

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”
RUCFA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**

TEMA: FINANZAS

**SUB TEMA: ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO
PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERIODO 2016**

AUTORES:

BRA. ANA PATRICIA COLINDRES BACA

BRA. ELBA LUZ MAIRENA MAIRENA

TUTOR:

MSC. SANDRA CERVANTES

MANAGUA, 31 DE MAYO DE 2016

TEMA:

FINANZAS

SUBTEMA:

ANALISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERIODO 2016

Dedicatoria

A Dios por protegerme, por guiarme en cada paso de mi vida, por darme fuerzas en los momentos de debilidad ayudándome a no decaer y seguir adelante, dándome siempre la sabiduría para lograr una de mis más anheladas metas.

A mis Padres y mi Abuelita materna por brindarme su apoyo incondicional, especialmente a mi papá que ya no está con nosotros; quienes me supieron guiar por el camino del bien, dándome todo su amor, comprensión y confianza, logrando con mucho sacrificio lo que ahora soy.

A mi hijo que es el motor de mi vida, mi inspiración y mi razón de ser cada día mejor. Es el amor de mi vida, un regalo de Dios.

A mis hermanos y hermana por brindarme su ayuda cuando los necesitaba.

A mi esposo por estar siempre apoyándome con sus palabras de aliento en los momentos difíciles, lo que ha sido vital para el desarrollo de este trabajo.

A doña María y Luz Marina que han sido como unas madres para mí, me han manifestado amor, cariño y ayuda en todo lo que han podido.

Bra. ANA PATRICIA COLINDRES BACA.

Dedicatoria

Dedico este trabajo en primera instancia a Dios omnipotente creador de todo el universo por guiarme por el buen camino, darme salud y haberme regalado la oportunidad de haber concluido exitosamente mis estudios.

A mis padres por brindarme su amor y apoyo incondicional, siendo ellos los principales pilares de mi formación profesional, brindándome su apoyo económico, moral, por saber darme sus sabios consejos y saberme guiar por el buen camino y saber enfrentar los problemas de la vida.

“No duermas para descansar, duerme para soñar. Porque los sueños están para cumplirse”

Walt Disney

Bra. Elba Luz Mairena Mairena

Agradecimiento

A Dios por regalarme la vida y darme la oportunidad de culminar mi carrera profesional.

A mis Padres y Abuelita por su ayuda y amor, y por enseñarme el camino del trabajo y el estudio, conduciéndome así por la senda del éxito.

A mis hermanos y hermana por su apoyo que ha sido fuente de motivación.

A mi esposo por la comprensión, paciencia y apoyo recibido en esta etapa profesional.

A doña María y Luz Marina por contribuir al logro de esta meta.

A mi tutor académico, profesora Sandra Cervantes, por su gran apoyo brindado durante el desarrollo de mi trabajo de Seminario de Graduación.

A mi compañera y amiga, Elba Mairena, por el cariño, los conocimientos y el tiempo que ha compartido conmigo durante el desarrollo de este trabajo de Seminario de Graduación; y a todas las personas que, de una u otra manera, directa o indirectamente, cooperaron con la culminación de esta meta.

Bra. ANA PATRICIA COLINDRES BACA

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios todo poderoso a quien debo todo en esta vida, por haberme regalado salud, fuerza, sabiduría, y haberme dado la oportunidad de terminar mis estudios superiores y permitirme haber alcanzado este sueño, por esto Dios y por otras cosas más que me has regalado hoy es justo decirte una y mil veces más Gracias Dios Padre Celestial ya que sin ti nada me es posible.

A mis padres a quienes agradezco de todo corazón todo lo que han hecho por mí, quienes han estado presentes incondicionalmente en cada etapa de mi vida motivándome a cumplir cada meta de mi vida, brindándome todo su amor, comprensión, y confianza en los momentos difíciles y decirles que este logro se los debo a Dios y a ustedes.

A mis hermanos, por tantos años compartidos de buenos y malos momentos, pero siempre inspirándome a seguir adelante.

A mis tíos que me han dado su apoyo incondicional y me han motivado para lograr la culminación de mis estudios.

A mi tutora msc. Sandra Cervantes que en su calidad de tutora demostró gran disposición ayudándonos de manera oportuna para la culminación y éxito de este Trabajo.

A los maestros del departamento de contabilidad por haber compartidos sus Conocimientos desde el Inicio de la carrera hasta mi formación profesional.

Bra. Elba Luz Mairena Mairena.

Carta Aval de Tutor

Managua, Nicaragua, 09 de noviembre del 2015.

Msc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Su Despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a usted los ejemplares del Informe Final de Seminario de Graduación titulado con el tema: **Finanzas** y el sub-tema “**Análisis de las fuentes de financiamiento para las pequeñas empresas**” presentado por los bachilleres: Ana Patricia Colindres Baca Carnet No. **11-20912-1** y Elba Luz Mairena Mairena Carnet No. **11-20390-7** para optar al título de licenciadas en Contaduría Pública y Finanzas.

Este Informe Final reúne todos los requisitos metodológicos para el Informe de Seminario de Graduación que especifica la Normativa para las modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 1999, de la UNAN-Managua.

Solicito a usted fijar fecha de defensa según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar al respecto, deseándole éxitos en sus funciones, aprovecho la ocasión para reiterar mis muestras de consideración y aprecio.

Msc. Sandra Guadalupe Cervantes Sanabria

Tutora

Resumen

El financiamiento en las empresas representa un factor importante para su funcionamiento y desarrollo, por esto y por los desafíos que enfrenta el empresario a causa de la limitada capacitación de los recursos humanos y desarrollo tecnológico que pone al descubierto sus limitaciones financieras y el problema que tiene en la búsqueda de recursos financieros para invertir con el fin de ser más productivos, se estableció como objetivo general analizar las fuentes de financiamientos a corto plazo para las pequeñas empresas para encontrar respuestas a dicha problemática.

En el presente seminario de graduación se describen las principales características de las pymes, así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de acceder a fuentes de financiamiento, los tipos de financiamientos, la clasificación de las empresas y los diversos créditos que ofrecen las diferentes instituciones financieras del país. También se realizó un caso práctico de una pequeña empresa donde se analizó el acceso al financiamiento externo, por ser este el financiamiento más utilizado por las empresas, dando como resultado que la mejor opción es el financiamiento ofrecido por el banco.

Terminado este seminario de graduación se concluyó que por la dificultad que presentan las pequeñas empresas para obtener recursos de capital de trabajo que permita cubrir sus necesidades apremiantes, la principal fuente de financiamiento que utilizan es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras, del número de requisitos y trámites que solicitan.

Índice

Dedicatoria	i
Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Agradecimiento	ii
Carta Aval.....	iii
Resumen.....	iv
I. Introducción	1
II. Justificación	4
III. Objetivos.....	5
IV. Desarrollo del sub tema	6
4.1 Aspectos Generales.	6
4.1.1 Definición de términos básicos.....	6
4.1.2 Las PYMES.....	11
4.1.2.1 Definición de PYMES.....	11
4.1.2.2 Características de las PYMES.	11
4.1.2.3 Desventajas de las PYMES	12
4.1.2.4 Mitos sobre las PYMES	13
4.1.2.5 Realidades sobre las PYMES: Sector	13
4.1.2.6 Realidades sobre las PYMES: Empresario.....	14
4.1.2.7 Necesidades más apremiantes de las PYMES.....	14
4.1.2.8 Obstáculos al crecimiento de las PYMES.....	15
4.2 Tipos de Fuentes de Financiamiento	18
4.2.1 Fuentes de Financiamiento a corto plazo.....	18
4.2.2 Fuentes Internas.....	20
4.2.3 Fuentes Externas	21
4.3 Relación Tamaño-Productividad.....	24
4.3.1 Tipos de Empresas en Nicaragua.....	24
4.4 Modelos de Financiamiento para PYMES.....	31
4.5 Proceso de Financiamiento	32
4.5.1 Tipos de Créditos ofrecidos a las Pequeñas Empresas por los diferentes Bancos que	32
existen en Nicaragua	32
4.5.2 Tipos de créditos ofrecidos a las Pequeñas Empresas por las diferentes Financieras que	38
existen en Nicaragua.	38

V. Caso Práctico	50
VI. Conclusiones.....	64
VII. Referencias Bibliográficas.....	66
VIII. Anexos	

I. Introducción

La elaboración del Seminario de Graduación se enmarca en desarrollar un estudio que conlleve a buscar, profundizar y conocer las diversas Fuentes de Financiamiento disponibles para las PYMES, y de esta manera observar el alcance e impacto luego de su aplicación práctica en cada una de las actividades de las empresas.

En el presente Seminario de Graduación se pretende realizar un análisis de las fuentes de financiamientos de las pequeñas empresas que existen en Nicaragua ya que dichas fuentes son de suma importancia puesto que permiten obtener los recursos económicos necesarios para suplir las necesidades de financiamiento de la empresa con el fin de alcanzar sus metas y objetivos establecidos.

Para esto es importante efectuar un estudio de las Instituciones Financieras Públicas y Privadas y otras fuentes sobre los productos de crédito que se ofrecen en el mercado y los requerimientos exigidos para el acceso al financiamiento.

Es importante que las PYMES puedan acceder más fácilmente a su financiación porque son el motor del desarrollo económico, constituyen la mayoría de las empresas y son de vital importancia para la creación de empleo y la reducción de la pobreza, pero las restricciones financieras le impiden crecer. Por ello el presente trabajo de investigación resalta que las PYMES existentes en Nicaragua muchas veces no analizan a tiempo el tema de su estructura de financiamiento, herramienta indispensable para mantenerse en el mercado.

En este Seminario de Graduación la metodología utilizada fue la de investigación bibliográfica puesto que esta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes contenidas en libros, monografías, y sitios de internet.

Este Seminario de Graduación está estructurado en siete acápite:

En el primer acápite se presenta una introducción, que abarca la importancia del subtema y todos los capítulos de lo que trata este trabajo.

El segundo acápite contiene la justificación, la cual especifica los motivos o razones que conllevaron a realizar el presente trabajo.

El tercer acápite se refiere a los objetivos de este seminario de graduación.

El cuarto acápite contiene el desarrollo del subtema, el cual detalla la teoría relacionada con el tema y subtema.

En el quinto acápite se desarrolla un caso práctico con relación al subtema.

En el sexto acápite se puntualizan las conclusiones que se originaron del desarrollo del subtema y el caso práctico.

En el séptimo acápite se detallan las referencias bibliográficas consultadas para el desarrollo de este documento.

Y por último se encuentran los anexos que sirven de apoyo para la mejor comprensión de algunos aspectos del presente trabajo.

II. Justificación

Las fuentes de financiamiento son de suma importancia puesto que permiten obtener los recursos económicos necesarios para suplir las necesidades de financiamiento de las pequeñas empresas con el fin de alcanzar sus metas y objetivos establecidos.

Es fundamental que las pequeñas empresas nuevas y en marcha conozcan el entorno financiero en el que se desarrollan y los requisitos necesarios para tener acceso a fuentes de financiamiento variadas, con esta investigación los pequeños empresarios podrán identificar cuáles son las principales fuentes de financiamiento a corto plazo tanto internas como externas que existen en el país y tomar una decisión para luego elegir la mejor alternativa de financiamiento y así poder cumplir con los objetivos planteados, mantenerse en el mercado, adquirir solidez y estar inmersas en el crecimiento económico y social del país.

Por otra parte, desde el punto de vista académico esta investigación servirá de guía a estudiantes de contabilidad y carreras afines para reforzar los conocimientos adquiridos con relación al tema y de esta manera contribuir con el desarrollo académico de dichos estudiantes.

III. Objetivos

1.1 Objetivo General:

- ✓ Analizar las fuentes de financiamientos a corto plazo de las Pequeñas Empresas

1.2 Objetivos Específicos:

- ✓ Conocer las generalidades de las fuentes de financiamiento a corto plazo.
- ✓ Examinar las fuentes de financiamientos disponibles en el sector de las Pequeñas Empresas de Nicaragua.
- ✓ Describir el proceso de financiamiento para las Pymes
- ✓ Desarrollar un caso práctico aplicando el análisis de las fuentes de financiamiento.

IV. Desarrollo del sub tema

4.1 Aspectos Generales.

4.1.1 Definición de términos básicos.

Finanzas:

Para conocer qué son las Finanzas, a continuación, se muestra una recopilación de algunas de sus definiciones, proveniente de diversas fuentes:

El origen del concepto de las finanzas se puede ubicar en el área de la economía que estudia el funcionamiento de los mercados de dinero y capitales, las instituciones que operan en ellos, las políticas de captación de recursos, el valor del dinero en el tiempo y el coste del capital. El concepto de finanzas también se entiende en un sentido estricto como Hacienda Pública, Tesoro Público, Erario; por ejemplo, Ministerios de Economía y Finanzas.

En sus inicios el concepto de finanzas se entendía como economía empresarial, lo que en la actualidad se define como Microeconomía o las finanzas de la empresa que a la vez se definen como parte de la ciencia económica dedicada al estudio de unidades fundamentales como: unidades económicas de producción, o empresas y unidades económicas de consumo de familias, así como de los distintos mercados y de los precios que en ellos se forman, de los distintos comportamientos de los participantes en ellos.

Las finanzas (del latín *finis*, “acabar” o “terminar”) son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Por extensión también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración, es decir, a una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero, y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero en cuyo marco se estudia la obtención y gestión por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero como lo son los títulos, los bonos, etc.

Según Andrade, S. (2005) define el término finanzas de las siguientes maneras:

Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean éstas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc., y Área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros.

Lawrence, J.G. (2003) afirma que:

Las finanzas se pueden definir como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero y gastan o invierten dinero. Entonces este concepto de finanzas se debe relacionar con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre personas, como empresas y gobiernos.

El autor Ortega, A. (2002) establece lo siguiente:

La finanza es la disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad.

Según la autora Ochoa, G. (2002), la Finanza es la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos.

Un activo real es un Activo Tangible, como una máquina, un terreno o un edificio. Los Activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera de la compañía que les posee.

Un activo financiero por otra parte constituye el derecho a cobrar una cuenta en el futuro. En el caso de las empresas se puede pensar en una cuenta o documento por cobrar; para las personas físicas, un activo financiero puede ser un documento que compara una inversión a plazo en una institución bancaria y que producirá un flujo de efectivo en el futuro.

Las Finanzas son la planeación de los recursos económicos para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, además de investigar sobre las fuentes de financiamiento para la captación de recursos cuando la empresa tenga necesidades de los mismos, busca la reducción de la incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de obtener las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de una empresa.

Las finanzas pueden ser divididas en finanzas públicas o privadas dependiendo de quién sea el sujeto que administre el capital: si un individuo particular o si el Estado u otras instituciones públicas. A la vez las finanzas privadas se dividen en personales y corporativas.

Las finanzas públicas están relacionadas a la política fiscal de un Estado. El gobierno obtiene fondos a través del cobro de impuestos y ese dinero lo reinvierte en la sociedad mediante el gasto público (con la construcción de hospitales y escuelas, el cuidado de la limpieza, etc.).

La noción de finanzas personales se refiere, en principio, al dinero que necesita una familia para subsistencia. La persona deberá analizar cómo obtener dicho dinero y cómo protegerlo ante situaciones imprevistas (como, por ejemplo, un despido laboral). Otras aplicaciones de las finanzas personales refieren a la capacidad de ahorro, al gasto y a la inversión.

Las finanzas corporativas, por su parte, se centran en las formas que tienen las empresas para crear valor mediante el uso de recursos financieros. Inversión, financiación, beneficios y dividendo son algunos de los conceptos vinculados a esta área.

El estudio de las finanzas está muy vinculado con otras disciplinas. Como rama de la Economía, toma de esta los principios relativos a la asignación de recursos, pero se enfoca especialmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasas de interés, tasa de inflación, Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), etc. y también utiliza herramientas de la estadística y las matemáticas.

Financiamiento:

Baca, U.G. (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.

“El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa” (Erossa, s.f).

Fuentes de Financiamiento:

Las fuentes de financiamiento son entidades de crédito u otras vías con las que se complementan los recursos Propios de las sociedades para desarrollar su actividad económica.

Son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

Tasa de Interés:

La tasa de interés es el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinado, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo. Con frecuencia se le llama "el precio del dinero" en el mercado financiero, ya que refleja cuánto paga un deudor a un acreedor por usar su dinero durante un periodo.

Plazo:

Es el tiempo estipulado para la cancelación de un crédito o financiamiento en función del tiempo que pase hasta que el deudor haya acordado en devolver el capital prestado.

4.1.2 Las PYMES.

4.1.2.1 Definición de PYMES.

Una PYME es una empresa formal con ingresos anuales, en dólares, entre 10 y 1000 veces el ingreso nacional bruto per cápita promedio, medido en paridad de poder de compra, en el país en la cual opera.

El Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME) define a las PYMES "como empresas formales manufactureras, agroindustriales, comerciales y de servicio, con más de dos trabajadores y menos de cien, con potencial de desarrollo en un ambiente competitivo". Esta definición excluye de las PYMES a las empresas agropecuarias.

4.1.2.2 Características de las PYMES.

Cuadra, S. (2006) en un estudio realizado concluyó que las características de las pymes son:

- ✓ Generan empleo y utilizan mano de obra y materia prima nacionales, generando efectos multiplicadores.
- ✓ Requieren poca inversión y financiamiento.
- ✓ Son flexibles para orientarse a la moda y a las necesidades cambiantes de los consumidores, con capacidad para atender a nichos de mercado y segmentos de clientes que buscan atención personalizada.
- ✓ Rescatan las habilidades, el saber y la tecnología tradicionales.
- ✓ Contribuyen a la diversificación geográfica de la industria.
- ✓ Evitan los monopolios.
- ✓ Generan industrias apropiadas para el mercado que abastece.
- ✓ Participan activamente en el crecimiento de las exportaciones nacionales, distribución del ingreso, balanza de pagos, acumulación de capital y productividad, y contribuyen a la autosuficiencia del país.
- ✓ Emplean a personas discapacitadas, mayores o con dificultades.
- ✓ Utilizan generalmente tecnología intermedia, adaptada a la oferta de trabajo.

4.1.2.3 Desventajas de las PYMES

- ✓ Participación limitada en el comercio exterior.
- ✓ Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- ✓ Capacitación deficiente de sus recursos humanos.
- ✓ Falta de vinculación con el sector económico.
- ✓ Falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

4.1.2.4 Mitos sobre las PYMES

Centeno, C.L. (2009) menciona una serie de mitos sobre las Pymes que se presentan a continuación:

- ✓ Columna vertebral de las economías centroamericana; generadores de empleo, número de unidades económicas, aporte PIB (30-40%).
- ✓ Motor que arrastra al resto de vagones del desarrollo.
- ✓ Consumidores netos de materia prima local.
- ✓ Son más flexibles, versátiles y se adaptan a todo.
- ✓ Tienen:
 - Capacidad de aprendizaje.
 - Capacidad de inventiva e innovación.
 - Capacidad para insertarse en nichos.
 - Atención personalizada.
 - Producción/servicio a pedido (tailor-made).
- ✓ Están en tránsito para llegar a ser medianas y grandes.
- ✓ Empresarios cuentan con fuerza y visión.

4.1.2.5 Realidades sobre las PYMES: Sector

Centeno, C.L. (2009) enumera una serie de realidades sobre las PYMES.

- ✓ Generan gran cantidad de empleos de bajos ingresos e inestables / única opción de trabajo.
- ✓ Mayoría se mueven en el “ámbito” informal; pobres vendiéndole al más pobre.
- ✓ Amalgama entre micro-empresa e informalidad.
- ✓ La industria, con relación al comercio y servicio, es cada vez menos importante.

- ✓ En muchos sectores claves sus materias primas principales son importadas: panaderos, cuero-calzado, textil-vestuario, metal-mecánica, madera-muebles.
- ✓ Son empresas sobrevivientes.
- ✓ Atraso tecnológico: parque industrial obsoleto y deteriorado.
- ✓ Carencia de trabajadores especializados bien calificados.
- ✓ No hay economía de escala.
- ✓ Forma de producción artesanal frágiles competitivamente: baja división y especialización del trabajo.

4.1.2.6 Realidades sobre las PYMES: Empresario

Centeno, C.L. (2009) afirma que las realidades que viven las PYMES en el sector empresario son:

- ✓ Carencia de cultura empresarial y espíritu emprendedor.
- ✓ Escasos recursos financieros.
- ✓ Acceso restringido al financiamiento.
- ✓ Bajos niveles de innovación y productividad.
- ✓ Baja formación administrativa, empresarial, gerencial.
- ✓ Limitada capacidad para conquistar mercados foráneos.
- ✓ Limitada capacidad para estandarizar.
- ✓ Vulnerables ante influencias exteriores.
- ✓ Poco sensibles ante la estrategia de “redes” empresariales.

4.1.2.7 Necesidades más apremiantes de las PYMES

Según el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (2003) las necesidades más apremiantes de las PYMES son:

- ✓ Infraestructura nacional deficiente, mermando oportunidades competitivas de la Pyme, especialmente en el ámbito internacional.
- ✓ Necesidad de capacitación, y poco seguimiento para verificar su impacto.
- ✓ Parque de maquinaria y equipos escaso y obsoleto.
- ✓ Falta de capital, sea por acceso limitado a programas de financiamiento o desconocimiento de cómo hacerlo.
- ✓ Incapacidad para cumplir con requerimientos mínimos físico-sanitarios, presentando así un riesgo a consumidores quienes apuestan más por los productos importados.
- ✓ Desconocimiento de aquellas acciones que realiza el Estado a favor de las PYMES.

4.1.2.8 Obstáculos al crecimiento de las PYMES

Según la Fundación de Implementación, Diseño, Evaluación y Análisis de Políticas Públicas (2009) existen varios obstáculos para el crecimiento de las pymes:

4.1.2.8.1 Limitantes de insumos

Deuda y capital: Cualquier empresa requiere de dinero para comenzar, trabajar o expandirse. El acceso de las PYMES al mercado de deuda y financiamiento, local e internacional, se ve limitado por varias razones: la percepción de que estas empresas son de alto riesgo, barreras de información y el alto costo de la intermediación necesaria para obtener estos servicios.

Mercado laboral: Al requerir la contratación de una fuerza laboral, las PYMES deben competir con empresas grandes por el capital humano más capacitado.

Información y tecnología: La actualización tecnológica y la obtención de información sobre mejoras prácticas y técnicas son barreras que las PYMES enfrentan para convertirse en innovadoras y exitosas.

Insumos de producción: Para la producción de bienes, a estas empresas se les dificulta obtener los insumos a los precios y calidad requeridos para competir con empresas de mayor tamaño.

4.1.2.8.2 Limitantes comerciales

Mercado doméstico: La falta de información sobre los mercados puede limitar la posibilidad que tienen las pequeñas y medianas empresas para aprovechar el potencial del mercado local.

Mercado internacional: La evolución del comercio global ha permitido que empresas de todos los tamaños puedan prosperar fuera de sus fronteras. No obstante, la mayoría de las PYMES no exportan sus productos y servicios por no contar con experiencia en la promoción o mercadeo internacional, controles de calidad efectivos o acceso a empresas internacionales con las que puedan asociarse para facilitar su entrada a nuevos mercados.

4.1.2.8.3 Limitantes regulatorias

Impuestos y aranceles: La presencia de sistemas complicados de recaudación de impuestos pone en desventaja a las pequeñas y medianas empresas.

Costos legales: El capital requerido para constituir legalmente una empresa, incluyendo los costos y requisitos para el registro de bienes y servicios, puede imponer barreras a la formalidad de las PYMES.

Movimientos de capital: Aun cuando la mayoría de los países han relajado las restricciones a los movimientos de capital, todavía existen complicaciones y distorsiones en el mercado cambiario, lo que podría inhibir el crecimiento de las PYMES al no contar con suficiente información y el personal capacitado para hacerles frente.

Mercado laboral: Un código laboral poco flexible y sus costos indirectos limitan las oportunidades que tienen las PYMES para competir.

Competencia económica: Una política de competencia poco exitosa para regular prácticas monopólicas y anticompetitivas tiene un efecto negativo para el desarrollo empresarial y desplaza a las PYMES de los mercados.

4.1.2.8.4 Limitantes administrativas

Habilidades administrativas y entrenamiento: Aun cuando las PYMES atraen a administradores motivados, en la mayoría de los casos ellos no pueden competir con sus pares en las empresas grandes. La escasez de talento administrativo con disponibilidad de aceptar el riesgo de trabajar en estas empresas las afecta de mayor manera.

Servicios de consultoría: Las empresas consultoras generalmente proveen sus servicios a empresas grandes con el objetivo de incrementar la competitividad y producción. Debido a esto, su estructura de honorarios y estrategia de negocios no se enfoca a las PYMES y la oferta de servicios de consultoría para estas empresas es baja.

4.2 Tipos de Fuentes de Financiamiento

Según Ross, Westerfield & Jaffe (2012), las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser:

- ✓ Según su procedencia: financiamiento interno y externo.
- ✓ Según el nivel de exigibilidad: a corto y largo plazo

Por su parte Aching, C. (2005) afirma que las más comunes son: Las fuentes de financiamiento internas y externas.

4.2.1 Fuentes de Financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una

base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

Las principales características de este tipo de financiamiento son:

- ✓ Rapidez: Un préstamo a corto plazo se obtiene mucho más pronto que el crédito a largo plazo. Los prestamistas insistirán en un análisis más meticuloso antes de otorgar un crédito a largo plazo, además de que el contrato contendrá más detalles porque muchas cosas pueden suceder en la vida de un préstamo de 10 a 20 años.
- ✓ Flexibilidad: Si una empresa necesita fondos, cíclica o estacional, no querrá endeudarse a largo plazo por tres motivos:
 - a) Los costos de flotación son mayores que el crédito a corto plazo.
 - b) Aunque puede liquidarse antes a condición que el contrato contenga una cláusula de pago adelantado.
 - c) Las penalidades pueden ser costosas, por lo tanto, una compañía debería optar por la deuda a corto plazo, si cree que sus necesidades de fondo disminuirán en el futuro cercano. Los contratos de financiamiento a largo plazo siempre contienen cláusulas que limitan las acciones futuras del solicitante, mientras que los contratos de financiamiento a corto plazo suelen ser menos restrictivos.

Lawrence, J.G. (2007) señala que los fondos a corto plazo son generalmente menos costosos que los fondos a largo plazo. Sin embargo, menciona que el financiamiento a corto plazo expone a la empresa al riesgo de que ésta no sea capaz de obtener los fondos requeridos para cubrir sus necesidades máximas temporales. Con una estrategia agresiva de financiamiento la empresa financia sus necesidades temporales con deuda a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo. Con una estrategia conservadora de financiamiento, la empresa logrará cubrir sus necesidades tanto temporales como permanentes con deuda a largo plazo.

4.2.2 Fuentes Internas

Merton, R. (2003) indica que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como utilidades retenidas y reinvertidas, salarios devengados o cuentas por pagar, depreciaciones y amortizaciones. Un ejemplo sería si la empresa obtiene utilidades y las reinvierte en la compra de equipo nuevo, convirtiéndose en un autofinanciamiento.

- ✓ **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

- ✓ **Utilidades reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación y en la cual, los socios deciden que los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante

la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

- ✓ **Utilidades Retenidas:** La base de financiamiento, es la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólido, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

- ✓ **Depreciaciones y amortizaciones:** son operaciones mediante las cuales, y el paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

- ✓ **Incremento de pasivos acumulados:** son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios).

- ✓ **Venta de activos** (desinversiones) como la venta de terrenos. Edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

4.2.3 Fuentes Externas

Según Merton, R. (2003) el financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías.

Aching, C. (2005) indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.

- ✓ **Proveedores (Crédito Comercial):** Esta fuente es la más común generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

- ✓ **Créditos bancarios:** Son las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo.

Merton, R. (2003) por su parte explica que esta fuente externa de financiamiento es muy importante y es representada por las instituciones bancarias, quienes otorgan créditos a corto, mediano y largo plazo; los

primeros en forma de créditos directos los cuales se otorgan sin necesidad garantía; los dos últimos por lo general son créditos denominados refaccionarios y para los cuales es necesario una garantía hipotecaria.

- ✓ **Línea de Crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

- ✓ **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- ✓ **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el

Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

- ✓ **Amigos y Parientes:** En ocasiones los préstamos de amigos o parientes pueden ser la única fuente disponible de nuevo financiamiento. Estos préstamos con frecuencia se pueden obtener de manera rápida, puesto que este tipo de transacción se basa más en las relaciones personales que en el análisis financiero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

4.3 Relación Tamaño-Productividad

4.3.1 Tipos de Empresas en Nicaragua

Según Garrigues, J. (1979), las sociedades comerciales se pueden clasificar conforme a varios criterios.

4.3.1.1 Según el predominio de los elementos

4.3.1.1.1 Sociedades de Personas

En las sociedades personales, el elemento “persona”, es una característica personal de los socios que la constituyen. Son las sociedades colectivas y en comandita simple, en las que el nombre de los socios colectivos sirve para su formación de su razón social. Además, los propios socios, o al menos una parte de ellos, llamados socios colectivos, son los que en general llevan directamente la gestión social y responden personalmente al pago de las deudas sociales cuando el patrimonio social sea insuficiente.

4.3.1.1.2 Sociedades intermedias

En estas sociedades no está muy claro el elemento predominante. Son la Sociedad de Responsabilidad Limitada y la Comandita por Acciones.

4.3.1.1.3 Sociedades de capital o capitalistas

En las sociedades de capitales los socios no responden por las deudas sociales, sino con el capital aportado a la sociedad, es decir, las características personales son irrelevantes a los efectos de la organización social que adquiere una autonomía más amplia. Se llega a una separación patrimonial, entre el patrimonio social y el de los socios. En esta clasificación se incluyen las Sociedades Anónimas.

4.3.1.2 Según su tipo de capital

4.3.1.2.1 Capital Fijo

El capital social no puede ser modificado, sino por una modificación de los estatutos.

4.3.1.2.2 Capital Variable

El capital social puede disminuir y aumentar conforme el avance de la sociedad, sin procedimientos complejos.

4.3.1.3 Clasificación legal

El Código de Comercio reconoce en su arto. 118 cuatro formas de sociedades mercantiles:

4.3.1.3.1 Sociedad en nombre colectivo

Es una sociedad mercantil que se caracteriza porque los socios, que intervienen directamente en la gestión social, responden personalmente por las deudas sociales, su responsabilidad es ilimitada y solidaria, si bien de segundo grado en relación a la sociedad. Como una subespecie de la sociedad colectiva encontramos a la sociedad colectiva de responsabilidad limitada, esta limita la responsabilidad de los socios al añadir a la razón social la palabra (limitada).

4.3.1.3.2 Sociedad en comandita simple

Es aquella que celebra una o varias personas ilimitadas y solidariamente responsables de las obligaciones sociales, con una o varias que no son responsables de las deudas y pérdidas de la sociedad, sino hasta la concurrencia del capital que se comprometan a introducir a ella. Los primeros se denominan gestores y los segundos comanditarios.

Tienen unos socios colectivos que responden de igual manera que los socios en la sociedad colectiva y otros comanditarios que no intervienen en la gestión social y no responden con más de lo que se comprometieron aportar a la sociedad.

4.3.1.3.3 Sociedad anónima

Es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables solo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa.

4.3.1.3.4 Sociedad en comandita por acciones

Es la que celebran uno o varios socios gestores ilimitada y solidariamente responsables de las obligaciones sociales, con accionistas comanditarios cuya responsabilidad será limitada al importe de sus acciones.

Es una sociedad de capitales diversa a la sociedad en comandita simple, pues su régimen es muy similar a la sociedad anónima. Su particularidad radica en que uno o varios accionistas tendrán la consideración de socios colectivos y, como tales, estarán encargados de la administración de la sociedad y responderán de las deudas sociales.

4.3.1.4 Según el Sector de Actividad

4.3.1.4.1 Empresas del Sector Primario

El elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.

4.3.1.4.2 Empresas del Sector Secundario o Industrial

Realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.

4.3.1.4.3 Sector Terciario o de Servicios

Empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales.

4.3.1.5 Según el Tamaño

4.3.1.5.1 Grandes Empresas

4.3.1.5.2 Medianas Empresas

4.3.1.5.3 Empresas Pequeñas

4.3.1.5.4 Microempresas

La forma más común y más extensamente utilizada para definir una PYME es utilizar el número de empleados. En Nicaragua existe una definición formal por parte del Gobierno tanto para la micro, pequeña y mediana empresa, por número de empleados, activos y ventas anuales.

Tabla 1

Definición de PYMES según el número de trabajadores

	Micro	Pequeña	Mediana
Número Total de Trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200 mil	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: LEY MIPYME (LEY 645)

Según Birch, D. (1979) en los 60's se pensaba que solo las corporaciones eran capaces de generar tal cantidad de empleos, sin embargo, actualmente la mayoría de los nuevos empleos son creados por las pequeñas empresas.

Del 100% de las pequeñas empresas que se crean el 75% no crece y permanece en un estado inerte, o se muere dentro de los 5 primeros años; el 20% tiene un crecimiento muy reservado; y el 3 o 5% tiene un crecimiento particular de más del 25% anual, de forma sostenida por más de 5 años. Este último grupo está formado de empresas más jóvenes.

Se han hecho estudios similares en distintos países con iguales resultados: de 100 empresas, 75% caen en la categoría de sobrevivientes, 20% son tortugas y 5% cuentan con las características especiales de las gacelas.

Las empresas que se encuentran en la categoría de sobrevivientes y de tortugas tienen vida corta, alta tasa de mortalidad, fácil estancamiento luego de haber alcanzado determinado tamaño (pequeñas y medianas). La principal causa de muerte de estas se debe a que los empresarios no cuentan con las capacidades necesarias para atender el crecimiento de sus negocios.

En cambio, las empresas que se encuentran en la categoría gacela son de alto crecimiento, que generalmente son Pymes. Lo que hace a una empresa gacela no es el sector en el que se mueve, su tamaño, su edad, sus colaboradores o empleados, sus mercados o la tecnología con que cuenta, sino que descansa en las habilidades particulares de su gerente-propietario, más que en factores del sector.

4.3.1.6 Según la Propiedad del Capital

4.3.1.6.1 Empresa Privada

La propiedad del capital está en manos privadas.

4.3.1.6.2 Empresa Pública

Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.

4.3.1.6.3 Empresa Mixta

Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

4.3.1.7 Según el Ámbito de Actividad

4.3.1.7.1 Empresas Provinciales

Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.

4.3.1.7.2 Empresas Regionales

Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.

4.3.1.7.3 Empresas Nacionales

Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.

4.3.1.7.4 Empresas Multinacionales

Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

4.3.1.8 Según el Destino de los Beneficios

4.3.1.8.1 Empresas con Ánimo de Lucro

Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.

4.3.1.8.2 Empresas sin Ánimo de Lucro

En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

4.4 Modelos de Financiamiento para PYMES

En Latinoamérica, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recientemente en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. En la actualidad, todo mercado de financiamiento lo realiza, una es efectuada por una múltiple variedad de entidades y personas que regularizan patrimonios externos e internos, bajo modalidades diferentes tales como:

- ✓ Financiamiento Propio
- ✓ Financiamiento Bancario
- ✓ Financiamiento Informal

Por estos antecedentes, es de vital importancia, que las PYMES se desarrollen en un ambiente de mejoramiento continuo, que les permitan un crecimiento sostenido, con el objetivo de robustecerse en el mercado nacional e internacional y mantenerse con fuentes de financiamiento

sostenibles a lo largo de la vida de las empresas. Según coinciden los recientes estudios de organismos como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), las Pymes en América Latina constituyen entre las 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región.

De acuerdo a un informe emitido por el Banco Interamericano de Desarrollo, en el ámbito de los países emergentes pone de manifiesto que el Acceso al Financiamiento Bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo.

4.5 Proceso de Financiamiento

El acceso al financiamiento representa un obstáculo importante para las PYMES. Su crecimiento y desempeño dependen en gran medida de los recursos económicos que éstas puedan obtener para contratar al personal o comprar la materia prima o maquinaria requerida para su modelo de negocios. Una política enfocada en resolver esta falla de mercado debe tener como resultado la disminución de dificultades que enfrentan las PYMES para conseguir los recursos necesarios para su crecimiento mediante la utilización de instituciones financieras. Dichos obstáculos se deben principalmente a problemas en la estructura del mercado de crédito (concentración del mercado y poca accesibilidad a las PYMES) e información asimétrica entre los solicitantes y otorgantes de crédito.

4.5.1 Tipos de Créditos ofrecidos a las Pequeñas Empresas por los diferentes Bancos que existen en Nicaragua

4.5.1.1 Banco de la Producción (BANPRO)

Los préstamos PYME son préstamos dirigidos a Personas Jurídicas o Personas Naturales con negocio propio, nuevos o existentes, que cuenten con referencias comerciales, bancarias o crediticias.

Dirigido a:

- ✓ Personas Naturales con negocio propio o Personas Jurídicas.
- ✓ Negocios nuevos o existentes.
- ✓ De preferencia con referencias Comerciales, Crediticias o Bancarias.

Condiciones

- ✓ Monto del préstamo: desde US \$10,000.00 dólares.
- ✓ Plazos: hasta 240 meses (de acuerdo al plan de inversión y garantías).
- ✓ Tasa de interés de 17% a 18%.
- ✓ Desembolso en córdobas o dólares.
- ✓ Garantías Fianza, Prenda o Hipoteca.

Requisitos

- ✓ Llenar solicitud de crédito.
- ✓ Copia de cédula de identidad.
- ✓ Soporte de ingresos.
- ✓ Referencias crediticias o comerciales.
- ✓ Documentación de garantía.

Financian

❖ Capital de Trabajo

- ✓ Compra de inventario.
- ✓ Financiamiento de cuentas por cobrar.

- ✓ Aumentar ventas en temporadas altas.
- ✓ Incremento de capital de trabajo permanente.

❖ Líneas de crédito POS

- ✓ Es una línea de financiamiento revolvente para capital de trabajo dirigida a todos los clientes que estén afiliados y facturando en un POS Banpro cuyo límite se establecerá en base al promedio de reembolsos.
- ✓ La línea POS podrá abrirse en córdobas o dólares dependiendo de la moneda en que factura el establecimiento.
- ✓ Está disponible de forma inmediata para los clientes con cuenta corriente POS.

❖ Inversión Fija

- ✓ Comprar maquinaria y adquirir equipos.
- ✓ Obtener vehículos destinados al transporte del negocio.
- ✓ Comprar local comercial.
- ✓ Refaccionar, ampliar y/o remodelar local comercial o vivienda productiva.

❖ Consolidación de Deudas.

- ✓ Que se encuentren destinadas al negocio y en estado vigente.

4.5.1.2 Banco de Finanzas (BDF)

Objeto del Financiamiento

- ✓ Capital de Trabajo

- ✓ Adquisición de Equipos
- ✓ Consolidación de Deudas
- ✓ Refinanciamiento deuda hipotecaria (locales de trabajo)
- ✓ Remodelación o mejoramiento de Infraestructura de Negocio
- ✓ Construcción y compra de bienes inmuebles

Beneficios

- ✓ Posee las condiciones más flexibles del mercado, tasas competitivas y plazos ajustados a la realidad de las Pymes. Con los tiempos de respuesta más ágiles del sistema financiero. Posee seguro del bien y de vida.
- ✓ Disponibilidad de efectivo las 24 horas, revolvencia.
- ✓ Tasa más baja del mercado en tarjetas de crédito.

Tabla 2

Requisitos

Requisitos Generales	Propietarios Negocios	Asalariado
Ser mayor de 21 años	✓	✓

Requisitos Generales	Propietarios Negocios	Asalariado
Tener mínimo 1 año de establecido el negocio	✓	✓
Fotocopia de cédula de identidad	✓	
Fotocopia de matrícula de la alcaldía o número RUC	✓	
Referencias comerciales o crediticias	✓	
Estados situación personal (balance general y estado de resultado) del mes más reciente	✓	✓
Descripción de plan de inversión y estudio de factibilidad (en caso que vaya a iniciar un negocio)		✓
Constancia salarial, colilla del INSS o comprobante de pago.		

Fuente: Banco de Finanzas (BDF)

4.5.1.3 Banco de América Central (BAC)

La Red Financiera BAC ofrece la disponibilidad de obtener líneas de crédito en condiciones favorables para su empresa, con las cuales se puede realizar diversos tipos de operaciones como: préstamos para capital de trabajo y para inversión de capital, emisión de cartas de crédito, emisión de garantías de participación, de cumplimiento y otros.

Una vez concedida la línea de crédito, tendrá acceso a los productos autorizados, en forma
revolutiva.

Beneficios

- ✓ Agilidad y rapidez en la realización de transacciones específicas.
- ✓ Disponibilidad revolutiva (liberación del disponible conforme se cancelan las operaciones vigentes)
- ✓ Condiciones de mercado competitivas
- ✓ Atención personalizada, le asignaremos un ejecutivo de crédito que le dará asesoramiento según sus necesidades
- ✓ Utilización según requerimiento

Requisitos

- ✓ Contactar a un Ejecutivo de Crédito para la respectiva evaluación. Contáctenos, con mucho gusto le atenderemos.
- ✓ Carta de solicitud del crédito, donde se detalle las características de la transacción (propósito, monto y plazo)
- ✓ Presentación de información financiera (últimos tres años fiscales, preferiblemente auditados y un corte reciente)
- ✓ Presentación de documentación legal (copia de escritura de constitución, personería jurídica, fotocopia de la cédula jurídica, fotocopia de cédula de identidad de los representantes de la empresa).
- ✓ Presentación de breve perfil de la empresa (historia, socios, principales actividades y productos)
- ✓ Presentación de estudios de factibilidad cuando corresponda

Sobregiros

La Red Financiera BAC le da la facilidad de contar con créditos a muy corto plazo que le permitirán disponer de fondos en su cuenta corriente por un monto determinado, ello una vez cumplidos los requisitos necesarios para la aprobación.

Beneficios

- ✓ Flexibilidad y agilidad en la utilización de fondos en exceso a los disponibles en cuenta (según aprobación).
- ✓ Trámite sencillo

Requisitos

- ✓ Presentación de información financiera según requerimiento
- ✓ Buen manejo de su cuenta.

4.5.2 Tipos de créditos ofrecidos a las Pequeñas Empresas por las diferentes Financieras que existen en Nicaragua.

4.5.2.1 Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA)

Los préstamos PYME son préstamos dirigidos a Personas Jurídicas o Personas Naturales con negocio propio, prestamos mayores de \$10,000, orientados a financiar sectores de la economía tales como industriales, turismo, comercio, exportación, minería, construcción entre otros.

Beneficios

- ✓ Agilidad en el servicio
- ✓ Plazos adecuados al flujo de cada negocio

Requisitos

- ✓ Mayor de edad
- ✓ Ser dueño del negocio
- ✓ Un año de tener el negocio establecido
- ✓ Cédula de identidad del solicitante y su cónyuge

Tabla 3

Condiciones financieras

Fuente: Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA)

RANGOS Y/O MONTOS MAXIMOS (USD)	TASAS	COMISION	DESTINO	PLAZOS (meses)	
				Nuevo	Cliente FAMA
10,001 - 50,000	18.00% - 25.00%	0.5% y 2.00%	Capital de trabajo	18	Plazo actual, menos 3 meses, hasta llegar a 18 meses.

			Mejoras del Negocio	48	48
			Maquinaria u otros Activos	48	48
			Consolidación de Deuda Interna	-	36
			Asunción de Adeudo Interno	36	36
			Ocasión	-	3
2,500		1.00%	Vehículo Dos Ruedas (Motos)	36	36
25,000		1.00%	Vehículos (Autos, camionetas,	48	48

			camiones, buses y caponeras)		
--	--	--	---	--	--

4.5.2.2 Fondo de Desarrollo Local (FDL)

El FDL continuamente está en proceso de mejora de su oferta crediticia. Debido a que atiende tanto al rural como urbano, su abanico de productos está diseñado para adaptarse a las diversas actividades de sus clientes.

Los productos financieros de FDL se ajustan a la dinámica de sus clientes, de ahí que se ofrezcan créditos de corto plazo para aprovechar oportunidades de negocios o ventas de temporada; de mediano plazo para capital de trabajo y mejoras; y de largo plazo para realizar inversiones.

El FDL tiene créditos desde US\$ 150 hasta US\$ 80 mil dólares, en moneda nacional o dólares, con plazos desde dos meses para aprovechar las ventas de temporada, hasta 72 meses para la compra de viviendas. La frecuencia de pago varía según la actividad económica de sus clientes: semanal, quincenal, mensual, al plazo, entre otras.

Préstamos para micro, pequeños y medianos empresarios

- ✓ Créditos en grupo solidario o individual.
- ✓ Para capital de trabajo, ventas de temporada, compra de equipos, gastos personales, mejoramiento de vivienda.
- ✓ Microseguro Familia Segura.

- ✓ Montos desde US\$ 150 hasta US\$ 10 mil dólares.

Préstamos para PYMES

- ✓ Créditos en modalidad individual.
- ✓ Para capital de trabajo, ventas de temporada, inversiones, compra de equipos, gastos personales, mejora o ampliación de viviendas.
- ✓ Desde US\$ 5,000 hasta US\$ 80 mil dólares.

4.5.2.3 Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA)

Préstamos PYME

Es un crédito destinado a satisfacer las necesidades de los propietarios de negocios que operan en el segmento de las pequeñas empresas PYMES. Los préstamos son para los clientes que son dueños de un negocio estable y están listos para hacer inversiones serias para la futura expansión del mismo.

Este préstamo está diseñado para que las empresas pueden ser o no registrado formalmente como individuos o empresas que realizan actividades económicas de comercio, los servicios, la producción, los sectores manufactureros de la industria o la agricultura y las condiciones son personalizado y flexible basado en el historial de crédito de los clientes y la estabilidad del negocio.

Como Funciona

✓ Promoción del crédito

Un Asesor de Crédito le proporcionará toda la información sobre los productos de Financiera FINCA Nicaragua, las características, ventajas y opciones. Usted le brindará su información de identificación y autorización para consultar su historial crediticio.

✓ Evaluación de solicitudes

Realizaremos una evaluación de su solicitud de crédito, un Asesor de Financiera FINCA visita su hogar y negocio para recopilar información requerida para el análisis de la unidad familiar.

✓ Entrenamiento

Un Asesor de Financiera FINCA le explicará la manera adecuada para administrar su crédito.

✓ Aprobación del crédito

Un Asesor de Crédito le solicitará documentación oficial para armar el expediente de su crédito. Un comité de FINCA Nicaragua aprobará el monto del crédito solicitado.

✓ Desembolso del crédito

Presentando su cédula de identidad su crédito es desembolsado en efectivo para su conveniencia.

✓ Renovación del crédito

Usted podrá renovar su crédito con mayores beneficios de acuerdo a su historial de pagos.

Tabla 4

Crédito Individual / Pequeña Empresa

Monto de Crédito (US\$)	Clientes Nuevos	Clientes Recurrentes	Comisión
	Tasa Nominal (%)	Tasa Nominal (%)	
300-2,000	48%	45%	2%
2,001-5,000	45%	42%	1.50%
5,001-7,500	39%	36%	
7,501-10,000	33%	30%	
10,001-50,000	24%	24%	1.5% a 2%

Fuente: Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA)

4.5.2.4 Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ACODEP)

ACODEP le brinda la oportunidad de aumentar su capital de trabajo y aprovechar las inversiones de corto plazo en su negocio. Este producto contempla el financiamiento a pequeños y medianos empresarios de los sectores comerciales, industriales o de servicios para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo o la realización de inversiones en sus negocios.

Requisitos Generales

- ✓ Cédula de identidad (Deudor y Fiador).
- ✓ Solicitud de crédito Completa.
- ✓ Buenas referencias personales y comerciales.
- ✓ Garantía adicional según el monto a prestar.

4.5.2.5 INSTACREDIT

Préstamo Pymes

Es un crédito otorgado a quienes tienen un negocio propio o un trabajo independiente.

Solamente con presentar documentos probatorios de su actividad el cliente puede acceder a un préstamo y disfrutar de la variedad de beneficios que ofrece Instacredit.

Requisitos

- ✓ Cédula de identidad
- ✓ Comprobante de domicilio
- ✓ Documento de propiedad del negocio: Permiso de la Alcaldía, Cédula RUC
- ✓ Documentos soportes de ingreso: Facturas de ventas o compras membretadas o Estados de cuenta bancarios
- ✓ Mínimo dos años de tener negocio establecido

Beneficios

✓ Intereses sobre el saldo

El porcentaje de la tasa de interés se calcula sobre el saldo de su deuda, entre menor sea su saldo menos serán los intereses.

✓ Tasa de Interés Fija

El porcentaje de la tasa será siempre la misma durante todo el plazo del préstamo y el monto de la cuota no cambia.

✓ Abonos Extraordinarios

Es permitido realizar pagos extraordinarios al monto de la cuota, esto disminuye el saldo de la deuda, acorta el plazo del préstamo y no le cobramos ningún recargo o penalidad.

✓ Cancelación Anticipada

Puedes cancelarlo en el momento que desees y no le cobramos ninguna penalidad.

✓ Pocos requisitos

Con presentar poca documentación y de una forma sencilla puede solicitar el préstamo.

✓ Facilidad de pago

Pagos en sucursales y en cuentas bancarias en Banpro o Bancentro.

- ✓ Renovación de crédito

Si necesitara más dinero, llámenos y estudiaremos la posibilidad de ampliarle su préstamo con un trámite mucho más sencillo.

- ✓ Entrega del monto solicitado completo

El monto que solicites se le entrega completo, los gastos administrativos se suman al monto del préstamo para que recibas el monto neto que solicitó.

- ✓ Trámite rápido

Los préstamos son al instante, la duración máxima de un crédito son 24 horas (si es personal, si es prendario hasta 48 horas).

4.5.2.6 MI CREDITO

Micro-préstamos para pequeños negocios

Créditos estándar

Destinado a las micro y pequeñas empresas comerciales, como los servicios y el transporte.

Las tasas de interés varían entre el 3,5% y el 2,5% por mes.

4.5.2.7 Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER)

Crédito Comercial

Este producto está dirigido a Comerciantes de diferentes productos o servicios para cubrir necesidades de inversión en capital de trabajo, mejora de local, compra de propiedad para aumentar

su espacio comercial, compra de mercadería, mejora de negocio, maquinaria u otros activos, y mejora de vivienda.

Características

- ✓ Es un producto con agilidad en sus trámites
- ✓ Montos desde 200 dólares hasta 50,000 mil dólares
- ✓ Plazos hasta 60 meses
- ✓ Bajas comisiones por desembolso
- ✓ Tasas atractivas

Requisitos

- ✓ Ser Mayor de Edad y Ciudadano Nicaragüense
- ✓ Poseer Cédula de Identidad o de Residencia Vigente
- ✓ Poseer Negocio y/o unidad productiva propia como fuente de ingreso
- ✓ Experiencia mínima de 1 año en la actividad a financiar
- ✓ Excelente record crediticio

Beneficios

- ✓ Agilidad
- ✓ Atención personalizada
- ✓ Acceso

- ✓ Tasas competitivas
- ✓ Plaza de acuerdo a su capacidad de paga
- ✓ Garantías flexivas

Tabla 5

Condiciones Financieras

Producto/ Destino	Monto US\$	Tasa	Plazo Máximo	Comisión	Observación
Credinegocio Decreciente/Nivelado	200-1000	44%		0%	Fiador con capacidad
Activo Fijo	1001-1500	40%	30 Meses	0%	de pago,
Capital de Trabajo	1501-2500	38%	18 Meses	0%	hasta \$ 5,000.00
Mixto	2501-3000	36%	24 Meses	0%	sin garantía
Credicrece Decreciente/Nivelado	3001-4000	36%		0.50%	La tasa puede bajar
Activo Fijo	4001-10000	30%	60 Meses	0.50%	hasta el 24% siempre
Capital de Trabajo			30 Meses	0.50%	y cuando la garantía sea
Mixto			30 Meses	0.50%	hipoteca 1% inscripción
Crediinvierte Decreciente/Nivelado	10001-50000	21%		2% de	Mayor a \$ 15,000.00
Activo Fijo			60 Meses	Trámite y	lleva hipoteca,
Capital de Trabajo			24 Meses	1% de	sumar el 1% de
Mixto			36 Meses	Gastos	inscripción
Creditransporte Decreciente/Nivelado	200-1500	44%		0.50%	Mayor a \$ 15,000.00
Mantenimiento	1501-3500	36%	18 Meses	0.50%	lleva hipoteca, sumar
Adquisición	3501-10000	30%	36 Meses	0.50%	el 1% inscripción
Mi Casa Decreciente/ Nivelada	500-1500	24%		0.50%	
Compra	1501-3000	30%	24 Meses	0.50%	
Mantenimiento	3001-10000	24%		0.50%	
Construcción					
Credivienda Decreciente/Nivelada	10001-50000	21%	60 Meses	2% de	Mayor a \$ 15,000.00
Compra				Trámite y	lleva hipoteca,
Mantenimiento				1% de	sumar el 1% de
Construcción				Gastos	inscripción
Crediagil al Vencimiento	30% del	60%	2 Meses	N/A	
Capital de Trabajo	Crédito Vigente				

Fuente: Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER)

V. Caso Práctico

5.1 Perfil de la empresa

5.1.1 Historia de la empresa

C&M Consultores & Cía. Ltda. Fue fundada en el 2012 en la ciudad de Chinandega por dos amigas las cuales son Contadores Públicos Autorizados, comenzando operaciones exactamente el 4 de abril del mismo año, para ese entonces contaban solamente con tres clientes.

C&M Consultores & Cía. Ltda. es una firma de Auditores Consultores, Asesores Fiscales y Contadores Públicos Autorizados, con personal altamente calificado en el servicio Financiero y Contable, con más de tres años de experiencia en el mercado, hemos logrado afianzar nuestro servicio con altos estándares de calidad en atención al cliente, cumplimiento oportuno de servicios que nos solicitan, entrega de la información en tiempo y forma así como veracidad en nuestras operaciones y nuestros resultados entregados lo que hemos logrado a través de un programa de Calidad Total en los servicios.

Es preciso indicar que a través del tiempo hemos venido creciendo con nuestros clientes y gracias a nuestros clientes, para lo cual nuestro servicio también está dirigido como OUTSOURCING, brindando una opción diferente para la satisfacción total de nuestros clientes ya que significa ahorros significativos en RRHH y gestión Administrativa, así como en prestaciones sociales y cargos de índole laboral, contamos con oficinas propias y equipos tanto de cómputos como de Almacenamiento para el manejo de la información física y digital de nuestros clientes que cumplen con los más altos estándares de seguridad.

5.1.2 Visión

Ser una firma Nicaragüense líder en proveer atención personalizada de servicios de Auditoria, Contabilidad y Consultoría a Empresas Nacionales y Extranjeras. Ser el soporte principal de las

decisiones empresariales de nuestros clientes respaldados en la más alta calidad técnica de nuestros profesionales que ejecutan su trabajo con ética profesional, a fin de contribuir al logro de los objetivos a corto, mediano y largo plazo, y de esta forma contribuir al desarrollo económico y humano de las empresas y el país.

La tranquilidad del CLIENTE es nuestra preocupación – Nuestra vasta experiencia y el amplio trabajo en equipo es el símbolo del esfuerzo mancomunado de nuestros colaboradores para lograr el performance empresarial.

5.1.3 Misión

Somos una organización de origen Nicaragüense multidisciplinaria que apuesta a la capacitación continuada de sus funcionarios, que provee servicios personalizados de auditoría, contabilidad y consultoría a empresas de todo tipo, dedicada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, apoyándolos en la búsqueda de su ventaja diferencial y éxito empresarial, y agregando valor, para su beneficio.

5.1.4 Objetivo de la empresa

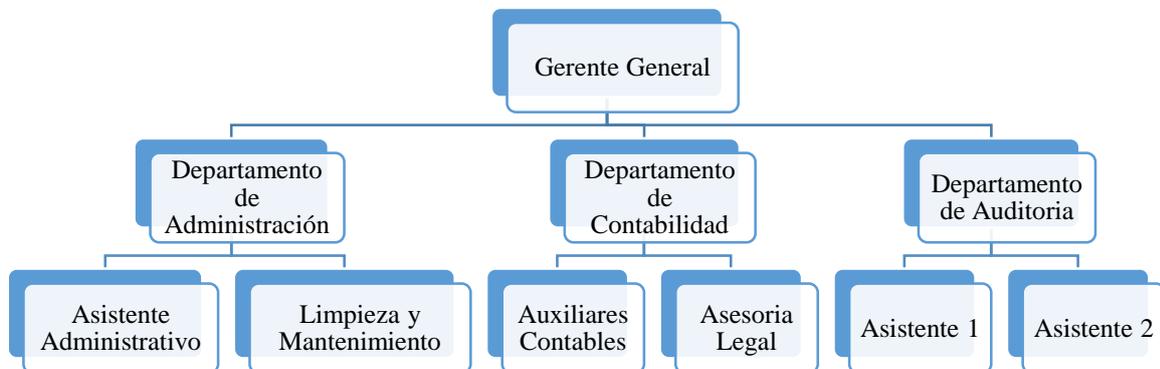
Brindar servicios de Auditoría, Contabilidad y Consultoría de excelente calidad para satisfacer las necesidades de los clientes contribuyendo de esta manera al desarrollo económico de las empresas.

5.1.5 Valores

- ✓ Confianza
- ✓ Honestidad

- ✓ Objetividad
- ✓ Integridad
- ✓ Confidencialidad (Sigilo)
- ✓ Cumplimiento de compromiso con nuestros clientes
- ✓ Ética profesional y corporativa

5.1.6 Organización



Actividades Principales

- ✓ Asesorías en Materia Fiscal, contable y Financiera
- ✓ Certificaciones de Estados Financieros
- ✓ Elaboración del trámite completo para el Registro como Nuevos comerciantes como persona natural, Persona Jurídica (Compañía Limitada, Sociedad Anónima)
- ✓ Reingeniería y Estructuración contable de su Empresa, Elaboración, seguimiento, asesoría en cierres de periodos fiscales, Tercerización de Funciones Administrativas, Tercerización de Funciones Contables(OUTSOURCING)
- ✓ Actualizaciones contables, asesorías administrativas, financieras y tributarias

- ✓ Elaboración de cualquier tipo de Auditorias (Auditoria de Estados Financieros o Auditoria Financiera, Auditoria Operativa y de Gestión, Auditoria Fiscal y Asesoramiento, Auditoria Informática)
- ✓ Capacitaciones en Materia Contable y Fiscal.

Servicios Primarios

Categorías

- a) Servicio Contable Externo, Incluye Traslado de documentación y Entrega de Estados Financieros al cliente en fechas estipuladas el trabajo se realiza en nuestras oficinas.

- b) Servicio Contable (In Situ) Incluye Visitas periódicas del contador Encargado el trabajo deberá realizarse en la Empresa, los días de visitas serán acordados con la Gerencia.

- c) Servicio Contable Tiempo completo (OUTSOURCING) Incluye un Asistente Contable y Visitas de supervisión y verificación del Contador Encargado.

Servicios Secundarios

- ✓ Certificaciones de Estados Financieros
- ✓ Auditorias
- ✓ Cierres Fiscales
- ✓ Actualizaciones Fiscales
- ✓ Actualizaciones Contables

Servicios Jurídicos

- ✓ Derecho Fiscal
- ✓ Derecho Civil
- ✓ Derecho de Familia
- ✓ Derecho Mercantil
- ✓ Derecho Laboral
- ✓ Derecho Administrativo
- ✓ Derecho Cooperativo
- ✓ Tramitación de Juicios en materia Civil, Mercantil y Laboral
- ✓ Notaría Pública
- ✓ Consultoría Jurídica
- ✓ Gestoría Legal (Trámites Migratorios; Transito, Registros Públicos, Apostillados, Administración Pública y Municipal, etc.)
- ✓ Conferencias y Capacitación de los diferentes niveles Profesionales

5.2 Planteamiento del Problema

5.2.1 Proceso para obtener un financiamiento para C&M Consultores & Cía. Ltda.

5.2.1.1 Previsión de las necesidades de los fondos

C&M Consultores & Cía. Ltda. Para el año 2016 tiene un plan de inversión para ampliar el local con el fin de crecer organizacionalmente y cubrir la demanda de los clientes brindando una

mejor atención en todos sus servicios, introduciéndose así con mayor potencial en el mercado empresarial.

Debido a que la empresa no cuenta con suficiente capital social para realizar dicha inversión tomaron la decisión de buscar una fuente de financiamiento a corto plazo en el mercado financiero nacional que se ajuste a las necesidades y capacidad de pago de la empresa.

C&M Consultores & Cía. Ltda. Requiere de un financiamiento a corto plazo de 50,000.00 dólares que serán solicitados a una institución financiera.

5.2.1.2 Previsión de la negociación

Se analizó dos alternativas de financiamiento que existen en el mercado nacional para tomar la de mayor conveniencia para la empresa, en las cuales se pueden ver los aspectos cuantitativos.

Opción 1. Financiamiento a través de un Banco Comercial

Esta es una de las fuentes de financiamiento más utilizada por las pymes. Luego de consultar varios bancos y comparar los requisitos y tasas de interés que ofrece cada uno de ellos se consideró analizar la opción de obtener el préstamo en el Banco de la Producción (BANPRO) puesto que este ofrece un financiamiento con una menor tasa de interés anual y se ajusta más a las necesidades de la empresa.

Como se mencionó anteriormente la empresa necesita de un financiamiento de U\$ 50,000.00 a un plazo de un año, y la tasa de interés que ofrece el Banco de la Producción es del 17% anual capitalizable mensualmente, una comisión de 1.5% y gastos legales de 0.50%.

Calcular:

- ✓ La cuota mensual que la empresa pagaría.
- ✓ El interés que la empresa pagaría por el préstamo adquirido.

DATOS

P= U\$ 50,000.00

Ik= 17%= 0.014166666

n= 12 meses

Ck=?

FORMULAS

$$C = \frac{p\left(\frac{i}{m}\right)}{\left[1 - \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{-m*n}\right]}$$

Donde,

Ck: Cuota Nivelada

P: Principal del Monto Prestado

i: Tasa de Interés Capitalizable al Periodo

m: Frecuencia de Capitalización de los Intereses por cada Pago

n: Plazo

I= Pin

Donde,

P: Principal del Monto Prestado

i: Tasa de Interés

n: Plazo o Tiempo de la Transacción

I: Interés Acumulado o Devengado

DESARROLLO

$$C = \frac{50,000 \left(\frac{0.17}{12} \right)}{\left[1 - \left(1 + \frac{0.17}{12} \right)^{-12} \right]}$$

C= U\$ 4,560.24

Cuota Mensual.

Tabla 6

TABLA DE AMORTIZACION				
No. De Cuotas	Cuota Nivelada	Interes Devengado	Amortizacion al Principal	Saldo
0				\$ 50,000.00
1	\$ 4,560.24	\$ 708.33	\$ 3,851.90	\$ 46,148.10
2	\$ 4,560.24	\$ 653.76	\$ 3,906.47	\$ 42,241.62
3	\$ 4,560.24	\$ 598.42	\$ 3,961.81	\$ 38,279.81
4	\$ 4,560.24	\$ 542.30	\$ 4,017.94	\$ 34,261.87
5	\$ 4,560.24	\$ 485.38	\$ 4,074.86	\$ 30,187.01
6	\$ 4,560.24	\$ 427.65	\$ 4,132.59	\$ 26,054.42
7	\$ 4,560.24	\$ 369.10	\$ 4,191.13	\$ 21,863.29
8	\$ 4,560.24	\$ 309.73	\$ 4,250.51	\$ 17,612.78
9	\$ 4,560.24	\$ 249.51	\$ 4,310.72	\$ 13,302.06
10	\$ 4,560.24	\$ 188.45	\$ 4,371.79	\$ 8,930.26
11	\$ 4,560.24	\$ 126.51	\$ 4,433.73	\$ 4,496.54
12	\$ 4,560.24	\$ 63.70	\$ 4,496.54	\$ 0.00
TOTAL	\$ 54,722.85	\$ 4,722.85	\$ 50,000.00	Saldo Pagado

Fuente: Elaboración Propia

Opción 2. Financiamiento a través de una Financiera.

Después de consultar y comparar los requisitos, tasas de interés y beneficios que ofrecen las distintas financieras existentes en Nicaragua se tomó la decisión de analizar la opción de realizar el préstamo en la Financiera FINCA, la cual ofrece una tasa de interés anual del 24%, un plazo de 12 meses y una comisión del 2%.

DATOS

P= U\$ 50,000.00

$I_k = 24\% = 0.02$

n= 12 meses

Ck=?

FORMULA

$$C = \frac{p\left(\frac{i}{m}\right)}{\left[1 - \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{-m*n}\right]}$$

DESARROLLO

$$C = \frac{50,000\left(\frac{0.24}{12}\right)}{\left[1 - \left(1 + \frac{0.24}{12}\right)^{-12}\right]}$$

$$C = \text{U\$ } 4,727.98$$

Cuota Mensual.

Tabla 7

TABLA DE AMORTIZACION				
No. De Cuotas	Cuota Nivelada	Interes Devengado	Amortizacion al Principal	Saldo
0				\$ 50,000.00
1	\$ 4,727.98	\$ 1,000.00	\$ 3,727.98	\$ 46,272.02
2	\$ 4,727.98	\$ 925.44	\$ 3,802.54	\$ 42,469.48
3	\$ 4,727.98	\$ 849.39	\$ 3,878.59	\$ 38,590.89
4	\$ 4,727.98	\$ 771.82	\$ 3,956.16	\$ 34,634.73
5	\$ 4,727.98	\$ 692.69	\$ 4,035.29	\$ 30,599.44
6	\$ 4,727.98	\$ 611.99	\$ 4,115.99	\$ 26,483.45
7	\$ 4,727.98	\$ 529.67	\$ 4,198.31	\$ 22,285.14
8	\$ 4,727.98	\$ 445.70	\$ 4,282.28	\$ 18,002.86
9	\$ 4,727.98	\$ 360.06	\$ 4,367.92	\$ 13,634.94
10	\$ 4,727.98	\$ 272.70	\$ 4,455.28	\$ 9,179.66
11	\$ 4,727.98	\$ 183.59	\$ 4,544.39	\$ 4,635.27
12	\$ 4,727.98	\$ 92.71	\$ 4,635.27	\$ (0.00)
TOTAL	\$ 56,735.76	\$ 6,735.76	\$ 50,000.00	Saldo Pagado

Fuente: Elaboración Propia

5.2.1.3 Negociación

C&M Consultores & Cía. Ltda. Seleccionará la mejor opción de acuerdo al análisis realizado anteriormente tomando en cuenta las condiciones y requisitos de cada institución seleccionada, las cuales se presentan a continuación:

Banco de la Producción (BANPRO)

Condiciones

- ✓ Monto del préstamo: desde US \$10,000.00 dólares.
- ✓ Plazos: hasta 240 meses (de acuerdo al plan de inversión y garantías).
- ✓ Tasa de interés de 17% a 18%.
- ✓ Desembolso en córdobas o dólares.
- ✓ Garantías Fianza, Prenda o Hipoteca.

Requisitos

- ✓ Llenar solicitud de crédito.
- ✓ Copia de cédula de identidad.
- ✓ Soporte de ingresos.
- ✓ Referencias crediticias o comerciales.
- ✓ Documentación de garantía.

Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA)

Condiciones.

- ✓ Es un producto con agilidad en sus trámites
- ✓ Montos desde 300 dólares hasta 50,000 mil dólares
- ✓ Plazos adecuados al flujo de cada negocio
- ✓ Tasas desde 24% hasta 48%

Requisitos

- ✓ Ser Mayor de Edad y Ciudadano Nicaragüense
- ✓ Poseer Cédula de Identidad o de Residencia Vigente
- ✓ Poseer Negocio y/o unidad productiva propia como fuente de ingreso
- ✓ Experiencia mínima de 1 año en la actividad a financiar
- ✓ Excelente record crediticio

Tabla 8

Comparación de las dos opciones de financiamiento

Detalle	Banco de la Producción (BANPRO)	Financiera FINCA
Tasa de Interés Anual	17%	24%
Plazo	12 Meses	12 Meses
Monto del Préstamo	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Comisión	\$ 750.00	\$ 1,000.00
Honorarios Legales	\$ 250.00	-
Cantidad Neta a Recibir	\$ 49,000.00	\$ 49,000.00
Total de Intereses Devengados	\$ 4,722.85	\$ 6,735.76
Cantidad Neta a Pagar	\$ 53,722.85	\$ 55,735.76

Fuente: Elaboración Propia

5.4 Conclusiones del Caso

Los costos de adquisición del préstamo tanto en el banco como en la financiera son iguales ya que la comisión en el banco es de 1.5% equivalente a \$ 750.00 y los gastos legales son el 0.50% que equivalen a \$ 250.00 para un costo total de \$ 1,000.00 y en la financiera se tiene que pagar una comisión del 2% equivalente a \$ 1,000.00. Por lo que al momento del desembolso del financiamiento la empresa recibiría la cantidad de \$ 49,000.00 en ambas fuentes de financiamiento.

La tasa de interés es mayor en la financiera puesto que es del 24% anualmente, en cambio en el banco es del 17% anual, por ello la empresa pagaría \$ 2,012.91 dólares más de intereses en la financiera que en el banco, cuya cantidad se ahorraría dicha entidad si realizara el préstamo en el Banco de la Producción (BANPRO).

5.3 Recomendaciones del Caso

Se recomienda que el administrador de las pequeñas empresas conozca las fuentes de financiamiento internas y externas que existen en el mercado financiero y todo lo relacionado a estas.

El dueño de la empresa antes de adquirir un préstamo debe contar con un plan de inversión identificando las necesidades primarias para darle uso adecuado al dinero obtenido, de manera que genere beneficios a la entidad.

Se recomienda que las obligaciones financieras siempre deben ser menores a la capacidad y posibilidad de pago que tiene la empresa para evitar caer en un alto nivel de endeudamiento.

Dado que para las pequeñas empresas su principal fuente de financiamiento son las instituciones bancarias se recomienda que el empresario conozca las políticas de crédito y cobro que ofrecen estas instituciones.

VI. Conclusiones

Después de llevar a cabo este trabajo investigativo se llegó a la conclusión que a pesar de la gran importancia que tienen las pequeñas empresas en Nicaragua, por conformar la mayoría de entidades ubicadas en dicho país y crear empleo contribuyendo así al crecimiento empresarial y económico de este, presentan una serie de dificultades para acceder al financiamiento siendo las más relevantes; la no existencia de una oferta estructurada de financiamiento para las pequeñas empresas, demasiada informalidad en los propietarios al no llevar una contabilidad adecuada, falta de trabajadores calificados, escasez de tecnología apropiada; todo lo cual conlleva a dichas entidades a una inestabilidad económica y representar un alto riesgo para las instituciones financieras.

Es necesario que los dirigentes de las pequeñas empresas conozcan y sepan identificar los diferentes tipos de fuentes de financiamiento existentes en su sector para saber aprovechar la que más beneficios económicos le genere y la que vaya más con su perfil empresarial.

En Nicaragua y otros países no existe una específica estructura de financiamiento para las pequeñas empresas.

Actualmente en el país existen diferentes instituciones financieras bancarias y no bancarias a través de las cuales se puede obtener financiamiento a corto plazo, por lo cual es de suma importancia conocer sobre ellas sus funciones, los productos que ofrecen, requisitos, políticas y condiciones de financiamiento para las pequeñas empresas; y de este modo elegir la mejor alternativa de financiamiento más rentable para la empresa.

En el caso práctico de cada una de las características antes mencionadas de las entidades financieras se realizó un análisis comparando dos alternativas de financiamiento (un Banco y una Micro financiera) para obtener un préstamo, resultando de dicho análisis como mejor opción realizar el préstamo en el Banco, aunque no difieren tanto una de la otra.

En el país la principal fuente de financiamiento que utilizan las pequeñas empresas es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras, del número de requisitos y trámites que solicitan, esto debido a que no cuentan con suficientes recursos propios por la inadecuada administración financiera y contable.

VII. Referencias Bibliográficas

Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ACODEP). Recuperado el 01 de noviembre de 2015, de <http://www.acodep.org.ni/>

Achin, C. (2005). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. Recuperado de www.eumed.net

Andrade, S. (2005). *Diccionario de economía*. Editorial Andrade..

Banco de América Central (BAC). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <https://www.bac.net/nicaragua/esp/banco/index.html>

Banco de la Producción (BANPRO). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <https://www.banpro.com.ni/>

Banco de Finanzas (BDF). Recuperado el 01 de noviembre de 2015, de <http://www.bdfnet.com/>

Baca, U.G. (2006). *Evaluación de proyectos*. México: Mcgraw Hill Interamericana

Birch, D.(1979). Job creation in america. Recuperado de http://www.cosep.org.ni/rokdownloads/main/cosep/vision_pymes_nicaragua.pdf

Chávez, M. (23 de enero de 2011). Sociedades mercantiles [Mensaje en un blog].

Recuperado de <http://licmelchavez.blogspot.com/2011/01/sociedades-mercantiles.html>

Centeno, C.L. (2009). Situación global de las pymes en Nicaragua. Recuperado de http://www.cosep.org.ni/rokdownloads/main/cosep/vision_pymes_nicaragua.pdf

Cuadra, S. (2006) Nicaragua, enfoque estratégico de las pymes en un mundo globalizado. Recuperado de <http://www.bio-nica.info/biblioteca>.

Fundación IDEA. (2009). *Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <http://www.usaid.gov>

Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <http://www.financierafama.com.ni/>

Fondo de Desarrollo Local (FDL). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <http://www.fdl.org.ni/>

Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <http://www.fundeser.org.ni/>

Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA). Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <http://www.finca.com.ni/>

INSTACREDIT. Recuperado el 01 de Noviembre de 2015, de <http://www.instacredit.com.ni/>

Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2008)

Lawrence, J.G. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Harla, S.A. de C.V.

Lawrence, J.G. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Addison Wesley.

MI CREDITO. Recuperado el 01 de noviembre de 2015, de <http://www.micredito.com.ni/>

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. (2003). Recuperado de <http://www.mific.gob.ni>

Merton, R. (2003) *Finanzas*. México: Editorial Pearson Prentice Hall.

Ortega, A. (2002). *Introducción a las finanzas*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-finanzas.html>

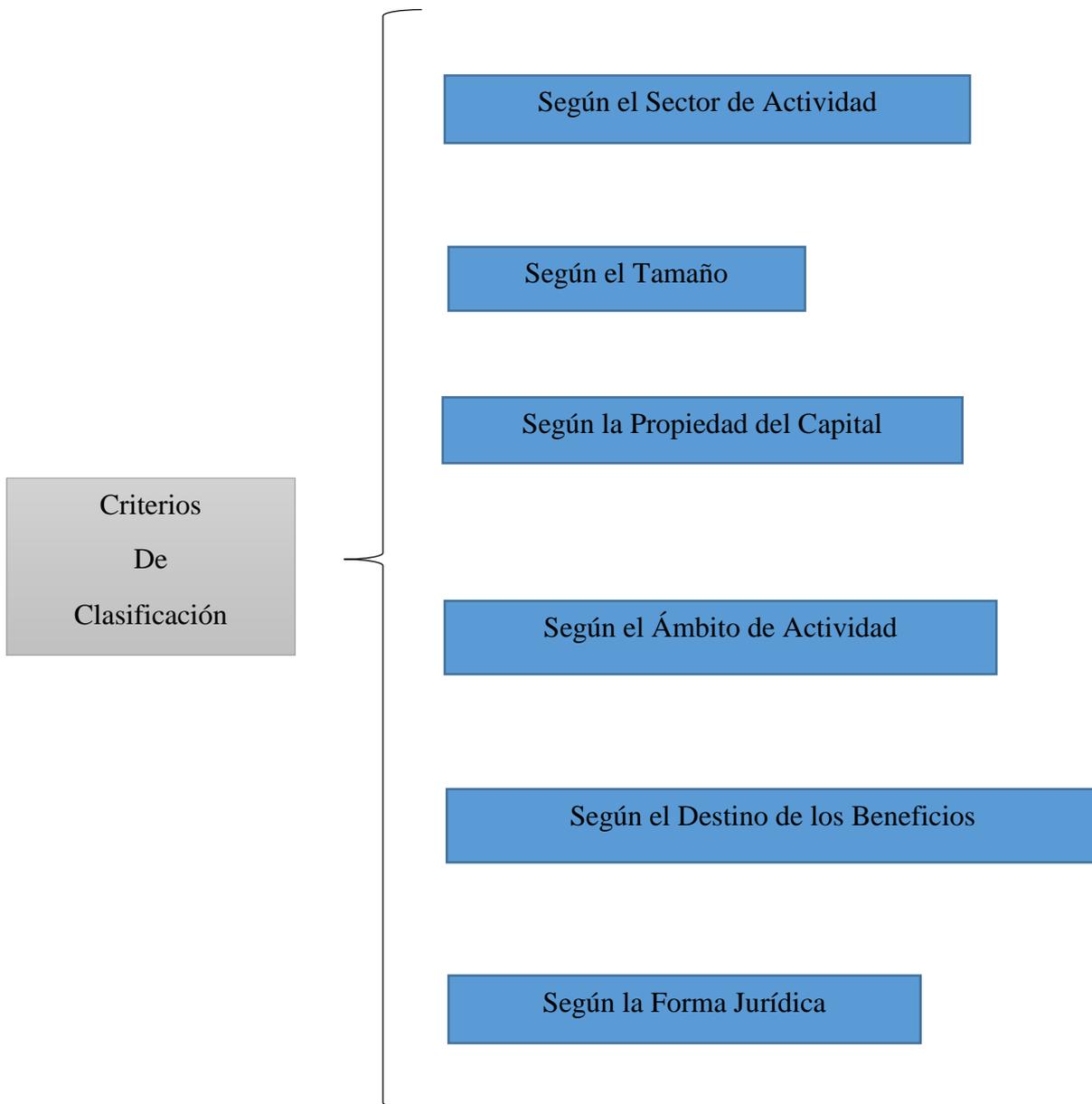
Ochoa, G. (2002). *Administración financiera*. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-finanzas.html>

Ross, Westerfield & Jaffe. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: Mc. Graw Hill. Interamericana

Velecela, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes (Tesis de maestría). Universidad de Cuenca, Ecuador.

ANEXOS

Anexo No. 1
Clasificación de Empresas



Fuente: Bayardo G. (2012)

Anexo No. 2
Estados Financieros

C&M Consultores & Cía. Ltda.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2015
(Expresado en Miles de Córdoba)

Activos

Activo Circulante

Caja General	C\$ 182,845.98
Bancos	500,000.00
Cuentas por Cobrar Clientes	235,168.90
Otras Cuentas por Cobrar	8,218.00
Estimación para Cuentas Incobrables	(4,703.38)
Impuestos Pagados por anticipado	32,768.00

Total Activos Circulantes C\$ 954,297.50

Activo Fijo

Terreno	200,000.00
Edificio	300,000.00
Depreciación Acum. de Edificio	(55,000.00)
Mobiliario y Equipo de Oficina	201,489.00
Dep. Acum. de Mobiliario y Equipo	(147,758.60)

Total Activos Fijos C\$ 498,730.40

Otros Activos

Servicios en Proceso	7,800.00
----------------------	----------

Total Otros Activos C\$ 7,800.00

Total activos C\$ 1460,827.90

Pasivos

Pasivo Circulante

Cuentas por pagar	C\$ 33,500.00
Anticipo de clientes	15,090.06
Retenciones por pagar	31,996.20
Impuestos Por pagar	350,824.27
Gastos Acumulados por pagar	110,827.40

Total Pasivos C\$ 542,237.93

Patrimonio

Capital Social Autorizado	100,000.00
Utilidad Neta del Ejercicio	818,589.97

Total Patrimonio C\$ 918,589.97

Total Pasivos mas Patrimonio C\$ 1460,827.90

Contador General

Gerente Financiero

Gerente General

C&M Consultores & Cía. Ltda.
Estado de Resultados
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015
(Expresado en Miles de Córdoba)

Ingresos por prestación de servicios		4988,671.69
Costos por prestación de servicios		(3145,995.00)
Utilidad Bruta		1842,676.69
Gastos de Operación:		(673,262.45)
Gastos de Administración	455,538.03	
Gastos de Ventas	185,665.89	
Gastos Financieros	32,058.53	
Utilidad Antes del Ejercicio		1169,414.24
Impuesto 30%		(350,824.27)
Utilidad Neta del Ejercicio		C\$ 818,589.97

Contador General

Gerente Financiero

Gerente General