

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNAN-MANAGUA



TEMA: INVERSION, CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DE NICARAGUA.
Sub Tema: Opciones de financiamiento de las MIPYMES en el sector textil del Distrito VI de Managua (2012-2015).

Para optar al título de Licenciatura en Ciencias Económicas.

Presentado por:

- Br. Jessica Deyanira Gámez Maldonado
- Br. Bianca Mariely Martínez Ortiz

TUTOR:

- Lic. Orlando Mendoza

Managua, Nicaragua 2017



Dedicatoria

Este trabajo investigativo está dedicado a todas las personas que me brindaron su apoyo y a las que colaboraron de manera indirecta. A Dios que siempre está con nosotros en cada momento de nuestras vidas y que me dio sabiduría, paciencia e inteligencia para seguir adelante. A mi madre que siempre confió en mí y que sin su apoyo esto no sería posible.

A todas las personas que siempre estuvieron a mi alrededor y me dijeron que si se puede, que aunque las cosas parezcan difíciles, si uno se lo propone se pueden lograr. A los profesores que me extendieron su mano y colaboraron para terminar esta investigación y a mis amigos que a lo largo del camino me brindaron su apoyo.

Bianca Mariely Martínez Ortiz.



Agradecimiento

Doy gracias a Dios por permitirme finalizar este trabajo investigativo para culminar mis estudios quien me dio la fe , y la fortaleza necesaria para salir siempre adelante pese a las dificultades por colocarme en el mejor camino , iluminando cada paso de mi vida y por darme la salud y la esperanza para terminar este trabajo.

A mi madre por su paciencia, comprensión, su empeño, esfuerzo y por su amor, a mis hermanos que me apoyaron continuamente en este recorrido y demás familiares que estuvieron pendientes de mí, a mis amigos por el apoyo brindado y a mis profesores que día a día me enseñaron y me apoyaron en especial a mi tutor Orlando Mendoza.

Bianca Mariely Martínez Ortiz.



Dedicatoria

Dedico el presente trabajo de seminario de graduación a Dios nuestro señor creador de nuestras existencia por la capacidades, para hacer posible el cumplimiento de mis metas, no hubiese sido posible sin él, para él sea el honor y la gloria por siempre.

Con la mayor ilusión dedico este trabajo a mis padres por ser el eslabón principal de mi vida y por todo el esfuerzo que me ha ofrecido de sus sacrificios.

A todos los que creyeron en mí y han soportado mis sacrificios y entusiasmo a lo largo de esta carrera.

A los docentes que se esforzaron en brindarme los conocimientos necesarios así como el tiempo suministrado para nuestro aprendizaje.

SALMO: 126 (125)

“Cuando el señor cambio la suerte de Sion, nos parecía un sueño:

La boca se nos llenaba de risas, la lengua de canciones.

Los paganos decían:(El Señor ha hecho grandes cosas por ellos).

Él ha hechos grandes cosas por nosotros, y estamos alegres.

Cambia señor nuestra suerte como cambian los torrentes de negueb.

Los que sembraron con lágrimas, cosechan entre canciones.

Aunque iban llorando cuando llevaban las semillas,

Regresan contentos, trayendo la cosecha”.

Jessica Deyanira Gámez Maldonado



Agradecimiento

Agradezco a nuestro dios por estar siempre conmigo el que me ha dotado de conocimiento, inteligencia, paciencia y perseverancia, para concluir con éxito el trabajo de seminario de graduación.

De igual manera le doy gracias a Dios a mis padres y a mi hermano por el apoyo brindado en el transcurso de mi vida, por los principios y valores inculcados los cuales hoy en día me hacen ver mejor persona.

Asimismo al licenciado Orlando Mendoza, tutor de nuestro seminario de graduación de economía que no apoyo de forma decidida, entusiasta y sobre todo de manera muy profesional en la elaboración de este seminario.

“Oración de la serenidad”

Dios, concédeme

Serenidad para aceptar

Las cosas que no puedo

Cambiar, cambiar aquellas

Que puedo y sabiduría

Para reconocer las

Diferencias.

Jessica Deyanira Gámez Maldonado



INDICE

I.TEMA GENERAL:	7
II.RESUMEN EJECUTIVO	8
III.INTRODUCCIÓN:	10
IV.Justificación	12
V.OBJETIVOS	13
VI. Planteamiento del problema	14
VII. Formulación del problema	15
Sistematización del problema	15
CAPITULO I:	16
ASPECTOS CONCEPTUALES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES.	16
12. DEFINICIÓN DE MIPYMES:	20
13. Teoría de las MIPYMES	20
1.2 LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES:	22
CAPITULO II:	26
LAS MIPYMES Y EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.	26
2.1 FINANCIAMIENTO:	27
2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA MIPYMES	28
2.3 Entorno macroeconómico	32
2.4 Evolución histórica	38
CAPITULO III:	46
OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO.	46
3.1 Las principales debilidades que se identifican en el sector de las Mipymes	46
3.2 EL MERCADO	48
3.3 Aporte de las MIPYMES al PIB	50
3.4 Restricciones al financiamiento de las MIPymes	52
3.5 Análisis del sector textil del Distrito VI de Managua.	53
CONCLUSIONES	69
RECOMENDACIONES	71
BIBLIOGRAFIA	72
GLOSARIO	74
ANEXO	75



I.TEMA GENERAL:

Inversión, crecimiento y desarrollo de la economía de Nicaragua.

Subtema:

Opciones de financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en el sector textil del Distrito VI de Managua en el período 2012-2015.



II.RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación pretendió analizar y precisar las cantidades adecuadas de financiamiento requeridas por las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), según las condiciones económicas del país. Los resultados indican que las MIPYMES se encuentran restringidas financieramente, y que ni las Instituciones Micro-financieras, ni el Sistema Bancario formal constituyen fuentes adecuadas de financiamiento.

La importancia de las MIPYMES en Nicaragua es que representa la mayoría de las empresas nicaragüenses, convirtiéndose en generadoras de empleos y cuentan con gran flexibilidad en sus procesos productivos.

Debido al impacto económico y social que tienen las MIPYMES en el sector empresarial y en la economía nacional es necesario un apoyo más directo del gobierno, tal como se ha venido ejecutando a través de diferentes programas que se impulsan como: “HAMBRE CERO” en el caso rural y los créditos otorgados por USURA CERO.

Las MIPYMES se han convertido en una alternativa de desarrollo en la economía nacional y en la reducción de pobreza. A pesar de los obstáculos financieros que enfrentan por ser empresas pequeñas, han mejorado su mecanismo de trabajo.

Las MIPYMES no son un fenómeno reciente, éstas han pasado por diferentes dificultades hasta el punto de tener conflicto con las grandes empresas. Desde el 2009 las MIPYMES han venido desarrollándose y creciendo cada vez más logrando un crecimiento económico de 5% anual y aportan al producto interno bruto entre el 35 y 40%. Las MIPYMES representan el 87.45% (106,619) del total de empresas que existen en Nicaragua.

Nicaragua, ha demostrado ser el país que más desarrollo ha tenido en Centro América en los últimos cinco años, con mayor presencia en el comercio nacional y la incursión que realiza en el mercado internacional.



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

Las MIPYMES tienen menor probabilidad de usar financiamiento bancario y otras fuentes de recursos externos. Mientras que el 30 por ciento de las grandes empresas usan financiamiento bancario para nuevas inversiones, sólo el 12 por ciento de las pequeñas empresas lo hacen.

Entre las debilidades de la MIPYMES en este sector del Distrito VI de Managua son: las faltas de financiamiento, carecen de tecnología, altos costos de producción. Por otro lado el financiamiento de crédito por una micro financiero es muy caro y ha sido uno de los principales tropiezos que ha tenido dicho sector.

Operan con capital privado, estos talleres no pasan a veces de ser una casa-taller, donde trabajan las mujeres de una familia. En algunas ocasiones reúnen hasta 25 empleadas. Se contrata a estas mujeres para hacer parte de un trabajo mayor que se hace en la maquiladora. En Managua, los rótulos que anuncian "maquilados y confecciones", indican la ubicación de estos talleres.

Esto implica que las MIPYMES pierden el potencial de transformarse en grandes empresas, con su consiguiente impacto en el desarrollo y empleo. Es decir, las fallas institucionales y de mercado (restricción de financiamiento) crean un entorno competitivo desigual entre empresas de diferente tamaño.

Uno de los factores de éxito de los pequeños negocios en Nicaragua es el acceso al capital, el acceso al financiamiento resulta decisivo a la hora de poner en marcha o expandir una pequeña o mediana empresa.

El problema de los préstamos está atado a garantías hipotecarias y líquidas y no todas las MIPYMES tienen los documentos de sus propiedades además que por ser una economía de pequeña o mediana empresa no todas las personas tienen acceso al financiamiento, porque también tienen bajos ingresos, también las empresas tienen escasez de activos y por eso se limitan a realizar un préstamo.



III. INTRODUCCIÓN:

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) juegan un papel esencial en cualquier sociedad en términos de producción y generación de empleos y Nicaragua no es la excepción. Con el objetivo de analizar las fuentes alternativas de financiamiento, de las MIPYMES en el sector textil para contribuir al desarrollo del sector, este trabajo analizará si las MIPYMES en Nicaragua enfrentan restricciones de financiamiento para crecer y eventualmente transformarse en empresas grandes.

Con esta investigación identificaremos los aspectos económicos de las MIPYMES textiles en el sector del Distrito VI, tales aspectos están definidos como préstamos financieros. Las MIPYMES proveen sustento a los propietarios y generan empleos a terceros. La brecha que separa a una MIPYME para que ésta pueda transformarse en una empresa grande es la cantidad de empleo que pueda generar.

Especialmente, en este informe se da a conocer las restricciones financieras que han sufrido las MIPYMES, específicamente se quiere saber si las MIPYMES reciben el financiamiento suficiente de fuentes externas como internas, para consolidarse como empresas grandes.

Para tal fin, éste trabajo de investigación analiza y define las cantidades adecuadas de financiamiento requeridas por las MIPYMES según las condiciones económicas del país.

Los resultados indican que las MIPYMES se encuentran restringidas financieramente, y que ni las instituciones Micro-financieras, ni el Sistema Bancario formal constituye fuentes adecuadas de financiamiento.

El trabajo inicia con un recorrido de la definición de MIPYMES, y termina con una propuesta que se acerca al sentido económico de MIPYMES como una empresa potencialmente grande. La evidencia indica que las restricciones financieras y el acceso al financiamiento externo están inversamente correlacionados con el tamaño de la empresa.



En cuanto al financiamiento de las MIPYMES del sector textil en el Distrito VI de Managua, el acceso al crédito es muy limitado. Los propietarios que si trabajan con financiamiento en mayor parte lo utilizan para la compra de materia prima, pero también algunos de los propietarios de estas MIPYMES la utilizan para la compra de equipos y maquinarias que faciliten las operaciones de los productos ya terminados o elaborados para su exportación e importación.

La comercialización de los productos, es en forma de pedidos de productor a comprador directo. Lo que más produjeron las MIPYMES textiles en el período del primer semestre del año 2015 son uniformes para niños y adolescentes, lo cual nos indica que los pobladores de la ciudad de Managua están comprando lo necesario para que sus hijos asistan a clases.

Las MIPYMES textiles son fuentes generadoras de empleo, pero presentan problemas legales para contratar personal, ya que en la mayoría a los trabajadores no se les paga las prestaciones sociales necesarias como es: séptimos días, aguinaldo, vacaciones y tampoco están inscritos al seguro social.

Solo el 5% de las MIPYMES textiles del distrito VI de Managua pagan a sus empleadores las prestaciones sociales, el resto de las MYPIMES no se encuentran registradas ante la alcaldía, y por lo tanto, estas realizan operaciones de manera ilegal (evadiendo los impuestos fiscales).

Este documento contiene información objetiva y comprobatoria de las características económicas de las MIPYMES textiles de la ciudad de Managua, específicamente del Distrito VI, en el período comprendido entre los años 2012 al 2015.

El contenido de este proyecto de investigación está compuesto por tres capítulos, en el primer capítulo se definen los aspectos teóricos y metodológicos de la investigación, en el segundo capítulo se determinará el porcentaje de las MYPIMES que acceden a préstamos financieros y en el tercer capítulo se describen los obstáculos que enfrentan las MYPIMES para acceder al financiamiento.



IV. Justificación

Se considera que es de gran importancia estudiar, las características, fuentes y alternativas de financiamiento, desarrollo económico y tecnología de las MIPYMES, así mismo estudiar su historia en Nicaragua en lo referente a las textileras como empresas y sus transformaciones.

Las MIPYMES en el sector textil son generadoras de riqueza y empleo por lo que ejercen influencia en el crecimiento económico del país, constituyen uno de los pilares de la economía de Managua, por tal razón se hace necesario un estudio que resalte su importancia e identifique los problemas por lo que atraviesa esta actividad económica con el fin de darles respuesta en la medida de lo posible.

Al obtener conocimiento más amplio tanto de las necesidades, fortalezas y oportunidades del sector, se hará más fácil promoverlo en el mercado nacional e incentivar así el crecimiento y desarrollo. El financiamiento a las MIPYMES se ha caracterizado por ser escaso y con complejos procesos de tramitación; este es un problema porque las MIPYMES son importantes en la generación de empleo y contar con un flujo efectivo de crédito aceleraría el crecimiento de las mismas y por ende la creación de empleos formales.

También el documento le servirá tanto a la sociedad civil como instituciones que se preocupen por el desarrollo económico local, para que dichas instituciones estén informadas del desarrollo que están teniendo las MIPYMES en el sector textil en el distrito VI en Managua y de esta forma poder apoyarlas.



V.OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Analizar las fuentes alternativas de financiamiento, de las MIPYMES en el sector textil del Distrito VI de Managua, en el periodo 2012 - 2015.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ❖ Determinar el porcentaje de las MIPYMES que acceden a préstamos financieros.
- ❖ Investigar los obstáculos que enfrenta las MIPYMES para acceder al financiamiento.



VI. Planteamiento del problema

Actualmente las MIPYMES se dedican a prestar servicios a conglomerados (empresa, asociación empresarial), pequeños nichos de mercado (grupos de personas), integrar cadenas productivas y organizaciones virtuales, y si bien es cierto que las MIPYMES no logran obtener niveles de distribución y ventas individuales tan considerable como las empresas más grandes o las multinacionales, en conjunto llegan a consumir más que las mismas grandes empresas.

Algunos sectores económicos como es el sector textil vestuario nacional de pequeña escala, han sido impactados tras la firma del CAFTA, por la entrada al país sin aranceles, de ropa de segunda mano o con fallas de manufacturas. Estas prendas se venden masivamente en el país, lo que ocasiona una disminución en la demanda de ropa nacional. Este es uno de los sectores que con colaboración del Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (IMPYME) ha sugerido la utilización de una medida de salvaguardia, para impedir al menos temporalmente, la introducción sin aranceles de dichas mercancías.

Por la importancia que ha tenido y tiene el sector textil – vestuario en las exportaciones del país y en la generación de empleos, a pesar de la crisis económica mundial que comenzó en 2008, ha podido seguir creciendo aunque poco y lento por la falta de crédito a este sector.

Las MYPIMES se encuentran en todo el territorio nacional, satisfaciendo con sus actividades económicas las necesidades de amplios sectores de la población mediante la producción, distribución y comercialización, de bienes y servicios, generación de inversión privada, valor agregado y generación de empleo y al mismo tiempo constituye un amplio segmento de mercado con altas capacidad de bienes de capital, materia prima, servicios de apoyo a la producción, absorción de créditos y captación de ahorro, así como también ostenta gran potencial de crecimiento y desarrollo empresarial.



VII. Formulación del problema

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tienen las MIPYMES en el sector textil del distrito VI de Managua?

Sistematización del problema

¿Reciben las MIPYMES financiamiento para su desarrollo empresarial ?

¿Cuáles son las instituciones financieras que dan préstamos a las MIPYMES?

¿Cuáles son los factores en las instituciones financieras que obstaculizan el crédito a las MIPYMES?



CAPITULO I:

ASPECTOS CONCEPTUALES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES.

En el presente capítulo se describen diferentes conceptos relacionados al sector MIPYMES, principales características, ventajas y desventajas.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en América Latina juegan un papel muy importante en la cohesión social y económica, ya que contribuyen significativamente a la generación de empleos, de ingresos, erradicación de la pobreza y fortalece la actividad productiva de las economías locales.

Adicionalmente, representan una cuota importante en el tejido empresarial de los países; así en el istmo centroamericano se estima que las MIPYMES representan más del 90% de la estructura empresarial de la región; si bien es cierto que los estudios difieren en la estimación de la contribución al Producto Interno Bruto (PIB), se estima que en promedio contribuyen con el 20% del PIB y que, en algunos casos, esta contribución llega a alcanzar el 50%. ¹

Las Pymes son el motor de crecimiento de cualquier país. En el caso de Nicaragua, representan alrededor de un 50 por ciento del PIB, y contribuyen con alrededor del 90% de la tasa de empleo. Nuestro país tiene una alta tasa de nacimiento de empresas, pero con la misma facilidad con la que se forman, la mayoría de estas empresas no logran superar los cinco años de vida. ²

Otro aspecto relevante a considerar es que en los países Centroamericanos el mayor porcentaje de las empresas está orientado al mercado local, principalmente a las actividades comerciales y en segundo lugar a las industriales.

¹ Mariano Avarez;2009

² Castillo; 2010



1. Productividad

Para el mejor rendimiento por parte de la MIPYMES se debe brindar la implementación de técnicas para mejorar su calidad y su productividad. Al referirnos a la producción no podemos obviar las teorías descritas por Adán Smith, las cuales plantean que la producción de riqueza se debe a dos cosas:

1. La pericia, destreza e inteligencia que se aplica en el trabajo.
2. La proporción entre el número de empleados en una labor útil y aquellos que no lo están.³

Según estos criterios expresan que para que una producción sea elevada se necesitan trabajadores habilidosos e ingeniosos que sean capaces de crear procesos de producción eficientes y eficaces para la empresa. Además se plantea que cada empleado debe tener una función específica a desempeñar, es decir que cada persona sea vital para la empresa por el trabajo que desarrolla.

2. Oferta: Es la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad. Es por eso que se habla de oferta individual y oferta total.

3. Demanda: Es la cantidad de mercancías que pueden ser compradas a los diferentes Precios por un individuo o por el conjunto de individuos de una sociedad. Es por ello que hablamos de demanda individual y demanda total.

4. Mercado: Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos se intercambian libremente.

5. Precio: Es la relación de cambio de dinero, esto es el número de unidades monetarias que se necesitan para obtener a cambio una unidad del bien. También se puede decir que el precio es la cantidad de dinero que tenemos que dar a cambio de mercancías o servicios, con lo cual, lo que realmente hacemos es expresar monetariamente el valor de dichas mercancías y servicios.

³ Rosario, 2008-2010



6. Producto Interno Bruto: El PIB es uno de los agregados macroeconómico de mayor importancia en la medición de la economía. En término generales, es la capacidad que tiene el país de producir bienes y servicios en un periodo determinado, haciendo uso de su riqueza natural de capital de trabajo y del esfuerzo de trabajo de su población.⁴

7. Capital: El capital es el conjunto de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular. A menudo se considera a la fuerza de trabajo parte del capital. También el crédito, dado que implica un beneficio económico en la forma de interés, es considerado una forma de capital (capital financiero).

8. Financiación: Es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro).

9. Manufactura: Manufactura (del latín manus, mano, y factura, hechura) o fabricación es una fase de la producción económica de los bienes. Consiste en la transformación de materias primas en productos manufacturados, productos elaborados o productos terminados para su distribución y consumo. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados o productos semielaborados.

La manufactura es la actividad del sector secundario de la economía, también denominado sector industrial, sector fabril, o simplemente fabricación o industria.

Inicialmente la manufactura significa una etapa del desarrollo del capitalismo en que la producción era a mano, es decir, producción de los objetos sin intervención de las máquinas; en esta forma de producción a diferencia del taller artesanal, el objeto no es producido por

⁴ BCN;2007



una sola persona, sino por un grupo de ellas, cada una de las cuales ejecuta una u otra operación, lo que conduce a un rápido incremento de la productividad del trabajo, en comparación con el artesano.

La manufactura se ha convertido en una porción inmensa de la economía del mundo moderno. Según algunos economistas, la fabricación es un sector que produce riqueza en una economía, mientras que el sector servicios tiende a ser el consumo de la riqueza.

10. Taller: (Putting-out system, workshop system), Sistema de taller de trabajo o simplemente taller de trabajo son expresiones inglesas utilizadas habitualmente en economía e historiografía para referirse a un método productivo y organización del trabajo industrial donde la producción se efectuaba de forma dispersa en cada uno de los domicilios de los trabajadores, la mayor parte de las veces a tiempo parcial, alternándolo con el trabajo agrícola.

Se utiliza fundamentalmente en contraposición tanto al trabajo gremial de los talleres artesanos de tradición medieval como a la manufactura y la fábrica (el denominado Factory System propio de la Revolución Industrial del siglo XVIII).

11. Trabajo: La definición teórica del concepto de trabajo puede ser analizada desde perspectivas distintas. Una aproximación básica presenta a este vocablo como la valoración del esfuerzo realizado por un ser humano. Sin embargo, desde la perspectiva neoclásica de la economía, por citar otro caso a modo de ejemplo, el trabajo consiste en uno de los tres elementos que determinan toda producción, como sucede con la tierra y el dinero.

De esta manera, y aproximándonos a lo que de manera habitual todos los ciudadanos entendemos por trabajo, podemos determinar que dicho concepto se puede utilizar de dos maneras muy frecuentes. Así, por un lado, nos referimos a él como la acción que realiza una persona que se está ocupando de llevar a cabo una serie de tareas o actividades ya sea a nivel físico o bien intelectual.



12. DEFINICIÓN DE MIPYMES:

Según **la Ley 645** “Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME)”, la define así en su **Artículo 4**: “Son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como personas naturales o jurídicas, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras (Ley de las MIPymes, No. 645)”

13. Teoría de las MIPYMES

El marco teórico del sector de micro, pequeñas y medianas empresas no es fundamentalmente diferente del marco del sector privado en su totalidad. Las pequeñas empresas, aun contando con reglas y servicios diferenciados, compiten para los mismos clientes y operan con las mismas estrategias que empresas más grandes

14. Empresa: Una empresa es una organización de personas que comparten objetivos con el fin de obtener beneficios. Es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas.

Una empresa también se define como una unidad formada por grupos de personas con bienes materiales y financieros con el único objetivo de producir y prestar servicios.

Las empresas se Clasifican según su actividad económica:

- a. Sector primario (agricultura)
- b. Sector secundario (industria)
- c. Sector terciario (servicio)



15. Crecimiento: Crecimiento económico es el ritmo en que incrementa la producción de bienes y servicios de una economía, y por tanto su renta durante un periodo de tiempo determinado. Este periodo puede ser corto (un trimestre o un año) . La teoría del crecimiento económico se ocupa de analizar los factores que influyen en el ritmo que crece una economía.

Crecimiento económico: Existen diversas definiciones de crecimiento económico según distintos autores, entre ellos tenemos:

El crecimiento económico es el aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. ⁵

El crecimiento económico es el cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país. Según los usos convencionales, el crecimiento económico se mide como el aumento porcentual del producto interno bruto (PIB) en un año.

Puede ocurrir de dos maneras: una economía puede crecer de manera "extensiva" utilizando más recursos (como el capital físico, humano o natural) o bien de manera "intensiva", usando la misma cantidad de recursos con mayor eficiencia (en forma más productiva). ⁶

1.1 La importancia de las MIPYMES en la economía se basa en:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, es decir cumple, un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la ganancia y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

⁵ Galindo, 2011

⁶ Castillo, 2011



Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

1.2 LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES:

- ❖ Personal poco calificado o no profesional: en el caso de las empresas familiares, es común que muchos puestos sean ocupados por parientes, que poseen poca o ninguna formación en administración.
- ❖ Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo: abrumados por el día a día, los empresarios de las MIPYME no logran encontrar el tiempo y la forma de analizar sus metas a largo plazo.
- ❖ Falta de información acerca del entorno y el mercado: por ser estos muy caros o no tener la estructura o los conocimientos necesarios para generarla en el seno de la propia empresa.
- ❖ Falta de innovación tecnológica: puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario.
- ❖ Falta de políticas de capacitación: se considera un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar.
- ❖ Organización del trabajo anticuada: cuando un método no funciona mal, se mantiene sin analizar si existen otros mejores.

VENTAJAS DE LAS MIPYMES:

1. **Proximidad al cliente**, que les otorga una posición privilegiada en los mercados locales y en aquellos sectores donde se valora el trato personalizado y la relación más directa y humana.
2. **Capacidad** para detectar y rentabilizar bóveda de mercado, es decir, necesidades y deseos no satisfechos, que las grandes empresas no detectan o no son capaces de ocupar.
3. **Flexibilidad**, que les permite adaptarse rápidamente a cualquier crisis o cambio coyuntural gracias a su estructura más ligera y a su contacto directo con los diversos agentes del mercado otros autores hablan de cierta capacidad inventiva o creativa.



4. **La unidad e independencia** de la dirección permite una gran rapidez de decisión e iniciativa.

5. **Mayor identificación del personal** con el proyecto de la empresa gracias a la cercanía entre dirección y empleados. La sensación de “estar en el barco” redonda en una menor conflictividad laboral”.

DESVENTAJAS DE LAS MIPYMES:

- 1) **Problemas de financiación:** En general carecen de recursos financieros suficientes y dependen esencialmente de la financiación bancaria y de la facilitada por proveedores y suministradores. No tienen acceso a otras formas de financiación: emisión de obligaciones, ampliaciones de capital en el mercado abierto.
- 2) **Costes más altos:** Su pequeña dimensión hace que no puedan aprovecharse de las economías de escala, lo que hace que ofrezcan sus productos a precios superiores a los ofrecidos por las grandes empresas.
- 3) **Retraso tecnológico:** La escasez de capital impide las necesarias inversiones en I+D y la contratación de personal mejor formado y más especializado. Esto lleva a la obsolescencia de instalaciones y procesos, es decir, la empresa se queda anticuada.
- 4) **Personalismo:** La cultura de la empresa refleja la personalidad de su dirección/propietario. A la larga, esto lastra las posibilidades de renovación y el aprovechamiento de los recursos humanos de la empresa.
- 5) **Poco poder de negociación** Con proveedores y clientes, de modo que la empresa tiende a aceptar las condiciones que se le ofrecen, más que a imponer las suyas.
- 6) **Menor cualificación y formación técnica del personal**, ya que las personas mejor calificadas prefieren trabajar en grandes empresas donde sus posibilidades de desarrollo profesional son mayores.

La clasificación de cada MIPYME, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hace conforme al número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales, indicados en el Reglamento de ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa.



Tabla No1. Clasificación de las MIPYMES en Nicaragua.

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
	Parámetros		
Número Total de Trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos totales (córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: (Gaceta, 2008)

1.3 Capacitación sobre el registro de marca

El Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN), a través del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) que ejecuta el Programa de fortalecimiento a la competitividad de las MIPYME Nicaragüenses, con fondos de la Unión Europea (UE), continua avanzando en acciones que fortalecen y benefician a los sectores productivos en el país, específicamente se capacitó a 13 empresarios y empresarias del sector textil vestuario de pequeñas y medianas empresas de los departamentos de Managua, Granada y Chichigalpa en temas de patronaje.

El programa de capacitación se desarrolló en el período comprendido del 01 al 05 de junio 2015, donde los empresarios y empresarias mostraron mucho interés en los temas impartidos, manifestando también su satisfacción y valoración positiva a estas acciones, ya que con los conocimientos adquiridos podrán aplicar en sus empresas herramientas que les permitirá elevar su competitividad, a través de la mejora en el diseño y adaptación de patrones, generando mejores condiciones para su consolidación e inserción en el mercado nacional e internacional, sobre todo, en el mercado europeo y centroamericano.

El taller fue parte de una asistencia técnica contratada en el marco del Programa Competitividad y que el MIFIC coordina con el consorcio internacional CONGENIA con sede en Valladolid, España, a través CITEVE empresa especialista en tecnología textil vestuario con sede en Portugal.

Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.



En lo que resta del año, a través del Programa Competitividad, se continuarán ejecutando acciones en otros ámbitos de este sector, cumpliendo así con las estrategias del Gobierno en lo que respecta al fomento empresarial y la mejora en la productividad de las MIPYMES Nicaragüenses, quienes aportan de forma positiva a la economía del país.



CAPITULO II:

LAS MIPYMES Y EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

En este capítulo abordaremos los diferentes tipos de financiamiento que tienen las MIPYMES para acceder al crédito, y el análisis del entorno macroeconómico de: crecimiento económico, inflación, finanzas públicas, empleo, evolución del sistema financiero en el período 2012-2015.

El gobierno amplió la línea de crédito productivo a PYMES que administra el Banco Central. En 2014 se darían \$ 50.000 millones de dólares para inversión. La tasa será de 17,5% a 3 años mínimo. La duda en las empresas es si podrán acceder a esos fondos, ya que a pesar de que esta línea arrancó hace un año y medio y desde entonces se otorgaron \$ 51.000 millones de dólares, el reclamo de todas las empresas chicas y medianas sigue siendo la falta de financiamiento.

Nicaragua es un país de micro y mediana empresas; existen alrededor de 155,000 empresas registradas, de estas un 99% son MIPYMES y tan solo 808 empresas son consideradas grandes. De ese total, 78% son micros; 12% son pequeñas y 10% son medianas. Sin embargo según la Comisión Nicaragüense de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONIMIPYME) existen alrededor de 500,000 microempresas, no formalizadas, por lo que no se cuenta con datos exactos ya que realmente son los que llaman ambulantes en su mayoría.

Las MIPYMES constituyen el principal motor de desarrollo de las naciones y los países que han aportados decididamente por sus pequeñas empresas durante un período prologado, han obtenido resultados asombrosos. La gran mayoría de las MIPYMES en Nicaragua son familias. Muchas veces las decisiones se forman en base a criterios familiares y no gerenciales, lo que limita el crecimiento de las empresas, y muchas veces estas dejan de existir, lo que con lleva a que muchas familias caigan en el desempleo al no sobrevivir sus microempresas familiares.



En Nicaragua las MIPYMES, que aportan cerca del 40% del PIB, cierra el 2014 con un crecimiento del 7%. Las MIPYMES son una fuente generadora de empleos en el país, con el 72.88% del total de empleo a nivel nacional y con mayor participación femenina del 54% concentrándose la mayor cantidad de empleos en Managua, Chinandega, León y Masaya debido a que estos concentran la mayor parte de MIPYMES en el país.

A pesar que las importaciones contribuyen a la Economía, las MIPYMES han encontrado muchas limitaciones en su crecimiento, se estiman que todos los años nacen miles de empresas nuevas, la mitad de las cuales no logra llegar a los 7 años de vida, y de las que logran superar ese umbral, un 80% llega a la tercera generación esto quiere decir, que si bien están surgiendo empresas, gran parte de las que existen no están creciendo, se encuentran en un estado que se denomina económicamente como de supervivencia.

2.1 FINANCIAMIENTO:

La evidencia que se presenta indica que el entorno institucional en general para las MIPYMES, y las restricciones de financiamiento en particular afectan el desarrollo de las misma MIPYMES de una forma desigual. Es decir, las empresas MIPYMES se ven más afectadas que las grandes empresas ante restricciones financieras e institucionales.

Esto implica que las MIPYMES pierden el potencial de transformarse en grandes empresas, con su consiguiente impacto en el desarrollo y empleo. Es decir, las fallas institucionales y de mercado (restricción de financiamiento) crean un entorno competitivo desigual entre empresas de diferente tamaño. Se podría pensar en una primera instancia en las Instituciones de Micro finanza como una importante fuente de financiamiento para las MIPYMES en Nicaragua. Sin embargo, los montos promedios por cliente de estas instituciones son demasiado bajos sin importar la industria.



Tabla No.2 Préstamos promedio por actividad económica ASOMIF (U\$ dólares)

	Silv&Agr	Pecuaría	Pesca	Comercio	Servicios	Industria	Vivienda	Consumo	Otros	Total
Prestamos promedio por cliente	763.0	1637.2	991.1	532.7	633.4	503.1	695.9	299.7	392.5	723.4

Fuente: Urcuyo (2011)

Estos niveles de préstamos no son adecuados para PYMES. Estos préstamos probablemente están destinados para microempresas de 1 a 5 personas, o si la empresa tiene más de 5 personas (es decir una PYMES según definición legal) probablemente no tiene un volumen de ventas anual como para alcanzar la definición PYMES.

2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA MIPYMES

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se le conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.

Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.



Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas es que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello



que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro del financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento es que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros.

Las ventajas que presenta una hipoteca es que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

También existen 7 fuentes de financiamiento diferentes:

1. FRIEND FAMILY FOOLS (FFF)

Como Friends, Family and Fools⁷ es conocida la primera fuente de financiamiento, pues se usa para la constitución de la empresa en sí y se da cuando un emprendedor inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos.

⁷ FFF. Amigos, familiares y tontos.



2. Fondos Gubernamentales

Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea. Asimismo, se usan para crear prototipos que ayuden a comercializar el producto o servicio en el mercado. Las principales fuentes son los fondos de la Secretaría de Economía (SE), Nafin y Conacyt.

1. Capital semilla

Es un crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves durante el inicio y la puesta en marcha del proyecto. Se entrega cuando la empresa está constituida y tiene algún producto importante, pero requiere dinero para operar o para capital de trabajo.

4. Inversionistas ángeles

Las empresas que están funcionando generalmente reciben este tipo de aportaciones, pues por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos. Generalmente los inversionistas ángeles son independientes o pertenecen a un club, ya que estilan las redes de este tipo de apoyo en las empresas.

5. Capital riesgo

También conocido como Venture Capital, se utiliza cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo; pues es un fondo que invierte mayores cantidades. Se trata de una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor. De esta forma se dan soluciones a los proyectos de negocio, se comparte el riesgo y los rendimientos.

6. Private equity (el capital privado)

Se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización. Aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga. Además contribuye con recursos monetarios como contactos, mejores prácticas, administración, etc.



7. Financiamiento bancario

Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio. Además de la banca comercial existen Sofomes que pueden ayudarte, así como empresas dedicadas al factoraje financiero. Lo importante es comparar los productos y apostar por aquel que se adecúe mejor a las necesidades personales, ya que el crédito debe ser un traje a la medida.

15 MICRO FINANCIERAS APROBADAS POR CONAMI

La Comisión Nacional de Micro Finanzas (CONAMI), aprobó la inscripción de 15 micro financieras, de un total de 21 que presentaron una solicitud de adhesión, el pasado nueve de noviembre.

CONAMI recibió 21 solicitudes, de esas aprobó un total de 15 instituciones. Las seis pendientes no están rechazadas, están en proceso de completar la información, y de manera flexible dieron un plazo para analizar su solicitud y resolverles posteriormente”, explicó Flavio Chiong Arauz, Presidente en funciones de la Conami.

La Ley de Fomento y Regulación de las Micro finanzas, Ley 769, establece que las instituciones financieras intermediarias de micro finanzas deben inscribirse en el Registro Nacional y ser aprobadas por la Conami para gozar de beneficios.

Entre las 15 instituciones que recibieron el aval de Conami están Pro Mujer Nicaragua, Fondo de Desarrollo Local, FDL, y Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural, las que juntas representan más del 50% de la cartera de microcrédito en Nicaragua (el nuevo diario).

2.3 Entorno macroeconómico

Nicaragua registró para el 2012 una tasa **de crecimiento económico** de 5.2 por ciento que se produjo debido al crecimiento de la demanda agregada interna y se debió al consumo y a la inversión pública lo cual nos indica que Nicaragua su Producto Interno Bruto (PIB) creció en 5.2 por ciento según el sistema de cuentas nacionales año base 2006, por lo tanto

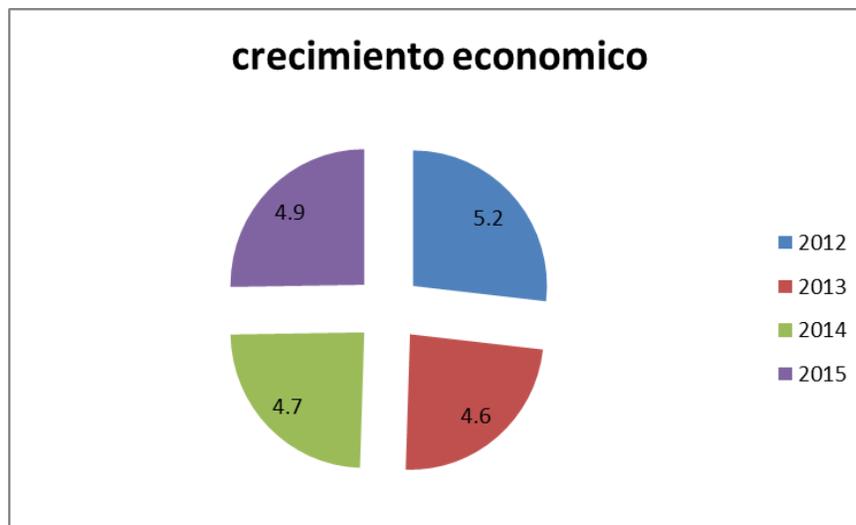


observamos que Nicaragua tiene un alto grado de desarrollo y que continúa creciendo, según los informes del Banco Central de Nicaragua (BCN).

En 2013 Nicaragua tuvo un crecimiento de 4.6 por ciento un poco menor que el año pasado, este crecimiento se debió al empleo y a que los precios se mantuvieron estables y la deuda pública no creció. También este cambio se debió a que los precios en los productos de las exportaciones se redujo, en parte el crecimiento provino de los servicios del comercio.

Para el año 2014 la economía creció en un 4.7 por ciento debido al dinamismo de la demanda y la oferta, para el 2015 la economía continuo creciendo con un 4.9 superior al 2014 este crecimiento fue debido al consumo y a la actividad de servicio, comercio, construcción y a la agricultura.

Gráfico: No.1. Crecimiento económico de Nicaragua.



Fuente: BCN

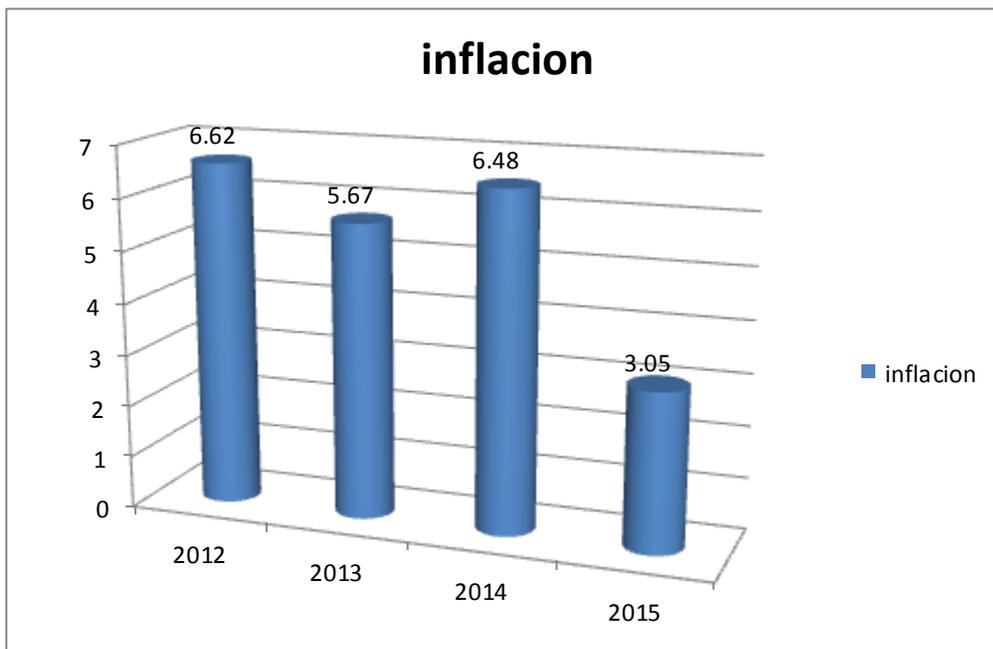
Elaboración: propia sobre la base del BCN

En cuanto a **la inflación** que se acumuló para el año 2012 esta fue del 6.62 por ciento debido al deslizamiento cambiario del país y las bajas de precio de materia prima, pero también se produjo un alza en los precios de alimento y del petróleo lo que produjo un alza en la energía eléctrica, pero el gobierno se vio en la obligación de subsidiar este servicio.



La inflación del año 2013 fue de 5.67 por ciento el cual disminuyó respecto al año anterior debido al deslizamiento del tipo de cambio y a la desaceleración de los precios de las materias primas. Para el año 2014 la inflación fue del 6.48 por ciento mayor que el año 2013, este fue el resultado del deslizamiento cambiario que fue de 5 por ciento anual, este cambio se produjo por los cambios climáticos. Para el año 2015 la inflación fue de 3.05 por ciento que es la tasa inflacionaria más baja que nuestro país presenciado fue debido a que el precio del petróleo bajó y por ende también los alimentos además debido a la continuación de la política de subsidio del gobierno.

Gráfico: No. 2 Variación de la inflación en Nicaragua.



Fuente: BCN

Elaboración: propia obtenida del BCN.

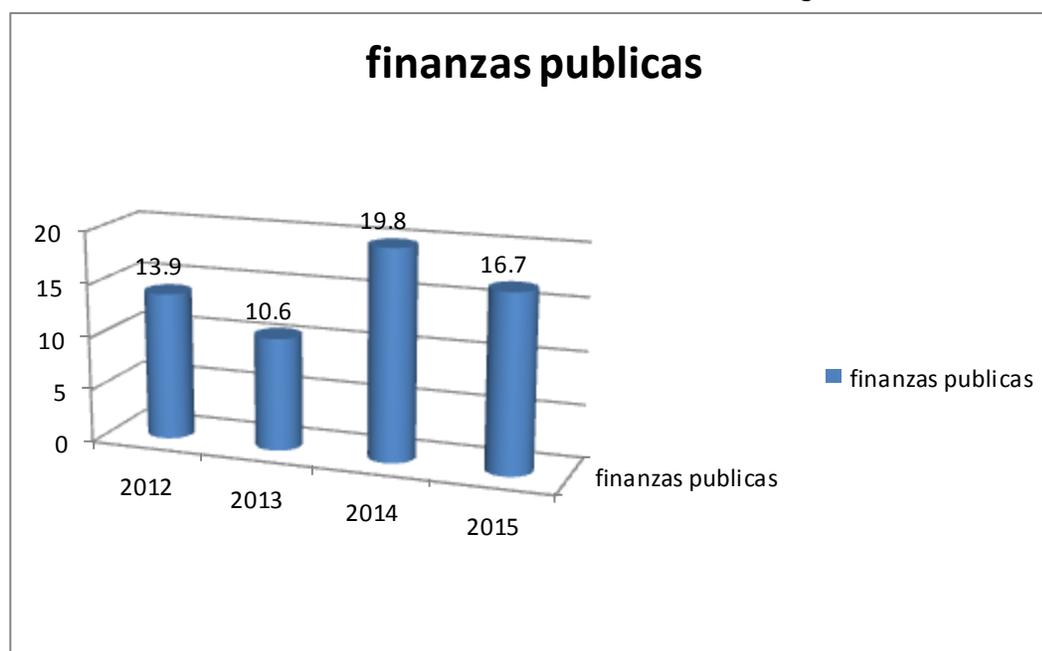
Las **finanzas públicas** registró para el 2012 un crecimiento de 13.9 por ciento y para el año 2013 de 10.6 por ciento obteniéndose una disminución para el año 2013 del 3.3 por ciento. A pesar de dicha baja, continuó el crecimiento debido al dinamismo que presentó la economía de nuestro país, esto se debió a la contribución de los ingresos tributarios del gobierno de la república también a la recaudación de impuestos (IR Impuesto a la renta) e IVA (impuesta al valor agregado) además del al ISC (impuesto selectivo al consumo).



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

En cuanto al 2014 ocurrió un alto aumento porque pasó de 10.6 (2013) a 19.8 por ciento reflejando un crecimiento de los activos del sector financiero. Para el 2015 este pasó a 16.7 por ciento es decir bajó. Se observa entonces que este período ocurrieron alzas y bajas a que nuestra economía no es estable, depende de inversiones de como funcione el sector laboral y al funcionamiento del gobierno no sólo depende del gasto sino de tener buenas entradas al país que generen ingresos.

Gráfico: No.3 Variación de Finanzas Públicas en Nicaragua



Fuente: BCN

Elaboración: propia sobre la base del BCN.

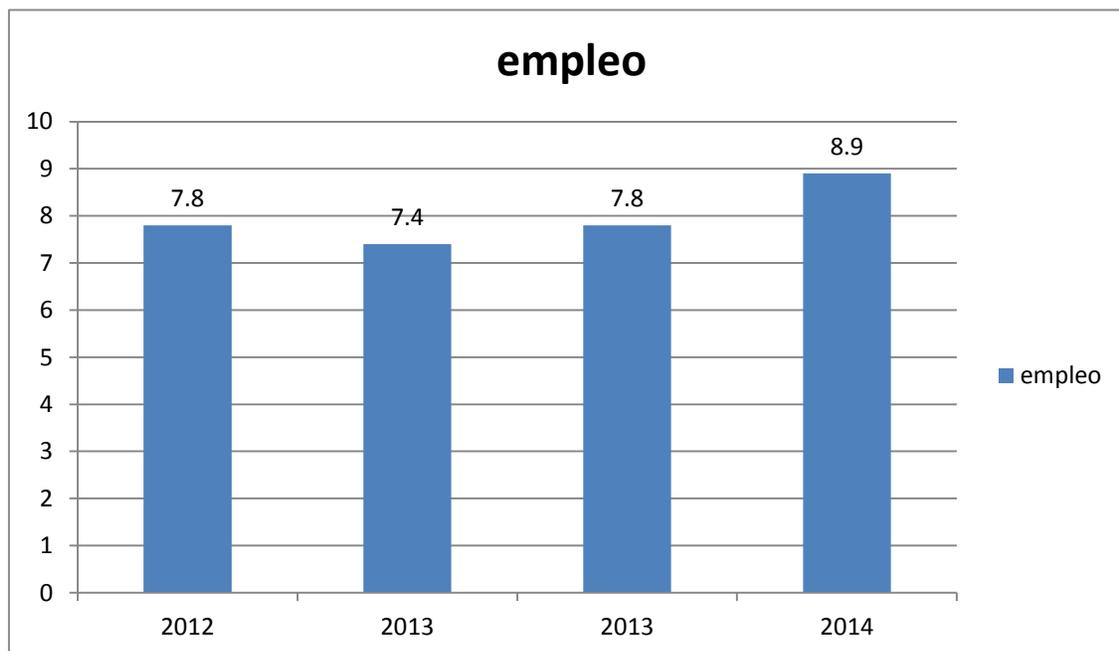
Empleo En cuanto al mercado laboral en el año 2012 se registró una afiliación promedio al INSS de 624,458 personas lo cual esto significó un crecimiento de 7.8% pero cabe mencionar que aún con todos los esfuerzos implementados por la política salarial y la baja inflación, el salario real mostró una reducción en el empleo formal. Para el 2013 se mantuvo un clima favorable de estabilidad en materia de lo laboral y salarial con un aumento de 7.4% afiliados al seguro social, los nuevos afiliados fueron provenientes del sector comercio, hoteles, restaurante y servicios comunales, sociales y personales.



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

Para el año 2014 consistente con lo anterior, el salario y el empleo mostraron una evolución positiva con un crecimiento de 7.8% los salarios crecieron debido a los ajustes del salario mínimo aprobado por el Ministerio de Trabajo para el año 2015 el salario y el empleo continuaron mostrando una evolución positiva con un crecimiento del 8.9%, el más alto de los últimos siete años.

Gráfico: No.4 Crecimiento del Empleo.



Fuente: BCN

Elaboración: propia sobre la base del BCN.

La **evolución del sistema financiero** para el año 2012 fue de 7.6% y para el 2013 fue de 17.4% donde registró un mayor dinamismo de los activos totales. El nivel de activos se ubicó en 133,053 millones de córdobas, equivalentes a 5,252 millones de dólares.

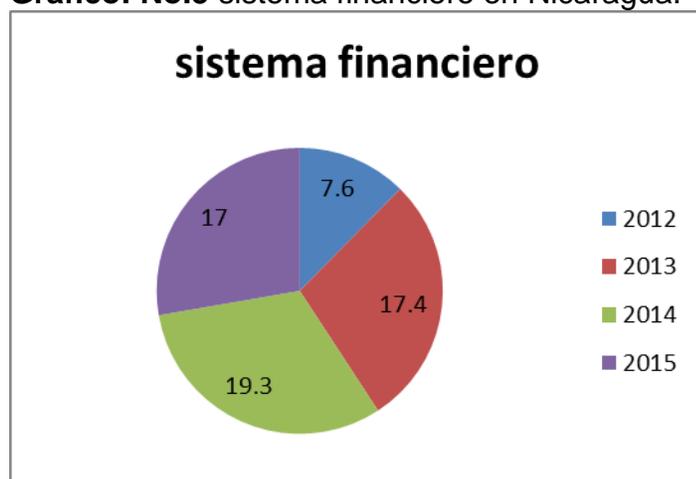
Por su parte, el crédito continuó siendo el principal activo de la banca, alcanzando una participación a diciembre de 2013 de 61.9% (59.5% en 2012). Asimismo, el mayor crecimiento de las disponibilidades condujo a un aumento en su participación del total de activos (23.2% vs 21.8% en 2012). Finalmente, las inversiones netas redujeron su participación en 3.7 puntos porcentuales con respecto a 2012.



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

En el 2014 se registró una tasa de crecimiento de 19.3% y en 2015, registrando una tasa de crecimiento de 17.0%. Esto incluye, además del SFN, los almacenes generales de depósitos, las instituciones que transan valores y las aseguradoras. Del total, el SFN representó 95.6%, manteniendo igual participación que en 2014. En particular, los activos del SFN registraron una tasa de crecimiento de 16.7% en 2015 (19.8% en 2014). Así, el nivel de activos se ubicó en 186,015.7 millones de córdobas, equivalentes a 6,660.5 millones de dólares. En términos de participación, la cartera neta fue el principal componente de los activos (65.1%), seguido por disponibilidades (22.6%) y las inversiones netas (8.4%). Todos los componentes de la cuenta de activos mostraron incrementos de sus saldos, a excepción de las inversiones.

Gráfico: No.5 sistema financiero en Nicaragua.



Fuente: BCN

Elaboración: propia sobre la base del BCN.

Las micros, pequeñas y medianas empresas tienen menor probabilidad de usar financiamiento bancario y otras fuentes de recursos externos. Mientras que el 30 por ciento de las grandes empresas usan financiamiento bancario para financiar nuevas inversiones, sólo el 12 por ciento de las pequeñas empresas lo hacen.

Esto implica que las MIPYMES pierden el potencial de transformarse en grandes empresas, con su consiguiente impacto en el desarrollo y empleo. Es decir, las fallas institucionales y de mercado (restricción de financiamiento) crean un entorno competitivo desigual entre empresas de diferente tamaño.



Nicaragua ha venido creciendo y esto se debió al empleo y a que los precios se mantuvieron estables además que la deuda pública se mantuvo sostenible, también este cambio se debió a que los precios en los productos de las exportaciones se redujeron y en parte el crecimiento provino de los servicios del comercio.

La **inflación**: durante estos cuatros años ha venido disminuyendo por los bajos precios del petróleo y la continuación de la política de subsidio del gobierno, que al final ha repercutido en precios bajos en los alimentos.

Las **finanzas públicas**: durante estos cuatros años ha presentado una disminución, podemos observar que a pesar de dicha baja, continua el crecimiento, esto debido al dinamismo que presenta la economía de nuestro país, por la contribución de los ingresos tributarios del gobierno de la república, también a la recaudación de Impuesto sobre la Renta (IR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y también al Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

El empleo: en cuanto al mercado laboral ha mostrado una manera positiva durante los años 2012, 2013, 2014, 2015.

También hay que conocer la evolución histórica y las generalidades; de los tipos de empresas, su contribución al PIB, generación de empleo, distribución geográfica de empresas en Nicaragua, ramas de actividad. Asimismo un análisis sobre las restricciones financieras y sus efectos en el sector en el pasado, particularmente el impacto del desarrollo institucional en este problema de restricción.

2.4 Evolución histórica

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, si bien no son un fenómeno de nacimiento reciente, despiertan cada vez más interés, tanto en el ámbito académico como en el de la opinión pública; al punto que Verheuegen las considera “el motor de la economía europea” pero esto no siempre ha sido así, y es necesario saber cuál es el camino que nos ha traído hasta aquí.



La postura según la cual los economistas nunca han prestado demasiada atención al fenómeno continúa estando vigente no obstante, dicha observación es más afín a las décadas del cincuenta, sesenta y setenta, en que el enfoque económico predominante (en materia empresarial) era el de la producción en serie, siguiendo aquel modelo de industrialización caracterizado en los Estados Unidos por Henry Ford; así, cualquier forma de organización fabril distinta al fordismo era considerada como ineficiente y por lo tanto excluida del análisis detallado; especialmente por ser considerada ineficiente en la intensidad de utilización de las energías.

“La asociación positiva entre el tamaño de la planta y la productividad de la mano de obra en un esquema de uso intensivo de la energía fue el elemento decisivo que justificó el predominio de las firmas grandes en la organización de la producción”.

A pesar de la poca importancia que los teóricos asignaban al fenómeno de las MIPYMES, éste existía y era constatado en la realidad económica de los países, sin embargo, la teoría económica de las décadas anteriores a los ochenta consideraban a las MIPYMES como signo de sub-desarrollo económico, como si las empresas de menor tamaño estuviesen envueltas en un estadio de crecimiento menor que las grandes empresas, estableciendo con la dimensión de estas una relación directa con la evolución de la economía nacional; por lo tanto, las MIPYMES estaban destinadas a desaparecer una vez que el país se desarrollase, siguiendo el curso natural de la evolución económica.

Una gran condicionante de este enfoque era que la producción en serie requiere grandes mercados de bienes primarios a precios módicos, a la vez que importantes plazas de consumo para el producto final, dentro de un sistema keynesiano –muchas veces fabricado políticamente– para equiparar la producción con el consumo (Schmitz, 1993). Esta relación era encontrada en los países industrializados, pero no tanto en los países en vías de desarrollo. Tal característica llevó a reforzar la idea de que las PYMES se daban con frecuencia en países poco industrializados, donde el desarrollo de las grandes empresas era más complejo por las limitaciones propias de la ausencia de escalas en las pequeñas empresas en mercados muy estrechos.



El paradigma dominante de las grandes empresas y la división del trabajo de acuerdo al fordismo llevó a debates como el presentado en Italia, donde el norte desarrollado era foco de grandes empresas, mientras el sur empobrecido lo era de MIPYMES, y en ambos casos, el tamaño era signo de dicha condición. Esta correlación sería rebatida desde el punto de vista sociológico, años más tarde, por el concepto de “Capital Social”, el cual daba una explicación distinta al porqué del desarrollo diferenciado de las regiones de Italia.

A mediados de los cincuenta, las ventajas de las MIPYMES ya eran bien conocidas. Así se resaltaba el trabajo intensivo en mano de obra, su adaptabilidad, la utilización de factores productivos locales, y reducción de la dependencia de las importaciones (Späth, 1993), como los beneficios más importantes. Aun así, se consideraba que las empresas de menor tamaño eran sólo transitorias y podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando el proceso de industrialización, el cual requeriría, eventualmente, la conformación de grandes empresas de producción en serie.

Las empresas de menor tamaño no encontraban lugar dentro del sistema de producción en serie, ya entre los sesenta y setenta existían dos puntos de vista confrontados sobre la realidad del fenómeno, por un lado la postura “tradicional” de la industrialización, que continuaba considerando a la MIPYME como signo de un sub-desarrollo, de un país que se encontraba todavía en etapas previas a la industrialización necesaria para desarrollarse. Pero por otro lado, comenzaba a surgir la noción de que en ellas descansaba la clave para un desarrollo industrial sin los males sociales del fordismo.

En la misma época se dio un primer giro en torno al estudio de las MIPYMES, y se vio su confrontación con las grandes empresas en términos de “formalidad”; mientras las segundas se encontraban legalmente constituidas, con beneficiosos incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados y demás; las primeras permanecían sumergidas en la informalidad dada por el carácter “familiar” de la empresa. De esta forma, se solía denominar a la MIPYME como el “sector informal” o la “economía sumergida”.

En 1994 el Banco Mundial entrega tres argumentos centrales que apoyaban la política de ayuda hacia el sector PYME: el primero era que favorecían la competencia y el



emprendimiento, aumentando los beneficios de una economía flexible, a través de su eficiencia e innovación. El segundo, que las PYMES eran más productivas que las grandes empresas, pero que no eran apoyadas por el sector financiero, haciéndose necesaria la ayuda estatal. Finalmente, la evidencia empírica demostraba que las PYMES eran más funcionales al empleo que las grandes empresas, debido a que las primeras son intensivas en mano de obra, mientras que las segundas lo son en maquinaria.

A principios de los noventa se realizaron varios estudios de microeconomía, destinados a identificar los desafíos a los que las Pymes se enfrentarían en el nuevo escenario marcado por el cambio de régimen y marco regulatorio; y si bien se encuentran excepciones particulares, las Pymes enfrentan un fuerte desafío competitivo debido a la apertura económica y las reformas estructurales, que si bien disminuyeron la incertidumbre, posibilitaron la aparición de nuevos competidores.

Al mismo tiempo que la liberalización del comercio pareciera tener efectos de polarización entre las distintas áreas productivas de las MIPYMES; el efecto del proceso sobre el desempeño del sector pareciera no haber sido tan chocante. Así, autores como Peres y Stumpo (2002) indican que la evidencia empírica se encuentra lejos de poder.

Sustentar afirmaciones sobre que las Pymes hayan resultado perdedoras del proceso de liberalización de los noventa. En términos de las PYME los departamentos con mayor porcentaje de empleo son la RAAN y la RAAS, que dando Managua relegada al tercer lugar.

Empresas en Nicaragua por Clasificación Legal Censo 2005

Según el Censo Económico Urbano del 2005 del Banco Central de Nicaragua, y basándose en la Ley de PYMES se tiene la siguiente distribución de empresas y empleo en el país.



Tabla No.3 Total y porcentaje de empleados por departamento y tipo de empresa.

Departamento	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	%Micro	%Pequeña	%Mediana	%Grande
Boaco	3,392	687	75	250	77.1	15.6	1.7	5.7
Carazo	7,339	1,536	224	4,153	55.4	11.6	1.7	31.3
Chinandega	13,795	3,456	1,566	2,680	64.2	16.1	7.3	13.5
Chontales	7,625	1,798	276	175	77.2	18.2	2.8	1.8
Estelí	12,080	3,819	1,332	5,252	53.7	17.0	5.9	23.4
Granada	8,728	2,584	628	955	67.7	20.0	4.9	7.4
Jinotega	5,396	959	287	0	81.2	14.0	4.3	0.0
León	17,233	4,170	1,919	509	72.3	17.5	8.1	2.1
Madriz	2,458	567	0	0	81.3	18.7	0.0	0.0
Managua	66,198	33,178	18,803	78,324	33.7	16.9	9.6	39.9
Masaya	14,744	4,965	900	7,391	52.7	17.7	3.2	26.4
Matagalpa	13,170	3,745	716	4,395	59.8	17.0	3.3	20.0
Nva.Segovia	5,412	1,316	686	525	68.2	16.6	8.6	6.6
RAAN	1,995	731	370	108	62.3	22.8	11.5	3.4
RAAS	5,356	1,575	529	0	71.8	21.1	7.1	0.0
Rivas	6,105	1,702	242	2,272	58.6	16.3	3.3	21.8
Rio San Juan	740	120	121	0	75.4	12.2	12.3	0.0
Total	191,766	66,908	28,774	106,989	48.6	17.0	7.3	21.1

Fuente: Urcuyo 2012

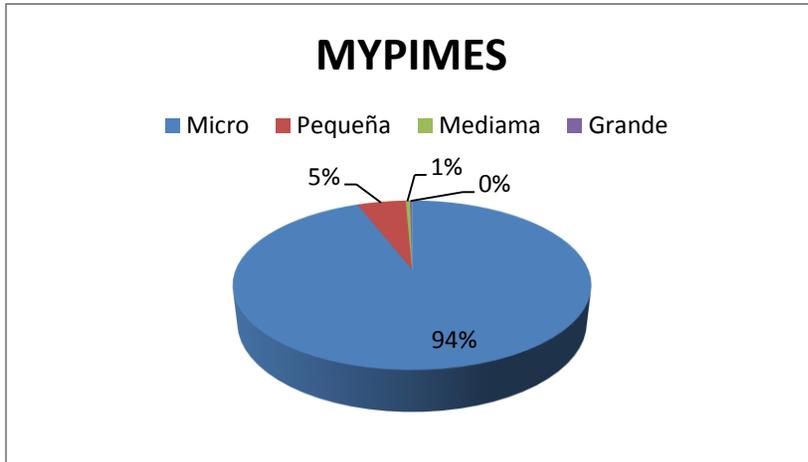
Tabla No .4 Distribución de empresas por empleados.

Tipo de Empresa	Cantidad	Empleados	Empleados x Empresa
Micro	115,085	191,766	1.7
Pequeña	6,420	66,908	10.4
Mediana	574	28,774	50.1
Grande (100 +)	258	106,989	414.7
Total	122,337	394,437	3.2

Fuente: Censo Económico Urbano 2005



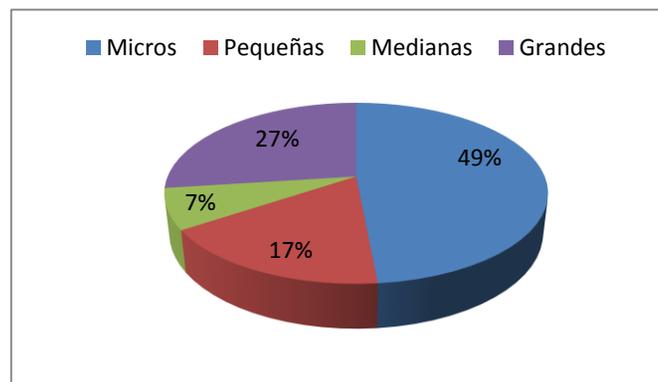
Gráfico No.6 Distribución porcentual según clasificación legal de empresas Censo 2005



Fuente: Censo Económico Urbano 2005

Como se puede observar, la mayoría de las empresas en Nicaragua son micro negocios familiares de 1.7 empleados en promedio. En cambio las PYME apenas alcanzan el 5.72 por ciento del total de empresas en el país con 13.7 empleados por establecimiento. Sin embargo, la distribución del empleo (**Ver gráfico 6**) Indica que las microempresas contribuyen con el 48.6 por ciento del empleo, mientras que las PYME suman 24.3 por ciento, casi igual que las grandes con 27.1 por ciento.

Gráfico No. 7 Distribución del empleo según clasificación de empresas por tamaño



Fuente: Censo Económico Urbano



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

Empresas y Geografía: En término geográfico las empresas en Nicaragua se distribuyen como se presenta en la tabla número 5.

Tabla No.5 Distribución de empresas en términos geográficos.

Departamento	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	PYME
Boaco	1,971	70	2	1	2,044	72
Carazo	4,366	159	6	8	4,539	165
Chinandega	9,284	346	28	10	9,668	374
Chontales	4,611	182	5	1	4,799	187
Estelí	7,495	382	24	19	7,920	406
Granada	5,162	252	15	5	5,434	267
Jinotega	3,364	92	6	0	3,462	98
León	11,231	428	37	4	11,700	465
Madriz	1,540	59	0	0	1,599	59
Managua	39,247	2,972	377	187	42,783	3,349
Masaya	7,682	555	18	13	8,268	573
Matagalpa	7,638	371	17	4	8,030	388
Nva. Segovia	3,284	130	13	1	3,431	143
RAAN	1,068	66	8	1	1,143	74
RAAS	3,135	161	9	0	3,305	170
Rivas	3,615	182	7	4	3,805	189
Rio San Juan	395	13	2	0	407	15
Total	115,085	6,420	574	258	122,337	6,994

Fuente Censo Urbano 2005

Según Rodrigo Urcuyo Managua es el centro empresarial por excelencia, seguido por León, Chinandega, Masaya y Matagalpa para completar el top 5. A nivel PYME según definición legal, el ranking cambia un poco siendo los cinco: Managua, Masaya, León, Estelí y Matagalpa

Empresas y Ramas de Actividad

En términos total de empresas, el comercio al por menor obtiene el mayor porcentaje en actividad económica del país. Sin embargo, el 98.5% de establecimientos de este tipo corresponde a microempresas. Las actividades con más presencia PYME son en ese orden: comercio al por menor, enseñanza, servicios comunitarios, sociales y comunicaciones, restaurantes y alimentos, siendo las empresas pequeñas la amplia mayoría dentro de los PYME. Se observa que la única actividad donde se produce una transformación de materia prima es la de alimentos. Esto es un mal augurio en términos de desarrollo económico, pues es un hecho estilizado que el desarrollo pasa por la industrialización.



Tabla No.6 Distribución de empresas por ramas de actividad.

Ramas de actividad ¹	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Alimentos	9,078	425	42	30	9,575
Bebidas	41	26	7	6	80
Calzado	699	113	8	2	822
Caucho y Plástico	8	14	4	4	30
Comercio al por mayor	903	299	52	15	1,269
Comercio al por meno	57,733	830	39	14	58,616
Comercio automotriz	916	261	18	3	1,198
Contribución	2,015	179	21	16	2,231
Cuero y productos de cuero	254	28	5	2	289
Diversos (Industria)	748	42	1	0	791
Enseñanza	612	666	87	12	1,377
Hoteles	751	214	19	8	992
Imprenta y editoriales	197	103	6	2	308
Intermediación Financiera	164	115	12	8	299
Madera y Productos de madera	791	104	14	2	911
Maquinaria y Equipo	267	33	2	0	302
Materiales de Transporte	238	52	4	0	294

Fuente: Censo Urbano 2005

En términos de pequeña empresa, las actividades clasificadas como servicios comunitarios, sociales y comunicaciones incluyen: lavado y planchado, salones de belleza, billares, servicios religiosos, discotecas, gimnasios, juegos de azar y cooperativas de taxis. A nivel mediano están el transporte urbano colectivo, lavado y planchado, casinos, cines, proyectos comunitarios, radiodifusión, y ONG.

Así que los datos preliminares indican que el sector PYME en Nicaragua es reducido tanto en número de PYMES como por empleos generados. Adicionalmente su presencia territorial es irregular y, lo más negativo, se concentra en actividades no industriales. Si esto es realmente un problema o no se determinará en las siguientes secciones.



CAPITULO III:

OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO.

En el presente capítulo abordaremos los principales obstáculos que las MIPYMES enfrentan para acceder al financiamiento, las principales debilidades que identifican al sector Mipymes, y la desconfianza que tiene el sector financiero para accederle préstamos a dicho sector.

En Nicaragua uno de los principales obstáculos para el desarrollo y sostenimiento de las MIPYMES está en las dificultades de acceso al crédito. No existen políticas que procuren el crecimiento competitivo de los servicios que ofrecen las intermediarias financieras y que permitan a las MIPYMES obtener tecnologías crediticias adecuadas y favorables a sus necesidades y acceso de fondos. El crecimiento de las MIPymes depende de su habilidad en utilizar recursos locales.

CONAMI formula y busca proyectos para hacer más competitivas a las Mipymes asociadas a la Cámara de Industrias (CADIN). Hasta la fecha han capacitado a más de 1,500 microempresarios.

Las Mipymes se han venido desarrollándose, y está se dedican al comercio que a la industria. Es necesario establecer un mercado global de la información para permitir el intercambio de datos sobre promoción de mercados y mejoramiento de la calidad de las exportaciones. Finalmente, la falta de conocimientos de administración estratégica es un obstáculo serio para muchos dueños de MIPymes.

3.1 Las principales debilidades que se identifican en el sector de las Mipymes

Su gran debilidad se centra en las limitaciones para acceder a financiamientos. Una encuesta realizada por el Banco Mundial recientemente sobre el ambiente empresarial en América Latina, dice que el principal problema que encuentran las PYMES es el acceso al financiamiento, este problema en Nicaragua se acentúa aún más porque se ha creado gran



desconfianza entre el sector financiero y el sector microempresarial.

Para entender la importancia de este sector, hay que ver que el 99% de las empresas de este país son MIPYMES, las que generan 8 de cada 10 trabajos y el 45% del Producto Interno Bruto.

Desconfianza del sector financiero hacia las Pymes se debe a que son un sector de alto riesgo.

La principal explicación es que hay grandes limitaciones en el sistema de créditos del sistema financiero y básicamente está asociado a la falta de información, es decir, por un lado los bancos tienen muy poca información sobre las empresas, sobre el potencial de las empresas, es casi inexistente la información sobre los estados financieros de las empresas. Enfrentan grandes problemas para decidir cuál es el riesgo por incobrabilidad, entonces ellos se protegen poniendo grandes garantías bancarias y grandes tasas de interés. Por otro lado, las MIPYMES tienen serias dificultades para reunir los requisitos que piden los bancos y una serie de limitaciones técnicas a la hora de presentar los documentos, además de muchas dificultades para reunir todas las garantías que piden.

Actualmente sólo el 12.7% de las MIPYMES tienen acceso al crédito formal en las instituciones financieras, por eso están recurriendo a otras fuentes como las micro financieras y las financieras. Del total de crédito del sector, el 37% lo tienen las micro financieras, el 17% lo tienen las financieras y solamente el 18.9% lo tienen los bancos tradicionales.

Ante lo planteado anteriormente existe, tres alternativas: En primer lugar hay que utilizar productos financieros que complementen a los productos bancarios, que den más flexibilidad a los empresarios, está el leasing, el fideicomiso, el factoring, hay varios productos que se tienen que comenzar a utilizar más por las MIPYMES.

Las MIPYMES tienen gran desinformación sobre la utilización de estos productos. Además, hay que ver el tema de la asociatividad, las PYMES al asociarse van a reducir no solamente el problema de la pequeña escala de su negocio y producción, sino que va a disminuir costos transaccionales en la búsqueda de financiamiento.



3.2 EL MERCADO

El 37,5% de la facturación textil procedió de la venta de prendas de mujer; el 32,3% de la ropa de hombre; el 20,9% del textil para el hogar, y el 9,3% de la ropa de niño.

En este sector hay que tener muy presente la existencia de un importante componente estacional: las rebajas. Así, el 18% de las ventas del sector textil se concentran en las ocho primeras semanas del año.

Este sector se ve afectado por la evolución de los ciclos económicos, de manera que en épocas de recesión los niveles de consumo descienden y en épocas de expansión las ventas se incrementan. En conclusión, esto hace que la demanda del tipo de negocio que se estudia en este proyecto sea bastante considerable.

No obstante, la diferencia entre un empresario que se auto emplea en una microempresa y una gran empresa multinacional, puede ser enorme. Por eso, el sector MIPymes ha recibido una atención diferenciada en las últimas décadas. Aparte del sencillo argumento que 'small is beautiful', existen buenas razones para esforzarse de manera especial en fomentar el sector de las pequeñas empresas. Sin embargo, también existen argumentos que van en contra de una atención específica para el sector Pyme, los que pueden ser resumidos de la siguiente manera:

Argumento a favor de una atención especial para MIPymes:

Creación de empleo. En la gran mayoría de países, el sector MIPymes es el empleador dominante. Si se fomenta el crecimiento de este sector hay mayores probabilidades de generar nuevos empleos.

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



Más beneficios para la infraestructura productiva (competitividad) de una región. Las pequeñas empresas son más flexibles, lo cual les permite brindar aquellos productos y servicios que son más importantes para completar las diversas cadenas de producción de una región.

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

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

Argumentos contra una atención especial para las MIPymes:

Las grandes empresas son mejores para innovar y aumentar la productividad. Dada la concentración de recursos financieros en una gran empresa, ellas son las mejor organizadas para llevar a cabo proyectos de investigación y desarrollo, y usar nuevas tecnologías para aumentar la productividad (y por ende los sueldos) de sus trabajadores.

Mejor calidad del trabajo en la gran empresa. En general, las grandes empresas cuidan más el entorno laboral de sus empleados.

La atención debe enfocarse al total de empresas. Dado que los diferentes tipos de empresas tienen distintas ventajas, sería mejor fomentar el sector empresarial en su totalidad, y no sólo en un segmento.

Donde más se necesita, es menos probable que funcione la atención para las Pymes. La discriminación y otros obstáculos para que se desarrolle el sector Pyme son propios de países donde el gobierno tiene fuertes vínculos con las grandes empresas. Debido a que en estos países también hay limitación de habilidades en el gobierno y corrupción, el entorno para programas de fomento a pequeñas empresas es más desfavorable.



El 'mercado' es mejor para determinar el tamaño ideal de una empresa: existen industrias y sectores que funcionan mejor con empresas más grandes. Estimular empresas pequeñas causa distorsiones en el mercado que pueden perjudicar su funcionamiento óptimo.

3.3 Aporte de las MIPYMES al PIB

A nivel nacional existen más de 121,919 empresas MIPymes, las cuales aportan un 40% al PIB, 106,619 pertenecen al sector micro y representan el 87.45% del total de empresas en Nicaragua (el Nuevo Diario, mayo 2013).

Las micro, pequeñas y medianas empresas, que aportaron cerca del cuarenta por ciento del Producto Interno Bruto de Nicaragua, cierran 2014 con un crecimiento del siete por ciento. Cuero y calzado, vestuario y textil, turismo, agroindustrias, madera mueble, avícolas y embutidos fueron los sectores que durante 12 meses lograron crecer tanto en producción como en ventas, según un balance del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

El presidente de la Cámara de Cuero, Calzado y Afines, Alex Delgado, afirma que si a las micro, pequeñas y medianas empresas se les toma en cuenta en el megaproyecto canalero podrían llegar a crecer en los próximos años hasta un 15 por ciento. Las Mipymes emplean a más de la mitad de los tres millones de nicaragüenses que están en el mercado laboral. Es por eso que, según Valerio, seguirán aportando a una mayor formalización de las MIPymes, las que en su mayoría están en la informalidad.

Muchos pequeños y medianos empresarios ya han obtenido sus certificaciones para exportar y otros ya están en el establecimiento de marcas para dar ese paso tan importante para nosotros y el país. Hay un gran deseo de mejorar los procesos, la calidad, tener una oferta de productos de clase mundial, se seguirá avanzando en un programa para formalizar a más de 800 MIPymes para que estas, además de crear empleos de calidad, también gocen de los beneficios que por ley les corresponden.

Las Mipymes turísticas y hoteleras son un ejemplo claro de cómo por estar formalizadas



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

tienen ventajas fiscales. El presidente de la Cámara Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística (Cantur), Leonardo Torres, reseña que desde 2007 hasta este año al menos 650 millones de dólares han sido aprobados en exoneraciones para nuevas inversiones turísticas, que incluyen iniciativas de pequeños y medianos empresarios.

Eso ha permitido que solo este año con los más de 111.5 millones de dólares aprobados en exoneraciones por la junta de incentivos turísticos, que lidera el Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR), se hayan creado unos 3,000 empleos.

La llegada de unos 1.3 millones de turistas y el ingreso en divisas por 440 millones de dólares han sido clave para que las Mipymes de la industria sin chimenea hayan crecido 7%. Torres precisa que de las 6,700 empresas registradas oficialmente en el Intur, unas 3,500 son Mipymes que forman parte de la Cantur.

Por otro lado, existe un pequeño pero importante grupo (3.1%), que ya tiene vínculos directos con el extranjero importando sus materias primas y mercancías sin intermediarios. Así también, otros empresarios, como ríferos, canje adores de cheques y dólares, no tienen que comprar materias primas ni mercancías.

Existe una relación inversamente proporcional entre el número de trabajadores y la conexión con la fuente primaria de generación de materias primas o mercancías es decir, mientras más grandes son las empresas, menor es la intermediación para la compra de materias primas o mercancías.

Esto significa que las empresas de mayor tamaño tienen un acceso más directo a los productores de materias primas o mercancías, mientras que las unidades más pequeñas tienen que recurrir principalmente a intermediarios para su abastecimiento. Podemos inferir que esto ocurre, porque las empresas más pequeñas disponen de menos capital, menores volúmenes de producción y, por consiguiente, menores niveles de ventas.

Por otro lado, el mercado que atienden las micro y pequeñas empresas está relacionado con el ámbito geográfico donde operan la mayoría de ellas, tiene como principal cliente a los



individuos del barrio, mientras que un tercio de las empresas vende en sus barrios, mientras que un tercio de las empresas vende sus productos o mercancías a individuos fuera de sus inmediaciones.

La conexión de los microempresarios y pequeños empresarios con el mercado extranjero es mínima. Sólo el 0.5% de las empresas tienen como principales clientes a individuos o empresas de otros países. Esto indica una baja participación de las microempresas y pequeñas empresas en los procesos de exportación.

Las MIPymes han venido a ser una alternativa de desarrollo en la economía nacional y en la reducción de la pobreza. A pesar de los obstáculos que se presentan por ser empresas pequeñas, han mejorado su mecanismo de trabajo y han sido generadoras de empleo.

3.4 Restricciones al financiamiento de las MIPymes

En general las micros, pequeñas y medianas empresas tienen una mayor capacidad de adaptación frente a las necesidades cambiantes del mercado, pero por sus características se ven enfrentadas a dificultades que limitan su crecimiento, por ejemplo, su acceso a financiamiento, tanto para capital de trabajo, como para proyectos de largo plazo.

Es así como diversos factores ligados al tamaño y al nivel cualitativo de desarrollo productivo y empresarial de las empresas inciden decisivamente en el acceso y las condiciones de financiamiento ante los bancos y otras instituciones formales de crédito.

Es más, en la medida en que disminuye el tamaño de la empresa y/o que su desarrollo acusa rezago, esos mismos factores discriminan en forma creciente a las pequeñas empresas hasta excluirlas por entero.

Es así como el acceso de empresa y /o empresarios que operan en pequeña escala a los préstamos de los bancos está sujeto a dos requisitos generales: que las actividades productivas y/o proyectos de inversión, objeto de financiamiento sea rentable y con flujos de caja que configuren una adecuada capacidad de pago y que quienes accedan al crédito



tengan antecedentes históricos de comportamiento crediticio que evidencien la intencionalidad de pago, sin perjuicio de ello, la pequeña empresa se relaciona con la existencia de problemas e imperfecciones del mercado de capitales.

Las MIPymes nos son un fenómeno reciente, han pasado por diferentes dificultades hasta el punto de tener conflicto con las grandes empresas. Desde el 2009 las MIPymes se han venido desarrollándose y creciendo cada vez más a tal punto de ser las mayores generadoras de empleo, con gran potencial de lograr un crecimiento económico de 5% anual y aporta al producto interno bruto entre el 35% y 40%.

Nicaragua, ha demostrado ser el país que más desarrollo ha tenido en Centroamérica los últimos cinco años, con mayor presencia en el comercio nacional y la incursión que realiza en el mercado internacional.

3.5 Análisis del sector textil del Distrito VI de Managua.

En esta parte abordaremos la de ubicación de este distrito de Managua, y el análisis de las encuestadas realizadas a los diferentes propietarios de los pequeños negocios en el ramo textil.

El Distrito VI se encuentra ubicado en la parte noreste de la ciudad capital Managua y limita al norte con la Costa del Lago de Managua, desde la intersección de la prolongación de la Pista de la Solidaridad con la Costa del Lago, siguiendo la dirección este hasta el límite del municipio de Managua y al sur limita con el Distrito V.

Se inicia en la Pista Rural proyectada en el cruce de cauce Portezuelo, va sobre la pista en sentido oriental hasta interceptar el límite sur del Barrio Villa Venezuela, continuando sobre esta hasta el límite oeste de Villa Libertad, la cual bordea siguiendo en dirección este hasta el límite sur -este de dicho barrio, sigue en dirección sur, cruza el camino de las Jagüitas y por el límite norte de la Comarca Las Enramadas hasta interceptar el límite del Municipio de Managua.



Al este limita con el municipio de Tipitapa y al oeste con los Distritos IV y V. Se inicia en la costa del Lago tomando rumbo sur sobre la prolongación de la Pista de la Solidaridad, atraviesa la Carretera Norte y continúa al sur, bordeando el Barrio Santa Rosa, va sobre la pista de la Solidaridad hasta interceptar la Pista Barricada, continúa sobre ésta hacia el este hasta el Complejo Concepción Palacios, va rumbo sur pasando por el límite oeste del Barrio Primero de Mayo hasta interceptar la Pista Rural Proyectada.

El Distrito VI cuenta con una superficie de 73.5 Kilómetros cuadrados, equivalente a 7,351.8 hectáreas y 73, 518,001.23 metros cuadrados. Se localiza la zona de acuíferos al sur del Aeropuerto Internacional y se estima una población para el año 2001 de 307,258 habitantes de los cuales 151, 785 son hombres y 155,473 son mujeres con una densidad de población de 4,179 habitantes por kilómetro cuadrado.

El Distrito VI cuenta con 167 barrios, de ellos 4 son residenciales, 31 barrios populares, 47 urbanizaciones progresivas, 85 asentamientos espontáneos y 4 comarcas con un número de 48,746 viviendas.

El 40% del territorio es urbano (39 Kms) y el 60% es rural, uno de los problemas más agudos que enfrenta este distrito es el fenómeno de inmigración del campo a la ciudad y por ende, se manifiesta en que los pobladores se asientan en lugares no aptos para viviendas, convirtiéndose en las zonas de mayor riesgo.

Aspectos Generales:

Se ubica al Este de la Ciudad de Managua, limita al Norte con el Lago de Managua, al Sur con el distrito No. 5, al Este con el municipio de Tipitapa y al Oeste con los distritos No. IV y V. Posee un alto índice de desarrollo industrial, almacenamiento y transporte, en la parte Este se encuentra restringido en su desarrollo urbano por la presencia del Aeropuerto Internacional (área de restricción aérea) y la zona acuífera que abastece gran parte del servicio de agua potable de Managua.

Es uno de los Distritos de mayor contaminación ambiental debido a su desarrollo habitacional desordenado en su extremo oriental y el segundo más densamente poblado, por las



características habitacionales que presenta, concentrando el mayor número de colonias populares, urbanizaciones progresivas y asentamientos espontáneos del municipio.

En el área de la Carretera Norte cuenta con 47 de las principales industrias que existen en el país, lo cual constituye uno de los principales generadores de empleo de la ciudad capital. Entre las principales empresas se encuentran la Zona Franca, la Empresa Cervecera Nacional de Nicaragua, la Embotelladora Nacional de Nicaragua, Laboratorios Ramos, la SIEMENS, Tabacalera Nacional, CARNIC, entre otras.

Dada su ubicación, este distrito constituye la primera cara que percibe de Managua el visitante internacional, ya que en él se ubica la única entrada del aeropuerto hacia la ciudad, contando con los hoteles Camino Real, Las Mercedes y Estrella. En este distrito se encuentra la sede del poder Judicial, de MARENA, INAFOR y Ministerio de Salud.

Educación: En total este distrito cuenta con 150 instalaciones físicas, 22 imparten exclusivamente educación preescolar, 17 sólo primaria y 13 secundaria, 65 de estos centros brindan educación preescolar y primaria, 25 ofrecen los tres niveles y 8 primaria y secundaria.

Estos 150 centros de educación ofrecen en total 120 programas de preescolar, 114 de primaria y 46 de secundaria. En educación Superior se localiza la Universidad Nacional Agraria (UNA), Universidad Nacional de Ingeniería, Recinto Pedro Arauz Palacios y la Universidad Politécnica de Nicaragua.

En el **sector salud**, cuenta con 17 puestos médicos, 3 centros de salud y un Hospital Clínico Quirúrgico (Carlos Marx) los que dan atención a la población interna del distrito y a la ciudad de Managua.

El nivel de atención primario está atendido por 60 médicos, existe una relación de 2.7 médicos por cada 10,000 habitantes. El distrito no está totalmente abastecido de agua domiciliar y energía eléctrica y presenta muchas zonas con un riesgo latente de contaminación al momento de un desastre.



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.

En lo que se refiere a la economía, la mayor concentración de industrias se ubican en la Carretera Norte, entre ellas se destacan la SIEMENS, Deportivo Lang, TANIC, Zona Franca Industrial, Laboratorios Ramos, etc.

La infraestructura, se concentra en el área urbana del distrito, dado que cuenta con los mejores niveles de servicios básicos, en cambio el área rural está poblada por asentamientos ilegales que no cuentan con los niveles de infraestructura adecuada.

El distrito cuenta con 230.84 Kms., lineales de calles, pistas y avenidas importantes, de los cuales 43.37 Kms. tienen revestimiento asfáltico, 80.13 Kms. tienen tratamiento superficial, 36.50 Kms. son adoquinadas y 70.84 Kms son calles de tierra.

La red principal del distrito, está conformada por la carretera norte, la Pista del Mercado Mayoreo, Pista Sabana Grande, Pista Larreynaga, Pista Buenos Aires, Pista Suburbana y la Pista Camino Solo.

Se cuenta con 1,040 tragantes, 18 puentes vehiculares, 42 puentes vehiculares caja puentes, 1 puente vehicular alcantarilla, 1 puente peatonal aéreo y 147 puentes peatonales. A nivel de equipamiento posee el Aeropuerto Internacional de Managua y la oficina de Administración de Aduana de Managua (MATRA) (Aduana Terrestre).

En el aspecto comercial el distrito muestra cierto dinamismo a lo largo de la carretera norte y en las áreas cercanas a los Mercados. Se observa una fuerte presencia de comercio informal sobre los derechos de vías de las principales pistas que deterioran un poco la imagen urbana del distrito. Existen tres centros comerciales Plaza Las Américas, Las 3 F, y Centro Comercial La Sabana, se localiza también el moderno edificio central de La Curacao.

Decidimos realizar nuestro estudio en la ciudad de Managua en el Distrito VI por ser el más grande y el que posee un gran número de locales dedicados a la confección de ropa, y para llegar a un análisis se realizó una encuesta que tuvo lugar en los siguientes barrios:

- La Primavera
- Anexo la Primavera



- Villa Reconciliación
- La Miguel Gutiérrez
- Waspan Norte

Tuvo una duración de una semana del 5 al 9 de septiembre del año corriente donde fuimos atendidos amablemente por los propietarios del negocio brindándonos toda la información requerida.

Las encuestas fueron realizadas a los propietarios del sector textil para comprobar la problemática antes mencionada.

Análisis de la encuesta realizadas en el sector textil del Distrito VI de Managua periodo 2012-2015

Tabla No.7: ¿Su empresa es una micro, pequeña o mediana empresa?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Micro	20	80.0
Pequeña	4	16.0
Mediana	1	4.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Según la tabla anterior el 80% de los propietarios afirmaron que poseen una microempresa porque cuenta con 1 a 3 máquinas y con 1 a 4 empleados, el 16% una pequeña empresa contando con 3 a 5 máquinas y un total de empleados de 3 a 5 y mediana empresa con el 4%, de 5 a más maquina con un total de 5 a más empleados.

Estos negocios se dedican a la fabricación de vestuario caracterizándose este distrito por ser donde se encuentra la mayor parte de las micro, pequeñas y medianas empresas textiles.



Tabla No. 8: El local que usted tiene instalado su negocio o pequeña empresa es:

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Propio	18	72.0
Alquila	2	8.0
Patrimonio(Familiar)	5	20.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

La mayoría de los encuestados tiene su propio negocio en su propia casa, el 8% alquila porque no cuenta con suficiente espacio para poner su negocio en su casa, el 20% de estos encuestados reportaron que era patrimonio familiar, como herencia de sus padres.

Tabla No 9: ¿Qué tipos de productos elaboraban o fabrican inicialmente en su negocio?

Validos	Frecuencia	Porcentaje
Trajes deportivos	1	4.0
Uniformes	5	20.0
Variedades	19	76.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Se observan que el mayor porcentaje de productos elaborados en estas MIPYMES son las diferentes prendas de vestir tanto para damas como caballeros con un 76%; ellos opinaban que son prendas de vestir que no se deja de vender, en el caso de los trajes Deportivos que representan el 4% es la prendas menos común al igual que los uniforme (20%) y por ende no se venden comúnmente, sólo en temporada escolar.



Tabla No 10: ¿Desde el año 2012 al 2015, cuál de estos años obtuvo mayor entrada o incremento de su capital?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Año 2012	1	4.0
Año 2013	3	12.0
Año 2014	7	28.0
Año 2015	14	56.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Como podemos observar en el período estudiado los propietarios cada año fueron aumentando su entrada de capital, lo que representa un aumento en el PIB de Nicaragua.

Tabla No 11: ¿Al iniciar su negocio con cuantas máquinas o maquinarias contaba en su momento y actualmente cuanto posee?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	13	56.0
3 a 5	9	32.0
5a mas	3	12.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 56% comenzaron con 1 a 3 máquinas, en cambio el 32% iniciaron de 3 a 5 máquinas, el 12% tenía de 5 a más, esto último tenía más posibilidades porque se asociaban con sus propias familias o por préstamos bancarios, así obtuvieron mayor inversión para comenzar su negocio.

Tabla No 12: ¿Diga, con cuanto personal inició su negocio?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
1a 3	20	80.0
3 a 5	5	20.0
5 a más		
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.



El 80% iniciaron su negocio con 1 a 3 trabajadores porque en ese momento no contaban con suficiente capital para invertir en su pequeño negocio. Ahora actualmente si cuenta con más trabajadores porque su negocio requiere tener más personal por la demanda que este sector textil le está exigiendo cada vez más y el 20% inicio su negocio con 5 a más porque sus propietarios si contaban con mayor capital para poder contratar a más trabajadores, actualmente tienen el doble y el triple de trabajadores.

Tabla No 13: ¿Usted es una persona natural o jurídica?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Natural	20	80.0
Jurídica	5	20.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 80% si son personas naturales, que ejercen derechos y cumplen obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todas las obligaciones de la empresa y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa. El 20% restante son personas jurídicas es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de ésta.

Al constituir una empresa como Persona Jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todas las obligaciones de ésta. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la empresa a su nombre (tanto capital como patrimonio).



Tabla No 14: ¿Se encuentra adscrita al instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	40.0
No	15	60.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Solo el 40% pagan a sus empleados las prestaciones sociales, el resto de las Mipymes no se encuentran adscritas al instituto Nicaragüense de Seguridad Social, y por lo tanto están realizando operaciones de manera ilegal (evadiendo los impuestos fiscales)

Tabla No 15: ¿Sus empleados gozan de estos derechos o sea estos cotizan ante INSS?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	40.0
No	15	60.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 40% de los propietarios de estos negocios afirmaron que, sus trabajadores sí gozan de los derechos al seguro social y cumplen además con la higiene y seguridad de empleado y el 60% restante no cotiza.

Tabla No 16: ¿Qué le motivó a emprender su negocio?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Motivó Primordial(Familia)	5	20.0
Motivos Personales	20	80.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Un 20% opinaban que era por motivo primordial (familia) es decir se asociaban con familiares que tienen tienda en los mercados de Managua, ellos les distribuyen a sus propias familias y



a otros intermediarios. Un 80% por motivos personales o situaciones económicas que estaban pasando en ese momento y por eso decidieron poner un negocio que pudiera darle estabilidad económica. Otra razón fue que no encontraban trabajo por su edad, entonces tuvieron la opción de poner un pequeño taller de ropa ya que tenían suficiente experiencia en la elaboración de diferentes tipos de vestuarios.

Tabla No 17: ¿Con qué capital de inversión inicio su negocio, o diga cómo obtuvo este financiamiento?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
20,000 a 50,000	2	8.0
50,000 a más	23	92.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 8.0% dijo que inició su negocio con un monto de (20,000a 50,000) con la liquidación de su últimos trabajo, otros con ahorros de muchos años de trabajo y otros con préstamos financieros por que no contaban con suficiente dinero para su negocio. El 92% contó con un capital entre 50,000 a más.

Tabla No 18: ¿Ha recibido capacitación para mejorar la calidad de sus productos?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	8.0
No	23	92.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 8% afirmaron que sí tuvieron capacitación para mejorar la calidad de sus productos porque no tenía experiencia en la confección vestuario. El 92% no tuvieron capacitación porque tenía conocimientos obtenidos en su experiencia laboral en el ramo textil.



Tabla No. 19: ¿Tiene compradores Extranjeros y Nacionales?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Extranjeros	3	12.0
Nacionales	22	88.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

Según las personas encuestadas afirmaban que el 12% son personas extranjeras que compran sus productos por motivos que la encuentran más baratas que en otros lugares y el 88% son personas nacionales que compran y comercializan dentro del país.

Tabla No 20: ¿Lleva registro contable dentro de sus negocios sobre su ingreso y egreso?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	12.0
No	22	88.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 12% afirmaron que llevan registro contable y el 88% no lleva control de sus costos mensuales en lo que se refiere a la materia prima. Las ventas de sus productos es a nivel local y la administración lo hacen los propietarios, ninguno de estos propietarios llevan contabilidad formal, registran sus gastos y ventas en un cuaderno de anotación.

Tabla No 21: ¿Dónde compra las materias primas y a que costo?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Mercado Oriental	21	84.0
Otros	4	16.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 84% de los propietarios compra sus materias prima en el mercado oriental y el 16% en otros mercados, porque consideran que no existe un único o principal proveedor para la



compra de materia prima de este sector ya que las compras la realizan en diferentes mercados de Managua y explicaban que no tienen preferencias por tiendas.

Tabla No 22: Sus ingresos mensuales dentro del negocio o empresa son:

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Variable	24	96.0
Estable	1	4.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia obtenido de las encuestas realizadas.

El 96% de los encuestados dijeron que sus ingresos mensuales son variables, el 4% son estables se mantienen sus ingresos.

Tabla No 23: ¿Usted cree que su negocio podría llegar a ser una gran empresa?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100.0
No		
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 100% afirmaron que sí podría llegar a ser una gran empresa si se mantienen como ahora respecto a sus ingresos.

Tabla No 24: ¿Usted ha contado con algún financiamiento por parte del gobierno, para el crecimiento del negocio?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	20
No	20	80
Total	25	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 20% si cuenta con financiamiento del gobierno a través de programas como Usura cero y el 80% no de otros financiamientos.



Tabla No 25: ¿Cuál es el nombre de la entidad financiera donde obtiene ese financiamiento?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Usura Cero	5	20.0
Fama	7	28.0
Ninguna	13	52.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 20% de los propietarios hacen sus préstamos a través de Usura Cero, con la financiera FAMA con el 28% esto debido a que otorga los préstamos de manera más eficaz y con intereses más accesibles, y el 52% prefieren no hacer préstamos a instituciones por altas tasas de interés que cobran y utilizan solamente su capital, es decir que reinvierten sus ganancias para estar libres de los bancos.

Tabla No 26: ¿Cómo realiza el pago a los trabajadores?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Vía nómina	25	100.0
Vía tarjeta de depósito		
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 100% realiza el pago por Vía nómina, por ser más directo y el empleador no tiene que ir al banco a depositarlo, el empleado lo recibe satisfactoriamente firmando y cualquier reclamo lo hace en ese momento recibiendo el comprobante de pago.

Tabla No 27: ¿Paga impuesto sobre su negocio a alguna entidad?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	40.0
No	15	60.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.



La legalidad es muy importante en las empresas, únicamente el 40% de las MIPymes textiles registradas en la alcaldía de la ciudad, por tanto más de la mitad de las MIPymes textiles están operando de manera ilegal.

Tabla No 28: ¿Considera que hay estabilidad laboral en este sector de empleo?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	96.0
No	1	4.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 96% dicen que hay estabilidad laboral por la demanda de empleo que oferta esta rama textilera y el 4% no cree que haya estabilidad laboral.

Tabla No 29: ¿Cuál ha sido el comportamiento en el incremento de capital que ha tenido durante los periodos de los años 2012, 2013, 2014 y el año 2015?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Incremento	10	40.0
Disminución	2	8.0
Constante	13	52.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 40% de los propietarios afirmaron que su incremento de capital durante los periodos mencionado se debe a la generación de empleo, lo que hace que el volumen de producción aumente.

Las MIPymes dan empleo a miles de personas, activan la economía, la mayoría de ellas son empresas familiares que generan riqueza para ellas y para las comunidades donde se instalan y el 60% este no cuenta con suficiente personal para que produzcan las 1000 piezas semanales.



Tabla No 30: ¿Sus trabajadores laboran en su negocio desde que día?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Lunes a Viernes	20	80.0
Lunes a Sábados	5	20.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 80% trabajan de lunes a viernes, no hacen horas extras. El 20% de lunes a sábados es cumplimiento a lo establecido por la ley de 48 horas laborales.

Tabla No 31: ¿A sus trabajadores cuanto es la cantidad del salario mensual que le paga, además de las horas extras?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Salario mínimo por la ley	25	100.0
O más del salario mínimo por la ley		
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 100% dijeron que pagan a sus empleadores el salario mínimo establecido por la ley del país. Como mencionamos anteriormente algunas de ellas pagan las prestaciones requeridas por ley, otros sólo les dan vacaciones.

Tabla No 32: ¿Ha tenido dificultades con su negocio, en algún momento ha pensado en dejar de fabricar? ¿Por qué?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	8.0
No	23	92.0
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de las encuestas realizadas.

El 8% afirmaron que en algún momento han pensado no continuar cuando la situación en su negocio, ha estado difícil, es decir, no hay entrada de capital en su negocio y el 92% no han pasado por esa situación económica.



Tabla No 33: ¿Diga si la pequeña y mediana empresa como la suya, es una opción o alternativa para erradicar la pobreza y el desempleo en nuestro país Nicaragua?

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100.0
No		
Total	25	100.0

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de las encuestas realizadas.

EL 100% afirmaron que su negocio es una alternativa para erradicar la pobreza y el desempleo en nuestro país ya que en el sector textil es uno de los sectores que emplea mayor número de empleado.

De todo lo anteriormente expresado podemos analizar que es una de las debilidades de la Mipymes en este sector textil del distrito VI de Managua es: la falta de financiamiento, carecía de tecnología, y los altos costos de producción. Por otro lado el financiamiento de crédito por un micro financiero, es muy caro y ha sido uno de los principales tropiezos que ha tenido dicho sector.



CONCLUSIONES

El crédito al sector Mipymes en los últimos cinco años se ha modificado, en las instituciones micro financieras actualmente existen muchos programas implementados por el gobierno como a poyo a este sector y siendo prioridades del gobierno debido a su participación económica, tanto en la producción, como generación de empleo ingresos y exportaciones.

Este estudio ha tratado de presentar información sobre el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas en Nicaragua. En Nicaragua uno de los principales obstáculos para el desarrollo y sostenibilidad de las MIPymes está en las dificultades de acceso al crédito por un micro financiero por las altas tasas de intereses.

El acceso a crédito de largo plazo es poco accesible por la cantidad de condiciones, las altas tasas de interés, el comportamiento de las carteras de crédito continúa disminuyendo, su principal debilidad es la reducción de clientes para aquellos que no cuenta con capital suficiente para pagar sus préstamos.

El acceso de empresa y /o empresarios que operan en pequeña escala a los préstamos de los bancos está sujeto a dos requisitos generales: que las actividades productivas y /o proyectos de inversión objeto de financiamiento sea rentable y con flujos de caja que configuren una adecuada capacidad de pago y que quienes accedan al crédito tenga antecedentes históricos de comportamiento crediticio que evidencien la intencionalidad de pago sin perjuicio de ello, la pequeña empresa se relaciona con la existencia de problemas e imperfecciones del mercado de capitales.

No existen políticas que procuren el crecimiento competitivo de los servicios que ofrecen las intermediarias financieras y que permitan a las MIPymes obtener tecnologías crediticias adecuadas y favorables a sus necesidades y acceso de fondos.

El crecimiento de las MIPymes depende de su habilidad en utilizar recursos locales. Aunque las MIPymes han progresado en Nicaragua, todavía que enfrentan dificultades tales limitado acceso a (capital, tecnología e información, y métodos de comercialización inadecuados).



Otro problema es que en Nicaragua más MIPymes se dedican al comercio que a la industria: debemos cambiar esta relación. La tecnología global exige que las MIPymes utilicen tecnología avanzada.

El crédito al sector MIPymes en los últimos cinco años se ha modificado, en las instituciones micro financiera actualmente existen muchos programas implementados por el gobierno como a poyo a este sector y siendo prioridades del gobierno debido a su participación económica, tanto en la producción, como generación de empleo ingresos y exportaciones.

La micro financieras han venido desarrollando y desempeñado un papel importante en la economía nacional. Las MIPymes se han venido desarrollándose y creciendo cada vez más a tal punto de ser la mayor generadoras de empleo con gran potencial de lograr un crecimiento económico de 5% anual y aporta al producto interno bruto entre el 35 y 40%, 106,619 empresas pertenecen al sector micro y representan el 87.45% del total de empresas en Nicaragua.

Nicaragua, ha demostrado ser el país que más desarrollo ha tenido en Centroamérica en los últimos cincos años, con mayor presencia en el comercio nacional y la incursión que realiza en el mercado internacional.

Las MIPymes han venido a ser una alternativa de desarrollo en la economía nacional y en la reducción de pobreza. A pesar de los obstáculos que se presenta por ser empresas pequeñas han mejorado su mecanismo de trabajo y han sido generadoras de empleo.



RECOMENDACIONES

Se recomienda a las MIPymes financieras que busquen la manera de que los financiamientos o créditos se han más accesibles para las MIPymes que se dedican a la actividades productiva, comercial y servicios, para que exista un mayor desarrollo en el distrito VI de Managua.

Aprovechar el financiamiento que están ofertando las casa financiera, en cuanto a la obtención de tecnología más modernas y también para mejorar infraestructura de su establecimiento.

Que los propietarios de las MIPymes textiles que están operando de manera no legal registren su establecimiento para que no tengan problema con la DGI.

Que organicen de forma legal las prestaciones sociales para brindar una mayor seguridad ante los riesgos laborales que incurren sus empleados.



BIBLIOGRAFIA

Banco Central de Nicaragua (2013): informe anual 2012, publicaciones BCN, Managua Nicaragua.

Banco Central de Nicaragua (2014): informe anual 2013, publicaciones BCN, Managua Nicaragua.

Banco Central de Nicaragua (2015): informe anual 2014, publicaciones BCN, Managua Nicaragua.

Banco Central de Nicaragua (2016): informe anual 2015, publicaciones BCN, Managua Nicaragua.

MIPYME EN NICARAGUA Autor J.Lacayo.

Microfinanciera y Pequeña y Mediana Empresas en Nicaragua(Rodrigo Urguyo,febrero 2012).

“Manual de la micro, pequeña y mediana empresa”(Mariano Alvarez, y José E. Durán Lima).

Nicaragua, B. C. (octubre 2007). *ABC para no especialistas PIB trimestral*.

Rosales, P. B. (2008-2010). *Doctrinas economicas de Adam Smith*.

Paginas web:

btenido de www.laprensa.com.ni/.../1671014-lmipymes-mas-dinamicas-mipymes-mas-dinamicas.

(s.f.). Obtenido de <http://www.financierafama.com.ni/>

(s.f.). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/264229>

(s.f.). Obtenido de http://redcame.org.ar/adjuntos/Suple_pymes_Enero2014.pdf

(s.f.). Obtenido de <http://www.manfut.org/managua/barrios/Distrito6.html>

(s.f.). Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2010/06/18/realidad-pyme-en-nicaragua/>

(s.f.). Obtenido de

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf;jsessionid=A4ED63BA38D074CAD55388175AE3C7DB?sequence=1

(s.f.). Obtenido de <http://raulvega.udem.edu.ni/wp-content/uploads/2014/03/LEY-MIPYME.pdf>

(s.f.). Obtenido de – <http://repositorio.una.edu.ni/3224/>



- (s.f.). Obtenido de <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/284929-nicaragua-existen-121-919-empresas/>
- (s.f.). Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/ventajas-pymes.html>
- (s.f.). Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/crecimiento-economico.html>.
- (s.f.). Obtenido de <http://www.laprensa.com.ni/2014/12/29/economia/1671014-Imipymes-mas-dinamicas-mipymes-mas-dinamicas>.
- (s.f.). Obtenido de <http://www.laprensa.com.ni/2016/01/08/economia/1965492-textiles-nicas-conquistar-propio-mercado>
- (s.f.). Obtenido de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/04984.pdf>
- (s.f.). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa>
- (s.f.). Obtenido de www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento
- (s.f.). Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz4M3kVyxaa>
- (s.f.). Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz4M3kVyxaa>
- (s.f.). Obtenido de www.elnuevodiario.com.ni/economia/271935-15-microfinancieras-aprobadas-conami
- (s.f.). Obtenido de www.elnuevodiario.com.ni/.../290123-mipymes-estan-recurriendo-fuentes-alternativ



GLOSARIO

- ✚ **ASOMIF:** Asociación Nicaragüense de Instituciones de Micro finanzas.
- ✚ **BCN:** Banco Central De Nicaragua.
- ✚ **CAFTA:** Tratado de libre comercio.
- ✚ **CANTUR:** Cámara Nacional de Turismo de Nicaragua.
- ✚ **CAME:** Confederación Argentina de la Mediana Empresa.
- ✚ **CITEVE:** Empresa especialista en tecnología textil vestuario con sede en Portugal.
- ✚ **EU:** Unión Europea.
- ✚ **FFF:** Friends Family and Fools.
- ✚ **FDL:** Fondo de desarrollo local.
- ✚ **FAMA:** Fundación para el apoyo a las micro empresa.
- ✚ **FG:** Fondos Gubernamentales.
- ✚ **GRUN:** Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional.
- ✚ **INSS:** Seguro Social.
- ✚ **INTUR:** Instituto Nicaragüense de Turismo.
- ✚ **INAFOR:** Instituto nacional forestal.
- ✚ **MARENA:** Ministerio de ambiente y recursos naturales.
- ✚ **MIFIC:** Ministerio de Fomento Industrial y Comercio.
- ✚ **Mipymes:** Micro, pequeña y mediana empresa.
- ✚ **PIB:** Producto Interno Bruto.
- ✚ **PYMES:** Pequeña y Mediana Empresa.
- ✚ **SE:** Secretaria Economica.



ANEXO

Anexo



Encuesta sobre las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) en el sector del Distrito VI de la Ciudad de Managua.

Marque con una "X", o conteste de manera breve a las preguntas.

1.- Su empresa o negocio es una Pequeña y mediana empresa (Pyme).

SI

NO

2.- Si su respuesta es sí, cual es el nombre o razón social que le puso?

3.- Dígame si su negocio es una Textilera:

SI

NO

4.- En que año Usted empezó o emprendió su negocio?

5.- El local que usted tiene instalado su negocio o pequeña empresa es:

A) - Propio === ; B) - Alquila === C) - Patrimonio Familiar ===

6.- Qué tipos de productos elaboraban o fabricaban inicialmente en su negocio?

7.- Desde el año 2012 al 2014, cuál de estos años obtuvo mayor entrada o incremento de su capital.

AÑO 2012 ----- ; AÑO 2013 ----- AÑO 2014...

8.- Al iniciar su negocio con cuantas maquinas o maquinarias contaba en su momento y actualmente cuanto posee?

9.- Diga, con cuanto personal inicio su negocio, y actualmente cuantas se encuentran laborando para su servicio?

10.- Usted es persona natural o jurídica.

SI ----- ; NO -----



11.- Se encuentra adscrita al Instituto Nicaragüenses de Seguridad Social (INSS).

SI ----- ; NO -----

12.- Sus empleados gozan de esos derechos o sea estos cotizan ante el INSS.

SI ----- ; NO -----

13.- Que le motivo en emprender su negocio?

14.- Con que capital de inversión inicio su negocio, o diga como obtuvo ese financiamiento?

15.- Ha recibido capacitación para mejorar la calidad de sus productos?

SI ----- ; NO-----

16.- Los productos que se elaboran en su pequeña y mediana empresa son:

A) – Exportados -----

B) – Importados -----

17.- Tiene compradores Extranjero y Nacionales.

SI ----- ; NO-----

18.- Lleva Registro contables dentro de su negocio sobre sus ingreso y egresos?

SI ----- ; NO-----

19. Donde compra las materias primas y a que costo?

20.- Sus ingresos Mensuales dentro del negocio o empresa son:

a) Variables ----- ; b) Estables: -----

21.- Usted cree que su negocio podría llegar ha ser una gran empresa?

SI ---- ; NO-----

22.- Usted ha contado con algún financiamiento del gobierno, para el crecimiento de su negocio?

Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.



SI ----- ; NO-----

23.- Cuál es el nombre de la entidad financiera donde obtiene ese financiamiento?

24.- Cómo realiza el pago a los trabajadores?

A) VÍA NOMINA ; B) VÍA TARJETA DE DEPOSITO

25.- A sus trabajadores cuanto es la cantidad del salario mensual que le paga, además de las horas extras?

A) Salario minino estipulado por la ley ; B) o más

26.- Paga impuesto sobre su negocio a alguna entidad?

SI ----- ; NO-----

27.- ¿Considera que hay estabilidad laboral en este sector de empleo? ¿Porque?

28.- Cual ha sido el comportamiento en el incremento de capital que ha tenido su negocio durante los periodos de los años 2012, 2013, 2014 y el primer semestre del año 2015?

29.- Sus trabajadores laboran en su negocio desde que día:

A) LUNES A VIERNES ; B) LUNES A SÁBAD

30.- A tenido dificultades con su negocio, en algún momento ha pensado en dejar de fabricar? ¿Por qué?

31.- Diga si las pequeñas y medianas empresas como la suya, es una opción o alternativa para erradicar la pobreza y el desempleo en nuestro país Nicaragua?

Si podrías regalarme unas afiches de su fábrica

Gracias por su colaboración.



Preguntas frecuentes de financiera FAMA.

1. ¿Qué se acepta como garantía?

Menaje del hogar en excelentes condiciones si no cobertura complemento con fiador prendario o con capacidad de pago, dependiendo del monto si es pyme hipoteca en primer grado.

2. ¿Cuánto tarda el trámite para adquirir un crédito nuevo?

El tiempo de trámite es entre 4 a 5 días, si se entrega la documentación completa.

3. ¿Cuáles son los requisitos para un préstamo?

Cédula de identidad, edad mínima 21 años, que tenga negocio propio con un año o. Para los asalariados constancia salarial, trabajo fijo un año y colilla INSS.

4. ¿Cuánto me pueden dar de crédito?

Los montos van de acuerdo al tamaño y capacidad de pago de cada individuo.

5. ¿Cuánto es la tasa de interés?

Nuestras tasas están en dependencia del monto y destino del crédito.

6. ¿Si se cancela anticipadamente, bajan los intereses?

Los intereses se pagan hasta el día que se cancela.

7. ¿Se pueden venir a realizar abonos antes de las fechas establecidas?

Sí.

8. ¿Se pueden pagar facturas de teléfonos claro?

Estamos trabajando para brindar este servicio. Puede realizar ya en nuestras sucursales sus pagos de luz (Disnorte y Dissur) y pago de agua (Enacal).

9. ¿Se otorgan créditos para asalariados del estado?

Por ahora no brindamos este servicio.

10. ¿Cómo puedo solicitar un crédito?

Uno de nuestros funcionarios le puede visitar para atenderle en su negocio o bien pasar por nuestra sucursal con el personal de servicio al cliente y explicarle los pasos a seguir.



Fotos de las maquinas que utilizan las MIPYMES



Opciones de financiamiento de las Mipymes en el sector textil caso del distrito VI de Managua en el período 2012-2015.





Cuadro A: cantidad de empresas existentes en Nicaragua

Empresa	Cantidad	Porcentaje %
Micro	163,839	93.47
Pequeña	9,140	5.21
Mediana	818	0.47
Total MIPymes	173,807	99.15
Grandes empresas	367	0.21
Empresas no definidas	1124	0.64
Total empresa	175,298	100

Fuente: Elaborado con datos del censo Económico Urbano 2010

Pasos para hacer una empresa:

LA IDEA DE NEGOCIO: Nuestro objetivo inmediato es crear un negocio minorista dedicado a la confección de prendas de vestir.

IDENTIFICACIÓN DE LOS/AS EMPRENDEDORES/AS: El perfil más adecuado para llevar a cabo este proyecto suele corresponderse con personas jóvenes o de mediana edad, fundamentalmente mujeres, con conocimientos sobre corte y confección de prendas textiles y sobre el manejo de la maquinaria necesaria para el desarrollo de la actividad.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO-SERVICIO/EL MERCADO: La actividad principal que suelen desarrollar los talleres de confección textil suele consistir en el cosido de piezas previamente cortadas por el cliente para el que se trabaja (generalmente una empresa comercializadora).

Estas piezas suelen formar parte de prendas de vestir de caballero, mujer o infantil así como ropa íntima y ropa laboral en función de cuales sean las prendas que comercialice el cliente.

Respecto al desarrollo de las actividades, tal como hemos descrito anteriormente, este tipo de empresas se encarga de realizar sólo una parte del proceso productivo sin realizar el diseño ni el patronaje de las prendas.

De este modo, las tareas que se desarrollarán en la empresa serán las siguientes:



- Preparar máquinas, materiales, útiles y herramientas.
- Confección de las prendas.
- Recepción de los materiales.
- Preparación de las piezas.
- Costura de las distintas piezas.

Realización del acabado de la prenda verificando que ojales, botones y presillas esté en la posición y con la calidad exigida, disponiendo remaches, adornos y otros accesorios, de forma uniforme y exacta.

Almacenaje de las prendas confeccionadas:

Un aspecto importante a tener en cuenta es el carácter cíclico de la industria de la moda y el hecho de que en plazos fijos y relativamente cortos, generalmente cada seis meses, las empresas se ven obligadas a producir cuanto se les exige (no debemos olvidar que la producción la marca el cliente, al igual que el precio de la prenda).

Cada temporada significa volver a iniciar todo un proceso productivo; ello trae consigo épocas de sobreabundancia de trabajo y épocas de escasez, con consecuencias desestabilizadoras.

Por otra parte, es muy importante prestar un servicio de calidad, no sólo referente a los materiales que se usen (generalmente el taller sólo aporta las agujas, el hilo y otros elementos).

LA CLIENTELA

En estas empresas podemos distinguir dos tipos de clientes:

Grandes clientes, generalmente fábricas y comercializadoras.

Como se ha señalado anteriormente, este tipo de empresas suelen trabajar para un único cliente, siendo excepcionales las cooperativas de confección textil que tienen más de un cliente. Por este motivo, el cliente tiene un gran poder de negociación frente a la cooperativa ya que es el que fija los precios, los volúmenes y los periodos de producción.



Otros clientes.

El taller puede coser para responder a las necesidades de pequeños comercios del barrio o de la localidad donde se ubique, realizar encargos para particulares e, incluso, en algunos casos realizar una producción para comercializarla directamente.

LA COMPETENCIA

La competencia estará formada por los talleres que se dedican a realizar las tareas de confección textil.

Principalmente habrá que considerar a las empresas situadas en el mismo ámbito de influencia, si bien cada vez es más patente la existencia de competencia con países en vías de desarrollo donde los costes de mano de obra son mucho más económicos como es el caso de Marruecos y países asiáticos.

PLAN DE VENTAS

En general este tipo de empresas no suelen hacer publicidad para darse a conocer, no obstante se anuncian en guías informativas y otros medios locales, o revistas especializadas.

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes. Las pequeñas empresas se ven favorecidas en el contacto con clientes al trabajar en colaboración con otros gremios.



Solicitud de Crédito

Fecha: Día _____ Mes _____ Año 201 _____

Deudor Fiador

INFORMACION PERSONAL DEL SOLICITANTE

Nombre Completo: _____ Cédula No. _____ INSS No. _____
 Fecha de Nacimiento: Día _____ Mes _____ Año _____ Sexo: M F Profesión: _____ No. de Dependientes _____
 Nacionalidad: _____ Estado Civil: _____ Dirección Descrita: _____
 Ciudad: _____ Barrio: _____ Casa No.: _____ Teléfono: _____ Celular: _____
 Indique: Casa Propia Hipoteca Banco _____ Mensualidad C\$: _____
 Alquiler Arrendador: _____ Mensualidad C\$: _____
 Vive con Padres Otros: _____ Mensualidad C\$: _____
 Otros [Especifique] _____
 Familiar que no resida con usted: _____ Teléfono: _____
 Dirección: _____

FUENTES DE INGRESOS

Empresa donde trabaja: _____ Negocio Propio Si No Teléfono: _____ Web _____
 E-mail: _____ Dirección Completa: _____
 Departamento: _____ Cargo: _____
 Antigüedad: _____ Ingreso Mensual C\$: _____ Jefe Inmediato: _____
 Fuente de Otros Ingresos: _____ Monto C\$: _____
 Empleo Anterior: _____ Tiempo Laborado: _____
 Cargo: _____ Teléfono: _____

CONYUGE

Nombre Completo: _____ Cédula No. _____ INSS No. _____
 Fecha de Nacimiento: Día _____ Mes _____ Año _____ Profesión: _____ Tel. Oficina: _____
 Empresa donde trabaja: _____ Cargo _____ Ingreso Mensual C\$: _____ Años de Servicio: _____
 Fuente de Otros Ingresos: _____ Monto C\$: _____

INFORMACION FINANCIERA

ACTIVOS [DÓLARES]	Saldo	PASIVOS [DÓLARES]	Saldo	MENSUAL
Caja y Bancos:	_____	Deudas otros Bancos [Detallar]:	_____	INGRESOS: US
Cuentas por Cobrar:	_____	Cuentas por Pagar [Detallar]:	_____	Salario:
Otros Activos [Detallar]:	_____	Otros Pasivos [Detallar]:	_____	Otros:
Activos Total:	_____	Pasivo Total:	_____	TOTAL:
				EGRESOS: US
				Renta/Vivienda:
				Deuda/Pasivos:
				Servicios Públicos:
				Otros:
				TOTAL:

REFERENCIAS BANCARIAS

TIPO	BANCO/COMPAÑIA	NÚMERO DE CUENTA	SALDO ACTUAL CS
Cta. Corriente:			
Ahorro:			
Plazo Fijo:			

REFERENCIAS DE CREDITO [Activas y Canceladas]

TIPO	BANCO/COMPAÑIA	NÚMERO DE CUENTA	MONTO CS	SALDO CS	MENSUALIDAD
Hipoteca					
Auto [Banco]					
Tarjeta de Crédito					
Otros Préstamos en Bancos					
Comerciales					
Otros					

REFERENCIAS PERSONALES

Nombre: _____ Lugar de Trabajo: _____ Tel. Oficina: _____ Tel. Casa: _____
 Nombre: _____ Lugar de Trabajo: _____ Tel. Oficina: _____ Tel. Casa: _____

TIPO DE PRESTAMO SOLICITADO

Tipo de préstamo: Back to Back Garantía Prendaria Garantía Hipotecaria
 Si es Back to Back: Forma de pago: Mensual Al vencimiento Seguro de vida: Si No

Motivo del préstamo: _____

Valor del bien: _____ Monto Solicitado: _____

Plazo Solicitado: _____ Prima: _____

Autorizamos expresamente a Bac / Credomatic a verificar los datos aquí presentados y a consultar mis referencias crediticias en los buró de crédito correspondientes; así mismo, autorizamos a Bac / Credomatic a informar sobre la resolución de mi crédito y compartir la información y documentación física suministrada por mi persona relacionada a ésta solicitud de crédito con la casa comercial del auto(s) correspondiente(s). La resolución de su crédito estará disponible en nuestras instalaciones de Crédito de Consumo.

 Firma del Solicitante y/o Fiador