

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**  
**UNAN-MANAGUA**  
**FAREM-ESTELI**  
**Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**



Seminario de graduación para optar por el título de Licenciado(a) en  
Economía

Incidencia de las micro-financieras en el desarrollo de las micro y pequeñas  
empresas de carpintería de la ciudad de Estelí en el II semestre 2015.

**Autores (a):**

Silvio José López Talavera.

Itza Xilonem Olivas Blandón.

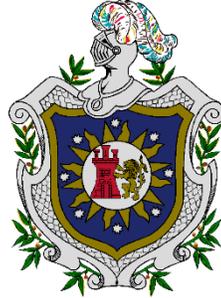
Norman Antonio Rugama Talavera

**Tutor:**

Esp. Samaria Ilú Alonso Valenzuela.

Estelí, Febrero 2016





Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua  
Facultad Regional Multidisciplinaria Estelí  
UNAN-FAREM Estelí  
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas  
Tel. 2713-2437

## **Valoración Docente**

Según normativa de estudios de culminación de modalidad de seminario de graduación plan 1999, el cual contempla la preparación de un informe final.

En este caso Norman Antonio Rugama Talavera, Itza Xilonem Olivas Blandón y Silvio José López Talavera realizaron su seminario de graduación investigando la temática de: Incidencia de las micro-financieras en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí en el II semestre 2015.

Doy fe de que los autores, en conjunto con el empresario realizaron un gran esfuerzo y dedicación en el proceso de elaboración de su investigación.

Este trabajo cumple con los objetivos tanto generales y específicos exigidos para la elaboración de este tipo de informes, en cual cumple con el artículo 09 de la normativa, la que contempla 60 horas permanentes y 240 horas independientes.

El presente informe fue presentado en el tiempo indicado y contiene todos los elementos que forman parte del mismo, por lo antes mencionado esta listo para ser presentado ante un jurado calificador para optar al título de Administrador de Empresas.

Atentamente,

Esp. Samaria Ilú Alonso Valenzuela.  
DOCENTE  
UNAN- FAREM-Estelí

## INDICE

I. Introducción .....	2
II. Objetivos.....	8
III. Marco Teórico.....	9
3.1 Caracterización del territorio.....	9
3.2 MIPYME.....	11
3.3 Micro y pequeñas empresas de carpintería en Estelí.....	12
3.4 Sector financiero.....	13
3.5 Programas y estrategias de desarrollo.....	14
3.6 Desarrollo empresarial.....	15
IV. Hipótesis.....	20
4.1 Hipótesis de investigación .....	20
4.2 Variables .....	20
4.3 Cuadro de operacionalización de la hipótesis.....	21
V. Diseño metodológico.....	25
5.1 Tipo de estudio.....	25
5.2 Población y diseño de muestreo.....	25
5.3 Técnicas de recolección de datos e instrumentos.....	26
5.4 Etapas de la investigación.....	26
VI. Resultados .....	27
6.1 Caracterización de las mipymes del sector carpintería.....	27
6.2 Entrevista a Microfinanciera.....	39
6.3 Factores que dificultan que las MIPYME accedan al crédito.....	40
6.4 Aporte de las micro financieras al desarrollo de las actividades económicas.....	38
6.5 Propuestas de líneas estratégicas.....	39
VII. Conclusiones .....	42
VIII. Recomendaciones .....	43
IX. Bibliografía .....	45
X. Anexos.....	46

## **I. Introducción**

En una economía como la de Nicaragua las MIPYMES juegan un papel muy importante y son consideradas por algunos como el motor de la economía, y es que ellas representan el 90 % de todas las empresas existentes en el país, a 2013 se contabilizaban 655,000 MIPYMES de las cuales solo 155,000 se encontraban legales y las restantes 500,000 se encontraban en el sector informal, solo estas empresas emplean a unas 260,000 familias aportan el 40 % del PIB y el 70 % de los puestos laborales.

Las MIPYMES son un sector muy importante para la economía nacional y por lo tanto un tema de interés para ser sujeto de estudio, por eso esta investigación se encuentra enfocada en este sector, más en específico en las micro y pequeñas empresas de carpintería del municipio de Estelí y la incidencia que tienen en estas las instituciones de microfinanzas presentes en la ciudad.

En la ciudad de Estelí se encuentran entre 450 y 600 empresas de carpintería de estas solo 29 se encuentran inscritas en la renta y 47 en la alcaldía; y están concentradas en los distritos 1 y 2 del municipio de Estelí, y algunas de ellas se caracterizan por ser empresas familiares con trabajadores que pertenecen al núcleo familiar y tienen situadas sus instalaciones en los garajes patios.

Se presenta en esta investigación un análisis cualitativo de la influencia e incidencia de las microfinanzas en las micro y pequeñas empresas de carpintería del municipio, que tan favorables son las tasas de intereses, políticas crediticias y las condiciones de licitación y pago que ofrecen estas instituciones a las micro y pequeñas empresas de carpintería. Se plantearon los factores que dificultan que las MIPYME accedan al crédito y el aporte que brindan estas financieras al desarrollo de las actividades económicas de las carpinterías y se brindaron propuestas de líneas estratégicas que servirán como guía a la hora de elegir una microfinanciera, y para planificar pre crédito y administrarlo el préstamo.

Este documento también pretende servir como ayuda para la toma de decisiones tanto de las empresas de carpinterías como para las instituciones de microfinanzas ya que se brindan recomendaciones sobre captación de clientes, también una descripción del sector carpintería para que así exista un mayor conocimiento de este mercado y se puedan elaborar productos financieros especializados para el sector carpintería, de acorde con las necesidades e intereses de los propietarios de las micro y pequeñas empresas de carpintería del municipio de Estelí, productos que permitan la inserción de este sector que no es considerado de importancia o relevancia para el sistema financiero lo que causa que los servicios que brinden se encuentren enfocados más hacia otros sectores económicos.

## **1.1 Antecedentes**

En relación a los estudios realizados anteriormente con respecto a esta temática se encontraron en la biblioteca Urania Zelaya de FAREM-ESTELI los siguientes trabajos:

“Papel de las microfinancieras en el desarrollo económico de las Mipymes en la ciudad de Estelí” realizado por la Especialista Deyanira Libertad Aráuz Valenzuela:

De igual manera conocemos que el mercado al cuál se dirigen las microfinancieras es el segmento de la población no atendido por la banca formal, las Mipymes, que por alguna u otra razón no son considerados sujetos de crédito por los bancos comerciales.

Se hace necesario entonces realizar una comparación entre el costo de financiarse con una entidad bancaria y el costo de financiarse con una microfinanciera, con el objetivo de determinar hasta qué punto las microfinancieras son entidades de apoyo al desarrollo de las empresas o son simplemente entidades con fines de lucro.

En general las micro financieras fomentan el crédito dedicado al negocio, es decir que los clientes que lo adquieren inviertan en su empresa, ya que este es el que generará mayores ingresos a los empresarios. Sin embargo seis de las instituciones encuestadas manifiestan que también otorgan créditos para viviendas y créditos personales de consumo a asalariados, pero no en la misma proporción que los primeros.

Algunas estrategias que emplean las micro financieras para poder ayudar al crecimiento de sus clientes son el acompañamiento y consejos que les brindan en cuanto al plan de inversión y planificación que estos deben tener, ya que de no contar con una buena planificación no se podría aprovechar el crédito obtenido. Esto para evitar problemas como morosidad en los clientes que no invierten el crédito en sus negocios y que los destinan para pagar otras deudas o bien para consumo propio. (Aráuz, 2011)

La tesis “Aporte de las microempresas al crecimiento económico de la ciudad de Condega, en el segundo semestre del año 2014”. Realizado por los estudiantes de la Licenciatura En economía: Daysi María Gómez Sánchez, Eddy Antonio Talavera Videa. La cual se encuentra en la biblioteca Urania Zelaya de el recinto universitario FAREM-ESTELI con el Numero de tesis: 2348, quienes concluyen que:

Las microempresas del municipio de Condega están contribuyendo al desarrollo, la mayoría de estas empresas son de producción de alimentos y no cuentan con capital financiero ni con una infraestructura adecuada. El aporte que generan al crecimiento está basado en los empleos que generan al sector, en la producción, y el aporte atreves de los impuestos. La principal limitante que enfrentan las microempresas es la falta de acceso al crédito esto porque a nivel de país se ha creado la desconfianza entre el sector financiero y empresarial. Se caracterizan por ser pequeñas unidades económicas generalmente los dueños son los mismos administradores.

Otro de los trabajos con los que cuenta como antecedente es: “Inclusión de TIC para la contribución al crecimiento económico de las MIPYMES madera mueble en el municipio de Estelí segundo semestre 2014”. El cual fue realizado por los estudiantes Brenda Azucena Dávila Olivas, Teresa de Jesús Ruiz Hernández, Yerlin Karina Torres de la Licenciatura En economía de FAREM-ESTELI, el cual se encuentra en la biblioteca del recinto bajo el Número de tesis: 2357, en dicha tesis se llegó a la siguiente conclusión.

Las fortalezas y debilidades que presentan los talleres del sector madera-muebles de la ciudad de Estelí son: entre sus fortalezas las Mipymes cuentan con las herramientas necesarias para realizar el proceso de producción de sus artículos, sus productos son diversificados, su nivel de endeudamiento es mínimo ya que mantienen solvencia financiera que le permite mantenerse estable en el mercado. Dentro de sus principales debilidades se encuentran que no poseen ningún certificado de calidad ya que no producen a escalas ya que su tecnología es obsoleta, el número de clientes es reducido y no tienen registrado su taller en ninguna institución por lo tanto no cuentan con ningún beneficio a este sector, no tienen estrategias de comercialización y el 77% no llevan inventario.

Otro antecedente es el trabajo investigativo de la licenciatura en economía, realizada en la universidad FAREM-ESTELI por los estudiantes Yellicce Mariela Moreno Arauz, Katia Azucena Reyes Rodríguez, Ida Patricia Rodríguez Zeledón la cual puede ser encontrada con el número de tesis: 2355 y el título “Estrategia socioeconómica para mejorar el nivel de vida de las familias del barrio Primero de Mayo del municipio de Estelí, en el año 2014” los cuales determinan en sus conclusiones que:

La situación social y económica actual de las familias del barrio Primero de Mayo:

Los núcleos familiares están conformados entre 1 a 5 miembros y de 6 a 8 miembros, El 70% tiene jefatura femenina, y el 35% de los hogares no tienen hijos y los niveles de educación de los jefes de familia es mayoritariamente primaria (44%) seguido del nivel técnico (23%), y un 10% de la población no sabe leer ni escribir, la mayoría de las entrevistadas son amas de casa lo que refleja el grado de desempleo. El 10% de los entrevistados se dedican a la industria del tabaco, entre 30% y 61% de los miembros de los núcleos familiares trabajan dentro del sector informal. Un alto porcentaje de la población alcanza salarios menores a 1,000 C\$.

Las investigaciones encontradas como antecedentes aunque se relacionan con esta investigación, no abarcan en concreto los temas abordados en el presente trabajo, solamente coinciden algunas de las variables estudiadas y otros aspectos teóricos.

## **1.2 Planteamiento del problema**

El sector madera en la ciudad Estelí se encuentra dividido en mueblerías, ebanisterías y talleres de carpintería, estos últimos son en su mayoría Mipymes, a través de la carpintería

se trabaja la madera transformándola en bellos y útiles objetos: muebles, puertas, escritorios, estantes, libreros, entre otros, existe un gran cantidad de talleres que son familiares con no más de 2 o 3 trabajadores, generalmente no cuentan con un gran nivel de tecnificación y poseen solo maquinarias de industria liviana, algunas incluso artesanales, uno de los problemas que obstaculiza el desarrollo técnico y económico es la poca información que hay sobre el mercado mismo y este problema se agudiza aún más por la escases de recursos económicos propios y lo difícil que se hace el acceso al financiamiento ofrecido por la banca privada, todo esto acompañado de un poco de desatención y olvido por parte del gobierno a este sector.

Son muchos los síntomas que denotan la incidencia de este problema en la economía de las micro y pequeñas empresas de carpintería, entre ellas se pueden resaltar los siguientes puntos:

- Difícil acceso a los créditos brindados por el sector de microfinanzas, centralización del financiamiento.
- Créditos enfocados a un cierto sector de la población tanto por parte del sector privado como de las instituciones financieras y programas del estado, endeudamiento, mora, y abandono de las responsabilidades por parte de los clientes que se ven en algunos casos sin la capacidad de hacer frente a sus deudas.

Las principales causas que propician la existencia de este problema son las políticas y requisitos muy exigentes, los plazos de préstamos muy cortos y tasas de interés elevadas, las políticas y requisitos han sido diseñados casi en su totalidad en función de un solo sector de la población, una mala utilización del capital recibido a través de los créditos.

Al no dársele atención a esta situación se propicia la escases de financiamiento, una desaceleración del crecimiento y desarrollo de los sectores afectados, el cierre o cese de actividades de las empresas que se encuentran en esta situación lo que repercute directamente en la población.

Se puede combatir esta situación haciendo uso de diferentes alternativas de financiamiento, por parte de las instituciones financieras y el Estado, se puede gestionar la inclusión de estos sectores a través de nuevas políticas y productos integrados en un programa estatal de apoyo a dichos rubros, y con productos financieros que cuenten con asistencia técnica para una mejor administración e inversión de los recursos del crédito otorgado.

Para que estas micro empresas hagan un buen uso y manejen bien su liquidez, esto ayudará a que no haya un problema financiero futuro y endeudarse más a corto o largo plazo.

### **1.3 Sistematización del problema.**

#### **Pregunta directriz**

- ¿Cómo afecta el no tener acceso al financiamiento del sector micro-finanzas el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería en la ciudad de Estelí en el segundo semestre del 2015?

#### **Preguntas específicas**

- ¿Cuáles son las principales dificultades con las que se encuentran las micro y pequeñas empresas de carpintería al tratar de conseguir financiación en las micro financieras?
- ¿Existe otra alternativa factible más allá de la financiación privada para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería?
- ¿Cómo mejoraría el funcionamiento de estas micro y pequeñas empresas, al obtener este apoyo financiero?
- ¿Cómo se debería de manejar el crédito las MIPYMES para obtener el mayor beneficio posible de este?

## **1.4 Justificación**

Esta investigación está enfocada en las Micro, pequeña y mediana empresa, ya que empresas como las MIPYMES son el motor de economías como la de Nicaragua y de esa forma nacieron gran parte de las grandes compañías que existen hoy en día, el tema está dirigido a las Microfinanzas y las micros y pequeñas empresas, ya que este tópico se encuentra estrechamente relacionado con la carrera de economía y presenta una gran gama de problemas y dificultades los cuales son perfectos sujetos de estudio y sobre los que se pueden generar programas o planes para tratar de darles solución.

Como punto de referencia para la investigación se eligió las micro y pequeñas empresas de carpintería ya que estas son empresas en desarrollo y además estas cuentan con las características que se busca en una MIPYME para ser objeto de investigación.

Este tipo de empresas se les ha dado poca o ninguna atención por parte del gobierno, no así en otros sectores como el agrícola o el textil que cuentan con el apoyo del Estado, estas micro y pequeñas empresas de carpintería son un sector importante en la economía familiar del municipio y del país entero ya que generan empleo no solo a los trabajadores directos de dichas empresas sino también a aquellos que les proveen de materias primas la investigación se elaborara con los datos recolectados pertenecientes al segundo semestre del año 2015.

Estas microempresas aparte de ayudar a un buen funcionamiento en la microeconomía del país está aportando a una distribución de derechos equitativos a muchas personas ya que empleándose ellos, ayudan a sus familias a mejorar su nivel de vida en los ámbitos sociales, culturales, educativos y por supuesto económicos; teniendo este ingreso ellos mejoraran de una buena manera sus vidas y así aportaran al desarrollo sostenible del país.

La aportación de la presente investigación para las empresas es que se les propondrán mejores maneras de trabajar con créditos financieros para aportar a su desarrollo y al del país en muchos ámbitos, pero generalizado a desarrollar la economía, con una buena utilización de ese dinero para hacer más grande su microempresa y posicionarla en un lugar privilegiado en el mercado y así poder competir con otras microempresas que se dedican al mismo rubro.

## **II. Objetivos.**

### **2.1 Objetivo General.**

- ✓ Analizar la incidencia de las micro-financieras en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí en el II semestre 2015.

### **2.2 Objetivos específicos.**

- ✓ Caracterizar las micro y pequeñas empresas del sector de carpintería
- ✓ Identificar los factores que dificultan que las micro y pequeñas empresas de carpintería accedan al crédito.
- ✓ Determinar el aporte de las microfinancieras en el desarrollo de las actividades económicas de las micro y pequeñas empresas de carpintería.
- ✓ Proponer líneas estratégicas para las micro y pequeñas empresas de carpintería de mejores prácticas para el uso y aplicación del crédito.

### **III. Marco Teórico.**

#### **3.1 Caracterización del territorio**

##### **3.1.1 Características generales del municipio.**

El Departamento de Estelí limita al Norte con Madríz, al Sur con León y Matagalpa al Este con Jinotega y al Oeste con Chinandega. Administrativamente Estelí tiene seis Municipios de los cuales Estelí es la cabecera departamental, los otros Municipios son: Pueblo Nuevo, Condega, San Juan de Limay, La Trinidad y San Nicolás.

El Departamento presenta un relieve caracterizado por mesetas separadas por angostos valles. Al Oriente del valle del río Estelí se alza la extensa meseta de Moropotente, al Occidente del mismo valle se alza la meseta de Las Tablas. Al Sur de Departamento se presenta las mesas de La Laguna, Oyanca, El Bonete y La Mocuana. Entre los valles están el de Estelí, Condega y Pueblo Nuevo. (Ficha municipal Estelí., 2000)

##### **3.1.2 Reseña histórica.**

Los antepasados indígenas de la población de Estelí tuvieron su asiento en el sitio que hoy se denomina "Las Pintadas", ubicados a unos 4 km. al oeste de la actual ciudad, según algunos historiadores estos eran de las tribus Matagalpa y Mayagna. Para otros, los aborígenes eran descendientes de los Chorotegas. Después en el período de los siglos XI y XII aparecen los primeros pobladores Nahoas provenientes de México con una cultura superior, imponiéndose a los antiguos habitantes a quienes arrojaron hacia el este.(Alcaldía, 2010)

El Gobierno de Estelí era ejercido por un Cacique o jefe supremo, asesorado por un Consejo de Ancianos. La base económica de los pueblos indígenas era la agricultura la que estaba constituida esencialmente por el cultivo de frijoles, cacao, raíces comestibles, frutas y el maíz, siendo este la base de la alimentación indígena.(Alcaldía, 2010)

Existen diferentes versiones acerca del significado de Estelí, algunos historiadores lo interpretan como "Río de Sangre", "Río de Obsidiana", "Agua Colorada", "Río de las Piedras de Jaspe Rojo o Veteadas de Rojo" y la última versión afirma que el vocablo Estelí procede de las voces mexicanas "Ix" que significa "Ojo" y "Telli" que significa "Plano, Valle o Campo"; es decir "Ojo sobre el Valle".(Alcaldía, 2010)

Estelí fue creado como Departamento, segregándolo de Nueva Segovia por Decreto Ley de 8 de Diciembre de 1829, promulgando durante la administración del Dr. Roberto Sacaza. En 1896 fue sancionada su anexión al Departamento de Jinotega, habiendo sido restablecido como Departamento en 1906. La Villa de Estelí fue ascendida a Ciudad por Decreto Legislativo el 08 de diciembre de 1891.En 1973, después del terremoto en

Managua, miles de personas emigraron hacia Estelí como damnificados; a partir de ese año muchos se quedaron a vivir definitivamente en la ciudad. (Alcaldía, 2010)

### **3.1.3 Economía municipal.**

El municipio de Estelí, y especialmente la ciudad es en gran medida el centro de la vida administrativa, social y productiva de la región de Las Segovias. La ciudad de Estelí es el principal centro de comercialización, abastecimiento y suministro para la producción de la Región y es sede de importantes organizaciones de productores e instituciones productivas. (Ficha municipal Estelí., 2000)

Estelí, por su condición de ciudad más importante de la zona norte de Nicaragua posee una amplia actividad tanto en el agro como en el comercio. (Alcaldía, 2010)

#### **Sector Agrícola**

Los principales cultivos del municipio son: El tabaco, granos básicos, papa, tomate y café. Desde los 60 el cultivo del tabaco representa el principal rubro importante en la región. Ubicando al sector agrícola en el sector primario de la economía del departamento y en un menor porcentaje el sector agrícola que no es tabaco y el sector pecuario. Lo conformado por la industria manufacturera (cuero, junco y calzado) es un porcentaje menor después le siguen las panaderías, joyerías y carpintería, luego el sector servicios definido por los establecimientos recreativos como restaurantes y hoteles. Y en una escala más baja pulperías, supermercados tiendas de ropa etc. (Ficha municipal Estelí., 2000)

#### **Industria Manufacturera**

Actualmente se observan en el centro de la ciudad empresas manufactureras (cuero y junco) que generan actividad de agroindustria, bienes y consumo, bienes intermedios y bienes de capital y dispersos en la ciudad manufactura del tabaco-fabricación de puros para consumo nacional y exportación. La cantidad de establecimientos inscritos en el departamento de recaudación cuya actividad es industrial son 115. De estos las joyerías, relojerías, panaderías y carpinterías representan el 62.6% de los negocios inscritos en este sector. (Ficha municipal Estelí., 2000)

#### **Actividad Pecuaria.**

La segunda actividad productiva en importancia es el rubro de la ganadería que se desarrolla en las mesetas altas del municipio; cuenta con 26,000 cabezas de ganado que son utilizadas para la producción de carne para la exportación y el resto, incluyendo los productos lácteos y sus derivados son utilizados para el consumo local y la comercialización con otras regiones.

El sector pecuario es posibilitado por el relieve y ubicación económica geográfica, (la cabecera municipal se encuentra ubicada en un extenso y fértil valle), ya que sirve de

punto de enlace para el resto de poblaciones del norte de Nicaragua entre ellas mismas y con el litoral pacífico del País.(Alcaldía, 2010)

### **3.2 MIPYME.**

Las pequeñas y medianas empresas, son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MIPYME.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, le valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).(Toledo, Flores, Quespi, & Julliri, 2008).

Los países latinoamericanos se caracterizan por una economía inestable, dependiente de las naciones desarrolladas que fincan maquiladoras y obtienen mano de obra barata de las naciones latinas. Bajo esta perspectiva, las denominadas mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) se vuelven protagonistas del desarrollo y sostenimiento de la economía de estos países.

No obstante, la economía latinas están basada en la operación de las mipymes que en su mayoría son empresas familiares; estas sociedades tratan de mantenerse en el mercado globalizado actual y ser competitivas frente a grandes empresas transnacionales e internacionales que en algunos casos provocan la desaparición de la micro empresas, lo cual ha provocado una reducción de la participación de aquéllas en el mercado. (Toledo, Flores, Quespi, & Julliri, 2008)

Según datos del Banco Interamericano de Desarrollo, en el 2007 habían más de 18.8 millones de mipymes registradas en 18 países de América Latina. Para 2010, un estudio realizado por FUNDES, con datos más ajustados por país, muestra que esa cifra llega a poco más de 17 millones, 16.6 millones de microempresas, 716 mil pequeñas empresas y 145 mil medianas empresas.(Toledo, Flores, Quespi, & Julliri, 2008)

#### **3.2.1 MIPYME en Nicaragua.**

Según la Ley 645, Ley MIPYME, podrán inscribirse en el RUM (Registro Único de las MIPYMES) “Todas aquellas Micros, Pequeñas y Medianas Empresas formalizadas, que operan como personal natural o jurídica en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícola, pecuarias,

comerciales, de exportación, turística, artesanales y de servicios, entre otras”. Adicionalmente a lo anterior, deberán cumplir con los siguientes parámetros (Arto. 3 de la Ley 645, Ley MIPYME):

<b>Variables</b>	<b>Micro empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana</b>
<b>Número total de Trabajadores</b>	1-5	6-30	31-100
<b>Activos Totales (Córdobas)</b>	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
<b>Ventas Totales Anuales (Córdobas)</b>	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

*Fuente: MIFIC*

Las micro, pequeñas y medianas empresas, que aportan cerca del cuarenta por ciento del Producto Interno Bruto de Nicaragua, cierran 2014 con un crecimiento del siete por ciento. Cuero y calzado, vestuario y textil, turismo, agroindustrias, madera mueble, avícolas y embutidos son los sectores que más crecen tanto en producción como en ventas. (Diario La Prensa Nicaragua., 2014)

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

### **3.3 Micro y pequeñas empresas de carpintería en Estelí.**

En la ciudad de Estelí se encuentran alrededor de 450 a 600 empresas de carpintería, esto según información otorgada por parte de la alcaldía municipal y la DGI, estando representadas estas en su mayoría por MIPYMES, de estas solo 29 se encuentran inscritos en la renta y 47 en el registro de la alcaldía.

Las micro y pequeñas empresas de carpintería del municipio de Estelí se encuentran en su mayoría concentradas en los distritos 1 y 2 de la ciudad, la mayor parte de ellas son empresas familiares, con trabajadores que pertenecen al núcleo familiar y en algunos casos estas solo son operadas y administradas solamente por el propietario, también un gran número de estas empresas tiene situada sus instalaciones en los garajes o patios de sus casas, lo que denota un débil desarrollo de estas mismas.

Según los datos proporcionados por un analista de crédito de la microfinanciera “Tu crédito” de la cartera total de créditos con la que cuentan un 40 % son micro empresarios de los cuales el 10 % pertenece al sector carpintería, los intereses a este sector van desde

el 3 % al 3.5 % mensual dependiendo del destino (uso) del crédito, no cuentan con productos especializados para este sector, no brindan asistencia técnica para el manejo del crédito, ni consejería, ni capacitaciones, el único producto ofrecido al sector es el financiamiento por sí solo, se cuenta solamente con el mercadeo y la visitación casa por casa para la captación de este tipo de clientes y los requisitos son de que el propietario de la empresa cuente con al menos 6 meses de estar en funciones con la empresa, un fiador ya sea asalariado, prendario o fiduciario contar con un buen record crediticio, buenas referencias personales y fotocopia de los documentos de identidad de todos los involucrados en el crédito.

### **3.4 Sector financiero.**

Las microfinanzas tienen su origen en a finales de la década de los setenta del siglo XX en Asia, teniendo una rápida expansión sobre todo en América Latina. Siendo aquí donde se toman a las microfinanzas como una acción en la lucha contra la pobreza, pretendiendo apoyar a sectores potencialmente rentables, con posibilidades de desarrollo a corto y mediano plazo, pero que sin embargo no son atendidos o financiados.

Un origen más específico de las microfinancieras se encuentra en las ONG's de desarrollo, ya que fueron las pioneras en canalizar las donaciones a la actividad microcrediticia, luego al alcanzar un nivel mínimo de estructura y autosuficiencia, van adquiriendo una estrategia orientada a completar y complementar el proceso de intermediación financiera.

Las tasas de interés en el sector microfinanciero son más altas que las tasas convencionales, porque los costos aún son altos por el pequeño tamaño de los clientes y que además la competencia ha afectado el crecimiento de la industria, ya que ha forzado a las microfinancieras a dejar a un lado las metodologías de grupo y a concentrarse en préstamos individuales, por ejemplo el caso Boliviano, Chileno y Nicaragüense, sin embargo se puede decir que esta situación se ha generalizado en toda Latinoamérica. (Aráuz, 2011)

#### **3.4.1 Sector financiero en Nicaragua.**

A finales del siglo XIX (1888), aparecieron los primeros bancos comerciales en Nicaragua, siendo éstos el Banco de Nicaragua y el Banco Agrícola Mercantil. El primero fue transformado en el "Bank of Nicaragua Limited" con casa matriz en Londres para luego incorporarse al "London Bank of Central América Limited" y continuó operando como sucursal extranjera. El segundo quebró por falta de pago de sus deudores, constituyéndose así en la primera experiencia de quiebra bancaria en Nicaragua. (SIBOIF, 2012)

A principios de 1990, el Gobierno Nicaragüense inició un proceso de ajuste estructural económico. Una de las reformas contenidas en este programa fue la liberalización del

sector financiero, incluyendo la circulación de la moneda nacional y la remoción de controles a la tasa de interés. Desde ese entonces, las reformas estructurales han estado acompañadas por una política fiscal y monetaria dirigida a mantener la estabilidad macroeconómica. La reforma financiera condujo a cambios significativos en la estructura del sector financiero. Un paso importante fue la creación en 1991, de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, cuya finalidad era la de supervisar, vigilar y fiscalizar el funcionamiento del sistema financiero Nacional. Además, se autorizó el establecimiento de bancos privados para hacer frente a la creciente demanda de recursos financieros. Sin embargo, las reformas implementadas no resultaron en una ampliación del sistema bancario. En comparación con los demás países centroamericanos, Nicaragua cuenta con el mercado financiero más reducido de la región tanto en términos de volumen como en el número de bancos.(SIBOIF, 2012)

Con respecto a las microfinancieras Según Asomif, que reúne a 21 microfinancieras en el país, hoy día ese sector cuenta con 251,276 clientes y con una cartera de créditos de US\$208.5 millones. Para la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif) una señal de que las microfinanzas siguen su carrera ascendente después de ser afectadas en el pasado por diferentes circunstancias, entre ellas la aparición del movimiento conocido como “No pago”.(Bejarano, 2015)

Se destaca la confianza en el sector que están depositando algunos acreedores internacionales (instituciones que prestan recursos a las microfinancieras).Solo el año 2013 ingresaron al país más de US\$20 millones en recursos, provenientes de los acreedores.(Bejarano, 2015)

### **3.5 Programas y estrategias de desarrollo**

#### **3.5.1 Programas de desarrollo**

El concepto de programa (término derivado del latín “programa” que, a su vez, tiene su origen en un vocablo griego). Un programa de desarrollo es una expresión que permite identificar al conjunto de acciones que se organizan con el propósito de mejorar las condiciones de vida en una determinada región. Estos programas también son conocidos como de desarrollo económico y social.

Los programas de desarrollo pueden ser concebidos por los propios países, regiones o gobiernos locales con base en sus propios recursos, o, las autoridades de los países pobres los plantean solicitando simultáneamente ayuda a organizaciones internacionales o a gobiernos amigos.

Existen varias agencias de cooperación internacional, gobiernos y privados que financian, apoyan y organizan programas de desarrollo en los llamados países en desarrollo de África, América Latina y el Sudeste asiático.

### **3.5.2 Estrategias de desarrollo**

Estrategia de desarrollo se define como el establecimiento de políticas gubernamentales y supranacionales que modifican las relaciones socio-económicas y científico-técnicas del país respecto a sus componentes internos y aquellos que conforman la economía mundial, distribuyendo los recursos entre las principales industrias, territorios y la población. Esta noción establece vínculos entre lo local, lo nacional, lo regional y lo global, en lo concerniente a estructuras de producción y políticas que conectan un país a la sociedad global, y a decisiones que toman en consideración aspectos ecológicos, culturales, étnicos, políticos, éticos y en general de dimensión social.

### **3.6 Desarrollo empresarial.**

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

Hoy día, la industria de las pequeñas empresas o la industria a menor escala constituyen un segmento muy importante de la economía de cada país. Los gobiernos deben, a manera de estrategia, preocuparse por desarrollar esta pequeña industria, ya que los pequeños negocios han emergido como un vibrante y dinámico sector de la economía.

La mayoría de los países tienen problemas de desempleo, ello es muy conocido, y , ante este triste cuadro, los pequeños negocios son una manera sencilla y efectiva de contribuir a bajar los altos índices de desempleo o desocupación, pero para ello el pequeño comerciante debe contar con todas las ayudas que le pueda ofrecer los sectores gubernamental y privado. Casi todas las pequeñas empresas están administradas por familiares o amigos, esto, incuestionablemente, contribuye a la unidad familiar y social.

El desarrollo empresarial ha asumido hoy día un significado especial, puesto que es una llave para el desarrollo económico. Los objetivos del desarrollo industrial, el crecimiento regional y la creación de empleos dependen del desarrollo empresarial. Los empresarios son, de este modo, la semilla del desarrollo industrial y los frutos de este desarrollo son oportunidades de empleo para la juventud desempleada; aumento en el ingreso per cápita, un estándar más alto de vida y un aumento en el ahorro individual; ingresos al gobierno por concepto de impuestos, impuestos de ventas, aranceles aduaneros de importación e importación, y un desarrollo regional balanceado.

En la práctica, los empresarios han alterado la dirección de las economías nacionales, de las industrias, o de los mercados. Ellos han inventado nuevos productos y desarrollados

organizaciones y los medios de producción para traerlos al mercado. Ellos han introducido grandes adelantos en la tecnología y han creado más usos productivos. Ellos han forzado la relocalización de los recursos, aparte de los usuarios ya existentes, a más y nuevos usuarios. Muchísimas innovaciones han transformado la sociedad y modificado nuestro patrón de vida, y muchos servicios han sido introducidos para alterar o crear nuevos servicios producidos por la industria.

Hay varias razones por las cuales debería una persona interesarse por ser un empresario de una pequeña empresa.

Entre las que se destacan tenemos:

- Uno será su propio jefe y jefe de otras personas y hará decisiones que serán cruciales para el éxito de la empresa o, por el contrario, para su fracaso.
- Uno tendrá la oportunidad de poner sus ideas en práctica.
- Uno ganará dinero para uno mismo en lugar de para otro.
- Uno puede participar en cada aspecto de la administración de la empresa, así como aprender y ganar experiencia en una variedad de disciplinas.
- Uno tendrá la oportunidad de trabajar directamente con los clientes de la empresa.
- Uno será capaz de trabajar en un área o campo que uno disfrute verdaderamente.
- Uno tendrá la satisfacción personal de crear y administrar una empresa exitosa.
- Uno tendrá la oportunidad de darle valor a la jubilación (por ejemplo, al vender la empresa cuando se retire). (Charantimath, 2006)

### **3.6.1 Etapas del desarrollo empresarial**

- Primera etapa: Desarrollo orientado al producto.

En los primeros momentos de una empresa familiar (pequeña empresa), la estructura de organización era simple. Esta etapa, habitualmente, se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo. Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia. La mayoría de los empleados disfrutaban con la excitación y el desafío de esta primera fase.

- Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso.

Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado. El propósito sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También puede haberse introducido algunos

controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos. A medida que la empresa continúa creciendo se vuelve más compleja. Este es el momento crucial en el cual la empresa familiar a menudo tiende a meterse en problemas. Es necesario decir que la empresa se organizará con vistas al desarrollo y formular las bases para entrar en la tercera fase de la planificación.

- Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación.

Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos.

Otras características son:

- El propietario está más libre para concentrarse en el liderazgo y la visión empresarial.
- El control del propietario estriba en su confianza en los otros para manejar sus responsabilidades.
- Comienza a desarrollar una cultura definida sobre la base de la toma de decisiones.
- El crecimiento se controla a través de la planificación estratégica.
- Los gerentes se comprometen en el proceso de la toma de decisiones.
- La comunicación es abierta y clara.
- Los asesores externos juegan un papel más activo.
- Las funciones que desempeñan los miembros de la familia han sido definidas.

### **3.6.2 Indicadores de desarrollo empresarial.**

Más importante que el crecimiento que pueda tener una empresa es el desarrollo, condiciones que propicien el integral desarrollo de cada uno de los individuos que participan de las actividades desempeñadas por la empresa, para determinar este desarrollo es necesaria la existencia de ciertas variables que lo respalden, a continuación se presenta una lista de indicadores de desarrollo empresarial:

#### **Seguridad social.**

La seguridad social, también llamada seguro social o previsión social, se refiere principalmente a un campo de bienestar social relacionado con la protección social o cobertura de las necesidades socialmente reconocidas, como salud, vejez o discapacidades, el Seguro Social por definición es un Servicio Público que brinda el Estado, o dicho en otras palabras, es un servicio que se debe dar a todas aquellas personas que cumplan con los requisitos para tener derecho al mismo. El hecho de que los propietarios y/o trabajadores de una empresa cuenten con un seguro social representa

el crecimiento económico de dicha empresa y un gran paso en el desarrollo de la misma, ya que con el seguro se le brinda al individuo la facilidad de acceder a distintos servicios y prestaciones, lo que puede llegar a representar una fuente de motivación para desempeñar su trabajo.

- **Legalidad de la institución.**

Una característica que denota desarrollo en una empresa es la realización de sus actividades económicas, con transparencia, y bajo las normas y leyes establecidas por el gobierno, por ejemplo, la inscripción en la renta DGI y la alcaldía, así como en el pago sistemático de las responsabilidades adquiridas con estas dos instituciones antes mencionadas.

- **Capacitación.**

La capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos para el desarrollo de la actividad profesional. Este indicador debe dar pistas de cómo conseguir la máxima productividad en la relación de horas que cada trabajador desempeña en su puesto de empleo, incluyendo un concepto básico como la formación permanente. Con la mejora de este la empresa mejora la imagen, la relación jefe-subordinado es más fluida, el trabajador pierde posibles temores de incompetencia, aumenta el nivel de satisfacción personal con su tarea, incrementa su sentido de progreso, la moral de la fuerza de trabajo se eleva y de este modo se incrementa la productividad, la calidad y la eficacia.

- **Misión y visión**

El concepto en conjunto de la misión y visión refiere de manera general al planteo de objetivos que una persona, grupo o empresa pueden intentar alcanzar. Ambos conceptos son medios para lograr alcanzar un estado que se considera deseable. Esto denota el interés de la empresa y sus integrantes en crecer y desarrollarse, el no querer quedarse estancados en un solo punto, ni ser pesimistas y conformistas, también resalta el compromiso que se tiene para consigo mismos y la sociedad.

**Tiempo promedio en alcanzar objetivos.**

Este indicador mide la eficacia de los trabajadores. Útil sobre todo si se mide desde el momento en que el empleado inicia su compromiso con la empresa, ya que de este modo permite evaluar si el proceso de selección es apropiado. Al mismo tiempo, tanto con los empleados nuevos como los que ya están vinculados a la empresa antes de empezar la medición, permite medir el nivel y la evolución de la capacitación. Es decir, posibilita saber el progreso del empleado gracias a la experiencia que adquiere con el tiempo y a la formación continua que la empresa proporciona. La tendencia debe ser minimizar el índice obtenido, pero para no crear conflicto es indispensable establecer los objetivos con cuidado.

- **Rotación de personal.**

Calcula el grado de permanencia de los trabajadores en la compañía. La cifra ideal es que la rotación de la plantilla sea inferior al 5%. Cuanta más alta sea la rotación de personal por renuncias de los propios empleados, más necesario es que la empresa intervenga: se elevan los costes de reclutaje y de capacitación para llegar a reemplazar las piezas ausentes que proporcionaban buenas prestaciones a la empresa. Las estrategias para minimizar la rotación del personal también garantizan una mayor retención del talento en la empresa. Precisa de un cálculo del personal permanente promedio, y es recomendable no mezclar funciones laborales demasiado distintas.

- **Accidentabilidad laboral.**

El ideal para esta cifra sería alcanzar el cero, aunque resulta casi imposible evitar que haya por lo menos algunas horas perdidas por culpa de un incidente en el puesto de trabajo. Las empresas suelen monitorizar permanentemente los días que se saldan sin accidentes, y la concatenación de los mismos suele ser un dato de congratulación. Las entidades responsables de dar cobertura médica a accidentes y enfermedades por causas profesionales utilizan las fórmulas para calcular el índice de frecuencia y el índice de gravedad con que se producen los accidentes.

- **Ausentismo laboral.**

Mesura las ausencias del personal en el lugar de trabajo en periodos normales, ya sea por faltas, por atrasos o permisos. Es un índice capital que puede llegar a indicar tendencias sintomáticas no sólo del trabajador sino del funcionamiento de la empresa. En función del valor de la hora de trabajo de cada empleado se puede calcular el coste de la suma de sus ausencias. El cómputo se puede hacer en días o en horas.

- **Tiempo promedio de vacantes no cubiertas.**

Este indicador facilita el dato de cuánto tiempo están sin cubrir las vacantes causadas por bajas laborales, vacaciones, renuncias, etc. La cifra resultante es útil para mostrar con qué grado de dificultad se encuentra la empresa a la hora de obtener recursos en el mercado laboral. Es un dato que muchas empresas no tienen sistematizado, pero el umbral ideal sería situar el guarismo entre los 30 y los 90 días al año.

- **Inversión.**

Este indicador se refiere al porcentaje de capital que el empresario invierte en tecnologías, maquinaria, mejora o compra del edificio, o cualquier otra acción en pro de mejorar la calidad del producto final.

## **IV. Hipótesis.**

### **4.1 Hipótesis de investigación**

El financiamiento recibido por parte de las micro financieras incide en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí.

### **4.2 Variables**

- Apoyo financiero.
- Desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería.

### 4.3 Cuadro de operacionalización de la hipótesis.

Variables	Concepto	Sub Variable	Indicador	Preguntas	Escala	Dirigido a	Instrumento
<b>Apoyo financiero</b>	Los servicios financieros son los servicios proporcionados por la industria financiera, que abarca un amplio rango de organismos que gestionan los fondos, incluidas las cooperativas de crédito, bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros, compañías de financiación al consumo, brokers de bolsa, fondos de inversión y muchas otras.	Políticas de crédito.	Acceso a créditos.	¿Cree que las microfinancieras facilitan el acceso al financiamiento?	Si-No	Dueño de empresa	Encuesta
				¿Qué opina usted de las tasas de intereses y políticas de las instituciones de micro finanzas?	-Son accesibles -No es tan mal -Son exigentes -Son extremadamente exigentes	Dueño de empresa	Encuesta
				¿Cuáles son los requisitos para el dueño de un micro empresa para optar a un crédito?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Cuáles son las estrategias para captación de crédito que se utilizan en esta empresa?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Cuál es la tasa de interés a la que se les presta a este rubro?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Qué parámetros se usan para	Abierta	Asesor de	Entrevista

**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua / UNAN-MANAGUA**

				determinar esta(s) tasa(s) de interés?		crédito.	
			Calidad del servicio.	¿Qué opina del servicio que brindan las microfinancieras?	-Muy bueno -Bueno -Neutral -Deficiente	Dueño de empresa	Encuesta
				¿Cuáles son las estrategias para captación de crédito que se utilizan en esta empresa?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Por qué algunas personas se ven excluidas de optar al financiamiento?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Qué medidas se han tomado para resolver esta situación?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
				¿Por qué algunas personas catalogan de usureras a las instituciones de micro finanzas?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista
		Asistencia técnica.	Productos financieros	¿Cuáles son los productos que brinda esta institución financiera?	Abierta	Asesor de crédito.	Entrevista

Variables	Concepto	Sub Variable	Indicador	Preguntas	Escala	Dirigido a	Instrumento
<b>Desarrollo empresarial</b>	El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.	Relación empleador-empleado	Seguridad Social	¿Usted y/o sus trabajadores cuentan con seguro social?	Si-No	Dueño de empresa	Encuesta
			Legalidad de la institución	¿Su empresa se encuentra registrada en la renta y la alcaldía?	Si-No	Dueño de empresa.	Encuesta
		Empresa	Objetivos de la empresa	¿Cuál es el tiempo promedio en que la empresa alcanza os objetivos propuestos?	6 opciones	Dueño de empresa	Encuesta
			Misión y Visión	¿Su empresa cuenta con una visión y misión?	Si-No	Dueño de empresa	Encuesta
			Inversión	¿Invierte de su capital para mejorar la empresa y la producción?	Si-No	Dueño de empresa	Encuesta
				¿En que invierte?	4 opciones	Dueño de empresa	Encuesta
				¿Ha realizado un crédito para invertir en su negocio?	Si-No	Dueño de empresa	
		Trabajador	Capacitación	¿Cada cuánto tiempo recibe capacitación usted y/o sus trabajadores?	5 opciones.	Dueño de empresa	Encuesta

**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua / UNAN-MANAGUA**

			Rotación de personal	¿Cuánto es el tiempo promedio que permanece un trabajador en su empresa?	4 opciones	Dueño de empresa	Encuestas .
			Accidentalidad laboral	¿Cuántos accidentes laborales se han presentado en su empresa en el último año?	5 opciones	Dueño de empresa	Encuesta.
			Ausentismo laboral.	¿Cuántas inasistencias laborales al mes presentan los trabajadores de su empresa al mes?	5 opciones.	Dueño de empresa	Encuesta.
			Tiempo promedio de vacantes no cubiertas	En el caso de que se tuviese que prescindir de uno de sus trabajadores, ya sea por renuncia, despido, vacaciones o diferentes causas ¿Cuánto tardaría en encontrar un remplazo?	7 opciones.	Dueño de empresa	Encuestas .

## **V. Diseño metodológico.**

### **5.1 Tipo de estudio.**

#### **Según la finalidad de la investigación.**

- Aplicada: Tiene como propósito dar respuestas a problemas prácticos e inmediatos. Y tiene como fin secundario brindar aportes al conocimiento teórico. La investigación aplicada está orientada a conocer las necesidades que no están siendo satisfechas.

#### **Según el alcance temporal.**

- Transversal: Se estudió una variable en un tiempo determinado, de manera simultánea.

#### **Según el carácter de la medición.**

- Cualitativa: Se centró en aspectos observables; tiene como objetivo describir las cualidades de las variables para caracterizarlas y poder analizarlas.

#### **Según la orientación que asume.**

- Orientada a la aplicación.

Tuvo como fin dar respuesta a los problemas existentes y se orienta a la toma de decisiones.

### **5.2 Población y diseño de muestreo**

#### **Universo**

Según los datos brindados por parte de la Alcaldía y la Dirección general de Ingresos en el municipio de Estelí existen entre 450 y 600 pequeñas y micro empresas de carpintería, estas representan el universo de nuestra investigación, de esas empresas solo 29 se encuentran inscritas en la renta y 47 en la alcaldía.

#### **Población**

La población que se usó serán las 29 empresas registradas en la Renta ya que son con las que contamos acceso a la información del dueño como lo son su nombre y dirección, en cambio en la alcaldía de Estelí solo se nos brindó el número de las empresas que tienen registradas y no sus datos generales por la privacidad de los contribuyentes.

### **Muestra.**

Se decidió tomar como muestra la misma población debido a que esta es muy reducida y solo cuenta con 29 sujetos de estudio, Se realizó un muestreo de ella como el numero sería demasiado reducido para obtener datos representativos del universo se le aplicó encuestas a todos ellos.

### **5.3 Técnicas de recolección de datos e instrumentos.**

Para recolectar información de fuentes directas se utilizó la encuesta y la entrevista, la encuesta se aplicó a las micro empresas de carpintería ya que este es un modo más práctico de obtener información y presenta una mayor aceptación en este sector, también las preguntas directas pueden delimitar la amplitud de las respuestas. En el caso de las micro financieras se utilizó entrevistas para obtener la información requerida preferiblemente el personal a elegir, son gerentes, asesores o promotor de crédito y comité de crédito, se utilizara la entrevista debido a que es un instrumento mucho más formal y puede arrojar mayor información que la encuesta, información que es requerida y que en toda su amplitud se considera importante.

### **5.4 Etapas de la investigación.**

#### **5.4.1 Investigación documental**

En esta primera etapa se dio la tarea de la recolección de información ya existente relacionada al tema de las micro finanzas y micro empresas; estas fuentes son de estudios realizados anteriormente sobre dichas empresas, páginas web, artículos periodísticos y documentos legales que norman las actividades realizadas por este segmento del sector financiero y las micro empresas.

#### **5.4.2. Elaboración de instrumentos**

En esta etapa se procedió a construir los instrumentos que se van a aplicar para obtener la información de fuentes primarias, se toman en cuenta los puntos más importantes que se querían conocer del tema.

#### **5.4.3. Trabajo de campo**

Se procedió con la aplicación de los instrumentos anteriormente diseñados y una vez que se tiene claro quiénes serán los participantes.

#### **5.4.4. Elaboración de documento final**

En esta última etapa la información fue procesada y analizada y se plantearon las observaciones, se dio respuesta a los objetivos y a la hipótesis formulada.

## VI. Resultados

### 6.1 Caracterización de las MIPYMES del sector carpintería

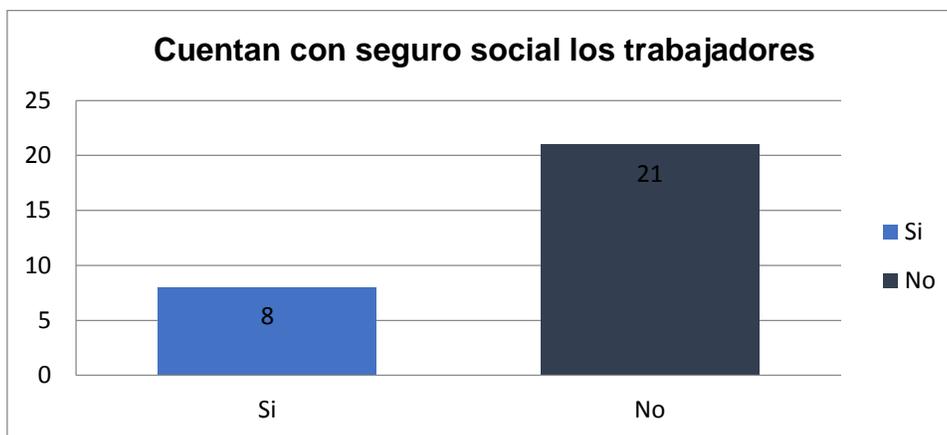
En la ciudad de Estelí se encuentran alrededor de 450 a 600 empresas de carpintería, esto según información otorgada por parte de la alcaldía municipal y la DGI, estando representadas estas en su mayoría por MIPYMES, de estas solo 29 se encuentran inscritos en la renta y 47 en el registro de la alcaldía.

Las micro y pequeñas empresas de carpintería del municipio de Estelí se encuentran en su mayoría concentradas en los distritos 1 y 2 de la ciudad, la mayor parte de ellas son empresas familiares, con trabajadores que pertenecen al núcleo familiar y en algunos casos estas solo son operadas y administradas solamente por el propietario, también un gran número de estas empresas tiene situada sus instalaciones en los garajes o patios de sus casas, lo que denota un débil desarrollo de estas mismas.

Según los datos proporcionados por un analista de crédito de la microfinanciera “Tu crédito” de la cartera total de créditos con la que cuentan un 40 % son micro empresarios de los cuales el 10 % pertenece al sector carpintería, los intereses a este sector van desde el 3 % al 3.5 % mensual dependiendo del destino (uso) del crédito, no cuentan con productos especializados para este sector, no brindan asistencia técnica para el manejo del crédito, ni consejería, ni capacitaciones, el único producto ofrecido al sector es el financiamiento por sí solo, se cuenta solamente con el mercadeo y la visitación casa por casa para la captación de este tipo de clientes y los requisitos son de que el propietario de la empresa cuente con al menos 6 meses de estar en funciones con la empresa, un fiador ya sea asalariado, prendario o fiduciario contar con un buen record crediticio, buenas referencias personales y fotocopia de los documentos de identidad de todos los involucrados en el crédito

#### 6.1.1 Seguro social de los trabajadores

Gráfico 1.

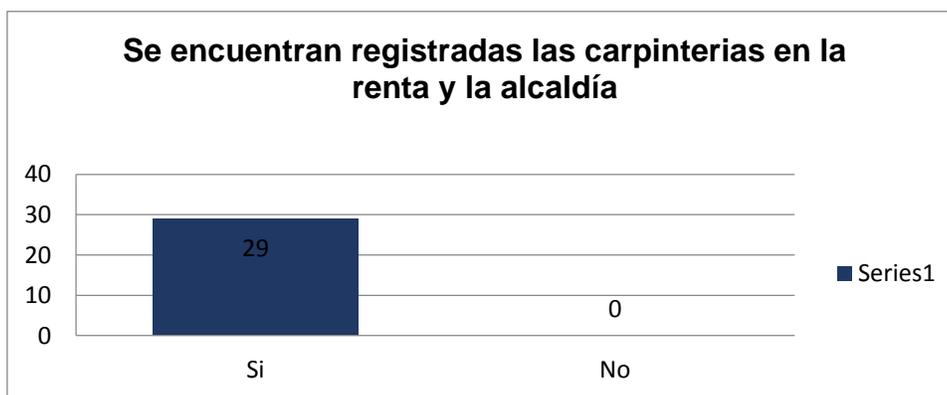


Fuente: Elaboración propia

El 72% de estas empresas brindan seguro social a sus trabajadores y el 28% son las empresas que no cuentan con él, y dentro de este porcentaje se encuentran también en su totalidad el 3% que nunca ha optado por un crédito para su negocio. Esto no representa que el hecho de optar o no a un crédito determine si dichas empresas proporcionarán seguridad social a sus trabajadores, solo el 3% de las empresas que no brindan seguro social son las que no han optado a un crédito, el 25% restante si ha tenido acceso aún préstamo pero aun así no brinda seguro social a sus trabajadores. Las empresas que no han tenido acceso a un crédito tienen una tendencia del 100% a no brindar seguro social a sus trabajadores, mientras en las empresas que sí optaron a un crédito este porcentaje se ve reducido.

### 6.1.2 Renta y alcaldía

**Gráfico 2.**

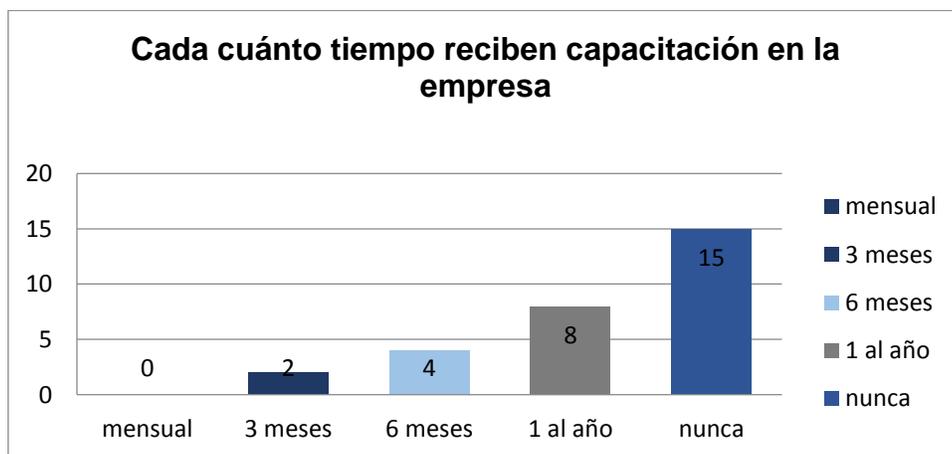


*Fuente: Elaboración propia*

El 100% de las empresas de carpintería en la ciudad de Estelí se encuentran registradas en la DGI (Dirección general de ingresos), de esta manera vemos que todas las MYPIMES están constituidas dentro de un marco de legalidad para poner en funcionamiento su trabajo como empresa. Dicha información servirá para conocer datos estadísticos de cómo se manejan en el ambiente económico y como es su desarrollo. Al estar registradas se conoce su ubicación.

### 6.1.3 Capacitaciones

Gráfico 3.

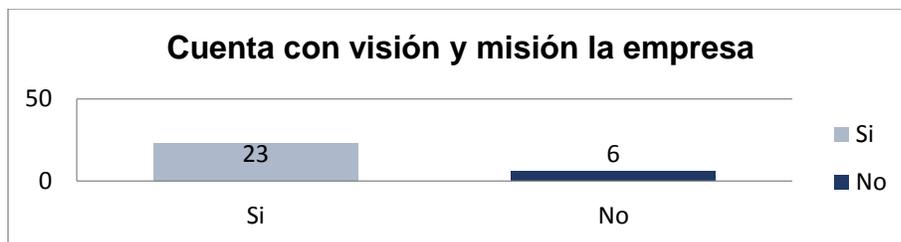


Fuente: Elaboración propia

En la parte de la capacitación al personal que labora dentro de estas empresas de carpintería tenemos que en su mayoría no son capacitados y una parte muy baja si los capacitan, pero estas capacitaciones no se dan de una manera constante, es decir no se les da un seguimiento a estas empresas como están funcionando y en qué o no están fallando. Un 52 % de las empresas encuestadas no se capacitan y ni siquiera les envían invitaciones, ni una facilidad para poder optar a dichas capacitaciones, que si se dan porque muchos de ellos nos informaron que hay otras que si las invitan debido a lo grande que son y que generan más empleos, un 7% es capacitado casi de una manera constante recibiendo estas capacitaciones cada 3 meses, 14% las reciben dos veces al año es decir cada 6 meses y un 27% una vez al año. Con estos datos nos damos cuenta que no hay interés por capacitarlos, la gran mayoría de este sector no recibe una capacitación técnica, esto hace que no se desarrollen como MYPIMES y se vean estancadas con su producción por ende su desarrollo, en casos extremos algunas han pensado en cerrar, se han mantenido su inmensa mayoría trabajando con créditos pequeños que es lo que las han ayudado a sobrevivir en el mercado.

### 6.1.4 Visión y misión

Gráfico 4.

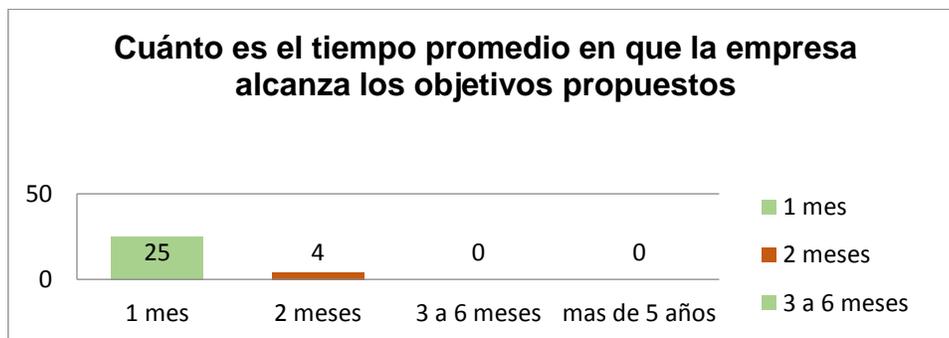


Fuente: Elaboración propia

Debido a los resultados arrojados por las encuestas realizadas a los propietarios de las empresas del sector carpintería, tenemos que la mayoría de las empresas están bien organizadas, ya que casi todas cuentan con una visión y misión en su totalidad, teniendo en cuenta que el 79% de ellas si tienen visión y misión y el restante 21% no tienen definida su visión y misión.

### 6.1.5 Objetivos propuestos de la empresa

Gráfico 5.



Fuente: Elaboración propia

Todas las empresas de carpintería tienen metas u objetivos propuestos por cumplir, estos se enmarcan en un determinado lapso de tiempo dependiendo directamente de los pedidos que sus clientes les hacen, ya sean en volúmenes grandes o pequeños, tenemos el tamaño de la empresa siendo esta con capacidad de cumplir con el pedido en un tiempo determinado. Regularmente las empresas basan su producción en un tiempo determinado y más a corto plazo, estas empresas sus pedidos los cumplen en un 86% en un mes y el otro 14% de 1 a 2 meses, como puntuamos al principio basando sus pedidos y sus objetivos en las cantidades de productos a realizar y también en la calidad de los productos. Sus objetivos propuestos siempre son cumplidos, nunca le hacen quedar mal a los clientes, trabajando de una buena manera y cumpliendo con los estandartes de calidad de los productos.

### 6.1.6 Permanencia de un trabajador en la empresa

Gráfico 6.

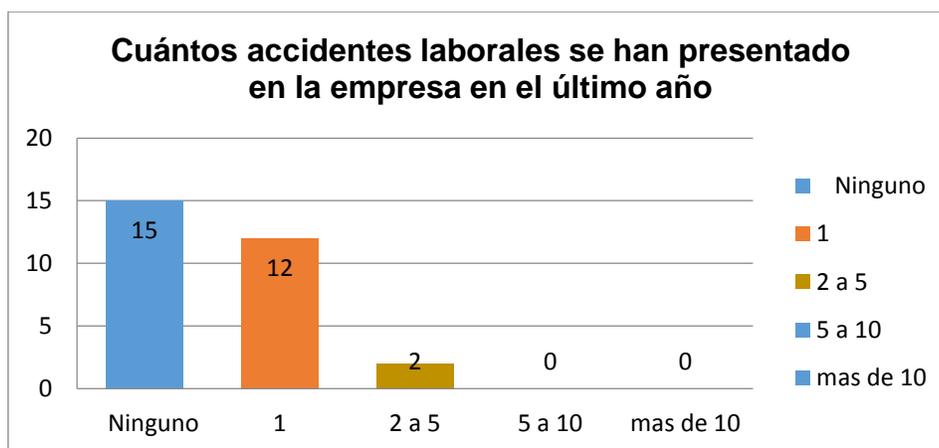


Fuente: Elaboración propia

Debido a diferentes factores el resultado obtenido arroja diferentes porcentajes, estos factores están dados por el ambiente laboral, la disposición del trabajador, etc. La mayoría de los trabajadores permanece de 1 a 5 años en un 58%, un 21% permanecen de 6 meses a 1 año, el 14% permanecen más de 5 años y en su minoría un 7% de 1 a 6 meses, estas cifras están dadas por las encuestas que realizamos pero las causas exactas del porqué de la permanencia ya sea corta o larga de los trabajadores en las empresas se dan por los factores ya mencionados y otros ajenos a nuestra información y que los dueños de las carpinterías no nos brindaron mucha información refiriéndose a esta pregunta como tal.

### 6.1.7 Accidentes laborales en la empresa

**Gráfico 7.**

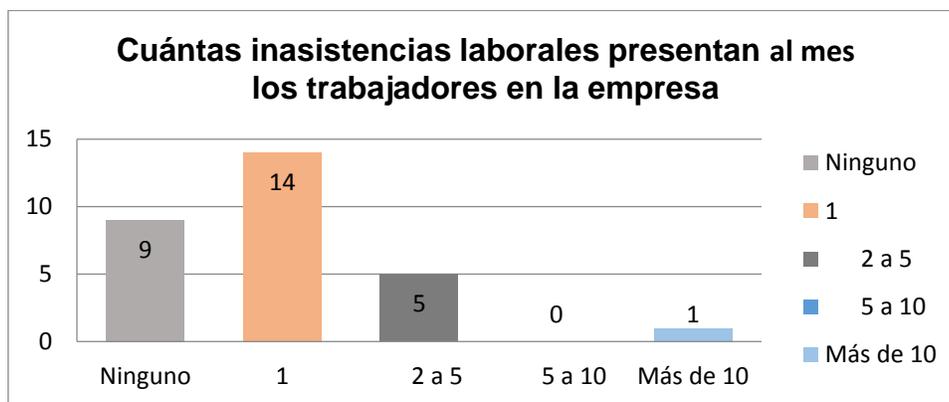


*Fuente: Elaboración propia*

Debido al inmenso riesgo que indica trabajar con maquinaria como cortadoras, sierras, cepillos eléctricos y otras más, investigamos que la inmensa mayoría de estas empresas de carpintería no presentan ningún accidente laboral en lo que va del año, cabe destacar que esto se debe a las medidas de precaución que las empresas toman para brindarles la mayor seguridad a sus trabajadores. El 52% de las empresas encuestadas de un total de 29 empresas no han sufrido accidentes laborales, el 41% si han sufrido pero solo un accidente en lo que va del año eso es relativamente bajo pero en algunos casos para los dueños de las empresas eso es demasiado ya que ellos tratan de disminuir a cero estos accidentes, el restante 7% han tenido de 2 a 5 accidentes laborales.

### 6.1.8 Inasistencias laborales en la empresa

Gráfico 8.



Fuente: Elaboración propia

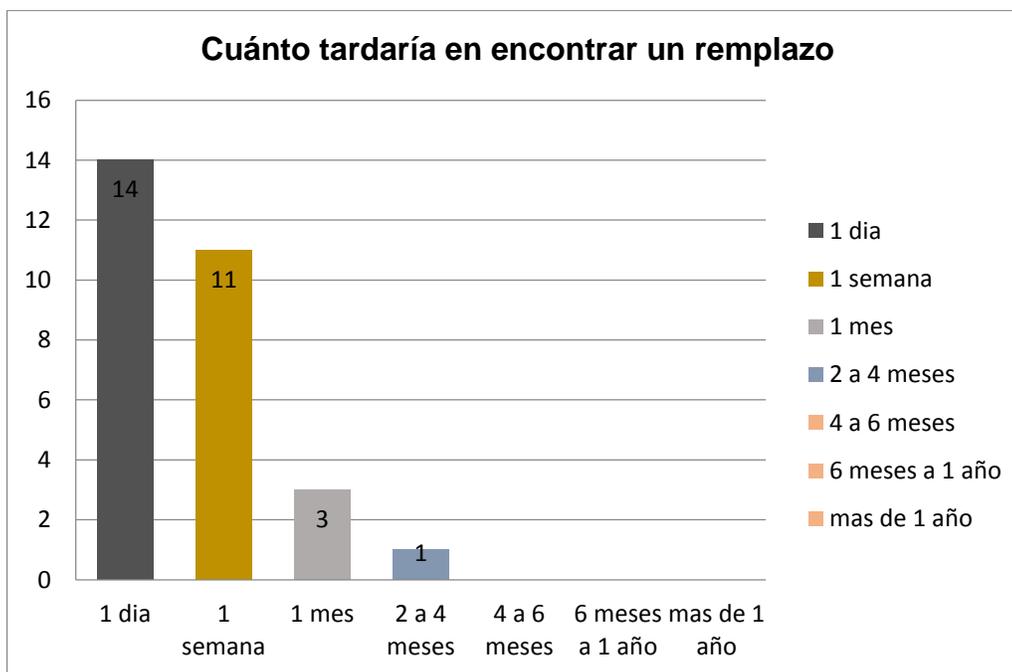
Las inasistencias laborales es un fenómeno muy antiguo y generalizado que ha afectado en mayor o menor medida a las organizaciones de trabajo (empresas), se puede mencionar de manera general que el fenómeno del ausentismo es una forma de expresión que refleja el trabajador (empleado) hacia la empresa y que transgrede normas oficiales, de tal manera que su incidencia perjudica e impide el logro de los objetivos de la empresa.

El ausentismo laboral es considerado un factor que reduce seriamente la productividad. Para disminuirlo las empresas han acudido a diversos tipos de sanciones, a estimular a los trabajadores que cumplen regularmente con sus obligaciones o a flexibilizar los horarios, reduciendo de este modo los motivos que los empleados tienen para faltar, regularmente estas faltas o inasistencias están dadas por que el trabajador sufrió de alguna enfermedad o tuvo un inconveniente familiar.

Los resultados nos arrojan que en 9 de las empresas no presentan inasistencias, en 14 de ellas sí presentan una al mes, en 5 de las carpinterías presentan de 2 a 5 faltas y solo en una empresa hay más de 10 inasistencias al mes. Un Porcentualmente un 31% no faltaron ningún día a su lugar de trabajo (empresa de carpintería), un 48% hubo una inasistencia, en un 17% de 2 a 5 inasistencias y en un 4% más de 10, estas inasistencias la mayoría de las veces son injustificadas, en el caso de justificación se da cuando el compromiso empresarial es bastante grande y esa fuerza laboral es indiscutible para dicho compromiso.

6.1.9 Reemplazo de los trabajadores

Gráfico 9.



Fuente: Elaboración propia

En el caso de que se tuviese que prescindir de uno de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas de carpintería; ya sea por motivos de renuncia, despido, vacaciones o por otras causas el tiempo que tardarían en reemplazarlo correspondería a un día el 48% que son 14 carpinterías, una semana el 38% que equivalen a 11 empresas, un mes el 10% que son solo 3 negocios y solo un propietario demoraría entre dos y cuatro meses para poder prestar los servicios de otra persona que es el 4%. En algunos casos hay empresas que solventan esa falta de trabajadores con los mismos que ya laboran dentro de la misma empresa.

6.1.10 Inversión en la empresa

Gráfico 10.

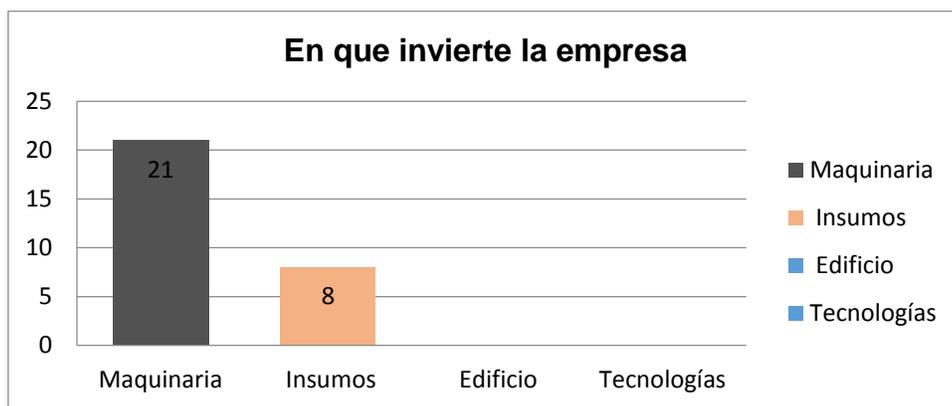


Fuente: Elaboración propia

El 100% de los dueños de las MIPYMES del sector carpintería afirman que invierten de su capital para mejorar su negocio y la producción, que corresponden a 29 carpinterías. Al incrementar la productividad mejorarán el servicio ofrecido a sus clientes y estos tendrán más interés y la empresa captará más ingresos; Por lo que más utilidades significan más capital para invertir en la expansión y capacidad y también traerán más empleos, y serán más competitivos en el mercado.

### 6.1.11 Destino de la inversión

Gráfico 11.

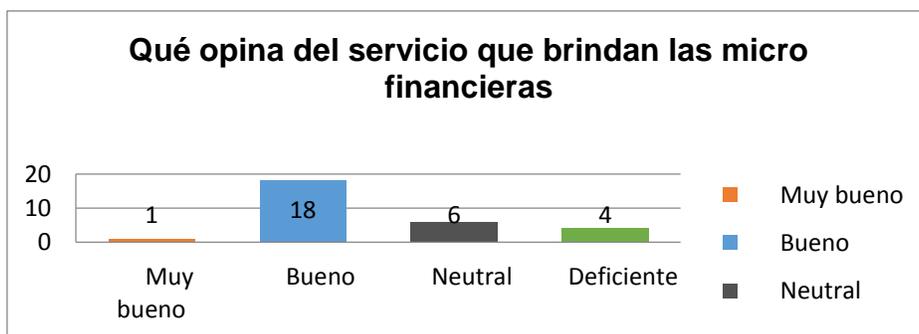


Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las MIPYMES invierten en maquinaria, como se puede observar en el gráfico No. 11, el 72% de las empresas que corresponde a 21 carpinterías invierten en este activo fijo ya que es la herramienta utilizan para trabajar, y el 28% que son 8 negocios invierte en insumos; en si el total de ellas invierte para mejorar la empresa y producción pero solo compran maquinaria e insumos y no implementan nuevas tecnologías ni tecnifican su trabajo ni tampoco mejorarán las instalaciones.

### 6.1.12 Microfinancieras

Gráfico 12.

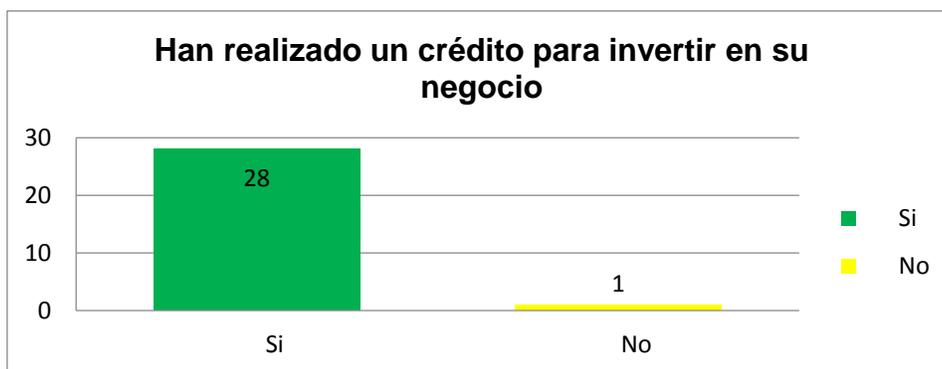


Fuente: Elaboración propia

A través de las encuestas realizadas al sector carpintería se pudo conocer la opinión acerca del servicio que brindan las micro financieras, el 62% expresa que el servicio es bueno que equivale a 18 propietarios, el 21% opina que es más o menos que serían 6 personas, el 14% cree que es deficiente que corresponden a 4 y solo el 3% dice que es muy bueno que es solo un dueño. Por lo que se puede observar que estas MIPYMES no están muy satisfechos con el servicio que brindan las micro financieras.

### 6.1.13 Disposición de crédito

Gráfico 13.

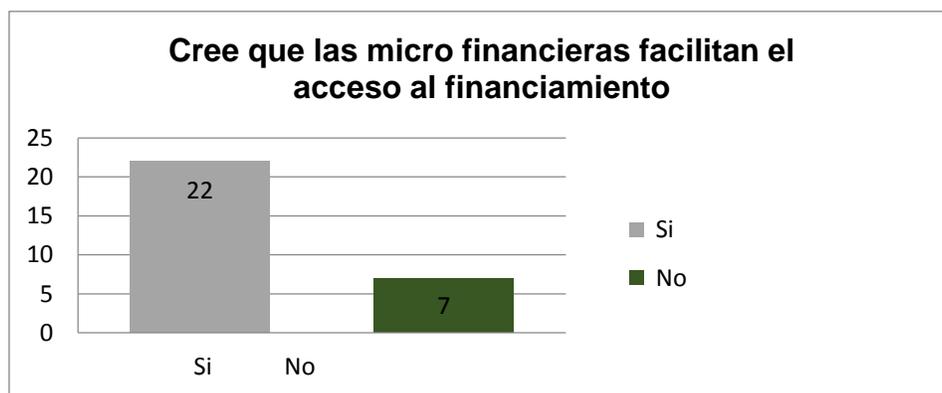


Fuente: Elaboración propia

El 97% de los propietarios ha optado por un crédito financiero para invertir en su empresa que son 28 de los propietarios ya sea para comprar maquinaria o insumos para la producción, y solo el 3% que es una carpintería no lo ha adquirido, Aunque la mayoría ha podido tener acceso a un crédito el servicio no ha sido muy satisfactorio para los dueños de la carpinterías.

### 6.1.14 Acceso al financiamiento

Gráfico 14.

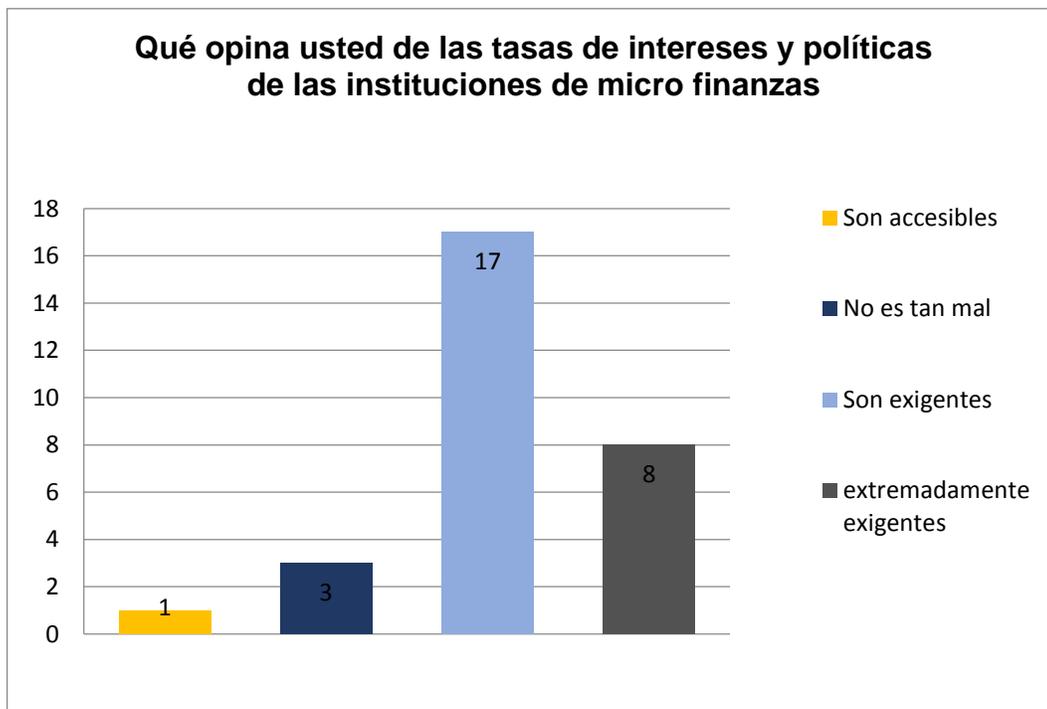


Fuente: Elaboración propia

Las micro financieras sí facilitan el acceso al financiamiento según el cuestionario realizado a los dueños de negocios del sector carpintería, el 76% están de acuerdo que equivalen a 22 negocios de carpintería y el restante el 24% afirma de que no facilita el financiamiento que son 7 de los propietarios, los que están en desacuerdo corresponde en parte a las personas que no han optado por un crédito.

### 6.1.15 Tasas de interés y políticas

**Gráfico 15.**



*Fuente: Elaboración propia*

Con los datos obtenidos de los propietarios del sector carpintería se pueden determinar las diferentes opiniones acerca de las tasas de interés y políticas de las instituciones de micro finanzas, como se muestra a continuación en la gráfica la mayor parte cree que las tasas y políticas son muy exigentes lo cual lo comprueba un 59% que son 17 empresas de carpintería, seguido de un 28% que opinan que son extremadamente exigentes que corresponden a 8 negocios y un bajo 10% sugieren no están tan mal que son solo 3 propietarios y solo un 3% indican que son accesibles que es una sola empresa. Se puede observar el grado de insatisfacción de los dueños de negocios en relación a los requisitos de las micro financieras, esto afecta indiscutiblemente porque es por esto que no se animan a optar por un crédito para mejorar su negocio, el 3% que no ha optado por un crédito justifica el grado de exigencia de las instituciones de crédito que no facilitan el acceso al financiamiento.

## **6.2 Entrevista a Microfinanciera.**

Se realizó una entrevista a un asesor de crédito de la microfinanciera Tú Crédito para obtener el punto de vista que tienen empresas de microcrédito como esta. Los productos financieros que brinda esta institución son solamente créditos, “esta situación es común en las microfinancieras de la ciudad ya que no se brinda una variedad de servicios financieros, todo se concentra en el ahorro, el crédito y la asistencia técnica en algunos casos” comentó el asesor, dichos productos se encuentran dirigidos en su mayoría a asalariados y microempresarios de comercio, cuero, agrícolas y servicios que cuentan ya con un cierto nivel de desarrollo y experiencia en el mercado, estos son los principales mercados debido a que tienen un mejor respaldo económico para asumir sus deudas y figuran como mejores sujetos de crédito, debido a esto los servicios y productos financieros han sido diseñados pensando en estos agentes.

“Los requisitos son: tener como mínimo un año de desarrollo de la actividad económica, un fiador prendario o fiduciario, una garantía que cubra como mínimo 130 % del monto solicitado, documentos personales, registros de ventas e inventarios y por supuesto contar con un buen historial crediticio”

Las estrategias utilizadas por la empresa para la captación de crédito se basan en los anuncios televisivos y radiales, el perifoneo, publicidad impresa y visitación casa a casa.

Solo de dicha microfinanciera del total de sus clientes 40 % son microempresarios y aunque no se lleva una contabilización oficial el asesor de crédito estima que del total de este 40 % un 10 % son microempresarios de carpintería, no hay una tasa de interés específica para los préstamos otorgados a las micro y pequeñas empresas de carpintería pero al entrar estas dentro de la categoría de préstamo microempresarial la tasa de interés que se les aplica es de 3.75 % mensual o un 45 % anual.

“Las personas se endeudan más de lo que pueden pagar, y al nosotros ejercer presión sobre ellos con la visitación de los asesores de crédito, cobradores, abogados o al tomar acciones legales contra ellos, se molestan, pero esto es una experiencia por la cual no se debería pasar si se cumplieren con los pagos en tiempo y forma establecidos en el contrato que se realiza antes del desembolso del crédito. También las personas tienen este concepto debido a que los intereses a los cuales prestamos dinero son un poco mayores a los que tienen los bancos, pero esto es así debido a que las financieras facilitamos el acceso al crédito, y tenemos menos exigencias y requisitos por lo cual corremos más riesgo en la recuperación de cartera, por eso esta diferencia en los intereses, es como nuestro seguro”

“Los intereses y políticas son diseñadas en la central en Managua y el personal de la sucursal no tiene participación de la creación o los parámetros que ellos usan”. Algunas personas se ven excluidas del acceso a crédito porque según el asesor de crédito no cumplen con los requisitos, aunque en algunos casos no hay requisitos que cumplir porque ya han sido excluidos previamente tal vez no de manera intencional pero si por unas políticas centralizadas y enfocadas en ciertos sectores, según el representante de Tú

Crédito se realizan campañas publicitarias y visitación casa a casa que es un método mas personal y se puede explicar a las personas con respecto a sus necesidades y características los servicios que brinda la microfinanciera, “Esta es la única manera que tenemos para tratar de que todos tengan oportunidad al financiamiento, ese es nuestro trabajo”.

### **6.3 Factores que dificultan que las MIPYME accedan al crédito.**

Según los resultados obtenidos el 21 % de los encuestados opinan que el servicio es aceptable aunque consideran que podría mejorar, y un 14 % consideran que es deficiente, esto demuestra que un gran número de los demandantes de crédito del sector carpintería, un 35 % están en desacuerdo con el servicio brindado por las microfinancieras, aunque una parte opina que es aceptable consideran que podría ser mejor, mientras que otro grupo considera que el servicio no es de calidad y es hasta deficiente.

Referente a las tasas de interés y políticas de crédito un 59 % de los empresarios consideran que estas son muy exigentes, otro 28 % considera que dichas políticas y tasas de interés son extremadamente exigentes e imposibilitan el acceso al crédito de muchas personas y/o empresas, aunque un 90 % de los encuestados han optado a un crédito y consideran que este ha sido beneficio para sus empresas han tenido una mala experiencia con el servicio y con las políticas de crédito y las tasas de intereses que se le imponen.

Según comentarios de los propietarios de las micro y pequeñas empresas de carpintería las microfinancieras presentes en la zona, toman poco en cuenta este sector, la visitación que se les da es mínima y reciben poca información sobre los servicios que brindan las microfinancieras; la forma en la que han obtenido el crédito ha sido a través de la búsqueda de información, en internet, otras personas o visitando las instalaciones de las microfinancieras, estos consideran que hay cierta preferencia hacia los asalariados ya que las microfinancieras suponen que es más rentable prestar su dinero a asalariados porque estos tienen más estabilidad, una mayor seguridad en su fuente de ingresos que la que podría tener una micro empresa y los créditos para microempresas están dirigidos a empresas un poco más grandes y que tengan ya cierto tiempo en el mercado, hay poco apoyo para los nuevos empresarios.

### **6.4 Aporte de las micro financieras al desarrollo de las actividades económicas.**

De las empresas estudiadas un 97 % ha optado a un crédito en una microfinanciera para invertir en su empresa esta inversión ha sido utilizada en las siguientes áreas: compra de maquinarias 72 %, insumos para la producción 28 %, cabe señalar que ninguno de los encuestados marcó la opción de “Inversión en tecnología”, esto implica que las empresas no se desarrollen a su máxima capacidad ya que no se hace uso de los beneficios que brinda la tecnología, aunque si hay desarrollo este sería mayor si se hiciera uso de tecnología aplicable en el área de carpintería y esto también mejoraría en las condiciones de trabajo de los empleados.

Los datos obtenidos de las encuestas respaldan los indicadores de desarrollo empresarial presentados en este trabajo, esto soporta la hipótesis de que los créditos inciden directamente en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería, de las 29 empresas encuestadas el 79 % cuentan con una misión y visión indicando así el interés de las empresas en lograr su desarrollo y poder así brindar servicio de calidad a la sociedad, otro de los indicadores es la seguridad social que en este caso el 72 % de las empresas proporcionan este beneficio a sus trabajadores, esto mejora las relaciones trabajador-empleador y la condiciones de trabajo de los empleados esto se ve reflejado en que un 58 % de los trabajadores de las empresas permanecen de 1 a 5 años y un 14 % más de 5 años, 21 % de seis meses a un año y solo el 7 % permanecen menos de 6 meses, esto resalta el hecho que los trabajadores se sienten a gusto con su trabajo, el trato y los beneficios que se le dan en estas empresas.

El 48 % de las empresas solo presentan 1 inasistencia de sus trabajadores mensualmente y 31 % ninguna al mes, esto suma el 79 % del total de las empresas estudiadas lo que denota el compromiso de los trabajadores con su empresa, sus objetivos, las actividades que realiza y el interés de permanecer en ella, otro indicador importante es el remplazo de los trabajadores, es decir cuánto se tardaría la empresa en reponer un trabajador en caso que se tuviese que prescindir del el por la causa que sea, el 48 % dice que un día, 38 % una semana, un 10 % un mes, y tan solo un 4 % de 2 a cuatro meses, esto indica que las empresas cuentan con una gran demanda de puestos laborales lo que les facilita la reposición de sus trabajadores.

El indicador de accidentabilidad laboral representa la seguridad con la que cuentan los trabajadores al momento de realizar sus labores lo que demuestra las condiciones en las que desempeñan su trabajo y las medidas de seguridad tomadas por la empresa y por el mismo trabajador, en el estudio realizado los instrumentos demuestran que el 52 % de las empresas encuestadas no han sufrido accidentes en el último año laboral, el 41 % solo han presentado un accidente y el restante 7 % solo han presentado de 2 a 5 accidentes, de los cuales ninguno ha sido grave pero aun así consideran que este número debería disminuirse a cero en sus empresas.

## **6.5 Propuestas de líneas estratégicas.**

### **Línea 1: Elección de la fuente de financiación.**

#### **Acciones:**

- Buscar información sobre los servicios que brindan las distintas microfinancieras.
- Identificar los beneficios que presenta una financiera en comparación con otra.
- Visitar diferentes instituciones, no realizar el crédito con el primer lugar visitado.
- Recolección de datos sobre los requisitos necesarios para la solicitud de crédito.

**Línea 2: Planificación pre-crédito.**

**Acciones:**

- Reunir todos los documentos personales solicitados por la institución.
- En caso de que sea requisito de la institución, contar con una persona fiable con las capacidades de hacer frente a la deuda (fiador).
- Estar debidamente registrado en la renta y la alcaldía y realizar los pagos pertinentes a estas instituciones es un punto a favor al momento de solicitar un crédito.
- Contar con registro de inventario, de compras y ventas, para respaldar su actividad económica.
- Tener al día los pagos de renta y tren de aseo y cualquier otra obligación con la alcaldía municipal, en caso de no ser así garantizar estar solvente antes de realizar la solicitud de financiamiento.
- Servir de fiador solamente si se tiene la certeza de que el solicitante puede y hará frente a sus responsabilidades, en caso de que no lo haga asumir dicha responsabilidad porque de no hacerlo esto quedará registrado en las centrales de riesgo y lo calificara a usted como una persona no apta para ser financiada.
- Contar con un buen historial crediticio, tanto en casas, comerciales, financieras, bancos, empresas como Avon y las instituciones de luz, agua, televisión por cable o cualquier otro servicio que usted haya adquirido, si no cuenta con un buen historial de crédito, garantizar que este se encuentre limpio al día que solicite el crédito, esto se debe realizar con mucho tiempo de antelación ya que el proceso para que sea limpiado su historial toma mucho tiempo y a veces hasta puede ser necesario un abogado.
- Asegurarse de contar con garantía que respalde el crédito según la financiera donde se solicite, en algunas se pide una garantía que represente el 150 % del monto solicitado y va en aumento en el caso que se tenga más de un crédito.
- Tratar en la medida de lo que sea posible realizar créditos con una sola institución y no con dos o más, el hecho de tener créditos con una sola institución le da mayor credibilidad a usted y una mayor opción de poder ser sujeto de crédito, además le brindará beneficios como la unificación de cuotas o reestructuración de crédito en caso de tener más de un crédito con la institución, esto para asignarle una cuota de acorde con su capacidad de pago, lo cual no sería posible si tuviera dos créditos cada uno en una diferente institución.
- Solicitar un monto que este dentro de su capacidad de pago y no sobre endeudarse, limitar sus inversiones a su realidad económica.

**Línea 3: Administración del crédito.**

**Acciones:**

- Administrar el dinero de forma responsable y no usarlo para otros gastos.
- Usar el dinero en lo que se dijo a la financiera en el destino que se dijo se usaría, esto mejora su relación con la institución y la posibilidad de futuros financiamientos.
- Realizar sus pagos en tiempo y forma para evitar mora en caso de pagar tarde o acumulación de intereses en caso de pagar antes.
- Ser puntual, responsable y respetuoso, esto le permitirá acceso a futuros financiamientos y mayores montos.

**Línea 4: Asesoría técnica y económica.**

**Acciones:**

- Hacer el máximo uso de la asistencia técnica brindada en algunas financieras y para determinados tipos de créditos.
- En caso de que su paquete crediticio no cuente con dicha asesoría, obtenerla por sus propios medios para así realizar una inversión eficiente.
- Contar con asesoría económica para así especificar las dimensiones de la inversión y su rentabilidad, además para llevar un buen control y administración del capital.
- Solo contratar asesores si el pago de estos no afecta el proyecto de inversión y se encuentra dentro de sus capacidades económicas o las de la empresa.

## **VII. Conclusiones**

A lo largo de la presente investigación logró demostrarse la incidencia que tiene el sector microfinanzas en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí, al caracterizar estas empresas se logró comprender la magnitud de sus actividades económico-empresariales, su alcance, sus propósitos y las dimensiones tanto económicas como técnicas y físicas de estas, además que al delimitarse las áreas en las que estas están ubicadas se puede estudiar también el mercado al que se dirigen y las fuentes de financiamiento a las cuales pueden tener acceso.

A través del estudio de las micro y pequeñas empresas de carpintería y todos los otros entes y factores económicos que intervienen en el desarrollo de las actividades económicas de dichas empresas se logró identificar los factores que dificultan el acceso al financiamiento a estas micro y pequeñas empresas, una vez identificados dichos factores se determinó la causa de ellos y las posibles soluciones y/o alternativas que pudiesen dar una solución favorable para todas las partes involucradas.

Se tomó en cuenta no solo las opiniones y argumentos planteados por las empresas que fueron sujetos de estudio sino también de la contraparte representada por las microfinancieras, esto con el objetivo de encontrar la relación existente entre estos dos grupos y conocer el apoyo que representan las microfinanzas para las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí, los datos arrojados por la investigación demuestran que el aporte que se necesita no debe solo enfocarse en lo económico sino que debe abarcar también otras áreas que son de vital importancia para el desarrollo óptimo de toda empresa.

Toda la información obtenida como resultado de la realización de esta investigación fue utilizada para la elaboración de propuestas dirigidas hacia las empresas de carpintería en estas propuestas se brindan líneas estratégicas que pueden marcar la pauta para la correcta obtención y administración del crédito.

Lo anteriormente descrito es un resumen de los datos obtenidos que al ser analizados brindan un reflejo de la realidad económica del sector estudiado y de la correlación existente entre este sector y las microfinanzas. Siguiendo un orden sistemático se logró el cumplimiento de los objetivos que se encuentran planteados en este trabajo y de igual manera se da cumplimiento a la hipótesis de que el financiamiento recibido por el sector microfinanzas incide en el desarrollo de las micro empresas de carpintería, por medio de este estudio se identificaron también los aspectos que perjudican la relación entre estos dos entes económicos y que obstaculizan el camino de las empresas estudiadas hacia un desarrollo ideal, estos factores no representan una problemática mayor ya pueden ser eliminados a través del trabajo de los individuos o entes que se ven relacionados con ellos y a su vez con un trabajo conjunto entre estos mismos.

## VIII. Recomendaciones

La información presente en este trabajo puede ser utilizada para conocer más sobre las micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí, el mercado en el cual se desenvuelven y las características de estas empresas, el conocimiento de este mercado puede utilizarse para trabajar en pro de facilitar el acceso de este sector al financiamiento y también para crear productos financieros que se encuentren dirigidos a el sector de carpintería, productos que hayan sido diseñadas según las características y necesidades de estas empresas, en estos productos es importante incluir asistencia técnica y capacitaciones enfocadas en el área económica que se desenvuelve el cliente y también en aspectos como lo son administración e inversión del capital, ya que al final esto beneficiara a ambas partes ya que el capital del financiamiento esta dirigido al cliente per pertenece a la microfinanciera y una mejor administración de este capital por parte del cliente garantiza a la microfinanciera la recuperación de cartera. Estas acciones contribuirán al desarrollo de estas empresas y por ende el desarrollo de la economía en sí. Se insta a las microfinancieras a facilitar a las carpinterías el acceso al financiamiento a través del mejoramiento de las políticas de crédito y nuevas estrategias de captación de clientes esto en pro del desarrollo tanto de las carpinterías como de las mismas microfinancieras

Este trabajo puede servir de ayuda a las empresas de carpintería para comprender mejor el sector microfinanzas y los servicios que este brinda, también este es un material de mucha ayuda para la toma de decisiones a momento de optar a un crédito y ofrece información útil para todos los procesos pre y post crédito, se aborda demás las áreas en las que las micro y pequeñas empresas de este sector han estado fallando así que puede ser utilizado como un espejo para mejorar estos aspectos y poder así aprovechar de una forma óptima el financiamiento para poder ofrecer un servicio de calidad a la comunidad.

También a las micro y pequeñas empresas de carpintería se les recomienda tomar el máximo beneficio posible de los servicios recibidos en la asistencia técnica brindada al momento de recibir el crédito, también es necesario de que estas empresas inviertan capital y tiempo en la capacitación de sus trabajadores o de n ser posible asumir el costo de estas capacitaciones gestionar la obtención o patrocinio de las mismas.

Po ultimo el presente trabajo final de seminario de graduación puede servir a cualquier lector como una referencia para sus futuros trabajos, estableciendo así un punto de partida al momento de empezar a realizar cualquier trabajo investigativo ya que la información mostrada en este trabajo será una buena base para estudiar el sector microfinanzas y el sector de micro y pequeñas empresas de carpintería de la ciudad de Estelí o su conjunto.

Si se desea solo obtener información de estos sectores por motivos de aprendizaje o cualquier otro motivo este trabajo cuenta con una caracterización de ambos sectores, microfinanzas y carpintería, y de su desenvolvimiento en la economía de nuestro

municipio, toda la información obtenida de fuentes autorizadas y confiables para ofrecer al lector datos claros pero completos que le permitan comprender un poco mejor las variables estudiadas.

## IX. Bibliografía

- Alcaldía, d. E. (2010). Histoira. Retrieved from Alcaldía de Estelí:  
[http://www.alcaldiaesteli.gob.ni/index.php?option=com\\_content&view=article&id=10&Itemid=12](http://www.alcaldiaesteli.gob.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=12)
- Aráuz, D. L. (2011). Papel de las Microfinancieras en el desarrollo económico de las Mipymes en la ciudad de Estelí. Estelí.
- Arto. 3 de la Ley 645, Ley MIPYME. (s.f.).
- Banco Central de Nicaragua. (s.f.). Obtenido de [www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni)
- Bejarano, M. (2015, Abril 22). Microfinancieras esperan crecer 18% en crédito. Retrieved from El Nuevo Diario: <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/358209-microfinancieras-esperan-crecer-18-credito/>
- Charantimath, P. M. (2006). Entrepreneurship Development and Small Business Enterprise. India: Pearson Education.
- Diario La Prensa Nicaragua. (s.f.). Obtenido de <http://www.laprensa.com.ni/2014/12/29/economia/1671014-lmipymes-mas-dinamicas-mipymes-mas-dinamicas>
- Documentos temáticos. (s.f.). Buenos Aires: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.
- Ficha municipal Estelí. (n.d.). Retrieved from Instituto nicaragüense de fomento municipal.: <http://www.inifom.gob.ni/municipios/documentos/ESTELI/esteli.pdf>
- Instituto nicaragüense de fomento municipal. (s.f.). Obtenido de Ficha municipal Estelí.: <http://www.inifom.gob.ni/municipios/documentos/ESTELI/esteli.pdf>
- SIBOIF. (n.d.). Evolución de la Supervisión Bancaria. Retrieved from Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras:  
<http://www.superintendencia.gob.ni/index.php?web=contenido&idd=1&idw=1>
- Toledo, V. C., Flores, M. H., Quespi, F., & Julliri, D. (2008). Administracion de empresas periodisticas proyecto de la creacion de la microempresa el avispal. Perú.

## X. Anexos

### Anexo 1. Encuesta a dueños micro empresas de carpintería.

Hola somos estudiantes del V año de la carrera de economía de UNAN-MANAGUA; FAREM-ESTELÍ y realizamos nuestra tesis con un tema relacionado a las carpinterías de la ciudad de Estelí. Por favor rellene esta pequeña encuesta.

La información que nos proporcione será utilizada para recolectar información sobre la incidencia de las micro financieras en las micro empresas de carpintería.

Muchas gracias por su colaboración.

#### 1 - ¿Usted y/o sus trabajadores cuentan con seguro social?

- Si
- No

#### 2 - ¿Su empresa se encuentra registrada en la renta y la alcaldía?

- Si
- No

#### 3 - ¿Cada cuánto tiempo recibe capacitación usted y/o sus trabajadores?

- Mensualmente
- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Una vez al año
- Nunca

#### 4 - ¿Su empresa cuenta con una visión y misión?

- Si
- No

**5 - ¿Cuál es el tiempo promedio en que la empresa alcanza los objetivos propuestos?**

- 1 mes
- 2 meses
- Entre 3 y 6 meses
- 1 año o más.

**6 - ¿Cuánto es el tiempo promedio que permanece un trabajador en su empresa?**

- 1 a 6 meses
- 6 meses a 1 año
- 1 a 5 años
- Más de 5 años

**7 - ¿Cuántos accidentes laborales se han presentado en su empresa en el último año?**

- Ninguno
- 1
- 2 a 5
- 5 a 10
- Más de 10

**8 - ¿Cuántas inasistencias laborales al mes presentan los trabajadores de su empresa?**

- Ninguno
- 1
- 2 a 5
- 5 a 10
- Más de 10

**9 - En el caso de que se tuviese que prescindir de uno de sus trabajadores, ya sea por renuncia, despido, vacaciones o diferentes causas ¿Cuánto tardaría en encontrar unreemplazo?**

- Un día
- Una semana
- Un mes
- 2 a 4 meses
- 4 a 6 meses
- 6 meses a un año
- Más de un año

**10. ¿Invierte de su capital para mejorar la empresa y la producción?**

- Si
- No

**11. ¿En que invierte?**

- Maquinaria
- Insumos
- Edificio (compra, reparación, o remodelación)
- Tecnologías.

**12. ¿Qué opina del servicio que brindan las microfinancieras?**

- Muy bueno
- Bueno
- Neutral
- Deficiente

**13. ¿Ha realizado un crédito para invertir en su negocio?**

- Si
- No

**14. ¿Cree que las microfinancieras facilitan el acceso al financiamiento?**

Si

No

**15. ¿Qué opina usted de las tasas de intereses y políticas de las instituciones de micro finanzas?**

Son accesibles

No es tan mal

Son exigentes

Son extremadamente exigentes

**16. ¿Cree usted que existe una alternativa de financiamiento más allá de las micro financieras? Por favor especifique.**

---

**Anexo 2. Entrevista a micro financieras.**

- 1- ¿Cuáles son los productos que brinda esta institución financiera?
- 2- ¿Cuál es el mercado al que están dirigidos sus productos?
- 3- ¿Cuáles son los requisitos para el dueño de un micro empresa para optar a un crédito?
- 4 - ¿Cuáles son las estrategias para captación de crédito que se utilizan en esta empresa?
- 5 - ¿Qué porcentaje de sus clientes son micro empresarios?
- 6 - ¿Qué porcentaje de estos micro empresarios son micro empresarios de carpintería?
- 7 - ¿Cuál es la tasa de interés a la que se les presta a este rubro?
- 8 - ¿Por qué algunas personas catalogan de usureras a las instituciones de micro finanzas?
- 9 - ¿Qué parámetros se usan para determinar esta(s) tasa(s) de interés?
- 10 - ¿Por qué algunas personas se ven excluidas de optar al financiamiento?
- 11 - ¿Qué medidas se han tomado para resolver esta situación?

Anexo 3. Cronograma de actividades basado en el diagrama de Gantt

Actividades	Meses															
	1				2				3				4			
	Semanas															
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Fase 1</b>																
Recolección de información	■	■	■													
Recolección y revisión			■													
Mecanografía y presentación				■	■	■	■	■	■	■	■	■				
<b>Fase 2</b>																
Elaboración de los instrumentos											■	■	■			
Aplicación de los instrumentos														■		
Procesamiento de datos														■		
Análisis de datos														■		
Mecanografía y presentación														■	■	
<b>Fase 3</b>																
Elaboración de documento final															■	■
Redacción y revisión																■
Mecanografía y presentación																■