

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA  
UNAN- LEÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**



**Monografía para optar al título de licenciado en Economía.**

**El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.**

**Autores:**

- **Dimas Elvir Freheder Tomas.**
- **Dimas Elvir Hilton Gerardo.**
- **Piura Bustos Luis Ricardo.**

**Tutora:**

- **Lic. Marinella Toruño.**

**Asesor :**

- **Lic. Juan José Gómez.**

**León, 27 de Junio del 2006**

## **TEMA**

**El Desarrollo Económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.**

## DEDICATORIA

### **Hilton Gerardo Dimas Elvir:**

Le doy gracias a Dios, por haberme ayudado a llegar a esta parte del camino, donde no termina, al contrario comienza una nueva etapa.

Doy gracias a mis padres: con el deseo de que mi persona sea alguien en la vida.

Me siento feliz y eternamente agradecido con mi tía Maura Amparo Dimas Urbina por su apoyo y amor; que es parte de mi motivación y ánimo para seguir siempre adelante.

### **Luis Ricardo Piura Bustos:**

A mi madre, quien siendo padre y madre a la vez, me logró educar a través de su ejemplo y trabajo abnegado.

Es a ella a quien le debo lo que tengo, lo que soy y lo que he logrado hasta ahora en mi vida.

### **Freheder Tomás Dimas Elvir:**

Con amor y cariño dedico esta monografía a:

La patrona de León virgen de Mercedes, por interceder ante Dios nuestro padre celestial el haberme permitido culminar con éxito esta monografía, y ser la luz que ilumina mi vida.

Mi tía Maura Amparo Dimas Urbina, por apoyarme incondicionalmente y forjarme como profesional; mi amor, respeto y admiración que le tengo.

Mi padre Jorge Dimas Urbina por ser mi prototipo, los valores y ejemplos que me ha inculcado.

Mi novia María Elena Berríos Lindo por ser tan especial y maravillosa y darle sentido a mi vida.

Mi suegra Elizabeth Lindo, por ser una mujer ejemplar, mi respeto, admiración y cariño.

Mi madre Mayra del Socorro Elvir Mora y mi hermano Hilton Dimas, personas especiales y maravillosas.

Todas estas personas las amo y son especiales en mi vida, que Dios los bendiga, guíe e ilumine sus vidas.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro respeto, cariño y agradecimiento a:

Dios nuestro padre celestial, por guiarnos e iluminarnos en nuestro camino y permitirnos culminar con éxito nuestra monografía.

Fundación León 2000, por su apoyo y accesibilidad de información requerida en este estudio.

Nuestros padres, por su apoyo incondicional a través de todos estos años de estudio, siendo ellos un elemento esencial en nuestras vidas.

Nuestros maestros, a quienes les debemos en gran parte nuestro conocimiento y formación.

Nuestra tutora, Marinella Toruño, quien nos orientó a lo largo de este estudio monográfico.



## INDICE

I. Introducción.....	1
II. Objetivos.....	2
III. Marco teórico:	
III.1 Fundación León 2000.....	3
III.2 Las pequeñas y medianas empresas.....	11
III.3 Políticas de fomento a las PYMES .....	13
III.4 Entorno económico .....	23
III.5 La Globalización.....	26
III.6 La competitividad.....	28
III.7 Las PYMES, la cultura empresarial y su implicación para el desarrollo económico .....	30
III.8 Las micro financieras en Nicaragua.....	31
III.9 Ley de fomento y regulación de las micro financieras.....	36
III.10 Rasgos de la personalidad del pequeño empresario.....	50
III.11 El fracaso en la pequeña y mediana empresa (PYMES).....	52
III.12 Características de las MIPYMES Nicaragüenses.....	55
IV. Hipótesis.....	57
V. Diseño metodológico .....	58
VI. Resultados .....	63
VII. Discusiones.....	69
VIII. Conclusiones.....	72
IX. Recomendaciones.....	73
X. Bibliografía.....	74
XI. Anexos.....	75



## **I. INTRODUCCIÓN**

A principios de 1990, el gobierno Nicaragüense inició un proceso de ajuste estructural y económico. Una de las reformas contenidas en este programa fue liberación del sector financiero, incluyendo la circulación de la moneda nacional y la remoción de controles a la tasa de interés; desde ese momento las reformas estructurales han estado acompañadas por una política fiscal y monetaria dirigida a mantener la estabilidad macroeconómica.

Para hablar del quehacer diario de Fundación León 2000, debemos retroceder en el tiempo a Septiembre de 1993 y recordar la brillante idea de un grupo de ciudadanos leoneses que tomó la iniciativa de crear esta organización. Estas personas estaban concientes de las condiciones macro y microeconómicas del país y en especial de nuestra región, la cual comenzó a ser afectada por una crisis socioeconómica de grandes proporciones debido a la caída y desaparición del cultivo del algodón, otrora motor económico principal del occidente del país.

Como es bien sabido las PYMES juegan un papel protagónico en la economía nacional y por ende local, ya que son las principales generadoras de empleo y además tienen un gran impacto en el sector público y privado; por lo tanto, a través de la realización de este trabajo monográfico pretendemos determinar la importancia que Fundación León 2000 ha tenido en el desarrollo económico del sector PYME en el municipio de León en el período de tiempo en estudio, mediante el rol relevante que esta institución juega brindando servicios financieros y no financieros, principalmente al sector PYME de dicho municipio.

Este tema no se agota con el presente trabajo monográfico, sino, que queda abierto para todas aquellas personas interesadas en profundizar.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

## **II. OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

- ❖ Analizar el desarrollo económico que han alcanzado las PYMES en el período de estudio, en el municipio de León, con el apoyo de Fundación León 2000.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- ❖ Determinar el desarrollo económico que Fundación León 2000 aporta al sector PYME en el municipio de León.
- ❖ Identificar las diferentes problemáticas que el sector PYME del municipio de León padece.
- ❖ Aportar posibles soluciones a los problemas más urgentes que enfrenta el sector PYME del municipio de León.



### **III. MARCO TEÓRICO**

#### **III.1 FUNDACIÓN LEÓN 2000.**

##### **III.1.1 Reseña Histórica**

Para hablar del quehacer diario de Fundación León 2000 debemos retroceder en el tiempo a Septiembre de 1993 y recordar la brillante idea de un grupo de ciudadanos leoneses que tomaron la iniciativa de crear esta organización. Estas personas estaban conscientes de las condiciones micro y macroeconómicas del país y en especial de nuestra región, la cual comenzó a ser afectada por una crisis socioeconómica de grandes proporciones debido a la caída y desaparición del cultivo del algodón, otrora motor económico principal de occidente. Para hacerle frente a la crisis decidieron construir lo que hoy es Fundación León 2000.

Dicha fundación inicia operaciones en Octubre del año 1993 con un programa de intermediación financiera en apoyo al sector de la microempresa urbana, brindando los servicios de crédito, capacitación y asesoría técnica con una filosofía de educación en el crédito. Para ello se contó con la colaboración institucional del Programa Nacional de Apoyo a la microempresa (PAMIC) la cual se proporcionó hasta lograr nuestra sostenibilidad operativa a través de los ingresos por intereses de un fondo de crédito revolvente. En la actualidad PAMIC fue transformado en el instituto de la pequeña y mediana empresa (INPYME).

Fundación León 2000 inició operando con una cartera de C\$ 367,300 y en la actualidad otorga créditos por más de C\$ 75, 411,573. La clasificación de los sectores económicos atendidos representan: comercio (60%), producción (13%), servicio (27%).





*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

La distribución de la cartera de clientes corresponde el 65% mujeres y 33% hombres, respondiendo al propósito de impulsar las relaciones equitativas y sostenibles entre mujeres y hombres, la autonomía de las mujeres y la democratización en el acceso y control sobre los recursos.

### **III.1.2 Constitución y registro.**

Fundación León 2000 se inscribió en el departamento de registro y control de asociaciones del Ministerio de Gobernación de la República de Nicaragua el día 23 de Noviembre de 1995, publicado en La Gaceta, Diario Oficial No. 24 del 2 de Febrero de 1996 y registrado bajo el número 563 de la página 486 a la página 496 del tomo XIV del libro primero de registro de asociaciones del ministerio de gobernación.

Fundación León 2000 fue creada basándose en la ley No. 147, ley general sobre personería jurídica sin fines de lucro. De conformidad con la ley que regula la formación de las personerías jurídicas, constituyen una institución civil no gubernamental denominada “ Fundación León 2000 “ , sin fines de lucro, duración indefinida, número ilimitado de socios, domicilio permanente en León , departamento del mismo nombre, capital inicial de C\$ 4,400.

### **III.1.3 Misión**

Ofrecer oportunidades de desarrollo a los micro, pequeños y medianos empresarios a nivel nacional, por medio de servicios financieros y no financieros, aplicando las mejores prácticas de la industria crediticia y empresarial.

### **III.1.4 Visión**

Para el año 2008, seremos una institución de carácter nacional, reconocida internacionalmente, con solidez financiera y económica.



### **III.1.5 Objetivos de la institución**

- a) Mejorar la situación social de grandes segmentos de la población a través del desarrollo de su potencial económico y empresarial, los que carecen de acceso a las instituciones financieras.
  
- b) Contribuir al desarrollo socioeconómico y cultural del departamento de León, tanto en el área urbana como rural.
  
- c) Contribuir a la democratización de la economía, la educación cívica y la institucionalidad democrática en el departamento de León.
  
- d) Desarrollar programas de intermediación financiera para ofrecer créditos a los micros, pequeños y medianos empresarios del departamento de León.
  
- e) Ayudar a fortalecer la capacidad gerencial de los micro, pequeños y medianos empresarios del departamento de León, mediante seminarios y talleres de capacitación así como por medio de asistencia técnica directa.
  
- f) Promover y desarrollar estudios de investigación que contribuyen a identificar barreras y formas de solución de los principales problemas socioeconómicos del departamento de León.
  
- g) Promover y desarrollar programas de vivienda, preferentemente auto sostenibles para los más pobres del departamento de León.
  
- h) Promover y desarrollar programas de salud complementarios a los que pueda ofrecer el Ministerio de Salud dirigidos a los más pobres o a los más necesitados en el departamento de León.
  
- i) Promover y desarrollar programas y actividades tendentes al desarrollo sustentable del medio ambiente en el departamento de León.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- j) Promover y desarrollar la cultura en el departamento de León, en especial las actividades de promoción de nuevos valores, el estudio y la divulgación por diversos medios, incluyendo especialmente los impresos de las raíces de los nicaragüenses y de los leoneses.
- k) Promover y desarrollar nuevos modelos de participación de la sociedad civil en las decisiones más importantes que se relacionen con el territorio del departamento.
- l) Desarrollar e impartir programas de capacitación cívica y democrática de los ciudadanos, mediante el conocimiento de las leyes, nuestra historia y los modelos de participación ciudadana exitosos de otros países o comunidades.
- m) Promover y desarrollar perfiles de pequeños proyectos productivos, especialmente agroindustriales no tradicionales.
- n) Desarrollar el espíritu de servicio y de los principios de solidaridad humana entre sus miembros, creando ocasiones propicias para el crecimiento de una amistad sincera y desinteresada.

### **III.1.6 FODA**

#### **Ambiente interno:**

##### **A) Fortalezas:**

- ✦ Estructura organizacional:
  - Estructura orgánica funcional.
  - Junta directiva comprometida con la organización.
  - Personería jurídica para operar como organización no gubernamental sin fines de lucro.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- Buena imagen institucional.
  
- ✦ **Clima organizacional:**
  - Personal con experiencia y capacidad en el área del micro crédito.
  - Trabajo de campo organizado geográficamente.
  - Buena fluidez operativa del crédito.
  - Disponibilidad oportuna y confiable de la información financiera.
  
- ✦ **Sistema de información gerencial:**
  - Seguridad lógica del sistema de información gerencial.
  - Sistema de información con capacidad para el nivel operativo nuestro.
  
- ✦ **Aspectos administrativos:**
  - Se cuenta con manuales de procedimientos.
  - Equipo de trabajo en buen estado y suficiente.
  - Materiales adecuados.
  
- ✦ **Servicio de gestión empresarial:**
  - Establecerse simultáneamente en León y Chinandega.
  - Imagen de la unidad.
  - Calidad del servicio.
  - Orientación emprendedora.
  - Contar con aliados estratégicos como “Swisscontac” y “Pro empresa”.

#### B) Debilidades:

- ✦ **Clima organizacional:**



- Insuficiente planificación y organización del trabajo.
- No existe apropiación de la autoridad y responsabilidad personal e institucional.
- Deficiente calidad en la atención integral al cliente.
- Defectuosa comunicación con el cliente.
- Pobre nivel de publicidad y propaganda institucional

✦ Estructura organizacional:

- Limitada comunicación con las sucursales.
- Inapropiadas condiciones en las oficinas de León y Chinandega para su adecuado funcionamiento.

✦ Sistema de información gerencial:

- Constantes problemas en el sistema de cómputo.
- Alta dependencia en una persona del sistema de cómputo.

✦ Servicio de crédito:

- Algunas personas de crédito con bajo perfil en análisis contable y financiero.
- Pobre trabajo en equipo.
- Insuficiente información al cliente en la charla precrédito.
- Algunas zonas geográficas pobremente atendidas.
- Poco conocimiento sobre la competencia.

✦ Aspectos administrativos:

- Indisciplina laboral (ausencia e impuntualidad).
- Falta de un código de honor que contribuya a la comunicación y armonía entre el personal.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- Bajo nivel académico de buena parte del personal.

✦ Servicio de gestión empresarial:

- El producto requiere mayor calidad.
- Capacidad económica.
- Instalaciones físicas.

### **Ambiente externo:**

A) Oportunidades:

- Amplia demanda de servicio de crédito en los mercados donde operamos.
- Disponibilidad de recursos financieros con nuestros acreedores.
- Acceso a seminarios y talleres de capacitación al personal (BCIE y ASOMIF).

La ley de incentivos turísticos abre oportunidades a la unidad de gestión empresarial.

B). Amenazas:

- Crisis económica y política del país.
- Políticas gubernamentales adversas a las micro financieras.
- Zona de influencia propensa a desastres naturales.

### **III.1.7 Tipos de créditos y requisitos.**

**Préstamos para: Comercio, servicio y producción.**

A) Requisitos:



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- Fotocopia de cédula.
- Fotocopia de matrícula.
- Cuentas por cobrar.
- Cuentas por pagar.
- Inventario de materia prima o mercadería (existente en el negocio).
- Inventario de activo fijo (mobiliario y equipo).
- Costo de producción.

B) Garantías:

- Prendaria: Marca, serie, modelo, color.
- Garantía financiera y / o hipotecaria.
- Cartas de referencias: Comercial o proveedor, familiar o vecino. Ambas cartas de referencias deben llevar el número de cédula y dirección.

C) Requisitos del fiador:

- Cédula de identidad.
- Asalariado: Debe presentar una constancia donde refleje antigüedad y salario, la colilla del INSS (fotocopia) o bien la colilla de pago.
- Vehículo: Fotocopia de la tarjeta de circulación del vehículo y / o carta de compra- venta.
- Comerciante: Copia de matrícula del negocio del corriente año.

**Préstamos de vivienda:** Mejorías, ampliación y remodelación de viviendas de uso familiar.

A) Requisitos:

- Fotocopia de cédula.
- Fotocopia de escritura.
- Presupuesto.



- Pro forma de los materiales.
- Plano a construir.
- Garantía prendaria.
- Cartas de referencia: Familiar, vecino. Ambas cartas de referencia deben llevar número de cédula y dirección.
- Comprobación de derecho del INSS y soporte de ingresos familiar.

**B) Requisitos del fiador:**

- Fotocopia de cédula de identidad.
- Llenar hoja de garantía fiduciaria.
- Asalariado: Tiene que presentar una constancia de salario reciente o la cédula del INSS (fotocopia) o bien la colilla de pago. Con un salario de C\$1,500 netos como mínimo.
- Vehículo: Fotocopia de la circulación del vehículo y / o carta de compra-venta.

## **III.2 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

### **III.2.1 Conceptualización.**

Las PYMES son unidades productivas de menor escala en un sector industrial determinado, se caracteriza por tener de 1 a 100 empleados incluido el patrono, utiliza tecnologías que van de atrasadas a las más avanzadas o modernas. Su rentabilidad es la del sector industrial al que pertenecen y sus niveles de productividad en la mayoría de las veces son inferiores a las de su sector.

En síntesis, las PYMES se definen como empresas formales manufactureras, agroindustriales, comerciales y de servicios, con dos trabajadores y como máximo cien, que tengan potencial de desarrollo en un ambiente competitivo.





### **III.2.2 Características de las PYMES.**

Bajos índices de la relación capital-trabajo, uso de tecnologías relativamente simples, intensivas e mano de obra y generalmente de baja productividad, con una débil división técnica del proceso productivo.

- Una escala relativamente pequeña de operaciones tanto en lo que respecta a los volúmenes de ventas de flujo de capital y de cómo a los volúmenes de trabajadores.
- El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, aunque eventualmente recurre al empleo de trabajadores asalariados.
- El aprovechamiento en las relaciones familiares y de amistad suele sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado, a la vez frecuentemente también escapan de su control.
- Sus formas de vinculación, tanto a los mercados de factores como de productos, los obliga a comprar a precios relativamente altos y a vender a precios relativamente pequeños.
- Como consecuencia de todo lo anterior, estas unidades se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles y por lo tanto, en la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia, remunerando de la misma manera a sus trabajadores.

### **III.2.3 Barreras que enfrentan las PYMES.**

Las barreras que imposibilitan que las PYMES se conviertan en una alternativa real de progreso y de generación de crecimiento económico en el ambiente nacional tenemos:

- La consideración de que las PYMES son un sector social y no económico.
- El acceso a fuentes de recursos financieros limitados a programas de organismos internacionales y ONG's.



### **III.2.4 Debilidades endógenas de las PYMES.**

Estas debilidades se identifican principalmente en problemas para la gestión empresarial, en la comercialización y en la gestión financiera, en cuanto que las condiciones de tecnología están dadas y que la producción se realiza con mayor o menor deficiencia.

### **III.2.5 Puntos críticos para que el impacto de las PYMES sea relevante.**

Residen en que su participación en las economías no son consideradas en términos económicos sino sociales, razón por la cual no son atendidas dentro de un marco de políticas globales con el fin de garantizar un ambiente favorable para su desempeño, integrando diversos instrumentos de políticas.

## **III.3 POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS PYMES.**

### **III.3.1 Introducción**

El gobierno de la república, conciente de la importancia que reviste el fomento de las pequeñas y medianas empresas en el país, le ha asignado al Ministerio de Fomento, Industria y Comercio ( MIFIC ) a través de la “ ley de organización, competencia y procedimientos del poder ejecutivo “, aprobada por la Asamblea Nacional el 27 de Marzo de 1998 y publicada en La Gaceta, Diario Oficial, el 3 de Junio de 1998 ; la misión de “ impulsar la productividad, eficiencia y competitividad de cadenas y enjambres intersectoriales, la industria y otros sectores no agropecuarios, apoyándose en el desarrollo, transferencia de la tecnología y la capacitación gerencial con énfasis en las pequeñas y medianas empresas.

Además de esta disposición y mediante la misma ley, el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa, PAMIC, “ se le denominará Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, INPYME y pasa a depender orgánicamente del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio en calidad de



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

órgano descentralizado “ . La finalidad principal de dicho instituto es “servir como instrumento para la ejecución e implementación de las políticas, programas y proyectos, que en materia de la Pequeña y Mediana Empresa le han sido encomendadas al Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, MIFIC”.

Es así como por ley, le compete y será responsabilidad del MIFIC, la elaboración, promoción, coordinación y supervisión de la política y estrategia de Gobierno que fomente a este importante sector productivo del país.

### **III.3.2 Los criterios básicos para la formulación de la estrategia.**

- Rápida creación de empleo productivo sostenible.
- Apoyo a la generación de exportaciones.
- Competitividad internacional.
- Desconcentración geográfica.

### **III.3.3 Diagnóstico y estrategia.**

El enfoque de apoyo al sector PYME reflejará las pautas del nuevo modelo económico que se viene impulsando en Nicaragua. Por ello se ha hecho necesario tomar en cuenta algunos aspectos, que han ayudado a entender mejor la problemática de las unidades empresariales de menor tamaño y por tanto, diseñar mejor su política, estrategias y acciones.

En primer lugar, las actividades empresariales con potencial de competitividad y, por tanto viables, incluyen empresas viables: Micros, pequeñas y medianas.

En segundo lugar, con relación al ámbito de las actividades económicas con buen potencial, se considerará a las empresas productivas no agropecuarias, en especial las de comercio y servicio de apoyo al sector agropecuario, manufactura de exportación y las manufacturas, que están dirigidas a satisfacer las necesidades del mercado interno.



En tercer lugar, se tomará en cuenta que, si bien la focalización por “grupos meta” puede asegurar una mayor efectividad de los instrumentos, estos no deben ser limitativos y los “grupos prioritarios” deben ser solo referenciales.

En cuarto lugar, se considerará que son dos problemas los que afectan tremendamente los países latinoamericanos, por un lado, la creación de empleo adecuado para resolver el problema del desempleo y los enfoques son distintos y las políticas, estrategias y acciones también.

En quinto lugar, las definiciones de las unidades empresariales por tamaño (microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas) permitirán el manejo de un lenguaje común por parte de todos los involucrados, pero en especial las instituciones públicas. Por lo tanto se considerará por lo menos tres variables referenciales, el número de trabajadores, el nivel de ventas y el volumen de activos fijos.

En sexto lugar, se hará especial referencia a la desconcentración geográfica; aquí básicamente se entiende que las políticas y las acciones que se diseñen tomen en cuenta el ámbito nacional de su impacto.

### **III.3.4 Políticas de fomento y programas de acción**

Se toma en cuenta la definición de roles de la DPYME y el INPYME, donde la primera se encarga del diseño de la política y el segundo de la implementación y ejecución de la misma. A fin de iniciar un ordenamiento institucional adecuado, es preciso que estas acciones estén debidamente definidas.

Especial atención merecerá la implantación de indicadores de impacto para poder medir los resultados de las diversas propuestas que se van a plantear en esta sección, tanto a nivel de políticas como de estrategias y acciones.



Como se ha indicado, las acciones de apoyo a las PYMES son integrales y en ese sentido, las propuestas que se van a mencionar a continuación tienen esas características:

### **A) Información y capacitación**

#### INFORMACIÓN

La política de información diseñada contempla principalmente dos aspectos. Por un lado, lo relativo a facilitar el acceso a información, por parte de las unidades empresariales de menor tamaño, en temas de mercado, financiamiento, servicio, legislación, tecnología y marcos de políticas.

Por otro lado, desde las perspectivas de las distintas instituciones públicas y privadas que apoyan al sector que requiere contar con información sobre las unidades económicas de menor tamaño, que permita diagnosticar, analizar, evaluar y medir el comportamiento del sector, a través de indicadores macroeconómicos de producción, empleo, acceso a financiamiento, participación a las exportaciones, creación de empresas, niveles de formalización, participación en la recaudación tributaria, etc.

En ambos casos, los sistemas de información desarrollados consideran instrumentos apropiados para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, cuyas necesidades son distintas. Del mismo modo, se considera, que la responsabilidad de promover el tema de la información debe estar a cargo de la DPYME, por la visión integral que deben tener sobre el tema, así como la necesidad de contar con un sistema de información que le permita hacer un seguimiento y evaluación del comportamiento de las principales variables del sector. Por supuesto, que toda esta información debe ser compartida con otras instituciones públicas y privadas, especialmente con el INPYME.



**Los principales componentes para las acciones en los aspectos de la información son:**

- ✦ Creación de un centro documentario.
- ✦ Sistemas estadísticos de información PYME.
- ✦ Diagnósticos sectoriales y estudios de inteligencia competitiva.
- ✦ Sistemas de información empresarial.
- ✦ Difusión.

**Los instrumentos que se utilizarán son:**

- ✦ Medios televisivos.
- ✦ Medios radiales.
- ✦ Medios escritos.
- ✦ Reuniones y eventos.

## CAPACITACIÓN

A la DPYME les corresponde diseñar la política y los instrumentos ( programas y proyectos ) desde un “cuarto piso “ ; el INPYME debe implementar y ejecutar desde un “ tercer piso “ los programas y proyectos, son las instituciones privadas de “ segundo piso “ las que deben de proveer los servicios de capacitación, directamente a los beneficiarios finales. Todo este esquema de trabajo requiere una adecuada coordinación entre las instituciones públicas y privadas.

Existen tres niveles de necesidades de capacitación:

- ✦ Capacitación a las instituciones (ej. Programas de capacitación para ONG'S y gremios).
- ✦ Capacitación a capacitadores (ej. Programas de formación de formadores).
- ✦ Capacitación a los empresarios y trabajadores (tanto para microempresas como para pequeñas y medianas empresas).



Los programas de capacitación son muy variados y por tanto es muy importante promover el diseño de una propuesta integral que tome en cuenta las diversas necesidades del sector así como la oferta de servicios especializados existentes.

Las principales acciones son (el INPYME tiene un rol fundamental en estos puntos en coordinación y apoyo de la DPYME):

1. Promover o diseñar un programa de fortalecimiento institucional para las instituciones de apoyo a las PYMES.
2. Promover programas de “formación de formadores” o “capacitación de capacitadores”.
3. Apoyar programas de calificación (capacitación) de consultores.
4. Promover el diseño de un Fondo Nacional para la Promoción de la Capacitación.
5. Promover la empresarialidad

## **B) Organización y asistencia técnica**

### ORGANIZACIÓN

La organización es un tema fundamental en las PYMES. Como unidades empresariales de menor tamaño, tienen una mayor necesidad de desarrollar esfuerzos conjuntos “organizados”, para mejorar su acceso a los mercados y los servicios financieros y no financieros.

Los niveles de organización tienen diversos ámbitos:

- ✦ A nivel gremial.
- ✦ Las empresas también se pueden organizar con fines comerciales para poder competir en un mercado determinado.
- ✦ Las organizaciones también pueden establecer mecanismos efectivos de subcontratación entre empresas de mayor tamaño con las más pequeñas.
- ✦ Las acciones de un conjunto de empresas también pueden tener como objetivo algún tema de interés común.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- ✦ Organización “clusters “de empresas para ferias de producción, misiones empresariales, programas de compra de insumos, contratación de servicios comunes, etc.
- ✦ Los “clusters “son esquemas organizativos muy interesantes, donde intervienen las empresas de un sector determinado, las empresas proveedoras de bienes y servicios, las instituciones de apoyo, las autoridades públicas locales, etc.

Las principales acciones, que deben ser coordinadas entre las DPYMES e INPYMES son:

- ✦ Fortalecer estas organizaciones, especialmente los gremios.
- ✦ Promover redes, mesas de trabajo y mecanismos de coordinación.
- ✦ Priorizar y propiciar el tema con la cooperación internacional.
- ✦ Promover el desarrollo y apoyar los “clusters”.
- ✦ Diseñar el Programa Nacional de Consolidación de Mercados.
- ✦ Diseñar un Programa de Centros de Promoción Empresarial en las municipalidades.

## ASISTENCIA TÉCNICA

La asistencia técnica se entenderá como el apoyo directo a una empresa o un conjunto de empresas, por parte de una persona (consultor) o un grupo de ellos para que sean más competitivas. Es decir, a través del mejoramiento de los procesos productivos, mejorar la calidad de su producto, gestión financiera, administrativa, tecnológica y comercial. La asistencia técnica es más específica y especializada y para que tenga un impacto real en las empresas se contará con adecuados proveedores de estos servicios.

Igual que en el caso de la capacitación, la asistencia técnica es percibida como necesaria por parte de los empresarios, quienes reconocen que su uso los beneficia y mejora sus posibilidades de competitividad. Sin embargo, la principal restricción que tiene para su uso es de tipo económica.

Las principales acciones son:

- ✦ Promover el diseño de un fondo de asistencia técnica.





- ✦ Promover iniciativas que contribuyan a tener y difundir un mercado de ofertantes de servicios de asistencia técnica transparente.

### **C) Marco regulatorio**

Este aspecto es central en las políticas de fomento a las PYMES y en las actividades de las DPYMES, ya que son propuestas de carácter horizontal que impactan al universo de las unidades empresariales de menor tamaño.

Las principales acciones son:

- ✦ Promover el marco legal para instituciones dedicadas a las microfinanzas.
- ✦ Revisar propuestas normativas para promover nuevos instrumentos financieros.
- ✦ Revisar normas de Proyectos de Almacenes de Depósitos.
- ✦ Revisar normas de Proyectos de Ley de Adquisiciones y Compras del Estado.
- ✦ Revisar normas tributarias para las micro empresas.
- ✦ Revisar las normas del sistema de supervisión y devolución de impuestos a los exportadores.
- ✦ Revisar los mecanismos de admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- ✦ Revisar un sistema administrativo para devolución de los impuestos.
- ✦ Revisar el funcionamiento del CETREX.
- ✦ Revisar si todos los mecanismos de promoción de exportaciones funcionan adecuadamente para las PYMES.
- ✦ Promover estudios comparativos de mecanismos de promoción de exportaciones centroamericanas.
- ✦ Revisar la Ley de Autodespacho de Aduanas y las PYMES.
- ✦ Crear una Ley de Registro Público de Protestos.
- ✦ Revisar requerimientos para la formalización de empresas.
- ✦ Revisar formas empresariales con empresas unipersonales.
- ✦ Revisar normas ambientales.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- ✦ Revisar el Proyecto de Ley para la modernización de INATEC.
- ✦ Revisar la Ley de Promoción de la Competencia.
- ✦ Promover Centros de Mediación, Conciliación y Arbitraje Privado.

#### **D) Promoción de calidad e innovación**

Dentro del nuevo ordenamiento del Estado, se están concentrando sus funciones respecto de los temas científico - tecnológico a las funciones de la Dirección de Tecnología, Normalización y Metrología del MIFIC, vinculada a la organización y dirección de los Sistemas Nacionales de Normalización, Técnica y Calidad, de Metrología y Acreditación. En esa misma línea tiene previsto impulsar el Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología, CONICYT. De hecho, como se ha indicado anteriormente, se viene impulsando con el apoyo del BID, el Proyecto de Apoyo a la Innovación Tecnológica en Nicaragua. Es preciso que el MIFIC defina el futuro de esta institución, para ver de qué manera puede implementar las propuestas en la línea de las pequeñas y medianas empresas.

Las principales recomendaciones son:

- ✦ Promover fondos orientados a la demanda (pilotos).
- ✦ Propiciar fondos orientados a la oferta (pilotos).
- ✦ Impulsar fortalecimientos de la Dirección de Tecnología, Normalización y Metrología.
- ✦ Promover red de extensionistas tecnológicos (pilotos).
- ✦ Promover el uso de tecnologías limpias.

#### **E) Mecanismos de financiamiento**

Se tomará en cuenta algunos aspectos importantes y se tendrá un enfoque integral del tema:

- ✦ Apoyar las iniciativas de capacitación y colocación de mayores recursos para las PYMES.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- ✦ Propiciar la formación de fondos de inversión.
- ✦ Apoyar las iniciativas legislativas para la Ley de Arrendamiento Financiero.
- ✦ Difundir la información de servicios financieros.
- ✦ Propiciar el desarrollo de actividades privadas de centrales de riesgo.
- ✦ Evaluar la creación de un Fondo de Garantía.

### **III.3.5 Definición de "pisos"**

El enfoque por "pisos", permite tener una mejor ilustración de los niveles de intervención que tienen las diversas instituciones públicas y privadas que trabajan con el sector de las PYMES, en particular para las instituciones públicas.

- ✦ Primer piso :

Corresponde a las personas o instituciones y empresas beneficiarias finales de servicios financieros y no financieros, proveídos por terceros. Pueden ser las microempresas, las pequeñas o las medianas empresas, los trabajadores o empresarios.

- ✦ Segundo piso:

Corresponde a las instituciones especializadas que ejecutan directamente los programas con los beneficiarios finales, es el caso de las ONG'S, los institutos académicos y tecnológicos, las instituciones financieras, los institutos de capacitación, los laboratorios de calidad, gremios empresariales, etc. Todas estas instituciones proveen servicios financieros y no financieros a los beneficiarios finales que están ubicados en el primero piso.



✦ Tercer piso:

Corresponde a las instituciones que implementan y ejecutan programas y proyectos a través de las instituciones especializadas que se encuentran en el “segundo piso”, su responsabilidad se centra en la identificación de los mecanismos más apropiados y transparentes para llegar a los beneficiados finales a través de las instituciones más idóneas proveedoras de servicios, estarían el INPYME, INATEC, ASOMIF, INDE, FNI, Agencia de Cooperación, CONICYT, etc.

✦ Cuarto piso:

En este nivel se diseñan las políticas, estrategias y acciones para el fomento de las PYMES. La responsabilidad central recae sobre la Dirección de Políticas de Fomento de las PYMES, DPYME, que también tiene que asumir un rol articulador de todos los pisos.

### **III.4 ENTORNO ECONÓMICO**

#### **III.4.1 Situación macroeconómica en Nicaragua**

En Nicaragua, se ha venido consolidando un modelo de desarrollo basado en el mercado, la apertura y la búsqueda de la competitividad. Se han llevado a cabo reformas estructurales de “Primera generación” (estabilización macroeconómica, inicio de un proceso de privatizaciones, inicio de las reformas al Estado y Liberación de la Economía, nuevos marcos regulatorios, entre otros).

Como ha sucedido en todos los países que han tenido que aplicar estas políticas de ajuste, han provocado un redimensionamiento del aparato estatal y productivo, afectando mayormente a aquellas actividades menos competitivas que han visto reducidos sus volúmenes de venta y , por tanto, de producción.



### **III.4.2 Efectos de las condiciones macroeconómicas.**

La tasa de inflación y comportamiento del PIB, las reformas económicas y la profundidad y desarrollo de la estructura industrial, son las que intervienen para influir en el desempeño de las PYMES. En síntesis, estos factores contribuyen para el buen o mal resultado en la gestión de las PYMES.

Todo ello puede haber fortalecido la capacidad de las PYMES para enfrentar la competencia y volverla más flexible para reaccionar ante los cambios que se producen en el ambiente económico.

Es claro entonces, que las empresas tienen importancia en la economía por su aporte a la productividad de un país adicionado al aporte de la generación de empleo.

### **III.4.3 Políticas macroeconómicas y las PYMES.**

La estabilidad macroeconómica es fundamental, como base para un crecimiento económico sostenido. Las PYMES también han tenido que realizar de la misma manera que el resto de agentes económicos, drásticos ajustes a sus unidades económicas para lograr mayores niveles de competitividad.

En particular, la apertura del mercado, trajo consigo que las actividades productivas basadas en una sobreprotección arancelaria desaparecieron, y que el resto de empresas iniciarán sus procesos de reconversión empresarial en forma inmediata. Pero también, hay que tomar en cuenta dos aspectos adicionales; por un lado, competir en el contexto internacional requiere que además de una reducción arancelaria se cuente con una provisión de bienes y servicios competitivos a nivel internacional, es decir, con precios y costos competitivos.



Por otro lado, las nuevas negociaciones internacionales que viene llevando a cabo el gobierno, representan, también, nuevas oportunidades para las empresas productoras en la diversificación de la oferta exportable, en especial las medianas empresas, por lo que se requiere que estén acompañadas de efectivos mecanismos de promoción para que estas oportunidades se conviertan en nuevos negocios.

#### **III.4.4 Las PYMES y la superación de la pobreza.**

Nicaragua, igual que la mayor parte de países latinoamericanos, tiene altos índices de pobreza y extrema pobreza. El perfil educativo de la población pobre tiene dos características: Altas tasas de analfabetismo y baja escolaridad.

Las estrategias para la superación de la pobreza contienen dos componentes principales. Por un lado, la asistencia social (programas de apoyo educativos, alimentario y de salud).

Por otro lado, la promoción productiva, donde juegan un rol fundamental las micro y pequeñas empresas, ya que son las unidades económicas que generan la mayor cantidad de trabajo necesario para la efectiva superación de la pobreza.

#### **III.4.5 Las PYMES como sector promotor del desarrollo económico.**

La importancia de las PYMES como sector promotor del desarrollo económico del país radica principalmente en el hecho de que representan la mayoría de las empresas nicaragüenses y en la gran flexibilidad de sus procesos productivos, lo que les permite competir de mejor manera en el nuevo entorno internacional.

Además de estas dos características fundamentales tenemos que:

- ✦ Representan unidades productivas con gran potencial como generadoras de empleo.



- ✦ Son intensivas en la utilización de materia prima nacional.
- ✦ Requieren de bajos niveles de inversión y financiamiento para competir efectivamente.
- ✦ Pueden lograr encadenamientos productivos verticales a través del ancla de las grandes industrias o encadenamientos horizontales a través de consorcios y “traders”.

### **III.5 LA GLOBALIZACIÓN**

#### **III.5.1 Globalización: Estrategias para las PYMES**

La mundialización es a la vez una oportunidad y una amenaza. La integración con la economía mundial abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen.

La mundialización es la respuesta de las empresas privadas al entorno cambiado y cambiante de los negocios internacionales. El proceso tiene sus raíces en cuatro aspectos claves:

- ☞ Los cambios de políticas en la economía mundial, concretamente la liberación de las corrientes de capital y comercio, la desregulación de los mercados y el desarrollo del sector privado incluida la privatización, que ha abierto nuevas oportunidades de inversión en la mayoría de los países.
- ☞ La aceleración del progreso tecnológico.
- ☞ Las nuevas estructuras orgánicas de las empresas, que en parte han sido posibles gracias a la reducción de los costos de transporte provenientes de los adelantos tecnológicos en la industria de la información y las comunicaciones.
- ☞ El desplazamiento progresivo del poder económico del norte y oeste a los países en desarrollo, especialmente en Asia.



### **III.5.2 Oportunidades de las empresas.**

Las empresas pequeñas obtienen ventajas de la vinculación con empresas transnacionales (ET) por medio de acuerdos de licencia o de franquicia, acuerdo de subcontratación o hasta alianzas y accesos del mercado.

### **III.5.3 Amenazas de las empresas.**

La mundialización ha modificado la naturaleza y la pauta a la industrialización. Aún las empresas pequeñas se ven enfrentadas a competidores internacionales. Los países en desarrollo más avanzados están perdiendo las ventajas competitivas en sectores de índices de mano de obra muy elevada. La elevación de los salarios reales ha erosionado sus ventajas de costos, mientras que la cuota impuesta por los países industrializados limita su acceso a los mercados, obligándolos a reubicar algunas de sus operaciones de elevados índices de mano de obra en economías de salarios bajos.

### **III.5.4 La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las empresas ante la globalización.**

El término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales.

El mecanismo de cooperación entre empresas, pequeñas y medianas (PYMES), en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como: La adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías, para beneficio





común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

### **III.6 LA COMPETITIVIDAD**

#### **III.6.1 Conceptualización**

La competitividad es una situación en la que el mismo servicio o bien es prestado y producido por dos o más actores, todo y cada uno de ellos dispuestos a dar lo mejor de sí, sin treguas, por atraer a los usuarios de esos servicios o bienes, ofreciéndoles los mejores precios, calidad y atención que es posible ofertar en una lucha sin fin.

Esta concepción reconoce que las empresas actúan en mercados imperfectos, principalmente monopolísticos y oligopólicos. Estos mercados exigen según políticas y buscan asociación y cooperación entre productores, consumidores, proveedores y condiciones de entorno dado por las instituciones públicas (estatales) y privadas.

#### **III.6.2 ¿De qué depende la competitividad?**

La competitividad está en función de la capacidad del empresario de gestionar, entendida esta como la capacidad de involucrarse en todos los ámbitos requeridos, el negocio en campos como: Empresarial, financiero, comercialización, productivo, tecnológico. En términos simbólicos se expresa en la siguiente ecuación:

CM:  $F (Ge; Co; Gf; P; T)$  más E en donde:

CM: Competitividad en las PYME

Ge: Gestión empresarial.

Co: Gestión de la comercialización.

Gf: Gestión financiera.



P: Producción

T: Tecnología

E: Entorno o factores exógenos relacionados con la meta economía.

### **III.6.3 La competitividad en las PYMES.**

Las empresas no sólo se enfrentan en el mercado de bienes y servicios, sino también luchan en el mercado de los proveedores, el mercado del empleo, el mercado de capitales, el de la tecnología, entre otros. Las empresas PYMES poseen cierta capacidad de competencia en cada uno de los mercados antes mencionados.

La competitividad no es un estado empresarial al cual se llega, sino que es la continua búsqueda de mejorar el desempeño en todas las áreas que integran una empresa.

### **III.6.4 Características de las PYMES que las hacen competitivas en el corto plazo.**

- ☞ La flexibilidad para enfrentar las distintas necesidades del mercado y la adaptación a estas variaciones según los gustos y preferencias del consumidor
- ☞ Requieren de menos capital para iniciar las actividades, y generan en proporción al capital invertido.
- ☞ Tienen menor dependencia tecnológica y de infraestructura, lo cual les facilita ubicarse en cualquier espacio.
- ☞ Mayor fluidez en las comunicaciones internas, adaptación de resultados y a la existencia de mayores exigencias de efectividad ante la escasez de los recursos. Originando con ella una mayor capacidad de innovación.
- ☞ Normalmente tienen una mayor capacidad para mejorar y perfeccionar los productos elaborados por las grandes firmas, ya que su capacidad de aprendizaje se ajusta más fácilmente.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

- ☞ Pueden mantener una relación más estrecha con los clientes, lo que les produce mayor oportunidad de retroalimentación.
- ☞ Las estructuras flexibles y pequeñas, facilitan el desarrollo de cadenas productivas eficientes entre empresas de similares tamaños.
- ☞ Contribuyen a mantener la competencia en el mercado y a conservar el espíritu empresarial.

## **III.7 LAS PYMES, LA CULTURA EMPRESARIAL Y SU IMPLICACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO**

### **III.7.1 Introducción**

Las PYMES en Nicaragua continúan siendo en su mayoría empresas de escaso crecimiento que se mueve al ritmo de los consumos locales y frágiles ante la competencia. Menos aún, las PYMES no han podido ser la base de un sector exportador, como lo atestigua el bajo nivel de exportación del país.

Los principales componentes de este programa, la inmensa mayoría se concentran en proveer asistencia técnica y capacitación a los dueños de PYMES y algunas pocas veces a los empleados de las mismas. Los contenidos varían desde las enseñanzas de técnicas y el uso de tecnologías, producción, la capacitación en la administración de negocios, contabilidad, publicidad, mercadeo, ventas y otros temas.

### **III.7.2 Cultura empresarial.**

Para la mayoría de los micros y pequeños empresarios, sus “empresas” nacieron y se manejan más como un medio de obtener un ingreso para sí mismos y su familia, que como una empresa en el sentido técnico de la palabra.



### **III.7.3 La cultura y los modelos empresariales.**

Los modelos empresariales están determinados por la forma como se crean, como se organizan y se administran las empresas. Son empresas de propiedad individual o familiar y en el caso más “avanzado” de sociedades con amigos y conocidos. Son empresas cerradas a la inversión de extraños, y por tanto, a la fiscalización de extraños.

Una gran debilidad de las empresas cerradas es su limitación para crecer y aumentar su escala de producción, ya que está cerrada al limitado aporte de capital que pueden hacer sus socios.

La opción tradicional para invertir cuando los socios no pueden aportar más capital, es recurrir al financiamiento bancario.

Nicaragua es un país subdesarrollado porque tiene empresas subdesarrolladas. Los países que han logrado desarrollarse lo han hecho principalmente porque una parte importante de sus empresas han superado el modelo de empresa familiar o de sociedades limitadas a amigos y conocidos.

Las empresas de sociedades abiertas constituyen el sector más dinámico y que más aporta a la economía.

## **III.8 LAS MICRO FINANCIERAS EN NICARAGUA**

### **III.8.1 Introducción**

A principios de 1990, el gobierno Nicaragüense inició un proceso de ajuste estructural-económico. Una de las reformas contenidas en este programa fue la liberación del sector financiera, incluyendo la circulación de la moneda nacional y la remoción de controles a la tasa de interés; desde ese momento las reformas estructurales han estado acompañadas por una política fiscal y monetaria dirigida a mantener la estabilidad macroeconómica.



Estas reformas financieras condujeron a cambios significativos en la estructura del sector financiero, así tenemos la creación en 1991 de la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras cuya finalidad era la de supervisar, vigilar y fiscalizar el funcionamiento del sistema financiero nacional. Además se autorizó el establecimiento de bancos privados para hacer frente a la creciente demanda de recursos financieros.

Con la reforma financiera se redujo el papel del estado como intermediario financiero en el mercado. Uno de estos resultados fue el cierre del banco nacional de desarrollo (BANADES), que históricamente había sido uno de los ofrecientes de crédito más importantes del país, con su cierre muchos sectores perdieron acceso al crédito.

Este vacío crediticio dejado por el sector público fue parcialmente cubierto por iniciativas privadas provenientes del sector de las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) y las organizaciones no gubernamentales (ONG).

Los programas de micro finanzas deben ofrecer un servicio financiero rentable en donde los ingresos percibidos sobre la cartera cubran los gastos financieros y operativos y por el otro lado deben llegar con su servicio a una población de bajos recursos y altamente vulnerables a cambios externos.

La profundidad financiera es uno de los indicadores claves para analizar si el sector financiero registra un crecimiento relativo en relación con los otros sectores. Cuando una economía se moderniza, generalmente el sector financiero crece porque éste debería proveer los fondos necesarios para financiar la demanda del sector productivo.

La manera más común de medir la profundidad financiera del sector es a través de la razón M2 (la suma de la moneda en circulación más los ahorros) dividida por el PIB.



### **III.8.2 La evolución de la microfinanza en Nicaragua puede abordarse tomando en cuenta sus actores, alcances, sostenibilidad e impacto.**

- **Sostenibilidad**

Está vinculada la oferta actual y futura de los servicios proporcionados a la población neta. Este objetivo se relaciona primero con los aspectos de sostenibilidad financiera, pues su equilibrio y crecimiento financiero muy pocas entidades pueden mantenerse.

- **Alcance**

Se refiere a la cobertura de hogares y / o empresas por parte de las intermediarias, tomando en cuenta la población neta de las organizaciones contrapartes, es decir, esto indica hasta que punto un programa de crédito logra atender a la población de escasos recursos y con problemas de acceso a servicios financieros, pero con potencial para utilizar el crédito y mejorar su posición socioeconómica.

- **Impacto**

Este criterio se refiere a los efectos del desarrollo de los fondos de crédito otorgados a la población neta. Esto incluye tanto los indicadores tangibles como los no tangibles. Este es uno de los criterios más difíciles de medir, pero su determinación en muchos casos, es la razón de ser de los programas y proyectos financiados por donantes.

En cuanto a cobertura se observa un claro sesgo de la oferta hacia el sector urbano. Esta concentración se explica por el tipo de productos financieros que la micro financiera ofrece y por la falta de demanda efectiva en el sector, debido a las limitaciones en cuanto a oportunidades de inversión.



Tradicionalmente el crédito en Nicaragua ha estado dirigido hacia la población masculina. Los bancos estatales y los grandes bancos no visualizaron a la mujer como sujeto de crédito, debido a la falta de garantías y recursos. Con el crecimiento de las instituciones micro financieras en los años noventa, muchas de ellas con la misión de aportar al mejoramiento del nivel de vida de la población más pobre, se ha mejorado considerablemente el acceso del crédito para la mujer.

Muchos programas diseñaron nuevas políticas con el propósito de beneficiar a las mujeres. Especialmente lo relacionado con las garantías le han mejorado el acceso al crédito, muchas de estas organizaciones aceptan ahora garantías prendarias, avales y en algunos casos, garantías solidarias.

### **III.8.3 Limitaciones y oportunidades para el desarrollo de las instituciones micro financieras.**

Hasta el momento, las instituciones micro financieras se han visto limitadas en sus estrategias de expansión de servicios, con la excepción de las cooperativas, los servicios se han limitado a la colocación de préstamos. Su política financiera está legalmente circunscrita y la tasa de interés restringido dentro de un máximo promedio derivado del sector bancario.

El régimen de garantías se ha ido aplicando en una forma pragmática, sin que se lleven a cabo reformas. Aún las instituciones macroeconómicas no han podido ejercer un papel de intermediación, ni en la calidad ni cantidad que se hubiese podido esperar. En relación con lo anterior, el problema más estructural del sector es la falta de regulación y supervisión; las instituciones micro financieras no reguladas no tienen una estructura donde sus actividades sean supervisadas, es decir, la falta de una estructura legal para realizar actividades de intermediación financiera que afecta su funcionamiento y sostenibilidad a largo plazo.



Las organizaciones no gubernamentales (ONG) no pueden ofrecer el servicio de ahorro y dependen de los fondos de cooperación internacional, además a través de la regulación se puede mantener la competitividad del sector financiero, en el sentido que deberían operar un número suficiente de actores intermediarios para asegurar la adjudicación de capital y los servicios de pago al sector real de la economía, así como una libre competencia en el reclutamiento del cliente.

En Nicaragua en donde existe un número importante de instituciones micro financieras, cerca de trescientas, la supervisión podría tomarse en una tarea compleja y de difícil ejecución, en tal sentido, las medidas a tomar deberían impulsar alianzas estratégicas entre las instituciones micro financieras con la finalidad de lograr una mayor integración y fortalecimiento de las mismas.

#### **III.8.4 Ventajas de las micro financieras**

A) Ventajas:

- Un bajo costo administrativo.
- Manejo sencillo.
- Disponibilidad inmediata de las prestaciones.
- No hay exigencias de garantía.
- 

Las micro financieras han mostrado su capacidad de llegar a gente pobre en especial a mujeres, además son exitosas en la movilización de recursos locales, incluyendo ahorros y recursos humanos, manteniendo altas tasas de pagos en sus cuentas externas, logrando así la participación de las comunidades, beneficiándose de inversiones hechas en bienes públicos como caminos y empresas cooperativas.





### **III.8.5 Desventajas de las micro financieras**

- No ofrecen servicios de ahorro.
- El manejo de riesgos empleados puede no ser suficiente para asegurar la viabilidad financiera.
- El principal problema en el otorgamiento del crédito es que el sujeto de crédito no cumpla con el pago.

Por tal razón se han establecido restricciones más severas en cuanto a los requisitos solicitados. Estos requisitos en la mayoría de los casos no pueden ser cumplidos por los dueños de las microempresas cuando son evaluados cuantitativa y cualitativamente.

Otro problema de estas empresas es que la mayoría de las veces son de carácter informal por lo que no cumplen con los requisitos que la banca formal exige.

### **III.9 LEY DE FOMENTO Y REGULACIÓN DE LAS MICRO FINANCIERAS**

#### **ASAMBLEA NACIONAL DE NICARAGUA**

Arto. 1.- **Objeto.**- La presente Ley tiene por objeto regular la organización, registro y funcionamiento de las Micro financieras creadas bajo las figuras de asociaciones y fundaciones civiles sin fines de lucro, cuya finalidad principal es otorgar pequeños préstamos a personas naturales y jurídicas, urbanas o rurales, que realizan actividades de producción, comercialización, servicios y otras. Las actividades de las Microfinancieras se consideran de interés público y social.

Arto. 2.- **Constitución** - Las personas que tengan el propósito de establecer una micro financiera, deberán hacerlo mediante la constitución de una asociación civil, de conformidad con la Ley 147/92 – Ley General sobre Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro.



Arto.3.- **Registro** – Las personas jurídicas reguladas por la presente Ley, una vez constituidas, deberán solicitar su Registro en la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, presentando ante la Comisión Reguladora de Entidades de Microfinanzas (en adelante la Comisión Reguladora) una solicitud de registro acompañada de los documentos siguientes:

Las asociaciones civiles:

- a) Un ejemplar original de La Gaceta, Diario Oficial, conteniendo el Decreto de la Asamblea Nacional que le otorga la Personalidad Jurídica;
- b) Testimonios en original de la Escritura de Constitución y Estatuto;
- c) Constancia de inscripción en el Registro de Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro del Ministerio de Gobernación;
- d) Constancia notariada de la elección de la Junta Directiva y nombramiento del Ejecutivo Principal y Auditor Interno, adjuntando sus hojas de vida;
- e) Balance de Apertura certificado por un Contador Público Autorizado;
- f) Minuta de haber hecho un depósito a la vista en un banco comercial del sistema financiero, por una cantidad no menor del sesenta por ciento (60%) del Patrimonio Social Mínimo, el cual quedará a su disposición para el inicio de actividades.

Arto. 4.- **Certificación de Inscripción.**- Una vez cumplidos los requisitos establecidos en el artículo anterior y efectuado el registro, si procede, la Comisión Reguladora emitirá, dentro de un plazo no mayor de cuarenta y cinco (45) días contados a partir de la fecha de la solicitud de registro, la Certificación que autoriza a la micro financiera el inicio de sus operaciones.

Arto. 5.- **Registro y Certificación de las Fundaciones y Asociaciones existentes.**- Las fundaciones y asociaciones civiles sin fines de lucro ya existentes, que realizan actividades de Microfinanzas, podrán ser sujetos de la presente Ley, presentando ante la Comisión Reguladora una solicitud de registro acompañada de los documentos siguientes:



- a) Certificación librada por un Notario Público, del Acta de la sesión de la Asamblea General de la sociedad, asociación o fundación en que fue aprobado someterse a esta Ley y el cambio o reforma de los objetivos de su Estatuto;
- b) Copia de la Escritura de Constitución y/o Estatuto reformados;
- c) Copia de los Estados Financieros del último mes anterior a la presentación de la solicitud de Registro, debidamente certificados por un Contador Público Autorizado.

Una vez cumplidos los requisitos anteriores, la Comisión Reguladora emitirá la Certificación de Inscripción conforme lo establecido en el artículo 4 que antecede.

**Arto. 6.- Patrimonio Social Mínimo.-** El Patrimonio Social Mínimo inicial de las Microfinancieras no podrá ser menor de Dos Millones Quinientos Mil Córdobas (C\$2,500,000,00). En el caso de las Micro financieras existentes en la fecha de publicación de la presente Ley y que no llenen el requisito del Patrimonio Social Mínimo, una vez registradas dispondrá de un período de dos (2) años para aportarlo.

Las aportaciones tendrán carácter irrevocable e irreversible, sin que los fundadores o aportadores o posteriores asociados puedan aducir propiedad, en todo o en parte, sobre dichos recursos. Las donaciones recibidas y las que se reciban integrarán el fondo patrimonial con el mismo carácter de irrevocables. El monto del Patrimonio Social Mínimo se actualizará cada dos años, de acuerdo con las variaciones cambiarias de la moneda nacional.

**Arto. 7.- Patrimonio Accesorio.-** El Patrimonio Accesorio estará conformado por las obligaciones subordinadas, convertibles en Patrimonio Social, cualquiera que fuese su plazo de vencimiento y cuando no contengan cláusulas de recompra o rescate.

**Arto. 8.- Reserva Patrimonial y Otras Reservas.-** Las Micro financieras deberán destinar a la constitución de la Reserva Patrimonial al menos el cincuenta por ciento (50%) de sus excedentes netos. Una vez cumplida esta



disposición, podrán constituir aquellas otras Reservas Especiales que determine su Estatuto para los fines que estimen conveniente.

Cada vez que la Reserva Patrimonial alcance un monto igual al Capital Social, dicha reserva se incorporará y contabilizará automáticamente como parte del Capital Social sin requerir ninguna autorización.

**Arto. 9.- Cálculo de Excedentes.-** Los excedentes se calcularán, determinarán y contabilizarán en la forma que se disponga en el Manual de Contabilidad y normas aprobadas por la Comisión Reguladora para uso de las Micro financieras.

En caso de pérdida en el ejercicio anual, esta deberá cubrirse, en el orden sucesivo siguiente:

a) Con aplicación de las Reservas Especiales, si las hubiese; b) con aplicación de la Reserva Patrimonial; y c) con el propio Patrimonio Social.

Las Micro financieras no podrán distribuir excedentes entre sus asociados, directivos, funcionarios, empleados o terceras personas, bajo ninguna forma o modalidad, debiendo ser reinvertidos en su totalidad para los propósitos de la institución.

**Arto. 10.- Estados Financieros.-** Las Micro financieras formularán estados financieros mensuales y al cierre del ejercicio anual, el cual se establece el 31 de Diciembre de cada año, y remitirán copia a la comisión Reguladora dentro de los veintiún (21) días posteriores.

La Asamblea General deberá celebrar Sesión Ordinaria para conocer y resolver sobre los Estados Financieros del cierre del ejercicio, auditados por una firma de auditoría externa autorizada por la Comisión Reguladora, debiendo remitir a ésta un ejemplar de los mismos, sus notas y anexos, a más tardar el 30 de Abril de cada año.



Arto. 11.- **Integración de la Junta Directiva.**- La Junta Directiva de las Micro financieras estará integrada por un mínimo de cinco (5) directores y los suplentes que determine su Escritura de Constitución y Estatuto. Durarán en el cargo por un período que no podrá ser inferior a un año ni mayor de tres años, pudiendo ser reelectos.

La Junta Directiva de las Micro financieras deberá reunirse obligatoriamente al menos trimestralmente.

Arto. 12.- **Requisitos para ser Director.**- Podrán ser directores de una micro financiera las personas naturales o jurídicas miembros de la institución. Las personas naturales deberán ser mayores de edad y de reconocida honorabilidad y competencia profesional. En el caso de las personas jurídicas, ejercerán el cargo a través de un representante.

Arto. 13.- **Impedimentos para ser Director.**- No podrán ser miembros de la Junta Directiva de una micro financiera, y su elección carecerá de validez, las siguientes personas:

1. Las que hubiesen sido declaradas jurídicamente en estado de insolvencia, concurso o quiebra; o que hayan sido sancionadas en los quince (15) años anteriores por causar perjuicio a una institución financiera en calidad de director o ejecutivo principal; o que hayan sido condenadas por cualquier delito de naturaleza dolosa.
2. Quienes hayan sido directores, gerentes o funcionarios de una entidad financiera declarada en estado de liquidación forzosa durante los últimos diez años.
3. Los directores, gerentes, funcionarios, mandatarios o empleados de cualquier otra micro financiera.
4. Los gerentes, funcionarios y empleados de la misma entidad, con excepción del ejecutivo principal.
5. Las que con cualquier otro miembro de la Junta Directiva o Ejecutivo Principal fuesen cónyuges o tuviesen relación de parentesco dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad.



Arto. 14.- **Representación.**- La Asamblea General elegirá a la Junta Directiva en la forma dispuesta en el Estatuto de la institución y tendrá la representación judicial y extrajudicial con facultades de mandatario generalísimo, actuando conjuntamente.

Asimismo nombrará al Presidente, quien tendrá la representación legal con las facultades que le designe la Junta Directiva, sin necesidad de autorización especial para cada acto que ejecute en cumplimiento de sus funciones, sin perjuicio de lo que en materia de representación legal se disponga en la Escritura de Constitución y Estatuto.

Los poderes otorgados por la Junta Directiva o el Principal Ejecutivo, deberán ser inscritos en el Libro Tercero (Poderes) del Registro Público Mercantil correspondiente, con excepción de los mandatos judiciales.

Arto. 15.- **Fiscalización.**- Las Micro financieras deberán nombrar un Auditor Interno elegido por la Junta Directiva, con los mismos requisitos establecidos para los directores, debiendo poseer título de Contador Público. El Auditor Interno estará a cargo de la inspección y fiscalización de las operaciones y cuentas de la institución; deberá rendir informe anual a la Asamblea General.

Arto. 16.- **Notificación de Nombramientos.**- Toda elección de miembros de la Junta Directiva o nombramiento del Ejecutivo Principal y del Auditor Interno de la Asociación, deberá ser comunicada a la Comisión Reguladora mediante certificación del acta de la sesión en que se efectuó el nombramiento y de la hoja de vida respectiva.

Arto. 17.- **Operaciones Activas y Pasivas.**- Las Micro financieras podrán efectuar, en moneda nacional o extranjera, las operaciones Activas y Pasivas siguientes:



**Activas:**

- a) Otorgar créditos;
- b) Aceptar o descontar letras de cambio que se originen en legítimas transacciones comerciales;
- c) Otorgar Fianzas, Avaluos y Garantías que constituyan obligaciones de pago;
- d) Realizar inversiones;
- e) Efectuar operaciones de descuento, factoraje y arrendamiento financiero;
- f) Actuar como Administrador de Fondos de Terceros, sean estas personas naturales o jurídicas, quienes en virtud de contratos suscritos con la institución le transfieran la capacidad de disponer de dichos fondos en los términos, condiciones, mecanismos y requisitos convenidos;
- g) Otras actividades lícitas relacionadas con su fin principal.

**Pasivas:**

- a) Contratar préstamos en el país o en el exterior;
  - b) Recibir donaciones en dinero o especie destinados a sus actividades;
- Como parte de sus operaciones pasivas, las Micro financieras tendrán acceso a los fondos y programas especiales de financiamiento destinados por el gobierno para la promoción o reactivación de las actividades de los pequeños empresarios; así mismo los de la Financiera Nicaragüense de Inversiones, S.A. (F.N.I), el Fondo de Crédito Rural (F.C.R.) y otras instituciones del Estado creadas para tales propósitos, sujeto al cumplimiento de los requisitos establecidos por dichas instituciones.

Arto. 18.- **Límites de Crédito.** Las Micro financieras podrán conceder o mantener créditos a una misma persona natural o jurídica, hasta por una suma que no exceda el cinco por ciento (5%) del patrimonio neto. En caso de adquisición de activos fijos productivos, el límite antes señalado podrá aumentarse hasta en un 50%.



Arto. 19.- **Tasas de Interés.**- En los contratos que las Micro financieras celebren con sus clientes, éstas podrán pactar la tasa de interés en la forma dispuesta en el Artículo 46 de la Ley General de Bancos, Otras Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

En caso de mora, podrán cobrar en adición al interés corriente pactado, una tasa moratoria no mayor a un tercio de aquel.

En el cálculo de los intereses, las Micro financieras no podrán:

- a) Descontar anticipadamente los intereses sobre préstamos concedidos;
- b) Establecer tasas de interés que recaigan de una vez sobre el monto total del préstamo, por tanto, debe calcularse sobre el saldo deudor.

Las micro financieras deberán expresar claramente en los contratos de préstamo con sus clientes, la tasa de interés y comisiones, con su respectiva forma de cálculo, y la mención de estar sujetos al mantenimiento de valor cuando se trate de créditos en córdobas. Serán, además, por cuenta del cliente, los honorarios y otros gastos incurridos por conceptos de legalización, estudios especiales, inspecciones, avalúos, seguros y otros servicios contratados por su cuenta, así como los de cobranza judicial o extrajudicial.

Arto. 20.- **Prohibiciones.**- Las micro financieras no podrán:

- a) Captar depósitos del público, bajo cualquier modalidad;
- b) Efectuar otras operaciones activas o pasivas no contempladas en la presente Ley;
- c) Otorgar préstamos o garantizar directa o indirectamente a las personas que conforman una misma unidad de interés más allá del límite individual establecido en el artículo 18 de esta Ley;
- d) Otorgar préstamos o garantizar directa o indirectamente a sus directivos, principal ejecutivo y funcionarios o empleados y sus parientes hasta el primer grado de consanguinidad o de afinidad; y a las personas jurídicas con la que tales directivos, funcionarios o parientes mantengan vinculaciones directa o indirectamente. Se exceptúan de la disposición del literal anterior los créditos





otorgados a funcionarios y empleados de la institución en razón de políticas de personal.

Arto. 21.- **Sigilo de las Operaciones.**- Las microfinancieras no podrán dar información de las operaciones que celebren con sus deudores, acreedores y donantes, salvo cuando lo autorice expresamente el cliente o el acreedor o el donante, o cuando lo pidiese la autoridad judicial en virtud de providencia dictada conforme la ley. Quedan exentas de esta disposición:

- a) La información de crédito que soliciten otras micro financieras o las instituciones financieras reguladas, como parte del proceso administrativo de aprobación de préstamos para alimentar la base de datos de una central de riesgos del sistema financiero o de un centro de información de créditos que brinde tal servicio a las entidades micro financieras y empresas afiliadas;
- b) Las publicaciones que por cualquier medio de comunicación realicen las micro financieras de los nombres de clientes con créditos en mora o en cobro judicial, con el propósito de procurar su recuperación;
- c) La información solicitada por sus proveedores de fondos relacionada con sus programas especiales de crédito.
- d) La información de carácter general solicitada por instituciones gubernamentales, universidades, organismos internacionales y agencias de cooperación, asociaciones y empresas, con el propósito de realizar estudios sobre las actividades del sector. Los directores, gerentes, auditores y cualquier otro empleado de las micro financieras serán responsables personalmente por la violación del sigilo y estarán obligados a reparar los daños y perjuicios causados al cliente o a la micro financiera.

Arto. 22.- **Facultad de Endosar Créditos.**- Las micro financieras podrán endosar, permutar o ceder créditos, o bien recibirlos de igual forma de otras microfinancieras o de entidades financieras supervisadas, mediante razón de endoso escrita a continuación del testimonio de la escritura respectiva, con indicación de la identificación plena del endosatario, la fecha en que se haya



extendido el endoso y las firmas del endosante y endosatario, debiendo anotarse al margen de la inscripción hipotecaria respectiva.

Las firmas de las partes serán autenticadas por un Notario, con toda fuerza legal con sólo el "Ante Mi", sello y firma, con indicación del quinquenio del Notario. Sin estos requisitos el endoso no producirá efecto contra el deudor ni frente a terceros.

Arto. 23.- **Creación.-** Se crea la Comisión Reguladora de Entidades de Microfinanzas, adscrita a la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, con facultades de vigilar el cumplimiento y observación de las normas, estatuto y reglamentos aprobados para las microfinancieras; la que estará integrada por tres miembros: El Superintendente de Bancos, o su delegado, quien la presidirá, un delegado del Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC), un representante de la asociación de entidades microfinancieras sin fines de lucro.

Arto. 24.- **Funciones y Atribuciones de la Comisión.-** La Comisión Reguladora tendrá las funciones y atribuciones siguientes:

- a) Crear y administrar el Registro de Entidades de Microfinanzas;
- b) Aprobar las normas prudenciales, contables, de registro y funcionamiento aplicables a las entidades microfinancieras, que serán de obligatorio cumplimiento;
- c) Aprobar el estatuto, reglamentos y organización del sistema de calificación y supervisión de entidades microfinancieras;
- d) Aprobar su propio reglamento interno;
- e) Registrar las firmas Auditoras especializadas en microfinanzas;
- f) Resolver e imponer las sanciones que correspondan conforme a las normas y la presente ley;
- g) Cualquier otra facultad que le delegue el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos, a propuesta del Superintendente.



Arto. 25.- **Funciones de la Secretaría.**- La Comisión Reguladora estará asistida por una Secretaría y nombrará a su secretario con las funciones y atribuciones siguientes:

- a) Convocar a las reuniones de la Comisión Reguladora conforme a su reglamento interno;
- b) Levantar, custodiar y certificar las Actas de la Comisión Reguladora;
- c) Administrar el Registro de las Entidades Microfinancieras;
- d) Administrar el Registro de Firmas de Auditoría Especializadas en Microfinanzas;
- e) Notificar las resoluciones y sanciones a las entidades microfinancieras;
- f) Cualquier otra función de carácter administrativo, ejecutivo o técnico que le asigne la Comisión Reguladora.

Arto. 26.- **Cobertura de Costos.**- Los costos de la supervisión y de operación de la Secretaría de la Comisión Reguladora serán por cuenta de las entidades microfinancieras, mediante la aplicación de un parámetro o método de asignación que determine la Comisión Reguladora, con base en proyecciones del período presupuestado.

Arto. 27.- **Sanciones.**- La Comisión Reguladora de Entidades Microfinancieras, con base en el conocimiento que obtenga sobre situaciones irregulares de las microfinancieras, podrá adoptar cualquiera de las disposiciones y/o sanciones siguientes:

- a) Amonestación al ejecutivo principal, Auditor Interno y miembros de la Junta Directiva, según el caso, de comprobarse faltas en el cumplimiento de normas aplicables a los fines u objetivos de estas instituciones;
- b) Solicitud de un Plan de Normalización, en caso de encontrarse una situación anómala derivada de irregularidades de tipo administrativo, déficit de patrimonio social mínimo o demandas judiciales en contra de la entidad por incumplimientos de pago;
- c) Imponer multa de un mil córdobas (C\$1,000.00) por la presentación tardía de los estados financieros;



d) A quienes resultaren responsables entre los directores y principal ejecutivo, por infringir normas y regulaciones o las resoluciones de la Comisión Reguladora, así como los preceptos del artículo 20 de esta Ley, serán merecedores cada uno de ellos y en su carácter personal, según la gravedad del caso, de una multa de cinco mil córdobas (C\$5,000.00) a quince mil córdobas (C\$15,000.00);

e) Cancelación del Registro de la entidad micro financiera, y su autorización para operar, en caso de reiteradas infracciones a la presente ley y del incumplimiento de las sanciones, instrucciones y resoluciones de la Comisión Reguladora.

Las multas consignadas en la presente Ley son a favor del Fisco de la República.

**Arto. 28.- Fusión y Disolución anticipada.-** La Asamblea General de la micro financiera que hubiese tomado la decisión de fusión con otra, o su disolución anticipada, lo efectuará en acuerdo con lo dispuesto en su Estatuto, informando de dicho proceso a la Comisión Reguladora de Entidades de Microfinanzas adscrita a la Superintendencia de Bancos.

**Arto. 29.- Disposiciones Especiales.-** En las obligaciones a favor de las microfinancieras, regirán las disposiciones especiales siguientes:

a) La mora se producirá por el sólo hecho del vencimiento del plazo estipulado, sin necesidad de requerimiento alguno;

b) Toda fianza se considera solidaria y subsistirá hasta el pago total de la obligación, aunque medien prórrogas o esperas;

c) La cesión de obligaciones entre Entidades Microfinancieras o con otras instituciones financieras, surtirá sus efectos legales sin necesidad de notificar al deudor;

d) Los pagarés se consideran a la orden cualquiera que fuese su redacción;

e) No se insertarán en las escrituras públicas los poderes de los que comparezcan actuando en representación de las Microfinancieras.



Bastará que el Notario indique su inscripción en el Registro Público Mercantil, dando fe que tal poder confiere al apoderado facultades suficientes para otorgar el acto;

f) El cartel de subasta que hubiere de publicarse a causa de cualquier tipo de acción ejecutiva que intenten las Micro financieras, podrá ser publicado en un diario de circulación nacional y sus efectos serán los mismos como si hubiese sido publicado en La Gaceta, Diario Oficial;

g) Los requerimientos de pago que tuviesen que efectuar las Micro financieras en cualquier tipo de juicio ejecutivo, podrán ser efectuados por el Notario que designe ésta en el escrito de demanda;

h) En las ejecuciones que intenten las Micro financieras o en las diligencias prejudiciales, corresponderá a éstas el derecho de designar depositarios de los bienes embargados, así como el derecho de designar nuevos depositarios en sustitución de los primeros;

i) En ningún procedimiento prejudicial o judicial, las Micro financieras estarán obligadas a rendir fianza en los casos en que la ley prescribe su otorgamiento;

j) Las letras de cambio, los pagarés a la orden y todos los documentos privados que se encuentren en poder de una Micro financiera, como consecuencia de operaciones de crédito para los que está autorizada, traen aparejada ejecución sin necesidad de previo reconocimiento judicial, si reuniese los requisitos que exigen las leyes;

Arto. 30.- **Fondo de Garantía.**- Las Micro financieras podrán establecer en los contratos de préstamo, la obligación del prestatario de constituir, durante el plazo del crédito y en cuotas proporcionales, un Fondo de Garantía por una suma de hasta un quince por ciento (15%) del monto del préstamo que se le otorgue. Dicho Fondo deberá ser liquidado al vencimiento del plazo del préstamo que lo originó, salvo que respalde líneas de crédito o repeticiones de préstamos. Los saldos del Fondo de Garantía gozarán de mantenimiento de valor de la moneda y serán inembargables por terceros.

Arto. 31.- **Exenciones.**- Las Micro financieras estarán exentas de impuesto, sean estos nacionales o municipales, sobre sus actividades financieras de



préstamos, empréstitos y administración de fondos de terceros, contempladas en la presente Ley. Los intereses pagados por la microfinancieras también estarán exentos de impuesto.

Las inscripciones en el Registro Público de los contratos de préstamo otorgados y recibidos por las Micro financieras, gozarán de un descuento del 50% de los aranceles registrales.

**Arto. 32.- Veracidad de la Publicidad.-** La publicidad que empleen las Micro financieras deben ser veraces y no ofrecer ventajas o condiciones que no están autorizadas a cumplir. Tampoco podrán utilizar en su denominación social palabras que induzcan a confundir su naturaleza. En su documentación legal, correspondencia y publicidad la razón social y sus siglas deberán ir acompañadas del término “Institución de Microfinanzas”

**Arto. 33.- Uso de Sistemas Computarizados.-** Las Micro financieras están autorizadas a utilizar sistemas de procesamiento y transmisión electrónica de datos, de microfilmación, digitalización, o de cualquier otra índole, en el registro de sus operaciones administrativas, contables y de servicios financieros. Los documentos reproducidos con estos sistemas tendrán pleno valor probatorio, siempre que los mismos sean presentados debidamente firmados por funcionarios autorizados.

**Arto. 34.- Pignoración de Títulos de Reforma Agraria.-** Las Micro financieras, por los préstamos otorgados a sus clientes del sector agropecuario, podrán recibir en garantía hipotecaria los inmuebles amparados por títulos de Reforma Agraria y tales títulos de crédito serán inscritos por el Registrador en el Registro Público competente.

**Arto. 35.-** Esta Ley deroga el artículo 5 de la Ley de Reforma a la Ley de Préstamos entre Particulares, publicada en La Gaceta, Diario Oficial, del 16 de Abril de 2001 y cualquier otra disposición legal que se le oponga.



Arto. 36.- Esta Ley entrará en vigencia a partir de su publicación en “La Gaceta”, Diario Oficial.

05/02/02

### **III.10 RASGOS DE LA PERSONALIDAD DEL PEQUEÑO EMPRESARIO**

#### **III.10.1 Introducción**

Dentro de los rasgos fundamentales de la personalidad de un empresario podemos destacar: Sentido de la independencia muy desarrollado o por lo menos un gran deseo de no depender del control ajeno; gran sentido empresarial, o quizás un deseo de poner en práctica sus propias ideas y aptitudes; estar dominado por consideraciones personales y familiares, o bien por motivos impersonales o de lucro, ya sea al iniciar su negocio o continuarlo.

##### **➤ Sentido de la independencia**

Puede convertirse en el peor enemigo del empresario si se acentúa el aspecto negativo. El excesivo sentido de independencia le lleva a no admitir consejos de nadie. Se considera autosuficiente y niega a los demás los conocimientos precisos para indicarle el camino que se debe seguir. Está demostrado que ese espíritu de independencia perjudica al pequeño empresario. Es frecuente por ejemplo que este pague excesivos impuestos por no pedir asesoramiento.

##### **➤ Espíritu emprendedor**

Su deseo de plasmar las ideas en una obra viva y de aplicar sus aptitudes al mundo de los negocios. Pero este espíritu empresarial, que constituye el motor de su actividad, al permitirle que vean oportunidades donde otros no ven nada, y que le impulse a emprender negocios allí donde otros sólo encuentran dificultades insuperables, no está exento de riesgos.



En el otro extremo del espectro, quienes asumen riesgos sin análisis suficiente o trabajan a tanteo se exponen a desperdigar inútilmente sus esfuerzos.

➤ **Entre el lucro y ciertos operativos**

Es la de moverse en un terreno intermedio entre el frío afán de lucro y los imperativos personales familiares, el pequeño empresario adopta una postura un tanto ambigua entre ese afán de ganancia y otras consideraciones, como su edad, su salud, sus relaciones familiares y sociales, y algunos otros factores sin relación directa con el beneficio.

Estas consideraciones no financieras pueden ocultar un serio peligro para el empresario. Por ejemplo, no se deben elegir los proveedores solo por amistad o por vínculos familiares, sino porque, además, los precios sean idénticos o más convenientes, los plazos de entrega iguales o más cortos, las condiciones de pagos más favorables o las partidas de pago más defectuosa menos frecuentes. No hay que dejarse arrastrar por consideraciones personales, familiares o sociales que puedan poner en peligro la supervivencia de la empresa.

➤ **Influencia del entorno**

El conjunto de las variables económicas y sociales no sólo de su propio y directo ámbito de acción, sino también internacionales, ejercen un influjo decisivo en la evolución de las empresas. La elección de la ubicación (factores sociales, económicos, geográficos, etc.) se ha basado muchas veces en motivos tales como: disponibilidad de locales, proximidad al hogar, conocimiento del vecindario y ofertas del traspaso de negocios.

Al no hacerlo así, algunos no se dieron cuenta de que la zona elegida estaba en plena decadencia, bien por haberse producido un éxodo de población, porque se iba a construir una carretera en otro lugar, o porque no era el sitio adecuado para el tipo de negocio proyectado.





En resumen, el pequeño empresario que desee sobrevivir y prosperar deberá conocer su negocio y los factores ambientales que influyen en el mismo, y tomar sus decisiones en función de éstos.

### **III.11 EL FRACASO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)**

#### **III.11.1 Introducción**

La pequeña y mediana empresa sigue el curso marcado por su director, así pues de la preparación, experiencia directiva e información de éste depende la supervivencia de aquella.

##### **➤ Incompetencia.**

Casi la mitad de los problemas empresariales se deben en alguna medida, a la falta de preparación de sus directivos o dueños. Algunas personas sin la suficiente preparación para hacer frente a las responsabilidades de un negocio deciden, sin embargo, crear una empresa.

En este punto conviene destacar una distinción fundamental que suele omitirse cuando se habla del pequeño empresario. Se trata de la diferencia de la formación técnica y la capacidad directiva. No son pocos quienes, fiados en su conocimiento técnico de un proceso de producción o de los métodos de trabajo dentro de una empresa, consideran que saben lo suficiente para instalarse por su cuenta, y así lo deciden. Muchos de ellos salen adelante y transforman su capacidad creadora en una empresa floreciente; pero otros se estancan en el negocio y han de buscar colaboradores para rescatar su inversión.

La mayoría de las veces, la diferencia del resultado se debe a la incapacidad para dirigir.



➤ **Experiencia directiva escasamente diversificada**

En la pequeña y mediana empresa, el director gerente ha de realizar una serie de funciones como son las compras, la planificación, el control de la producción, la explotación, las ventas, la financiación, etc. Es difícil que una sola persona esté preparada en temas tan diversos, y a ello se deben veintiuno de cada cien fracasos en los negocios.

Por ejemplo, el especialista en explotación del equipo pasa todo su tiempo en el taller, produciendo quizás más de lo que se va a vender; pero seguramente descuida otros aspectos de la dirección donde no se siente tan dueño de la situación, como pueden ser la administración o la promoción.

➤ **Falta de experiencia directiva**

El 18% de los fracasos en la pequeña y mediana empresa se debe como hemos visto, a la falta de experiencia en la dirección del negocio. Dos medidas apuntan hacia la solución del negocio:

- ↻ Adquirir una formación directiva completa y actualizada.
- ↻ Capacitar al posible sucesor en la dirección.

Quien no sigue esta línea de conducta está provocando inconsistentemente serios problemas para su empresa.

➤ **Desconocimiento del sector**

Entre las causas del fracaso empresarial, hemos visto que el 7% de estas se deben a la falta de experiencia del empresario en el sector económico en que su negocio se desenvuelve. Muchos hombres de empresa confunden la capacidad y experiencia adquiridas en un sector de la economía con una disposición innata que les asegura el triunfo en cualquier actividad empresarial que deseen acometer.



Por eso, se recomienda a todo aquel que desee emprender un negocio que contraste su conocimiento del sector.

La valoración objetiva de las necesidades y de los riesgos que cualquier aventura entraña, no siempre están al alcance del pequeño empresario, aunque el éxito le acompaña para el pasado.

### ➤ **Negligencia**

De las deficiencias de tipo administrativo, la más grave de todas es la negligencia, responsable del 3% de los fallos que se producen en la pequeña y mediana empresa. La negligencia es la ausencia de toda la dirección, es dejar los asuntos propios en manos de otros sin la supervisión ni el control suficiente.

Tiene su origen en la falta de salud, en la pérdida de interés por el negocio, en las dificultades familiares, en la adquisición de malos hábitos o en la pereza.

### ➤ **Otros fallos administrativos**

La más significativa de ellas es el fraude o la lealtad personal, que por si solo motiva el 2% de los problemas empresariales y que también constituye un fallo de la dirección en el sentido de no haber adoptado a tiempo las medidas adecuadas.

Los siniestros responsables pueden cargarse también al deber de la dirección, que no se ha preocupado a su debido tiempo de tomar las medidas preventivas adecuadas (instalación de extintores de incendio por ejemplo) ni de suscribir la póliza de seguro necesaria para salvaguardar a la compañía de determinados riesgos.



## **III.12 CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES NICARAGÜENSES**

### **III.12.1 Introducción**

En Nicaragua, existen al menos 6 ramas económicas que involucran a segmentos modernos de la MIPYME articulados a importantes grupos de microempresas y auto empleados de baja productividad, y cuya evaluación económica final es altamente positiva pues el país realmente tiene ventajas comparativas que pueden ser transformadas en ventajas competitivas. Dichas ramas son: Madera y muebles, cuero y calzado, derivados lácteos, artesanía, hostelería y turismo, sector industrial.

La propia ley 290, en su cometido por reorganizar el aparato del estado bajo un enfoque de promoción de la competitividad y modernización, ofrece algunas ventajas importantes para la MIPYME y que no son aprovechadas, como por ejemplo que el sector pueda obtener un diálogo más sensible respecto de sus problemas específicos (técnicos, tecnológicos y tributarios) con los ministerios recientemente reformados (MARENA, MIFIC, MAGFOR )

En este sentido, una tarea prioritaria es dotar a la MIPYME de una ley marco que permita una mejor coordinación interestatal, y que haga que la promoción del sector sea más explícita y eficiente.

De la ley además, se pueden derivar modificaciones o normas existentes o sencillamente, de formular nuevas normas y dispositivos legales (Ley de compra del estado, simplificación administrativa, regulación para integrar los sistemas de crédito no convencionales, etc.), encaminados a apoyar el desarrollo competitivo del sector.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

### **III.12.2 Gremialización.**

La estructura gremial y corporativa de la MIPYME está muy automatizada, dispersa y en algunos casos fuertemente politizados, revelando importantes debilidades institucionales como baja representatividad y poca capacidad negociadora frente al Estado.

Esto convierte a las reorganizaciones gremiales en un factor poco atractivo para intermediar recursos de cooperación técnica y para ser ejecutores eficientes de programas de servicios financieros y de desarrollo empresarial orientados al desarrollo del sector.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

#### **IV. HIPÓTESIS**

Fundación León 2000 ha generado desarrollo económico al sector PYME del municipio de León, con lo cual ayuda a disminuir la pobreza en el municipio.



## **V. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **V.1 GENERALIDADES**

#### **V.1.1 Planteamiento del problema**

¿Qué incidencia económica ha tenido fundación León 2000 en el sector PYME del municipio de León, en el período 2002-2005?

#### **V.1.2 Descripción del estudio**

Con el fin de darle respuesta al problema planteado con anterioridad se hizo necesario describir el tipo de estudio, sus características y la manera de elaborarlo, para deslucidar el trabajo a realizar.

##### **➤ Tipo de estudio**

Con el objeto de conocer el desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005, se realizará un estudio descriptivo de corte transversal, es descriptivo porque este estudio nos llevará a determinar la situación de las variables que se estudian dentro de la población, y es de corte transversal porque se recolecta información de las variables de estudio en un momento o período de tiempo determinado.

##### **➤ Enfoque**

El estudio se realizará bajo un enfoque cuantitativo pues se recolectarán datos e información para probar la hipótesis planteada; luego se realizará un análisis estadístico para reflejar la situación económica del sector PYME en el municipio de León.



➤ **Diseño utilizado**

Se utilizó un diseño no experimental, ya que se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

**V.1.3 Lugar de estudio y sujetos involucrados**

➤ **Área de estudio**

El área donde se realizará el estudio, será el municipio de León. El municipio de León pertenece al departamento de León y se encuentra ubicado en la zona noroccidental.

Límites: Al norte con el departamento de Estelí, al sur con el océano pacífico, al este con el departamento de Managua y al oeste con el departamento de Chinandega.

➤ **Población**

La población sujeta a estudiar será el sector PYME del municipio de León que trabaja con Fundación León 2000, siendo ésta de 6,150 personas, lo que constituye el universo a estudiar.

➤ **Muestra**

Para calcular la muestra se utilizará la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p^2 \times q^2}$$

N= 6,150

n.c= 95% = 1.95.

Z=1.96

p= 0.5





*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

$q= 0.5$

$e= 0.08$

La muestra corresponde a 150 personas del sector PYME, del Municipio de León del total de la población en estudio, los cuales serán encuestadas para obtener la información necesaria para nuestro estudio.

## **V.2 Metodología y recolección de datos**

### **V.2.1 Criterios**

El criterio fundamental de estudio es el análisis del posible desarrollo económico que Fundación León 2000 aporta al sector PYME en el municipio de León.

Para el análisis de este estudio contamos con la información brindada por los principales actores económicos como son: Fundación León 2000 , INPYME y MIFIC.

En este programa existen beneficiarios directos, como son todos los pequeños y medianos empresarios que trabajan con Fundación León 2000 en el municipio de León y algunos indirectos, como es la ciudadanía en general.

### **V.2.2 Métodos de obtención de información**

Los datos serán recopilados mediante una entrevista realizada a un delegado de Fundación León 2000, a uno del MIFIC y a uno del INPYME, y una encuesta dirigida al sector PYME del municipio de León que trabaja con Fundación León 2000, la validez de los datos es bastante segura ya que será recopilado por fuentes directas.



### **V.2.3 Fuentes de información**

Las fuentes de información obtenidas en este estudio son:

- ❖ Fuentes primarias:
  - Fundación León 2000
  - MIFIC
  - INPYME
  - Alcaldía de León
  
- ❖ Fuentes secundarias:
  - Documentos bibliográficos
  - Internet

### **V.2.4 Análisis estadístico**

Para codificar y analizar los datos utilizaremos el programa estadístico SPSS y una tabulación de aquellos datos que tienen como finalidad describirnos la situación general de comportamiento y que nos aportarán criterios fundamentales para la interpretación o explicación de los resultados.

La presentación de los resultados será por medio de gráficos y tablas que nos permitan una mejor comprensión de los hallazgos obtenidos en la investigación.

### **V.2.5 Variables**

Independientes: Fundación León 2000, MIFIC, INPYME, Alcaldía de León.

Dependientes: Sector PYME en estudio durante el período estimado.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

## **CRONOGRAMA**

<b>Actividad</b>	<b>Fecha</b>
Fase de exploración	Abril del 2006
Redacción del protocolo	01/05/06 al 09/05/06
Entrega del protocolo	10/05/06
Recolección de datos( encuestas y entrevistas)	11/05/06 al 15/05/06
Análisis de los resultados	16/05/06 al 18/06/06
Entrega de monografía	27/06/06



## VI. RESULTADOS

### Datos generales

Se encuestaron un total de 150 personas del municipio de León, que tienen crédito con la micro financiera Fundación León 2000 en el sector comercio, producción y servicio; donde la persona de menor edad fue de 20 años y la persona de mayor edad fue de 81 años, con una edad promedio de 45 años.

**Tabla 1 Distribución por sexo.**

	Frecuencia	Porcentaje
Mujer	121	80.7
Hombre	29	19.3
Total	150	100.0

El 80.7 % de las personas encuestadas fueron mujeres y el 19.3 % fueron hombres, lo cual indica que existe aproximadamente 2 hombres por cada 10 mujeres.

**Tabla 2 Nivel Académico.**

Nivel Académico	Frecuencia	Porcentaje
Analfabeta	7	4.7
Primaria	30	20.0
Secundaria	73	48.7
Técnico	5	3.3
Universitario	8	5.3
Profesional	27	18.0
Total	150	100.0

El 68.7% de las personas que tienen créditos en Fundación León 2000 tiene un nivel académico de Primaria o secundaria y el 18% tiene un nivel académico profesional.



**Tabla 3: ¿En qué año obtuvo su primer financiamiento por parte de Fundación León 2000?**

Año en que obtuvo su primer financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
1993-1997	39	26.0
1998-2001	46	30.7
2002-2005	65	43.3
Total	150	100.0

El 43.3% obtuvo su primer crédito entre el 2002 y el 2005, el 30.7% entre 1998, y 2001 y el 26.0% entre 1993 y 1997.

**Tabla 4: ¿Cuántos préstamos ha obtenido de parte de Fundación León 2000?**

Número de préstamos obtenidos	Frecuencia	Porcentaje
1-3	39	26.0
4-6	43	28.7
7 +	68	45.3
Total	150	100.0

La Tabla 4 está en correspondencia con los resultados del año en que obtuvo su primer financiamiento, pues el 26% han obtenido de 1 a 3 préstamos, el 28.7% de 4 a 6 préstamos y el 45.3% más de 7 préstamos.

**Tabla 5: ¿Cuál fue el motivo para gestionar el financiamiento?**

Motivo	Si	No
Aumentar su potencial productivo	44 (29.3%)	106 (70.7%)
Aumentar su potencial competitivo	34 (22.7%)	116 (77.3%)
Ampliar y mejorar el negocio	103 (68.7%)	47 (31.3%)
Comprar mercadería	69 (46.0%)	81 (54.0%)
Otros motivos	9 (6.0%)	141 (94.0%)

Los principales motivos por los cuales las personas gestionan un financiamiento es para ampliar y mejorar su negocio (68.7%) y comprar su mercadería (46%).



**Tabla 6: ¿Cuál fue el convenio del préstamo con la Fundación León 2000?**

Tipo de Convenio	Frecuencia	Porcentaje
Préstamo Personal	140	93.3
Préstamo Grupal	10	6.7
Total	150	100.0

El 93.3% de las personas que se entrevistaron tienen un convenio de préstamo personal con Fundación León 2000 y el 6.7% de los encuestados tienen un convenio grupal.

**Tabla 7: ¿Cuál es el sector económico al que pertenece?**

Sector Económico	Frecuencia	Porcentaje
Comercio	115	76.7
Producción	15	10.0
Servicio	20	13.3
Total	150	100.0

El 76.7 % de los encuestados pertenece al sector comercio, el 13.3 % al sector servicio y el 10 % al sector producción.

**Tabla 8: ¿A qué tipo de negocio está orientado el financiamiento otorgado?**

Tipo de Negocio	Frecuencia	Porcentaje
Comidería	10	6.7
Taxista	3	2.0
Granos Básicos	10	6.7
Mercadería en general	51	34.0
Pulpería	40	26.7
Panadería	5	3.3
Librería	5	3.3
Tapicería	4	2.7
Destace	1	.7
Salón de belleza	1	.7
Cosméticos	7	4.7
Barbería	2	1.3
Venta Lotería	1	.7
Sastre	3	2.0
Farmacia	2	1.3
Tortillería	2	1.3
Imprenta	1	.7
Joyería	1	.7
Mecánico	1	.7
Total	150	100.0



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

Los tipos de negocios que más sobresalen son: el de mercadería en general con 34%, seguido por las pulperías que representan el 26.7%.

**Tabla 9: ¿Cuál era su situación económica antes del préstamo?**

Situación económica	Frecuencia	Porcentaje
Buena	33	22.0
Estable	99	66.0
Malo	18	12.0
Total	150	100.0

El 22% de las personas encuestadas consideraban que se encontraban en una buena situación económica, el 66% estable, y el 12% en una mala situación económica.

**Tabla 10: ¿Cuál es su situación económica después de los préstamos?**

Situación Económica	Frecuencia	Porcentaje
Mejor	111	74.0
Peor	2	1.3
Lo mismo	37	24.7
Total	150	100.0

Después de los préstamos el 74% se encuentra en una mejor situación económica, el 1.3% peor, y el 24.7% en la misma situación.

**Tabla 11: ¿Cuáles son las ventajas que ofrece Fundación León 2000 para el financiamiento?**

Ventajas	Si	No
Bajo interés	123 (82.0%)	27 (18.0%)
Capacitación	41 (27.3%)	109 (72.7%)
Asistencia técnica	3 (2.0%)	147 (98.0%)
Comercialización	3 (2.0%)	147 (98.0%)
Buen Servicio	121 (80.7%)	29 (19.3%)
Otros	2 (1.3%)	148 (98.7%)



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

Las principales ventajas que ofrece Fundación León 2000 para el financiamiento son: los Bajos Intereses (82%), el buen servicio al cliente (80.7 %), seguido por las capacitaciones (27.3 %).

**Tabla 12: ¿Cuáles son las desventajas que presenta Fundación León 2000?**

Desventajas	Si	No
Altos intereses moratorios	5 (3.3%)	145 (96.7%)
Plazos muy cortos	21 (14.0%)	129 (86.0%)
Mala atención al cliente	0 (0.0%)	150 (100.0%)
Otros	42 (28.0%)	108 (72.0%)

Las principales desventajas que presenta Fundación León 2000 son: los plazos muy cortos (14%) y otros (28%), dentro de la opción "otros" los encuestados se refieren a: comisión alta, burocracia y poco personal en la institución.

**Tabla 13: ¿Seguirá demandando los servicios de Fundación León 2000?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
NO	5	3.3
SI	142	94.7
Tal Vez	3	2.0
Total	150	100.0

El 94.7% de las personas encuestadas seguirán demandando los servicios de Fundación León 2000, el 3.3% no seguirá con los servicios de la Fundación León 2000, y el 2% no lo sabe.





**Tabla de contingencia 1: ¿Cuál es el sector económico al que pertenece?  
Vs. ¿Cuántos préstamos ha obtenido de parte de Fundación León 2000?**

	¿Cuántos préstamos ha obtenido de parte de Fundación León 2000?			Total
	1-3	4-6	7 +	
Comercio	32	32	51	115
	27.8%	27.8%	44.3%	100.0%
	82.1%	74.4%	75.0%	76.7%
Producción	1	3	11	15
	6.7%	20.0%	73.3%	100.0%
	2.6%	7.0%	16.2%	10.0%
Servicio	6	8	6	20
	30.0%	40.0%	30.0%	100.0%
	15.4%	18.6%	8.8%	13.3%
Total	39	43	68	150
	26.0%	28.7%	45.3%	100.0%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

En el sector comercio hay 115 personas, de las cuales 32 han hecho de 1 a 3 préstamos, lo cual representa el 27.8 % de todo el sector, 32 personas han hecho de 4 a 6 préstamos, lo cual representa el 27.8 % y 51 personas han hecho de 7 a más préstamos, lo cual representa el 44.3 % de todo el sector.

En el sector producción hay 15 personas, de las cuales 1 ha hecho de 1 a 3 préstamos, lo cual representa el 6.7 % de todo el sector, 3 personas han hecho de 4 a 6 préstamos, lo cual representa el 20 % y 11 personas han hecho más de 7 préstamos, lo cual representa el 73.3 % de todo el sector.

En el sector servicio hay 20 personas, de las cuales 6 han hecho de 1 a 3 préstamos, lo cual representa el 30 % de todo el sector, 8 personas han hecho de 4 a 6 préstamos, lo cual representa el 40 % y 6 personas han hecho más de 7 préstamos, lo cual representa el 30 % de todo el sector.



## **VII. DISCUSIONES**

- En la tabla No 1 observamos que el 80.7% de los encuestados fueron mujeres, mientras que el 19.3 por ciento fueron hombres; esto indica que la mujer juega un papel fundamental en la sociedad, no sólo como parte importante del hogar sino también en el área laboral; la Fundación León 2000 está conciente de esto y por tanto le da a la mujer un lugar privilegiado en dicha institución.
  
- En la tabla No. 2 observamos que el 68.7% de los financiados por parte de Fundación León 2000 poseen un nivel académico de primaria o secundaria; esto indica que la mayor parte de los financiados no han alcanzado estudios superiores. Esto muestra que la Fundación León 2000 está enfocada en ayudar a través de sus financiamientos a los sectores más desfavorecidos, los cuales constituye en su mayoría las PYMES.
  
- En la tabla No. 3 observamos que el 43.3% de los financiados obtuvo su primer crédito entre el año 2002 y el año 2005, el 30.7% entre 1998 y 2001 y el 26% entre 1993 y 1997. Estos resultados nos reflejan que entre el año 2002 y 2005 es cuando más personas han pasado a formar parte de los nuevos clientes de la Fundación León 2000. Esto refleja que con el paso de los años Fundación León 2000 ha venido adquiriendo nuevos clientes, indudablemente esto implica que la confianza en la Fundación León 2000 ha aumentado a través de los años.
  
- En la tabla No. 4 observamos que el 26% de los financiados ha obtenido de 1 a 3 préstamos, mientras que el 28.7% ha obtenido de 4 a 6 préstamos y el 45.3% más de 7 préstamos. Es importante destacar que casi la mitad de los financiados ha obtenido más de 7 préstamos. Así mismo, es claro que para mejorar o crecer económicamente se necesita acudir a los préstamos.



- En la tabla No. 5 observamos que la razón por la cual las personas gestionan un financiamiento en la Fundación León 2000 es para ampliar y mejorar su negocio principalmente, ya que esto representa el 68.7% y luego encontramos la segunda opción que es para comprar mercadería, la cual representa el 46%. Cabe señalar que la mayoría de nuestros encuestados se encuentran dentro del sector comercio, es por esto que observamos estos resultados.
- En la tabla No. 6 observamos que el 93.3% tienen un tipo de convenio personal en comparación al 6.7% que representa aquellos que tienen un tipo de convenio grupal. Esta gran diferencia se da debido a que los financiados dicen preferir los préstamos personales, ya que no confían ni se interesan en los préstamos grupales, porque muchas veces esto acarrea muchos problemas que no se dan al poseer un préstamo personal.
- En la tabla No. 7 observamos que el 76.7% de los encuestados pertenecen al sector comercio, el 13.3% al sector servicio y el 10% al sector producción. Muchas veces las personas prefieren dedicarse al sector comercio ya que el riesgo es menor, no se necesita un gran capital para invertir y sobre todo el dinero tiene una mayor rotación.
- En la tabla No. 8 observamos que el negocio de la venta de mercadería en general (34%) junto a las pulperías (26.7%) representan la mayoría de los negocios a los que están orientados los financiamientos. Como ya es conocido, el sector comercio está constituido por la mayoría de los encuestados y estos negocios antes mencionados son parte fundamental del sector comercio de las PYMES.
- En la tabla No. 9 observamos que antes de los préstamos recibidos la situación económica en su mayoría era estable (66%), el 22% de los encuestados se encontraba en una situación buena y sólo el 12% consideró que se encontraba en una situación mala. Esto nos refleja que la situación económica en su mayoría era regular.



- En la tabla No. 10 observamos que la situación económica después de los préstamos mejoró considerablemente en un 74%. Esto nos muestra que a partir de los financiamientos otorgados por parte de la Fundación León 2000 las PYMES han crecido significativamente.
- En la tabla No. 11 observamos que las ventajas que ofrece Fundación León 2000 para los clientes son principalmente: los bajos intereses (82%), el buen servicio (80.7%) y las capacitaciones (27.3%). Esto nos indica que los clientes en su mayoría están satisfechos con las políticas crediticias que brinda Fundación León 2000 así como el buen servicio que ésta brinda.
- En la tabla No.12 observamos que Fundación León 2000 presenta ciertas desventajas en un porcentaje bajo. Dentro de éstas están: Comisión alta, burocracia, poco personal, los cuales en su conjunto representan un 28%. Así mismo los plazos muy cortos constituyen otra desventaja, siendo de un 14%. Aunque esto representa un porcentaje bajo por parte de los encuestados, consideramos que la Fundación León 2000 debe tomar en consideración las sugerencias del cliente, a pesar del bueno trabajo que dicha institución ha desempeñado.
- En la tabla No. 13 observamos que debido al gran trabajo que ha venido desempeñando Fundación León 2000 en el sector PYME, el 94.7% de los encuestados seguirán demandando los servicios de Fundación León 2000; esto como resultado de las ventajas que dicha institución presenta.



## **VIII. CONCLUSIONES**

De acuerdo a los resultados encontrados para determinar cómo la micro financiera Fundación León 2000 influye en el desarrollo económico del sector PYME del municipio de León, podemos concluir lo siguiente:

1. Se demuestra que esta micro financiera a través de los préstamos otorgados a las personas del sector PYME, las ha beneficiado de tal manera que han ampliado y mejorado su negocio, han aumentado su poder de compra y sobre todo se encuentran en una mejor situación económica.
2. La mayoría de los clientes que solicitan créditos a esta micro financiera son mujeres. Lo cual indica que impulsa la equidad de géneros y la importancia relevante que tienen las mujeres en la economía local.
3. Podemos afirmar que Fundación León 2000 beneficia a los sectores de bajos recursos y con un nivel académico que en su mayoría no alcanzan un nivel de educación superior.
4. Un altísimo porcentaje de las personas seguirán demandando los servicios de Fundación León 2000, en gran parte por sus bajos intereses, el buen servicio y las capacitaciones que brinda.
5. Podemos afirmar con certeza que Fundación León ha generado desarrollo económico en la economía local, siendo eje fundamental en el desarrollo de las PYMES del municipio de León.
6. Por lo tanto, la cooperación internacional e instituciones micro financieras como la Fundación León 2000 juegan un papel importante como dinamizadoras del desarrollo, fortalecimiento y consolidación sostenible del proceso.



## **IX. RECOMENDACIONES**

1. La micro financiera Fundación León 2000 debería realizar estudios económicos al sector PYME, para ofrecer préstamos más accesibles a sus necesidades.
2. La micro financiera Fundación León 2000 debería incrementar más los programas de capacitación, asistencia técnica y comercialización al sector PYME.
3. El apoyo a las PYMES, tiene que ser un esfuerzo integral, es decir, que las diversas instituciones públicas y privadas que trabajan con el sector deben lograr mecanismos de coordinación efectivos.
4. Es imprescindible, que, en el más breve plazo, se logre un ordenamiento institucional al amparo de la Ley No. 290, sobre todo a nivel del trabajo que vienen realizando el INPYME y la DPYME, para consolidar un binomio de actuación, coordinado coherente y complementario.
5. Es necesario que se mantenga el apoyo al más alto nivel político (MIFIC), para avanzar a la velocidad adecuada y poder ejecutar la política de fomento en forma efectiva.
6. Finalmente, es necesario reconocer la importancia que tiene el sector PYME, para sustentar una estrategia sostenible de lucha contra la pobreza y el logro del bienestar para la mayoría de los Nicaragüenses.



## X. BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Espinoza Gabriela, Palacios Mayorga Juan Rafael, López Carrión Nehemías Obed (coordinador, Ed.). Descentralización y desarrollo económico local en Nicaragua. Enero del 2005 Managua, Nicaragua.
- ❖ Memoria Fundación León 2000.
- ❖ Hernández Sampieri Roberto. Metodología de la investigación. Edición MCgraw Hill México, 2003.
- ❖ La Gaceta Diario Oficial. Personalidad jurídica a la fundación León 2000. Managua, lunes 9 de Octubre de 1995.
- ❖ La Gaceta Diario Oficial. Estatus Fundación León 2000. Viernes 2 de Febrero de 1996.
- ❖ Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC). Política de fomento a las PYMES. Managua, Nicaragua 2001.
- Estudiantes de Cuarto Año de Economía, UNAN-León. Análisis situacional de las Pequeñas y Medianas Empresas. Practicas Profesionales León, Nicaragua, Diciembre 2004.
- ❖ Pitou Van Dijck, Hans Nusselder Y, Arie Sanders Com. Micro finanzas en Nicaragua.
- ❖ Guerrero N. Ricardo. Mejorarán acceso al crédito PYME. Negocios y Economía. Managua, Sábado 24 de Junio del 2006.
- ❖ Solórzano Arturo. Las PYMES, la cultura empresarial y su implicación para el desarrollo económico. Nicaragua, Julio del 2004.
- ❖ Asamblea Nacional de Nicaragua. Ley de Fomento y Regulación de las Micro financiera. La Gaceta, Diario oficial, 5 de febrero del 2002.
- ❖ Internet :
  - ✦ <http://prodeco.xoc.uam.mx/libros/2002/dos/pdf/02-207.pdf>. Las microfinancieras en el mundo. Pág.4/30.
  - ✦ <http://prodeco.xoc.uam.mx/libros/2002/dos/pdf/02-207.pdf>. Las microfinancieras en el mundo. Pág. 6/ 30.
  - ✦ <http://prodeco.xoc.uam.mx/libros/2002/dos/pdf/02-207.pdf>. Las microfinancieras en el mundo. Pág. 14/30.



*El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.*

# XI ANEXOS





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 1: Distribución por sexo

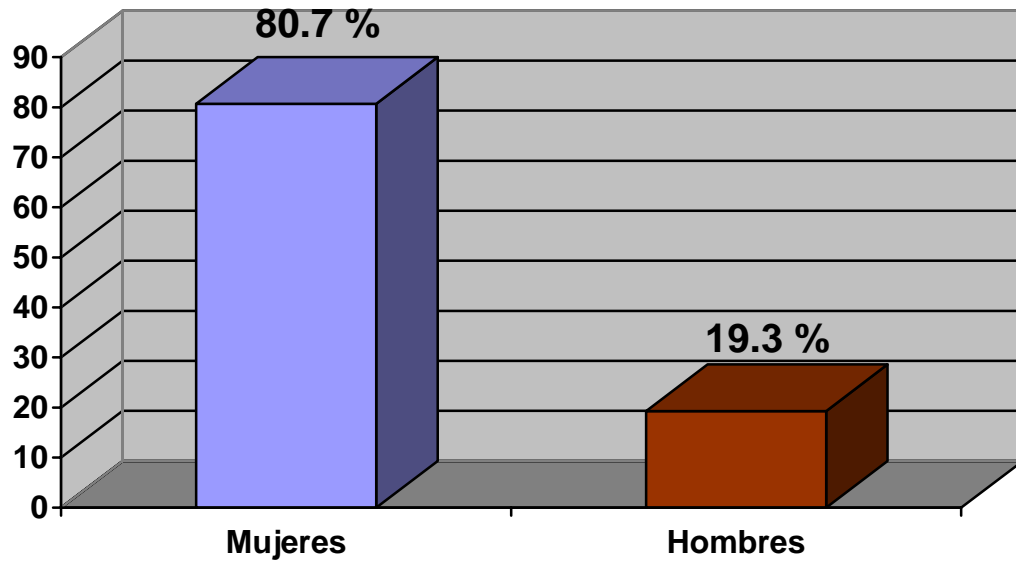
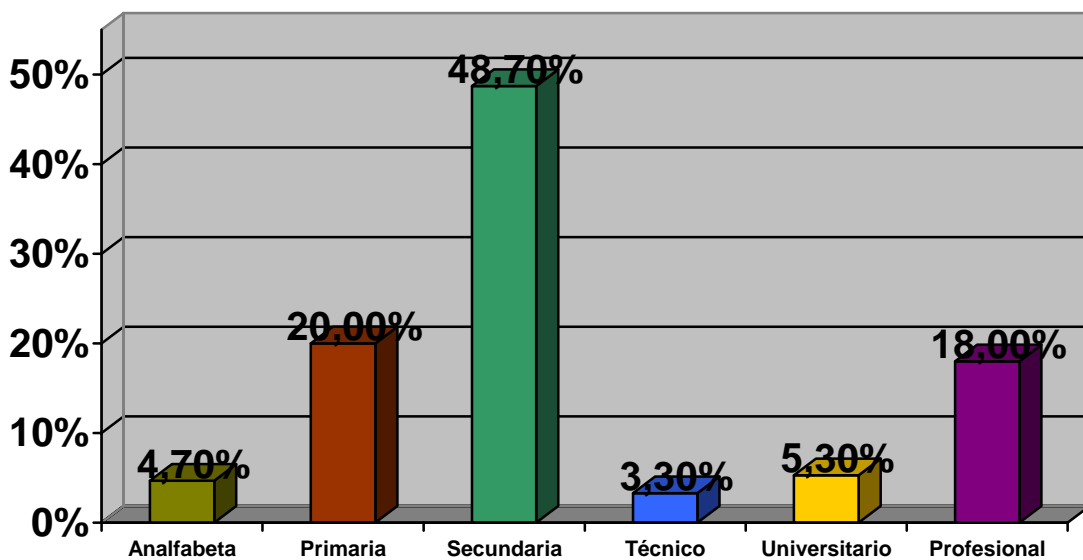


Figura 2: Nivel académico





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 3: ¿En qué año obtuvo su primer financiamiento de parte de Fundación León 2000?

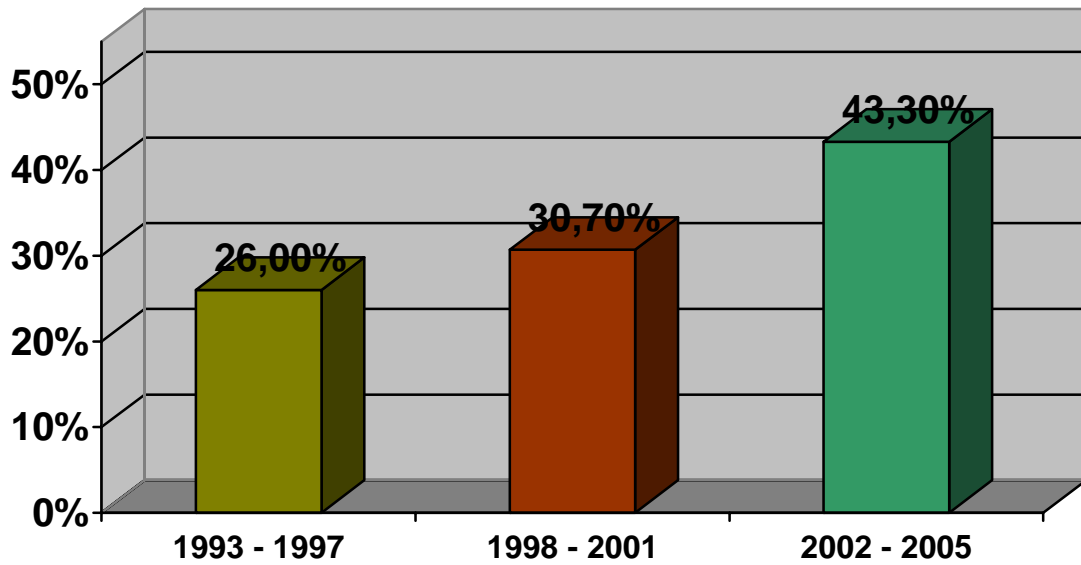


Figura 4: ¿Cuántos préstamos ha obtenido por parte de Fundación León 2000?

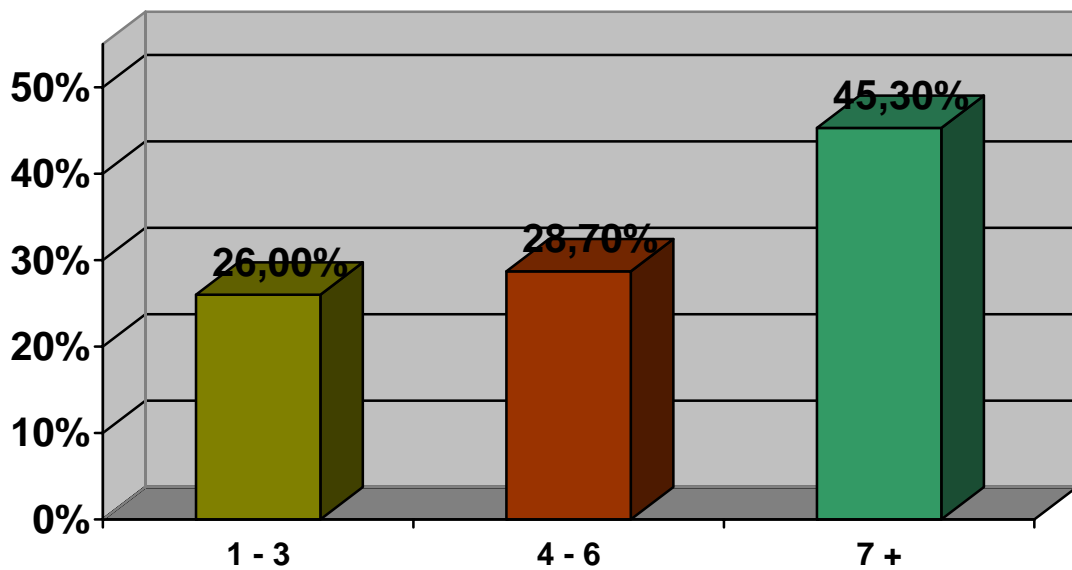




Figura 5: ¿Cuál fue el motivo para gestionar el financiamiento?

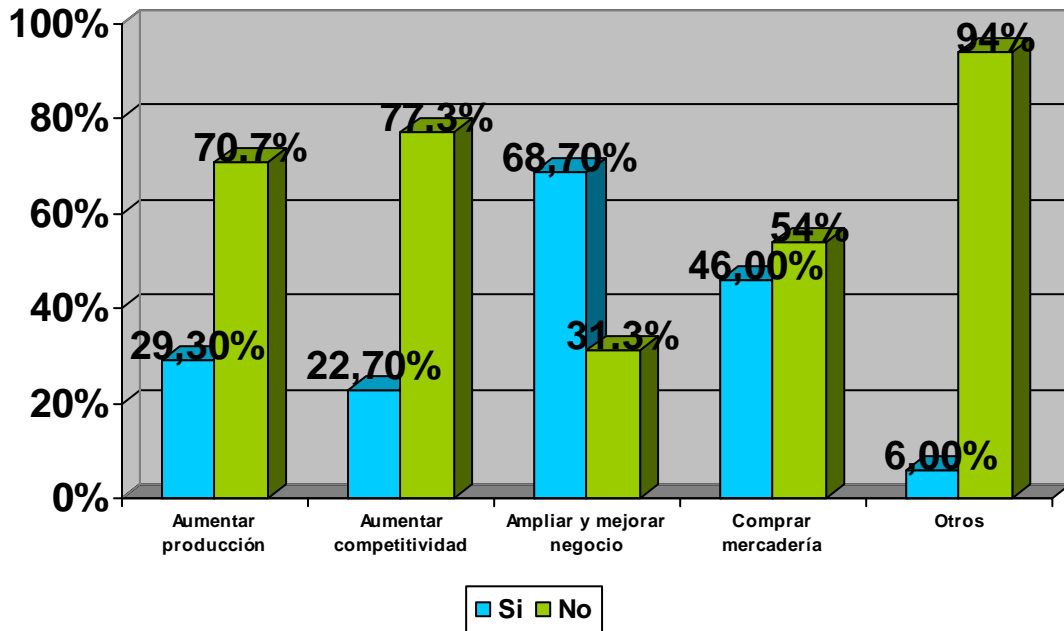


Figura 6: ¿Cuál fue el convenio del préstamo con la Fundación León 2000?

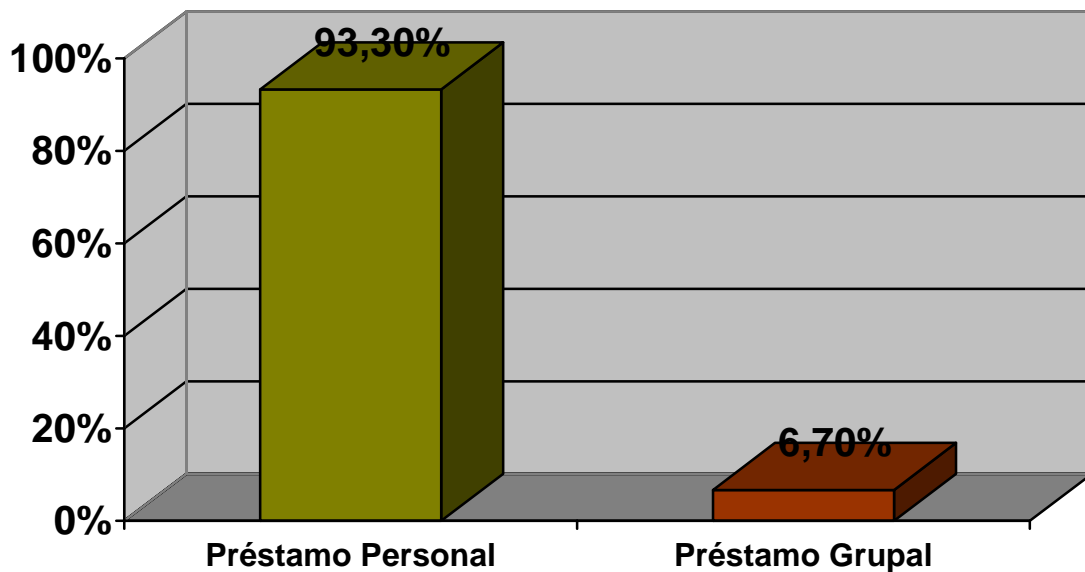




Figura 7: ¿Cuál es el sector económico al que pertenece?

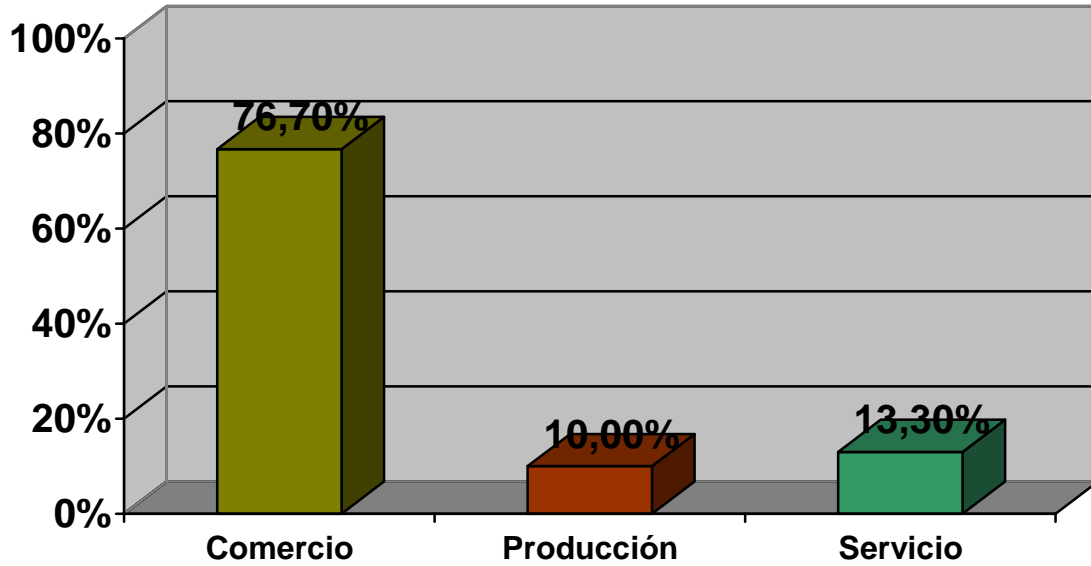
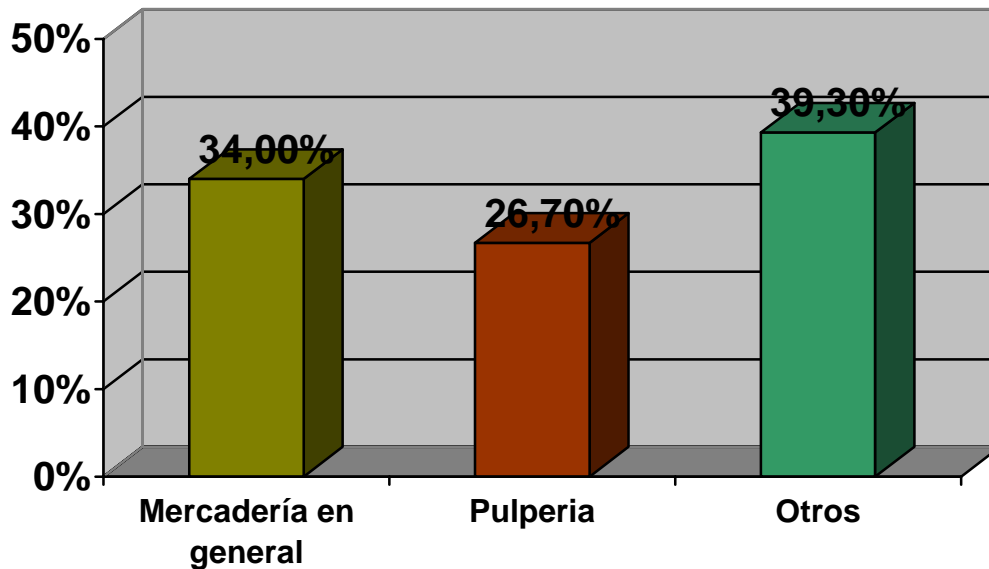


Figura 8: ¿A qué tipo de negocio esta orientado el financiamiento otorgado?





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 9: ¿Cuál era su situación económica antes del préstamo?

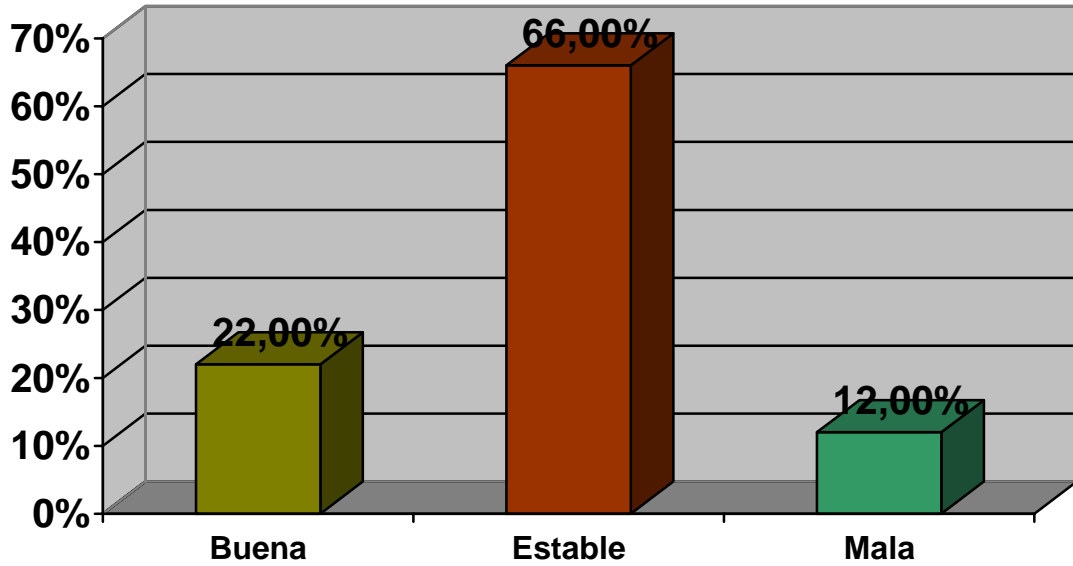
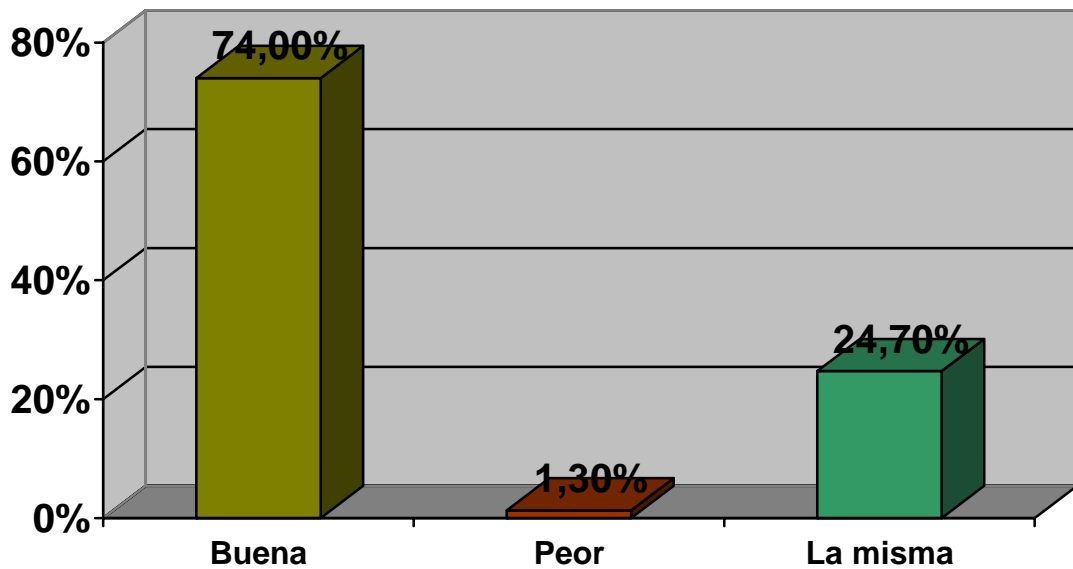


Figura 10: ¿Cuál es su situación económica después del préstamo?





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 11: ¿Cuáles son las ventajas que ofrece Fundación León 2000 para el financiamiento?

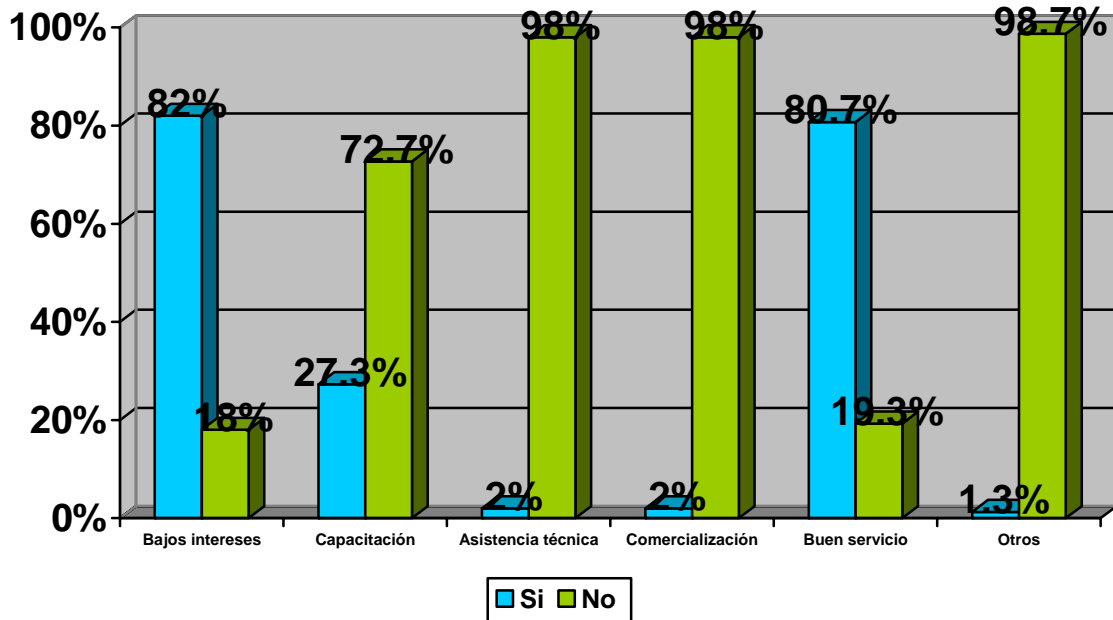
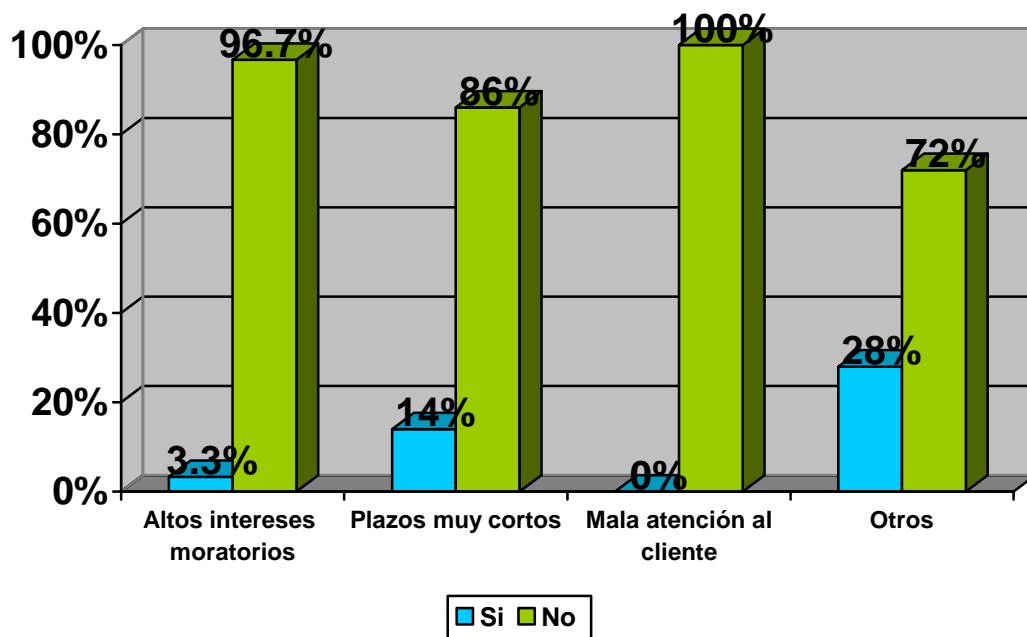


Figura 12: ¿Cuáles son las desventajas que presenta Fundación León 2000?





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 13: ¿Seguirá demandando los servicios de Fundación León 2000?

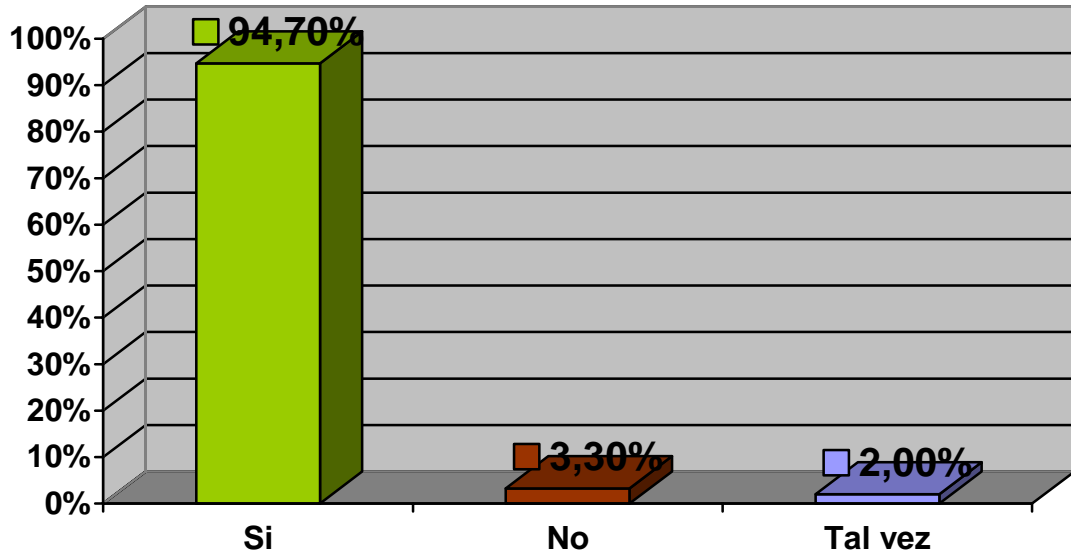
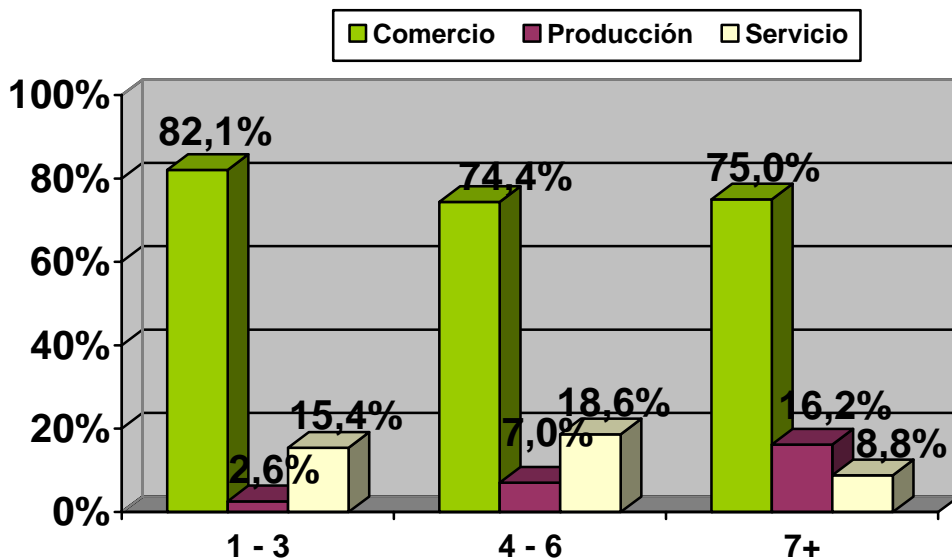


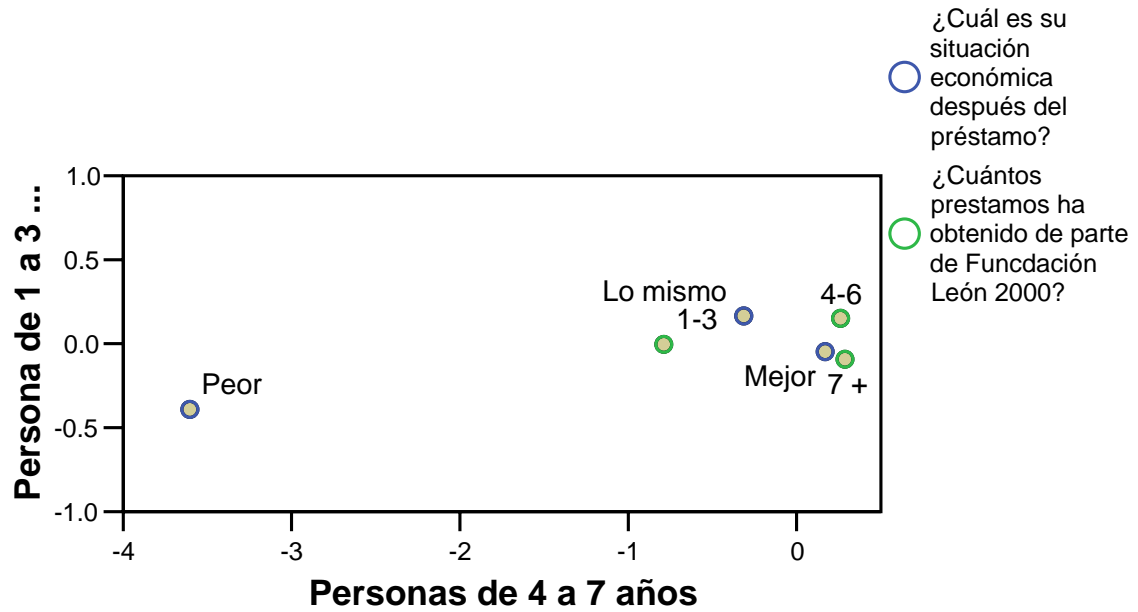
Figura 14: ¿Cuál es el sector económico al que pertenece? vs. ¿Cuántos préstamos ha obtenido de parte de Fundación León 2000?





El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.

Figura 15: Gráfico de correlación







**El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.**







**El desarrollo económico que Fundación León 2000 ha generado al sector PYME en el municipio de León, en el período 2002-2005.**

