos créditos son de mayor plazo que los créditos revolventes. Podría pensarse entonces que las empresas recurren a un crédito simple cuando necesiten financiar la adquisición de un activo fijo o financiar algún proyecto de mediano o largo plazo y que sean las empresas de mayor tamaño o con expectativas de crecimiento las que lo utilicen. (Vazquez, 2012)

De acuerdo con (IPC financiera, s/a) el préstamo más común entre los de largo plazo es el crédito simple. La característica principal de este crédito es que sólo se puede utilizar para un proyecto, a través de un contrato que finaliza cuando se termina de pagar el crédito. El dinero se puede destinar a sólo una de las diferentes necesidades del empresario, como la compra de:

- Activos fijos
- Capital de trabajo
- Reestructuración de pasivos
- Inmuebles
- Maquinaria
- Equipo

El crédito revolvente es una cantidad autorizada que puedes tener a tu disposición, pero para renovar el dinero disponible tienes que cumplir con tu obligación de pagar. Sin embargo, no es

necesario que pagues totalmente, ya que estos pagos dependen de las posibilidades que tengas para no generar intereses o comisiones.

Estos créditos tienen tasas de interés mayores a los créditos no revolventes, los cuales puedes contratar por una suma fija a través de un contrato cuya línea de crédito no se renueva. En pocas palabras, un crédito revolvente puedes ser una tarjeta de crédito, mientras que el no revolvente es el de una hipoteca. (televisa. News, 2021)

El crédito revolvente se considera una herramienta estratégica para las instituciones ya que tienen la particularidad de definir un fondo pre aprobado de crédito para los clientes, de igual manera estos van ligado siempre según las políticas internas de cada empresa funcionando siempre a su beneficio.

6.3.3.2.3. Créditos Bancarios

Según (Rus Arias, 2020) Un crédito bancario es el monto monetario que una entidad financiera pone a disposición de su cliente, particular o empresa, acordando unas condiciones de devolución de las cantidades dispuestas sobre el total.

Por otra parte (Raffino, 2020)relata que un crédito bancario es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad.

De igual manera (Expansión, s.f.) se refiere al crédito bancario como una disposición de fondos que un banco acuerda dar, a cambio de unos intereses que se calculan sobre la cifra efectivamente dispuesta. Puede haber adicionalmente comisiones de estudio o apertura y de no disponibilidad. Se fija el plazo de devolución y la periodicidad con que se revisa el tipo de interés, en caso de que el mismo fuera variable.

Los créditos bancarios es una fuente de financiación externa que utilizan la mayoría de instituciones establecidas, su motivo principal es incrementar el capital de las empresas y la rentabilidad de esta, estas características se obtienen mediante una buena administración de la empresa.

6.4. Líneas de crédito

6.4.1. Definición de líneas de crédito

Una línea de crédito es un contrato por el cual la entidad financiera pone a disposición del usuario una cierta cantidad de dinero por un período determinado.

Durante ese plazo, el individuo puede usar una parte o toda la línea de crédito. Así, finalizado el mes, el deudor contará con un lapso, por ejemplo, de dos semanas, para devolver lo consumido más intereses. Solo se cobrará intereses por la parte utilizada de la línea de crédito

La entidad financiera recibirá a cambio la devolución de la cantidad utilizada, así como un tipo de interés, más otras comisiones. Este tipo de interés dependerá de la cantidad dispuesta por otra parte. Solo cobrará intereses por el tiempo y el monto utilizado de la línea de crédito. (Westreicher & Abellán, *Económipedia Haciendo Fácil la economía*, 2018)

Las líneas de crédito son una facilidad que se otorga a un cliente hasta por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia de la facilidad, solicitar el financiamiento de varias operaciones de naturalezas semejantes e independientes entre si. El monto de la línea de crédito y las condiciones de cada operación serán establecidos por las instituciones durante el proceso de evaluación. (CAF, s.f.)

La línea de crédito ofrece la posibilidad de préstamos permanentes gracias a un concepto llamado crédito revolvente, que beneficia al Cliente si este hace buen uso de esta nueva línea de crédito, ya que su aprobación es de acceso rápido, y puede reutilizar el crédito según su capacidad de pago. (Risco, 2011)

Una línea de crédito, permite contar con un límite a la disponibilidad de financiamiento, para constituir dicha línea se requerirá de información de las necesidades de la empresa, ciclo del negocio, garantías preferidas, un flujo de caja y el informe comercial.

Es un financiamiento personal el cual se pone a libre disposición del cliente con el monto de dinero solicitado por el mismo, para una inversión o para suplir necesidades o mejoras de su empresa,

por un periodo determinado. Siendo una fuente de financiación muy útil para los pequeños y medianos empresarios para aumentar su capital de trabajo.

6.4.2. Ventajas y desventajas de las líneas de crédito

6.4.2.1. Ventajas

(Rodríguez M. R., 2020) hace mención a las siguientes:

- Flexibilidad: durante la vigencia del contrato el cliente puede disponer del dinero en el momento que quiera, también puede establecer las cuantías de disposición como mejor le convenga. Siempre que no supere el límite preestablecido.
- Facilidad: en la práctica, su operativa es como una cuenta corriente. La entidad financiera deposita el dinero en una cuenta de crédito, facilitando la gestión por parte del cliente. Que la operativa sea como una cuenta corriente favorece la rapidez de obtención del dinero.

Ventajas según (Novi Cap, s.f.)

- Inmediatez: El acceso al dinero es inmediato, ya que se encuentra depositado en una cuenta de crédito a nombre de la empresa, esto evita los tiempos de espera permitiendo la correcta funcionalidad de la organización.
- Comodidad: Debido a que su operativa es similar a la de una cuenta corriente, una gran parte de las empresas la utilizan para financiar gastos corrientes de circulante, como el pago de nóminas, reparaciones de maquinaria imprevistas, pago a proveedores o cualquier circunstancia de liquidez que pueda surgir.

Adicional a las ventajas (Nuñez, s.f.) menciona las siguientes:

- Puede utilizarse desde los primeros días que se adquiere o meses después sin problema.
- La línea de crédito no genera costos cuando no se utiliza.
- Se puede retirar dinero de la línea de crédito de forma inmediata.

- Es posible realizar retiros en efectivo por la cantidad que necesitas en cualquier momento.
- Solamente realizas el pago de intereses por lo que retiras.
- Te permite hacer frente a imprevistos económicos en cualquier momento.
- Puedes realizar compras de contado.
- Adquieres un respaldo financiero que está disponible para ti en todo momento y con el que puedes hacer frente a cualquier situación inesperada.

Este tipo de ventajas facilita la toma de decisiones y ayuda a detectar nuevas oportunidades promoviendo un uso efectivo de este tipo de instrumento financiero.

6.4.2.2. Desventajas

- Gasto de formalización del contrato: la línea de crédito se suele realizar ante un notario, lo que supone un gasto extra para el solicitante del crédito.
- Comisión de apertura: en el caso de que se aplique, suele ser un porcentaje sobre la cantidad total del dinero prestado (de la línea de crédito).
- Interés sobre lo dispuesto: es la base fundamental por la que la entidad financiera realiza el préstamo y el tipo de contrato. Se establece un tipo de interés sobre la cantidad que usó el cliente o deudor en la línea de crédito.
- Interés sobre lo no dispuesto: cabe la posibilidad de que también se establezca en el contrato. Es un tipo de interés que se establece sobre la cantidad del dinero que el cliente no ha usado en relación al total que tenía a su disposición. Será menor que el que se fijó para la cantidad que sí se llegó a usar.

- Interés sobre lo excedido: se aplica este pago cuando el cliente excede la cantidad dispuesta del límite disponible. En este caso, el tipo de interés sí es superior al establecido para la cantidad dispuesta y ya usada. (Rodríguez M. R., 2020)

Sin embargo (Nuñez, s.f.) menciona otro tipo de desventajas.

- Cuentan unas de las tasas de interés más elevadas en comparación con otros productos financieros.
- Algunas entidades financieras requieren de un costo por apertura de la línea de crédito y manejo de cuenta.
- Generan un interés diario que está entre 0.30% y 5%.
- Es posible que desde el inicio no se te otorgue una línea de crédito tan amplia como esperas debido a que no cuentas con suficiente capacidad económica.
- Generan una comisión por disposición de efectivo que va entre 3% y 20% del monto que se retira.

(Novi Cap, s.f.) hace referencia a otro eje de desventajas posibles como:

- Gastos de no disponibilidad

Aunque en una línea de crédito la entidad financiera facilita al cliente un saldo determinado, él puede decidir no usarlo en su totalidad. De esta forma, la lógica sería pagar unas determinadas comisiones en función de la cantidad utilizada, sin embargo, la realidad es otra. La mayoría de las entidades bancarias aplican también una serie de gastos por la no disposición, esto significa tener que pagar también por lo que no se ha necesitado.

Aunque pueda parecer injusto, la política del banco considera que independientemente de su uso, han puesto a disposición del cliente una cantidad determinada de fondos de forma inmediata, y esto implica un coste.

- Gastos de formalización

Al contrario que una cuenta corriente que se firma en la propia entidad, las líneas de crédito suelen requerir su formalización ante un fedatario público. Esto supone sin duda, un gasto extra.

- Comisión de apertura

Este gasto existe, ya que se trata de una vía de financiación para la empresa. Suele aplicarse un porcentaje sobre el límite total disponible.

- Interés sobre lo dispuesto y excedido

En el caso del interés que se aplica sobre lo dispuesto, suele ser una media sobre el saldo utilizado. El Interés de excedido, ocurre cuando las necesidades de liquidez del cliente sobrepasan el límite fijado en la póliza. Suele ser superior al interés dispuesto ya que equivale a los gastos demora.

A pesar de las desventajas de una línea de crédito este es considerado como una nueva herramienta de captación de clientes por las instituciones financieras que lo ofrecen, tomando en cuenta que en el mercado actual siempre se encontraran pro y contras de las cosas, este medio es factible para el crecimiento y rentabilidad de una empresa.

6.4.3. Importancia de las líneas de crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Su forma de utilización es cuando el banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

(Atilio, s/f)

Una línea de crédito es de usos múltiples, que puedes utilizar para realizar diversos tipos de compras. Una empresa puede utilizar una línea de crédito para cubrir los costos iniciales, para comprar un edificio de negocios, para pagar las cuentas cuando el flujo de efectivo para la empresa es bajo o para comprar un vehículo de la compañía. En general, una línea de crédito es para artículos caros. Una línea de crédito renovable, como una tarjeta de crédito, por lo general es para compras de las empresas más pequeñas, como la reserva de viajes de negocios, compra de material de oficina y comprar una nueva mesa. Algunas empresas establecen una línea de crédito o un crédito rotativo para situaciones de emergencia, mientras que otros utilizan uno u otro de forma regular. (Lorette, s/f)

Permiten a las empresas poder tener un buen alcance en la economía, al hacer el buen uso del crédito adquirido por el mismo. Siendo una fuente de oportunidad utilizándolo como herramienta para su plan de desarrollo. Cubriendo sus objetivos y planes establecidos para una buena colocación en el mercado, contribuyendo a la economía nacional en valor económico y social colocándose como un pilar fundamental. (Lorette, s/f)

Las líneas de créditos son una herramienta ofrecidos por una entidad financiera, en los que se estipula de antemano un monto total que se pone a disponibilidad del solicitante, son de suma importancia debido a que si son utilizadas de la manera correcta y de forma responsable se obtendrá un beneficio satisfactorio que ayudará al crecimiento económico y a cumplir las metas y objetivos establecidos por parte del contrayente.

6.4.4. Tipos de líneas de crédito

6.4.4.1. Línea de crédito rotativa

El crédito rotativo y una línea de crédito son acuerdos de financiación realizados entre una institución de crédito y una empresa o un individuo. el prestamista proporciona acceso a fondos que el prestatario puede usar a su discreción, como un préstamo flexible y abierto. De hecho, una línea de crédito renovable es un tipo de línea de crédito. una línea de crédito es un acuerdo único, y cuando la línea de crédito se paga, la cuenta se cierra. (Ricardo, s.f.)

El crédito rotativo es muy similar a una tarjeta de crédito; de hecho, algunas instituciones se refieren a un acuerdo de crédito renovable como una línea de crédito renovable. la institución de

crédito le otorga un límite de crédito máximo, que puede usar para realizar compras en cualquier momento y (generalmente) en cualquier producto.

Hay dos características de ambos tipos de líneas de crédito que los hacen particularmente atractivos: flexibilidad de compra y flexibilidad de pago. como una tarjeta de crédito, se pueden usar según sea necesario y pagar cuando sea una línea de crédito renovable es un producto financiero dinámico, ya que a medida que paga el crédito, se le puede ofrecer más crédito para gastar, especialmente si realiza pagos regulares y consistentes en una cuenta de crédito renovable. (Ricardo, s.f.)

- Una línea de crédito es un acuerdo financiero único o un producto estático. cuando haya gastado la cantidad de crédito establecida, la cuenta se cierra.
- Los préstamos personales o préstamos adaptados a una casa o automóvil pueden ofrecer mejores tasas y más seguridad para el prestatario que una línea de crédito.
- Tanto el crédito rotativo como las líneas de crédito vienen en versiones no seguras y aseguradas.
- El crédito rotativo o una línea de crédito tienen muchos de los mismos riesgos que las tarjetas de crédito. (Ricardo, s.f.)

El crédito rotativo es un producto de las líneas de crédito que ofrece beneficios similares a la tarjeta de crédito, estos tienen como un atractivo que es flexible en la forma de pago y en la compra, una de las características de este crédito es que cuando se paga el crédito, se cierra la cuenta, estos elementos lo hacen atractivo a muchas pymes por su método de uso, que permite que mientras se paga el crédito estos puedan seguir obteniendo más crédito para utilizar.

6.4.4.2. Línea de crédito asegurada

Una línea de crédito asegurada normalmente utiliza los activos del negocio como garantía para la obtención de la línea. Un préstamo de seguro permite a la empresa obtener la línea, pero si la empresa incumple el préstamo, el prestamista tiene el derecho de recuperar la propiedad que garantiza

el préstamo. Las empresas más pequeñas tienen que soportar algún tipo de garantía con el fin de obtener una línea de crédito comercial. (Lorette, s/f).

La línea de crédito asegurada ofrece algo de valor como garantía, o colateral, para asegurar el pago de su deuda. Si se retrasa en los pagos, el prestamista puede tomar posesión del colateral. Por ejemplo, un crédito hipotecario es un tipo de crédito asegurado. Su casa es el colateral del préstamo. Si no paga el préstamo a tiempo, el prestamista puede quedarse con su casa. Otros ejemplos incluyen: créditos para comprar automóviles, préstamos de casas de empeño, y préstamos de título de propiedad. (Accion Opportunity Found, 2021)

Las líneas de crédito garantizadas son atractivas porque proporcionan una forma de recuperar los fondos adelantados en caso de no poder pagar. Para los particulares o los propietarios de empresas, las líneas de crédito garantizadas son atractivas porque suelen tener un límite máximo de crédito más alto y tipos de interés considerablemente más bajos que las líneas de crédito no garantizadas. (Tú Inviertes, 2021)

Una línea de crédito garantizada es un tipo de préstamo que está garantizado por algún tipo de garantía y le permite a una persona o empresa obtener un préstamo de él según sea necesario. Cuando se garantiza un préstamo significa que la entidad financiera ha establecido un gravamen sobre los bienes propuestos a usar como garantías que le pertenecen al prestatario.

6.4.4.2.1. Beneficios

- **Flexibilidad:** Puede usar su línea de crédito para lo que necesite: una factura mensual vencida antes de recibir su sueldo, una reparación de emergencia de su auto o incluso unas vacaciones.
- **Acumulación de interés:** Cuando usa su línea de crédito asegurada por ahorros, sus ahorros permanecen en su cuenta, por lo que sigue ganando intereses.
- **Aprobación rápida:** Los bancos normalmente toman una decisión con respecto a las solicitudes en cuestión de horas. En el caso de un préstamo o línea de crédito convencional, esa decisión podría demorarse días o incluso semanas.

- Tasas de interés competitiva: Se da cuando los bancos emiten un crédito asegurado, la disponibilidad de su garantía implica que están tomando menos riesgos. Como consecuencia, pueden ofrecerle tasas de interés más favorables que con un crédito no asegurado.
- Criterio de crédito generoso: Las líneas de crédito aseguradas por ahorros normalmente tienen criterios de suscripción menos rigurosos. Por lo tanto, las personas a menudo pueden calificar si no tienen crédito o si su crédito es regular, debido a la bancarrota o a otras circunstancias.
(Lorette, s/f)

Como otras líneas de crédito tienen sus beneficios, la línea de crédito tiene sus propios los cuales ayudan a una aprobación más rápida de la habitual, ofrece una tasa de interés más competitiva que con un crédito no asegurado, es decir, el hecho de estar en una línea de crédito asegurada le permite el prestatario ser beneficiado por parte de la institución.

6.4.4.3. Línea de crédito sin garantía

En los préstamos, el crédito es el término dado a un contrato que permite a una empresa o persona recibir dinero al contado o hacer una compra por adelantado y pagar por la cantidad después. Las instituciones financieras ofrecen diferentes tipos de crédito, incluyendo sin garantía.

El crédito sin garantía es un arreglo donde un prestatario recibe acceso a un préstamo sin tener que prometer ningún tipo de garantía. En otras palabras, el prestatario no tiene que ofrecer ningún tipo de propiedad que el prestamista podría utilizar si no pagas el préstamo.

Mientras que una línea de crédito garantizada utiliza un pedazo de activos de propiedad o negocio como garantía, una línea revolvente sin garantía no requiere garantía. Una de las líneas más comunes de crédito rotativo sin garantía es una tarjeta de crédito empresarial. La obtención de una tarjeta de crédito para la empresa por lo general requiere que la empresa tenga un historial de crédito positivo y alto puntaje de crédito, pero no requiere un activo para obtener el crédito. Otro tipo de crédito rotativo para un negocio es una cuenta con proveedores en los que se tiene un límite de compra y la empresa factura las compras. Una vez pagadas las facturas, se puede volver a utilizar el monto disponible. (Vazquez, 2012)

Los préstamos sin garantía, como bien lo indica su nombre, son préstamos que se otorgan sin que exista un aval. Son un tipo especial de préstamo personal, que no requieren colocar en garantía algún bien propio o de un fiador.

Estos préstamos sin garantía, se mantiene la garantía personal que es propia de los préstamos personales. Significa que el otorgante tiene derecho a actuar legalmente en contra de tus bienes patrimoniales, en caso de que incumplas el pago. De esta forma, tus bienes siguen respaldando el préstamo, pero lo hacen de forma indirecta. (Rebaja tus cuentas, 2018)

El crédito sin garantía es un arreglo donde un prestatario recibe acceso a un préstamo sin tener que prometer ningún tipo de garantía. En otras palabras, el prestatario no tiene que ofrecer ningún tipo de propiedad que el prestamista podría utilizar si no pagas el préstamo. (Davies, 2018)

Los préstamos a plazos no garantizados son un tipo de crédito sin garantía, donde un prestamista proporciona todo el dinero al prestatario a la vez. Las tarjetas de crédito son otro tipo de crédito sin garantía y permiten a los prestatarios acceder a una cantidad fija de dinero para ser tomado en préstamo, según sea necesario.

Cuando nos referimos a créditos sin garantía nos referimos a una modalidad de financiamiento donde quien necesita el dinero no tiene que aportar ningún bien o aval para poder concretar esta operación financiera. En cambio, las personas con buen historial que se refleja en las centrales de riesgo tienen el sustento para avalar su buen comportamiento.

6.5. Estrategia Crediticia

Las estrategias se pueden definir de miles de maneras. A continuación, se presenta una definición clara y completa “la estrategia es el entramado de objetivos o metas y de las principales políticas y planes de acción, conducentes al logro de esas metas, formulado de manera que quede definido el negocio en el cual va a estar la compañía y la clase de compañía que es en el presente y que va a ser en el futuro (Morán, Haro, Macías, & Álava, 217)

Existen tres estrategias genéricas que proveen un buen punto de partida para el pensamiento estratégico de una empresa, liderazgo general de costos, diferenciación y enfoque, estos tres aspectos ayudaran a que se posicione de acuerdo a la meta que desea llegar la empresa. (Herrero, 2021)

Las estrategias financieras son decisiones financieras en planeación y control de alto nivel; de suma importancia para la vida de la organización y determinantes para la consecución de recursos y objetivos a largo plazo. Las decisiones estratégicas deben ser tomadas por la más alta autoridad dentro de la organización de la empresa, para que luego el ejecutivo de finanzas o gerente financiero formule las recomendaciones sobre éstas y así dar su definitiva aprobación. Las estrategias financieras de una empresa, pueden resumirse en términos de objetivos, políticas y planes, con el fin ilustrar su contenido, y se refieren a cuestiones que tienen relación directa con la obtención y aplicación de fondos. (Vasquez, Hernandez, & Hidalgo, 2013)

Las estrategias son herramientas que utilizan las empresas para diferentes tipos de necesidades, la creación de estas siempre es con el fin de controlar y ordenar los factores financieros de una empresa.

6.5.1. Estructura del crédito

La estructuración de créditos, es una ayuda para la consecución de recursos en el sistema financiero, ya que sus actores principales, para desembolsar créditos significativos, requieren que el crédito sea organizado, planificado y estructurado de tal manera, que existan mayores garantías en la operación para minimizar el riesgo. (FINANTECH, s/a)

La estructura de un mercado crediticio se determina por el comportamiento estratégico simultáneo de las entidades participantes. La estrategia competitiva se formula dentro de un entorno que está caracterizado por: barreras a la entrada de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos, poder de negociación de los prestatarios y depositantes; y, rivalidad entre los actuales competidores. Todos esos aspectos (plan estratégico y entorno) determinan la intensidad de la competencia y, por consiguiente, el nivel de las tasas de interés. (Abanto & Chavez, s/a)

La estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. (Diaz & G., 2015)

La Estructura de Financiamiento es la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

Una estructura de crédito, es la manera fácil de guiar los procesos administrativos para la aprobación y análisis de ellos con la capacidad de comprender el posible caso en un ámbito más amplio.

6.5.2. Colocación de crédito

La colocación de crédito se refiere al otorgamiento de préstamos monetarios que se emiten a un cliente, que puede ser una persona, empresas u organizaciones, por parte de una institución bancaria o financiera y que dicho cliente está obligado a pagar en una sola exhibición o en varios pagos con un interés adicional o intereses de colocación, y comisiones. (GENERAMAS, México., s.f.)

La colocación, o también llamada colocación bancaria, permite la puesta de dinero en circulación en la economía, es decir, la banca genera un nuevo dinero del capital o los recursos que obtiene a través de la captación y, con estos recursos, se otorgan créditos a las personas, empresas u organizaciones que los soliciten. Por dar estos préstamos el banco cobra unas cantidades de dinero que se llaman intereses, o intereses de colocación, y comisiones. (Diego, 2014)

Colocación o crédito es un préstamo de dinero que un Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que, en el futuro, el cliente devolverá dichos préstamos en forma gradual, mediante el pago de cuotas, o en un solo pago y con un interés adicional que compensa el acreedor por el período que no tuvo ese dinero. (Banco Central Chile, s/a)

La colocación de crédito es un préstamo realizado a personas naturales y jurídicas de parte de una institución crediticia; esto crea un compromiso con la persona acreditada con el fin de devolver el dinero además de unos intereses aplicados por la institución de forma gradual, mediante cuotas o en un único pago.

6.6. Viabilidad del crédito

La viabilidad es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Por tanto, ofrece información sobre si se puede o no llevar a cabo. Así, si es viable, significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante. (Economipedia, 2020)

Se conoce como análisis de viabilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto. Para lograr esto parte de datos empíricos (que pueden ser contrastados) a los que accede a través de diversos tipos de investigaciones (encuestas, estadísticas, etc.). (Porto & Merino, 2013)

La viabilidad es un concepto que toma relevancia especialmente cuando de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se trata la cosa, porque justamente refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente, es decir, cuando algo dispone de viabilidad es porque podrá ser llevado a buen puerto casi seguro. Por otra parte, cuando algo no cuenta con esa característica difícilmente se pueda concretar. (Ucha F. , 2014)

La viabilidad es el resultado de una acción para determinar si un cierto proyecto o investigación o toda documentación aplicable es aceptada por el público interesado, demuestra la posible rentabilidad de cualquier proyecto.

6.6.1. Oferta

La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. (Pedrosa, 2015)

Se denomina oferta a un ofrecimiento que se hace, generalmente buscando otra cosa a cambio. Desde el punto de vista económico, la oferta es uno de los elementos que interviene en la formación de los precios de los bienes y servicios, conjuntamente con la demanda. En casos puntuales, se hace también uso del término en locales comerciales para referir a una posible transacción que se presenta como favorable. En cualquier caso, la oferta es un ofrecimiento que se hace de bienes y servicios en el contexto de una economía de mercado, ofrecimiento que interactuará con la demanda, esto es con el requerimiento que se haga de bienes o servicios específicos en el mismo contexto. (Ramos, 2014)

Una oferta (término que deriva del latín offerre) es una propuesta que se realiza con la promesa de ejecutar o dar algo. La persona que anuncia una oferta está informando sus intenciones de entregar un objeto o de concretar una acción, en general a cambio de algo o, al menos, con el propósito de que el otro lo acepte. Por ejemplo: “Mi jefe me hizo una oferta que no pude rechazar: el doble de sueldo a cambio de aceptar la gerencia regional”, “La oferta del grupo inversor fue de 25 millones de dólares por el 50% del pase del jugador”. (Porto & Gardey, 2009)

La oferta es una propuesta de un producto, bienes o servicios hacia un grupo de personas o en general, con el fin del cambio por algo, hablando en el ámbito económico es un ofrecimiento que tiene como intervención la presentación en la formación de un bien o producto, la oferta viene a mano con la demanda para realizar su objetivo final de vender o intercambiar algo.

6.6.2. Demanda

El significado de demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos. (Ucha A. P., Economipedia, 2015)

Para la economía, la demanda es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un consumidor) o demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado). (Porto & Gardey, 2013)

La demanda que una persona, una familia, una empresa o un consumidor en general tiene de un determinado producto o servicio puede estar influenciada por un gran número de factores que determinarán la cantidad de producto solicitado o demandado o, incluso, si éste tiene demanda o no. (Banrepcultural, s.f.)

La demanda es una solicitud o petición, pero en la economía se refiere a la cantidad de bienes y servicios que la población pretende conseguir, para poder llegar a realizarse esta acción la demanda se lleva de la mano con la oferta, porque al haber una buena oferta ésta logra ser mayormente demandada.

7. SUPUESTO DE INVESTIGACIÓN

La creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente beneficiará las finanzas de la microfinanciera AlfaCredit, S.A. de la ciudad de Estelí.

8. OPERACIONALIZACIÓN DE CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
¿Cuál es la situación económica y financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.?	Describir la situación financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.	Situación financiera	La situación financiera de una empresa es un diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una compañía, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas. (Conexionesan, 2015)	<p>Solvencia La solvencia está relacionada con el activo circulante dentro del ejercicio natural correspondiente y puede explicarse a través de la capacidad de pago a corto plazo. (Conexionesan, 2015)</p> <p>Estabilidad Es la condición ideal de la empresa luego de un período de crecimiento. No se trata de una situación de estancamiento, sino de un crecimiento sostenido y que marche acorde al ritmo de la época sin permitir que la empresa caiga en</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Independencia financiera • Liquidez y/o capacidad financiera • Equilibrio financiero • Crecimiento • Solidez financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria Contador, gerencia general. • Secundario Textos, documentos, informes, libros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilación documental • Guía de observación. • Entrevistas.

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
				<p>situación de inestabilidad. (Conexionesan, 2015)</p> <p>Productividad Equivale a la rentabilidad de la compañía, ya que hace visible la abundancia y capacidad de producción de la empresa. (Conexionesan, 2015)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Eficiencia • Ingresos proyectados 		
¿Qué aceptación tendría la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.?	Analizar la viabilidad de la implementación de crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.	Viabilidad	La viabilidad es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Por tanto, ofrece información sobre si se puede o no	Oferta La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. (Pedrosa, 2015)	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios • Competencia • Aceptación de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Primario Responsable de marketing, gerencia de crédito, gerencia general. • Secundario Informes, encuestas, entrevistas, guías de observación documental, 	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilación documental • Encuesta

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
			llevar a cabo. Así, si es viable, significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante. (Economipedia, 2020)	<p>Demanda</p> <p>Para la economía, la demanda es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un consumidor) o demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado). (Porto & Gardey, 2013)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés • Monto ofrecido • Requisitos 	guías de revisión documental.	
¿Qué efecto tendría en la cartera de AlfaCredit S. A. al crear un	Valorar los efectos que produce la implementación de un crédito para Pyme con	Crédito para Pymes con opción a línea de	Una línea de crédito es un contrato por el cual la entidad financiera pone a disposición	El Crédito En la vida económica y financiera, se entiende por crédito al contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos de aplicación • Cartera de crédito • Fidelización 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria Analistas de crédito, Gestión de calidad, 	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilación documental • Encuesta

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
crédito revolvente para Pymes?	opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit S.A.	crédito revolvente	del usuario una cierta cantidad de dinero por un período determinado. (Westreicher & Abellán, 2018)	temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo y se puede utilizar el porcentaje deseado. (Caurin, 2016) Línea de crédito rotativa. El crédito rotativo y una línea de crédito son acuerdos de financiación realizados entre una institución de crédito y una empresa o un individuo. el prestamista proporciona acceso a fondos que el prestatario puede usar a su discreción, como un	<ul style="list-style-type: none"> • Mitigación de riesgo • Permanencia de mercado • Agilización de trámites <ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad de uso. • Solides financiera 	Operaciones, gerencia de crédito. • Secundaria Informes, centrales de riesgo, evaluación de ratios.	

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
				<p>préstamo flexible y abierto. (Ricardo, s.f.)</p> <p>Línea de crédito asegurada Una línea de crédito asegurada normalmente utiliza los activos del negocio como garantía para la obtención de la línea. (Lorette, s/f)</p> <p>Líneas de crédito sin garantía El crédito sin garantía es un arreglo donde un prestatario recibe acceso a un préstamo sin tener que prometer ningún tipo de garantía. En otras palabras, el prestatario no tiene que ofrecer ningún tipo de propiedad que el prestamista podría utilizar si no pagas el</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Respaldo económico • Flexibilidad de uso • Confiabilidad • Aceptación 		

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
				préstamo. (Vazquez, 2012)			
¿Qué estrategia crearía AlfaCredit, S.A. para la creación y aceptación de este tipo de crédito?	Proponer estrategias para el desarrollo de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A.	Estrategia crediticia	Las estrategias se pueden definir de miles de maneras. A continuación, se presenta una definición clara y completa “la estrategia es el entramado de objetivos o metas y de las principales políticas y planes de acción, conducentes al logro de esas metas, formulado de manera que quede definido el negocio en el cual va a estar la compañía y	<p>Estructuración de créditos La estructuración de créditos, es una ayuda para la consecución de recursos en el sistema financiero, ya que sus actores principales, para desembolsar créditos significativos, requieren que el crédito sea organizado, planificado y estructurado de tal manera, que existan mayores garantías en la operación para minimizar el riesgo. (FINANTECH, s/a)</p> <p>Colocación de crédito La colocación de crédito se refiere al otorgamiento de préstamos monetarios que se emiten a un cliente, que puede ser una</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque general de costos. • Organización • Planificación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria contadores, gerencia general, gerencia de crédito • Secundarios informes, documentación legal, manuales de crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilación documental • Encuesta

Cuestiones de investigación	Propósitos específicos	Categoría	Definición conceptual	Subcategorías	Ejes de análisis	Fuente de información	Técnica de recolección de información
			<p>la clase de compañía que es en el presente y que va a ser en el futuro (Morán, Haro, Macías, & Álava, 217)</p>	<p>persona, empresas u organizaciones, por parte de una institución bancaria o financiera y que dicho cliente está obligado a pagar en una sola exhibición o en varios pagos con un interés adicional o intereses de colocación, y comisiones. (GENERAMAS, México., s.f.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de capital. 		

9. DISEÑO METODOLÓGICO

9.1. Tipo de investigación

Según el nivel de conocimiento esta es una investigación aplicada con lineamiento mixto tanto cualitativo como cuantitativo, cualitativo porque se describen los datos generales del comportamiento y percepción de nuestra población, y el enfoque cuantitativo porque obtenemos los resultados basados en datos estadísticos.

Para lograr un estudio profundo que demuestren datos necesarios para la aplicación de este nuevo producto financiero, se debe hacer uso de una variedad de instrumentos que faciliten la recolección de la información necesaria para desarrollar de manera amplia los resultados y recomendaciones de esta investigación.

9.2. Área de estudio

9.2.1. Área de conocimiento

9.2.1.1. Área

- Ciencias económicas.

9.2.1.2. Línea

- CEC-1 Desarrollo socio productivo, emprendimiento y bienestar

9.2.1.3. Sublínea

- Comportamiento de unidades económicas.

9.2.2. Área geográfica

Esta investigación toma lugar en el diamante de las Segovias Estelí – Nicaragua, específicamente en el distrito I de la Ciudad, con una muestra de la población que abarcan los dueños de PYMES de la localidad, así se demuestra en el mapa de la siguiente figura.

Ilustración 1- Mapa Distrito I ciudad de Estelí



9.3. Población y muestra

9.3.1. Población

Una población estadística es el total de individuos o conjunto de ellos que presentan o podrían presentar el rasgo característico que se desea estudiar. (Lopez, 2019)

La población de esta investigación está conformada por la microfinanciera AlfaCredit, S.A., la que representa el objeto de estudio, donde se pretende reunir información y brindar soluciones al problema planteado.

También las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí las cuales equivalen a 484, según fuente Alcaldía Municipal de Estelí.

9.3.2. Muestra

Una muestra estadística es un subconjunto de datos perteneciente a una población de datos. Estadísticamente hablando, debe estar constituido por un cierto número de observaciones que representen adecuadamente el total de los datos. (Lopez, 2019)

La muestra seleccionada corresponde a 215 PYMES del sector I de la ciudad de Estelí. En las cual se pretende aplicar el nuevo producto financiero.

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Tabla 1- Cálculo de la muestra

POBLACION	Para un "e" = 5%
	Tamaño de Muestra ("n")
484	214
Nivel de Confianza	0.95

Cálculo del tamaño de muestra para una población estimada de 484 de los dueños de PYMES de la población del distrito I de la ciudad de Estelí.

9.3.2.1. Muestreo

El muestreo de esta investigación es probabilístico ya que ciertos elementos de la población intervienen directamente en la aplicación y creación de un nuevo tipo de crédito.

9.3.2.2. Criterios de selección de la muestra

Entre los criterios para la selección del muestreo se detallan;

- Aquellas personas que estén relacionadas al problema
- Aquellas que tengan por su posición o cargo el conocimiento e información que ayude al cumplimiento de los objetivos de la presente investigación.
- La microfinanciera AlfaCredit, S.A
- Las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí.

9.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recopilación de datos

9.4.1. Entrevista

Una entrevista de investigación es aquella conversación cara a cara que se da entre el investigador (entrevistador) y el sujeto de estudio (entrevistado). (Jervis, s/f)

Se aplicará entrevista al Gerente General de AlfaCredit, S.A y al Gerente de Crédito ya que son los que proporcionan toda la información necesaria para evaluar la situación financiera de la empresa y la viabilidad para introducir un nuevo producto al mercado.

9.4.2. Encuesta

La encuesta es una técnica que se lleva a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de personas. Las encuestas proporcionan información sobre las opiniones, actitudes y comportamiento de los ciudadanos. (QuestionPro, s/f)

Mediante encuestas se recolectará datos de las 215 PYMES interesadas que contribuyan al desarrollo de esta investigación, PYMES que en su mayoría se clasifican en tiendas de ropa, distribuidoras, salas de belleza, abarroterías, productos lácteos, restaurantes, farmacias, clínicas odontológicas, ventas de productos plásticos, barberías, ventas de celulares, ventas de electrodomésticos, entre otros que predominan en el mercado.

9.4.3. Guías de observación

Es un documento que permite encausar la acción de observar ciertos fenómenos. Esta guía, por lo general, se estructura a través de columnas que favorecen la organización de los datos recogidos. (definicion.de, s/a)

Se observará la organización estructural tanto de la índole jerárquica, del edificio físico y la documentación pertinente de la microfinanciera AlfaCredit, S.A.

9.4.4. Guías de revisión documental

Acciones y programas. La revisión documental permite hacerse una idea del desarrollo y las características de los procesos y también de disponer de información que confirme o haga dudar el resultado de las partes interesadas.

9.5. Etapas de la investigación

9.5.1. Investigación documental

En esta etapa de la investigación se recolectó, argumentó y conceptualizo la información. Se entiende como la sucesión de registros escritos cuyo tema central haya sido la investigación de otras o recomendaciones para investigaciones futuras.

Posteriormente se procedió a elaborar el marco teórico de manera precisa y concisa, tomando en cuenta siempre las fuentes de donde provienen para su debida justificación.

9.5.2. Elaboración de instrumentos

En esta fase se efectuaron varios procesos que facilitaron la recolección de información necesaria para conocer los resultados de esta investigación.

Entrevistas, encuestas, revisión documental, guías de observación, fueron los instrumentos requeridos para aplicar a las personas seleccionadas.

9.5.3. Trabajo de campo

Las entrevistas se aplicaron al gerente general, gerente de crédito de AlfaCredit, S.A., en la aplicación de las mismas se obtuvieron datos importantes que permitieron realizar un estudio profundo sobre la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente, así como también se realizó encuestas a las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí.

9.5.4. Elaboración del documento final

Se seleccionó el tema de interés, luego se identificó la línea de crédito compatible por consiguiente se investigaron antecedentes que tuvieran relación con esta investigación, luego se planteó el problema, se realizó la justificación, los objetivos de la investigación y el desarrollo del marco teórico.

Por otra parte, se delimito el supuesto, la matriz de categoría y subcategorías descripción del diseño metodológico, la discusión de los resultados, para terminar con las conclusiones y las recomendaciones basadas en la investigación.

10. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los siguientes resultados se obtuvieron con la aplicación de las técnicas de recolección de datos, los cuales permitieron dar salida a las respuestas de los objetivos planteados en el tema de investigación. Las técnicas utilizadas como la entrevista, encuestas, guías de observación y guías de revisión documental fueron aplicadas a las partes interesadas tanto a la empresa AlfaCredit, S.A. como a los dueños de PYMES del sector I de la ciudad de Estelí.

Según información brindada mediante entrevista al Gerente General de AlfaCredit, S.A. menciona que, AlfaCredit, S.A. es una institución de microfinanzas especializada en créditos para la micro pequeña y medianas empresas, con cinco años de experiencia, su nombre proviene según sus fundadores del latín “alpha” que significa el principio de algo, inició sus operaciones en el año 2016 en la ciudad de Estelí, actualmente cuenta con cinco sucursales a nivel Nacional ubicadas en Estelí, Sébaco, Masaya, Jinotepe y Managua, su sede central o casa matriz reside en la ciudad de Estelí.

Sus fundadores, quienes son miembro de la junta directiva y que son también parte del equipo de trabajo, apoyan internamente desde puestos estratégicos para el desarrollo y avance de las funciones de la institución.

Al cierre del primer semestre del año 2021 cerraron con una cartera de crédito a nivel Nacional con una cantidad de clientes de 3887 con un monto de cartera total aproximada de C\$ 14,500,000.00 (catorce millones quinientos mil córdobas), los cuales están distribuidos en los distintos departamentos que abarcan con efecto a los productos que ofrece actualmente la empresa que está dirigido a las micro pequeñas y medianas empresas.

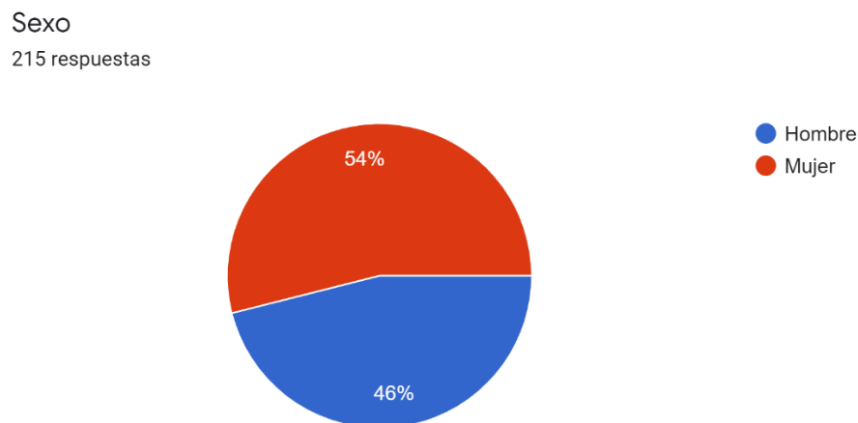
Su objetivo es generar al desarrollo de sus clientes siendo agentes promotores de cambios para mejora de la calidad de vida para su nicho de mercado contribuyendo al fortalecimiento de la actividad económica Nacional.

Su misión es brindar soluciones financieras a la micro y pequeña empresa de forma ágil y transparente, especializada en el microcrédito contribuyendo al desarrollo económico y social de los nicaragüenses.

Su visión ser una empresa líder en el mercado financiero dirigido estratégicamente al sector Mipyme, garantizando el progreso económico y bienestar social de sus clientes, colaboradores y asociados.

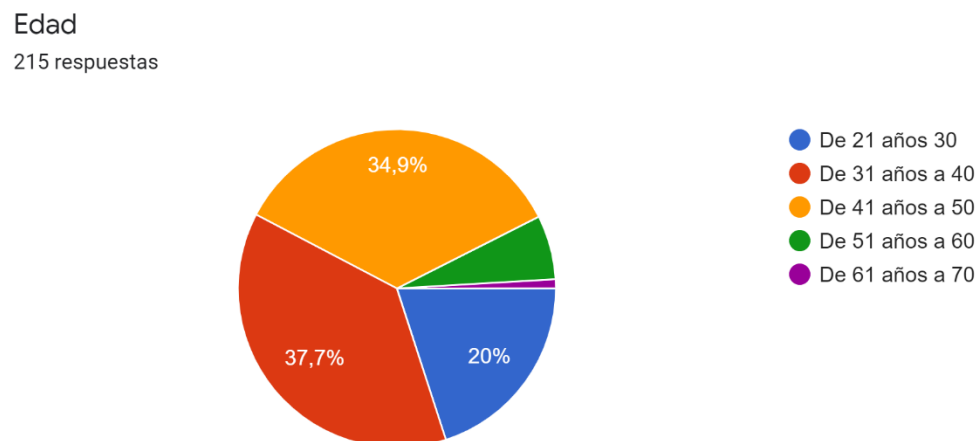
Los datos generales obtenidos de las encuestas aplicadas a la población PYME del distrito I de la ciudad de Estelí son los que se demuestran en las siguientes figuras.

Ilustración 2- Género de la población encuestada



Según la figura anterior la encuesta realizada fue dirigida a una muestra de la población de las cuales el 54% son mujeres y el 46% representa a hombres dueños de PYMES de la ciudad de Estelí.

Ilustración 3- Edad de los encuestados



A partir de la aplicación de técnica de recolección de datos mediante la encuesta se obtuvo que un 37.7% de la población PYME están en un rango de edad de 31 a 40 años de edad, un 34.9% de 41 a 50 años y en un 20% la población que tienen de 21 a 30 años.

10.1. Situación financiera actual de la empresa AlfaCredit, S.A.

El presente resultado expresa un conjunto de variables, las cuales definen el estado financiero actual de AlfaCredit S.A, variables como solvencia, independencia, liquidez, estabilidad, equilibrio, productividad y rentabilidad financiera las cuales permiten medir el desempeño contable.

Estas variables muestran la condición y la capacidad que tiene la empresa para hacerle frente a las obligaciones financieras, de igual manera muestra la liquidez con la que cuenta.

Solvencia Financiera

La solvencia financiera es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones sin importar su plazo. (Gestiopolis, 2002)

Basados en los datos recopilados mediante instrumentos de observación documental se refleja que dentro de la institución es posible conseguir una solvencia financiera para los pasivos contraídos ya que la mayoría de recursos son provisionados para hacer frente a obligaciones de pagos previstas en el futuro, aunque este sea un pasivo más en el ámbito contable es una manera de garantizar y cumplir con las obligaciones que existen.

Según (Rantanen, 2021) en entrevista aplicada menciona que provisionan la cartera de crédito con el fin de cubrir aquellos créditos que tienen un nivel de riesgo alto según sus días de mora, o bien de aquellas cuentas que son prácticamente irrecuperables.

La provisión para cartera al 30 de junio del año 2021 alcanza los C\$184,407.05 para determinar los montos que se destinaran a la incobrabilidad por cartera de crédito según están representados en el detalle de la cartera neta. Esto con el objetivo de sanear algunas cuentas de clientes que presentan un año de incobrabilidad y siempre mantener provisionada el resto de la cartera así la cartera de crédito no se verá afectada de una manera directa por cuentas fuera de cobro.

Se puede observar en la tabla 2. del detalle de la cartera de crédito, la cuenta de provisiones se le resta a la cuenta de la cartera de crédito bruta y de esta manera queda saldada la cuenta de cartera de crédito neta de provisiones.

- **Independencia Financiera**

La independencia financiera consiste en poder vivir de los recursos que generan nuestras inversiones, desde un punto de vista conceptual la empresa debe disponer de un componente suficiente de fondos propios.

Según los datos recopilados por medio de entrevista realizada al Gerente General de AlfaCredit, S.A., la empresa es sostenible y rentable dentro del rango que abarca actualmente, las estrategias utilizadas han sido efectivas para la sostenibilidad de la empresa, es lo suficientemente líquida para solventar los gastos actuales y siempre obteniendo la rentabilidad oportuna para el crecimiento y desarrollo. sin embargo, como la mayoría de instituciones cuentan con pasivos de cuentas por pagar de financiamientos que han sido claves para el crecimiento, siempre tomando en cuenta un buen plan financiero que cumpla lo proyectado.

Alguna de las estrategias utilizadas para su sostenibilidad la empresa destaca los siguientes aspectos, distribución lógica de los intereses y comisiones del crédito, promocionar a los clientes inactivos ofreciendo tasas de interés corriente VIP según campañas de recuperación hasta del 4%, mantener una tasa de interés atractiva al cliente nuevo la cual es del 6%, para la disminución de gastos se contrató a un personal capacitado para el área de adquisiciones y logística, capacitación del personal nuevo y al permanente, aplicación de metas alcanzables para los promotores y gestores de crédito, requisitos fáciles de aplicación para los clientes, seguimiento a los clientes tanto in situ como vía telefónica mediante el área de call center, entre otras que son herramientas para el buen funcionamiento de la empresa.

Según entrevista aplicada al Gerente General de AlfaCredit, SA. Menciona que “En AlfaCredit, S.A. aun no se logra una independencia total, puesto que como se menciona antes requiere de influencias de proveedores para sustentar al crecimiento con aumento de capital de trabajo, para construir un historial crediticio o bien para mejorar el flujo de caja.” (Rantanen, 2021)

La independencia financiera es un concepto que tiene en el mucho esfuerzo, estrategia e inteligencia, ya que no cualquiera empresa o persona llega a ese nivel cuando se comienza desde una base neutral, es por ello que si logras llegar a una independencia financiera estable después de un proceso considerado tu negocio o empresa será una proyección a futuro de cualquiera que este sea su meta.

- **Liquidez Financiera**

La liquidez en los negocios es la facilidad con la que un activo puede ser convertido en dinero. En otras palabras, es la capacidad que tienen tu negocio de obtener dinero en efectivo. (KONFIO, s/f).

Según entrevista aplicada al Gerente General de AlfaCredit, SA. Menciona que, “A medida que la empresa avanza en sus fines, las obligaciones crecen con ella desde distintos puntos, pueden ser nóminas, servicios básicos, impuestos, entre otros. Tomando en cuenta que todas las obligaciones que se presenten son claves para el avance y funcionamiento dentro de la institución, contar con suficiente liquidez es indispensable para sustentar este tipo de liquidez que suelen ser la base de su labor.” (Rantanen, 2021)

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor; de tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

Es así como la liquidez para cualquier tipo de empresa se convierte en una parte integral muy importante de su capacidad estratégica para adquirir y/o desarrollar habilidades y competencias claves que le permitirán crear y ofrecer productos y servicios diferenciados frente a los de su competencia.

Cuando se refiere al manejo adecuado de la liquidez de la empresa, y, por ende, a su capacidad de solvencia, se habla del manejo del capital de trabajo que metodológicamente se calcula tomando el activo corriente (activos líquidos) y restándole el pasivo corriente (recursos exigibles a corto plazo), y que permite hallar la porción de recursos disponibles que quedan después de pagar la totalidad de las deudas de corto plazo. Otra forma de entender esta ratio corresponde a identificarlo como el fondo de maniobra, cuyo resultado expresa la porción de los activos de largo plazo que se necesitan para que la empresa pueda financiar la porción de los activos de corto plazo que no alcanzaron a ser financiados con los pasivos de corto plazo.

De esta forma, los activos corrientes líquidos son capaces de brindarle a la empresa la generación de caja necesaria para mantener en marcha continua su operación, es decir, que sin un adecuado nivel de recursos líquidos la empresa no podría permanecer funcionando de manera adecuada en el tiempo y por consiguiente tendría que desaparecer.

Según la Gerente General y el área contable de la empresa AlfaCredit, S.A. la medida que utilizan para tener como resultado la solvencia de la empresa es conforme a los datos obtenidos de la situación financiera de la institución dando como efecto lo siguientes cálculos de ratios de liquidez, los datos siguientes son tomados de la tabla 2.

Liquidez General: AC/PC

$$LG \frac{20,389,334.55}{4,062,947.70} = 5.0183$$

Dicho resultado expresa las veces de proporción de deudas que son cubiertas por el activo es decir por cada unidad monetaria se genera 5.01 veces liquidez.

Prueba Acida: AC-I / PC

$$PA \frac{20,389,334.55 - 1,949,400.40}{4,062,946.70} = 4.5385$$

Este resultado nos proporciona las veces en que la empresa puede asumir un pasivo más es decir 4.5 veces la capacidad de pago que tiene AlfaCredit,S.A.

Capital de trabajo: AC-PC

$$CT \frac{20,389,334.55}{4,062,946.70} = 5.0183$$

Dicho resultado le permite observar a la empresa AlfaCredit, S.A. el capital de trabajo que le queda después de saldar sus deudas a corto plazo, es decir le quedan 5.01 veces por cada unidad monetaria obtenida.

- **Estabilidad Financiera**

En cuanto a la estabilidad financiera se puede definir como una situación en la que el sistema financiero es capaz de resistir perturbaciones y una corrección brusca de los desequilibrios financieros tomando en cuenta características importantes. (BCN, 2021)

Naturalmente alcanzar la estabilidad financiera depende de la acción coordinada de múltiples características contextuales, acciones que sirven para el desarrollo de las herramientas de monitoreo empleadas en el análisis de una buena administración, ejecución y seguimiento de estrategias en el mercado interesado también como a los colaboradores.

Alude (Rantanen, 2021) en la entrevista que “En AlfaCredit, S.A. estamos conscientes que tener éxito poder ser relativamente fácil, pero mantenerlo quizá no, por ello hemos adoptados pasos que nos permiten mantener esa estabilidad financiera tales como, liquidez, tomar buenas decisiones para mediano y largo plazo, administrar los gastos sabiamente, pagar los impuestos en tiempo y forma, así como también tratar de reducirlos.”

- **Equilibrio Financiero**

El equilibrio financiero es la capacidad que presenta la empresa para hacer frente a sus deudas en el plazo y vencimiento fijado, además de, conseguir el mantenimiento del ciclo normal de sus operaciones.

Para que exista equilibrio financiero la empresa tiene que tener liquidez y solvencia siendo las encargadas de hacer frente a los pagos y responder a las obligaciones y deudas, respectivamente.

El equilibrio financiero es un estado de situación financiera de la empresa que se diagnostica a través del balance dependiendo de la distribución de sus recursos. (Mytriplea, 2018)

Según entrevista aplicada al Gerente General de AlfaCredit, S.A. Menciona que “El equilibrio financiero es uno de los objetivos que debe de cumplir la empresa, analizando la disposición de hacer frente a los pagos, el equilibrio va de la mano de la liquidez ya que coinciden en satisfacer las obligaciones y deudas, me complace mencionar que dentro de la institución hasta el momento hemos satisfecho todas nuestras obligaciones presentadas ya que damos salida con la liquidez de los activos a la exigibilidad de las deudas.” (Rantanen, 2021)

El equilibrio financiero constituye uno de los principales objetivos que debe tener una empresa porque significará que es una empresa eficiente y rentable, como tal AlfaCredit, S.A. da salida con la liquidez de los activos a todas sus obligaciones dentro de ellas están, los gastos administrativos, las cuentas por pagar y las provisiones tal cual se muestra en la tabla 2 de la pág. 63.

- **Productividad financiera**

La productividad es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, tierra, etc.) durante un periodo determinado. (Economipedia, 2020)

El objetivo de la productividad es medir la eficiencia de producción por cada factor o recurso utilizado, en tendiendo por eficiencia el hecho de obtener el mejor o máximo rendimiento utilizando un mínimo de recursos. Es decir, cuantos menos recursos sean necesarios para producir una misma cantidad, mayor será la productividad y, por tanto, mayor será la eficiencia.

En medición de tal productividad se muestra el siguiente resultado que presenta el crecimiento de cartera entre el año 2020 al año 2021.

Tabla 2- Detalle de la cartera neta

ALFACREDIT, S.A.		
DETALLE DE LA CARTERA NETA		
AL 30 DE JUNIO 2021		
(EXPRESADO EN CÓRDOBAS)		
	JUN.2020	JUN.2021
Cartera de crédito neto	C\$ 8,534,082.92	C\$ 12,130,336.36
Créditos vigentes	C\$ 8,191,303.19	C\$ 11,701,861.70
Créditos prorrogados		
Créditos reestructurados		
Créditos vencidos	C\$ 342,779.73	C\$ 428,474.66
Créditos en Cobro Judicial		
Intereses y comisiones por cobrar por cartera de crédito	C\$ 1,280,112.44	C\$ 2,100,685.12
Provisiones por incobrabilidad por cartera de crédito	C\$ 170,681.66	C\$ 184,407.05
	C\$ 18,518,959.94	C\$ 26,545,764.89

Fuente: Estados Financieros AlfaCredit, S.A.

Si bien se muestra en la tabla anterior AlfaCredit, S.A. incrementó considerablemente su cartera de crédito neta en un 14.41% lo cual demuestra su productividad financiera basada en sus recursos.

- **Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera son aquellos beneficios económicos obtenidos a partir de los recursos propios e inversiones realizadas.

La rentabilidad financiera también se conoce con el nombre de rentabilidad sobre el capital, o por su nomenclatura en inglés, ROE (Return on Equity), que relaciona los beneficios obtenidos netos en una determinada operación de inversión con los recursos necesarios para obtenerla. (Economipedia, 2020)

Según entrevista aplicada al Gerente General de AlfaCredit, SA. Menciona “En el caso de ofertar un nuevo producto al mercado la rentabilidad tomaría el papel principal ya que las decisiones dependen de la rentabilidad que tengamos y no tanto de la prioridad del sector, porque no podemos entrar a un mercado nuevo a ofrecer un producto que requiere de una liquidez más grande de la que actualmente tenemos sin antes estar seguros que somos lo suficientemente rentable para solventarlo.” (Rantanen, 2021)

Si la empresa llegara a ofertar un nuevo producto financiero como lo es la línea de crédito revolventes a créditos PYMES, sería un plus en la cartera de crédito y por ende en las utilidades, sin embargo, implementar o lanzar un nuevo producto al mercado es un reto verdaderamente difícil ya que conlleva varias condiciones que afectan directamente la utilidad actual pues un mínimo de prestación para una PYME no es menor de \$10,000.00 (diez mil dólares) según la ley, sería un contraste abismal en comparación al producto que actualmente se ofrece en la empresa pues este está dirigido únicamente a MIPYMES en donde según sus políticas internas ofertan un mínimo de prestación de C\$3,00.00 (tres mil córdobas).

Sin embargo, el mínimo para ofertar a una PYME va en dependencia de las políticas internas de la empresa, ya que la práctica es quien le da salida al producto en sujeción de la demanda.

Según entrevista aplicada al Gerente General de AlfaCredit, SA. Menciona que “No obstante, estaríamos abiertos a ofertas nuevas al mercado en futuro, después de lograr nuestro proyectado actualmente lo cual infiere en aperturas de nuevas sucursales en otros departamentos del país, tomando siempre las medidas cautelares necesarias para lograr el objetivo y mitigar los riesgos que estos traen consigo, utilizaríamos estrategias específicas de mercado ya que son dos ámbitos distintos.” (Rantanen, 2021)

Tabla 3- Situación Financiera de la empresa.

ALFACREDIT S.A					
Estado De Situación Financiera					
Al 30 De Junio 2021					
(Expresados en córdobas)					
Activo					jun-21
Fondos disponibles					C\$ 3,581,057.03
Inversiones negociables y vencimiento neto					C\$ -
Cartera de créditos, neto de provisiones por incobrabilidad.					C\$ 14,046,614.43
Provisiones para incobrabilidad de cartera de créditos					C\$ 184,407.05
Bienes recibidos en pago y adjudicado neto					C\$ 100,000.00
Otros cuentas por cobrar neto					C\$ 350,297.94
Inversiones permanentes					C\$ -
Inmuebles, Mobiliarios y equipo neto					C\$ 1,949,400.40
Otros activos neto					C\$ 361,964.75
Total Activos					C\$ 20,389,334.55
PASIVO					
Obligaciones financieras					C\$ -
Obligaciones con instituciones financieras y por otros financiamientos					C\$ -
Otras cuentas por pagar					C\$ 3,403,089.44
Provisiones					C\$ 659,857.26
Otros pasivos					C\$ -
Deuda subordinada y Obligaciones convertibles en acciones					C\$ -
Total Pasivo					C\$ 4,062,946.70
PATRIMONIO					
Capital social / Aportes					C\$ 3,910,048.00
Capital adicional / Aporte adicional					C\$ 2,205,068.77
Ajustes del patrimonio					C\$ -
Reservas					C\$ -
Resultados acumulados					C\$ 9,371,381.27
Resultados del ejercicio					C\$ 839,889.81
Total del patrimonio					C\$ 16,326,387.85
Total de Pasivo y Patrimonio					C\$ 20,389,334.55

Fuente: Estados Financieros AlfaCredit, S.A.

Así como se demuestra en la tabla anterior del Estado financiero de la empresa AlfaCredit, S.A. se logra observar la capacidad que existe para poder establecer operaciones financieras con otro tipo de producto para ofertar, sin embargo, tomando en cuenta que ingresar al mercado un crédito para PYMES conlleva una inversión mayor ya que el monto mínimo de un crédito para PYMES es de C\$10,000.00 (diez mil córdobas netos) es recomendable que la empresa contraiga fondos de proveedores externos para poder dar salida al proyecto, o bien, esperar a que la empresa crezca paulatinamente hasta que esta tenga la suficiente liquidez independiente, a causa de que actualmente existen cuentas por pagar que representan una parte considerable en los pasivos.

Por lo tanto, la empresa según el ritmo de crecimiento que lleva puede aplicar el nuevo producto financiero en futuro, proyectando que en al menos dos años la cartera y las utilidades crezcan como han venido funcionando hasta el momento, ya que esto les permitirá tener los fondos suficientes para solventar las nuevas necesidades que se presenten, sin la necesidad de acudir a proveedores adquiriendo evitando un pasivo más en la contabilidad.

Tomando en cuenta los antecedentes de la empresa y basándonos en los resultados anteriores, si la cartera de crédito crece un 15% anual, el capital y las utilidades también crecerán, quedando esto como pauta para aplicar el nuevo producto.

- **Ingresos proyectados**

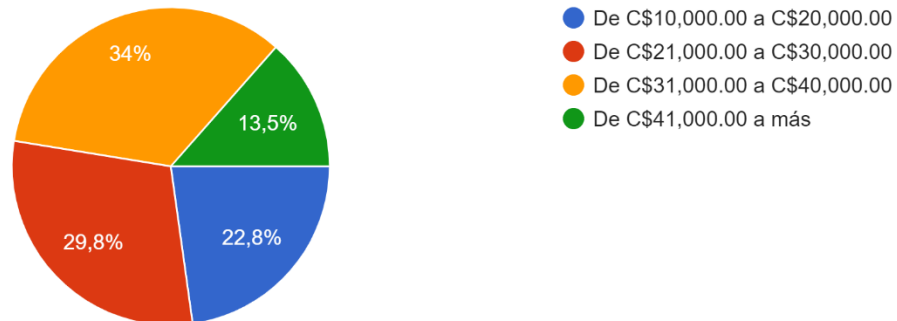
Una proyección de ingresos financiera es un recurso utilizado por las empresas para analizar y evaluar el desempeño histórico y actual del negocio con la finalidad de planificar el futuro en términos de ingresos, gastos e inversiones.

Basados en los datos estadísticos arrojados por las encuestas aplicadas a las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí se tomaron valores como referencia para sacar una proyección de ingresos según los créditos que los encuestados frecuentan.

Ilustración 4- Montos de créditos

¿Qué monto solicita frecuentemente?

215 respuestas



Fundado en los datos de la figura anterior podemos observar los montos de los créditos que frecuentan los dueños de PYMES dejando en primer lugar con un 34% que abarcan a 73 personas de las 215 utilizan créditos entre C\$31,000.00 (treinta y un mil córdobas) y C\$40,000.00 (cuarenta mil córdobas), en segundo lugar un 29.8% que incluyen a 64 personas de las 215 encuestadas que los montos oscilan entre C\$21,000.00 (veintiún mil córdobas) y C\$30,000.00 (treinta mil córdobas), el otro porcentaje que es 22.8% comprenden a 49 personas de los 215 encuestados los cuales prefieren adquirir créditos entre C\$10,000.00 (diez mil córdobas) y C\$20,000.00 (Veinte mil córdobas) y por otra parte un 13.5% de los encuestas que ocupan el lugar de 29 encuestados adquieren créditos de C\$41,000.00 (cuarenta y un mil córdobas) a más.

Tabla 4- Proyección de ingreso mensual

PROYECCION DE INGRESOS MENSUAL ALFACREDIT, S.A.									
		TI				5.00%	3.00%	4.00%	1.00%
Porcentaje / Total de encuestados	215	Monto mínimo	Monto máximo	Monto promedio de desembolso	Total desembolsado	Interés	Gastos admón.	Comisión por desembolso	Mantenimiento
34%	73	C\$ 31,000.00	C\$ 40,000.00	C\$ 35,500.00	C\$2,595,050.00	C\$ 129,752.50	C\$ 77,851.50	C\$ 103,802.00	C\$ 25,950.50
30%	64	C\$ 21,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 25,500.00	C\$1,633,785.00	C\$ 81,689.25	C\$ 49,013.55	C\$ 65,351.40	C\$ 16,337.85
23%	49	C\$ 10,000.00	C\$ 20,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 735,300.00	C\$ 36,765.00	C\$ 22,059.00	C\$ 29,412.00	C\$ 7,353.00
14%	29	C\$ 41,000.00	C\$ 50,000.00	C\$ 45,500.00	C\$1,320,637.50	C\$ 66,031.88	C\$ 39,619.13	C\$ 52,825.50	C\$ 13,206.38
100%	215				C\$6,284,772.50	C\$ 314,238.63	C\$ 188,543.18	C\$ 251,390.90	C\$ 62,847.73

Tomando como referencia los datos según la encuesta referida en la figura N°4. Para sacar el promedio de créditos a colocar haciendo en cuenta que se aplicara el crédito a las 215 PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí, donde el monto promedio de colocación varía según entre las cantidades que la población requiere de financiamiento.

Según la propuesta de este proyecto de utilizar un monto mínimo de C\$10,000.00 y una tasa de interés del 5% más los porcentajes de gastos admón. Del 3%, comisiones por desembolso del 4% y de mantenimiento el 1%.

Se puede asimilar en la tabla anterior que: si colocáramos en créditos el monto promedio al total de las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí, tendríamos una cartera de crédito de C\$6,284,772.50 (seis millones doscientos ochenta y cuatro mil setecientos setenta y dos córdobas con 50 centavos) proyectado a un mes de colocación obteniendo ingresos por la suma de interés, gastos de admón., comisión por desembolsos y mantenimiento un total de C\$817,020.40 (ochocientos diecisiete mil veinte córdobas con cuarenta centavos) a parte del principal recuperado.

- **Cuadro de amortización**

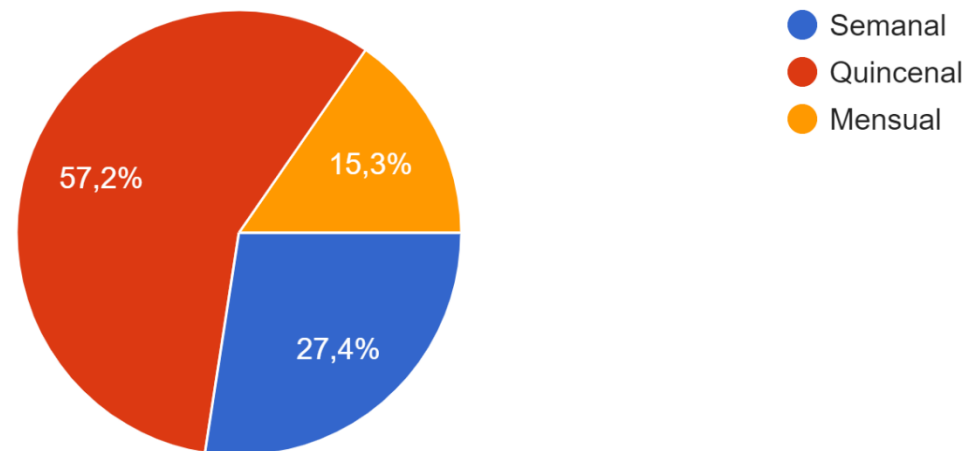
Un cuadro de amortización es una tabla donde se muestra el calendario de pagos (principal e intereses) que se tiene que afrontar al concederse un préstamo. (Alejandro Donoso Sanchez, 2017)

Para concebir cualquier monto de crédito el cliente está en la obligación de pagar en la modalidad que según sea el arreglo contraído bajo un contrato de crédito.

Ilustración 5- Plazos de las cuotas

¿Cómo prefiere pagar sus cuotas?

215 respuestas



De acuerdo con la figura anterior donde se refleja datos recolectados de la encuesta aplicada a la población PYME del distrito I de la ciudad de Estelí, donde se refleja que un 57.2% de la población prefiere pagar la cuota de los créditos que adquieren de modalidad quincenal, un 27.4% elige semanal y un 15.3% escoge mensual.

Es por eso que se proponen tres distintos cuadros de amortización basados en las modalidades de pago que frecuentan los clientes que son: mensual, quincenal y semanal.

Tabla 5- Tabla de amortización semanal

Monto Solicitado		C\$35,500.00						
Plazo en semanas		4			Intereses		1.25%	
Tasa de Interés efectiva Mensual		13.00%			Comisión		0.75%	
Cuota		C\$10,028.75			Gastos Admón.		1.00%	
Total a pagar		C\$40,115.00			Mantenimiento		0.25%	
No.Cuotas	Monto de cuota	Capital	Intereses	Gastos Administrativos	Comisión	Mantenimiento	Saldo	
1	C\$10,028.75	C\$9,702.82	C\$ 125.36	C\$ 100.29	C\$ 75.22	C\$ 25.07	C\$ 30,086.25	
2	C\$10,028.75	C\$9,702.82	C\$125.36	C\$ 100.29	C\$ 75.22	C\$ 25.07	C\$ 20,057.50	
3	C\$10,028.75	C\$9,702.82	C\$ 125.36	C\$ 100.29	C\$ 75.22	C\$ 25.07	C\$ 10,028.75	
4	C\$10,028.75	C\$9,702.82	C\$ 125.36	C\$ 100.29	C\$ 75.22	C\$ 25.07	C\$ -	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede apreciar las cuotas semanales que corresponden al monto, y cuanto se abona en cada de una de las celdas que corresponden al capital y los intereses.

Tabla 6- Cuadro de amortización quincenal

Monto Solicitado		C\$25,500.00					
plazo en quincena		2			Intereses		2.50%
Tasa de Interés efectiva Mensual		13.00%			Comisión		1.50%
Cuota		C\$14,407.50			Gastos Admón.		2.00%
Total a pagar		C\$28,815.00			Mantenimiento		0.50%
No.Cuotas	Monto de cuota	Capital	Intereses	Gastos Administrativos	Comisión	Mantenimiento	Saldo
1	C\$ 14,407.50	C\$13,471.01	C\$ 360.19	C\$ 288.15	C\$ 216.11	C\$ 72.04	C\$14,407.50
2	C\$ 14,407.50	C\$13,471.01	C\$ 360.19	C\$ 288.15	C\$ 216.11	C\$ 72.04	C\$ -

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede apreciar las cuotas quincenales que corresponden al monto, y cuanto se abona en cada de una de las celdas que corresponden al capital y los intereses.

Tabla 7- Cuadro de amortización mensual

Monto Solicitado		C\$45,500.00					
plazo en meses		1			Intereses		5.00%
Tasa de Interés efectiva Mensual		13.00%			Comisión		3.00%
Cuota		C\$51,415.00			Gastos Admón.		4.00%
Total a pagar		C\$51,415.00			Mantenimiento		1.00%
No.Cuotas	Monto de cuota	Capital	Intereses	Gastos Administrativos	Comisión	Mantenimiento	Saldo
1	C\$ 51,415.00	C\$44,731.05	C\$2,570.75	C\$ 2,056.60	C\$ 1,542.45	C\$ 514.15	C\$ -

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede apreciar la cuota mensual que corresponden al monto, y cuanto se abona en cada de una de las celdas que corresponden al capital y los intereses.

En conclusión, analizando la situación financiera de la empresa donde presenta tener solvencia financiera se pretende que al ir creciendo la empresa de la manera en que está haciendo con el producto que ofrece, esta puede llegar a tener suficiente capital para dar inicio a operaciones con créditos para PYMES ya que basándonos en la proyección que se presenta podemos observar que se requiere de un capital de al menos C\$6,000,000.00 para dar inicio a dichas operaciones.

También se logra observar las ganancias que se obtendrían en al menos un mes de operatividad si se colocaran los créditos a las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí.

En cuanto a los beneficios obtenidos se verán reflejados en el aumento de cartera, disminución de índices moratorios y aumento de capital por ende se obtendrán mejores utilidades.

10.2. Viabilidad de la implementación de crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A.

Según información obtenida con datos recolectados mediante encuestas a la población del distrito I, a dueños de PYMES de la ciudad de Estelí y entrevista al Gerente de Crédito de AlfaCredit, S.A. para analizar la viabilidad de la implementación de crédito con opción a línea de crédito revolvente encontrando los siguientes resultados.

- **Oferta**

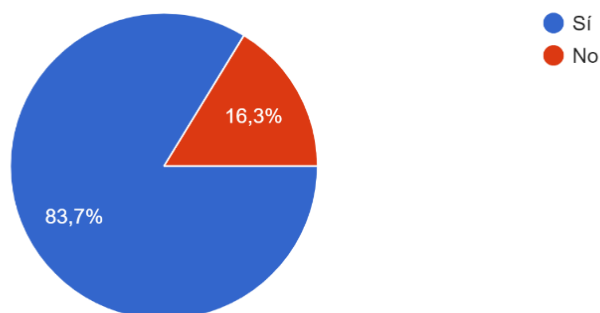
Desde el punto de vista económico, la oferta es uno de los elementos que intervienen la formación de los precios de los bienes y servicios, conjuntamente con la demanda. (Economipedia, 2020)

Basado en los servicios que ofrece AlfaCredit, S.A. su oferta de mercado ha permanecido desde sus inicios puesto que no ha variado desde que se apertura la Institución se ha trabajado bajo el mismo modelo de oferta de producto, el cual ha dado resultado ya que se han posicionado en el mercado como una de las instituciones competencia para otras del mismo rubro de venta.

Su principal servicio es brindar créditos a micro y pequeñas empresas de todo el casco urbano y la mayoría de zonas rurales en donde están posicionados como sucursales que son Estelí, Sébaco, Masaya, Jinotepe y Managua.

Ilustración 6- Conocimiento de la población sobre AlfaCredit, S.A.

¿Conoce a la microfinanciera AlfaCredit, S.A?
215 respuestas



Basado en los datos según la muestra que se tomó en la población, la tabla anterior nos refiere que el 83.7% de la población del distrito I de la ciudad de Estelí es de su conocimiento la existencia de la institución AlfaCredit, S.A., sin embargo un 16.3% no la conoce aún, esto se toma como un avance superior ya que el hecho de que la población sepa de la empresa da una pauta estratégica para ingresar a su nicho de mercado para ofrecer el nuevo producto financiero proyectado según este informe.

- **Beneficios**

Cuando se habla de beneficio estamos hablando de una magnitud económica, una cantidad de dinero. cantidad de dinero que se obtiene de hacer la siguiente operación:

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

Partiendo de esta base, debemos saber que una inversión tiene unos costes (variables y fijos) en recursos. Recursos que pueden ser de tiempo, trabajo o capital. La razón por la que asumimos determinados costes es por la esperanza de obtener unos ingresos monetarios iguales o mayores a los recursos empleados. (López, 2018)

Por medio de la entrevista realizada al Gerente de Crédito se obtiene lo siguiente, “La creación de nuevos productos posee un rol fundamental y estratégico tanto en nuestra cartera de crédito para el crecimiento de tal como para el personal en cuanto la variación de atención a utilizar, claramente si se realiza una buena ejecución de proyecto los beneficios a obtener tendrán agrado en nuestros estados financieros obteniendo resultados que beneficien a todos los involucrados, aumentaría el valor de mercado de la empresa, mayor ganancias e ingresos, se crearía una entidad fuerte en el mercado, accederíamos a nuevos mercados y se abrirían nuevas puertas de financiamientos.” (Betanco, 2021).

Cada acción tiene una reacción, en este caso la aceptación y uso del producto financiero de parte de los posibles clientes se obtendrán los beneficios proyectados según las colocaciones o ventas de créditos, aunque puede ser impreciso dado que incluye el resultado positivo de esas actividades medido tanto en forma material o real como monetario o nominal.

Los beneficios que obtendrá AlfaCredit, S.A con la aplicación de dicho crédito para PYMES es el crecimiento de la cartera de crédito, aumento de capital y utilidades, fidelización de los clientes

al ser un crédito con opción a ser línea de crédito revolvente, aumentaría su segmento de mercado, disminuiría los índices moratorios y pondría a la empresa en una mejor posición en el mercado.

○ **Competencia**

La competencia puede definirse como la aptitud que tiene una persona, formada por capacidades, habilidades y destrezas con las que cuenta para realizar una actividad o cumplir un objetivo dentro del ámbito laboral, académico o interpersonal.

El término competencia, es usado también para referirse a ciertos contextos en los que dos personas, equipos o empresas se relacionan en un medio e intentan superar una a la otra. Por ejemplo: una competencia deportiva en la que cada competidor intentará llegar a la meta antes de que otro lo haga.

Además, la competencia puede ser de tipo biológica cuando se enfrentan uno o más individuos de igual o diferente especie para obtener un mismo recurso. (Equipo Editorial, 2020)

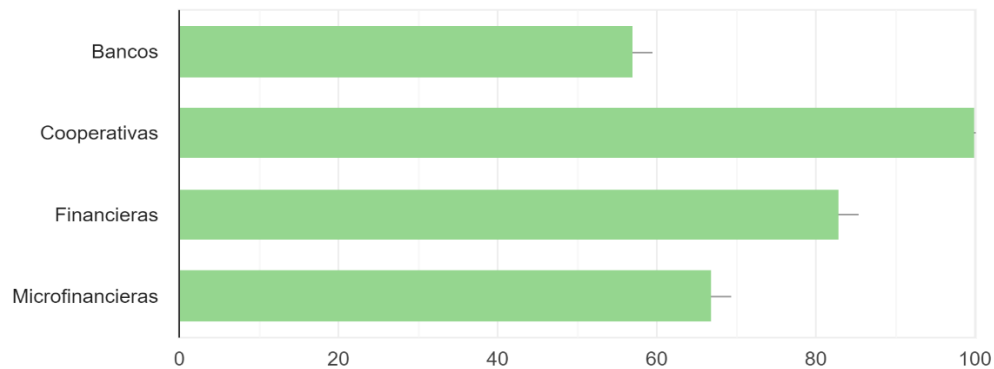
Según el Gerente de crédito en su entrevista menciona que: “Cuando un nuevo producto o servicio entra al mercado y atrae a los consumidores existe el riesgo de aprovechamiento, es posible que la competencia intente realizar productos idénticos o similares (aunque algunos dentro de la competencia actual ya ofrece el producto mencionado), lo que posiblemente afecte al innovador o al nuevo en el mercado, esto puede afectar a todo el desarrollo e inversión de tiempo y recursos, para la competencia puede ser provechoso la creatividad y la inventiva sin ellos haber arriesgado ningún tipo de inversión lo que limitaría al nuevo en el mercado beneficiarse en su totalidad de sus esfuerzos” (Betanco, 2021)

La competencia es un sistema comercial ya establecido e inherente al mundo empresarial de hoy. Ya sea por la competencia perfecta o imperfecta, cualquiera sea ella, existe y convive en nuestro mercado; obviamente es útil para el consumidor cuando es correcta, así, cuando esta se da con ciertas libertades del mercado, tendrá de este modo a darse en un entorno económico beneficioso para quien consume un bien o servicio, que es en sí, el objetivo final.

Ilustración 7- Tipo de entidades proveedores en PYMES

¿Con qué tipo de proveedores hace sus relaciones de financiamiento?

215 respuestas



La competencia hace referencia a las situaciones donde se posicionan más de uno en un mercado, así como lo demuestran los datos de la gráfica anterior, aunque en ella se globaliza el producto financiero, ya que solo demuestra que la población si accede a operaciones con instituciones financieras de cualquier índole, dando como resultado que el principal proveedor de las PYMES son las cooperativas con un 46.5%, en segundo lugar las financieras con 38.6%, en tercer puesto las microfinancieras con 31.2% y por último los bancos con 26.5%.

○ **Aceptación de mercado**

Aceptación en el mercado es la situación en la que un producto gana una determinada cuota de participación, considerándose aceptado por el mercado, esta etapa es posterior a la aceptación del producto, que ocurre en las pruebas que se hacen el mercado.

Para conocer la posible Aceptación en el mercado de algún producto se recurre a la investigación de mercado, en la cual se investiga que efectos puedes tener las características del producto y los beneficios que puede ofrecer a los consumidores.

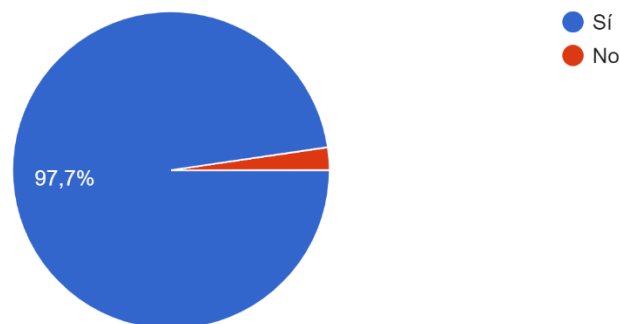
Esta investigación se hace en grupo de consumidores potenciales para el producto con su respectiva segmentación; esta puede ser geográfica, ingresos o cualquier otra variable. (Martínez, 2018)

Según en la entrevista realizada al Gerente de crédito , “Muchas veces nos enfocamos en el resultado final de un proyecto, pero omitimos el proceso que lleva conseguir ese resultado tan esperado, esos procesos van basados en algunos casos en las estrategias de captación de mercado que se hagan, la primer estrategia básica es el estudio de mercado quien da la pauta para seguir, conocer al prospecto y sus necesidades es lo que sigue, luego determinar condiciones que rindan a la empresa y al cliente para mantener esa relación prestamista-prestatario que beneficie a ambos.” (Betanco, 2021)

La aceptación de mercado es el componente principal para un exitoso acierto de los proyectos ejecutados, es el resultado de una buena adecuación a los espacios, tiempos y recursos utilizados en el transcurso.

Ilustración 8- Aceptación de producto en las PYMES del distrito I de Estelí

¿Estaría dispuesto a adquirir un crédito en AlfaCredit S.A. si esta le brindara condiciones admisibles?
215 respuestas



De acuerdo con sondeo, el 97.7% de la población del distrito I de la ciudad de Estelí, estarían dispuestos a consolidar operaciones con AlfaCredit, S.A. si este presentara condiciones aceptables a sus necesidades a como se muestra en el resultado anterior.

Tabla 8- Pro y Contras Aceptación de mercado

PRO	CONTRA
<ul style="list-style-type: none"> - El producto es utilizado de manera eficiente conociendo que existe una excelente aceptación de parte del público. - Reducirá los riesgos de errores cometidos al momento de implementar el producto. - Fijará el punto de partida y la base para la implementación de los recursos necesarios para aplicar el producto. - Tipo de garantía accesibles a la población. 	<ul style="list-style-type: none"> - Requiere de bastante tiempo utilizado de planificación y documentación para saber a profundidad la aceptación del producto. - Existe la probabilidad de que la innovación en la integración de este nuevo producto a la cartera de AlfaCredit, S.A. resulte ser un fracaso, por el motivo de no ser aceptado al 100% de los clientes. - Requerirá de mucho tiempo para poder ser aplicado. - Necesitará de mayor inversión para la capacitación del personal y costos adicionales que incurrirán en la innovación.

Fuente: Elaboración propia

- **Demanda**

El significado de demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos.

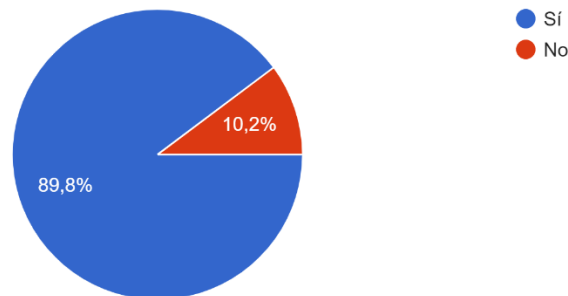
La empresa AlfaCredit S.A, engloba en su totalidad diversos tipos de servicios que oferta a un nicho determinado siendo estas las MiPymes, en los cuales influyen intereses, las necesidades. Siendo estas una de los principales factores utilizados por las empresas para fijar el costo de los productos.

La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir en este caso los productos que ofrece la empresa, y el precio al que debe venderse al mercado. Por tanto, asegura la viabilidad de un sistema de economía del mercado.

La cantidad que un individuo demandara de un servicio dependerá del precio, cuanto menor sea el precio, mayor será la cantidad de la demanda.

Ilustración 9- Nivel de requerimiento de financiamiento

¿Su empresa requiere de financiamientos para llevar a cabo sus funciones?
215 respuestas



Así se puede percibir en el grafico donde el 89.8% la población del distrito I de la ciudad de Estelí refleja que si optan por financiamientos para llevar a cabo sus necesidades laborales ya que la demanda de sus servicios en ocasiones excede su capital propio por lo cual optan por el financiamiento para mantener sus actividades con normalidad creciendo económicamente y posicionándose en el mercado y el 10.2% no requiere de financiamientos externos para sus actividades cotidianas de labor.

A parte de cubrir la demanda mediante los créditos AlfaCredit S.A. brinda a sus clientes y a sus prospectos asesoría financiera por medio de operativos capacitados para brindar información de fácil comprensión en el uso adecuado del efectivo, brindando referencias que le permita al cliente invertir ya sea para capital de trabajo o bien para activo fijo.

○ **Requisitos de crédito**

La aceptación y/o viabilidad en el mercado en un producto o servicios financiero va paralelamente con los requisitos que la empresa madre requiera, considerando que al haber realizado un estudio de mercado exitoso conoceremos las necesidades y disposiciones del público.

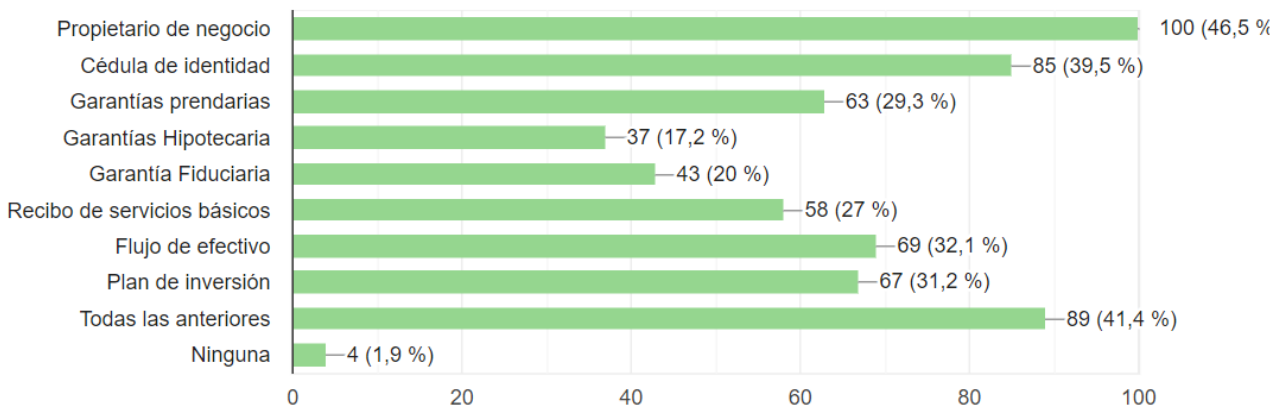
Basado en la entrevista realizada al gerente de Crédito menciona que “En AlfaCredit, S.A. los servicios que brindamos están dirigidos al microcrédito con modalidad de pago semanal, a los cuales

los requisitos básicos que solicitamos son: Ser propietario de un establecimiento comercial y/o micro o pequeña empresa, cedula de identidad, garantías prendarias, capacidad de pago, recibos de servicios básicos.” (Betanco, 2021)

Ilustración 10- Tipo de requisitos que cumplen para financiamientos las PYMES

Entre los siguientes requisitos, ¿Cuáles ha cumplido para el trámite de un crédito en otras IMF o Bancos?

215 respuestas



El contraste de estos requisitos es aquellos a los que los posibles clientes están dispuestos o tienen para cumplir con los estándares que las instituciones solicitan, aunque para la mayoría de clientes que han trabajado con empresas de servicios financieros ya están familiarizados con los tipos de requisitos que solicitan dado que entre ellas coinciden algunos requisitos por ser básicos y fáciles de conseguir en la mayoría como lo demuestra la ilustración anterior.

Según entrevista realizada al gerente de Crédito menciona lo siguiente, “Si brindáramos el nuevo servicio del que hablamos, los requisitos pueden tornarse con mayor peso, pero sin perder la factibilidad y facilidad de obtención, quizá añadiríamos garantías fiduciarias o hipotecarias, todo va en dependencia del estudio que se haga.” (Betanco, 2021)

A sabiendas que un crédito para PYMES hará un impacto tanto en la cartera de crédito como en las utilidades, su monto promedio es alto, el riesgo que trae consigo igual, por eso el optar por modificar las garantías o anexas otro tipo de garantías con mayor valor cuantificable o moral es de las opciones más lógicas a utilizar dentro de las entidades financieras.

Sin embargo, la propuesta de respaldo en garantía de esta investigación varía según el monto de desembolso.

Si el crédito oscila entre los C\$10,000.00 (diez mil córdobas netos) a C\$30,000.00 (treinta mil córdobas netos) la garantía es prendaria con cobertura de 1.5 veces sobre el valor del monto desembolsado, en casos excepcionales que las garantías no cubran al deudor se pide una garantía fiduciaria que cumpla con requisitos de ingresos ya sean por negocio propio o salario y con menajes que se pongan en respaldo del crédito.

En cambio, si el crédito va de C\$31,000.00 (treinta y un mil córdobas) a más, las garantías obligatorias son prendarias y fiduciarias cumpliendo con los mismos parámetros tanto para la prendaria como fiduciaria.

Siempre tomando en cuenta las condiciones que la ley permite para poner en garantía prendaria y fiduciaria.

- **Tasa de interés**

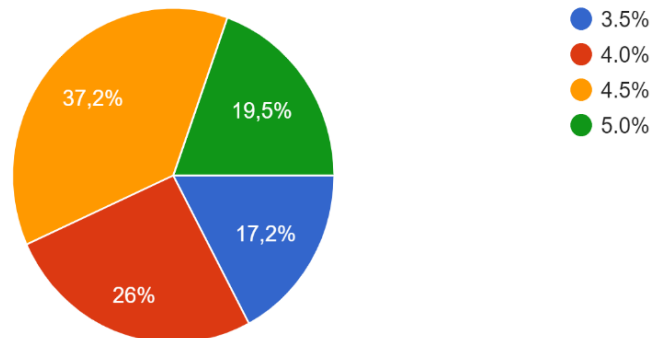
El tipo de interés o tasa de interés es el precio del dinero, es decir, es el precio a pagar por utilizar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado. Su valor indica el porcentaje de interés que se debe pagar como contraprestación por utilizar una cantidad determinada de dinero en una operación financiera.

Igual que los bienes y servicios tienen un precio que debemos pagar para poder adquirirlos, el dinero actúa de la misma manera. Su uso tiene un determinado precio, que se mide en porcentaje sobre un principal y generalmente se expresa en términos anuales y porcentuales. Por ello, se conoce al tipo de interés como el precio del dinero. (Economipedia, 2020)

Ilustración 11- Tasas de interés

¿Qué tasa de interés mensual estaría dispuesta a pagar por un financiamiento con una IMF?

215 respuestas



La tasa de interés es uno de los factores que los clientes toman en cuenta al momento de adquirir una deuda con una institución financiera o hasta con aquellos prestamistas empíricos que existen, por tal motivo se consultó con la población PYME del distrito I de la ciudad de Estelí el promedio de porcentaje a pagar de interés sobre un crédito, obteniendo así como lo demuestra la figura anterior, en la cual refleja que un el 37.2% de la población que refleja a la mayoría de ellos prefieren pagar una tasa de interés del 4.5% basados ellos en los créditos que han trabajado con otras instituciones.

En la actualidad AlfaCredit, S.A. brinda una tasa corriente del 6% mensual con cuotas semanales a plazos máximos de cuatro meses para capital de trabajo a las Mipymes, si se brinda la oportunidad o la apertura de un nuevo producto para PYMES en dependencia del destino si es activo fijo se daría un plazo mayor probablemente de doce meses con tasa corriente mensual entre el 2% y 4% , y si fuese el caso del destino para capital de trabajo se daría a un plazo máximo de seis meses con una tasa de interés corriente entre 3% y 5%“ (Betanco, 2021)

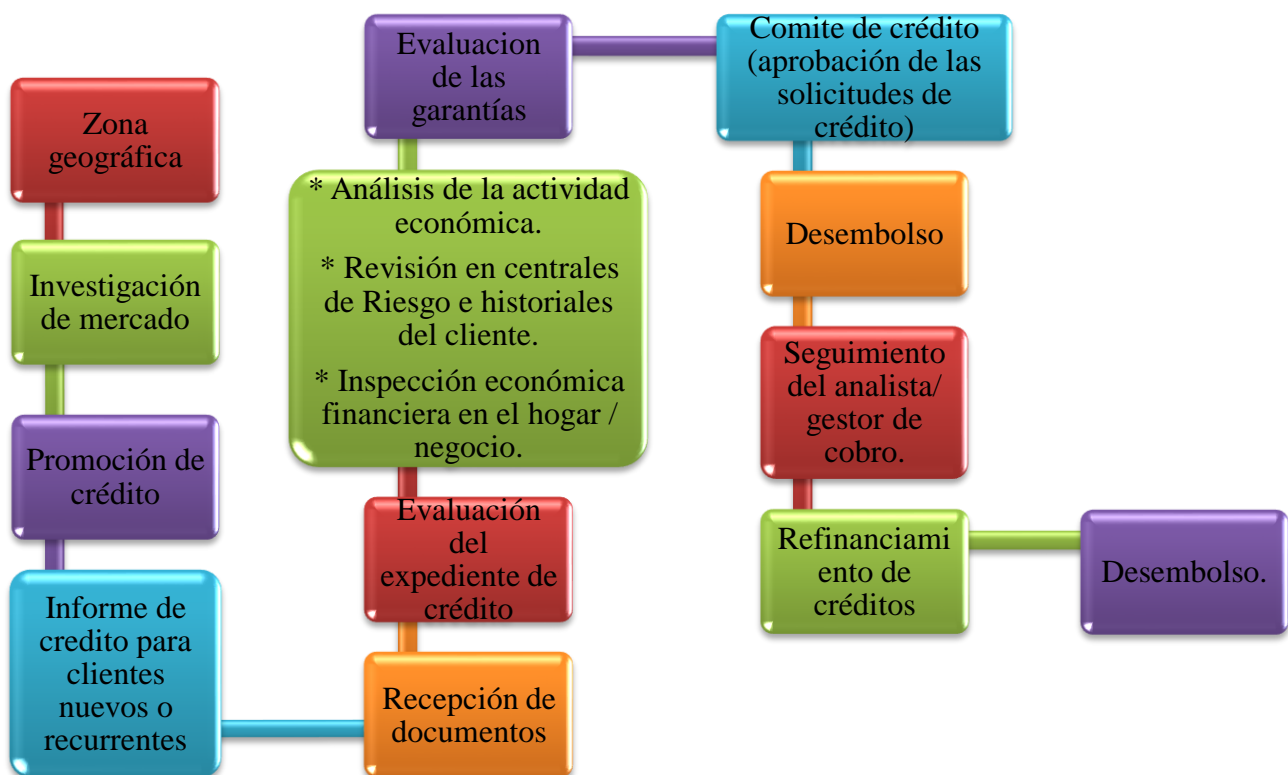
La viabilidad de un proyecto es su capacidad para finalizar satisfactoriamente, entregando los resultados esperados con la iniciativa. Analizar esta cualidad antes de la etapa de planificación sirve como guía para impulsar la toma de decisiones desde la comprensión integral de los parámetros del proyecto, los objetivos a alcanzar y los factores de riesgo.

Un estudio de viabilidad permite averiguar si la iniciativa es o no realizable. Para ello, se analizan diferentes perspectivas, como la técnica, la económica o la legal. Las conclusiones de esta investigación hacen posible comprobar si la inversión merece o no la pena.

Aunque cada proyecto difiere en sus objetivos, necesidades y alcance, existen aspectos comunes a todos, en lo relativo a factores internos y externos que resultan determinantes para su éxito. Algunos de ellos son el liderazgo del proyecto, la disponibilidad de recursos, la infraestructura existente, la demanda pública y las regulaciones, que afectarán la salud del proyecto y a largo plazo y, por tanto, a su viabilidad.

- **Proceso de promoción, evaluación y concesión de un crédito**

Ilustración 12- Proceso de promoción, evaluación y concesión de un crédito



Fuente: Elaboración propia

El proceso requiere que en cada una de las fases se determinen las variables explicativas del cliente como de las operaciones financieras, definidas en la tabla para su inclusión en el modelo matemático, tal y como se detalla a continuación:

○ **Fase 1**

Investigación de mercado y promoción del crédito. El proceso comienza con la identificación de la sucursal o agencia a partir de la cual se va a realizar la investigación de mercado y posterior promoción del crédito. La entidad establece como objetivo determinar el procedimiento para dar a conocer a personas físicas y jurídicas los microcréditos brindados por la empresa, con el propósito de ofertar una financiación que satisfaga las necesidades del cliente. La primera variable explicativa a considerar en el análisis es la zona.

○ **Fase 2**

Informes de créditos para clientes nuevos o recurrentes. La entidad de microfinanzas, representada por el analista de crédito, determina el procedimiento para informar y orientar al cliente sobre los productos y servicios de créditos que ofrece la institución. Dado el desconocimiento que manifiestan numerosos clientes sobre el acceso al crédito, la entidad de microfinanzas realiza labores de asesoría financiera para el cliente y, en ocasiones, también desempeñan funciones de asesoría. Todo esto, unido al conocimiento de los productos ofertados, con objeto de que los analistas de crédito ofrezcan el producto financiero con satisfacción. Es en esta fase, donde se comprueba si el prestatario es ya cliente de la institución o cliente nuevo.

○ **Fase 3**

Evaluación del expediente de crédito. La actividad de esta fase del proceso es desarrollada íntegramente por el analista de crédito, el cual determina un procedimiento para la evaluación de los expedientes de créditos con la finalidad de presentarlos al Comité de Créditos para su aprobación o rechazo. Las etapas que sigue el analista de crédito para realizar este cometido son las siguientes:

- Análisis de la actividad económica desarrollada por el cliente.
- Revisión y comprobación en centrales de riesgo e historiales de crédito del comportamiento de pago pasado del cliente.
- Inspección económico-financiera en el negocio.

○ **Fase 4**

Evaluación de las garantías. Como último paso, previo a la remisión de la información y expediente de crédito a los Comités de Créditos correspondientes en la entidad, el analista de crédito,

en colaboración con el verificador de créditos de la institución, determinan el procedimiento para la evaluación de las garantías y negocio expuestas del solicitante.

- **Fase 5**

Aprobación de la solicitud de crédito. Llegado a este nivel, el analista de crédito y la gerencia junto al comité de crédito de la entidad deciden la aprobación o rechazo de los expedientes de crédito presentados.

Debido a los resultados demostrados en el resultado anterior donde se muestra la situación actual de la empresa se puede asegurar de que el producto proyectado resultaría beneficioso para la empresa ya siendo esta capaz de poder invertir en un producto nuevo para la empresa y de mismo modo cumplir con obligaciones existentes y gastos adicionales que conllevaría la implementación de este proyecto.

La implementación de este producto nuevo para la empresa se haría notar en los activos y utilidades de la misma debido a que esto aumentaría la cartera de crédito de mismo modo las utilidades de la empresa aumentarían. Cabe mencionar que para ayuda del aumento de la cartera sería la introducción al mercado PYME ya que actualmente únicamente se trabaja con micro y pequeñas empresas.

De esta forma se puede concluir que la implementación de un nuevo producto financiero sería un tanto estratégico para la empresa ya que actualmente este producto es ofrecido por parte de la competencia, dicho eso AlfaCredit S. A. desaprovecha el poder explotar un recurso que resultaría beneficioso y por otra parte no le resultaría tan riesgoso ya que tomando en cuenta la aceptación recibida por parte de la población es importante destacar que ayudará a evitar el riesgo de no ser utilizado el producto por los clientes y que este resulte en una pérdida para la empresa.

10.3. Efectos que produce la implementación de un crédito para Pyme con opción a línea de crédito revolving en AlfaCredit S.A.

El crédito revolving significa una línea de crédito en la cual se puede volver a disponer de los recursos, una vez que se haya pagado parcial o totalmente el monto de la línea que se otorgó.

A diferencia de un crédito simple, en el cual las disposiciones se establecen en los acuerdos del contrato, que pueden ser una o varias en cierto periodo de tiempo, el crédito revolving da la posibilidad de disponer del monto que se concedió, cuantas veces se requiera, conforme se realizan pagos totales o parciales.

El crédito revolving, es un tipo de financiamiento, que se utiliza frecuentemente para créditos comerciales, a los cuales recurren las empresas, personas físicas con actividad empresarial, instituciones bancarias, hasta el gobierno. (staff Kueski, 2020)

El funcionamiento de una línea de crédito revolving, es muy sencillo, se parte de un monto que se autoriza y el cual se tiene a disposición. Una vez que se hace, dependiendo de la cantidad, tendremos que pagar para “renovar” nuevamente el dinero que se tiene disponible.

No es necesario hacerlo por el monto total y los pagos dependen de la organización o posibilidades de no generar intereses o comisiones, así como del periodo en que se desee liquidar. Se puede disponer del monto deseado según la cobertura en garantías la cantidad de veces que quieras. Al realizar los pagos totales o parciales del monto otorgado, se puede retirar nuevamente.

Tomando en cuenta, que frecuentemente, los créditos revolventes tienen tasas de interés mayores a los créditos que no son revolventes. Un ejemplo de crédito revolving son las tarjetas de crédito, en las cuales se tiene establecido el monto del que dispones, se puede utilizar como se desee y se renovará el monto una vez que se efectúen los pagos correspondientes.

Los efectos de creación son basados mediante cada tipo de relación comercial que se tienen con los clientes, AlfaCredit, S.A. como tal no trabaja con la modalidad de líneas de crédito revolving, sin embargo, la mayoría de su cartera de clientes son rutinarios en los ciclos de crédito, al tener estos

plazos cortos en los créditos hace que, los clientes roten con factibilidad cada ciclo, a esto también le incide que son montos menores.

Citando la entrevista realizada al Gerente de Crédito, “La línea de crédito revolvente es un activo fácil de proyección pero que lleva su tiempo obtenerla, para la aplicación de esta hay que tener suficiente liquidez porque, aunque el cliente solo decida tomar un cierto porcentaje de lo aprobado, tenemos que tener solvencia para el futuro y darle salida al monto total aprobado, si y solo si el cliente lo solicite y según su comportamiento de pago aplique conforme nuestras políticas” (Betanco, 2021)

Para la valoración de un crédito se toman en cuenta varios aspectos del cliente, aspectos que son base para comenzar una relación comercial y con mayor peso en este caso en el cual el monto mínimo es mayor al promedio actual, varios de los aspectos van desde la capacidad de pago, ratios financieros, el análisis crediticio y el riesgo crediticio.

- **Aspectos de aplicación**

- **Análisis financiero**

El análisis financiero de la Empresa AlfaCredit, S.A hace referencia a la evaluación sobre la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de los productos que oferta la empresa al mercado.

De esta manera se realiza una observación de los datos contables de la empresa, principalmente de los estados financieros de un determinado periodo, con el fin de obtener diagnóstico preciso sobre su estado actual de su liquidez.

El análisis de crédito y riesgo es un estudio realizado por una entidad financiera o persona acreedora antes de aprobar un crédito, préstamo de dinero e incluso realizar una inversión. En este estudio se determina si la persona que está solicitando el crédito, es decir, el deudor, se encuentra en la capacidad de devolver el dinero bajo las condiciones estipuladas, además de evaluar su comportamiento crediticio.

El análisis de crédito y riesgo se centra en la probabilidad, es decir, qué probabilidades hay que de que el deudor devuelva el dinero recibido, basado en la reputación de su historial crediticio, en

la que se refleja si suele pagar sus cuotas a tiempo, seguir los parámetros, tiene alguna otra deuda, etc. (Maxilmiliano, 2018)

○ **Capacidad de pago**

Es un indicador muy utilizado, habitualmente, en el sector bancario. La capacidad que tiene este para medir el rating crediticio o rating de una persona, le lleva a ser utilizado de forma reiterada para la evaluación en la aprobación, o negación, de créditos. (Morales F. C., 2020)

La capacidad de pago es uno de los requisitos que se sumarian para obtener créditos en AlfaCredit, S.A. para la medición de este se toman en cuenta ciertos factores de los clientes, en primer lugar, se solicita un flujo de efectivo que refleje todos los activos y pasivos con que cuenta o posee el cliente, otro factor de medición en la consulta en las centrales de crédito donde se identifica el nivel de endeudamiento del cliente.

Según el Gerente de Crédito en su entrevista menciona que, “Para la medición de capacidad de pago de un cliente se mide sumando todos los ingresos que tiene menos todos sus gastos lo cual da como resultado el disponible que el cliente tiene para hacer frente a la cuota” (Betanco, 2021)

Los datos de la medición de la capacidad de pago del cliente en AlfaCredit S.A. se toman de la solicitud de crédito donde se refleja los datos necesarios para hacer el análisis crediticio adecuado en el formato de ratios que utiliza en la empresa, formato presentado en el anexo N°8 pag 117.

En relación con el nuevo producto financiero de los créditos con opción a línea de crédito revolvente que se proyecta en este informe, que la empresa ya cuente con este tipo de herramientas claves para un buen análisis es avance provechoso ya que este tipo de ratios financieros es aplicable a cualquier tipo de producto financiero permitiéndonos identificar los pro y contras del otorgamiento de un crédito.

En dicha herramienta se hace uso de las 5C donde los parámetros de evaluación son:

- Carácter: quien evalúa residencia, trabajo, experiencia crediticia con la IFIM.
- Capital: lo cual evalúa indicadores básicos de endeudamiento.
- Capacidad de pago: donde se hace el análisis del crédito solicitado.
- Condiciones: acerca de la fuente de ingresos, acerca del negocio.

- Colateral: el cual mide la garantía.

○ **Riesgo crediticio**

Los riesgos crediticios son todas y cada una de las posibles eventualidades que se enfrentan todas las instituciones ante un financiamiento de las diferentes actividades comerciales.

Desde la perspectiva de las entidades financieras el término más relevante en materia de capacidad de endeudamiento es el riesgo crediticio, este se define como la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que un deudor incumpla sus obligaciones.

Los riesgos a los que está expuestos AlfaCredit, S.A. según nos menciona el gerente de crédito es el riesgo de impago, riesgo de migración, riesgo de exposición y el riesgo colateral.

Para cuantificar el riesgo previo utilizan los siguientes elementos.

Tabla 9- Cuantificación del riesgo

Cuantificación del riesgo previo	
Riesgo individual	Riesgo de cartera
Probabilidad de incumplimiento	Incumplimiento y calidad crediticia correlacionada
Tasa de recuperación	Contribución al riesgo y concentración crediticia
Migración de crédito	Incumplimiento y calidad crediticia correlacionada

Fuente: Elaboración propia

● **Mitigación de riesgo**

La gestión de riesgos ideal, por no decir utópica, busca eliminar todos los riesgos. Sabemos que esto no es posible y que, por ello, la mitigación de riesgos es tan o más importante que la misma gestión en general.

La mitigación de riesgos surge cuando admitimos que un determinado riesgo no puede ser eliminado, y que debemos convivir con él, pero en condiciones en las que no nos pueda causar el impacto negativo que se pronosticó inicialmente.

Basada en la entrevista del Gerente de Crédito quien menciona, “La mitigación de riesgos es el eje central de la gestión de riesgos, la experiencia nos indica que son pocos los riesgos que realmente se pueden eliminar, gracias a las estrategias de mitigación de riesgos es posible aceptar y tolerar riesgos, bajo un ambiente de seguridad, sin que esto limite los objetivos comerciales de AlfaCredit, S.A.” (Betanco, 2021)

Para reducir o mitigar el riesgo crediticio, es necesario enfocarse en dos aspectos: la reducción y la protección. En ese sentido, la mejor estrategia es tomar acciones que vuelvan más seguras las decisiones de crédito. De esa manera se maximiza el aprovechamiento de buenas oportunidades de negocio y se reduce la posibilidad de que ocurra cualquier tipo de riesgo financiero.

AlfaCredit S.A ejecuta las siguientes acciones con el fin de mitigar el riesgo para la protección y reducción crediticia.

- La empresa invierte en la capacitación de personal, ya que el equipo deberá tener la capacidad de reconocer los riesgos de las operaciones de crédito, para una buena toma de decisiones al momento de ejecutar la operación.
- Otra de las acciones es planear inversiones que equilibren las acciones de alta peligrosidad con las de bajo riesgo, asimismo se conocen la amenazas, se puede adquirir una póliza de seguros y así minimizar la pérdida frente a cualquier eventualidad que le seguro cubra.
- Se identifican los posibles eventos futuros antes del estudio de los estados financieros que tiene como objetivo no solo estimar pérdidas, sino también evitarlas.
- Facilitar comunicación directa y eficaz entre los clientes y el área de crédito.

Uno de los efectos positivos que tiene la aplicación de líneas de crédito revolventes es la mitigación de riesgo ya que como inicialmente se hace una evaluación macro de la solicitud del crédito se indagan hasta los aspectos menos relevantes, por su tiempo de duración, monto y accesibilidad del crédito.

- **Cartera de crédito**

Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una Institución Financiera (vigente, reestructurada, vencida y en cobro judicial) sin incluir la provisión para créditos incobrables. (SIBOIF, 2018)

La Cartera de crédito representa el saldo de los montos efectivamente entregados a los acreditados más los intereses devengados no cobrados. La estimación preventiva para riesgos crediticios se presenta deduciendo los saldos de la cartera de crédito.

En efecto la cartera de crédito es la más afectada para AlfaCredit, S.A., pero desde el punto de vista positivo tomando en cuenta que esta crecerá paulatinamente, aumentará su monto y su número de clientes, dando resultados gratificantes que se reflejan en las utilidades, pero que al igual lleva consigo riesgos.

- **Permanencia en el mercado**

Una empresa con permanencia es aquella que perdura a través del tiempo, adecua sus manejos a la intensidad de las condiciones del entorno sectorial y las fuerzas del mercado, hace un estudio detallado de sus competidores, obtiene desempeños eficientes en su gestión por la coherencia en su acción, la identificación de su entorno sectorial y sus políticas internas.

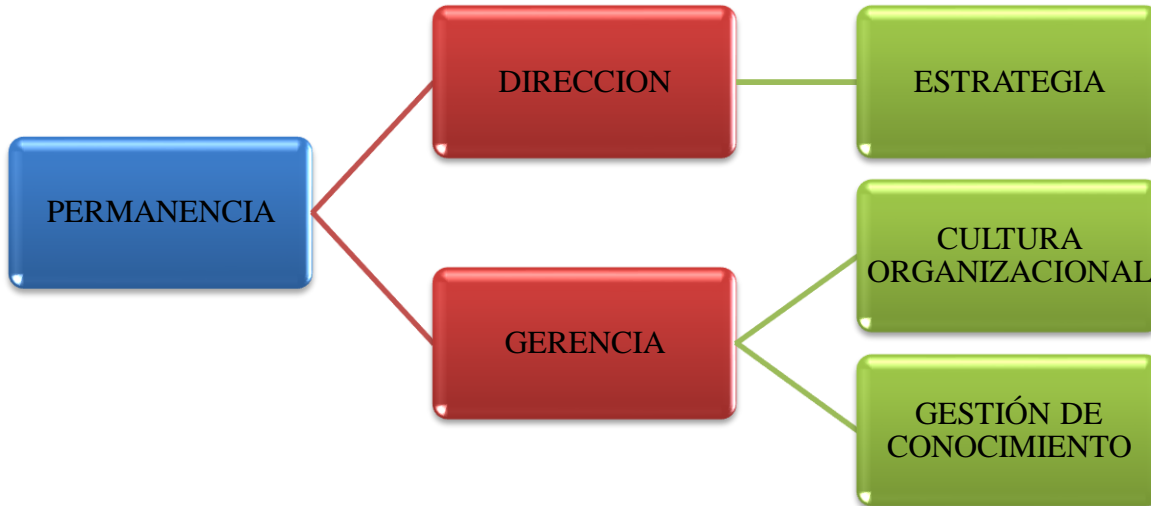
La permanencia de las empresas está fundamentada en el desarrollo de la planeación estratégica de cada una de sus áreas, ya que favorece a la mejora de la comunicación, impulsa la creatividad del empleado y aumenta la calidad y productividad, así como la utilización eficaz de sus recursos que será la mejor fortaleza que tenga las empresas.

“Para que cualquier empresa logre permanencia y crecimiento dentro del sector debe de estar atenta a cualquier cambio que se esté presentando en el ámbito, para esto hay que tener preparado el capital de trabajo para responder ante la competitividad que existe en el mercado.” (Betanco, 2021)

Una gran parte importante para que una empresa les dé frente a cambios en su contexto es tener bajo la manga procesos y productos nuevos de calidad que sigan teniendo como objetivo

estandarizar sus tareas supliendo las necesidades del mercado y de esta forma que perfeccione la oferta y la calidad de sus servicios que presta y los nuevos que pueda prestar en un futuro.

Ilustración 13- Permanencia y sus dimensiones



La permanencia de la empresa está influenciada por componentes que se explican en el marco de la dirección y la gerencia, ambas fundamentales en la lógica de la administración. La primera incluye la estrategia; la segunda, el mejoramiento continuo de sus procesos y otros aspectos como su cultura y la gestión del conocimiento, tal y como se muestra en la anterior figura.

En efecto de permanencia AlfaCredit, S.A. se identifica por diferenciarse con la competencia por los siguientes aspectos.

- 1- La empresa se enfoca principalmente en dar respuestas ágiles sus futuros clientes, aportando de esta manera al crecimiento y desarrollo de la ciudad.
- 2- Busca satisfacer a los pequeños comerciantes, para darle seguimiento a su productividad.
- 3- Ofrece una tasa de interés admisible al cliente.
- 4- Provee una buena calidad de vida a los trabajadores con horarios flexibles basados en la ley, lo cual permite que el colaborador desempeñe mejor sus labores diarias.
- 5- Brinda asesoría financiera a sus clientes.

6- Adaptación tecnológica sistematizada.

7- Es integrada a la regulación de la CONAMI y la UAF de manera voluntaria, brindando confianza a sus clientes.

- **Retención del cliente**

“La retención de clientes puede costar hasta 5 veces más que obtener nuevos, por tal motivo nosotros como AlfaCredit, S.A implementamos metas de retención de clientes a los oficiales de crédito, exigimos un 85% de retención mensual según los próximos a vencer del mes, con el objetivo de disminuir costos y asegurar casi en su totalidad la recuperación de los créditos otorgados y mantener la cartera de crédito, aparte de darle la clasificación al cliente según merezca.” (Betanco, 2021)

En si los efectos que traen consigo la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente para AlfaCredit, S.A, hacen mayor énfasis en los ejes según sus aspectos para su aplicación, crecimiento de la cartera de crédito, mayores ingresos, disminución de índices moratorios, permanencia en el mercado marcando tendencia positiva en los clientes, mitigando riesgos por su evaluación a nivel macro y la agilización de trámites de las solicitudes de créditos.

Otro de los efectos que surgirían es la modificación de las políticas de créditos, según la entrevista al gerente general anteriormente menciona que sus políticas están abiertas a modificaciones y mejoras conforme vayan surgiendo los cambios o innovaciones dentro de la empresa, las políticas se modificarían basadas en el nuevo producto financiero en todos los términos para la creación e ingreso al mercado del crédito para PYME con la opción a línea de crédito revolvente, entre esos términos se encuentran el monto mínimo y máximo, plazo mínimo y máximo, tasa de interés, gastos, comisiones, quien aplica, quien no aplica, garantías en respaldo, los requisitos entre otros factores que inciden en la creación de tal.

El crear un crédito para PYMES es un aspecto importante para la empresa en sistema financiero que existe actualmente el cual únicamente trabaja con micro y pequeñas empresas, el implementar este crédito traería efectos positivos como serían la experiencia de trabajo con PYMES y de crear un crédito nuevo a la cartera, podría notarse que el crédito revolvente sería un activo fácil

de proyectar, pero conllevará algo de tiempo lograrlo como en la entrevista lo mencionó el Gerente de Crédito; la agilización que tienen los créditos revolventes afectaría de manera positiva en menores costos para la tramitación de los créditos.

Por ello tiene mucha importancia constar de una visión y misión metódica e integral, que incite a que las relaciones con el sistema formal de las PYMES sean basadas en un criterio de un largo plazo y no que sea percibido como la solución de resolver la "problemática" de no constituir a las PYMES dentro de la cartera actual.

Se podría considerar la posibilidad de que se conlleve a un efecto negativo, el cual sería que la creación de este crédito no sea aceptada por parte de la población lo cual conllevaría a un déficit debido a la inversión realizada.

Para concluir los efectos que conllevaría la acción de la implementación de este nuevo crédito para PYME son notados en la cartera de crédito, la rentabilidad y la utilidad bruta.

10.4. Estrategias para el desarrollo de un crédito para Pymes con opción a líneas de crédito revolventes en AlfaCredit, S.A.

Las estrategias de crédito deben medirse y alinearse conforme a las políticas corporativas de la compañía. Para establecer estas estrategias debe la institución darse cuenta en las condiciones si son internas tendría que ver el entorno, factores, la competencia, el mercado el sector y los tipos de clientes y externos ya sería el crecimiento horizontal, no perder el mercado, nuevas inversiones, generalmente se usa la estrategia de crecimiento acelerado, donde esta estrategia ofensiva da como dicho objetivo el creciente aumento de las ventas y elevadas cuotas de mercado, hay que tener en cuenta que las estrategias de crédito marca grandes líneas de actuación, tanto así que las políticas de crédito sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito. Entre los tipos de crédito está en relación con el objetivo, en relación con la garantía y con las operaciones bancarias. (Quinaluisa, Ortega, Guzman, & Toro, 2017).


Las estrategias para el desarrollo de crédito se caracterizan por ser creadas a la medida y que deben ser adaptables, ya que esto se da, porque el estado de cada empresa es único, en el que si existe un cambio se deben ir adaptando sin ningún problema.

- **Enfoque General de costos**

Muchas de las estrategias incurren desde el punto de vista contable en cuanto a los costos de un crédito, teniendo en cuenta siempre que el objetivo es la disminución de los costos.

Promediando actualmente un crédito en AlfaCedit, S.A, la media de los costos de un crédito va en dependencia de los gastos administrativos que esta tenga en el mes, según en guía de revisión documental se lograron obtener datos que nos dan como resultado una media de costos, dichos datos corresponden al mes de noviembre del año 2021, así como se demuestran en la siguiente tabla.

Tabla 10- Costo promedio de crédito.

promedio de costos de crédito		
 AlfaCredit, S.A. Confiamos en ti...!		
ALFACREDIT, S.A		
DEL 01/11/2021 AL 30/11/2021		
Total gastos ADMIN	Total créditos colocados en el mes	costo promedio
C\$2,473,110.93	1596	C\$ 1,549.57

Fuente: Elaboración propia

Para la adaptación de estrategias hay que tomar en cuenta todas las dimensiones que se ven afectadas directa o indirectamente ante la creación de un crédito, cuando se tiene una idea de empezar un nuevo proyecto primordialmente el enfoque es en el capital inicial con el cual se da inicio a las nuevas operaciones, sin embargo, para tener un dato más real y relevante hay que contar con todos los aspectos, dentro de estos están cuanto le costara a la empresa colocar un crédito.

Tratar de mantener el mismo costo de crédito es una de las estrategias que se pretenden mantener ante la creación del nuevo producto financiero que se estudia en este informe, aunque a sabiendas de todos este al inicio puede ser un poco alto ya que a los gastos iniciales se le suman cambios en sistema, modificación en políticas, marketing y publicidad, capacitaciones, entre otros factores.

A demás de mantener contablemente un costo promedio del valor del crédito son necesarias aquellas estrategias que son claves para el cumplimiento y desarrollo del producto así se hacen las siguientes propuestas de estrategias.

- **Matriz de estrategia FODA**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
- Capital humano capacitado y con experiencia en microfinanzas y en cada una de las áreas.	- Falta de posicionamiento de marca. - Falta de una estrategia de mercado.

FORTALEZAS

- Resiliencia ante la implementación de desarrollo tecnológico.
- Agilidad trámite de crédito.
- Accesibilidad al financiamiento por parte de los clientes.
- Recursos económico-propios.
- Calidad de los análisis de crédito.
- Efectiva política de recursos humanos en cuanto a la calidad de vida para el personal.
- Talento Humano
- Ser regulados por la CONAMI y UAF.
- Agilidad en la resolución de eventualidades.
- Requisitos accesibles

DEBILIDADES

- Alta rotación de personal de campo.
- Falta de sistematización de procesos.
- Baja publicidad.

OPORTUNIDADES

- Cierre de empresas de microcrédito por falta de financiadores, liquidez o altos niveles de morosidad.
- El aumento en la base de microempresarios a raíz del aumento del desempleo.

AMENAZAS

- Desconocimiento del crédito por parte de la población.
- Pandemia.
- Saturación de la oferta financiera al mercado informal, provocando aumento

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Marco regulatorio. - Sector no atendido 	<ul style="list-style-type: none"> - del nivel de endeudamiento no reportados a las centrales de riesgo. - Competencia desleal en la captación de Recursos Humanos. - Migración de recursos humanos hacia otros países. - Competencia desleal por parte de instituciones no regulada en cuanto al otorgamiento del crédito sin requisitos normativos.

- **Estrategia N° 1. Utilización de medios publicitarios y realización de promociones de crédito.**

Estrategia	Objetivo	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Darse a conocer al público para poder captar clientes potenciales a la obtención del crédito elaborado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar spots publicitarios en lugares de comunicación reconocidos para que ayuden a la captación importante de clientes nuevos. - Realizar banner donde se mencione el producto que será implementado. - Invertir en anuncios en redes sociales.

Estrategia	Objetivo	Actividades
		<ul style="list-style-type: none"> - Colocar publicidad móvil en líneas de urbanos.

- **Estrategia N° 2. Utilización de medios publicitarios y realización de promociones de crédito.**

Estrategia	Objetivo	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Promoción. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivar a los clientes potenciales para adquirir el crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer recompensas a los clientes actuales por recomendación de otro. - Bono a los clientes activos que recomienden a uno nuevo.

- **Estrategia N° 3. Actualizar las políticas de crédito.**

Estrategia	Objetivo	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Políticas de crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Actualizar las políticas de crédito a las necesidades que con llevan el crédito para Pyme con opción a línea de crédito revolvente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar las políticas de crédito según las necesidades que tenga la aceptación de este nuevo crédito. - Analizar la recopilación de información de los solicitantes para determinar si están bajo los estándares establecidas por la empresa. - Utilizar de manera correcta los estándares al tomar

Estrategia	Objetivo	Actividades
		<p>decisiones y desarrollar fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejorar todos los aspectos que acrediten un mejoramiento al momento de recuperar la cartera.

• **Estrategia N° 4. Plan de riesgo crediticio para la empresa AlfaCredit, S.A.**

Estrategia	Objetivo	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Proceso empleado para la concesión de un crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar el proceso empleado para otorgar el crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar el proceso actual para la concesión de un crédito. - Identificar errores existentes en los procesos de crédito. - Diseñar un plan para corregir los errores.
<ul style="list-style-type: none"> - Procesos de capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Potenciar las capacidades de los funcionarios para brindar el mejor servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitar a todos los funcionarios de las áreas que conforman la institución. - Brindar charlas motivaciones a los funcionarios para incentivarlos.

Estrategia	Objetivo	Actividades
		<ul style="list-style-type: none"> - Otorgar un servicio apropiado a los clientes en el procedimiento crediticio.
<ul style="list-style-type: none"> - Equipos tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proveer de equipo tecnológico para el buen funcionamiento del área crediticia. 	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitar proformas de equipos que faciliten las actividades en la empresa. - Adquirir equipos actualizados que aporten al desarrollo de las actividades crediticias.
<ul style="list-style-type: none"> - Estructura organizacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñar un esquema organizacional y de funciones para los funcionarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contar con el personal idóneo para desarrollar las funciones asignadas.
<ul style="list-style-type: none"> - Morosidad, liquidez y rentabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Minimizar los niveles de morosidad, liquidez y rentabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar periódicamente la cartera de clientes morosidad. - Comprobar las causas de la morosidad. - Aplicar los métodos de cobranza antes mencionados - Controlar la cartera de préstamos para vigilar el comportamiento de la cartera de crédito.

Estrategia	Objetivo	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reforzar los servicios financieros que se ofrecen para alcanzar mayor rentabilidad en la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar un mercado potencial para promocionar los servicios de la institución. - Utilizar los medios necesarios para publicitar a la IMF. - Identificar un mercado potencial para promocionar los servicios de la empresa. - Utilizar medios audiovisuales para realizar publicidad. - Emplear incentivos a través del cumplimiento de metas de los funcionarios.

Basado en el alcance y el manejo de los recursos, la empresa al seguir el paso a paso para la creación y aplicación del crédito para PYME, la empresa puede lograr niveles óptimos de sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo, accediendo así a mercados nuevos.

Al implementar estrategias de captación de crédito la empresa estaría superando el primer paso para la aplicación, hacer un buen uso de los métodos publicitarios es condicional ya que este nos permitirá exponernos a los clientes brindando la información necesaria para que las condiciones y beneficios del crédito sean de su conocimiento.

La aplicación de las estrategias de modificación de las políticas de crédito internas de AlfaCredit, S.A. ayudaran a cambiar las políticas ajustando a las necesidades que se vayan

presentando a medida se vaya aplicando el producto, por tanto, se proponen medidas que ameriten una necesidad para desarrollar mejor una implementación o modificación de las políticas.

De tal manera se puede concluir que la empresa debe implementar las estrategias propuestas en este espacio con el fin de que se pueda aplicar y desarrollar el crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en una totalidad según el paso a paso detallado.

11. CONCLUSIONES

Debido a los resultados obtenidos, los conocimientos adquiridos y los objetivos planteados inicialmente, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Dentro del análisis financiero determinamos que la empresa puede tener acceso a financiamientos para sujetar liquidez que le dan salida al proyecto en estudio ya que al referirse a la población PYME las colocaciones serán de mayor monto y con el capital que cuentan puede que no solvente todo lo proyectado en un corto plazo, sin embargo, pueden dar inicio a relaciones comerciales en tanto aumentan su capital de la manera que actualmente lo hacen con el producto que ofrecen, mientras se posicionan en el mercado y generan nuevos ingresos.
- Referente a la posibilidad de éxito del proyecto se incluye que mediante la aplicación de los métodos financieros se determinó la viabilidad financiera – económica donde permita a la empresa obtener utilidades satisfactorias, al ser una línea de crédito revolvente garantiza casi un cien por ciento de recuperación por la fidelización del cliente y la agilidad de tramites.
- De esta manera queda en evidencia que un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente es un producto financiero prometedor que basado en la investigación demuestra ser rentable y estratégicamente aceptable, las variables a las que beneficia directamente son a la cartera de crédito, las utilidades, la disminución de índices moratorios y la posición de la empresa en el mercado.
- Con la implementación de herramientas estratégicas, se logró establecer el desarrollo de las estrategias para la aplicación de créditos para PYMES para el buen funcionamiento de este. Con el objetivo de que AlfaCredit. S.A. tenga una base de lo que debe aplicar y conocer dentro del mercado al que van a introducir el producto financiero, donde le permita la toma de decisiones óptimas para hacer el uso eficiente de los recursos trabajando de forma ordenada y planificada.

- El supuesto de investigación en el tema objeto de estudio anteriormente, es acertado porque enfatiza en el beneficio de las finanzas de AlfaCredit, S.A ya que el estudio demuestra ser rentable al momento de ser ofertado al mercado.

12. RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta las conclusiones derivadas de esta investigación, se pueden tener algunas recomendaciones.

- Contar con suficiente solvencia para desarrollar el producto financiero dirigido a las PYMES del distrito I de la ciudad de Estelí, pero evitando el violentar los parámetros de liquidez y niveles de endeudamiento.
- Aplicar líneas de crédito revolvente a los productos financieros que ofrece actualmente.
- Elaborar programas de capacitación para instruir al personal sobre atención y manejo de carteras de montos excedentes para saber actuar y dar respuestas ante eventualidades que se presenten.
- Coordinar y dirigir de manera adecuada el proceso de implantación de las estrategias propuestas de modo que esta se logre establecer con éxito, ya que de esta manera se logrará los resultados esperados.

13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto, P. R., & Chavez, R. S. (s/a). *Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas*. Perú. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2004/Documento-Trabajo-07-2004.pdf>
- Accion Opportunity Found. (2021). *Accion Opportunity Found*. Obtenido de <https://aofund.org/es/resource/que-es-el-credito/>
- Alejandro Donoso Sanchez. (12 de febrero de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuadro-de-amortizacion.html>
- Arosteguí, A. A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Buenos Aires, Argentina. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/296365555.pdf>
- ASOBANCARIA. (s/f de s/f de s/f). *ASOBANCARIA*. Obtenido de <https://www.sabermassermas.com/razones-por-las-que-hay-que-fijarse-en-la-capacidad-de-pago/>
- Atilio, B. (s/f). *Monografias.com*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml#LINEA#ixzz3GEIvj4Rs>
- Banco Central Chile. (s/a). *Colocaciones sistema financiero*. Chile. Obtenido de https://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Metodologias/EMF/CDC/Colocaciones_sistema_financiero.pdf
- Banrepcultural. (s.f.). *Banrepcultural*. Obtenido de Banrepcultural: https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Oferta_y_demanda
- BCN. (2021). *BANCO CENTRAL DE NICARAGUA Y ESTABILIDAD FINANCIERA, CON MOTIVO DE LA CULMINACIÓN DEL CURSO DE ESTABILIDAD FINANCIERA 2021*. Managua-Nicaragua.
- Bernal., C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.
- Betanco, B. (26 de Agosto de 2021). (O. Tapia, Entrevistador)
- Betanco, B. (Agosto de 2021). (O. Tapia, Entrevistador)
- Blog Independencia. (30 de Octubre de 2019). *Blog Independencia*. Obtenido de <https://blog.independencia.com.mx/blogs/mi-negocio/que-es-la-estabilidad-financiera-y-como-lograrla>

- BORROX. (s/f). *Que es la solvencia de una empresa?* Obtenido de <https://borrox.com/solvencia-en-una-empresa/>
- CAF. (s.f.). *CAF Banco De Desarrollo De America Lartina*. Obtenido de Caf.com: <https://www.caf.com/es/sobre-caf/que-hacemos/productos-y-servicios/lineas-de-credito>
- Calle, J. P. (06 de 2020). *piranrisk.com*. Obtenido de piraniris.com: <https://www.piranirisk.com/es/blog/como-gestionar-el-riesgo-credicio>
- Caurin, J. (27 de septiembre de 2016). *economia simple*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/credito>
- Conexionesan. (2015). *¿Qué criterios miden la situación financiera de una empresa?* Lima-Perú. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/criterios-miden-situacion-financiera-empresa/>
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2020). *Estado de Situacion Financiera*. Bogota. Obtenido de <https://www.ctcp.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=61def862-efc7-4e38-9388-4c049c166030>
- Correa, J. E. (s/a). *INFLUENCIA DEL CAPITAL HUMANO PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE CELAYA, GUANAJUATO*. Obtenido de <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/ventajas-pymes.html>
- Cruz Moncada, M. G., & Vargas, B. S. (05 de marzo de 2020). *Análisis de proceso de recuperación de cartera y línea de efectividad de los pagos a proveedores en la empresa DISPROPER*. Managua. Recuperado el 21 de abril de 2021, de <https://repositorio.unan.edu.ni/13832/1/23365.pdf>
- Cuadra, S. (2006). *Nicaragua, enfoque estratégico de las PYMEs en el mundo globalizado*. Managua: Encuentro.
- Cuadra, S. (2006). *Nicaragua, enfoque estrategico de las PYMES en un mundo globalizado*. Managua. Obtenido de <https://www.uca.edu.ni/2/images/Revista-Encuentro/Revistas/e74/art-4.pdf>
- Davies, F. (01 de Febrero de 2018). *Cuida Tu Dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13090611/que-es-el-credito-sin-garantia>
- De La Cruz Oviedo, B., & Navarro Vera, L. (2005). *Evaluación del impacto de las líneas de crédito en el desarrollo de las pymes: caso banca PYME Conavi seccional Cartagena*. Cartagena de Indias. Obtenido de <https://repositorio.utb.edu.co/handle/20.500.12585/1446>
- definicion.de. (s/a). *definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/guia-de-observacion/>

- Díaz, C. M., & G., Y. d. (2015). *RIESGO FINANCIERO EN LOS CRÉDITOS AL CONSUMO DEL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO*. Maracaibo, Venezuela. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/709/70952383002.pdf>
- Diego, C. (16 de Junio de 2014). *Economía Simle.Net*. Obtenido de Economía Simle.Net: <https://www.economiasimple.net/glosario/colocacion>
- Economía Digital Crédito y cobranza. (2004). En J. A. Morales Castro, & A. Morales Castro, *Crédito y cobranza* (pág. 60). Mexico: Grupo Editorial PATRIA.
- Económica, E. (2018). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>
- Economipedia. (08 de mayo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html#:~:text=La%20viabilidad%20es%20un%20an%C3%A1lisis,muchas%20posibilidades%20de%20salir%20adelante.>
- Editorial Ecoprensa, S. A. (s.f.). *elEconomista.es*. Obtenido de elEconomista.es: <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/solvencia>
- Enrique Rus Arias. (07 de mayo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ratios-financieros.html>
- Equipo Editorial, E. (01 de Octubre de 2020). *Concepto*. Obtenido de Concepto: <https://concepto.de/competencia/>
- Expansión*. (s.f.). Obtenido de Expansión: <https://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-bancario.html>
- Fassil, B. (s.f.). *Banco Fassil*. Obtenido de <https://www.fassil.com.bo/empresas/cr%C3%A9ditos/cr%C3%A9dito-empresarial.html>
- Financiera, P. d. (s.f.). *EDUCA Portal de educación Financiera*. Obtenido de <https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27152.html>
- FINANTECH. (s/a). *FINANTECH*. Obtenido de <http://finantechcolombia.com.co/service/estructuracion-de-creditos/>
- GENERAMAS, México. (s.f.). *GENERAMAS*. Obtenido de GENERAMAS: <https://generamas.com/definiciones/colocacion-de-credito/>
- Gestiopolis. (07 de Junio de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-solvencia-financiera-como-se-analiza/>
- Herrero, A. (2021). *titular.com*. Obtenido de <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>

- Iavarone, P. G. (2012). *Costos por ordenes de producción: su aplicación a la industria panificadora*. Mexico. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5230/iavaronitabajodeinvestigacion.pdf
- Insurgentes, U. (s.f.). *Blog insurgentes*. Obtenido de <https://www.universidadinsurgentes.edu.mx/blog/ventajas-y-desventajas-de-las-pymes>
- International Dynamic Advisors. (12 de Febrero de 2019). *International Dynamic Advisors*. Obtenido de <https://www.intedya.com/internacional/2139/noticia-a-mayor-riesgo-mayor-ganancia-.html>
- IPC financiera. (s/a). *IPC financiera*. Obtenido de <https://www.ipcfinanciera.com/productos/credito-simple>
- Jervis, T. M. (s/f). *lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/entrevista-de-investigacion/>
- KONFIO. (s/f de s/f de s/f). *KONFIO*. Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-la-liquidez/>
- López, J. F. (8 de Julio de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/beneficio.html>
- Lopez, J. F. (2019). <https://economipedia.com/definiciones/muestra-estadistica.html>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/muestra-estadistica.html>
- Lorette, K. (s/f). *Cuida Tu Dinero*. Obtenido de Cuida Tu Dinero De Leaf Group: <https://www.cuidatudinero.com/linea-de-credito-vs-credito-rotativo-4548.html>
- Marquez, M. (02 de Junio de 2017). *Contado Contado*. Obtenido de <https://contadorcontado.com/2017/06/02/situacion-economica-y-situacion-financiera301/>
- Martínez, J. (16 de Septiembre de 2018). *Liderazgo y mercadeo*. Obtenido de Liderazgo y mercadeo: <https://liderazgoymercadeo.co/aceptacion-en-el-mercado/>
- Maxilmiliano. (24 de 12 de 2018). *Rankia.cl*. Obtenido de Rankia.cl: <https://www.rankia.cl/blog/mejores-creditos-becas-prestamos/4113170-que-analisis-credito-riesgo>
- Mera Gómez, A. M. (2011). *Control interno crediticio y su impacto en los resultados Financieros del Banco Nacional de Fomento Sucursal Ambato durante el segundo semestre del año 2010*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1799/1/TA0108.pdf>
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Credito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de file:///C:/Users/HP/Downloads/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales.pdf
- Morales, A. C. (2015). *Credito y Cobranza*. Mexico: Grupo editorial Patria.

- Morales, F. C. (05 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- Morán, N. V., Haro, X. F., Macías, M. d., & Álava, W. J. (217). *Estrategias De Crédito En Las Empresas Privadas*. Obtenido de [http://ijhssi.org/papers/v6\(4\)/version-II/H0604026266.pdf](http://ijhssi.org/papers/v6(4)/version-II/H0604026266.pdf)
- Muriel, A. (24 de Julio de 2020). *Blog de Marketing Digital de Resultados*. Obtenido de <https://www.rdstation.com/es/blog/fidelizacion-del-cliente/>
- Mytriplea. (mayo de 2018). *Mytriplea*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/equilibrio-financiero/>
- Novi Cap. (s.f.). *Novi Cap*. Obtenido de Novi Cap: <https://novicap.com/guia-financiera/ventajas-linea-de-credito/>
- Núñez, D. S. (s.f.). *Solicitar Creditos Personales*. Obtenido de <https://www.solicitarcreditospersonales.com/ventajas-y-advertencias-que-debes-saber-sobre-la-linea-de-credito>
- Orbis. (2013). *Productividad en la gestión financiera de las empresas del sector aluminio*. Maracaibo. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/709/70928419009.pdf>
- Pedrosa, S. J. (09 de Octubre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2014). *Definicion.de*. Obtenido de Definicion.de: <https://definicion.de/requisitos/>
- Porto, J. P., & Gardey, A. (2009). *Definición.De*. Obtenido de Definicion.De: <https://definicion.de/oferta/>
- Porto, J. P., & Gardey, A. (2013). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/demanda/>
- Porto, J. P., & Merino, M. (2013). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/viabilidad/>
- Psicología y mente*. (sf). Obtenido de <https://psicologiymente.com/miscelanea/estudios-longitudinales>
- QuestionPro. (s/f). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>
- Quinaluisa, N., Ortega, X., Guzman, M., & Toro, W. (2017). *Estrategias De Crédito En Las Empresas Privadas*. Obtenido de [http://ijhssi.org/papers/v6\(4\)/version-II/H0604026266.pdf](http://ijhssi.org/papers/v6(4)/version-II/H0604026266.pdf)
- Raffino, M. E. (01 de Junio de 2020). *ConceptoDe*. Obtenido de ConceptoDe: <https://conceptos.de/credito-bancario/>
- Ramos, G. (Abril de 2014). *Economia.Org*. Obtenido de Ecnomia.Org: <https://economia.org/oferta.php>

- Rantanen, M. (23 de Agosto de 2021). Situacion Financiera. (O. Tapia, Entrevistador)
- Rebaja tus cuentas. (2018 de Diciembre de 2018). *Rebaja tus cuentas.com*. Obtenido de <https://rebajatuscuentas.com/mx/blog/tipos-de-prestamos-sin-garantia/>
- Ricardo, R. (s.f.). *EXO NEGOCIOS*. Obtenido de EXO NEGOCIOS: <https://exonegocios.com/credito-rotativo-vs-linea-de-credito-cual-es-la-diferencia/>
- Risco, J. c. (31 de Julio de 2011). *Finanzas De Empresas*. Obtenido de <http://finanzasempresa.blogspot.com/2011/07/la-importancia-de-contar-con-una-linea.html>
- Rodriguez, G., & Mejia, D. (julio de 2015). *Impacto económico de las líneas de crédito en el capital de trabajo de la microempresa (CASA MARINA S.A)*. Managua. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/4040/1/8153.pdf>
- Rodriguez, M. R. (22 de Enero de 2020). *InQmatic Centro de Negocios*. Obtenido de InQmatic, Inc.: <https://inqmatic.com/lineas-de-credito/>
- Roldan, P. N. (07 de Enero de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/organizacion.html>
- Rus Arias, E. (02 de Junio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/credito-comercial.html>
- Saavedra G., M. L., & Hernández C., Y. (2008). *Actualidad Contable Faces*. Merida, Venezuela. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25711784011.pdf>
- Sanchez, D. V. (junio de 2020). *Propuesta de un plan estrategico para el mejoramiento de la empresa CREDINICA*. Managua. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/13844/1/23454.pdf>
- Sanchez, P. (1991). *Gestion Financiera Calidad y Productividad*. Caracas: CAF. Obtenido de https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/859/Gestion%20Financiera_Calidad%20y%20productividad.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- SIBOIF. (2018). *SIBOIF*. Obtenido de <https://www.siboif.gob.ni/temas-interes/glosario-de-indicadores-financieros-hasta-2018>
- skyscrapercity. (08 de Agosto de 2009). *skyscrapercity*. Obtenido de <https://www.skyscrapercity.com/threads/mapas-y-nomenclatura-de-la-ciudad-de-estel%C3%AD.930610/>
- staff Kueski. (27 de Enero de 2020). *Kueski*. Obtenido de <https://kueski.com/blog/finanzas-personales/diccionario-finanzas/que-es-un-credito-revolvente/>
- Tatiana Mejia. (sf). *lidefer*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>

- televisa. News. (19 de mayo de 2021). *televisa. News*. Obtenido de <https://www.televisa.com/noticias/que-es-un-credito-revolvente-y-cuales-son-sus-ventajas-y-desventajas/>
- Tengo actitud millonaria. (s/a). *Estabilidad Financiera de una Empresa*. Obtenido de <https://tengoactitudmillonaria.com/estabilidad-financiera-en-una-empresa/>
- Tú Inviertes. (2021). *Tú Inviertes*. Obtenido de <https://tuinviertes.com/linea-de-credito-loc/>
- Ucha, A. P. (16 de julio de 2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>
- Ucha, A. P. (16 de Julio de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>
- Ucha, F. (Junio de 2014). *definicion ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/viabilidad.php>
- Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*. Managua. Obtenido de https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/2014/DT-21_Microfinanzas_y_pequenos_y_medianos_productores.pdf
- Vasquez, N. R., Hernandez, R. C., & Hidalgo, T. C. (2013). *Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas dedicadas a la fabricacion y venta de articulos de limpieza*. El Salvador. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/5326/1/ESTRATEGIAS%20FINANCIERAS%20PARA%20MINIMIZAR%20EL%20RIESGO%20DE%20LIQUIDEZ%20EN%20LAS%20EMPRESAS%20DEDICADAS%20A%20LA%20FABRI.pdf>
- Vazquez, S. (2012). *Credito Empresarial simple y revolvente, ¿Cuando y para que?* Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45075859/Credito_empresarial.pdf?1461608253=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DCredito_empresarial.pdf&Expires=1622524319&Signature=HygMwk5Vbs1ELGNUE-i6qUrkl4Lgy3NotLYTEGJG7Hx-2Jz8pNLAeuC15vtPMsHFLAdC
- Westreicher, G. (24 de Mayo de 2018). *economipedia*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-credito.html>
- Westreicher, G., & Abellán, J. L. (5 de Mayo de 2018). *Económipedia Haciendo Fácil la economía*. Obtenido de Económipedia: <https://economipedia.com/definiciones/linea-de-credito.html>
- Zona economica*. (2006). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/definicion-de-prospectiva>

14. ANEXOS

14.1. Anexo N° 1: Cuadro problema

Síntomas	Causas	Pronósticos	Control de pronósticos
<ul style="list-style-type: none"> Oferta limitada del crédito para Pymes. 	<ul style="list-style-type: none"> No existe un área capacitada para atender a PYMES. El sistema operativo esta adecuado únicamente para créditos a MIPYMES. 	<ul style="list-style-type: none"> No existiera créditos adecuados para PYMES. El ascenso de la cartera de crédito seria paulatinamente. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación a nuevo personal sobre análisis, valoración y aprobación de créditos para PYMES. Adequar el sistema operativo para solventar las condiciones de un nuevo crédito para PYMES. Reformular e implementar las políticas internas para el buen manejo de una cartera de créditos para PYMES. Habilitar área de atención a nuevos tipos de créditos.
<ul style="list-style-type: none"> Limitado segmento de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en colocaciones de créditos solo a MIPYMES. Escaso estudio de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> La cartera de crédito se mantendría en su rango de colocaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento notorio en monto de cartera de crédito. Disminución de porcentaje de mora vigente y vencida.

Síntomas	Causas	Pronósticos	Control de pronósticos
		<ul style="list-style-type: none">• Pausado proceso de crecimiento de la institución.	<ul style="list-style-type: none">• Aumento de capital y mayor porcentaje de utilidades.

14.2. Anexo N° 2: Entrevista a Gerente General ALFACREDIT, S.A.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, UNAN MANAGUA, FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA FAREM ESTELI.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Licenciatura en Banca y Finanzas

Trabajo de campo. Entrevista.

Somos estudiantes de V de la carrera Banca y Finanzas, nos dirigimos a usted solicitando su autorización y aprobación para realizar la presente entrevista acerca de los efectos de la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A, con el propósito de obtener información necesaria que nos sea útil para dar repuesta a cada objetivo planteado en nuestra investigación. El objetivo general del tema es: Determinar los efectos de la creación de un crédito para Pymes con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A. con la población del distrito I de la ciudad de Estelí durante el primer semestre del año 2021.

Nombre: Michel Rantanen

Cargo: Gerente General

Fecha: _____

1. ¿Cómo describe la situación financiera actual de AlfaCredit, S.A.?
2. ¿Cuál es el apalancamiento financiero actual de la empresa?
3. ¿De cuánto es su cartera de crédito actualmente?
4. ¿De un 100% cual es el índice actual de liquidez de la empresa para lanzar un nuevo producto financiero al mercado?

5. ¿Qué índices moratorios tiene AlfaCredit, S.A. según la cartera de crédito?
6. ¿Qué proyección de crecimiento tiene AlfaCredit, S.A.?
7. ¿Qué posibilidad tiene la empresa de ser capaz de tomar sus decisiones de forma independiente sin injerencias de proveedores financieros?
8. ¿Estaría dispuesto AlfaCredit, S.A. a la creación de un nuevo producto financiero, por qué?
9. ¿Cuáles son las mitigantes de riesgo que tomaría la institución ante la implementación del nuevo producto?
10. ¿Conforme la autonomía financiera de la empresa cuan rentable es inducir al mercado créditos para Pymes con opción a líneas de crédito revolvente?
11. ¿según el equilibrio económico de la empresa actual cuales han sido los factores que determinan la liquidez de sus productos financieros?
12. ¿Qué tipo de estrategias crediticias utiliza actualmente para la captación, prospectación y venta de créditos?
13. ¿Desde el punto de vista contable que costo tiene un crédito para Mipymes actualmente?
14. ¿Qué tasa de interés aplicaría a créditos para Pymes tomando en cuenta que las condiciones de crédito varían según el producto que ofrece actualmente?
15. ¿Qué efecto tendría en la cartera de crédito de AlfaCredit, S.A. al crear un crédito revolvente para Pymes?

14.3. Anexo N° 3: Entrevista a Gerente de Crédito ALFACREDIT, S.A.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, UNAN MANAGUA, FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA FAREM ESTELI.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Licenciatura en Banca y Finanzas

Trabajo de campo. Entrevista.

Somos estudiantes de V de la carrera Banca y Finanzas, nos dirigimos a usted solicitando su autorización y aprobación para realizar la presente entrevista acerca de los efectos de la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A, con el propósito de obtener información necesaria que nos sea útil para dar repuesta a cada objetivo planteado en nuestra investigación. El objetivo general del tema es: Determinar los efectos de la creación de un crédito para Pymes con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A. con la población del distrito I de la ciudad de Estelí durante el primer semestre del año 2021.

Nombre: Bayardo Betanco

Cargo: Gerente de Crédito

Fecha: _____

1. ¿La liquidez financiera es suficiente para cubrir obligaciones para con la cartera de créditos o posibles clientes?
2. ¿Cuáles son los requisitos para optar a un crédito según los productos financieros que ofrece actualmente la empresa?
3. ¿Qué tipo de garantías respalda los créditos?
4. ¿los créditos cuentan con seguro?

5. De ser afirmativa su respuesta anterior ¿Qué beneficios tiene para la empresa y para los clientes tener un seguro?, de ser negativa ¿Qué motivo existe para no utilizar un seguro en sus créditos?
6. ¿La tasa de interés ha sido la misma o su nivel de porcentaje varía con frecuencia?
7. ¿Cuál cree usted que sería la estrategia clave de captación de clientes?
8. ¿Cree viable la implementación de líneas de créditos revolventes para Pymes?
9. ¿Qué efectos tendría en la cartera de crédito la implementación de nuevos productos financieros?
10. ¿Bajo qué condiciones brindan los créditos?
11. ¿Qué tipo de garantía aplicaría a un crédito para Pymes?
12. ¿Cómo es el proceso de trámite y aprobación de un crédito según sus servicios actuales?
13. ¿Aplicaría línea de crédito revolvente a sus productos financieros actuales?
14. ¿De implementar nuevos productos financieros a la empresa, aplicaría a todos los créditos para Pymes la opción de línea de crédito revolvente o variaría según sus propias condiciones?
15. ¿Qué aspectos se efectúan para el análisis de un crédito?
16. ¿Cómo afecta la cartera de crédito en el grupo de los activos del Balance General?
17. ¿Provisiona su cartera de crédito para mitigar riesgos y que índices aplica según el tipo de cliente?

14.4. Anexo N° 4: Encuesta población PYME distrito I Estelí.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, UNAN MANAGUA, FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA FAREM ESTELI.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Licenciatura en Banca y Finanzas

Trabajo de campo. Encuesta.

Somos estudiantes de V de la carrera Banca y Finanzas, nos dirigimos a usted solicitando su autorización y aprobación para realizar la presente encuesta acerca de los efectos de la creación de un crédito para PYMES con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A, con el propósito de obtener información necesaria que nos sea útil para dar repuesta a cada objetivo planteado en nuestra investigación. El objetivo general del tema es: Determinar los efectos de la creación de un crédito para Pymes con opción a línea de crédito revolvente en AlfaCredit, S.A. con la población del distrito I de la ciudad de Estelí durante el primer semestre del año 2021.

I. Datos generales.

Sexo: M _____

F _____

Edad: _____

1. ¿Cuenta usted con una PYME?

Si _____

No _____

2. ¿Cuánto tiempo tiene de estar funcionando como Pyme?

Menos de 1 año _____

De 1 año a 3 _____

De 3 años a 6 _____

6 años a mas _____

II. Demanda

3. ¿Su empresa requiere de financiamientos para llevar a cabo sus funciones?
Si_____ No_____
4. ¿Con que tipo de proveedores hace sus relaciones de financiamiento?
Bancos_____ cooperativas_____ financieras_____ microfinancieras_____
5. ¿Qué beneficios obtiene de adquirir financiamientos?
Estabilidad financiera _____
Oportunidad de crecimiento _____
Capital de trabajo _____
Mejor calificación de crédito _____
6. ¿Qué monto solicita frecuentemente?
De C\$10,000.00 a C\$20,000.00 _____
De C\$21,000.00 a C\$30,000.00 _____
De C\$31,000.00 a C\$40,000.00 _____
De C\$41,000.00 a más _____
7. ¿Qué tasa de interés mensual ha trabajado con otras IMF o Bancos?
3.5% _____
4.0% _____
4.5% _____
5.0% _____
Otra (especifique) _____
8. ¿Qué plazo de tiempo prefiere usted para consolidar una deuda con una IMIF?
6 meses _____
9 meses _____
12 meses _____
18 meses _____
24 meses _____
Mas (especifique) _____

9. ¿Qué tipo de garantías utiliza de respaldo de crédito en otras IMF?
- Prendaria ____
- Fiduciaria ____
- Hipotecaria ____
- Otra (especifique) _____
10. Entre los siguientes requisitos cuales ha cumplido para el trámite de un crédito en otras IMF o Bancos.
- Propietario de negocio ____
- Cedula de identidad ____
- Garantías prendarias ____
- Garantía hipotecaria ____
- Garantía fiduciaria ____
- Recibo de servicios básicos ____
- Flujo de efectivo ____
- Plan de inversión ____
- Todas las anteriores ____
- Otras (mencione) ____

III. Oferta

11. Conoce a la microfinanciera AlfaCredit, S.A?
- Si ____ No ____
12. ¿Con que frecuencia realiza financiamientos con IMF o Bancos?
- Cada 3 meses ____
- Cada 6 meses ____
- Anual ____
- Otro (especifique) ____
13. ¿Qué tasa de interés mensual estaría dispuesta a pagar por un financiamiento?
- 3.5% ____
- 4.0% ____

4.5% _____

5.0% _____

14. ¿Cómo prefiere pagar sus cuotas?

Quincenales _____

Mensuales _____

15. ¿Qué condiciones busca al momento de requerir un financiamiento?

Tasa de interés _____

Requisitos _____

Plazo _____

Monto mínimo _____

Monto máximo _____

16. ¿Qué garantía considera usted viable para soporte de un crédito que le sea otorgado?

Garantía prendaria _____

Garantía fiduciaria _____

Garantía hipotecaria _____

17. ¿Estaría dispuesto a adquirir un crédito en AlfaCredit S.A. si esta le brindara condiciones admisibles?

Si _____

No _____

14.5. Anexo N° 5: Guía de observación documental

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, UNAN MANAGUA, FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA FAREM ESTELI.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Licenciatura en Banca y Finanzas

Trabajo de campo. Guía de observación.

En esta guía de observación se mencionan una serie de procedimientos los cuales serán calificados por su nivel de cumplimiento y sus respectivas observaciones, para dar lugar al estudio mediante este instrumento que se guiará por medio de las observaciones ocular analíticas de la estructura de AlfaCredit, S.A., con el fin de ver la viabilidad para la aplicación de un nuevo producto financiero.

Estructura organizacional e instrumentos necesarios para la aplicación de crédito.

Observación de infraestructura e instrumentos de aplicación de crédito	Estado de cumplimiento		
	Si	No	Observaciones
Cuentan con políticas y reglamento interno			
Cuenta con manual de crédito			
Esta divide su personal de crédito, con los operativos/administrativos.			
Su estructura es ordenada según los niveles jerárquicos			
Cuentan con formatos legales para procesos crediticios			

Observación de infraestructura e instrumentos de aplicación de crédito	Estado de cumplimiento		
	Si	No	Observaciones
Cuenta con personal capacitado			
Cuentan con mobiliaria y equipo de oficina necesario para ejercer sus funciones.			
Existe orden en documentación			

14.6. Anexo N° 6: Guía de revisión documental

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, UNAN MANAGUA, FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA FAREM ESTELI.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Licenciatura en Banca y Finanzas

Trabajo de campo. Guía de revisión.

En esta guía de revisión se mencionan una serie de procedimientos los cuales serán calificados por su nivel de cumplimiento y sus respectivas observaciones, para dar lugar al estudio mediante este instrumento se guiará por medio de las revisiones analíticas para ajustar y cumplir según el manual de crédito existente en AlfaCredit, S.A. de la estructura de AlfaCredit, S.A., con el fin de ver la viabilidad para la aplicación de un nuevo producto financiero.

Manual de crédito

Revisión de documentos	Estado de cumplimiento		
	Si	No	Observaciones
Cuenta con manual de crédito			
El manual de crédito es avalado por su ente regulador			
Alude cual es la función del manual de crédito			
Menciona las políticas de planificación de cartera			

Revisión de documentos	Estado de cumplimiento		
	Si	No	Observaciones
Principios de protección al consumidor			
Contiene las características de las personas sujetos de crédito			
Contiene las características de las personas no sujetas a créditos			
Menciona los procesos para la aplicación a un crédito			
Nombra las garantías no admisibles			
Nombra las garantías admisibles			
Condiciones generales del crédito			
Clasificación de clientes			
Política de recuperación de cartera			

14.7. Anexo N° 7: Requisitos de crédito

Ilustración 14- Requisitos de Crédito

ALFACREDITS S.A.
Confiamos en ti....!!

Regulados por:  **CONAMI**
Comisión Nacional de Microfinanzas

 **UAF**

Requisitos de crédito:

1. Ser propietario de un establecimiento comercial y/o micro o pequeña empresa.
2. Cédula de identidad.
3. Garantías prendaria.
4. Capacidad de pago.
5. Modalidad de Pago: Semanal


Nombre: _____
Celular: _____



Dirección: Edificio González 25
vrs al sur, (Segunda Planta).
Telf. 2713-5807

**Te entregamos Crédito
de inmediato a domicilio**

14.8. Anexo N° 8: Hoja de cálculo de ratios



AlfaCredit, S.A.
Confiamos en ti...!

Análisis crediticio

Nuevo

MICROFINANCIERA

Tasa de Interés: Forma Pago:

Tasa de Interés: M=mensual, T=trimestral, S=semestral, A=anual, V=vencimiento

Monto: Destino:

Plazo (meses): Tipo:

Cuota a Pagar: Gasto (G), Inversión (I):

C1 CARÁCTER

A RESIDENCIA

Propia (P), Alquilada (A), Familiar (F), Otros (O) 0

Tiempo en dos últimas residencias (en meses)

B TRABAJO

Cuenta propia (P), empleado (E), no trabaja (N) 0

Tiempo en el trabajo actual (en meses)

Tiempo en el trabajo anterior (en meses) 0.0

C EXPERIENCIA CREDITICIA

Hubo mora en el último crédito: si (S), no (N) 0

meses mora máxima (si son días, ponga 0) 0

Central de riesgos: A, B, C, D, E 0

Ref. comercial: buenas(B), regul.(R), malas(M) 0

D BENEFICIOS OBTENIDOS POR CARITAS

Beneficios Recibidos: si (S), no (N) 0

Crédito Actual: si (S), no (N) 0

C3 CAPACIDAD DE PAGO 0.0%

A INGRESOS MENSUALES

		Propios	Cónyuge
FALSO Sueldo			
Comisiones			
Honorarios profesionales			
FALSO Utilidades de negocio	<u>AnexosIC23</u>		
Intereses inversiones			
Arriendo de vivienda o local comercial			
Otros			

B EGRESOS MENSUALES

Básicos: -

Alimentación	<input type="text"/>	Servicios básicos	<input type="text"/>
Educación	<input type="text"/>	Transporte	<input type="text"/>

Financieros: - **Otros:** -

Coop - Bancos	<input type="text"/>	Vivienda	<input type="text"/>
Tarjetas Crédito	<input type="text"/>	Combustible veh.	<input type="text"/>
Casas Comerc.	<input type="text"/>	Otros gastos	<input type="text"/>

Total gastos: - **Con margen del 10%** -

Actualmente esta endeudado en promedio por: meses

Número de personas de la familia (incluido el solicitante):

Valor de la canasta familiar (por persona): declara real 4,500

C ANÁLISIS DE PAGO DEL CRÉDITO SOLICITADO: 0

a. Ingresos-gastos - **Índice de cobertura (a/b):** 0.0%

b. Pago mensual - **Gastos / Ingresos** anterior actual

ideal: <= 70% 0 0

C2 CAPITAL 0.0%

A ACTIVOS TOTALES 24,000

ACTIVOS CORRIENTES 24,000

Efectivo y depósitos en ctas. ahorro y ctes.

Inversiones y otros AnexosIC10 24,000

ACTIVOS FIJOS -

Terrenos

Vivienda

Vehículos

Muebles, enseres, maquinaria y otros

B PASIVOS TOTALES -

Créditos con cooperativas, bancos

Créditos con tarjetas de crédito

Créditos con casas comerciales y otros

Créditos del negocio AnexosIC16

C PATRIMONIO O CAPITAL 24,000

D INDICADORES

Endeudamiento actual = pasivos / activos 0.0% 0

Endeudamiento con este crédito 0.0% 0

C4 CONDICIONES 0.0%

A INGRESOS PRINCIPALES 0

Estabilidad: alta (A), mediana (M), baja (B) 0

ACERCA DEL NEGOCIO 0

ventas 0

flujo de efectivo 0

mercado 0

C5 COLATERAL 0.0%

A GARANTÍA PERSONAL 0

Primer garante: calificación: A, B, C: 0

Ingresos Totales: 0

ingresos mensuales:

Segundo garante: calificación: A, B, C: 0

Ingresos Totales: 60,000 #DIV/0!

ingresos mensuales:

B GARANTÍA REAL 0

Ubicación: sector urbano (U), sector rural (R) 0

Plusvalía: alta (A), media (M), baja (B), nula (N) 0

Evaluación de la garantía:

PUNTAJE TOTAL	NIVEL DE RIESGO	DECISIÓN

Factores de riesgo eventual a considerar:

Aprobado (A)
Recomendado (R)
Negado (N)
Stand-by (S)

Observaciones:

Nombre del oficial de crédito:

gestor de credito 1