
“Es menester haber estudiado mucho para
llegar a saber un poco.” — Montesquieu



AÑO DE LA MADRE TIERRA

Seminario de Graduación
Inversión, Crecimiento y Desarrollo de la Economía Nicaragüense.

Tema Específico:
Las MIPYMES en Nicaragua y la restricción al crédito
en el período comprendido 2010-2015.

Autores:
Jennifer Anielka Monrroy Sotelo
Jacqueline Auxiliadora Córdoba López

Tutor: Msc. Roberto Emilio Zacarías Díaz.

Managua, 24 de mayo del año 2016

**INVERSIÓN, CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA
NICARAGÜENSE**

**LAS MIPYMES EN NICARAGUA Y LA RESTRICCIÓN AL CRÉDITO,
EN EL PERÍODO COMPRENDIDO 2010-2015.**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	6
RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I - ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS	9
A. Planteamiento del Problema	9
B. Justificación	11
1. A favor de una atención especial para PYME's	11
C. Objetivos	13
D. Antecedentes	14
1. Panorama mundial	14
2. Panorama regional.....	15
3. Panorama nacional	16
4. Programas y proyectos de apoyo a las MIPYME's	18
E. Marco Conceptual	20
F. Marco Teórico	25
1. Teoría General de Financiamiento.....	25
3. Teorías Financieras fundamentales de las MIPYME's	26
G. Marco Metodológico	29
CAPÍTULO II - DIAGNÓSTICO DE LAS MIPYME's	31
A. La MIPYME a nivel mundial	31
B. La Globalización y su impacto en las MIPYME's	32
C. MIPYME's en América Latina	33
D. MIPYME's en Nicaragua	34
E. Desarrollo	36
1. Educación Financiera	38

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económicas
UNAN – Managua
Departamento de Economía

2. Financiamiento.....	40
3. Competitividad.....	48
4. Innovación	49
5. El Estado en Pro de las MIPYMES.....	50
CAPÍTULO III - RESULTADOS	58
A. Conclusiones	58
B. Recomendaciones	59
BIBLIOGRAFÍA	61
SITIOS WEB	64
ANEXOS	65
A. Siglas y abreviaturas	65
B. Análisis FODA para la MIPYME	68
C. Programas y proyectos de apoyo a las MIPYME's en Nicaragua	69
D. MIPYME en Nicaragua.....	72
E. Financiamiento	74
F. Ley MIPYME	77
G. Lineamientos y ejes de trabajo de la Dirección General de Pequeños Negocios.....	78
H. Estudio de caso: Taller Ernesto López (Ebasnistería). Entrevista.....	79
I. Lista de Cuadro y Gráficos	83

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer a Dios, quien nos guía en el camino diario, quien nos ha brindado sabiduría y discernimiento necesario para finalizar un proyecto más de nuestras vidas.

Agradecemos a nuestros padres, quienes nos han inculcado deseos de superación, y animado; por su fortaleza, afecto y palabras de aliento que nos motivan a continuar.

También, a los maestros, que nos han transmitido conocimiento, el cual hemos empleado para la realización de esta investigación documental.

Y finalmente, a todos aquellos que a lo largo de este proceso contribuyeron de una u otra forma a enriquecer este proyecto, así como han sido parte de nuestras elucubraciones intelectuales, atreviéndonos a decir que han sido necesarias para la adquisición de conocimiento, mejorando así la calidad del profesional.

RESUMEN

El tema de las MIPYME's y la restricción al crédito se enfoca en las barreras crediticias que enfrenta el sector y las consecuencias de estas. Según las consideraciones y resultados del estudio estas organizaciones han logrado un crecimiento interno notable, uno de los logros o beneficios es que hoy constituyen el principal mercado de generación de empleos.

Es importante mencionar que en los últimos años, el país ha sido testigo de una mayor estabilización macroeconómica, pero el alza de la productividad se ha rezagado en la medida que las economías han puesto más énfasis en la acumulación de capital y trabajo, y menos en el financiamiento que impulse a mejoras, tanto en tema de actualización tecnológica, así como capacitación, que nos proporcionen productividad.

Cada región cuenta con factores propios, en el caso de Nicaragua el sector MIPYME es el que más incurre sobre el nivel de vida de la población; el análisis se centra en los mecanismos de financiamiento para este sector. Este documento considera las implicaciones de los componentes a saber: Marco conceptual del cual se desprenden los conceptos acerca de las MIPYME's y el financiamiento para estas, luego se plantean las teorías y corrientes, cabe destacar que se hace referencia a las más destacadas por la literatura de las ciencias sociales. Finalmente se abordan las conclusiones, las cuales manifiestan el nivel de importancia del financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

Palabras Claves: MIPYME, Financiamiento, Desarrollo.

INTRODUCCIÓN

Las MIPYME's juegan un rol muy importante dentro de la economía por su aporte a la generación de fuentes de trabajo e ingresos para los diversos sectores de la sociedad.

Políticas bien diseñadas, programas de financiamiento y apoyo a las MIPYME's productivas pueden contribuir a un crecimiento dinámico de largo plazo y a la creación de más y mejores empleos, en la medida que los recursos fluyen a las empresas más productivas. Por lo tanto, corregir las distorsiones y fallas de mercado son componentes esenciales de las políticas y programas necesarios para mejorar la productividad regional.

Entre los problemas que se consideran como factores del poco desarrollo de las MIPYME's, está primordialmente el factor capital, entre otros, como el bajo desarrollo tecnológico, baja productividad, desfavorable inserción en los mercados, la carencia de diversificación, falta de capacidad técnica y calificación de mano de obra, baja rentabilidad, educación financiera y la competencia.

Siendo puntos claves de la investigación los beneficios del financiamiento, la preocupación del acceso al crédito, las principales barreras de dicho acceso, educación financiera, asimismo resaltando las principales actividades de las MIPYME's.

En el primer capítulo se exponen los aspectos teóricos-metodológicos de la micro, pequeña y mediana empresa en Nicaragua y la evolución de estas evolución en años anteriores tanto nacional como internacionalmente.

El segundo capítulo evaluará la situación de las MIPYME's, su importancia, los canales encargados de otorgarles financiamiento.

En el tercer capítulo, parte final del trabajo, en la que se expondrán las principales conclusiones que se obtienen de este estudio.

CAPÍTULO I

ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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

En Nicaragua existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de las MIPYME, fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que es posible analizarlo en casi todos los países del mundo.

Una gran mayoría de trabajadores se sienten completamente faltos de preparación para asumir la transición a la que deben enfrentarse. La evolución de los avances tecnológicos y de las iniciativas de reestructuración económica parece habernos invadido sin previo aviso. Los trabajadores con formación, especialización y experiencia se enfrentan a la posibilidad de ser sustituidos por las nuevas fuerzas derivadas de la automatización y de la información, esto, si el proceso de constante aprendizaje se abandona.

Nicaragua carece de una política de I + D, situación que se ve por el hecho que las instituciones de educación superior, prácticamente, no están realizando investigaciones dirigidas a satisfacer las necesidades del entorno empresarial del país.

La realidad es que la mayoría de las MIPYME's priorizan la disponibilidad de fondos en el corto plazo más que la rentabilidad, es decir, se mantienen en el negocio aun cuando los ingresos generados por este, no alcance a remunerar los factores de producción involucrados en el proceso productivo.

Por lo general las MIPYME no tienen opciones productivas alternativas, su decisión de entrada o salida de un sector de actividad económica no se basa en el costo de oportunidad del capital y si bien, los costos de entrada son bajos, los costos de salida también son elevados, ya que constituyen el total del capital de propietario del negocio.

Las PYME's se enfrentan a factores estructurales, como su pequeño tamaño y la consiguiente falta de economías de escala y alcance. Además, los costos de transacción recaen más en las empresas más pequeñas que afectan a su rentabilidad y potencial de crecimiento, y existen importantes fallas de mercado y de gobierno que limitan su crecimiento.

El acceso restringido al crédito es el resultado de factores que limitan la capacidad de las instituciones financieras para evaluar el riesgo; debilidad en los derechos de los acreedores y los mecanismos de ejecución, y la ausencia de productos financieros innovadores (Capital, seguros, factoring y leasing).

La solvencia de las MIPYMEs no depende solamente de los créditos, sino de otra serie de factores que le permitirán enfrentar con algunos chances los efectos de la mundialización de las economías y las exigencias de los mercados. Aquí juegan un papel importante el fortalecimiento de las posibilidades de acceso a los servicios no financieros, entiéndase: Capacitación, asesoría, transferencia de tecnología y conocimiento, información, fortalecimiento de la gerencia empresarial, y el desarrollo del carácter emprendedor. (Sánchez, 2001)

La asistencia técnica es una necesidad apremiante para la solvencia y sostenibilidad de la MIPYME. La globalización de los mercados es cada vez más evidente e inminente. Por ello es necesario prepararse para enfrentar los desafíos de este fenómeno.

JUSTIFICACIÓN

“Es importante que las entidades financieras presten a las PYME porque estas empresas son generadoras de empleo y a menudo constituyen el germen de casos empresariales exitosos.” Stiglitz

El aporte de este tipo de empresas no solo contempla la generación de empleo para la sociedad, sino que también, este tipo de empresas le permite al país tener una mayor diversificación, es decir, permite que se desarrollen y potencien una mayor cantidad de sectores productivos, con lo cual, se abre una oportunidad interesante relacionada con la explotación de nuevos sectores económicos que pueden ser altamente productivos para el país. Todo esto es de gran envergadura cuando nos referimos a temas como la matriz productiva de los distintos países.

Las restricciones de financiamiento en particular afectan el desarrollo de las MIPYME's de una forma desigual, es decir, estas se ven más afectadas que las grandes empresas ante restricciones financieras; esto implica que pierden el potencial de transformarse en grandes empresas, con su consiguiente impacto en el desarrollo y empleo.

A favor de una atención especial para PYME's:

Creación de empleo: En América Latina, el sector PYME es el empleador dominante. Si se fomenta el crecimiento de este sector hay mayores probabilidades de generar nuevos empleos.

Promoción de una asignación eficiente de recursos: Dado que las PYME's usan menos capital y en ellas hay más labor, los recursos abundantes de un típico país en desarrollo (Labor) están mejor empleados con crecimiento de pequeñas empresas.

Más beneficios para la infraestructura productiva (Competitividad) de una región: Las pequeñas empresas son más flexibles, lo cual les permite brindar aquellos productos y

servicios que son más importantes para completar las diversas cadenas de producción de una región.

Mejor impacto en nivelar diferencias regionales: Las grandes empresas tiene la tendencia de aglomerarse en un limitado número de regiones; las PYME's tiene menos concentración regional, lo cual fomenta que haya un desarrollo más equitativo.

Más flexibilidad para responder a cambios en el ámbito general: Dada su flexibilidad, las pequeñas empresas tienen mayor capacidad para ajustar su oferta a cambios en el entorno económico de un país. (Zacarías, 2012)

OBJETIVO GENERAL

Identificar la situación del sistema de financiamiento de las MIPYME's en el desarrollo de la Economía Nicaragüense, período 2010 - 2015.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1) Definir los aspectos Teóricos-Methodológicos de las MIPYME's y su Financiamiento estableciendo su naturaleza y alcance.
- 2) Diagnosticar la situación de las MIPYME's caso Nicaragua.

ANTECEDENTES

En las últimas décadas, las micros, pequeñas y medianas empresas, han sido objeto de numerosos estudios por parte de académicos y profesionales de entidades nacionales e internacionales.

Las PYME's o MIPYME's se originan principalmente por la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia de forma independiente, por lo cual surgen las características emprendedoras de las personas de manera tal que logran crear sus propios negocios, que tienen como objetivo principal el bienestar económico de sus familias.

Por otro lado, este tipo de empresas de menor tamaño buscan desarrollar la capacidad de emprendimiento que poseen las personas, es decir, estas empresas se traducen en la forma o el medio por el cual el emprendedor busca lograr los objetivos previamente definidos. Es por estas razones que las PYME's han tomado fuerza e importancia significativa para los países emergentes debido a la gran contribución que logran generar sobre el crecimiento económico y la generación de riquezas y empleo. (Araya, 2013.)

Panorama mundial

En muchos países en desarrollo, la población económicamente activa, basa la generación de sus ingresos en la realización de actividades informales, sean estas de producción agrícola, artesanal, servicios de diferente índole, vendedores ambulantes, comercio al detalle en los barrios y mercados, caracterizándose todas ellas por ser de tipo informal.

De ahí que alrededor del mundo han surgido ofertas alternativas para mejorar las condiciones de acceso a estas personas, originando con ello el concepto que se conoce como microcrédito, desde hace ya un poco más de treinta años. Más recientemente, esta oferta tomando un carácter organizado, desarrollando variadas tecnologías para posibilitar la entrega de servicios financieros, de donde se ha dado en llamarle la “industria de las microfinanzas”, por su carácter emergente y por su consistente aplicación de ciertos

principios básicos de gestión y control especializado, que le va dotando de su propia personalidad en el campo mundial de las finanzas.

El problema de acceso a servicios financieros para las personas que operan en el sector de la micro y pequeña empresa, se espera resolver con el desarrollo del microfinanciamiento que a groso modo significa, el suministro de crédito, ahorros y otros servicios financieros a los sectores pobres de población, que dependen de sus negocios de pequeña escala para la generación del ingreso familiar.

El desarrollo de este concepto y su consolidación como una oferta institucionalmente establecida, significa la posibilidad de que los negocios pequeños, los hogares de menores ingresos reciban la oportunidad de crear, poseer y acumular bienes y fomentar el consumo.

Panorama regional

La década de los noventa se caracterizó por el surgimiento de un renovado y creciente interés por el tema del desarrollo de la MIPYME en todos los países de la región centroamericana.

Este hecho tuvo lugar en el contexto de un proceso de profundas reformas económicas, sociales y políticas, que se expresaron principalmente en una mayor apertura y liberalización de las economías centroamericanas.

Durante estos años, en prácticamente todos los países de la región, se diseñaron diferentes políticas enfocadas en el fomento de la competitividad, las cuales operaron mediante la ejecución de programas orientados al sector industria e incluían entre sus componentes, acciones específicas dirigidas al sector de la MIPYME. Sin embargo, los esfuerzos realizados en este ámbito todavía se muestran insuficientes para la creación de las condiciones endógenas y exógenas que demanda la competitividad de las empresas de menor escala.

Una evaluación realizada por CEPAL (2003), concluyó que si bien en el plano internacional se ha reconocido el peso de la MIPYME en la economía y la sociedad, los esfuerzos para su

fomento habían sido limitados en América Latina, en especial en Centro América, sobre todo si se les compara con la gama de instrumentos y con financiamiento otorgados en el resto del mundo.

En el caso particular de Centroamérica, esta misma evaluación de CEPAL señaló que, salvo contadas excepciones, las políticas de fomento de la competitividad no son aplicadas de forma consistente y, en consecuencia, han tenido efectos reducidos en términos de la política económica y de los recursos destinados al financiamiento de programas de mejoras en competitividad.

A nivel mundial, en más de veinte años de entrega de microfinanciamiento a los más pobres se ha demostrado que los propietarios de micro y pequeños negocios, repagan sus préstamos, en condiciones de mercado; que el aumento de sus ingresos les permite aumentar sus activos, su nivel de vida y su nivel de participación, los intermediarios financieros no bancarios (ONG's, cajas de ahorro y crédito, cooperativas) y algunos bancos; han comprobado que prestar a personas de bajos ingresos es rentable.

En América Latina, apoyaron el surgimiento de las microfinanzas, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Agencia de Cooperación Alemana (GTZ), la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), y otras que contribuyen con sus aportes monetarios y recursos técnicos, para que el microcrédito fuera una realidad y se convirtiera en una oferta sustentable, basada en prácticas profesionales, incorporando principios de sostenibilidad financiera y económica, impulsando proyectos cuyo foco era la entrega de pequeños créditos bajo diferentes modalidades, como el crédito en grupos solidarios, bancos comunales y el crédito individual. (CENPROMYPE, 2012)

Panorama nacional

En Nicaragua, en 1998, se estableció el Instituto Nacional de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, vinculado con la Dirección de Políticas de Fomento PYME, dependencia del MIFIC. DIPYME era la principal institución pública coordinadora de

proyectos y programas públicos, incluyendo a CATPYME y COMPYME, encargado de programas de canalización de asistencia técnica y de recursos financieros para las MIPYME's.

La evolución de las Microfinanzas y su impacto en la micro y pequeñas empresa nicaragüense

Las microfinanzas en Nicaragua son de reciente origen, las organizaciones han desarrollado sus servicios financieros dirigiéndolos hacia personas que operan en el sector de la microempresa urbana y rural, con créditos pequeños, basados en garantías no convencionales y la fuerza moral de los prestatarios.

En Nicaragua, existe un persistente déficit de atención de servicios financieros a la microempresas, tanto en recursos para capital de trabajo como de crédito para inversiones en activos fijos, lo que inhibe la dinamización del sector, para emprender estrategias de reconversión y modernización de sus procesos y tecnologías, con el consecuente beneficio de la capitalización de estas unidades al lograr mejores niveles de eficiencia y productividad.

Las instituciones nicaragüenses de microfinanzas han evolucionado con la práctica, hacia una mayor especialización, un mejor desempeño, incursionado, en la práctica de tomar créditos comerciales para convertirlos en sub-préstamos más pequeños a sus clientes con el consecuente incremento en sus costos financieros y más recientemente, enfrenta la amenaza de legislación contra mercados financieros basados en la libre determinación del precio de los servicios prestados.

No obstante la práctica acumulada, la evolución de las instituciones de microfinanzas de Nicaragua requieren de un marco legal que permita a estas organizaciones evolucionar hacia una oferta institucionalizada con reglas propias de las especializaciones que las saquen del limbo legal en que operan y evitar la confusión que se ha creado a partir, de la inclusión de estas en una ley que regula la actividad de préstamos entre personas particulares y que de nuevo pone en riesgo la existencia de estas organizaciones y su oferta de microcrédito al querer mediante esta reforma fijar las tasas de interés para los préstamos

por debajo de la tasa de interés del sistema bancario, lo que condenaría a las personas atendidas a que vuelvan a carecer de una alternativa para financiar sus necesidades.

En Nicaragua, es necesario que las organizaciones que han acumulado experiencia en el campo de las microfinanzas, cuenten con un marco regulatorio que permita a estas entidades incursionar en la actividad de captación de recursos para que la intermediación sea completa, porque de otra manera el crecimiento de estas instituciones en el futuro estarán atadas al endeudamiento comercial, que aunque es una alternativa para operar con el objetivo, tiene implicaciones de costos que puede echar a perder todo esfuerzo que se haga para la reducción de estos por la vía de la escala de operaciones.

El contar con un marco regulatorio que facilite la intermediación completa trae repercusiones positivas en el futuro para atención de las micros y pequeñas empresas de familias de bajos ingresos, ya que permitirá iniciar procesos de expansión sosteniendo estos servicios, ampliando la cobertura, permitiendo la inclusión de un mayor número de personas que dependen de sus actividades en este sector y que todavía esperan oportunidad de acceso. (García, 2005)

Programas y Proyectos de apoyo a las MIPYME's en Nicaragua

En la Unión Europea existe una clara voluntad política de reconocer el papel central de las PYME's, como quedó de manifiesto en la Estrategia de Lisboa para el crecimiento económico y el empleo.

Sin duda las Pymes tienen un importante papel que desempeñar en el aumento de la competitividad de ambas regiones. En general, la competitividad se refiere al conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de empresas, sectores y países. En este ámbito es donde se encuentran las mayores diferencias entre las empresas de ambos lados del Atlántico. Esta dimensión no deja de ser relevante, ya que de ella dependen en buena medida las posibilidades de internacionalización de las pymes.

De hecho, la baja productividad —y, por tanto, las menores posibilidades competitivas—, situaría a las Pymes latinoamericanas muy por detrás de las europeas. Así, la heterogeneidad estructural entre agentes en América Latina es una característica medular a la hora de emprender acciones y políticas en apoyo a las Pymes, sobre todo si se enfocan hacia la internacionalización. (CEPAL, 2013)

MARCO CONCEPTUAL

Acuicultura: Conjunto de actividades, técnicas y conocimientos de crianza de especies acuáticas vegetales y animales. Es una importante actividad económica de producción de alimentos.

Banca(o) de segundo piso: Institución financiera que no trata directamente con los usuarios de los créditos, sino que hace las colocaciones de los mismos a través de otras instituciones financieras.

Banca relacional: Contrato implícito a largo plazo entre un banco y su deudor. Debido a la producción de información y a la existencia de interacciones repetitivas con el prestatario a lo largo del tiempo, la banca relacional acumula información privada, estableciéndose lazos estrechos entre el prestamista y el prestatario. La relación duradera y de confianza que se establece entre ambos puede afectar a las condiciones de la financiación y, por tanto, a la inversión y al crecimiento económico.

Beneficios retenidos: Esta fuente de financiación solo es posible para empresas que han tenido beneficios que luego se reinvierten en el negocio. Se trata de una financiación a medio o largo plazo.

Big Data: Hace referencia al almacenamiento de grandes cantidades de datos y a los procedimientos usados para encontrar patrones repetitivos dentro de esos datos.

Cajas de ahorro: Instituciones de crédito sin ánimo de lucro y finalidad social, con marcado carácter territorial.

Cluster: Concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular para la competencia, pudiéndose observar en el mundo gran variedad de clústeres en industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte, productos manufactureros y logística, entre otros. El concepto Clúster fue popularizado por el

economista Michael Porter en el año 1990, en su libro *The Competitive Advantage of Nations* ("Ventaja Competitiva de las Naciones").

Competencia: Capacidad de poner en operación los diferentes conocimientos, habilidades, pensamiento, carácter y valores de manera integral en las diferentes interacciones que tienen los seres humanos para la vida en el ámbito personal, social y laboral.

Crecimiento Económico: Aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (Generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (Generalmente en un año).

Credit Scoring: Expresión numérica en base a un análisis de nivel de archivos de crédito de una persona, para representar a la solvencia de la persona. Un puntaje de crédito se basa principalmente en un informe de crédito, la información normalmente procede de centrales de riesgo.

Crowd-Sourcing: Consiste en externalizar tareas que, tradicionalmente, realizaban empleados o contratistas, dejándolas a cargo de un grupo numeroso de personas o una comunidad, a través de una convocatoria abierta.

Democracia Económica: Movimiento socio-filosófico y político que sugiere la transferencia del poder de decisiones desde una minoría de accionistas (Stockholders en inglés) o empresario a la mayoría de partes interesadas (Stakeholder en inglés), una mayor importancia a la sociedad frente a los mercados y un sistema político de democracia directa, lo que se suele denominar en su conjunto como democracia inclusiva.

Desarrollo Económico: Se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan

acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país.

Empleo: Es el trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, por el que se recibe una remuneración o salario. Al trabajador contratado se le denomina empleado y a la persona contratante empleador. (Jahoda, 1982)

Empleo Informal: También llamado trabajo no registrado, o trabajo sin contrato; se caracteriza por constituir la relación laboral que no cumple formalidades legales. Este tipo de trabajo ha crecido notablemente en los últimos años.

Factoring: Operación por la que una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una compañía “Factoring” para que se ocupe de su gestión de cobro, pudiendo además solicitar un conjunto de servicios de carácter financiero, administrativo y comercial, entre los que se encuentra el pago anticipado de facturas.

Financiar: Acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos.

Gobierno Corporativo: Conjunto de principios y normas que regulan el diseño, integración y funcionamiento de los órganos de gobierno de la empresa, como son los tres poderes dentro de una sociedad: Los Accionistas, Directorio y Alta Administración. En español se utiliza también gobernanza corporativa, gobernanza societaria y gobierno societario. (Salvochea, Ramiro. Mercados y Gobernanza. La revolución del "Corporate Governance", 2012).

Inversión: Término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

Leasing: Operación de financiamiento a largo plazo, también denominada arrendamiento financiero, por la que una entidad de crédito adquiere un bien mueble o inmueble elegido por una empresa, cediendo su uso a ésta a cambio de cobro de unas cuotas periódicas.

Ley de Internación Temporal de Materias Primas e Insumos (Ley N° 382): -Gaceta N° 70 del 16 de abril del 2001)- Objeto: Regular las facilidades requeridas en la admisión temporal para perfeccionamiento activo, así como las que se requieren por la reexportación de los productos compensadores fuera del territorio nacional.

Ley de Veda: Promulgada en junio de 2006. Se establece en dicha ley una veda por diez años para el corte de caoba, cedro, pochote, pino mangle y ceibo en todo el territorio nacional. Establece que en las zonas de amortiguamiento de las reservas de biosfera Bosawás, biosfera del Sureste y la reserva natural del cerro Wawashang, se establece un área perimetral externa de 10km en la que únicamente se permitirá el uso con fines domésticos, no comerciales, y para el uso exclusivo en el área. Se establece una zona de restricción de 15km desde los límites fronterizos hacia el interior de país, donde no se permite el aprovechamiento forestal para todas las especies, la cual queda bajo vigilancia y control del ejército de Nicaragua, en coordinación con las instituciones competentes. También se prohíbe en todo el país el establecimiento o utilización de aserríos fijos o móviles no autorizados y registrados por INAFOR.

Mecanismo de Cuota Fija: Mecanismo tributario mediante el cual los funcionarios correspondientes de Hacienda y de la Alcaldía establecen un monto fijo que el negocio debe abonar mensualmente.

Productividad: Relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. Debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida.

Riesgo Moral: Describe aquellas situaciones en las que un individuo tiene información privada acerca de las consecuencias de sus propias acciones y sin embargo son otras personas las que soportan las consecuencias de los riesgos asumidos.

Selección Adversa: Describe aquellas situaciones previas a la firma de un contrato, en las que una de las partes contratantes, que está menos informada, no es capaz de distinguir la buena o mala calidad de lo ofrecido por la otra parte.

Teoría de Pecking Order (Teoría de la Jerarquía): Manifiesta que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital.

MARCO TEÓRICO

La definición y clasificación de las MIPYME's ("Ley 645; Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". Nicaragua, 2008.) expresa: Son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras.

Cuadro N°3:			
	Micro	Pequeña	Mediana
N° Total de Trabajadores	1 - 5	6 – 30	31 - 100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200 mil	Hasta 15 millones	Hasta 60 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

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

Vale notar que la clasificación de empresas no es uniforme en el mundo. En general, se podría decir que entre más grande es una economía, más altos son los límites para ser una mediana o gran empresa.

En adelante se usará indistintamente los términos "PYME's", "MIPYME's" y "pequeñas empresas" para referirse al sector de empresas de 1 a 100 empleados en Nicaragua. (Zacarías, 2012)

Teoría General de Financiamiento

El financiamiento que se le otorga a una empresa se destina, salvo algunas excepciones, a cubrir sus necesidades de inversión para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo, entre otros, buscando reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar nueva tecnología, etcétera, es decir, en general lo que se busca con el financiamiento de la inversión de una empresa es poder

llevar a cabo su modernización y desarrollo para que logre ser más competitiva en el mercado y aprovechar las oportunidades que este ofrece.

Por lo tanto, el financiamiento a empresas se puede considerar finalmente como una inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversificados sobre la producción, el ingreso y el empleo, entre otros. (Del Castillo, 2001)

Teorías Financieras fundamentales de las MIPYME's

Hay varias restricciones que inhiben el crecimiento de las MIPYME's productivas. Por ejemplo, estudios internacionales anteriores muestran que cuando las empresas enfrentan restricciones de acceso al crédito, ellas tienen menores utilidades y productividad, tal como expresan Guirkinger y Boucher, 2007; Mckenzie y Woodruff, 2006. En general, la mayoría de las MIPYME's en la región tienen restricciones de crédito. Un análisis muestra que casi el 80% son sub-atendidas por los mercados financieros (ICF, 2010). (Moreno, 2011)

Zorrilla (2006) explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PYMES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz (2000), señalan que en las Pymes, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. La Teoría de Pecking Order (Myers y Majluf, 1984), considerada entre las propuestas principales en las que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: Maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PYME's tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: Recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento

externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual (Fazzari y Athey, 1987). Sin embargo, en el caso de las Pymes, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado (Hellmann, y Stiglitz, 2000). (Escalera, 2007)

MARCO METODOLÓGICO

Este documento reúne datos sobre la estructura económica actual de las MIPYME's en Nicaragua, las políticas correlacionadas con el tema específico de la financiación, y sus efectos sobre el empleo y desarrollo económico en años recientes.

Para la realización del mismo se contó con un proceso investigativo, analítico, de discusión, sintetizador y documentario; las intervenciones cuentan con un lenguaje sencillo, para que cualquier persona que se dedique a la lectura del mismo, y sin estar familiarizado con términos económicos, pueda comprender la esencia, preocupaciones e intenciones de esta investigación documental.

Ahora bien, en el marco epistemológico el estudio tendrá el enfoque empirista –deductivo, por lo que la investigación encontrará a través del estudio la validación del mismo.

Las opiniones vertidas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y por lo tanto no comprometen la posición de las fuentes informativas. Se procura mantener la objetividad.

Datos basados en información extraída de:

- Banco Central de Nicaragua (BCN).
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Cisco Systems.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE).
- Instituto Nicaragüense de Apoyo a la. Micro, Pequeña y Mediana Empresa (INPYME).
- Ministerio de Economía Familiar Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA).

- MIX Market.
- Educación Financiera en la Red.

Recomendaciones sugeridas por:

- Msc. Roberto Emilio Zacarías Díaz.
- Msc. Welbin Romero.
- Msc. Carlos Vicente Román.
- Msc. Illeana Silva.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LAS MIPYME's

La MIPYME a nivel mundial

Las MIPYME's tienen un lugar preponderante entre las economías de los países desarrollados. Reportes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD) contabilizan que más del 95% de las empresas de manufactura y un porcentaje aún mayor en servicio, son Pymes. Más aún, las MIPYME's generan dos tercios del empleo en el sector privado y es el principal creador de nuevos trabajos.

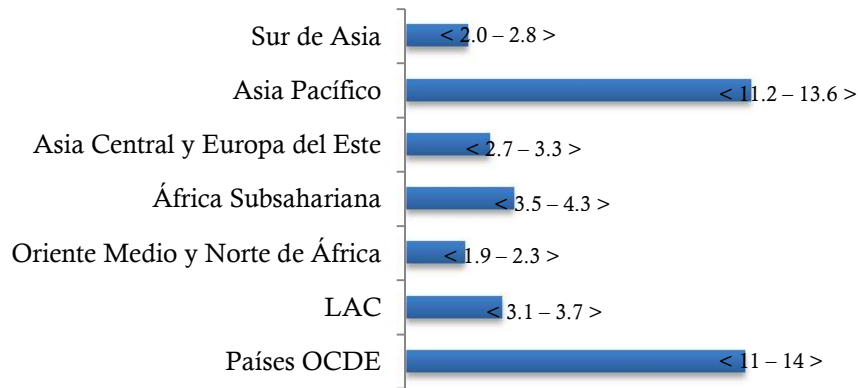
En particular el Banco Mundial basa su apoyo a las Pymes en tres argumentos. El primero de ello establece que las PYME's fomentan la competencia y el emprendedurismo y por lo tanto crean externalidades en eficiencia, innovación y crecimiento agregado de la productividad.

Un segundo argumento para el fomento a las Pymes afirma que estas últimas son generalmente más productivas que las grandes firmas pero que diversas fallas de mercado, incluyendo la financiera, impiden el desarrollo de las mismas. De esto se deduce que un apoyo financiero directo a las Pymes debería fomentar el crecimiento económico y el desarrollo. Finalmente, se argumenta que la expansión de las Pymes fomenta el empleo más que el crecimiento de las grandes empresas debido a que las Pymes son intensivas en empleo. De esta última idea se concluiría que un subsidio a las Pymes podría representar una herramienta de alivio a la pobreza.

La relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar su importancia, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan. Estas empresas sirven a la mayoría de los países bajo estudio como amortiguadores del alto desempleo que se vive en la región, constituyéndose en un instrumento de “movilidad social”.

Se hace cada vez más necesario generar políticas que permitan fomentar y proteger a este tipo de entidades económicas ya que son un sector predominante en las economías latinoamericanas y tienen una gran importancia económica y social.

Gráfico N°1: Total de PYME's formales (5 o más empleados) en el mundo, por región. (Millones de PYME's)



Fuente: IFC, y McKinsey Database (2010).

La Globalización y su impacto en las MIPYME's

La carencia casi generalizada de una cultura empresarial, característica de los empresarios de MIPYME's, independientemente de la calidad de sus productos y/o servicios, les impide en la actualidad y de manera significativa, ser más competitivos en el ámbito local, regional, nacional o internacional.

En la actualidad, el mundo está formado por economías entrelazadas; de sistemas de normas y convenios internacionales que regulan las actividades comerciales e incluso las políticas que tienden a uniformar tanto la calidad de las empresas, como sus productos, servicios y procesos productivos, en este contexto, el comercio global de hoy en día opera bajo el aseguramiento de la calidad en las relaciones entre productores, comercializadores y prestadores de servicios, con el interés o intención de hacer más duraderas las relaciones

comerciales, siempre y cuando se dé cumplimiento tanto a las especificaciones de los tratados comerciales como a los sistemas de normas en ellos inscritos (Ramírez, 2013).

MIPYME's en América Latina

Según Moreno (2011) en las economías de América Latina y el Caribe (LAC), las pequeñas y medianas empresas son una importante fuente aunque poco desarrollada de puestos de trabajo, ganancias de productividad y crecimiento dinámico a largo plazo. El aumento de la proporción de PYME's productivas formales en la zona tendría un efecto positivo significativa en el crecimiento económico y el nivel de vida (BID, 2010).

La brecha existente es debido a factores estructurales, fallas de mercado y de gobierno, obstaculizando a un mayor aporte al desarrollo por parte de las Pymes, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región. Los cambios que ha experimentado el sistema financiero latinoamericano, en particular el paso desde una banca relacional a una banca multiservicio, han contribuido a limitar el acceso de las Pymes al crédito.

Las instituciones financieras públicas han contribuido mucho a atenuar la brecha de financiamiento, y recientemente se han multiplicado nuevos instrumentos para satisfacer las necesidades de las PYME's. Sin embargo, para que las empresas de menor tamaño puedan brindar todo su potencial, es preciso fomentar un mayor acceso tanto a los recursos financieros como no financieros.

La aportación cuantitativa de las MIPYME's en las economías nacionales consiste en el importante papel que juega en la generación de empleos. Las MIPYME's generan en promedio para Latinoamérica un 64,26% del empleo total. (Saavedra & Hernández, 2008)

Generalidades a nivel LAC

- En América Latina existen 716,000 pequeñas empresas y 145,000 medianas empresas.
- Del total de Pymes a nivel mundial, 11% se encuentran en LAC.
- Rubros en que invierten las PYME's y sus fondos:
 - Inventario, materia prima e insumos (56%): Mercancía para reventa; materiales de transformación; materiales para el desempeño de un servicio.
 - Gastos recurrentes (32%): Pago de servicios (Renta, agua, luz, etc.).
 - Gastos de operación (10%): Publicidad; promociones; papelería; servicios profesionales (Contabilidad, abogacía); renta de autos.
 - Gastos de representación (1%).
 - Gastos de viaje (1%).
- 60% de las PYME's tienen website. (Cisco Systems, 2013)

MIPYME's en Nicaragua

Su importancia de carácter social reside en ser creadoras de empleos y ser instrumento de cohesión y estabilidad social.

Este sector en Nicaragua se caracteriza por un alto nivel de informalidad y la predominancia de empresas micro y pequeñas. El 61% de las empresas son micro, seguido del 31% de pequeñas empresas y tan solo un 7% de medianas empresas (Ver Anexo D: Gráfico N°2).

Según el COSEP y el CNR Nicaragua está compuesto por unas 550,000 unidades económicas, que aportan al PIB un 30% y emplean unas 831,000 personas, fuera del empleo agropecuario.

Las MIPYME's en Nicaragua conocen bien el sector donde trabajan, disponen de su propia fuerza de trabajo tienen una rápida adaptación a los cambios de mercado además de contar con experiencia de sobrevivencia en condiciones adversas. Lo que menoscaba el desarrollo de dichas empresas es la falta de tecnología actualizada, organización empresarial, comercialización adecuada de sus productos, productividad de la mano de obra; el bajo nivel de innovación, tanto en los procesos como en el desarrollo de nuevos productos y las formas de producción (artesanales, con bajo nivel técnico) afecta la calidad de los productos terminados (Ver Anexo B).

Más del 50% de MIPYME's se encuentra agrupada en el sector comercio seguido de un porcentaje menor en Servicios e Industria (Ver Anexo D: Gráfico N°3 y N°4).

Existen una serie de agrupaciones empresariales que reúnen a las Pyme pero, en general, son bastante débiles. Entre los organismos privados nacionales de apoyo más exitosos está ASOMIF. En apoyo externo al sector proviene de fuentes muy diversas: La Cooperación Holandesa, la Taiwanesa, Swiss Contact, entre otras.

DESARROLLO

En Nicaragua las MIPYME's son de capital importancia y tienen un potencial inmenso que desarrollar. Nicaragua cuenta con recursos naturales, una tradición artesanal envidiable, una fuerza de trabajo hábil y talentosa.

Las MIPYME's pueden convertirse en pilar estratégico del desarrollo económico del país. Sin embargo, debe superarse el atraso secular, estas deben insertarse en una estrategia nacional de desarrollo coherente, realista e integral, más allá del corto plazo. Hace falta que ellas crezcan, se consoliden y sean sostenibles en el mediano y el largo plazo. (Sánchez, 2001)

El Estado ha desarrollado políticas de ayuda para el desarrollo de las Pymes en el país relacionadas a la organización, desarrollo técnico, competitividad entre otras, es decir apoyo al empleador para su desarrollo, sin embargo el esfuerzo aún no compensa el completo desarrollo sobre el tema.

En parte, el acceso restringido al crédito es resultado de mercados de préstamo poco desarrollados y la falta de amplitud en los instrumentos financieros. Factores estructurales que limitan el financiamiento incluyen los patrones de crecimiento volátil, el desplazamiento generado por la demanda fiscal de fondos, y las bajas tasas de ahorro interno.

Además, la innovación en los mercados financieros es limitada debido a la regulación incompleta y a débiles prácticas de gobierno corporativo. Estos elementos combinados con los altos costos de adquisición de información y del ejercicio de los derechos de propiedad, reducen la capacidad del mercado para aumentar la oferta de fondos para financiamiento.

En respuesta a los desafíos tanto el sector público como el privado reconocen que la inversión en conocimiento e innovación resulta crítica para el aumento de la productividad y el desarrollo de las economías.

Aunque se cuenta con recursos necesarios para mejorar esta situación, como investigadores, universidades y empresas innovadoras, se ve limitada, entre otras causas, por fallas de coordinación y falta de financiamiento (BID, 2010).

La solvencia de MIPYME's no está en total dependencia de los créditos sino en factores como tecnología, gerencia empresarial, por ello es importante en este escenario que las instituciones privadas, públicas, ONG's internacionales y de otra naturaleza puedan apoyar a estos agentes económicos claves y estratégicos en economías como la nicaragüense. Elevar la productividad, aumentar la competitividad tiene que ver con los niveles del conocimiento, del manejo de técnicas, del dominio del mercado, de la información de los costos, para poder ser rentables, tener solvencia económica y ser sostenibles.

Es obvio que el crédito juega un papel importante para la sobrevivencia y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa. Los créditos son todavía muy escasos y se concentran en grupos reducidos y elitistas. Los préstamos son a corto plazo y no a mediano y largo plazo. Las tasas de interés dejan poco margen para invertir, por lo elevado de sus montos. Los pequeños negocios tienen temor de invertir por el alto riesgo que esto significa.

La asistencia técnica es una necesidad apremiante para la sostenibilidad de las MIPYME's. La globalización de los mercados es cada vez más evidente e inminente. Por ello es necesario prepararse para enfrentar los desafíos de este fenómeno.

Es importante que se mantenga la exoneración de impuestos para las maquinarias de las MIPYME's, se eliminen el arancel temporal para los panificadores y otras condiciones que son necesarias para la inversión.

Sabemos que el principal problema de las MIPYME's lo constituye la cuestión del crédito, pero también es cierto que empresarios capacitados, con conocimientos, pueden hacer más efectiva la administración del financiamiento o conseguir el mismo en mejores condiciones. Los servicios no financieros son un complemento imprescindible para el ser competitivo. Hay que convencerse que es necesario también invertir o cofinanciar los servicios empresariales, en aras de la sostenibilidad de las MIPYME's.

EDUCACIÓN FINANCIERA

El proceso de conocer y entender mejor las necesidades de este sector, no se logra solamente otorgando crédito, es necesario ofrecer otra serie de valores agregados que complementen el servicio integral que requieren las Pymes, como es la capacitación en temas administrativos y financieros, para vigorizarlas y que puedan avanzar hacia formas cada vez más eficaces y responsables para dirigir y administrar su negocio.

Educación financiera para empresarios y emprendedores

Un repaso de los programas desarrollados a escala nacional e internacional permite constatar la existencia de cierta brecha en la medida en que las actuaciones inventariadas sólo cubren tangencialmente, en el mejor de los casos, el ámbito empresarial de manera específica. Quizás esto se deba a que se sobreentiende que los empresarios no tienen las carencias observadas en el conjunto de la población en general, de hecho, un empresario tiene que abordar las cuestiones financieras desde el mismo momento en que decide crear su empresa.

Al menos en estos casos la desatención es constatable, así como en los de otros empresarios que, al margen de los recursos humanos de sus organizaciones societarias, deseen tener su propia percepción a la hora de evaluar las decisiones financieras. Con independencia de ello, la extensión de la educación financiera adquiere una importancia crucial en relación con los emprendedores que se preparan para el inicio de una actividad empresarial.

La educación financiera ofrece beneficios considerables tanto para los individuos como para la economía en su conjunto, pues ayuda a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar riesgos y considerar las ganancias potenciales de una operación financiera; en definitiva, ayuda a saber poner en una balanza tanto la parte positiva como la negativa de una situación y decidir los pasos a seguir.

A medida que aumenten los conocimientos financieros de la sociedad, la consecuencia lógica será una mejora de la actuación de las instituciones, al haber una clientela cada vez más responsable, informada y exigente. Además, la educación financiera ayuda a los usuarios a requerir a las entidades servicios que se ajusten a sus necesidades y preferencias, lo que hace que los intermediarios financieros tengan que conocer mejor las necesidades de sus clientes, posibilitando una mayor oferta de productos y servicios financieros, y, con ello, un aumento de la competencia y la innovación del sistema financiero.

Por otra parte, si todos los agentes participantes en una economía tienen un buen nivel de conocimientos financieros, esto revertirá en un mayor grado de desarrollo y eficiencia del mercado, favoreciendo así un comportamiento informado de todos los agentes y la mayor aportación de liquidez a los mercados financieros. Según revela la experiencia internacional, los individuos con un mayor nivel de cultura financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

La educación financiera y los empresarios

En todo el mundo se ha desplegado un amplísimo abanico de proyectos orientados al desarrollo de la educación financiera. Sin embargo, a pesar de esa diversidad, se constata una cierta laguna: No se observan iniciativas concretas centradas en las necesidades específicas de los empresarios. La ausencia de este colectivo tan significativo es ciertamente llamativa e invita a indagar las posibles causas de esa desatención. Una razón puede

obedecer a la consideración de que se sobreentiende que los empresarios no tienen las carencias observadas entre la población en general.

FINANCIAMIENTO

Las necesidades de las pequeñas empresas son diversas

Las necesidades financieras de las pequeñas empresas son diversas y específicas de cada contexto. En consecuencia, es arriesgado generalizar los resultados de los pocos estudios de mercado con los que contamos; no obstante, parecen estar surgiendo ciertos patrones en lo que respecta a las necesidades de este tipo de compañías.

En las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. (CGPA, 2012)

Importancia del financiamiento

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

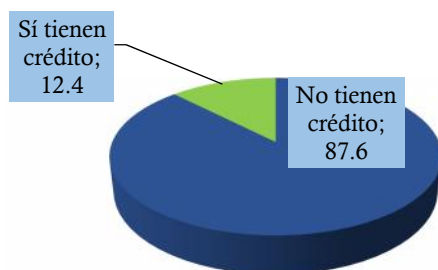
Beneficios del financiamiento:

- Es una forma sencilla de obtener recursos para tu empresa.
- Se puede utilizar también para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo.

- Otorga condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías.
- No se necesita garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago, y que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.

Según encuestas realizadas por el BCN la participación de las microempresas en el sistema financiero es incipiente, el 12.4% de estas obtuvieron crédito. Del 87.6% de negocios que no recibieron créditos, el 91% no solicitó el mismo, porque no necesitaban, mientras el 8% necesitaba y no solicitó; de estos el 63% no lo hizo debido a que los consideró muy caros y el 37% temía no conseguirlo debido a la variabilidad de sus ingresos y falta de prenda.

Gráfico N° 6: Participación de PYME's con acceso al crédito



Fuente: BCN, 2010, "Encuesta Microempresa".

Las IMF prestan cada vez más servicios a las pequeñas empresas

Son muchos los proveedores de servicios financieros que atienden a empresas pequeñas de países en desarrollo; entre ellos figuran bancos comerciales, cooperativas, IMF y otros. Estos proveedores tienen distintas capacidades y motivaciones, y seleccionan diferentes subsegmentos específicos dentro del ámbito de las pequeñas empresas. Los proveedores más grandes de servicios financieros, como los bancos comerciales, suelen centrarse en compañías más grandes y formales. Por otro lado, las IMF se concentran normalmente en empresas más pequeñas y a menudo informales.

Fuentes de Financiamiento

Las fuentes alternativas de financiamiento a las que pueden recurrir las PYME's, son:

Préstamos bancarios tradicionales: La mayoría de los emprendedores recurren a bancos para financiar su empresa. Normalmente muchos bancos querrán ver un plan de negocios sólido antes de aprobar un préstamo.

Financiamiento de la Small Business Administration (SBA, por sus siglas en inglés): La SBA ofrece préstamos flexibles a través de agencias y organizaciones sin fines de lucro estatales para las empresas que califican.

Tarjetas de crédito: Casi la mitad de todas las empresas se financian, por lo menos inicialmente, con tarjetas de crédito. Y si bien esto podría ser una buena opción si se desea moverse rápidamente, exceptuando que se elija mezclar los gastos de la empresa con los gastos personales, efectivamente no es prudente.

Financiamiento propio: Esto requiere recurrir a activos propios para financiar su empresa. Podría refinanciar su casa o tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación. Tenga presente que pueden aplicarse penalidades o cargos a las personas que realizan retiros anticipados de ciertos fondos para la jubilación.

Familiares y amigos: Debería contar con un contrato, determinando si se trata de un préstamo o de una inversión. Ya sea que se trate de un préstamo o de una inversión, también se debe aceptar que existe un riesgo financiero que podría causar la pérdida de algunos o de todos sus fondos.

Financiamiento colectivo: El financiamiento colectivo tiene lugar cuando un grupo grande de personas donan dinero en un esfuerzo por llevar una idea comercial al siguiente nivel.

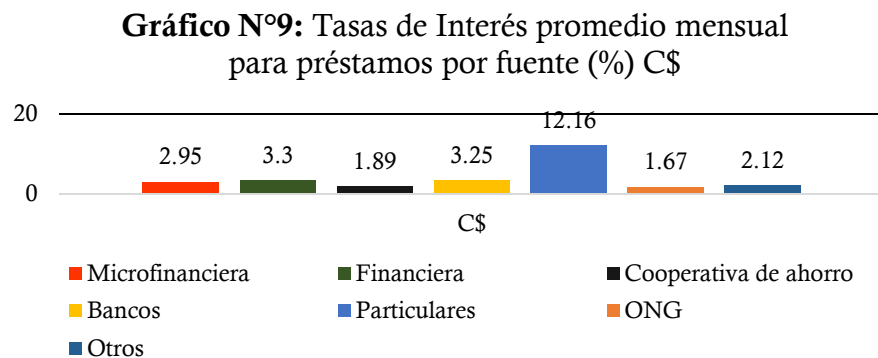
Capitalistas de riesgo: Ésta es una fuente de financiamiento en la que inversionistas adinerados, bancos de inversión y otras instituciones financieras invierten en una empresa o

idea que creen que tiene un potencial a largo plazo, a cambio de un porcentaje en la propiedad de la compañía.

Inversionistas ángeles: En general, son personas adineradas que proporcionan financiamiento para una puesta en marcha porque buscan un retorno sobre la inversión alto. A diferencia de los capitalistas de riesgo, los inversionistas ángeles pueden utilizar su propio dinero para financiar puestas en marcha que consideran potencialmente rentables. (Wells Fargo, 2004)

Las principales fuentes de financiamiento del crédito para el 2010 según do BCN, fueron las Microfinancieras con 38.5% del total de créditos otorgados, seguido de los bancos privados con 18.9% y Financieras con 17.4%. En el 2015 una mayor proporción de micro, pequeñas y medianas empresas se financian principalmente con recursos propios 75%, aunque hay cierta proporción de empresas que se fondean mediante cooperativas de ahorro 5.3% y crédito en instituciones de microcrédito 2.2% (Ver Anexo E, Cuadro N°3 y Gráfico N°7 y N°8).

Es evidente que del 2010 al 2015 cambia radicalmente a una mayor fuente de financiamiento para las MIPYMES, pues antes eran las Microfinancieras, y luego pasan a ser los recursos propios de las empresas que financian los negocios; esto debido a diversos factores entre ellos la tasa de interés.



Fuente: BCN, 2010, “Encuesta Microempresa”.

La mayor tasa de interés promedio mensual en córdobas, es cobrada por los prestamistas particulares con tasas de 12%. Mientras las menores tasas fueron observadas en los ONG's con 1.7%.

El problema de dar crédito a las PYME's

Aunque los costos de transacción aplican para todos los prestatarios, hay argumentos que son más restrictivos para las Pymes. Las diversas características y su relativa opacidad incrementan los costos de evaluación y de monitoreo. A diferencia de otras categorías de crédito, tales como crédito al consumo o hipotecario, el préstamo a PYME es aún considerado un producto de alto costo. Más específicamente, a diferencia de otros préstamos que pueden reducirse a simples transacciones, el préstamo a Pyme a menudo depende fuertemente de las relaciones entre el prestamista y el prestatario.

Además de los costos de transacción, el alcance a las Pyme está restringido por el riesgo de no pago. Este riesgo puede ser específico al prestatario o al sistema. Enfocándose en el primer riesgo, y más específicamente en riesgos que resultan de la asimetría de información entre el prestamista y prestatario, si un deudor esconde información de su proyecto o de su esfuerzo y si el acreedor sólo puede obtener esta información a un costo prohibitivamente alto, entonces se producen dos fuentes de riesgo: Selección Adversa y Riesgo Moral.

La Selección Adversa se refiere a las dificultades de escoger buenos riesgos, ex-ante, mientras que el riesgo moral se refiere a la inhabilidad del prestamista de hacer valer el contrato de crédito acordado efectivamente, de forma ex-post. Aunque tales riesgos pueden ser compensados incrementando la tasa de interés, esto sólo exacerbaría el problema de selección adversa y riesgo moral. A medida que la tasa de interés aumenta, mayor cantidad de prestatarios más riesgosos serían atraídos y tomarían mayores riesgos en sus proyectos con una mayor probabilidad de no pago.

La imposibilidad de usar tasas de interés como una tecnología de filtrado induce a los prestamistas a utilizar otros filtros, como los colaterales, garantías o evaluaciones basadas en información auditada. Como consecuencia última, sin embargo, los prestamistas

racionarán el crédito antes que permitir que la tasa de interés suba hasta equilibrar el mercado, tal como fue mostrado por Stiglitz and Weiss (1981).

Igual que en el caso de los costos de transacción, el préstamo a Pymes es mucho más afectado por la inhabilidad del manejo del riesgo. Comparados con las empresas grandes, las Pyme son usualmente menos transparentes, menos probable de presentar colaterales y a menudo no tienen estados financieros auditados que permitan tener una mejor imagen de la empresa y sus ganancias proyectadas. (Urcuyo, 2012)

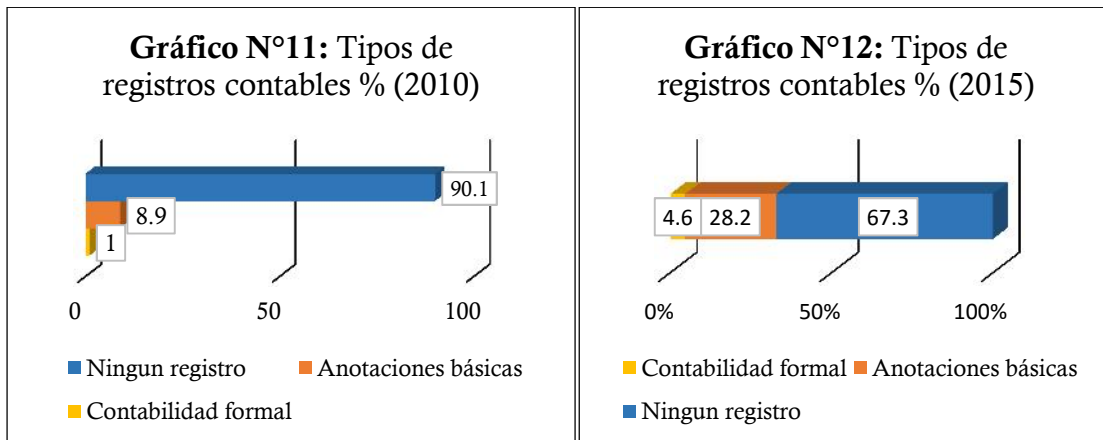
Restricciones Financieras

El acceso y costo financiero es mencionado a menudo como uno de las restricciones más importantes del entorno de negocios de las Pymes.

En términos de tamaño, las pequeñas empresas reportan mayores obstáculos financieros que sus pares medianas. La probabilidad que una pequeña firma mencione el financiamiento como un obstáculo principal (Ver Anexo E: gráfico 10).

El problema de los obstáculos financieros es que estos afectan desproporcionadamente a las Pymes. Los obstáculos al financiamiento tiene un efecto negativo de casi el doble en la tasa de crecimiento de las Pymes respecto a las grandes empresas, e incluso es más del doble para obstáculos financieros específicos como requerimientos de colateral y pagos de intereses.

Una de las desventajas más grandes de las empresas a la hora de solicitar préstamo es que la mayoría de ellas no lleva un registro contable formal:



Fuente: BCN, 2010 “Encuesta Microempresa”.

Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

El manejo de la contabilidad refleja el grado de formalización y organización de una empresa. Aquellas empresas que cuentan con sistemas contables – ya sean manejados directamente o por terceros – se desarrollan en mejores entornos comerciales, tienen mayor posibilidad de obtener financiamiento y tienden a cumplir con la legislación laboral y fiscal.

Del año 2010 al 2015 la debilidad, de no llevar una contabilidad formal, todavía sigue estando presente aunque en un menor porcentaje, el porcentaje de empresas que llevan anotaciones básicas aumento así como el por ciento de empresas con contabilidad formal.

Las percepciones de los empresarios sobre las barreras de acceso a crédito

La queja primordial es la falta de programas de apoyo financiero para las MIPYME’s en las instituciones facilitadoras y prestadoras de los servicios, que faciliten a los empresarios el pago de la asistencia técnica necesaria (Ver Anexo E, Gráfico N°15). En definitiva la percepción de los empresarios:

- La dificultad de acceso al crédito de la banca privada.
- Las altas tasas de intereses, muchas veces fuera del alcance de la MIPYME.
- La excesiva burocracia, demasiado exigente en paralelo y requisitos formales. Adicionalmente, los trámites son engorrosos y lentos.
- La falta de programas de apoyo financiero adecuados a la capacidad de pago de las MIPYME’s.

Ejemplo de dicho tema, contando con sustento en estudio (Romero, Pérez, Gallozzi y Lorio, 2010) evidencia que el financiamiento es un problema crítico de la cadena de muebles y de madera, pues actualmente las MIPYME's no acceden al crédito bancario, el cual debería ser de menor costo y con plazos más ajustados a las necesidades de funcionamiento del sector. Este aspecto diagonal es clave para diferentes actividades a lo largo de la cadena productiva, como el establecimiento de plantaciones forestales, la adquisición de tecnología, el manejo de inventarios y flujos de producción.

Contando además con la opinión de dueños de talleres (Ver anexo G: “Estudio de caso: Taller Ernesto López, Nandasmo. Cooperativa de Masatepe, Nandasmo y Niquinohomo - Coomananiq), expresando que al no contar con mecanismos de control administrativo, en particular registro contable adecuado, actualiza la contabilidad únicamente cuando lo solicitan las fuentes de financiamiento, y destaca que no se realizan cálculos de los costos, evidenciando que es un estudio contable incompleto, presentando así un gran margen de error y obstaculizando el correcto funcionamiento a largo plazo de su taller, a la vez, arriesgándose a no contar de nuevo con financiamientos.

La cooperativa Coomananiq y sus socios no tienen acceso a crédito bancario, aunque el Taller ha tenido acceso a crédito de microfinancieras, pero sabiendo que este tipo de financiamiento no es factible para su taller, debido a sus plazos y a las tasas de interés.

El dueño del Taller recurre al crédito de las microfinancieras solamente en caso de extrema necesidad, y considera que el Gobierno debería apoyar al gremio con la creación de un banco de insumos, así como ofrecer facilidades para que los talleres accedan a materia prima a precios adecuados. Señala, además, la necesidad de acceder a mercados que ofrezcan maquinarias a bajo precio, el establecimiento de sistemas de crédito a bajas tasas de interés y la implementación de mecanismos para que los talleres puedan dialogar con compañías comerciales de muebles.

Entre los que declaran haber tenido problemas para solicitar un crédito, los dos principales obstáculos percibidos son el alto número de requisitos que deben completar para acceder a préstamos y la falta de garantías suficientes para ser sujetos de crédito.

COMPETITIVIDAD

Entre las imperativas por parte de las MIPYME's resalta la preocupación de existencia a largo plazo, debido al acorte en posibilidades para un refinanciamiento, puesto que, al obtener un primer financiamiento, ya sea de una microfinanciera o prestamista informal, el préstamo normalmente se utiliza para pagar deudas, o cubrir con el pago de los gastos fijos, y aunque también se invierte en suministros para la producción, es en menor cantidad, o simplemente no es suficiente para ser competitivo. Entonces, ¿Cómo pagar el financiamiento si no se está vendiendo?

Por esto se recurre a las Estrategias Competitivas:

1. Liderazgo en costos totales bajos: Puede implicar grandes inversiones de capital, e inversión tecnológica. Para esta estrategia normalmente es favorable tener ventaja en particular fácil acceso a materias primas, todo esto con el fin de obtener mayor participación en el mercado; se debe tener cuidado en la reducción de los márgenes de utilidad.
2. La diferenciación: Consiste en agregar al producto o servicio algo que será percibido por todo el sector como un producto/servicio único.
3. El enfoque: Se debe focalizar el ofrecer dicha competitividad a un grupo específico de clientes, en un segmento de la línea de productos o en un mercado geográfico, basándose en la premisa de que la empresa está en condiciones de servir a un objetivo específico de la forma más eficiente, haciéndose notar del resto de competidores. (Porter, 2008)

Se sugiere que las Tres Estrategias se refuercen con el modelo estratégico de Las Cinco Fuerzas Competitivas:

1. Existencia o entrada de productos sustitutivos.

2. Rivalidad entre competidores.
3. Amenaza de nuevos competidores.
4. Poder de negociación de los proveedores.
5. Poder de negociación de los clientes.

Destacando para el estudio, el “Poder de negociación”, que en realidad recae únicamente por parte de los proveedores, a causa de sus disposiciones, ya sea su grado de concentración, por la especificidad de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo de la industria. (Porter, 2009)

INNOVACIÓN

Relación entre capacidades tecno-organizacionales y eficiencia en MIPYME's

La construcción de estas capacidades es un fenómeno de naturaleza sistémica y acumulativa que tiene lugar a partir de los procesos de aprendizaje y generación de conocimientos internos de las firmas y otros derivados de las vinculaciones que entablan con otras organizaciones para complementar esos conocimientos internos.

Capacidad de innovación en Microfinancieras

Soluciones de apoyo al financiamiento más innovadoras están empezando a coexistir con los instrumentos tradicionales. Técnicas crediticias e instrumentos que permitan la expansión de crédito a sectores productivos (En especial las basadas en big data y las técnicas de credit scoring), desarrollo de nuevos instrumentos para realizar diagnósticos sobre el estado del acceso al financiamiento (Dashboard de indicadores clave y toolkit para su implementación a nivel nacional y subnacional), el uso de capital semilla y de fuentes alternativas de financiamiento (Por ejemplo plataformas de crowd-sourcing) y el establecimiento de mercados de capitales. El Banco tiene la capacidad de combinar el rango de herramientas para ofrecer un producto más integral y con mayor impacto.

Impulso a nuevas tecnologías y técnicas crediticias en Microfinancieras

Las nuevas herramientas y tecnologías ofrecen el potencial de aliviar restricciones relacionadas con asimetrías de información a través de modelos alternativos de evaluación de riesgo basados en las características del empresario, o en el historial de sus transacciones o huellas digitales. El BID se encuentra apoyando a los países de la región en esta materia. Por ejemplo, en alianza con el Entrepreneurial Financial Lab, el BID está apoyando el desarrollo de una metodología de valoración de riesgo basada en tests psicométricos que complementa los cálculos de riesgo crediticios tradicionales.

EL ESTADO EN PRO DE LAS MIPYMES

Plan Nacional de Desarrollo Humano sobre las MIPYME's (2012-2016)

Fomento a la pequeña y mediana agroindustria

El Programa Nacional de Agroindustria Rural (PNAIR) tiene objetivo incrementar la generación de valor agregado de la producción primaria mediante el fortalecimiento y promoción de nuevos procesos como la postcosecha y la mejora de productos y procesos. La transformación debe favorecer a las zonas productivas, contribuyendo a la generación de trabajo y al mejoramiento de los ingresos de las familias pobres. El PNAIR está conformado por siete componentes: 1) Coordinación Institucional y Fortalecimiento de Capacidades, 2) Desarrollo del Talento Humano, 3) Asociatividad y Otras Formas Organizativas, 4) Apoyo a la Agregación de Valor, 5) Desarrollo Científico y Tecnológico, 6) Calidad de los Productos y 7) Promoción Comercial.

PROMIPYME como el instrumento operativo de la política industrial para MI PYMES, busca atender a las empresas de la economía familiar, comunitaria, cooperativa y asociativa que cuentan con poco capital, con limitado acceso a financiamiento de la banca comercial, y que no cuentan con recursos humanos calificados.

El objetivo es “Contribuir a elevar y consolidar la competitividad de las MIPYME para que puedan insertarse con mayores ventajas en el mercado nacional e internacional y se

conviertan en fuente generadora de empleo de calidad e ingresos para sus propietarios y propietarias, trabajadores y trabajadoras, contribuyendo a reducir sustancialmente los niveles de pobreza de la población nicaragüense”.

Política industrial y de fomento a la pequeña y mediana agroindustria

La política industrial está dirigida a crear un ambiente propicio para el crecimiento empresarial ya instalado en el país y el desarrollo de nuevas industrias. Desde el 2007, el GRUN ha creado mecanismos que mejoran el clima de inversión, el fortalecimiento del marco legal, la ampliación de las oportunidades de educación técnica, tecnológica y de idiomas, y una política de inversión pública en infraestructura directamente ligada a la reducción de costos en el proceso productivo, incluyendo red de carreteras y caminos en las principales zonas productivas, ampliación de la cobertura eléctrica y telecomunicaciones.

Las líneas de acción 2012-2016 de la política industrial para alcanzar la meta de aumentar el valor de las exportaciones entre 4.5% y 5.0% anual y que la tasa de crecimiento del valor agregado del sector industrial se sitúe por encima del 5.0% anual, son:

- Impulsar el desarrollo industrial de las micro, pequeñas y medianas empresas, permitiendo el acceso a nuevas tecnologías y conocimientos, así como a infraestructura adecuada. Se priorizarán las ramas: alimentos, cuero y calzado, artesanía, turismo, textil vestuario, metal mecánica y TIC's.

Política de fomento a la acuicultura y la pesca artesanal

El GRUN se propone el desarrollo sostenible de la industria pesquera y acuícola, sobre la base de la participación de los pequeños pescadores y pescadores artesanales, a la vez que facilita las condiciones para la inversión a escala empresarial, haciendo énfasis en el manejo racional de los recursos pesqueros.

Las metas son aumentar la producción pesquera y acuícola en un 9.0% anual y las exportaciones en 57.0% de 2011 a 2012, al pasar de US\$110.7 millones en 2011 a US\$173.7

en 2012, y a US\$190.7 en 2016; para lo cual el GRUN continuará trabajando en las siguientes líneas de acción:

- Continuar con la capitalización de los pequeños pescadores, mediante financiamiento para la adquisición de equipos y aperos de pesca, así como la transferencia de tecnología y la facilitación de formas asociativas de organización de sus actividades.
- Otorgar 1,190 concesiones y permisos a acopiadores de post-larvas de camarón, granjas camaroneras, pesca industrial, deportiva, científica y artesanal, centros de acopios y plantas procesadoras.
- Realizar la reconversión de 1,000 pescadores artesanales que actualmente utilizan malas prácticas pesqueras a otras actividades económicas en el río Estero Real.

Política de fomento del Turismo

Para el periodo 2012-2016, el GRUN plantea continuar fortaleciendo la industria turística como uno de los ejes de crecimiento del país, creando condiciones para el aumento de la participación de la economía familiar, cooperativa y comunitaria en el sector y facilitando simultáneamente las inversiones del capital empresarial, a través de los siguientes lineamientos:

Desarrollo de las capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas turísticas, familiares, comunitarias y cooperativas, potenciando las riquezas naturales y culturales de los territorios.

Promover créditos para las MIPYME's turísticas, que faciliten el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos familiares, comunitarios y cooperativos.

Programa Nacional de Agroindustria Rural (PNAIR) de la Dirección General de Agroindustria (MEFCCA)

Se encarga de promover el desarrollo de las capacidades técnicas y políticas agroindustriales al equipo técnico de la Dirección y Delegaciones MEFCCA y a las pequeñas y medianas agroindustrias.

Elabora y propone planes y programas de desarrollo de capacitación y acompañamiento (Asistencia) técnico a las agroindustrias, evaluando y analizando su impacto en la cadena productiva y recomendando los instrumentos adecuados para mejorar sus procesos.

Coordinando con las Delegaciones del MEFCCA las acciones a tomar en función del cumplimiento de las metas establecidas en los diferentes planes de capacitación, acompañamiento técnico, demostraciones prácticas.

El Programa Nacional de Agroindustria Rural, PNAIR, tiene por objetivo “Mejorar la calidad de vida de las familias de las zonas rurales menos favorecidas económica y socialmente, incrementando la generación de valor agregado de la producción primaria, mediante la transferencia de tecnología adecuada a su realidad e innovación de procesos productivos en las actividades de post-cosecha, mejora de productos y transformación, contribuyendo a la generación de empleo y al mejoramiento de los ingresos de los jóvenes, mujeres y hombres, pueblos indígenas y comunidades étnicas, facilitando un desarrollo con equidad económica, social y ambientalmente sostenible”.

Roles de Instituciones

Instituciones normadoras y reguladoras:

- Secretaria Técnica de la Presidencia. Responsable de la Estrategia contra la pobreza, la cual incluye como eje de acción el desarrollo del sector MIPYME.
- Ministerio de Formato Industria y Comercio (MIFIC), que como se mencionó anteriormente tiene el mandato de velar por el desarrollo de las MIPYME's.

- Ministerio de Hacienda (DGI y DGA). Política fiscal y trámites.
- Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARENA). Dicta las normas ambientales para todos los sectores, incluyendo MIPYME.
- Ministerio de Salud (MINSAL). Dicta las normas de higiene que deben adoptar las empresas procesadoras de alimentos.
- Ministerio del Trabajo (MITRAB). Regula las relaciones de trabajo estableciendo derechos mínimos de los empleadores y trabajadores, incluyendo aspectos de seguridad laboral para las MIPYME.
- Instituto de Turismo (INTUR). Tiene dificultades de regulación y de promover el aprovechamiento del turismo.
- Ministerio Agropecuario Forestal (MAGFOR). Tiene el mandato de normar y fomentar el sector agropecuario, lo que incide en la producción de materias primas que utiliza el sector MIPYME.

Instituciones que ejecutan programas y proyectos:

- Vicepresidencia de la Republica - De la cual dependía el Programa Nacional de Competitividad (Ley MIPYME, 2008) (En el que participaba también el sector privado). Este programa creó un comité Pyme para propiciar la competitividad a través del desarrollo de “Clusters”. Actualmente todos los lineamientos referentes al sector se dictaron en el PNDH, además, se rigen bajo la Dirección General de Pequeños Negocios (MEFCCA).

- Dirección General de Pequeños Negocios (MEFCCA) – Funciones:
 1. Impulsar la promoción de pequeños y medianos negocios y la comercialización de sus productos en los diferentes espacios: Parque Nacional de ferias, Casona del café, Hormiga de oro, Casa del maíz y tiangués.
 2. Crear y fortalecer los conocimientos de los protagonistas para mejora de la calidad y la productividad de los pequeños y medianos negocios.
 3. Trabajar con los pequeños emprendimientos turísticos o que brinden servicios turísticos basados en la promoción de la cultura, identidad, artesanía, seguridad y gastronomía.
 4. Trabajar los enlazamientos productivos de los grupos solidarios mujeres del bono productivo y de Usura Cero.
 5. Facilitamos el enlace de la producción campesina, individual o cooperativa, con las compras locales para diferentes programas del Gobierno.
 6. Impulsamos diferentes mecanismos de comercialización de los pequeños negocios a través de las ferias Nacionales, Municipales y regionales.

Áreas que el MEFCCA cubre por medio de PROMIPYME:

- ▶ Comercio o Servicio Turismo
- ▶ Artesanía
- ▶ Agroindustria Alimentaria
- ▶ Textil: Vestuario
- ▶ Cuero: Calzado
- ▶ Madera: Mueble
- ▶ Metal: Mecánica
- ▶ Panificación

Instituciones involucradas en la ejecución de programas de crédito:

- Financiera Nicaragüense de Inversiones (FNI).
- Fondo de Crédito Rural (FDR).

- Instituto Nicaragüense de Fomento Municipal (INIFOM) - Maneja fondos para un programa de créditos de segundo piso.

Instituciones que prestan servicios empresariales:

- INATEC – Institución encargada de desarrollar proyectos de innovación tecnológica para fortalecer el desarrollo productivo, industrial y turístico de la nación. Entre sus programas de educación técnica en la Comunidad, resaltan las escuelas de oficios, escuelas de computación e inglés y Educación Técnica en el Campo. También, las capacitaciones a mujeres y protagonistas de programas productivos como Usura Cero.
- INAFOR - Entidad descentralizada, que desarrolla programas de transferencia tecnológica.
- INTA - Ente descentralizado para brindar asistencia técnica a pequeños productores rurales, desde el tercer piso. Ejecuta programas de post cosecha.
- CONICYT – Misión: Promover la Ciencia, Tecnología e Innovación, direccionando estos factores hacia el desarrollo social, económico y cultural del país.

Su ley creadora contempla actividades específicas hacia las MIPYME's, basando esto, en el "Proyecto de Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de Nicaragua, 2011-2030. (2011)"; apostando por el apoyo a la creación y mejoramiento de la infraestructura de investigación, desarrollo e innovación (I+D+I) del país, fundamentalmente, de los centros y laboratorios, empresas y ONG's, sabiendo que el logro de todo el proceso será la competitividad internacional, así como el desarrollo científico aplicado a las necesidades fundamentales de la población.

Otras entidades Técnicas y de Investigación:

Otras entidades adscritas al MIFIC, son la administración de pesca y de minas y ambas ejecutan proyectos de apoyo a las pequeñas unidades productivas en sus respectivas áreas.

Dentro de esta categoría se incluye a la UNAN a través del CINET (Investigación aplicada) y la escuela de Alimentos de la UNAN León (Investigación y servicios de apoyo). Así mismo, se incluye una sociedad civil sin fines de lucro en la que participa el Estado, el CEI.

Instituciones de elaboran estadísticas e información:

- Banco Central de Nicaragua.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo.
- Instituto Nicaragüense de Seguridad Social.
- FUNIDES.

Estrategias Generales de Fomento, Promoción y Desarrollo de las MIPYMEs:

- ✓ Desarrollo Empresarial: Asesoría técnica y empresarial, capacitación, fortalecimiento, y ampliación de la oferta de servicios.
- ✓ Asociatividad Empresarial: Pueden asociarse para tener un mayor acceso a las contrataciones públicas y privadas.
- ✓ Acciones educativas de capacitación y asistencia técnica para MIPYME y de creación de empresas.
- ✓ Modernización Tecnológica.
- ✓ Adquisición de Servicios Tecnológicos.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

CONCLUSIONES

Al finalizar esta investigación, se concluye que:

- A. El financiamiento es el fundamento clave para la continuidad de las MIPYME's y para el crecimiento de las mismas, por lo tanto es preocupante que los prestamos aún sean escasos y limitados para la mayoría de la población del país, y entre los inconvenientes existentes resaltan: Altas tasas de interés que imposibilitan la correcta inversión, financiamiento a corto plazo, y mala administración de los recursos.
- B. La capacidad de sobrevivencia de las MIPYME's no recae únicamente en el financiamiento, también inciden factores tales como: Asesoría, capacitación, educación empresarial, acceso a la tecnología, desarrollo efectivo en el área gerencial, mano de obra calificada y carácter emprendedor, todo esto en pro de ser competitivo y a la vez enfrentar la globalización y las exigencias de los mercados.
- C. El sector MIPYME al ser el sector que genera mayores puestos de empleo, debe ser considerado prioritario y estratégico, y debe ser beneficiado con una correcta política crediticia, porque el Estado no es un actor omnipresente, sino que debe vérselo como catalizador para el dinamismo de la Economía.
- D. La mejor estrategia para el dueño de la micro, pequeña o mediana empresa es comprender y saber actuar según el medio y sus circunstancias, y para dicha comprensión se necesita la prestación del servicio de asesoramiento por parte de las microfinancieras, promoviendo así la visualización y esquematización de un plan de negocio dinámico para ser competitivo a largo plazo. Es decir, estimular la educación, y cultura empresarial para la mejora y diversificación innovadora de servicios.

RECOMENDACIONES

- A. Para generar un cambio en la situación socioeconómica del país, es necesario primeramente lograr un cambio muy importante en la cultura empresarial, por tanto, el primer sendero es generar los patrones de conducta necesarios para estimular la actividad empresarial sin constituir una cultura de dependencia del Estado, siempre y cuando las políticas a implementar por parte de este último se adapten al entorno económico y social cambiante, no basado exclusiva y permanentemente en el proteccionismo.

- B. Se requiere vincular el mundo empresarial con los centros tecnológicos, de esta forma educar al sector, y permitirle la búsqueda de ventajas comparativas y competitivas a fin de estimular el dinamismo del mercado.

- C. Es imprescindible que el Estado, las asociaciones empresariales, y demás instituciones continúen poniendo énfasis en el desarrollo de estos modelos, que permiten sacar un gran provecho de la sinergia generada por el intercambio de experiencias. Y es también responsabilidad de los profesionales asesores de estas empresas fomentar y participar en estos proyectos de forma activa, e incluso promoviendo nuevos espacios de reunión.

- D. La promoción potencia la competitividad entre MIPYME's, en particular para exportación que exige cumplir con márgenes de exigencia; siendo sustancial el financiamiento para el alcance de esto. El Estado debe poner su mejor esfuerzo para que se logre, por ello es precioso tener una permanente revisión del marco normativo, de los requisitos formales, de la aplicación correcta y efectiva de los mecanismos de promoción.

- E. Es importante que las IMF amplíen su oferta de servicios, tales como Asistencia financiera, asegurando por su parte el funcionamiento interno correcto de su institución, ya que su cartera de cobro deberá progresar y funcionar de la mejor manera a medida que el cliente este mejor capacitado para dirigir un negocio.

- F. Para apoyar adecuadamente a las pequeñas empresas, las IMF deberán comprender mejor sus necesidades específicas, atenderlas adaptando sus servicios financieros y desarrollando una infraestructura adecuada. Brindar servicios con eficacia a pequeñas empresas supone un proceso, no es un acontecimiento puntual; por lo tanto, es esencial una planificación cuidadosa. Esto requiere un compromiso de los niveles más altos de gerencia para crear una estrategia centrada en el cliente, contratar a personal especializado y competente, e invertir en tecnologías adecuadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Angelelli, P., (2007). Banco Interamericano de Desarrollo. Las agencias de apoyo a la MIPYME y el Banco Interamericano de Desarrollo. Áreas de oportunidad para nuevas operaciones. Washington, D.C. 20 p.
- Araya, D. M., (2013). Acceso al financiamiento para las PYME's, ¿Qué es lo que falta por hacer?: la realidad de Chile y una mirada hacia Latino América.
- APEN, (2014). 210 Mujeres exportaron en 2014. “APEN trabaja para visibilizar a empresarios y productores (Artículo)”. Nicaragua.
- Banco Interamericano de Desarrollo, (2014). Documento de Marco Sectorial de Respaldo para PYME y Acceso y Supervisión Financieros. 66 p.
- Centeno, L. C. Cosep. Situación Global de las Pymes en Nicaragua (La Pyme en Nicaragua) (Presentación). 37 Diapositivas.
- CENPROMYPE, (2005). Estudio Regional de los Sistemas de Apoyo en Q, P e I & D para las MIPYME en Centroamérica. 160 p.
- CEPAL, (2013). Cómo mejorar la Competitividad de las PYME's en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Propuesta de Política del sector privado. Chile.35 p.
- CONAPI, (1994). Lineamientos de Estrategia Productiva para la Pequeña Industria en Nicaragua.
- CONICYT, (2011). Proyecto de Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de Nicaragua, 2011 – 2030. 27 p.
- CGAP, (2012). Financiamiento de Pequeñas Empresas.
- Del Castillo, J. S., (2001). Enfoque de la demanda efectiva.
- Ediciones Estrategia & Negocios, (2015). Guía práctica para Pymes 2015. Mapeo empresarial de la Región Centroamericana y República Dominicana.
- Escalera, M. Ch., (2007). El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa. UASLP. México.

- Glisovic, J. & Martínez, M., (2012). Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?. 12 p.
- Gobierno Nacional, (2012). Plan Nacional de Desarrollo Humano 2012-2016. 203 p.
- Gossage, B., (2004). Wells Fargo. Cómo financiar una pequeña Empresa.
- GTZ – OIT, (2002). La Micro y Pequeña Empresa en América Central. Realidad, mitos y retos. 20 p.
- Hernández, L. M., (2015). Una sed histórica: Crédito para los pobres rurales (Artículo). Revista Envío. Nicaragua.
- Hurtado, M., (2001). INPYME. Propuesta de Coordinación de las Industrias Estatales de Apoyo a la MIPYME. Nicaragua. 139 p.
- INPYME, (2001). Propuesta de Desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa Nicaragüense. 117 p.
- Jahoda, M., (1982). Empleo y Desempleo: Un Análisis Socio-Psicológico: 26. Madrid: Ediciones Morata, 1986.
- MIFIC, (2001). Memoria del I Congreso Nacional PYME.
- Moreno, L., (2011). Banco Interamericano de Desarrollo. La década de América Latina y el Caribe, una oportunidad real. 161 p.
- Porter, M. (2008). The Five Competitive Forces that Shape Strategy (Las Cinco Fuerzas Competitivas que le dan forma a la Estrategia). Harvard Business School Publishing. 19 p.
- Porter, M. (2009). Competitive Advantage (Ventaja Competitiva). 550 p.
- Saavedra, M. & Hernández, Y., (2008). Caracterización e importancia de las MIPYME's en LA. Actualidad Contable. Venezuela.
- Sánchez, R. L., (2001). Nicaragua: Economía y Desarrollo. Nicaragua.
- Romero, W. J., (2013). MIPYME urbanas de Nicaragua ¿Empresarios y Sobrevivientes? (Artículo). Nicaragua. 5 p.
- Romero, W. J., (2009). Nitlapan. Revisión Crítica de la Literatura sobre Políticas Públicas de apoyo a las MIPYME's. Una visión desde las MIPYME's. Nicaragua. 19 p.

- Romero, Pérez, Gallozzi & Lorio, (2010). Nitlapan. Madera - Muebles en Centroamérica: Una Posibilidad aún por Aprovechar. Nicaragua. 113 p.
- Urcuyo, R., (2012). Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua. Nicaragua. 25 p.
- Van der Kamp, R. (2006). Nitlapan. Pymes, Competitividad y Servicios de Desarrollo Empresarial en Nicaragua. Un resumen cuantitativo. Nicaragua. 89 p.
- Yunus, M. (2011). Las Empresas Sociales. Bangladés. 256 p.
- Zacarías, R. D., (2012). Inserción de los Trabajadores de las Pymes al Seguro Social Nicaragüense. Ensayo. Nicaragua.
- Zevallos, Emilio, (2003). CEPAL. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. 70 p.

SITIOS WEB

- Banco Central de Nicaragua: www.bcn.gob.ni
- Banco Interamericano de Desarrollo: www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html
- Cisco Systems: www.cisco.com
- Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología: www.conicyt.gob.ni
- Educación Financiera en la Red: www.edufinet.com
- El Observador Económico: www.elobservadoreconomico.com
- Enterprise Surveys: www.enterprisesurveys.org
- Laboratorio de Finanzas para Emprendedores (Entrepreneurial Finance Lab - EFL):
www.eflglobal.com
- La Gaceta: www.lagaceta.gob.ni
- Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa:
www.economiafamiliar.gob.ni
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio: www.mific.gob.ni
- MIX Market: www.mixmarket.org
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos:
www.oecd.org/centrodemexico
- Plan Nacional de Desarrollo Humano: www.pndh.gob.ni

ANEXOS

A. SIGLAS Y ABREVIATURAS

AID	Agencia Internacional para el Desarrollo
APEN	Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua
ASOMIF	Asociación Nicaragüense de Instituciones Microfinancieras (ACODEP)
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCN	Banco Central de Nicaragua
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CATPYME*	Centro de Asistencia Técnica a la Pequeña y Mediana Empresa
CEI	Centro de Exportaciones E inversiones
CEPAL	Comisión Económica para América y el Caribe
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor (Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres)
CAMIPYME	Centro de Apoyo a las MIPYME
CENPROMYPE	Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa
CNR	Centro Nacional de Registro
CONAPI	Consejo Nacional de la Pequeña Industria
CONAMI	Comisión Nacional de Microfinanzas
CONICYT	Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología
CONPYME*	Programa Formativo en Pro de la Competitividad de las Pymes
COSEP	Consejo Superior de la Empresa Privada
DAI	Derechos arancelarios a las exportaciones
DGA	Dirección General de Servicios Aduaneros
DGI	Dirección General de Ingresos
DIPYME*	Dirección de Políticas de Fomento Pyme
EDEPYMES	Empresas de Desarrollo de Pymes
FDR	Fondo de Crédito Rural
FMI	Fondo Monetario Internacional

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
 Facultad de Ciencias Económicas
 UNAN – Managua
 Departamento de Economía

FNI	Financiera Nicaragüense de Inversiones
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FUNIDES	Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social
GRUN	Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Agencia de Cooperación Alemana)
I+D	Investigación y Desarrollo
ICF	International Coach Federation (Federación Internacional de Entrenamiento – Emprendedurismo)
IMF	Instituciones monetarias financieras
INAFOR	Instituto Nacional Forestal
INATEC	Instituto Nacional Tecnológico
INDE	Instituto Nicaragüense de Desarrollo
INIDE	Instituto Nacional de Información de Desarrollo
INIFORM	Instituto Nicaragüense de Fomento Municipal
INPYME*	Instituto Nacional de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas
INSS	Instituto Nacional de Seguridad Social
INTA	Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria
INTUR	Instituto de Turismo
JICA	Agencia de Cooperación Internacional del Japón
LABAL	Laboratorio de Tecnología de Alimentos
LAC	América Latina y el Caribe
LANAMET	Laboratorio Nacional de Metrología
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MARENA	Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MEFCCA	Ministerio de Economía Familiar Comunitaria, Cooperativa y Asociativa
MIFIC	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio
MINSA	Ministerio de Salud
MI PYMES	Micros, Pequeñas y Medianas Empresas
MITRAB	Ministerio del Trabajo
OIT	Organización Internacional del Trabajo

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad de Ciencias Económicas
UNAN – Managua
Departamento de Economía

ONG	Organización no gubernamental
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PEA	Población económicamente activa
PIB	Producto Interno Bruto
PNAIR*	Programa Nacional de Agroindustria Rural
PNDH	Plan Nacional de Desarrollo Humano (2012 – 2016)
PROMIPYME	Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
PROPEMCE	Programa para la Promoción de Equidad Mediante Crecimiento Económico
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
USAID	U.S. Agency for International Development (Agencia de E.E.UU. para el Desarrollo Internacional)
VBP	Valor bruto de la producción

**Instituciones o Programas que han dejado de existir, cambiado de dirección/nombre, pero se incluyen puesto se consideran en “Antecedentes”, y “Anexos”.*

B. Análisis FODA para la MIPYME

Cuadro N°2: MIPYME

Fortalezas

- ✓ Conocen el sector donde trabajan.
- ✓ Disponen de su propia fuerza de trabajo.
- ✓ Generan empleos.
- ✓ Atienden nichos de mercados especiales.
- ✓ Rápida adaptación a los cambios de mercado.
- ✓ Experiencia de sobrevivencia en condiciones adversas.
- ✓ Atención personalizada.

Oportunidades

- ✓ Posibilidad de articularse con empresas de mayor tamaño.
- ✓ Redes de comercialización muy ágiles.
- ✓ Apertura política a favor de las MIPYME.
- ✓ Oferta de servicios más amplia y diversificada.
- ✓ Se ha ampliado el mercado financiero.
- ✓ Acceder a recursos no convencionales.
- ✓ Proceso de integración vertical y horizontal.

Debilidades

- ✓ Tecnología atrasada.
- ✓ No conocen sus costos de producción reales.
- ✓ Cultura de no pago a sus obligaciones.
- ✓ Nivel cultural sumamente bajo.
- ✓ Falta de organización empresarial.
- ✓ Equipos y Maquinarias obsoletos.
- ✓ Falta de garantías.
- ✓ Comercialización inadecuada de sus productos.
- ✓ Baja productividad de la mano de obra.

Amenazas

- ✓ Disminución de cooperación internacional.
- ✓ Falta de políticas nacionales de fomento.
- ✓ Mercados regulados artificialmente.
- ✓ Falta de infraestructura de servicios de apoyo.

C. Programas y Proyectos de apoyo a las MIPYME's en Nicaragua

Cuadro N° 1: Apoyo al fortalecimiento de las capacidades institucionales del MIFIC y el INPYME para la implementación del PROMIPYME

Período de Ejecución	2009 – 2013
Monto del Financiamiento	USD 6, 500,000.00
Fuente de Financiamiento	Holanda (Países Bajos)
Objetivo General	Contribuir al desarrollo de capacidades para el fortalecimiento institucional, en función de la implementación del Plan Operativo Multianual del PROMIPYME.
Beneficiarios Directos	INPYME y MIFIC.

Fortalecimiento de la pequeña empresa de Nicaragua a través del desarrollo de cadenas de valor existentes – PROPEMCE

Período de Ejecución	2009 – 2012
Monto del Financiamiento	£ 7, 270,940.00
Fuente de Financiamiento	Finlandia - Gran Bretaña
Objetivo General	Promover un proceso de desarrollo inclusivo en sector privado de Nicaragua.
Beneficiarios Directos	Dueños y empleados MIPYME, mujeres y poblaciones excluidas.

Desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa-PRODEMIPYME

Período de Ejecución	2009 – 2013
Monto del Financiamiento	USD 20, 000,000
Fuente de Financiamiento	Banco Mundial
Objetivo General	Mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el clima de

negocios necesario para su desarrollo.

Beneficiarios Directos	MiPymes del país, MIFIC, DGI, Registro Público Mercantil, MINSA, MITRAB, INTUR, LABAL, LANAMET, CAMIPYMEs, Instituciones de Servicios Financieros.
------------------------	--

Programa Pyme Rural

Período de Ejecución	2009 – 2012
Monto del Financiamiento	USD 973,891
Fuente de Financiamiento	Suiza
Objetivo General	Contribuir a la generación de empleo e ingresos para hombres y mujeres en zonas rurales, afianzando la sostenibilidad de la MIPYME en cadenas agroindustriales alimentarias y no alimentarias, en conglomerados de turismo rural, en sectores y regiones seleccionados en Nicaragua.
Beneficiarios Directos	Instituciones del sector público, organizaciones del sector privado y proveedores de servicio.

Sistema integrado a la calidad

Período de Ejecución	2005 – 2011
Monto del Financiamiento	USD 358,682
Fuente de Financiamiento	BID – FOMIN
Objetivo General	Proveer y fomentar el Sistema Integrado de la Calidad como herramientas necesaria que aseguren el nivel y la calidad de las exportaciones en el intercambio comercial de nuestro país con los demás países del mundo, así como apoyar al

mejoramiento continuo de los procesos de producción y de la calidad de los productos y servicios ofrecidos en el país para que los consumidores nicaragüenses obtengan productos con la calidad requerida y elevar el nivel de vida de nuestro pueblo.

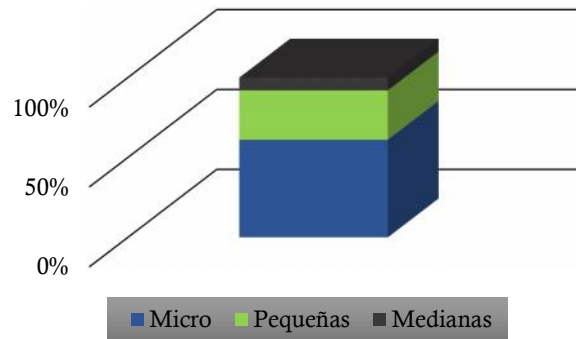
Beneficiarios Directos	Artesanos, Cooperativas, PYME's de bienes y servicios.
------------------------	--

**Programa de fortalecimiento a la Competitividad de las MIPYME's Nicaragüenses
 UE-15**

Período de Ejecución	2011 – 2014
Monto del Financiamiento	€ 16.780.000,00
Fuente de Financiamiento	Unión Europea
Objetivo General	Incrementar la contribución de las MIPYME nicaragüenses en la producción nacional, en particular los productos exportables y los potencialmente exportables.
Beneficiarios Directos	MIPYME's

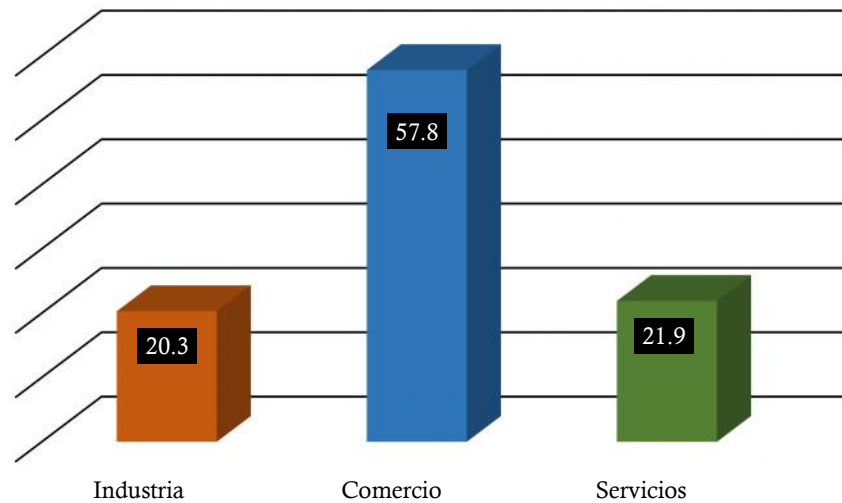
D. MIPYME en Nicaragua

Gráfico N° 2: Empresas por tamaño, período (%) 2015



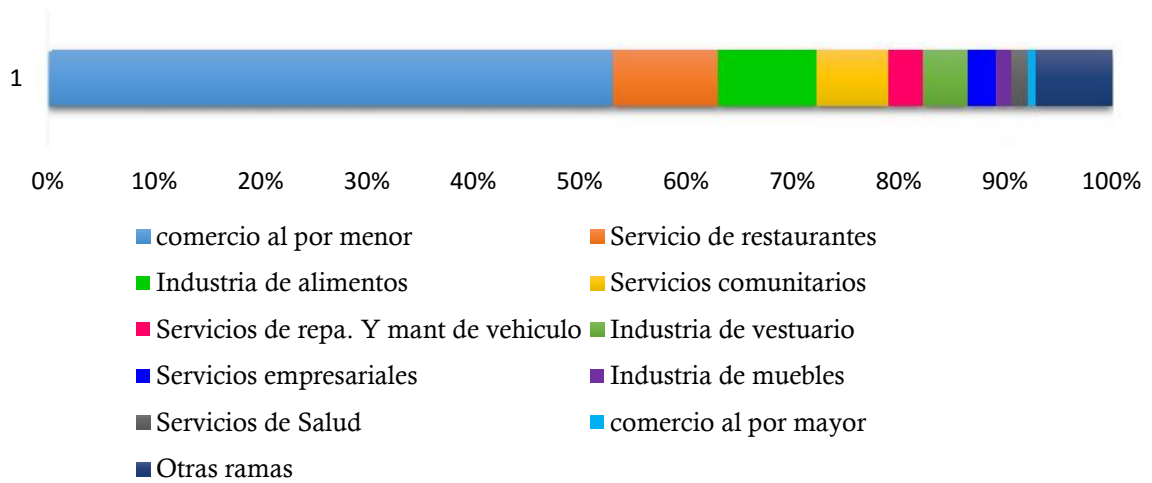
Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

Gráfico N°3: Distribución de PYME’s por sector (%)



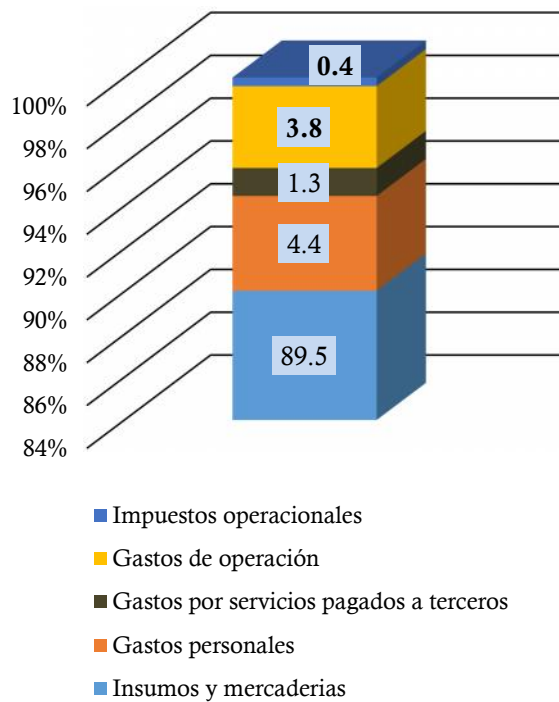
Fuente: BCN, 2010 “Encuestas Microempresas”.

Gráfico N°4: Distribución de establecimiento según rama %



Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

Gráfico N°5: Estructura de Costos de los Establecimientos %



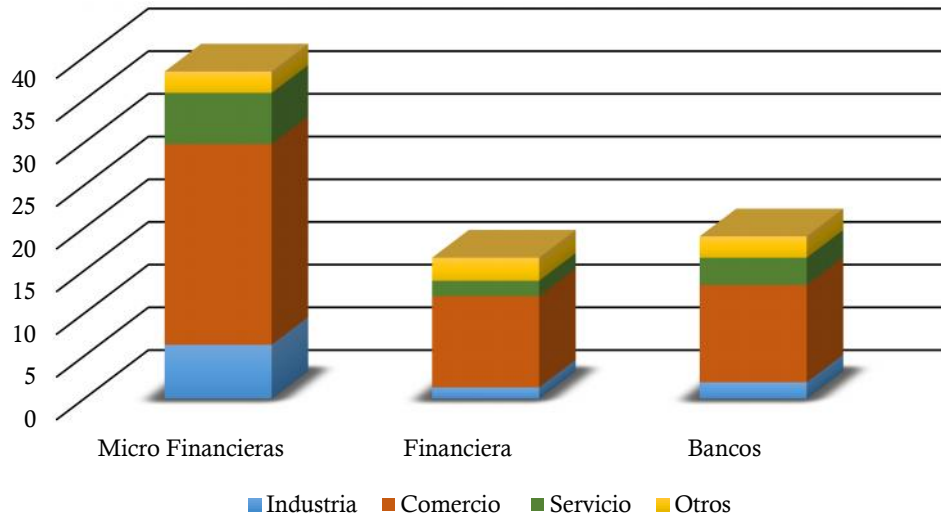
Fuente: BCN, 2010 “Encuestas Microempresas”.

E. Financiamiento

Cuadro N°4: Fuentes de Financiamiento de la Microempresa según rama (%)							
	Micro Financieras	Financiera	Cooperativa de ahorro	Bancos	Particulares	ONG	Otros
Comercio al por menor	23	10.5	5.1	10.9	2.5	0.2	5.3
Servicio de restaurantes	2	2	0.9	1.1	0.4	0.2	0.5
Industrias de alimentos	3.8	0.7	1.3	1.5	0.4	0.2	2.4
Servicios comunitarios	2	0.4	0.7	0.2	0.2	0	0.2
Servicio de reparación y mantenimiento de vehículo	1.1	0.4	0.2	0.2	0	0	0.4
Industria de vestuario	1.6	0.4	0.7	0.4	0.4	0	1.3
Servicios empresariales	0.9	0	0	1.5	0	0	0.2
Industria de muebles	0.9	0.2	0	0	0	0	0.4
Servicios de salud	0	0	0	0.2	0	0	0
Comercio al por mayor	0.5	0.2	0	0.5	0	0	0
Otras ramas	2.5	2.7	0.7	2.5	0.2	0.2	0.4
Total	38.3	17.5	9.6	19	4.1	0.8	11.1

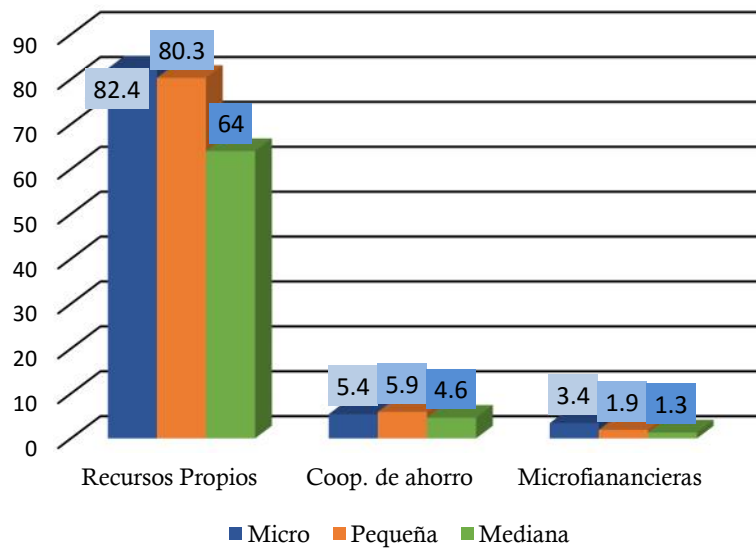
Fuente: BCN, 2010, “Encuesta Microempresa”.

Gráfico N°7: Principales Fuentes de Financiamientos a MIPYME's por sector % (2010)



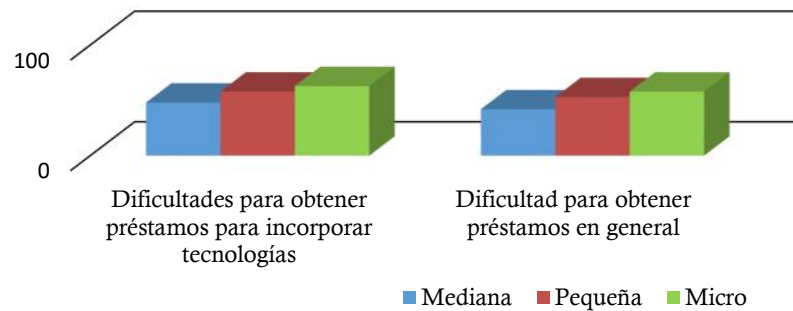
Fuente: BCN, 2010, “Encuesta Microempresa”.

Gráfico N°8: Principales fuentes de financiamiento % (2015)



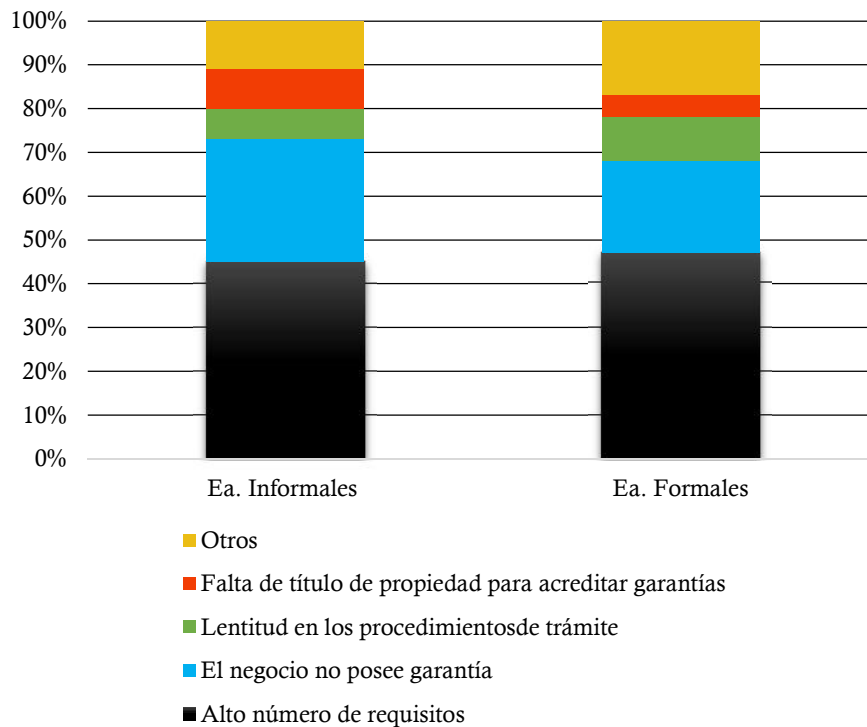
Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

Gráfico N°10: Dificultades de acceso al financiamiento (%)



Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

Gráfico N° 13: Principal motivo de rechazo de un préstamo



Fuente: BCN, 2015 “Empresas Sostenibles”.

F. LEY MIPYME

Lineamientos estatales

La acción de estado en materia de promoción y fomento de las MIPYME deberá orientarse de la manera:

- Estimular de forma integral el desarrollo de la MIPYME, en un contexto de competitividad.
- Facilitar el fomento y desarrollo integral de la MIPYME, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los nicaragüenses.
- Promover la instauración de un proceso de formalización empresarial, mediante la reducción o eliminación de costos de transacción, la facilitación y flexibilización de procedimientos en todas las esferas de acción de la MIPYME.
- Promover la existencia de una oferta de instrumentos y servicios empresariales de fomento y desarrollo de las MIPYME's.
- Ampliar de manera sistematizada, al ámbito nacional, la implementación de los programas y políticas de promoción y fomento a las MIPYME's mediante la incorporación del gobierno central, los Gobiernos de las regiones autónomas y entidades educativas, para el desarrollo de las acciones conjuntas que coadyuven y desarrollen los objetivos.
- Promover las inversiones públicas en la construcción y habilitación de infraestructura productiva.

Arto. 14 - Creación de PROMIPYME: Programa permanente e integral de desarrollo a las MiPyme nicaragüenses, cuyo propósito es elevar y consolidar la competitividad, así como integrar en igualdad de condiciones, en el mercado nacional e internacional, a las MIPYME's. El fondo de financiamiento del PROMIPYME se crea con el objetivo de financiar los componentes, acciones y actividades derivadas del programa.

G. Lineamientos y Ejes de Trabajo de la Dirección General de Pequeños Negocios (MEFCCA)

Áreas de trabajo:

- Mujeres del bono productivo alimentario.
- Mujeres de usura cero.
- Protagonistas de artesanía.
- Protagonistas de la industria alimentaria.
- Emprendimientos turísticos.
- Pequeños negocios que ofrecen productos y servicios turísticos.
- Protagonistas de medicina natural.

Esta dirección está conformada por dos direcciones específicas que representan los ejes estratégicos:

- ***Dirección de Capacitación a los Pequeños Negocios:***
 - Desarrollar un programa de Formación para los pequeños y medianos negocios.
 - Desarrollar un programa de Promotores de pequeños negocios.
 - Diseñar cartillas para el establecimiento de pequeños negocios y el fortalecimiento de los existentes.
 - Implementar programas de desarrollo de capacidades con prácticas de género que promuevan la calidad, productividad y eficiencia de los pequeños negocios.
- ***Dirección de Promoción y Comercialización de los Pequeños y Medianos:***
 - Impulsar el desarrollo de los pequeños negocios a nivel territorial.
 - Rescatar las habilidades y destrezas tradicionales de los negocios como promoción de la cultura e identidad local.
 - Brindar acompañamiento jóvenes y mujeres en el establecimiento y fortalecimiento de los pequeños y medianos negocios.

- Apoyar a los pequeños negocios de comidas tradicionales vinculados al desarrollo del turismo.
- Promover los enlazamientos productivos entre los diferentes actores.
- Promover las Ferias de la Economía Familiar, facilitar espacio de intercambios comerciales de productos y servicios (Tiangues, Casa del Maíz, Casona del Café, Sorbetera La Hormiga de Oro).
- Estrategia de atención para pequeños negocios de Medicina natural.
- Desarrollo de actividades para comercializar a los pequeños y mediano negocios.
- Registro y actualización de pequeños negocios a través del sistema de información.
- Mejorar la imagen corporativa de los pequeños negocios.
- Facilitar el acceso a los mercados locales a los productos de los pequeños negocios.

H. Estudio de caso: Taller Ernesto López, Nandasmo. Cooperativa de Masatepe, Nandasmo y Niquinohomo (Coomananiq)

Entrevistado: Ernesto López.

El taller se constituyó como una continuidad del taller de ebanistería que era propiedad de los padres del Señor López, de quienes este último aprendió el oficio.

El taller se integró a la Cooperativa Coomananiq buscando la posibilidad de mejorar la comercialización de sus productos. No obstante, la obtención de la personalidad jurídica ha estado retrasando este proceso. El taller cuenta con algunos equipos estacionarios, básicamente para el canteado y el corte de madera. El resto de las operaciones son realizadas a mano. La inserción en mercados es incipiente. No cuenta con una sala de exhibición y elabora muebles únicamente por encargo, lo que le dificulta estabilizar el flujo de producción.

El taller se encuentra a unos 500 metros de la carretera de los llamados “Pueblos Blancos”. Se trata de una ruta de alto tránsito de turistas, lo que la ha convertido en el principal mercado de muebles de alta calidad del país. El Señor López orienta su actividad a la elaboración de muebles de alta calidad. La demanda de muebles que se origina en esta zona incrementó la presencia de talleres que trabajan con madera de distintos grados de calidad en la elaboración de las piezas y en el acabado.

El negocio es una unidad familiar que da trabajo a cinco miembros de la familia, aunque en épocas de alta actividad contrata fuerza de trabajo no familiar. La estrategia del negocio se orienta, aparentemente, a la reducción del riesgo de desempleo de los miembros de la familia. En época normal, en el taller laboran alrededor de nueve personas. Pero actualmente el Señor López está trabajando con cuatro: Dos hijos y dos sobrinos, todos remunerados. Para los trabajos de enjuncado y de elaboración de cojines, contrata, por obra, a una señora dedicada a esta actividad. Ella, si bien efectúa los trabajos en las instalaciones del taller, no es considerada como una trabajadora del negocio.

De acuerdo con el sistema de estratificación prevaleciente en el país, el taller del Señor López es una microempresa (Por emplear de dos a cinco trabajadores), aunque cuenta con la capacidad instalada para ser considerada como una “pequeña empresa”. Señalemos de paso que el segmento de la microempresa representa el 71% del total de las MIPYME’s existentes en el país. El Taller del Señor López no utiliza mecanismos de control administrativos. En ocasiones elabora la contabilidad, pero esto sólo ocurre cuando se lo piden las fuentes de financiamiento. No realiza cálculos de costos. El negocio está registrado y paga impuestos, siguiendo el mecanismo de cuota fija. Por la dotación de equipos, el taller se encuentra en un nivel intermedio de acuerdo con los parámetros nicaragüenses.

Los talleres de la zona abastecen al principal mercado de muebles de Managua, el cual está conformado fundamentalmente por los estratos de la población de bajos ingresos. No obstante la cercanía a ese mercado, la integración del taller es más bien precaria, debido a la falta de una sala de exhibición propia y de recursos que financien el flujo de producción (Si un taller no cuenta con inventario de madera en proceso de secado, el flujo tarda unos tres meses, desde la compra de la materia prima, hasta la fabricación del mueble). El negocio no se ha especializado en una línea de producción, así que trabaja: Muebles de madera, muebles de madera y de tela, muebles para comedor y cocina, muebles para dormitorio y puertas. En todos los casos, las piezas elaboradas son muy finas y de alta calidad en su elaboración y acabado.

➤ Acceso a insumos

El abastecimiento de madera representa un punto crítico para el taller. La Ley de Veda indujo una profunda reducción en la oferta de madera a nivel nacional, y provocó incremento, inestabilidad y desinformación en los precios, lo que implicó un aumento adicional de los costos de transacción. Por ejemplo, recientemente, el taller del Señor López debió adquirir el cedro macho, que se cotizaba en Nandasmo a US\$1.91 el pie tablar, mientras que en Managua, la plaza más cara del país, se podía obtener a US\$ 1.46. En la

misma época, la madera de laurel se cotizaba en Nandasmo a US\$ 1.86, mientras que en Masatepe, unos 10 km al oeste de Nandasmo, se compraba a US\$ 1.57.

La desinformación sobre precios y alcances de la veda, así como el involucramiento de la Policía Nacional en el sistema de control del trasiego de la madera, han generado un ambiente enrarecido. Los propietarios de talleres se sienten incómodos por las constantes visitas de inspección policial dirigidas a evitar que los talleres acopien madera talada ilegalmente.

Según el entrevistado, los talleres están trabajando con este tipo de madera debido a la etapa de baja actividad que enfrenta el sector, y al incremento de la disponibilidad de madera ilegal. La Coomananiq y sus socios se consideran desatendidos en términos de políticas públicas y de apoyo de la cooperación internacional. A pesar de las múltiples capacitaciones --por lo general sobre temas administrativos y en una ocasión sobre tecnología y procesos productivos--, no se perciben iniciativas que contribuyan al desarrollo del sector. En una ocasión, la cooperativa a la que pertenece el taller del Señor López adquirió madera a través del Instituto para el Desarrollo y la Democracia, una institución no gubernamental nacional. Sin embargo, ésta es un área en la que poco se ha trabajado desde la sociedad civil.

El taller sólo ha producido muebles por encargo, sin embargo, la cooperativa tiene pensado abrir una sala de exhibición colectiva que permita a los talleres asociados estabilizar sus ventas y el proceso productivo. El Señor López ha intentado individualmente colocar sus muebles en casas comerciales nacionales, pero ello no ha sido posible debido al bajo nivel de producción del taller, a la escasez de crédito y a los bajos precios que ofrecen dichas casas por los muebles.

El negocio no ha realizado exportaciones directas, ni tampoco a través de intermediarios. Por su ubicación, el taller ha tenido la oportunidad de vender muebles a turistas extranjeros, algunos de los cuales han expresado interés de realizar importaciones de muebles, pero hasta la fecha esto no se ha concretado. Se trata de un taller artesanal, enfocado en productos de alta calidad que está planeando mejorar su inserción en los mercados, algo que está preparado para hacer.

La cooperativa Coomananiq y sus socios no tienen acceso a crédito bancario, aunque el Señor López ha tenido acceso a crédito de microfinancieras. Sin embargo, este tipo de financiamiento resulta poco adecuado para su taller, debido a sus plazos y a las tasas de interés, así como a su falta de oportunidad. El Señor López recurre al crédito de las microfinancieras solamente en caso de extrema necesidad, y considera que el gobierno debería apoyar al gremio con la creación de un banco de insumos, así como ofrecer facilidades para que los talleres accedan a materia prima a precios adecuados. Señala,

además, la necesidad de acceder a mercados que ofrezcan maquinarias a bajo precio, el establecimiento de sistemas de crédito a bajas tasas de interés y la implementación de mecanismos para que los talleres puedan dialogar con compañías comerciales de muebles.

En la actualidad, el Señor López considera que la actividad está pasando por una situación difícil, originada por el encarecimiento de la madera, por la falta (Caída) de ingresos de los consumidores y por la reducción de la actividad de la construcción. La elaboración de puertas, si bien es una actividad marginal del negocio, constituía un ingreso adicional que contribuía al funcionamiento del mismo.

I. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS	
Pág.66	Cuadro N° 1: Apoyo al fortalecimiento de las capacidades institucionales del MIFIC y el INPYME para la implementación del PROMIPYME
Pág.65	Cuadro N° 2: Análisis FODA para la MIPYME
Pág.23	Cuadro N° 3: Clasificación de MIPYME
Pág.71	Cuadro N° 4: Fuentes de financiamiento de la Microempresa según rama (%)

GRÁFICOS	
Pág.30	Gráfico N°1: Total de Pymes formales (5 o más empleados) en el mundo, por región (Millones de PYME's)
Pág.69	Gráfico N°2: Empresas por tamaño, período 2015 (%)
Pág.69	Gráfico N°3: Distribución de PYMES's por sector (%)
Pág.70	Gráfico N°4: Distribución de establecimiento según rama (%)
Pág.70	Gráfico N°5: Estructura de Costos de los Establecimiento (%)
Pág.39	Gráfico N°6: Participación de PYME's con acceso al crédito (%)
Pág.72	Gráfico N°7: Principales Fuentes de Financiamientos a MIPYME's por sector % (2010)
Pág.72	Gráfico N°8: Principales fuentes de financiamiento % (2015)
Pág.42	Gráfico N°9: Tasas de Interés promedio mensual para préstamos por fuente (%) C\$
Pág.73	Gráfico N°10: Dificultades de acceso al financiamiento (%)
Pág.44	Gráfico N°11: Tipos de registros contables % (2010)
Pág.44	Gráfico N°12: Tipos de registros contables % (2015)
Pág.73	Gráfico N°13: Principal motivo de rechazo de un préstamo (%)