



**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
UNAN-Managua**



**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM-Carazo**

**Departamento de Ciencias Económicas y
Administrativas**

Carrera: Banca y Finanzas

Seminario de Graduación

**Tema: Emprendedores de Microfinancieras “Un Nuevo
Modelo Económico en los Departamentos de Carazo y
Masaya”**

**Subtema: Fundación de una Microfinanciera “Un
Nuevo Modelo Económico en el Municipio
Niquinohomo en el Departamento Masaya”**

Autores:

Br. Muñoz Pérez Kayro Francisco

Br. Serpas Velásquez Teresa Massiel

Carnet:

06092588

06092509

Tutor:

Lic. Alberto José Zapata Ramírez

Jinotepe, Carazo, Nicaragua 2010

INDICE

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Valoración del Docente	iii
Resumen	iv
I. Introducción	1
II. Objetivos	2
III. Justificación	3
IV. Desarrollo del Subtema.....	4
4.1. Marco Conceptual.....	4
4.1.1. Sistema Financiero Nacional	4
4.1.2. Sistema Financiero Local	4-5
4.1.3. ¿Qué es una Cooperativa?.....	5
4.2. Requisitos Legales y Administrativos para la constitución de una Cooperativa de Ahorro y Crédito.....	5
4.2.1. Pasos iniciales para la organización de una Cooperativa de Ahorro y Crédito.....	5
4.2.2. Requisitos para formar Cooperativas	6 - 7
4.2.3. Pasos para Constituir una Cooperativa según INFOCOOP (Instituto de Fomento Cooperativo)	7
4.2.4. Condiciones y Requisitos que deben reunir las Cooperativas para su Constitución según la Ley General de Cooperativas	7
4.2.5. Obligaciones de las Cooperativas	8
4.2.6. Requisitos para obtener la Personería Jurídica de la Cooperativa por parte de sus socios fundadores.....	8
4.2.7. Requisitos Generales para inscribirse y obtener el número RUC en una Administración de Rentas	9
4.2.8. Requisitos de la Alcaldía para apertura de un negocio (Cooperativa).....	9
4.2.9. Flujo grama.....	10

4.3.	Metodología de la Investigación	11
4.3.1.	Universo de Estudio.....	11
4.3.2.	Tamaño de la Muestra.....	12 - 14
4.3.3.	Marco Muestral	15
4.3.4.	Tipo de Investigación.....	15
4.3.5.	Tipos de Fuentes de Información	15
4.3.6.	Forma de Recolectar, Procesar y Presentar la Información	17
4.3.7.	Trabajo de Campo	17
4.3.8.	Organización de la Investigación	18
4.4.	Análisis de Resultados	19
4.4.1.	Caracterización Económica de los Negocios.....	20
4.4.2.	Análisis de la Demanda	21
4.4.2.1.	Determinación de la Demanda de Crédito.....	21
4.4.2.2.	Instituciones de Mayor Incidencia que otorgan Crédito.....	21
4.4.2.3.	Montos Demandados por Clientes	22
4.4.2.4.	Tasas de Interés.....	23
4.4.2.5.	Plazos Pactados.....	23
4.4.2.6.	Garantías de Respaldo del Crédito	24
4.4.3.	Cálculo de la Demanda Monetaria.....	25
4.4.4.	Análisis de la Oferta.....	27 – 30
4.4.5.	Diferencia de la Microfinanciera con las Microfinancieras Tradicionales	31 - 33
4.4.6.	Propuesta del Nuevo Modelo de Microfinanciera	34
4.4.6.1.	Productos Financieros.....	35 - 37
4.4.6.2.	Servicios Financieros	38
4.4.6.3.	Servicios no Financieros	38 - 40
4.4.6.	Políticas Operacionales y Administrativas	40
4.4.7.1.	Políticas de Crédito	40 - 44
4.4.7.2.	Política de Ahorros	45

4.4.7.3.	Política de Recuperación de Cartera.....	46 - 48
4.4.7.4.	Estrategias de Penetración en el Mercado Financiero Local	48
4.4.7.5.	Estrategias de Servicio al Cliente	49
4.4.8.	Estructura Organizativa y Funcional de la Cooperativa	51
4.4.8.1.	Organigrama de la Cooperativa.....	52
4.4.8.2.	Objetivo de la Cooperativa	52
4.4.8.3.	Valores	53
4.4.8.4.	Principios	53
4.4.8.5.	Visión.....	53
4.4.8.6.	Misión	53
4.4.8.7.	Funciones de cada Empleado	54- 61
V.	Conclusiones	62 - 63
VI.	Recomendaciones	64
VII.	Bibliografía	65
VIII.	Anexos	66

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a **Dios** supremo y todo poderoso por darme la vida y ser la principal fuente de inspiración, fortaleza y sabiduría durante estos cinco años de estudio y permitirme lograr una meta más en mi vida y coronar mi carrera profesional.

También lo dedico muy especialmente a mi Mamá **Ivania Auxiliadora Sandino Pérez**, la cual ha sido uno de los principales pilares de apoyo en mi vida, la que me ha impulsado hasta esta etapa brindándome su amor incondicional, a mis hermanos que de alguna forma me han brindado su apoyo.

A mi abuela Dominga Muñoz que en paz descanse, por brindarme su cariño y amor y todos los buenos valores que se deben practicar en la vida.

En última instancia dedico este trabajo a mi padrastro Harvin Tijerino a mis amigos incondicionales del Grupo Juvenil Eterno Pentecostés Johnny, Gustavo, Erika por brindarme su apoyo, amistad y solidaridad en todos los momentos que lo necesite.

Kayro Francisco Muñoz Pérez

DEDICATORIA

Primeramente y sobre todas las cosas dedico el presente trabajo al creador de la vida, cielos y tierra, DIOS verdadero (padre, hijo y espíritu santo) por permitirme llegar a este camino, arduo estudio en mi vida y darme fe y esperanza para seguir realizándome en las futuras facetas de mi vida como ciudadano y profesional.

Dedico este trabajo a mi "MADRE" por esfuerzos y sacrificios para culminar mis estudios de formación primaria, secundaria y ahora universitaria y ser un ejemplo de superación.

A mi abuelito Víctor Serpas Nicolás que Dios lo tenga en su gloria, por brindarme cariño y consejos para ser una buena persona en la vida.

También le dedico este trabajo al Sr. Ronald Álvarez por darme su cariño y apoyo incondicional sin esperar nada a cambio.

Teresa Massiel Serpas Velásquez

AGRADECIMIENTO

Una vez más agradezco a Dios por brindarme la fortaleza y sabiduría durante todos estos años de estudio y por permitirme coronar mi carrera profesional.

A mis verdaderos amigos y amigas de la carrera que durante todo este tiempo me demostraron su compañerismo, paciencia, tolerancia y sobre todo su apoyo y con los cuales aprendí muchas cosas y que permitieron desarrollar más habilidades y capacidades intelectuales.

A cada uno de mis profesores que me brindaron los conocimientos necesarios y en especial al LIC. Vicente Acosta el cual ha sido un gran apoyo con sus consejos proporcionados para alcanzar mis sueños y metas.

A cada una de las autoridades de la Alcaldía de Niquinohomo por abrirme las puertas de la institución y brindarme toda la información necesaria que requería para desarrollar dicho trabajo.

En especial a una excelente amiga y compañera Teresa Massiel Serpas Velásquez, por su gran paciencia y tolerancia, por haberme enseñado el sentido del compañerismo, solidaridad y que me brindo su amistad verdadera y apoyo incondicional para vencer todas las barreras que se presentaron en el desarrollo de este trabajo para poder culminar el seminario de graduación.

Kayro Francisco Muñoz Pérez

AGRADECIMIENTO

A **DIOS**, por haberme permitido realizar este trabajo de graduación y culminar mis estudios superiores.

A mis Padres, por su invaluable apoyo, ternura y cariño que siempre me han ofrecido a lo largo de mi educación, particularmente a mi **Madre Oralia Velásquez Gutiérrez** por ser un vivo ejemplo de superación digno a seguir, que a través de los sacrificios siempre estuvo con sus consejos, su fortaleza y su amor maternal.

A mis Hermanos, por lo que representan para mí y por ser parte importante de una hermosa familia unida.

A mis Maestros, por la confianza y conocimientos que me brindaron desde el inicio de mi carrera hasta la culminación de mi preparación profesional.

A mis verdaderos Amigos, por su valiosa y sincera amistad que de una u otra forma han contribuido a mi formación humana y profesional.

Agradezco especialmente a mi compañero Kayro Francisco Muñoz Pérez por brindarme ánimo y superación en las dificultades que se me presentaron en la realización de esta investigación.

Teresa Massiel Serpas Velásquez

RESUMEN

El tema objeto de estudio está enfocado en establecer un nuevo modelo de microfinanciera bajo la denominación de Cooperativa de Ahorro y Crédito que se denominará “PROMUNIC, R.L”, la cual se dedicará al financiamiento accesible al sector urbano y rural, en particular al sector productivo de el municipio de Niquinohomo, con el fin de satisfacer las necesidades de recursos financieros de los sectores económicos.

Para éste trabajo se utilizó la investigación exploratoria, porque dicho estudio es el primero en su naturaleza y que servirá como punto de referencia para otras investigaciones. También se aplicó el enfoque Cualitativo, que nos facilitó determinar el entorno del fenómeno en estudio, además se tomo en cuenta aspectos del enfoque cuantitativo como es la recolección y análisis de datos utilizando muestras estadísticas, en la que determinamos una muestra de 124 tomando como referencia un universo de 703 negocios legalmente establecidos a los que se les aplicó un instrumento de recolección de datos (Encuesta).

Para el establecimiento del Nuevo Modelo Económico se consideró las leyes que regulan a las instituciones financieras (Ley General de Cooperativas y su Reglamento), así como los requisitos legales y administrativos impuestos por las diferentes instituciones reguladoras (INFOCOOP, DGI, Alcaldía, etc.) para que puedan operar de manera correcta.

La realización del estudio de mercado nos permitió cuantificar la Demanda de Dinero hasta por un monto de C\$ 5, 940,247.81de córdobas anuales, y la oferta monetaria según el estudio realizado a la competencia actual se estima en colocaciones en una cantidad aproximada de C\$ 2, 151,000.00de córdobas anuales. Enel municipio de Niquinohomo no existe ninguna institución financiera que satisfaga las necesidades de la población sino que los proveedores son de otros municipios circunvecinos.

Por lo tanto se diseñaron políticas administrativas y operativas orientadas a proporcionar los beneficios que necesitan todos los sectores de la economía local e incluso a la Cooperativa, con el objetivo de integrar a todos los clientes y así brindarles un mejor servicio de atención al cliente, estableciendo las estrategias de penetración en el mercado tales como: producto, precio, plaza y promoción.

El alcance de la nueva Microfinanciera va a depender de los productos y servicios innovadores que se van a ofrecer (Credicash Pyme, Financiación de Microempresas en crisis, Women's Credit, Créditos para Pagos Semanales-Diarios), donde la institución aplicará las nuevas estrategias definidas en el Nuevo Modelo Económico para garantizar el desarrollo a los propietarios de negocios urbanos y rurales, con el propósito de que estos cumplan con sus metas y obtengan ganancias que les permitan pagar con facilidad los préstamos y así disponer de fondos para reinversión y vayan creciendo progresivamente.

Para alcanzar las metas propuestas por la Cooperativa se aplicarán políticas y estrategias para el beneficio de los prestatarios y de la misma, dentro de éstas tenemos la reducción de los costos del financiamiento que va a traducirse en una disminución de la tasa de interés, sin perjudicar la rentabilidad de la Microfinanciera, la flexibilidad de los pagos y plazos, los planes de acompañamiento del crédito, el establecimiento de convenios para desarrollar al productor mediante servicios no financieros (capacitación permanente, asistencia técnica, etc.).

La Cooperativa se compromete a trabajar en relación a sus objetivos organizacionales claramente definidos en los valores, principios, misión y visión y con un personal altamente capacitado para ofrecer un excelente servicio a todos nuestros clientes.

I. INTRODUCCIÓN

El presente documento detalla un análisis de los factores que inciden en la creación e innovación una Nueva forma Económica de Microfinanciera que atienda las necesidades de la población con el fin de determinar el nivel de aceptación que este pueda tener en el municipio de Niquinohomo.

Este estudio pretende dar a conocer la importancia que tiene un Nuevo Modelo de Microfinanciera bajo la denominación de Cooperativa de Ahorro y Crédito para dar respuesta a una necesidad del mercado a través de financiamientos accesibles, según el nivel económico de los diferentes sectores del Municipio, ofreciendo Productos y Servicios de calidad, ya que actualmente no existe ninguna Microfinanciera que atienda a todos los sectores y que brinde mejores oportunidades para la creación de nuevos negocios o el desarrollo de la Producción Multisectorial de dicho Municipio.

El documento está estructurado en base al seguimiento de sus objetivos, Marco Conceptual, Variables, Metodología de la Investigación, Análisis de los resultados, así como las Conclusiones y Recomendaciones. Este estudio es único ya que no existe ningún tipo de estudio referente a este tema por lo que es una investigación exploratoria, sin embargo se tomaron en cuenta aspectos de cómo Constituir una Microfinanciera y los Requisitos que se deben cumplir para poder operar legalmente.

II. JUSTIFICACIÓN

La asignatura de Seminario de Graduación se ha desarrollado durante el segundo semestre del año 2010, con el tema Emprendedores de Microfinancieras “un Nuevo Modelo Económico en el Municipio de Niquinohomo en el departamento de Masaya”, por lo que juegan un papel importante al desarrollo social y económico tanto del municipio como del país, mediante el financiamiento, ya que es una de las soluciones más eficaces para dar respuesta a la problemática de escasez de recursos de capital y así satisfacer las necesidades que poseen los distintos sectores de la economía.

La propuesta del Nuevo Modelo de Microfinanciera surgió como una vía para contribuir a la Economía Nacional como local, debido que la mayoría de las Microfinancieras se han caracterizado por cobrar altas tasas de interés, plazos que están fuera de la realidad productiva de cada sector, los grandes requerimientos para acceder a las distintas modalidades de crédito, es decir que la mayoría de los solicitantes de crédito no cuentan con ningún tipo de respaldo por parte de estas instituciones.

Este trabajo permitirá establecer un Nuevo Modelo de Microfinanciera bajo la denominación de Cooperativa de Ahorro y Crédito la cual proponga alternativas financieras que desarrollen la Producción Multisectorial del Municipio de Niquinohomo y que contribuirá a mejorar y fortalecer el proceso de prestación de productos y servicios financieros que beneficien tanto a la Institución como a cada uno de sus posibles clientes. Además permitirá la realización de un estudio que ayude a la institución obtener más oportunidades y ventajas competitivas en el mercado.

III. OBJETIVOS

3.1. GENERAL

3.1.1. Establecer un Nuevo Modelo de Microfinanciera que desarrolle la Producción Multisectorial del Municipio de Niquinohomo.

3.2. ESPECIFICOS

3.2.1. Determinar las condiciones Legales y Administrativas que se necesitan para la creación de un nuevo modelo económico de Microfinanciera.

3.2.2. Cuantificar la Demanda y Oferta de recursos financieros existentes en el municipio mediante un estudio de mercado.

3.2.3. Diseñar las Políticas Operativas y Administrativas del Nuevo Modelo de Microfinanciera.

3.2.4. Definir la Estructura Organizativa y Funcional de la Microfinanciera.

IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA

4.1. MARCO CONCEPTUAL

4.1.1. SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

El Sistema Financiero se define como el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con Superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit.¹ Se divide en Instituciones Bancarias y en Instituciones No Bancarias.

Las Instituciones Bancarias se encargan de la intermediación financiera. Captan recursos principalmente a través de depósitos del público y los colocan en créditos a los sectores económicos (comercial, vivienda, agropecuario, industrial, otros).

Un Banco es un intermediario financiero que se encarga de captar recursos en forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. La banca o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco.

Las Instituciones No Bancarias son aquellas entidades que no son supervisadas por la SIBOIF, su principal actividad es la colocación de recursos financieros y servicios financieros. Dentro de estas entidades están: Bolsa de Valores, Aseguradoras, Microfinancieras; Almacenes Generales de Depósitos, etc.

4.1.2. SISTEMA FINANCIERO LOCAL

En el municipio de Niquinohomo no existe Institución financiera alguna que provea de recursos financieros, por lo que la gran mayoría de solicitantes recurren a las instituciones crediticias externas al municipio, es decir que dicho municipio se

¹www.google.com

caracteriza por cubrir las demandas de créditos con alternativas financieras que no se encuentran en la localidad.

4.1.3. ¿Qué es una Cooperativa?

Cooperativa, es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frentes a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada (arto.5 ley general de cooperativas).

4.2. REQUISITOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS A SEGUIR PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

4.2.1. Pasos iniciales para la Organización de una Cooperativa de Ahorro y Crédito.

- a) Las Cooperativas se Constituirán con el mínimo de asociados que establece la Ley.
- b) Una vez que se organicen los socios se procede a celebrar la Asamblea General para la constitución de la Cooperativa.
- c) Se deberá presentar Solicitud de aprobación del Acta Constitutiva dirigida al Director del Registro Nacional de Cooperativa firmada por el presidente y el secretario.
- d) Se suscribe el Capital Social el cual se va a constituir por los certificados de aportación por cada uno de los asociados.
- e) Se elige a los miembros del Consejo de Administración, Junta de Vigilancia y Comité de Crédito.
- f) Se somete a discusión y aprobación, los Estatutos de la Cooperativa.
- g) Una vez aprobados por la Asamblea de Asociados, presentarlos ante el Registro Nacional de Cooperativas del Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo para su debida Inscripción.

4.2.2. Requisitos para formar Cooperativas

- a) Certificado de Capacitación de las 40 horas sobre la legislación Cooperativa, es obligatorio que todos y todas las personas que van a ser socios de la cooperativa reciban la capacitación, con un organismo autorizado por INFOCOOP, este organismo le extenderá una CONSTANCIA DE CAPACITACIÓN DE 40 HORAS.
- b) Deberán tener un mínimo de asociados y asociadas fundadores: las de consumo, agrícolas de producción y de trabajo, vivienda, pesquera, de servicio público, culturales, escolares, juveniles y otras de interés de la población requieren diez asociados como mínimo. Las Cooperativas multisectoriales, cogestión, y autogestión y las de ahorro y crédito requieren de treinta asociados como mínimo.
- c) Las personas asociadas deberán de ser mayores de edad, tener 21 años, a excepción de las cooperativas juveniles y escolares.
- d) Copia de Cédula de cada una de las personas que participaran en la capacitación sobre la Legislación Cooperativa.
- e) Solicitud de Inscripción de Personalidad jurídica deberá de ser firmada por el presidente y el secretario del Consejo de Administración. Dirigida a la dirección de registro de INFOCOOP.
- f) Acta Constitutiva de la Cooperativa. Que contiene las generalidades de la ley de Asociados y los órganos de Dirección. Las firmas de los asociados deben de estar notariado por un abogado.
- g) Elaborar los Estatutos de la Cooperativa.
- h) Autenticación de las firmas de los Asociados.
- i) Copias de Cédulas de cada uno de los asociados.
- j) Presentar el Boucher del Banco, abrir una cuenta en el banco a nombre del Presidente y el Tesorero electo provisionalmente. Esta cuenta tiene carácter provisional, una vez que usted adquiere la Personalidad Jurídica cierra la cuenta provisional y abre la cuenta a nombre de la Cooperativa, la cuenta se debe de abrir con el 25% del capital suscrito que los asociados han entregado.

k) Elaborar el Estudio de Viabilidad de la Cooperativa

l) Preparar 7 libros

- Libro de Acta de la Asamblea General de Asociados
- Libro de Actas del Consejo de Administración
- Libros de Actas de la Junta de Vigilancia
- Libro Diario
- Libro Mayor
- Libro de Aportaciones
- Libro de Asociados

4.2.3. Pasos para Constituir una Cooperativa según INFOCOOP (Instituto de Fomento Cooperativo)

- a) Las Cooperativas se constituirán mediante documento privado, con firmas autenticadas por notario público (arto.9 Ley 499, Ley General de Cooperativas).
- b) La constitución de la Cooperativa será decidida por Asamblea General de Asociados, en la que se aprobará su estatuto, se suscribirán las aportaciones y se elegirán los miembros de los órganos de dirección y control de la misma. Al constituirse, los asociados, deberán tener pagado al menos el 25% del capital suscrito.
- c) El Acta Constitutiva contendrá el acuerdo cooperativo, el Estatuto y el valor respectivo de las aportaciones. La autenticación notarial de las firmas la hará un notario en acta numerada de su protocolo dando fe de conocimiento de los firmantes (nombre y de sus generales de ley).

4.2.4. Condiciones y Requisitos que deben reunir las Cooperativas para su constitución según la Ley de Cooperativas

- a) Número mínimo de asociados definidos por la Ley 499, Ley General de Cooperativas, el número mínimo es 30, el máximo es ilimitado.
- b) Duración indefinida.
- c) Capital variable e ilimitado.

- d) Neutralidad y no discriminación.
- e) Responsabilidad limitada.
- f) Responsabilidad de las reservas sociales, donaciones y financiamiento (arto.11 ley 499, Ley General de Cooperativas).

4.2.5. Obligaciones de las Cooperativas

- a) Llevar libros de actas, de contabilidad, de inscripción de certificados de aportaciones y registros de asociados debidamente sellados por el registro Nacional de Cooperativas que para efectos llevara la autoridad de aplicación.
- b) Enviar al Registro Nacional de Cooperativas dentro de los treinta (30) días siguientes a su elección o nombramiento, los nombres de las personas designadas para cargos en el consejo administración, de vigilancia y comisiones.
- c) Suministrar a la autoridad de aplicación, una nómina completa de los asociados de la cooperativa especificando los activos y los inactivos, al menos noventa días previos a la realización de la Asamblea General de Asociados y del cierre del ejercicio económico y periódicamente los retiros e ingresos de los asociados que se produzcan.
- d) Proporcionar al INFOCOOP, en el término de treinta días posteriores al cierre del respectivo ejercicio económico, un informe que contenga los estados financieros de la cooperativa.
- e) Proporcionar todos los demás datos e informes que les solicite la autoridad de aplicación dentro del término prudencial que esta señale.

4.2.6. Requisitos para obtener la Personería Jurídica de la Cooperativa por parte de sus socios fundadores:

- Presentar Acta Constitutiva en la cual se refleje la siguiente información: Lugar, fecha y hora de la celebración de la Asamblea General de Constitución, información general de los socios fundadores, El número, valor nominal, monto y naturaleza de las aportaciones que conforman el capital social,

Los Órganos de Dirección electos, Constancia de que se ha pagado por lo menos el 25% del capital suscrito por cada asociado, Las firmas de los asociados y su autenticación notarial, Aprobación del Estatuto y la incorporación del mismo en el Acta de Constitución.

- Presentar el respectivo estudio de viabilidad de la futura empresa cooperativa.
- Presentar ante el Registro Nacional de Cooperativas el instrumento privado de Constitución, con las firmas autenticadas por un Notario Público y presentar los Estatutos. El Registro realizará su inscripción en un plazo no mayor de treinta días a partir de la fecha de su presentación.
- Las Cooperativas tendrán personalidad jurídica a partir de la fecha en que fueran inscritas en el Registro Nacional de Cooperativas de la Autoridad de Aplicación de la Ley, el cual entregará la Certificación correspondiente al representante de la Cooperativa.
- Las Cooperativas deberán publicar la certificación de su personalidad jurídica otorgada por el Registro Nacional de Cooperativas en La Gaceta Diario Oficial.

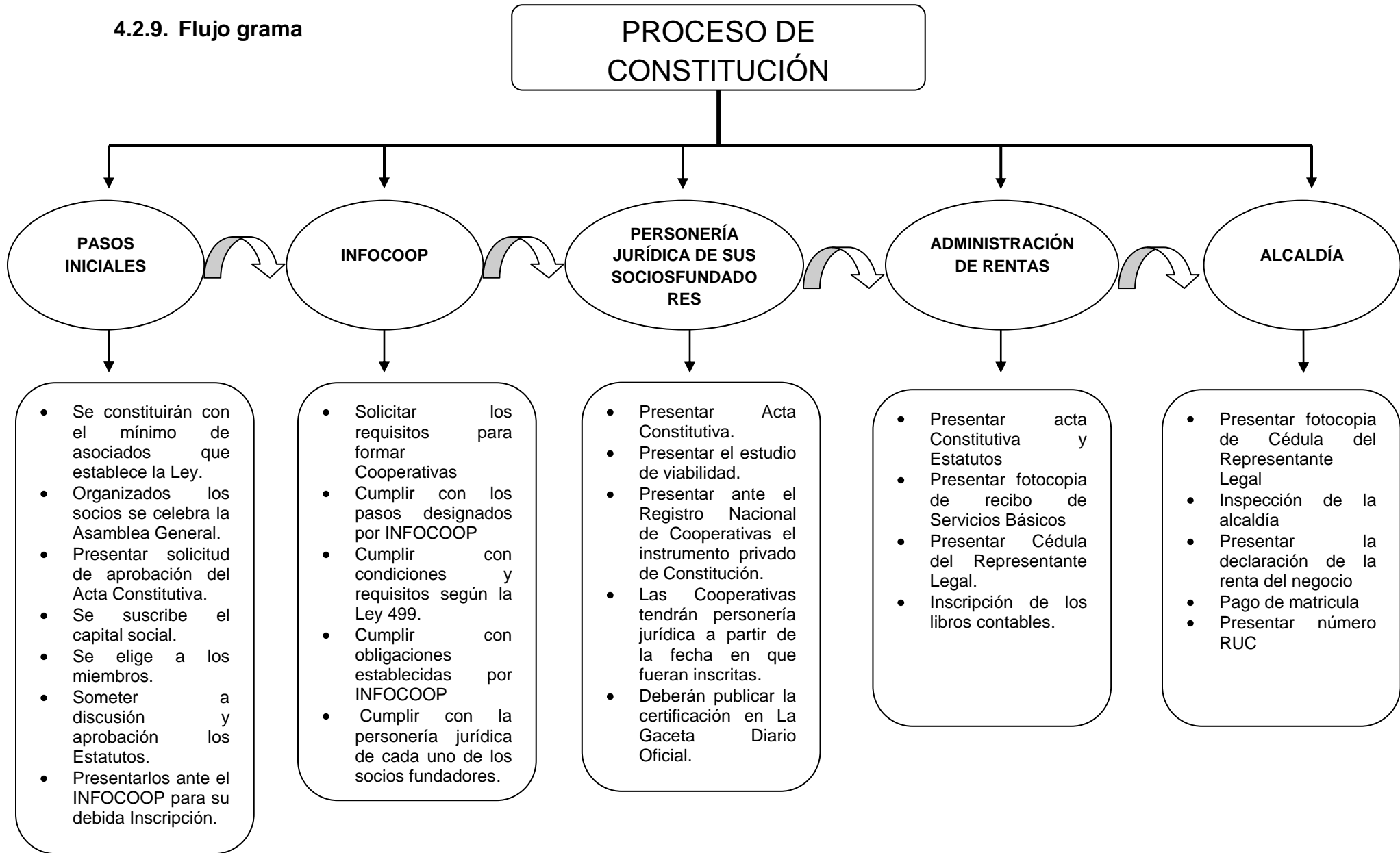
4.2.7. Requisitos Generales para Inscribirse y Obtener el Número RUC en una Administración de Rentas

- a) Original y copia del Acta Constitutiva y de los estatutos, debidamente inscrita en el Ministerio del Trabajo.
- b) Fotocopia de recibo de agua, luz, teléfono o contrato de arriendo (caso de alquiler)
- c) Fotocopia de cédula del representante legal; en el caso de ser extranjeros presentar copia del pasaporte y cédula de identidad.
- d) Inscripción de libros contables en la Administración de Rentas.

4.2.8. Requisitos de la Alcaldía para Apertura de un Negocio (Cooperativa)

- a) Fotocopia de la cédula de identidad del representante.
- b) Inspección de la Alcaldía (encargado de tributación).
- c) La declaración del establecimiento y el inventario del negocio, para aplicarle pago de matrícula y mensualidades.
- d) Numero RUC (Registro Único del Contribuyente).

4.2.9. Flujo grama



4.3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.3.1. Universo de Estudio

Para llevar a cabo la investigación de mercado, primero se consideró la inclusión de los negocios que estuviesen legalmente establecidos como contribuyentes en la alcaldía, encontrando que existen 182 negocios inscritos y 521 productores que tienen legalmente registrados sus propiedades, sin embargo algunos alquilan más terreno y siembran más que el área declarada. En total las Unidades de Producción Urbanas y Rurales suman 703 negocios. (Ver Tabla No. 1).

Tabla No.1
Municipio de Niquinohomo
En Valores
CONSOLIDADO DE NEGOCIOS EXISTENTES

Nombre del Sector	Número
Sector Comercio	83
Sector Mipymes	99
Sector Producción	521
Total	703

Para efectos de realizar la Investigación de Campo, se analizaron todos los Tipos de Negocios existentes en la localidad, encontrándose que la mayoría son Productores en Cooperativas e Individuales que suman 521 en total y representan el 74.11% de todos los negocios, mostrando la vocación agraria de su Actividad Productiva. Otra actividad caracterizada en el municipio son las Pulperías. (Ver Tabla No. 2).

Tabla No. 2
Municipio de Niquinohomo
En Valores
TIPO DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS

Tipo de Negocios	N°
Ferretería	3
Pulperías	80
Bambú(MIPYMES)	23
Madera mueble(MIPYMES)	28
Panadería(MIPYMES)	10
Taller de Artesanía(MIPYMES)	19
Textil Artesanal(MIPYMES)	12
Vivero(MIPYMES)	7
Productores en Cooperativas	221
Productores Individuales	300
TOTAL	703

Esto indica que el Universo N es igual a 703 negocios, sobre el que se calculó la muestra para la investigación de campo.

4.3.2. Tamaño de la Muestra

Para que los resultados del estudio se obtuvieran con mejor precisión, en menor tiempo, menor costo y mayor control se estimó una Muestra representativa del Universo a través del Muestreo Probabilístico que posee las siguientes características:

- a) Es un método que tiene la probabilidad de incluir cada elemento de la población.
- b) Las unidades muestrales se seleccionan por el nivel de importancia y la accesibilidad de llegar a los encuestados.

Dentro del Muestreo Probabilístico se ha escogido el Muestreo Aleatorio Estratificado Simple para una población finita, que consiste en dividir la población en estratos, luego se selecciona una sub muestra en cada estrato, utilizando el muestreo aleatorio simple, para finalmente conformar la Muestra Aleatoria Estratificada. La fórmula para calcular la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N(P(1 - P))}{N - 1 \left[\left(\frac{e}{z} \right)^2 \right] + P(1 - P)}$$

Dónde:

Z= es el nivel de confianza deseado, que en este caso corresponde al 95% (1.96)

P= es la proporción o la probabilidad de que el evento ocurra.

N = es el total de la población.

e= error o diferencia máxima entre la media muestral y la media poblacional, el cual se está dispuesto a aceptar con el nivel de confianza que se ha definido.

La fórmula para calcular la submuestra en cada estrato es la siguiente:

$$n_i = n \left[\frac{N_i}{N} \right]$$

Dónde:

n= es el total de la muestra.

N_i= representa el tamaño de unidades muestrales del estrato o tamaño del estrato.

N = representa el tamaño de la muestra cuantitativamente.

Cálculo de la Muestra

N=703

Z=1.96

P=0.5

e=0.08

n=?

$$n = \frac{N(P(1 - P))}{N - 1 \left[\left(\frac{e}{z} \right)^2 \right] + P(1 - P)}$$

$$n = \frac{703(0.5(1 - 0.5))}{703 - 1 \left[\left(\frac{0.08}{1.96} \right)^2 \right] + 0.5(1 - 0.5)}$$

$$n = \frac{175.75}{1.4195}$$

$$n = 124$$

Estratificación de la muestra $ni = n \left[\frac{Ni}{N} \right]$

Cálculo de la sub muestra en cada estrato

$$n_{comercio} = 124 \left[\frac{83}{703} \right] = 14.6401 \approx 15 \text{ clientes potenciales}$$

$$n_{mipymes} = 124 \left[\frac{99}{703} \right] = 17.4623 \approx 17 \text{ clientes potenciales}$$

$$n_{prod.coop.} = 124 \left[\frac{221}{703} \right] = 38.9815 \approx 39 \text{ clientes potenciales}$$

$$n_{prod.indiv.} = 124 \left[\frac{300}{703} \right] = 52.9160 \approx 53 \text{ clientes potenciales}$$

Tabla N°3
Municipio de Niquinohomo
En Valores
CONSOLIDADO POR ESTRATO

Actividad	Cientes Potenciales	Estratificación
Comercio	83	15
Mipymes	99	17
Productores	521	92
TOTAL	703	124

4.3.3. Marco Muestral

Después de haber calculado la muestra se definió claramente el Marco Muestral del estudio, el cual contiene los siguientes aspectos:

- a) Unidad de muestreo: negocios legalmente establecidos y productores.
- b) Elemento muestral: Comercio, Mipymes y Productores.
- c) Alcance: zona urbana y rural del municipio de Niquinohomo.
- d) Tiempo de encuesta: del 04 de octubre al 09 de octubre.

4.3.4. Tipo de Investigación

En el presente trabajo se ha utilizado la investigación exploratoria, porque dicho estudio es el primero en su naturaleza, el cual servirá como punto de referencia para otras investigaciones. Cabe mencionar que este tipo de investigación permitió identificar las características y funciones que tienen las Microfinancieras para analizarlas y de paso proponer una nueva forma de prestación del servicio microfinanciero.

En nuestro estudio se ha utilizado el enfoque Cualitativo, el cual nos permite determinar el entorno del fenómeno en estudio. Se hace uso de un proceso inductivo que nos facilite explorar y describir para poder lograr perspectivas teóricas acerca del establecimiento y funcionamiento de nuestra propuesta de microfinanciera. Sin embargo, hemos tomado en cuenta aspectos del enfoque cuantitativo como es la recolección y análisis de datos utilizando muestras estadísticas, pero en nuestro estudio predominará los aspectos cualitativos.

4.3.5. Tipos de Fuentes de Información

Para recolectar los datos necesarios se utilizaron fuentes primarias y fuentes secundarias.

Las Fuentes Primarias implican técnicas y procedimientos que suministren información a través del contacto directo con las personas involucradas con el objeto de estudio, dentro de estas fuentes se utilizó:

a) Entrevista

1. INFOCOOP (Instituto de Fomento Cooperativo): dicha institución nos brindó información acerca de los requisitos a seguir para el establecimiento de la microfinanciera.
2. Alcaldía municipal: ésta institución es la principal fuente de información, porque nos facilitó el registro de todos los negocios del sector urbano.
3. Entrevista con responsable de servicios municipales de la Alcaldía de Niquinohomo Sr. Eduardo Campos Martínez, el cual nos proporcionó la cantidad de productores agrícolas y cafetaleros conformados en Cooperativas así también individuales.
4. Instituciones financieras (competencia): estas proporcionaron información para determinar la oferta monetaria.

b) Cuestionario o Encuesta

1. Dueños de negocios y productores: son nuestro principal elemento para determinar la demanda de dinero.

El cuestionario es un instrumento que se realizó a través de un muestreo probabilístico y su diseño lo podemos observar en el Anexo N° 1.

También se ha utilizado fuentes secundarias que nos ayudaron a analizar e interpretar lo referente al estudio. Dentro de estas fuentes están:

- c)** Ley 499, Ley General de Cooperativas y su Reglamento: contempla la base legal que debemos seguir para el establecimiento y funcionamiento de la Cooperativa.
- d)** Financiera Central R.L, Servicios financieros. (2006) Jinotepe, Carazo, Nicaragua.

Además se hizo uso del internet, conteniendo la información necesaria para el estudio que se realizó.

4.3.6. Forma de Recolectar, Procesar y Presentar la información

Para recolectar la información referente el tema de estudio, se aplicó una encuesta a todos los dueños de negocios y productores ubicados en el municipio en la zona urbana y rural del municipio de Niquinohomo; para lo cual el equipo investigador se distribuyó conforme a la cantidad de cada submuestra posteriormente.

La información obtenida mediante este instrumento (encuesta) se procesó en el programa SPSS v.18.0.1, siendo este un programa especializado para procesar los datos. Además se utilizó los programas de Microsoft Office Word 2007 y Microsoft Excel 2007, para completar la presentación de resultados.

Con el fin de dar a conocer los datos obtenidos en este estudio, se utilizó el programa de Microsoft Power Point, para presentar la información a través de conceptos, tablas y gráficos.

4.3.7. Trabajo de Campo

Para recolectar información se hizo un trabajo de campo partiendo de la capacitación a los dos entrevistadores que aplicaron 124 encuestas en el municipio de Niquinohomo, cabe destacar que antes de haber realizado este trabajo de campo se aplicó una prueba piloto de 10 de encuestas con el objetivo de validar y mejorar este instrumento.

La etapa de capacitación con el propósito de que el equipo investigador dominará la aplicación del instrumento y establecerá la duración de cada encuesta y diseñar el plan de ruta que se explicará en la organización de la investigación. Se utilizaron las siguientes instrucciones específicas:

- a) Estudiar el cuestionario para precisar las posibles respuestas.
- b) Actuar con cortesía y amabilidad.
- c) Anotar las respuestas de los encuestados.
- d) Utilizar lenguaje sencillo.
- e) No alterar respuestas.

4.3.8. Organización de la Investigación

La Organización de la Investigación se llevo de acuerdo al diseño de las rutas en relación al tipo de negocio a entrevistar y la ubicación de este, bajo el cual el equipo investigador estableció las diferentes zonas que se visitarían para la aplicación del instrumento (cuestionario), de manera que no se produjera una repetición de los lugares y de tal manera se obtuviera una mejor información. El plan de ruta que se estableció se detalla a continuación.

Tabla N°4
Municipio de Niquinohomo
En Valores
PLAN DE RUTA

Concepto	Zona	Descripción (barrios)	Nombre del encuestador	Encuestas a aplicar	Periodo de duración
Comercio	Urbana	Avenida central, Margarita calderón, Calvario.	Teresa Serpas	7	2 días
Mipymes	Urbana	Cementerio y los Pocitos	Teresa Serpas	12	2 días
Productores	Rural	Santa Rita y las Crucitas	Teresa Serpas	38	2 días
Total				57	

Tabla N°5
Municipio de Niquinohomo
En Valores
PLAN DE RUTA

Concepto	Zona	Descripción (barrios)	Nombre del encuestador	Encuestas a aplicar	Periodo de duración
Comercio	Urbana	Las azucenas, Cementerio	Kayro Muñoz	8	1 día
Mipymes	Urbana	Las mercedes, la Estrella	Kayro Muñoz	5	1 día
Productores	Rural	Hoja chigüé, y Justo Romero	Kayro Muñoz	54	4 días
Total				67	

4.4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Las actividades económicas fundamentales del municipio son la agricultura, la Artesanía y la Ganadería. Entre los principales cultivos que se producen se encuentran los granos básicos: café, cítricos, y se destacan las plantas ornamentales y florales.

Según estadísticas del Ministerio de Acción Social el municipio cuenta con 300 productores con título y sin títulos de propiedad, otros que alquilan terrenos para la siembra y 221 productores se encuentran asociados a 19 Cooperativas agrícolas presentes en el municipio. La segunda actividad económica más importante del municipio es la Artesanía, está compuesta por pequeños talleres artesanales que representan un amplio sector de la población económicamente activa (PEA).

La Ganadería constituye una actividad significativa en la vida económica del municipio. Cuenta con 1,400 cabezas de ganado que se utilizan en la producción de carne, leche y sus derivados para el consumo local y en menor escala la comercialización con otras zonas.

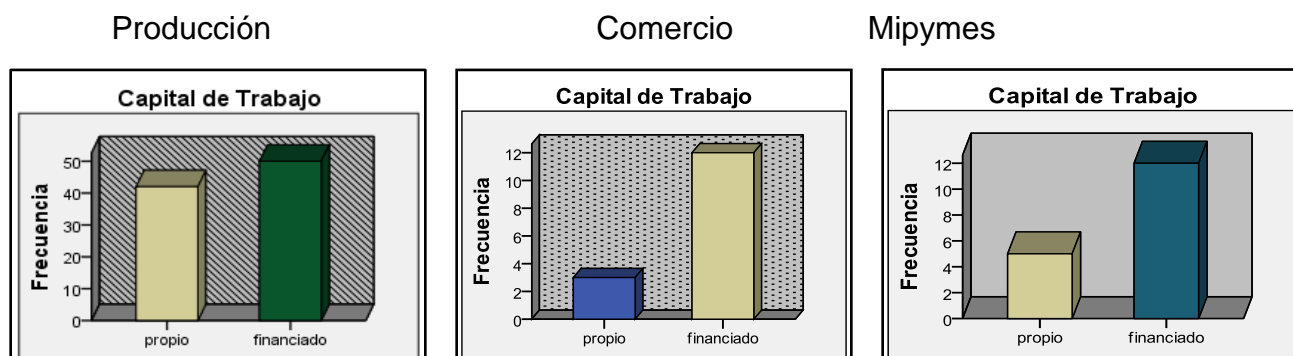
El Sector Comercial del Municipio de Niquinohomo se caracteriza por estar compuestas por pequeños y medianos negocios principalmente pulperías en su mayoría así como también ferreterías y otros negocios dedicados a compra- venta de artículos, por lo que es un tipo de actividad que se desarrolla con menos intensidad.

Con el propósito de Cuantificar la Oferta y Demanda de Productos y Servicios financieros que determinen la posibilidad de establecer una Microfinanciera con el enfoque de desarrollar la Producción Multisectorial en el municipio de Niquinohomo, se realizó un estudio de campo donde se tomaron en cuenta 124 negocios dentro de las cuales se encontraron propietarios y productores que proporcionaron la información detallada en el estudio.

4.4.1. CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LOS NEGOCIOS

La mayoría de los negocios comerciales y pequeñas industrias conformadas en un grupo de microempresarios, tienen muchos años de operación, así como los productores tienen muchos años en dedicarse a las actividades agrarias.

En lo que respecta al sector comercio la mayoría de negocios son pulperías, en las microempresas la mayor parte trabaja en madera mueble y en el sector productivo se dedican más a la producción de granos básicos (maíz y frijol), los cuales en el transcurso de sus actividades han recurrido al otorgamiento del crédito, debido a que el capital propio no ha sido suficiente para cubrir los gastos que incurren en sus actividades comerciales y productivas.



La mayoría de estos sectores presentan grandes barreras que les dificulta desarrollarse y alcanzar mejores niveles de vida, por ejemplo el sector comercial presenta dificultades en la adquisición de inventarios, debido a los altos costos de los productos que tienen que comercializar, en el caso de los microempresarios tienen que incurrir en altos costos productivos en la adquisición de materia prima y en el sector productivo, sucede lo mismo, porque tienen que incurrir en altos gastos en el proceso de producción que comprende cuatro etapas: siembra, cosecha y post-cosecha, donde muchos de ellos no poseen el capital suficiente para adquirir los insumos necesarios para la producción, además presentan problemas para comercializar su producto.

4.4.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

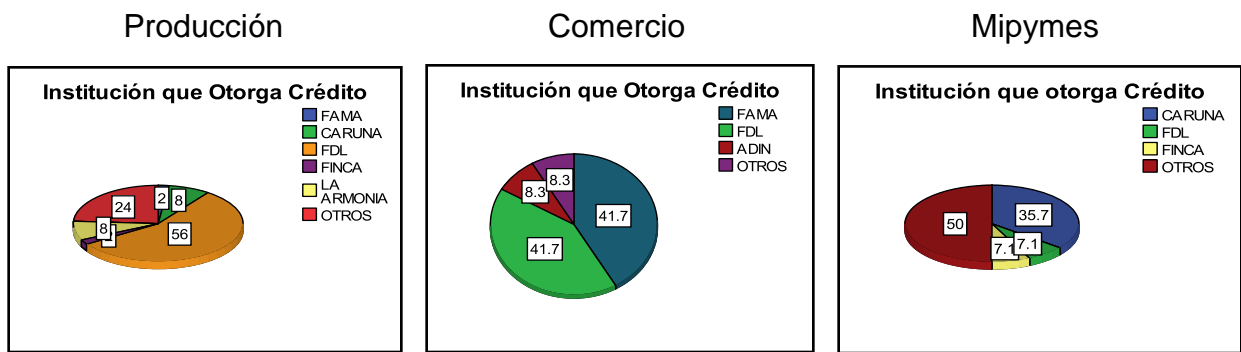
4.4.2.1. Determinación de la Demanda de Crédito en el Municipio

Según la investigación, la mayoría de negocio para llevar a cabo sus actividades recurren al financiamiento y en gran parte al microcrédito ofrecido por las microfinancieras y en una pequeña escala al crédito bancario; en el sector productivo el 54.3% trabaja con financiamiento, el sector comercio el 80% y el sector mipymes un 70.6% recurre al crédito, sin embargo existen propietarios de negocios y productores que no se atreven a solicitar crédito por el alto costo financiero derivado de las tasas de interés, comisiones y gastos legales.

4.4.2.2. Instituciones de Mayor Incidencia en el Otorgamiento de Crédito

La base del crédito en el municipio son las Microfinancieras, según la investigación de campo el 59.68% de los negocios urbanos y rurales que corresponde a 77 en totales han sido beneficiados con crédito de estas instituciones, pocos negocios han recurrido a los bancos. De conformidad con la investigación, las instituciones financieras que mayormente financian a los distintos sectores son:

- En el Sector Productivo se destaca FDL con el 56% del mercado de esta rama productiva.
- En el Sector Comercio las instituciones que brindan mayores financiamientos son el FDL y FAMA con el 41.7% respectivamente.
- En el Sector Mipymes se destacan instituciones No Gubernamentales como CIDEL, también bancos comerciales como el banco PROCREDIT con el 50% en dicho sector.



4.4.2.3. Montos Otorgados a los Clientes

El sector de los Productores Agrarios el 49% ha recibido créditos que oscilan entre los 2,000 y 5,000 córdobas, otro grupo importante créditos otorgados oscilan entre 6,000 y 10,000, representando el 39%.

En cambio los montos acogidos por el Sector Comercio y las Mipymes son mayores de C\$15,000.00. (Ver Tabla No. 6)

El Monto Total del financiamiento a la Actividad Económica de la localidad asciende a 2, 151,000.00 al año que representa la cantidad de dinero promedio que las instituciones de crédito han colocado en el Municipio.

Tabla N° 6
Municipio de Niquinohomo
En Córdobas y Valores
MONTOS OTORGADOS

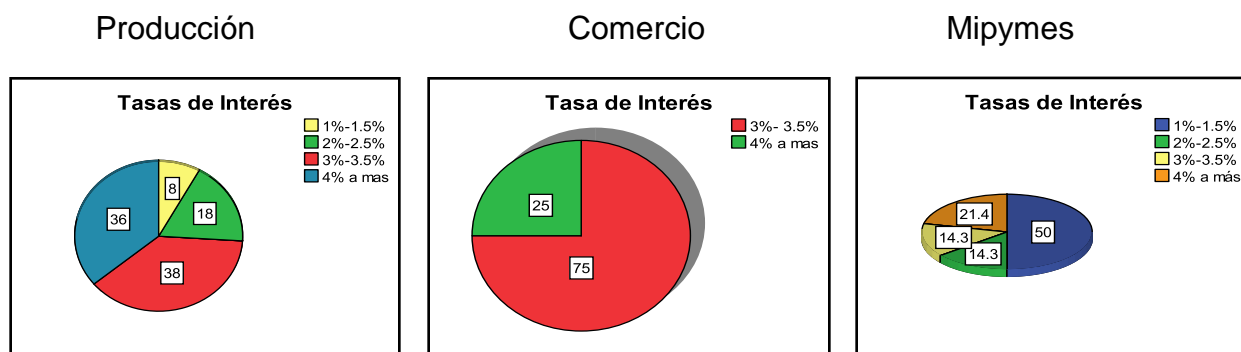
Sector	Montos Promedios Otorgados	Cantidad de Créditos	Total otorgado	Montos totales
Mipymes	2,000.00	4	8,000.00	32,000.00
	5,000.00	2	10,000.00	40,000.00
	8,500.00	1	8,500.00	34,000.00
	13,000.00	2	26,000.00	104,000.00
	20,000.00	5	100,000.00	400,000.00
Comercio	5,000.00	3	15,000.00	90,000.00
	8,500.00	3	25,500.00	153,000.00
	13,000.00	2	26,000.00	156,000.00
	20000.00	4	80,000.00	480,000.00
Producción	3,500.00	24	84,000.00	168,000.00
	8,000.00	19	152,000.00	304,000.00
	13,000.00	3	39,000.00	78,000.00
	18,000.00	2	36,000.00	72,000.00
	20,000.00	1	20,000.00	40,000.00
Total	157,500.00	75	630,000.00	2,151,000.00

4.4.2.4. Tasas de Interés

La mayoría de los encuestados conocen las tasas de interés que las instituciones financieras le han establecido para el otorgamiento del crédito, entre los principales porcentajes predominan los siguientes :

- El 75% del Sector Comercio paga intereses en un rango del 3% - 3.5%.
- El 50% del Sector Mipymes ha pagado intereses entre tasas del 1% - 1.5%.
- En el Sector Producción el 38% paga intereses equivalentes entre el 3% y el 3.5%.

Todo lo anterior indica el alto costo que lleva acceder a un financiamiento esto provoca una gran dificultad para que los sectores económicos puedan desarrollarse.



4.4.2.5. Plazos Pactados

Los plazos comunmente pactados tambien difieren según el tipo de actividad:

Sector comercio: los plazos más característicos están mayores de un año en un 58.3%, ya que los montos solicitados son elevados.

Sector Mipymes: los plazos que se establecen en está actividad encuentran menores de un año y mayores de un año con un 35.7% respectivamente.

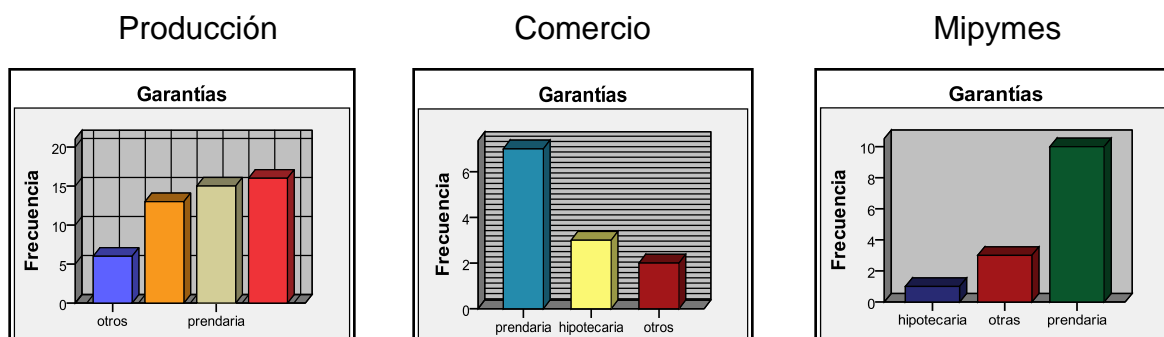
Sector Productivo por ser una de las actividades más riesgosas de financiar y dependiendo del tipo de cultivo, muchos de los plazos pactados son mayores de un año, sim embargo los plazos que se le ha establecido a los productores del municipio están en primera instancia con 36% los plazos de un año, por lo general

a productores de granos básicos que solicitan financiamiento para cubrir los dos ciclos de siembra, en un segundo lugar se encuentra los plazos de 1 a 3 años comunmente establecidos a los productores de café por lo que su cosecha es a largo plazo.

4.4.2.6. Garantías de respaldo del Crédito

Las Garantías predominantes que le han establecido a la mayoría de los encuestados para acceder a dicho crédito se distribuyen de la siguiente manera:

- a) Productores: para acceder a los financiamientos de las distintas instituciones financieras han otorgado como garantía en un 32% prendas agrarias, sin embargo para acceder a montos amplios han tenido que dar en hipoteca sus tierras (garantía hipotecaria).
- b) Comercio: por ser una de las actividades que conlleva menos riesgos, el tipo de garantía que se establecen son prendarias con un 58.3% son dadas a cambio por los propietarios de negocio como respaldo al financiamiento brindado.
- c) Mipymes: es una de las actividades que más puestos de empleo brinda en la economía, sin embargo los montos destinados por las instituciones de créditos son minimos, y las garantías exigidas comunmente se basan en garantías prendarias (maquinas de trabajo, herramientas), es decir, los equipos que se utilizan para la elaboración de los diversos productos de los microempresarios.



4.4.3. CÁLCULO DE LA DEMANDA MONETARIA

Para calcular la Demanda Monetaria se consultaron a los negocios la cantidad solicitada a la institución financiera y de ella se desprendieron dos elementos de juicio válidos

- a) La cantidad de negocios que fueron encuestados o entrevistados
- b) El monto de dinero solicitado y que no constituye el monto que les fue otorgado a los solicitantes.

La demanda del crédito por parte de los Productores suma un total de 1284,750.00 córdobas anuales, monto necesario para cubrir los dos ciclos productivos (primera y postrera), cabe destacar que la solicitud de este tipo de financiamiento se realiza semestralmente y el monto promedio de crédito demandado por este sector es de 13,964.67 córdobas anuales .

Por otra parte los Microempresarios solicitan financiamiento cada dos meses y el total de crédito demandado para cubrir sus costos de producción ascienden a 1,029,000.00 córdobas anuales con un monto promedio de crédito de 60,599.41 córdobas.

El monto de crédito solicitado en el Sector Comercio suma la cantidad 1,944,000.00 córdobas al año, dicho sector se caracteriza por demandar de capital cada dos meses, su monto promedio de crédito oscila en 129,600.00 de córdobas anuales.

De esta manera se obtuvo la Demanda de Crédito total de los negocios urbanos y productores agrarios, los 124 negocios demandan la suma de 4,257,750.00 de córdobas anuales, con un monto promedio solicitado para cada negocio de 34,336.69 córdobas anuales.

La Demanda No Atendida corresponde a la suma de 1,682,497.81 córdobas anuales, en la cual se tomó como principales elementos a los dueños de negocios urbano y rural que no trabajan con crédito correspondientes 49 negocios.

Tabla N° 8
Municipio de Niquinohomo
CRÉDITO SOLICITADO POR SECTOR DE ACTIVIDAD

Sector	Cantidad Demandada	Cantidad de Créditos	Total demandado	Montos Totales
Mipymes	2,250.00	1	2,250.00	9,000.00
	6,750.00	6	40,500.00	162,000.00
	12,750.00	4	51,000.00	204,000.00
	18,750.00	1	18,750.00	75,000.00
	24,750.00	1	24,750.00	99,000.00
	30,000.00	4	120,000.00	480,000.00
Total				1029,000.00
Promedio de Crédito solicitado				60,529.41
Comercio	2,000.00	1	2,000.00	12,000.00
	8,000.00	2	16,000.00	96,000.00
	16,000.00	3	48,000.00	288,000.00
	24,000.00	4	96,000.00	576,000.00
	30,000.00	2	60,000.00	360,000.00
	34,000.00	3	102,000.00	612,000.00
Total				1944,000.00
Promedio de Crédito solicitado				129,600.00
Producción	1,750.00	12	21,000.00	63,000.00
	3,750.00	39	146,250.00	438,750.00
	5,750.00	25	143,750.00	431,250.00
	7,750.00	14	108,500.00	325,500.00
	8,750.00	1	8,750.00	26,250.00
Total				1284,750.00
Promedio de Crédito solicitado				13,964.67
Total de Crédito Solicitado				4257,750.00
PROMEDIO DE CRÉDITO SOLICITADO				34,336.69

La Demanda Insatisfecha identificada en la Investigación de Campo fue agrupada en concepto de aquellos que no fueron atendidos o que no prefieren solicitar Crédito por el Temor a Perder sus Propiedades, por las Altas de Interés.

La Demanda Total de dinero se obtiene al expandir la Demanda Muestral obtenida mediante la investigación de campo, considerando un factor de expansión de 5.67 que resulta de dividir el Total de los negocios existentes en el municipio (703) entre los negocios encuestados (124). (Ver Tabla N°8).

Tabla N°8
Municipio de Niquinohomo
En Córdoba
Calculo de la Demanda Monetaria Total

Conceptos	Monto Muestral	Monto Expandido
Demanda no Atendida	1,682,497.81	9,539,762.58
Demanda Efectiva	4,257,750.00	24,141,442.50
Demanda Total	5,940,247.81	33,681,205.08

Tomando en cuenta el Cálculo de la Demanda Total de Dinero en el municipio de Niquinohomo, la Cooperativa PROMUNIC pretende cubrir el 40% de la Demanda Insatisfecha cuya suma corresponde a 3,815,905.32 córdobas anuales.

4.4.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para realizar el Análisis de la Oferta y poder entender su comportamiento es necesario conocer de antemano el concepto de Oferta Monetaria.

La Oferta Monetaria es la cantidad de recursos financieros que se encuentran circulando en la economía. El propósito que se persigue mediante el análisis de la Oferta es determinar la cantidad de fondos o recursos que ponen las instituciones financieras para financiar el consumo y la inversión.

La Demanda Monetaria local es abastecida por los municipios de Masatepe y de Masaya ante la carencia de instituciones financieras en la localidad.

Las tasas de interés promedio del financiamiento al sector productivo y comercio oscilan entre el 3% y 3.5% mensual, mientras que el sector Mipymes es financiado al 1% y 1.5%.

Una de las instituciones de mayor incidencia en el Sector Productivo es FDL (Fondo de Desarrollo Local) ubicada en la ciudad de Masatepe, siendo esta una de las instituciones de mayor incidencia en el ámbito competitivo la cual se caracteriza en la prestación de servicios crediticios en el sector rural entre los principales productos destinados al desarrollo rural se encuentran los siguientes:

- a) **Paquete Verde:** que consiste en financiar las inversiones que son necesarias en fincas ganaderas, para transitar de una explotación extensiva a una semi – intensiva que se traduce en incremento de la productividad y un impacto.
- b) **Crédito de inversión dirigido a mujeres rurales:** que requieren créditos de mediano y largo plazo para realizar pequeñas inversiones en sus unidades económicas, como compra de vaquillas e infraestructura productiva para el manejo de aves y cerdos.
- c) **Créditos para equipo de riego:** ofrecido a pequeños productores en las zonas del pacífico de país, lo que les ha posibilitado sembrar todo el año y diversificar la producción.
- d) **Crédito de inversión:** destinado a pequeños productores cafetaleros que poseen plantaciones a más de 1000 metros de altura, y que por ésta condición, el grano califica como especial de alta calidad. Este además de asistencia técnica, incluye el componente de comercialización en el mercado obteniendo un precio superior al café convencional.

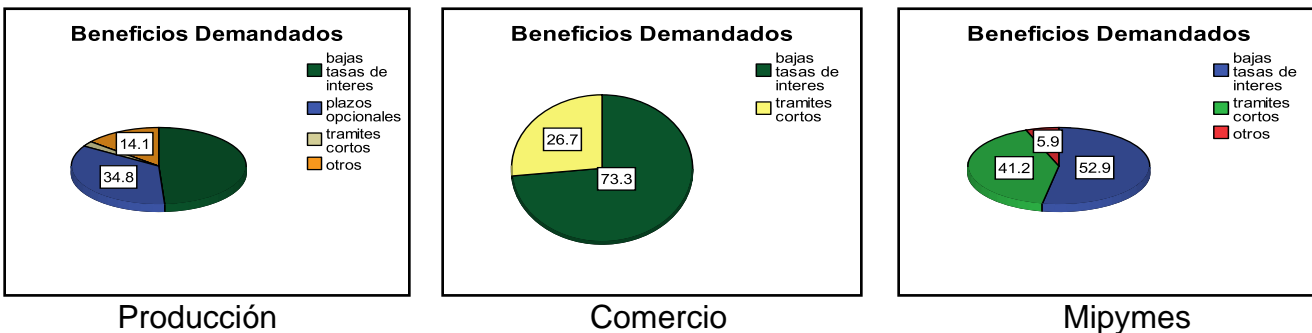
FAMA es una institución financiera ubicada en la ciudad de Masaya, la cual tiene mayor presencia en el ámbito comercial, la cual se caracteriza por ofrecer créditos a la Microempresa con un plazo de 36 meses a una tasa de interés de acuerdo a las necesidades del cliente, requiriendo de garantías prendarias, hipotecarias y fiador, financiando un monto máximo de U\$10,000.00 (diez mil dólares), con plazos de 60 meses, tasas de interés de acuerdo a las necesidades

del cliente exigiendo garantías prendarias o hipotecarias con un monto de hasta U\$150,000.00 (ciento cincuenta mil dólares); sin incluir las debidas deducciones para cada tipo de crédito.

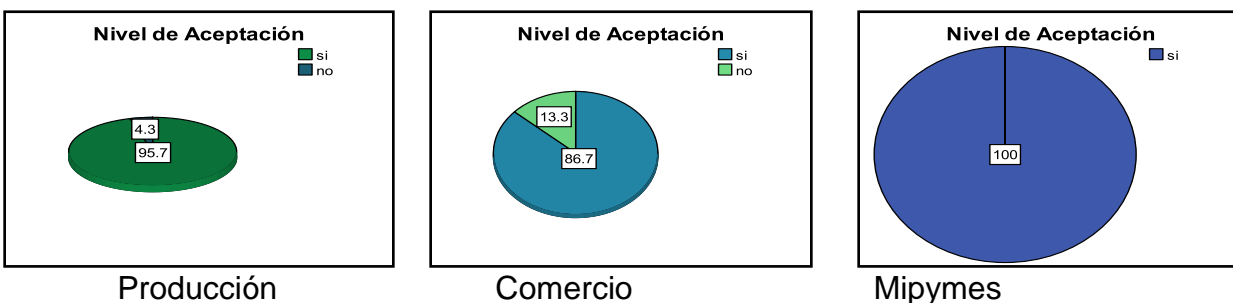
Sin embargo se tiene la presencia de organismos No Gubernamentales (ONG`S) como CIDEL, que es un fondo manejado por la cooperación austriaca y entidades bancarias como Procredit, los cuales se encuentran posicionado del sector de Mipymes a las que les ha brindado financiamiento para el establecimiento y desarrollo de Microempresas, pero los créditos han sido insuficientes para cubrir sus necesidades

Seminario de Graduación

Uno de los aspectos más importantes es lo que esperan del Nuevo Modelo de Microfinanciera por parte de los sectores económicos, por ejemplo el Sector Productivo espera en un 48.9% bajas tasas de interés, el Comercio igualmente demanda en un 73.3% bajas tasas de interés y los Microempresarios cierran, demandando bajas tasas de interés que es el principal factor que encarece el crédito, sin embargo también se sitúa en un segundo puesto los trámites cortos.



De igual forma el principal factor que determina la factibilidad de la nueva Microfinanciera, es el nivel de aceptación o la voluntad por parte de los sectores económicos para trabajar con esta nueva institución, por lo general la mayor parte de la población encuestada expresó estar de acuerdo en trabajar con un Nuevo Modelo de Microfinanciera en casi un 95% de promedio en los tres sectores económicos de el Municipio, es decir que solo un pequeño grupo con un 5% no trabajaría con el Nuevo Modelo Económico de Microfinanciera lo que refleja una alta aceptación.



4.4.5. DIFERENCIA DELA NUEVA MICROFINANCIERA CON LAS MICROFINANCIERAS TRADICIONALES

Tabla N°9

Municipio de Niquinohomo

MATRIZ DE COMPETENCIA

INSTITUCION	PRODUCTOS Y SERVICIOS	COSTOS FINANCIEROS				
		INTERES CORRIENTE	COMISION	GASTOS LEGALES	SEGURO	INTERES MORAT
FINANCIERA CENTRAL	Créd. Personal	3.5%	2.5%	C\$ 200.00	C\$ 105.00	2%
	Créd. Comercial	3.5%	2.5%	C\$ 200.00	C\$ 105.00	2%
	Créd. Agrícola	3.5%	2.0%	C\$ 200.00	C\$ 105.00	2%
	Adelanto Salario	3.5%	2.5%	C\$ 200.00	C\$ 105.00	2%
CARUNA	Créd. Corto plazo	1.16%	3%	2%		
	Admón. fondo ex.	1.16%	3%	2%		
	Progr. Vivienda	1.16%	3%	2%		
	Prest. Agrícola	1%	3%	2%		
	Prest. Pecuario	1%	3%	2%		
FAMA	Créd. Microempr.					
	Créd. Peq. Emp					
FUDEMI	Industria	3%	6%	C\$ 150.00	50%	2%
	Comercio	3%	6%	Créd. Nuevo	Seguro	2%
	Personales	2.50%	6%	C\$ 100.00	De	2%
	Especiales	2.50%	6%	Créd. Renov	Vida	2%
LEON 2000	Grupo Solidario	1.39%				
	Créd. Comercial	1.39%				
	Producción	1.39%				
	Vivienda	1.39%				

Tabla N° 10
Municipio de Niquinohomo
**VENTAJAS Y DESVENTAJAS RESPECTO A LAS MICROFINANCIERAS
TRADICIONALES**

Ventajas	Desventajas
Créditos Rápidos	Cartera de Clientes que acostumbra a trabajar con la Competencia
Tasa pasiva superior al mercado local	Competencia con Posición en el Mercado
Atención personalizada	Variaciones en el sistema financiero
Productos competitivos	Inseguridad ciudadana
Capacidad de colocación de cartera	Nuevos productos y servicios ofrecidos por la competencia

El éxito de la Nueva Microfinanciera va a depender de los productos y servicios innovadores que se van a ofrecer, en el que la institución pondrá un esfuerzo para garantizar el éxito de los propietarios de negocios urbanos y rurales, con el propósito de que cumplan con sus metas, obtengan ganancias que le permitan pagar con facilidad los préstamos y disponer de fondos para reinversión, que vayan creciendo progresivamente. Esto lleva implícito el reducir los costos del financiamiento que va a traducirse en una disminución de la tasa de interés, sin perjudicar la rentabilidad de la Microfinanciera concebida bajo un nuevo concepto de su papel en la economía local.

El Nuevo Modelo de Microfinanciera se enfoca desde la perspectiva de superar las debilidades de la banca convencional, caracterizada por beneficiar a los acreedores de financiamiento; por cobrarles con una tasa efectiva de interés promedio del 68% anual generando tasas de ganancia del 100% para cubrir el costo financiero.

El plazo del crédito junto a la forma de pago obliga a los dueños de negocios y productores a cancelar las primeras mensualidades con el mismo dinero que le fue

otorgado. Además de despojarlos frecuentemente de las garantías, aún sin que los plazos se hayan vencidos, acción basada en la ignorancia legal de los deudores.

El Nuevo Modelo Económico que la Microfinanciera tiene como principal intención el progreso de los productores, acompañándolo desde la formulación de sus planes de inversiones, hasta que sus ganancias le permitan cubrir con sus obligaciones financieras y logren una estabilidad económica.

Asimismo pretende brindar facilidades de pagos, respuesta rápida a las solicitudes de crédito, uno de los principales beneficios que nuestra Cooperativa intenta realizar, son los convenios con otras organizaciones (INTA) con el propósito que los productores puedan mejorar sus rendimientos, mejor uso de capacidad instalada y asesorías para que mejoren su nivel productivo.

Otra ventaja que trae este nuevo modelo consiste en ofrecer planes de refinanciamiento, con el propósito de que en cualquier problema económico que nuestros futuros prestatarios tengan, estos puedan tener acceso a otro crédito para levantar sus actividades económicas.

Esta Microfinanciera representará una posibilidad de poner a disposición recursos financieros y asesoría especializada con el objetivo de crear pequeñas empresas locales proveedoras de insumos y así disminuir los costos de operación y transporte que trae consigo las actividades productivas.

4.4.6. PROPUESTA DE EL NUEVO MODELO DE MICROFINANCIERA

Para cubrir la Demanda Insatisfecha del municipio de Niquinohomo del departamento de Masaya, se creará una Microfinanciera que operará bajo la denominación de Cooperativa y que iniciará operaciones con una cobertura del 40% de dicha demanda, con un volumen mensual de 317,992.11 córdobas, que equivale a un volumen de colocaciones de 3, 815,905.32 anuales .

Según las necesidades de los diferentes sectores económicos, la Cooperativa pretende distribuir sus recursos financieros de forma proporcional tomando en cuenta el porcentaje a cubrir del Total de la Demanda de Dinero. Cabe destacar que la Cooperativa pretende recuperar un 95% de las carteras de créditos quedando un porcentaje de morosidad del 5%, los cuales se podrán recuperar de acuerdo a las modalidades de cobro que implementará el Nuevo Modelo de Microfinanciera. (Ver Tabla N°10)

Tabla N°11
Municipio de Niquinohomo
En Córdoba
PROPUESTA

SECTOR	Porcentaje	Colocación	Recuperación	Morosidad
Agrícola	40%	1,526,362.12	1450,044.01	76,318.11
Mipymes	30%	1,144,771.50	1087,532.93	57,238.58
Comercio	15%	572,385.80	543,766.51	28,619.29
Consumo	15%	572,385.80	543,766.51	28,619.29
TOTAL	100%	3,815,905.32	3625,109.96	190,795.26

Tabla N°12
Municipio de Niquinohomo
En Córdoba y Valores

CONSOLIDADO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Productos	Monto Mínimo	Monto Máximo	Plazos	Corriente	Mora
Créditos					
Agrícola	C\$6000.00	C\$30000.00	Al vencimiento	12%	3%
Mipymes	C\$5000.00	C\$40000.00	30 meses	14%	3.5%
Comercial	C\$5000.00	C\$50000.00	24 meses	14%	3.5%
Consumo	C\$1000.00	C\$10000.00	24 meses	16%	4%
Ahorro					
Mi Cofrecito	C\$ 50.00	Varia	Varía	5%	-
Corriente	C\$ 100.00	Varia	Varía	5%	-
Regalo Navideño	C\$ 50.00	Varia	12 meses	-	-
Otros					
Remesas familiares	Varia	Varia	Varia	Costos de transacción	
Cambio de Divisas	Varia	Varia	Varia	-----	

4.4.6.1. Productos Financieros

La cartera de crédito se clasificará en:

4.4.6.1.1. Agrícola: es el crédito destinado para financiar la producción, en las actividades de pre-siembra, siembra, cosecha y post-cosecha y el financiamiento de capital de trabajo.

Líneas de Crédito mediante capital de trabajo: se financiará los costos directos de la actividad productiva, que pueden estar representado en uno o varios de los siguientes conceptos: compra de semilla, abono, mano de obra, preparación del terreno, siembra, cosecha, post-cosecha y comercialización. Que forman parte de los costos de siembra y

mantenimiento de cultivos. El productor podrá solicitar el préstamo a través de esta línea de capital de trabajo, pues se trata de cultivos de corto plazo.

4.4.6.1.2. Microcrédito: para el financiamiento de capital de trabajo o adquisición de bienes de capital u otros activos en actividades de producción en pequeña escala por ejemplo talleres artesanales, textil etc. Las líneas de crédito que la cooperativa pretende ofrecer a los microempresarios son:

- a) **Capital de Trabajo:** Uso del crédito para capital de trabajo, compra de activos fijos, ampliación o renovación de la planta y nuevos proyectos. Liquidez inmediata con una amortización mensual, trimestral o semestral.
- b) **Credicash Pyme:** Crédito de libre inversión, disposición inmediata del capital, que podría cubrir necesidades en el corto plazo.
- c) **Financiación de Microempresas en crisis:** está dirigido a microempresas que se encuentran en una situación de crisis y que no tienen capacidad de salir adelante por sí solas; esto será posible mediante ayudas de salvamento que consisten en prestar a la empresa, la liquidez estrictamente necesaria e imprescindible para garantizar su funcionamiento.
- d) **Women's Credit:** son microcréditos dirigidos a mujeres emprendedoras y empresarias que posean o estén iniciando un pequeño negocio, mediante la financiación de proyectos en condiciones ventajosas.

4.4.6.1.3. Créditos Comerciales: Se entiende como créditos comerciales los otorgados a personas naturales y jurídicas, servirá para la adquisición de bienes destinados a la intermediación mercantil, además se clasificarán en esta categoría los créditos para transporte. Este crédito puede ser solicitado a través de las siguientes líneas de crédito:

- a) **Capital de trabajo:** este tipo de crédito está destinado para la innovación de nuevos negocios o para la inyección de capital o compra de mercancía.
- b) **Activos fijos:** esta modalidad está orientada a la adquisición, remodelación o reposición de activos fijos.

c) **Créditos para Pagos Semanales-Diarios:** este nuevo Crédito se otorga a aquellos comerciantes que necesitan para invertir en su negocio, reformarlo o pagar alguna cuenta pendiente. La cancelación puede ser por cuotas semanales o mensuales, la resolución (respuesta a la solicitud) se realiza de manera rápida, segura y la entrega del efectivo es en 48 horas.

4.4.6.1.4. Créditos Personal: Se entiende como créditos de consumo las operaciones activas de crédito otorgadas a personas naturales, cuyo objeto sea financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios para fines no comerciales, independientemente de su monto, siempre que se adquieran bajo condicionamientos legalmente establecidos.

4.4.6.1.5. Cuentas de Ahorro: es la captación de fondos mediante depósitos, en el cual la entidad puede hacer uso de esos recursos para ponerlos a disposición a clientes. Para este producto financiero la cooperativa brindará las siguientes modalidades:

- a) **Mi Cofrecito:** este es un nuevo producto diseñado para incentivar la cultura de ahorro desde temprana edad, dirigido a los hijos de los socios que en representarán clientes potenciales. Genera intereses del 5% anual y puede extraerse en cualquier momento.
- b) **Cuenta Corriente:** esta modalidad está dirigida a los socios de la cooperativa así también a las demás personas que deseen mantener sus depósitos en esta entidad. Este producto genera intereses del 5% anual. El cuentahabiente puede hacer uso de sus recursos, siempre y cuando mantengan el mínimo establecido.
- c) **Regalo Navideño:** este producto está destinado a toda la población en general, consiste en 11 depósitos por el cuentahabiente con el beneficio que el último depósito estará a cargo de la Cooperativa. Esta modalidad no genera ningún interés.

4.4.6.2. Servicios Financieros

4.4.6.2.1. Remesas Familiares: Es un servicio financiero ofrecido al público en general y es uno de los servicios que se puede demandar o adquirir sin necesidad de ser socio. Lo que indica que es un servicio adicional que le permite identificarse con el resto de las personas que no pertenecen a la Cooperativa. El objetivo de dicho servicio es con el fin de convertir a los receptores de remesas en posibles socios de la Cooperativa para que opte a las diferentes líneas de créditos que ofrece la institución.

4.4.6.2.2. Cambio de Divisas: Este servicio está diseñado para aquellos clientes que quieran realizar transacciones de compra y venta de divisas.

4.4.6.3. Servicios No Financieros:

4.4.6.3.1. El plan de seguimiento del crédito consistirá en que nuestros promotores tengan la responsabilidad de verificar y comprobar que el prestatario haga el uso correcto de los recursos que le fueron designados conforme al destino por el cual el crédito fue solicitado con el objetivo que se ejecute en un 100% el plan de inversión y que no exista malversación de fondos.

4.4.6.3.2. La Cooperativa brindará el servicio de Asesoría sobre la Administración de Utilidades a los propietarios de negocios y productores para que hagan buen manejo de las utilidades obtenidas de sus actividades económicas para que vayan reinvertiendo esos recursos en otras alternativas de subsistencia y que se independicen económicamente.

4.4.6.3.3. Para mejorar la capacidad productiva de las familias rurales, reducción de costos la Cooperativa promoverá el fortalecimiento de capacidades para la innovación tecnológica en las unidades agrícolas mediante el desarrollo de servicios técnicos; que se promueven mediante instrumentos de intervención:

- a) Servicio de Asistencia Técnica: este servicio parte de la demanda de las familias productoras, ya que es una herramienta fundamental para el mejoramiento de las unidades productivas y el aumento de sus

rendimientos. La Cooperativa ha creado este servicio para fortalecer y mejorar la producción agrícola.

b) Alianzas Estratégicas: es un servicio que la cooperativa brindará para realizar convenios entre las organizaciones y los productores, en el cual esta servirá como intermediaria. Entre los convenios que la Cooperativa pretende realizar se encuentran la siguiente propuesta:

(a) Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria (INTA): es una institución que contribuye a la seguridad, soberanía alimentaria y nutricional dirigida a la pequeña mediana producción construyendo un modelo productivo, de agro negocio y agroindustria mediante la innovación tecnológica y el desarrollo local sostenible dicha institución se encargará de la capacitación a los productores y brindará conocimientos sobre el uso adecuado de la tierra, tipos de insumos y la mejor manera para incrementar la producción y sus ganancias, y fomentará el uso la agricultura orgánica para mejor utilización de los recursos y se encargará de la provisión de semillas mejorada.

4.4.6.3.4. Desarrollo de mercados locales de Insumos: la Cooperativa contribuirá a la creación de pequeñas empresas locales proveedoras de insumos en diferentes zonas rurales de insumos con el objetivo de aprovechar las ventajas comparativas por bajos costos locales de operación y transporte mediante el financiamiento, ya que las pequeñas empresas proveedoras de insumos no cuentan con el patrimonio o la capacidad crediticia necesaria para poner en marcha estas y nuevas empresas. Por ello las modalidades de intervención de PROMUNIC, R.L representará una posibilidad de poner a disposición recursos financieros y asesoría especializada.

4.4.8.3.5. Brindar asesoría a los propietarios de Microempresas, la cual consiste en el análisis de la situación de su negocio con el objeto de la

puesta en marcha de las acciones y medidas dirigidas a recuperar la competitividad de la microempresa y su viabilidad a largo plazo.

4.4.6.3.6. Las fuentes de financiamiento de la Cooperativa para la concesión de créditos se estructuran de la siguiente manera:

- a) 90% de las aportaciones de los socios propietarios.
- b) Cuando se trate de recursos financieros de fuentes externas, se aplicará préstamos del 100% si los mismos han sido obtenidos para dichos propósitos. El principal proveedor financiero lo constituye el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito por sus siglas en inglés WOCCU, ya que es una asociación gremial y agencia de desarrollo para el sistema internacional de cooperativas de ahorro y crédito, que promueve el crecimiento sustentable de las cooperativas de ahorro y crédito y otras cooperativas financieras en todo el mundo a fin de facultar a las personas para que mejoren su calidad de vida a través del acceso a servicios financieros asequibles y de alta calidad. Es una institución que administra fondos de otros Organismos Internacionales con el propósito de implementar programas de desarrollo de Cooperativas de Ahorro y Crédito, entre sus principales donadores se encuentran: Bill & Melinda Gates Foundation, La Banca de las Oportunidades , FSD Trust , SAGARPA, USAID y USDA.
- c) De los depósitos captados en forma de ahorro por parte de los socios propietarios que se destinarán a préstamos hasta un 75%.

4.4.7. POLÍTICAS OPERACIONALES Y ADMINISTRATIVAS

4.4.7.1. POLÍTICA DE CRÉDITO

4.4.7.1.1. Para seguir en el proceso de crédito se debe de cumplir con los siguientes objetivos:

- a) Otorgar créditos sobre una base sólida y recuperable
- b) Invertir los fondos de la cooperativa en forma utilizable

- c) Atender las necesidades reales de crédito de los diferentes sectores económicos del municipio
- d) Llevar a cabo el proceso del crédito dentro de una concepción legal y ética
- e) Evaluar la estructura y rentabilidad de la cartera de prestamos
- f) Actualizar, revisar y aprobar las políticas crediticias al menos una vez al año.

4.4.7.1.2. El Servicio de Crédito se financiará con los recursos captados de los asociados por aportes sociales y depósitos de ahorro en las diferentes modalidades, que debidamente reglamentadas ofrezca la Cooperativa. En caso necesario se podrán obtener recursos externos en entidades del Sector Solidario o en Instituciones Financieras en general, cuando los recursos por aportes o ahorro no sean suficientes para responder a la demanda de crédito de los asociados.

4.4.7.1.3. Se establecerán convenios con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, con el objetivo de desarrollar al productor a través de servicios técnicos.

4.4.7.1.4. Con el objetivo de controlar la cantidad de recursos que se pretende colocar, la Cooperativa se ha comprometido a fijar los montos mínimos y máximos que son necesarios para cubrir los costos y gastos de cada uno de los sectores económicos. Estos se demuestran en la tabla siguiente:

Tabla N°13
Municipio de Niquinohomo
En Córdoba
MONTOS MÁXIMOS Y MÍNIMOS

SECTOR	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO
Agricultura	C\$ 6,000.00	C\$ 30,000.00
Microempresa	C\$ 5,000.00	C\$ 40,000.00
Comercio	C\$ 5,000.00	C\$ 50,000.00
Personal	C\$ 1,000.00	C\$ 10,000.00

4.4.7.1.5. Para los efectos de esta política se considera sujeto de crédito a la persona Natural o Jurídica, socios de la Cooperativa o a las que en base a convenios con otras instituciones califiquen para ser beneficiadas de fondos especiales creados por la Cooperativa con este fin, que hayan sido calificados a través de un análisis técnico y que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Que sean mayores de edad (18 años)
- b) Su vinculación como socio a la Cooperativa
- c) Que tenga una actividad productiva definida y que demuestre ingresos económicos verdaderos
- d) Que cuente con capacidad de pago debidamente comprobado
- e) Que ofrezca garantías satisfactorias
- f) Estar al día en el pago de las aportaciones y otros compromisos derivados de su calidad de afiliado
- g) Contar con historial crediticio adecuado
- h) Poseer solvencia económica y moral
- i) Demostrar capacidad para ejecutar el proyecto en el que hará sus inversiones correspondientes.

4.4.7.1.6. Los plazos a los que la Cooperativa podrá colocar sus recursos, estarán acorde a la estabilidad financiera que se encuentre cada una de ellas, además antes de disponer el plazo al cual se colocará un crédito deberá considerarse la capacidad de pago del prestatario y el flujo de efectivo con que cuenta cada uno de ellos, es importante manifestar la capacidad de análisis y negociación que deben de tener los oficiales de crédito o promotores para poder establecer el plazo al cual se debería colocar el crédito. A continuación se incluye la tabla referencial de los plazos según el destino de los créditos:

Tabla N°14
Municipio de Niquinohomo
En Valores

DESTINOS Y PLAZOS

DESTINOS	PLAZOS
Agricultura	Al Vencimiento
Microempresa	Hasta 30 meses
Comercio	Hasta 24 meses
Personal	Hasta 24 meses

Sin embargo la Cooperativa establecerá plazos de gracia para los sectores que necesitan de más tiempo para recapitalizar el dinero y poder pagar la cuota que se le establezca, la cual se realizará de la siguiente manera:

- a) La actividad de agricultura la cual requiere por los menos de 6 meses para completar su ciclo de producción (pre siembra, siembra, cosecha y post cosecha), se le otorgara por lo menos entre uno y dos meses de gracia para que dichos productores recurrir a realizar el pago del préstamo más los intereses, es decir que el productor tendrá la oportunidad de realizar la comercialización de su cosecha y así pagar su monto adeudado.
- b) El sector Mipymes de igual forma requiere de plazos de gracia, debido a las características del sector que en su mayoría se dedican a madera mueble y a la elaboración de artesanías de bambú, en este caso los artesanos de mueble tendrán un plazo de gracia de 2 meses y los artesanos de bambú un mes.

4.4.7.1.7. Para la fijación de las tasas activas se tendrá en cuenta el comportamiento del mercado financiero en el que opera la Cooperativa. Esta institución estará sujeta a las limitaciones de tasas de interés estipuladas por las normas vigentes para que sean aplicables.

Las tasas que se pacten en los diferentes tipos de créditos siempre deberán ser variables y ajustables de acuerdo a los requerimientos y de acuerdo al movimiento del mercado crediticio y a la capacidad de pago del prestatario.

La Cooperativa deberá establecer tasas de riesgo diferente y podrá conceder tasas preferenciales aquellas personas que realicen sus pagos en tiempo y forma, en este caso se realizará descuento por pronto pago a los clientes que cancelen su crédito en una menor a la estipulada en el contrato de crédito.

Los intereses se cobraran de acuerdo al tipo de crédito concedido y podrán devengarse diario, semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral o anualmente.

En el caso de aquellos créditos que se caractericen por pago de capital e intereses al término se les brindará un descuento de intereses corrientes por pronto pago o pagos anticipados, el cual será pactado entre la institución y el prestatario.

4.4.7.1.8. Para un mejor control de los créditos se trabajará con los siguientes tipos de métodos para el pago de capital más intereses

- a)** Pago mediante Cuota Proporcional: este un sistema de amortización constante y el valor de la cuota es proporcional decreciente debido a que los intereses decrecen porque se calculan sobre saldo. Este sistema es usual en los préstamos personales, pequeña empresa (industria, servicio y comercio) entre otros.
- b)** Pago de Cuota Nivelada: este es un sistema gradual de amortización con intereses sobre saldos, donde los pagos son iguales y periódicos.
- c)** Pago de Capital e Intereses al Término: este tipo de crédito se caracteriza porque el deudor cancela al término el total adeudado de intereses y

capital. Normalmente se utiliza este tipo de crédito en los rubros de la Producción.

- 4.4.7.1.9.** Se desarrollará un plan de seguimiento del crédito, con el fin de que el prestatario pueda ejecutar en su totalidad el monto solicitado de acuerdo a su plan de inversión.
- 4.4.7.1.10.** La Cooperativa se compromete a brindar condiciones de Créditos flexibles, para adaptarlas al comportamiento del mercado financiero y al nivel de liquidez de dicha institución.
- 4.4.7.1.11.** La Cooperativa ofrecerá a los asociados una evaluación de plan de negocios, con el objetivo que se haga buen uso y manejo de los recursos obtenidos mediante el crédito para que se obtenga mejores utilidades.
- 4.4.7.1.12.** Brindar asesoría sobre la administración de utilidades a los productores y dueños de negocios.

4.4.7.2. POLÍTICA DE AHORROS

- 4.4.7.2.1.** La Cooperativa se compromete a brindar beneficios a los hijos de los socios que sean menores de edad.
- 4.4.7.2.2.** La Cooperativa adquiere el compromiso de fijar montos mínimos para la apertura de las cuentas de Ahorro con un depósito mínimo de C\$200.00 para la Cuenta de Ahorros y C\$150.00 para las Aportaciones del Asociado, y mantener esta misma cantidad como saldo para que la cuenta permanezca abierta. Las cuentas de Ahorros con saldo menor de C\$200.00 serán cerradas automáticamente.
- 4.4.7.2.3.** Con el objetivo de incentivar la cultura de ahorro, la tasa pasiva que se pagará por cada cuenta abierta será de 5% anual.
- 4.4.7.2.4.** Se presentará un plan beneficio en caso de fallecimiento, este plan consiste en que si el socio fallece la cooperativa pagará al beneficiario una suma igual a lo demostrado en los saldos de cuenta.
- 4.4.7.2.5.** Para promover la captación de ahorros se realizarán rifas mensuales solamente con los socios que tengan una cuenta de ahorro.

4.4.7.3. POLÍTICA DE RECUPERACIÓN DE CARTERA

4.4.7.3.1. La labor de seguimiento implica realizar un proceso de cobranza permanente, que tiene como objetivo ejercer el control sobre los vencimientos de los pagos y una acción de cobranza efectiva y oportuna que permita disminuir las pérdidas potenciales originadas en el incumplimiento del pago por parte de un deudor, este proceso estará fundamentado en el conocimiento del asociado y en la negociación para obtener el recaudo de la cartera y la permanencia del deudor en la Cooperativa.

4.4.7.3.2. Para minimizar el riesgo, evitar el posible deterioro en el flujo de pagos de una obligación y garantizar la cobranza de forma oportuna, la Cooperativa ha definido los siguientes tipos de cobro:

- a)** Preventivo (5 Días antes del vencimiento): es la etapa en la cual se hace una labor de recordación al asociado y de motivación al pago puntual. Cuando la amortización del crédito es por ventanilla se informa al asociado que su obligación está próxima a vencerse.
- b)** Administrativa (De 1 a 60 días): es la etapa en la cual ya se manifiesta un incumplimiento real de la obligación, el atraso ya está consolidado y es menester lograr que el deudor se ponga al día.
- c)** Pre jurídico (De 61 a 120 días): es la etapa en la cual el asociado empieza a tener inconvenientes importantes para cumplir con su obligación, ha desatendido los llamados e invitaciones a ponerse al día o realizar un arreglo beneficioso para ambas partes hechos durante las etapas previas.

Los objetivos son:

1. Evaluar la situación de los deudores que dieron origen a la mora presentada, la disposición de éstos para poner al día la obligación
2. Establecer compromisos de pago de permitan la normalización de la deuda. Para el logro de este propósito el líder de cartera ofrecerá a los deudores diferentes alternativas de pago.

- d) Jurídico (Más de 121 días): se hace uso de los mecanismos que otorga la ley para poder cancelar la obligación. Luego del diagnóstico presentado por el área de cartera y el visto bueno de gerencia, se remite a los abogados externos, para que realicen la gestión de cobro que se estime conveniente y necesaria.

Estos tipos de cobro se han catalogado de esta forma de acuerdo al número de días en mora en que se encuentra la obligación.

4.4.7.3.3. Cuando la Cooperativa no pueda recuperar los créditos mediante los cuatro tipos de cobro mencionados anteriormente hará uso de los siguientes criterios con el objetivo de rescatar los fondos otorgados:

- a) Criterios para Prórroga: Es la extensión del plazo para el pago de un crédito a plazo fijo o de una cuota de un crédito amortizable concedido por la Cooperativa. Un crédito prorrogado se considerará vencido para todos sus efectos.
- b) Criterios para Renovación: Consiste en la sustitución de un crédito otorgado anteriormente, por otra a un plazo igual o distinto y por igual o menor importe de capital prestado originalmente.
- c) Criterios para reestructuraciones: Se considera reestructuración al nuevo crédito, concedido a asociados con uno o más créditos vigentes calificados en B, C, D o E, para cancelar totalmente el saldo de la obligación vencida por medio de la firma de un nuevo pagare.

4.4.7.3.4. Las reestructuraciones aprobadas por la Cooperativa, se realizan cuando el solicitante cumpla las condiciones definidas a continuación:

- a) El crédito a reestructurar podrá encontrarse al día o vencido, sin importar la edad de vencimiento.
- b) La tasa de interés será la vigente para las operaciones de crédito a la fecha de la reestructuración.

- c) El plazo a otorgar será el máximo permitido por la reglamentación vigente de la Cooperativa.

4.4.7.3.5. El nuevo crédito que surge de la aprobación de una reestructuración es calificado en la misma o mayor calificación de riesgo del crédito original, el cambio de calificación a una categoría de menor riesgo está sujeta a cualquier normativa.

4.4.7.3.6. Cuando la reestructuración aprobada es de un crédito que se encontraba en cobro jurídico, no serán levantadas las medidas cautelares, hasta que sea cancelada totalmente la obligación. Si la solicitud de reestructuración fue rechazada, y no se llega a un buen acuerdo de pago para las partes, el cobro de la obligación deberá ser enviado a instancia pre jurídico o jurídico.

4.4.7.4. ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO FINANCIERO LOCAL

Los clientes prioritarios serán los agricultores y pequeños empresarios, sin dejar a un lado los clientes de la zona urbana del Municipio de Niquinohomo o clientes de la zona urbana y rural, y en especial que sean socios de algún tipo de institución financiera. Muchos de ellos, desean desarrollar nuevos proyectos y alcanzar mayores beneficios y desean de financiamiento para avanzar.

La Cooperativa de ahorro y crédito "PROMUNIC, R.L.", quiere ayudar a continuar al crecimiento de aquellos que ya empezaron por el camino de desarrollo económico y hacer que otros que no lo están se unan.

Competir con instituciones con experiencias en el medio es muy arriesgado y en el caso de precios lo es más aun, pero nuestra labor es sin fines de lucro y por ende trataremos de ser justo y claros en cuestiones de precios ya que como táctica utilizaremos:

- Los intereses por créditos serán accesibles al cliente, lo importante será la calidad del servicio que se prestará.

- Los interés por ahorro serán de acuerdo a las exigencias del mercado, su calidad y servicio personalizado será una de las características primordiales para fijar precios.
- Rebajas de interés por pronto pago en cuestiones de crédito.

Para dar a conocer nuestros productos y servicios financieros y no financieros al mercado, para que los clientes conozcan sus características y sus atributos, se pretende utilizar un sistema de comercialización adecuado donde se considerará las siguientes alternativas:

- a) Atender todas aquellas actividades que necesitan financiamiento tales como: agricultura, comercio, Mipymes, etc. así también como personas naturales y jurídicas.
- b) Nuestra Cooperativa por ser una institución de microcrédito estará ubicada en el municipio de Niquinohomo departamento de Masaya.
- c) Se utilizará el contacto directo entre el cliente y la institución, así como de promotores que brinden la información necesaria para acceder a nuestros productos y servicios.
- d) Para la publicidad se diseñarán volantes, brochures, mantas, anuncios en el periódico y la radio.
- e) Para que nuestra Cooperativa logre una posición en el mercado local y que satisfaga las necesidades del municipio, se implementará los siguientes incentivos tales como las Rifas entre clientes fieles, es decir, entre los clientes que cumplan con el pago de su crédito
- f) Para llevar a cabo esta tarea se utilizará herramientas de comunicación y promoción que ayude a nuestra institución a captar un buen segmento de mercado.

4.4.7.5. ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE

Para un mejor posicionamiento en el mercado nuestra Cooperativa utilizará el servicio de atención al cliente como elemento diferenciador para fortalecer su negocio.

Seminario de Graduación

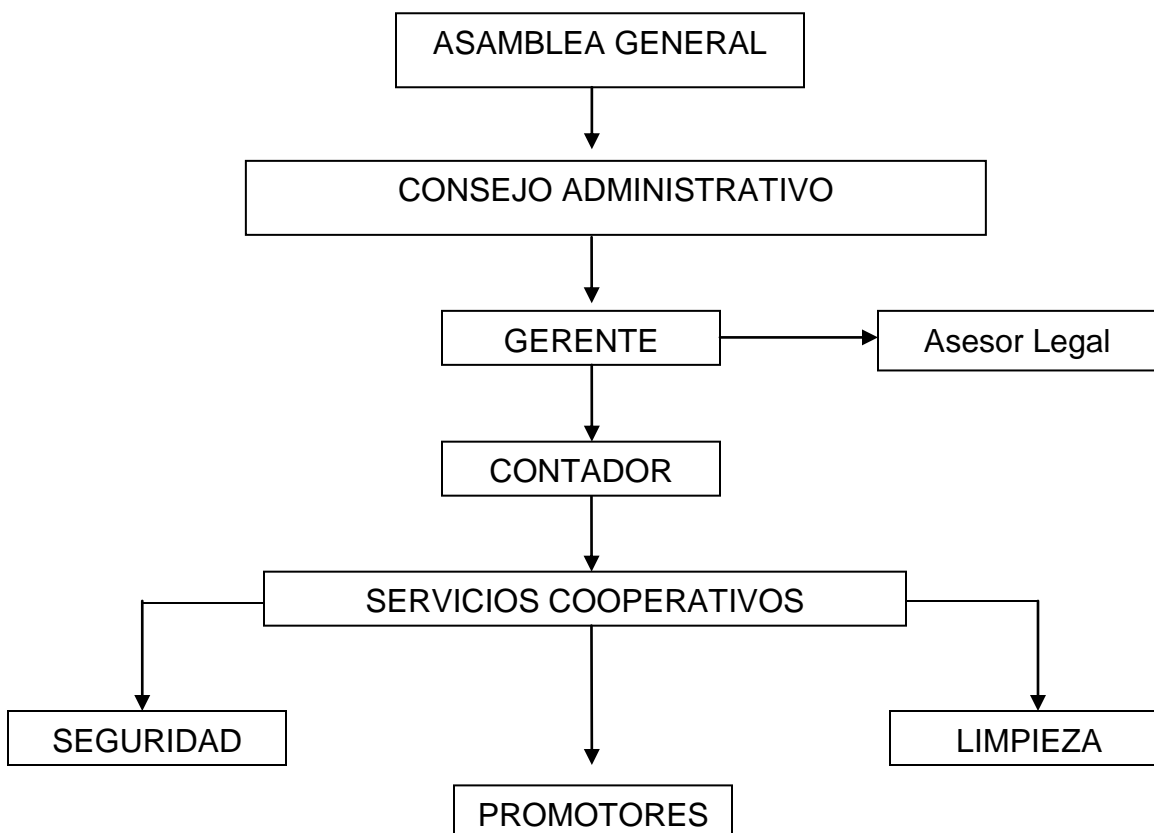
A continuación se presentarán las estrategias para mejorar sustancialmente su servicio de atención al cliente.

- a)** Establecer una relación entre el cliente y los empleados de la Cooperativa.
- b)** Brindar información a los clientes.
- c)** Responder rápidamente las Solicitudes de Crédito, es decir, dar respuesta de aprobación y negación del crédito en 72 horas, sin embargo podría variar de acuerdo al riesgo que se genere.
- d)** Responder las Quejas de los Clientes, por lo tanto se solucionará cualquier problema que se haya contraído con el producto o servicio financiero que se haya ofrecido.
- e)** Cumplir con los objetivos y políticas planteadas para satisfacer las perspectivas que el cliente espera de nuestra Cooperativa.
- f)** Solicitar la opinión de los clientes mediante el uso de un cuestionario con el objetivo de mejorar la calidad de los productos o servicios financieros a fin de atenderlos mejor.
- g)** En caso de que la solicitud de crédito sea aprobada, el desembolso se realizará de forma ágil y oportuna, con el fin de que los clientes puedan hacer uso de los recursos de manera inmediata.

4.4.8. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL DE LA COOPERATIVA



4.4.8.1. ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA



4.4.8.2. OBJETIVO DE LA COOPERATIVA

La cooperativa tendrá como objeto principal la realización de actividades financieras consistente en la realización de Depósitos y el otorgamiento de préstamos a sus miembros.

4.4.8.3. VALORES:

- a) Ayuda Mutua
- b) Responsabilidad Limitada
- c) Democracia
- d) Igualdad
- e) Equidad y Solidaridad

4.4.8.4. PRINCIPIOS:

- a) Libre adhesión y retiro voluntario de los asociados.
- b) Control democrático, de manera de que cada socio le corresponda un voto.
- c) Educación cooperativa
- d) Igualdad en derecho y oportunidades para asociados, con neutralidad política y religiosa.
- e) Capital variable y duración indefinida.

4.4.8.5. VISIÓN

Ser una cooperativa altamente competitiva dentro del sector de las cooperativas de ahorro y crédito y demás instituciones financieras, generando confianza, bienestar y oportunidades de desarrollo económico a través de un equipo humano altamente capacitado y motivado; guiado por los principios de atención al cliente y a la sociedad.

4.4.8.6. MISIÓN

Contribuir al mejoramiento y desarrollo económico de la economía local a través de la oferta de productos y servicios financieros de excelente calidad que garanticen la confianza de los clientes, utilizando tecnología de punta, recursos humanos, capacitados y motivados al cumplimiento de los estándares de calidad que permita una solidez patrimonial.

4.4.8.7. FUNCIONES DE CADA EMPLEADO

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Gerente	Fecha de elaboración:26/10/2010	Fecha de Revisión:03/11/2010
Código: CPUBG1		
Departamento: Administración	Unidad o Dependencia: Concejo Administrativo	
Resumen: EL objetivo de este cargo es organizar, controlar y supervisar las actividades relacionadas con la administración de la institución.		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Gerenciar la institución Cooperativa• Tomar decisiones• Hacer cumplir las políticas y los lineamientos internos.• Elaborar las estrategias de promoción y colocación de los créditos.		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Asesor Legal	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBAL1		
Departamento: Jurídico	Unidad o Dependencia: Independiente	
Resumen: Este cargo tiene el propósito de brindar el servicio de asesoría legal a la gerencia.		
Descripción detallada: <ul style="list-style-type: none">• Asesoría• Revisión de documentos legal.• Realizar gestiones legales.		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Contador	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBC1		
Departamento: Contabilidad	Unidad o Dependencia: Gerencia	
Resumen: La función principal de este cargo es llevar a cabo los registros de las operaciones contables de la institución.		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Elaborar Estado de Resultado, Balance General y Flujos de Caja.• Elaborar proyecciones financieras.• Elaborar presupuestos.• Realizar Arqueos periódicos.		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Cajero	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBCJ1		
Departamento: Contabilidad	Unidad o Dependencia: Contabilidad	
Resumen: La función primordial de este cargo es llevar a cabo las operaciones de entrada y salida de efectivo.		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Informar sobre el plan de pagos.• Recibir las cuotas por el pago de préstamos.• Entregar los desembolsos de los préstamos.• Controlar las operaciones Diarias.		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Servicios Cooperativos	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBSC1		
Departamento: Contabilidad	Unidad o Dependencia: Contabilidad	
Resumen: Este cargo tiene como propósito brindar el servicio de atención al cliente y llevar un control sobre las actividades que realizan los promotores.		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Brinda información requerida a los clientes• Brinda los requisitos para obtener el financiamiento• Lleva un control de las entradas y salidas de los promotores• Lleva el control de la base de datos de los clientes• Realiza informes consecutivos al contador		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Seguridad	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBS1		
Departamento: Administración	Unidad o Dependencia: Gerencia	
Resumen: Este cargo se enfoca principalmente en la seguridad tanto del cliente como de la institución		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Revisar al cliente que llegar a la institución• Brindar seguridad		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Limpieza	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBL1		
Departamento: Administración	Unidad o Dependencia: Gerencia	
Resumen: La función de este cargo es velar por el orden y la limpieza del local		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Realizar limpieza• Ordenar las herramientas de limpieza		

Descripción del cargo		
Nombre del Cargo: Promotor	Fecha de elaboración: 26/10/2010	Fecha de Revisión: 03/11/2010
Código: CPUBP2		
Departamento: Crédito y cobranza	Unidad o Dependencia: Servicios Cooperativos y Contador	
Resumen: La función principal de este cargo es la colocación y recuperación de los créditos dentro y fuera del área.		
Descripción detallada <ul style="list-style-type: none">• Colocar créditos• Dar seguimiento a los créditos• Recuperar el crédito		

V. CONCLUSIONES

Después de haber realizado nuestra investigación y cumpliendo con cada uno de nuestros objetivos planteados acerca de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Financiera Central R.L” en el municipio de Jinotepe del departamento de Carazo, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. Se determinó las condiciones legales y administrativas que se deben de realizar y cumplir para la constitución de una Microfinanciera bajo la denominación de Cooperativa de Ahorro y Crédito, en el cual se presentan las instituciones a las cuales se debe de recurrir para realizar los debidos trámites para poder operar legalmente y que tenga un mejor funcionamiento.
2. Se cuantificó la demanda total de dinero mediante el estudio de mercado que corresponde a la cantidad de 5, 940,247.81de córdobas anuales, y la oferta monetaria se estima de 2, 151,000.00anuales. Cabe señalar que en el municipio no existe ninguna institucion financiera que satisfaga las necesidades de la población, sin embargo existe una gran demanda de recursos financieros lo que conlleva una oportunidad para que nuestra Cooperativa capture esos clientes potenciales.
3. Se diseñaron políticas operativas para que se maneje de manera correcta las políticas de crédito, de ahorro y de recuperación de cartera, que faciliten un mejor control sobre los productos y servicios que la institución brinda, por lo que dichas políticas están destinadas a proporcionar beneficios a los distintos sectores de la economía e incluso a la misma Cooperativa. Además se diseñaron políticas administrativas con el objetivo de integrar a los clientes y brindarles un mejor servicio de atención al cliente, ya que el cliente es la clave para que nuestra cooperativa tenga éxito. Además se estableció el menú de productos y servicios financieros y no financieros que

ofrecerá la cooperativa para satisfacer las necesidades de financiamiento, los cuales representan alternativas de desarrollo para disminuir la crisis económica actual e introducir una variable que impulse el desarrollo económico local. Los productos y servicios fueron diseñados en base a los beneficios demandados por la población, debido a que las entidades financieras que colocan sus recursos en el mercado financiero están lejos de apoyar el progreso de los usuarios de créditos, más bien los han perjudicado ejecutando sus garantías sin consideraciones de ningún tipo.

4. Se definió la estructura organizacional y funcional de cada uno de los empleados, desde ésta perspectiva nuestra cooperativa desarrollará sus actividades. Además se estableció la misión, visión y principios que debe de cumplir para un mejor funcionamiento. Cabe destacar que estos serán nuestros principales pilares a cumplir para lograr un bien común, es decir, una mayor satisfacción entre el cliente y la cooperativa.

VI. RECOMENDACIONES

1. Incitar a que nuevas entidades financieras se rijan bajo condiciones legales y administrativas que deben de realizar y cumplir para su posible constitución y que puedan operar legalmente y tengan un mejor funcionamiento.
2. Instar a que las entidades financieras suministren los recursos financieros necesarios para satisfacer las demandas reales de capital de los sectores económicos.
3. Incentivar la reformulación de las políticas operacionales y administrativas de las instituciones financieras, con el fin de que se evite el lucro inadecuado de recursos y así proporcionar beneficios tanto a los productores o dueños de negocios como a la misma entidad.
4. Incentivar a que las entidades financieras establezcan mejores estructuras organizativas y funcionales, con el fin de mejorar la prestación de servicios financieros y que los empleados realicen sus actividades de acuerdo a las normativas internas para un mejor funcionamiento.

VII. BIBLIOGRAFÍA

1. Ley 499, Ley General de Cooperativas y su Reglamento
2. Financiera Central, Servicios Financieros (2006), Jinotepe - Carazo

Biblioweb

1. www.google.com
2. www.infocoop.com
3. www.woccu.com

V. ANEXOS

Anexo N°1. Producción



Cuestionario Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Centro Universitario Regional de Carazo

Dirección: frente al parque infantil

Tel: 2532-2668

E-mail: curc@unancarazo.edu.ni



El presente cuestionario tiene como propósito recopilar información para determinar el nivel de aceptación de una nueva e innovadora forma económica de micro financiera que desarrolle la producción multisectorial del municipio de Niquinohomo. Toda la información que se obtenga es de carácter confidencial. Le agradecemos de antemano su valiosa colaboración.

I. ASPECTOS GENERALES

1. Tipos de cultivo

1.1. Permanentes

1.1.1. Café___

1.2. Temporales

1.2.1. Frijol___

1.2.2. Maíz___

2. Área de siembra

2.1. Maíz

2.1.1. 1- 2 Mz___

2.1.2. 3- 4 Mz___

2.1.3. 5- 6 Mz___

2.1.4. 7- 8 Mz___

2.1.5. 9-10Mz___

2.1.6. 10 a más___

2.2. Frijol

2.2.1. 1- 2 Mz___

2.2.2. 3- 4 Mz___

2.2.3. 5- 6 Mz___

2.2.4. 7- 8 Mz___

2.2.5. 9-10Mz___

2.2.6. 10 a más___

2.3. Café

2.3.1. 1- 2 Mz___

2.3.2. 3- 4 Mz___

2.3.3. 5- 6 Mz___

2.3.4. 7- 8 Mz___

2.3.5. 9-10Mz___

2.3.6. 10 a más___

II. ASPECTOS DE LA PRODUCCION

3. ¿Tiene problemas para comercializar su producción?

3.1. Transporte_____

3.2. Vías de acceso_____

3.3. Insuficiencia de infraestructura física de almacenamiento_____

3.4. Alzas en los Insumos _____

3.5. Baja remuneración de los factores productivos_____

4. El área donde siembra es:

4.1. Propia _____

4.2. Alquilada_____

III. ASPECTOS FINANCIEROS

5. El capital de trabajo que utiliza

5.1. Propio_____ C\$_____

5.2. Financiado_____

6. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?

6.1. Fama_____

6.5. Finca_____

6.2. Caruna_____

6.6. La armonía_____

6.3. FDL_____

6.7. 4i-2000_____

6.4. Financiera Central_____

6.8. Otros especifique_____

8. ¿Cuál es el monto de sus préstamos normales?

8.1. C\$ 2000 - 5000_____

8.4. C\$ 16000 – 20000_____

8.2. C\$ 6000 - 10000_____

8.5. C\$ 25000 a mas_____

8.3. C\$ 11000 – 15000_____

9. ¿Conoce la tasa de interés que le cobran dichas instituciones?

9.1. 1% – 1.5%_____

9.3. 3% – 3.5%_____

9.2. 2% – 2.5%_____

9.4. 4% a más_____

10. ¿Cuál es el plazo de su préstamo?

10.1. 3 – 6 meses_____

10.3. 1 – 3 años_____

10.2. 7 – 12 meses_____

10.4. 4 a más_____

11. ¿Qué garantías le han establecido para acceder a dicho préstamo?

11.1. Prenda agraria_____

11.2. Hipotecaria_____

12. ¿Qué beneficios le gustaría que le ofertará una nueva Microfinanciera?

12.1. Bajas tasas de interés_____

12.2. Tramites Cortos_____

12.3. Otros_____

13. ¿Prestaría a una nueva forma de microfinanciera si le asesorarán financiera y técnicamente?

13.1. Si_____

13.2. No_____

Anexo N°2. Mipymes



Cuestionario Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Centro Universitario Regional de Carazo

Dirección: frente al parque infantil

Tel: 2532-2668

E-mail: curc@unancarazo.edu.ni



El presente cuestionario tiene como propósito recopilar información para determinar el nivel de aceptación de una nueva e innovadora forma económica de micro financiera que desarrolle la producción multisectorial del municipio de Niquinohomo. Toda la información que se obtenga es de carácter confidencial. Le agradecemos de antemano su valiosa colaboración.

I. ASPECTOS GENERALES

1. Tipo de Negocio_____
2. ¿Cuántos años tiene de operar su negocio?
 - 2.1. 1 – 5 años_____
 - 2.2. 6 – 10 años_____
 - 2.3. 11 – 15 años_____
 - 2.4. 15 a más_____

II. ASPECTOS FINANCIEROS

3. El capital de trabajo que utiliza
 - 3.1. Propio_____
 - 3.2. Financiado_____
4. Indique las razones por las cuales no trabaja con crédito
 - 4.1. No adquirir obligación_____
 - 4.2. Altas tasas de interés_____
 - 4.3. Trámites largos_____
5. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?
 - 5.1. Fama_____
 - 5.2. Caruna_____
 - 5.3. FDL_____
 - 5.4. Financiera Central_____
 - 5.5. La armonía_____
 - 5.6. 4i-2000_____
 - 5.7. Otros especifique_____
6. ¿Cuál es el monto de sus préstamos normales?
 - 6.1. C\$ 1000 - 3000_____
 - 6.2. C\$ 4000 – 6000_____

6.3. C\$ 7000 – 10000_____

6.5. C\$ 15000 a más_____

6.4. C\$ 11000 – 15000_____

7. ¿Para qué fue destinado dicho préstamo?

7.1. Capital de Trabajo_____

7.2. Activo Fijo_____

8. ¿Cuál es el plazo del préstamo?

8.1. Menos de 1 año_____

8.3. Mayor a 1 año_____

8.2. 1 año_____

9. ¿Conoce la tasa de interés corriente mensual que le cobran dichas instituciones?

9.1. 1% – 1.5%_____

9.3. 3% – 3.5%_____

9.2. 2% – 2.5%_____

9.4. 4% a más_____

10. ¿Qué garantías le han establecido para acceder a dicho préstamo?

10.1. Prenda agraria_____

10.3. Otros especifique_____

10.2. Hipotecaria_____

11. ¿Qué beneficios le gustaría que le otorgará una nueva Microfinanciera?

11.1. Bajas tasas de Interés_____

11.2. Tramites cortos_____

11.3. Otros_____

12. ¿Prestaría a una nueva forma de microfinanciera si le asesorarán financiera y técnicamente?

12.1. Si_____

12.2. No_____

Anexo N°3. Comercio



Cuestionario Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Centro Universitario Regional de Carazo

Dirección: frente al parque infantil

Tel: 2532-2668

E-mail: curc@unancarazo.edu.ni



El presente cuestionario tiene como propósito recopilar información para determinar el nivel de aceptación de una nueva e innovadora forma económica de micro financiera que desarrolle la producción multisectorial del municipio de Niquinohomo. Toda la información que se obtenga es de carácter confidencial. Le agradecemos de antemano su valiosa colaboración.

I. ASPECTOS GENERALES

1. Tipo de Negocio_____
2. ¿Cuántos años tiene de operar su negocio?
 - 2.1. 1 – 5 años_____
 - 2.2. 6 – 10 años_____
 - 2.3. 11 – 15 años_____
 - 2.4. 15 a más_____

II. ASPECTOS FINANCIEROS

3. El capital de trabajo que utiliza
 - 3.1. Propio_____
 - 3.2. Financiado_____
4. Indique las razones por las cuales no trabaja con crédito
 - 4.1. No adquirir obligación_____
 - 4.2. Altas tasas de interés_____
 - 4.3. Trámites largos_____
5. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?
 - 5.1. Fama_____
 - 5.2. Caruna_____
 - 5.3. FDL_____
 - 5.4. Financiera Central_____
 - 5.5. La armonía_____
 - 5.6. 4i-2000_____
 - 5.7. Otros especifique_____
6. ¿Cuál es el monto de sus préstamos normales?
 - 6.1. C\$ 1000 - 3000_____
 - 6.2. C\$ 4000 – 6000_____

6.3. C\$ 7000 – 10000_____

6.5. C\$ 15000 a más_____

6.4. C\$ 11000 – 15000_____

7. ¿Para qué fue destinado dicho préstamo?

7.1. Capital de Trabajo_____

7.2. Activo Fijo_____

8. ¿Cuál es el plazo del préstamo?

8.1. Menos de 1 año_____

8.3. Mayor a 1 año_____

8.2. 1 año_____

9. ¿Conoce la tasa de interés corriente mensual que le cobran dichas instituciones?

9.1. 1% – 1.5%_____

9.3. 3% – 3.5%_____

9.2. 2% – 2.5%_____

9.4. 4% a más_____

10. ¿Qué garantías le han establecido para acceder a dicho préstamo?

10.1. Prenda agraria_____

10.3. Otros especifique_____

10.2. Hipotecaria_____

11. ¿Qué beneficios le gustaría que le brindará una nueva Microfinanciera

11.1. Bajas tasas de interés_____

11.2. Tramites cortos_____

11.3. Otros_____

12. ¿Prestaría a una nueva forma de microfinanciera si le asesorarán financiera y técnicamente?

12.1. Si_____

12.2. No_____

Anexo N°4

MATRIZ DE COHERENCIA		
OBJETIVOS	CONCLUSIONES	RECOMEDACIONES
Determinar las condiciones legales y administrativas que se necesitan para la creación de un nuevo modelo económico de Microfinanciera.	Se determinó las condiciones legales y administrativas que se deben de realizar y cumplir para la constitución de una Microfinanciera bajo la denominación de Cooperativa de Ahorro y Crédito.	Incitar a que nuevas entidades financieras se rijan bajo condiciones legales y administrativas que deben de realizar y cumplir para su posible constitución y que puedan operar legalmente y tengan un mejor funcionamiento.
Cuantificar la demanda y oferta de recursos financieros existentes en el municipio mediante un estudio de mercado.	Se cuantificó la demanda total de dinero mediante el estudio de mercado que corresponde a la cantidad de 5,940,247.81 de córdobas anuales, y la oferta monetaria se estima de 2,151,000.00 anuales.	Instar a que las entidades financieras suministren los recursos financieros necesarios para satisfacer las demandas reales de capital de los sectores económicos.
Diseñar las políticas operativas y administrativas del nuevo modelo de microfinanciera.	Se diseñaron políticas operativas para que faciliten un mejor control sobre los productos y servicios que la institución brinda. Además se diseñaron	Incentivar la reformulación de las políticas operacionales y administrativas de las instituciones financieras, con el fin de que se evite el lucro inadecuado de

	políticas administrativas con el objetivo de integrar a los clientes y brindarle un mejor servicio de atención al cliente.	recursos y así proporcionar beneficios tanto a los productores o dueños de negocios como a la misma entidad.
Diseñar las políticas operativas y administrativas del nuevo modelo de microfinanciera.	Se definió la estructura organizativa y funcional de cada uno de los empleados de la Cooperativa. Además se estableció la misión, visión y principios que debe de cumplir para un mejor funcionamiento.	Incentivar a que las entidades financieras establezcan mejores estructuras organizativas y funcionales, con el fin de mejorar la prestación de servicios financieros para un mejor funcionamiento.

Anexo N°5

Mipymes

Tabla N°1. El capital de trabajo que utiliza es:

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	5	29.4	29.4
	Financiado	12	70.6	100.0
	Total	17	100.0	

Tabla N°2. Indique las razones por las cuales no trabajo con crédito

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No adquirir obligación	1	5.9	5.9
	Altas tasas de interés	2	11.8	17.6
	Otros	14	82.4	100.0
	Total	17	100.0	

Tabla N°3. ¿Qué Institución le ha otorgado crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CARUNA	5	35.7	35.7
	FDL	1	7.1	42.9
	FINCA	1	7.1	50.0
	OTROS	7	50.0	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°4. ¿Conoce el monto de sus préstamos normales?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	C\$1000-3000	4	28.6	28.6
	C\$4000-6000	2	14.3	42.9
	C\$7000-10000	1	7.1	50.0
	C\$11000-15000	2	14.3	64.3
	C\$15000 a más	5	35.7	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°5. ¿Para qué fue destinado dicho préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	capital de trabajo	5	35.7	35.7
	activo fijo	9	64.3	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°6. ¿Cuál es el Plazosus créditos?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	menor de un año	5	35.7	35.7
	un año	4	28.6	64.3
	mayor a un año	5	35.7	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°7. ¿Conoce la Tasa de interés que le ha cobran dichas instituciones?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1%-1.5%	7	50.0	50.0
	2%-2.5%	2	14.3	64.3
	3%-3.5%	2	14.3	78.6
	4% a más	3	21.4	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°8. ¿Qué Garantías le han establecido para acceder a dicho préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Prendaria	10	71.4	71.4
	Hipotecaria	1	7.1	78.6
	Otras	3	21.4	100.0
	Total	14	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		17		

Tabla N°9. ¿Qué Beneficios le gustaría que le ofertara una nueva Microfinanciera?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bajas tasas de interés	9	52.9	52.9
	Tramites cortos	7	41.2	94.1
	Otros	1	5.9	100.0
	Total	17	100.0	

Tabla N°10. ¿Prestaría si le asesorarán financiera y técnicamente?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	17	100.0	100.0

Anexo N°6

Comercio

Tabla N°10. El Capital de Trabajo que utiliza es:

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	3	20.0	20.0
	Financiado	12	80.0	100.0
	Total	15	100.0	

Tabla N°11. Indique las razones por las cuales no trabaja con crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No adquirir obligación	2	66.7	66.7
	Altas tasas de interés	1	33.3	100.0
	Total	3	100.0	
Perdidos	Sistema	12		
Total		15		

Tabla N°12. ¿Qué Institución le ha otorgado crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	FAMA	5	41.7	41.7
	FDL	5	41.7	83.3
	ADIN	1	8.3	91.7
	OTROS	1	8.3	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°13. ¿Cuál es el monto de sus préstamos normales?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	C\$4000-6000	3	25.0	25.0
	C\$7000-10000	3	25.0	50.0
	C\$11000-15000	2	16.7	66.7
	C\$15000 a más	4	33.3	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°14. ¿Para qué fue destinado dicho préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Capital de trabajo	4	33.3	33.3
	Activo fijo	8	66.7	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°15. ¿Cuál es el plazo de sus préstamos?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menor un año	3	25.0	25.0
	un año	2	16.7	41.7
	Mayor a un año	7	58.3	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°16. ¿Conoce la Tasa de interés que le cobran dichas instituciones?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3%- 3.5%	9	75.0	75.0
	4% a más	3	25.0	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°17. ¿Qué Garantías le han establecido para acceder a un crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Prendaria	7	58.3	58.3
	Hipotecaria	3	25.0	83.3
	Otros	2	16.7	100.0
	Total	12	100.0	
Perdidos	Sistema	3		
Total		15		

Tabla N°18. ¿Qué Beneficios le gustaría que le ofertará una nueva Microfinanciera?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bajas tasas de interés	11	73.3	73.3
	Tramites cortos	4	26.7	100.0
	Total	15	100.0	

Tabla N°19. ¿Prestaría si le asesorarán financiera y técnicamente?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	13	86.7	86.7
	No	2	13.3	100.0
	Total	15	100.0	

Anexo N°7

Producción

Tabla N° 20. Tipos de cultivo

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Café	13	14.1	14.1
	Frijol	52	56.5	70.7
	Maíz	27	29.3	100.0
	Total	92	100.0	

Tabla N°21. El Capital de trabajo que utiliza es:

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	42	45.7	45.7
	financiado	50	54.3	100.0
	Total	92	100.0	

Tabla N°22. ¿Qué Institución le ha otorgado crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	FAMA	1	2.0	2.0
	CARUNA	4	8.0	10.0
	FDL	28	56.0	66.0
	FINCA	1	2.0	68.0
	LA ARMONIA	4	8.0	76.0
	OTROS	12	24.0	100.0
	Total	50	100.0	
Perdidos	Sistema	42		
Total		92		

Tabla N°23. ¿Conoce las tasas de interés que le han cobran dichas instituciones?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1%-1.5%	4	8.0	8.0
	2%-2.5%	9	18.0	26.0
	3%-3.5%	19	38.0	64.0
	4% a mas	18	36.0	100.0
	Total	50	100.0	
Perdidos	Sistema	42		
Total		92		

Tabla N°24. ¿Cuál es el monto de sus préstamos normales?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	C\$2000-5000	24	49.0	49.0
	C\$6000-10000	19	38.8	87.8
	C\$11000-15000	3	6.1	93.9
	C\$16000-20000	2	4.1	98.0
	C\$20000 a mas	1	2.0	100.0
	Total	49	100.0	
Perdidos	Sistema	43		
Total		92		

Tabla N°25. ¿Cuál es el plazo de sus préstamos?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3-6 meses	15	30.0	30.0
	7-12 meses	18	36.0	66.0
	1-3 años	17	34.0	100.0
	Total	50	100.0	
Perdidos	Sistema	42		
Total		92		

Tabla N°26. ¿Qué garantías le ha establecido para acceder a un crédito?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Prenda agraria	16	32.0	32.0
	Prendaria	15	30.0	62.0
	Hipotecaria	13	26.0	88.0
	Otros	6	12.0	100.0
	Total	50	100.0	
Perdidos	Sistema	42		
Total		92		

Tabla N°27. ¿Qué beneficios le gustaría que ofertara una nueva Microfinanciera?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bajas tasas de interés	45	48.9	48.9
	Plazos opcionales	32	34.8	83.7
	Tramites cortos	2	2.2	85.9
	Otros	13	14.1	100.0
	Total	92	100.0	

Tabla N°28. ¿Prestaría si le asesorarán financiera y técnicamente?

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	88	95.7	95.7
	No	4	4.3	100.0
	Total	92	100.0	

