




Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
UNAN-LEÓN
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



Tema: SGR's; una alternativa para el desarrollo de las MIPYME's de la ciudad de León.

Tesis monográfica para optar al título de:
Licenciado en Economía.

Autores:

-  *Br. Donald Arturo Mantilla.*
-  *Br. Sergio Alberto Mayorga Moreno.*
-  *Br. Jorge Humberto Morales Cabrera.*

Tutor: *Msc. Noel Varela.*

Asesor: *Lic. Ermis Morales.*

León, junio del 2006

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primera instancia a **Dios**, por concedernos la vida;

A nuestros padres, por brindarnos el amor y la comprensión necesaria para completar un ciclo más de nuestras vidas;

A nuestro tutor y asesores, por guiarnos en todo momento en la elaboración de esta investigación;

Y a todas aquellas personas que de una u otra manera han estado involucrados en la conclusión del presente trabajo.



ÍNDICE

Planteamiento del problema.....	1
Introducción.....	2
Antecedentes.....	4
Justificación.....	6
Hipótesis.....	7
Objetivos.....	8

CAPÍTULO I

Marco Teórico.

1- Sistemas de Sociedades de Garantías Recíprocas.....	10
1.1- Sociedades de Garantías Recíprocas.....	10
1.2- Fondo para el Desarrollo de SGR's.....	16
1.3- Sociedad de Reaval.....	17
1.4- Importancia de crear SGR's.....	19
1.4.1- Ventajas para las entidades financieras.....	19
1.4.2- Ventajas para el gobierno.....	21
1.4.3- Ventajas para los agentes internos de las SGR's.....	21
1.5- Resultados cuantitativos de las SGR's (experiencia internacional)....	23
1.5.1- Experiencia Española (Sistema de SGR's en Andalucía).....	23
1.5.2- Experiencia Salvadoreña.....	31
1.6- Definiciones relevantes.....	32

CAPÍTULO II

2.- Diseño metodológico.....	35
------------------------------	----

CAPÍTULO III

3- Resultados, conclusiones y recomendaciones.....	42
3.1- Descripción de las PYME's.....	42
3.2- Las fuentes de financiamiento de León.....	45



3.2.1- Entorno Financiero de las MIPYME's.....	47
3.3- Resultados de la encuesta.....	49
3.4- Análisis de los resultados.....	80
3.4.1- Resultados esperados en Nicaragua.....	83
3.4.2- Propuesta de participación de las PYME's de León en la SGR's...	87
3.5- Conclusiones.....	90
3.6- Recomendaciones.....	93
BIBLIOGRAFÍA.....	95
ANEXOS.....	96



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Facilitarán las Sociedades de Garantías Recíprocas el acceso al financiamiento que requieren las MIPYME's de la ciudad de León para mejorar su capacidad productiva, de inversión, técnica y tecnológica que les permita su desarrollo y competitividad?



INTRODUCCIÓN

Los últimos gobiernos han implementado políticas económicas orientadas a la apertura de los mercados al exterior y se han impulsado importantes reformas económicas que tuvieron como resultado una economía abierta, la cual llega a su punto culminante con la entrada en vigencia del Tratado de Libre y Comercio con Estados Unidos y República Dominicana mejor conocido como RD-CAFTA; dentro de ese contexto y tomando en cuenta las características intrínsecas de las micro, pequeña y mediana empresa, MIPYME's (su flexibilidad, adecuación a la demanda y la rapidez en adaptarse a las innovaciones tecnológicas), éstas tienen una importancia, cada vez más marcada dentro de la economía nicaragüense, convirtiéndose así en armas fundamentales en las estrategias de los gobiernos para combatir la pobreza y reducir el desempleo.

Pero resulta interesante que a pesar de la conocida importancia de las MIPYME's todavía no existe un entorno económico que facilite la consolidación del sector. Las MIPYME's enfrentan una serie de obstáculos que impiden su desarrollo y entre ellos se destaca, la existencia de servicios financieros no especializados para el sector y difícil acceso al crédito. En efecto el Sistema Financiero regulado (Banca Privada) nicaragüense se muestra incapaz de ofrecer una financiación adecuada a las MIPYME's, al tener, este tipo de operaciones, un atractivo muy marginal y por otro lado las instituciones no reguladas (cooperativas, ONG's) prestan poco capital con intereses altos y requieren de excesivas contra - garantías. Además las necesidades financieras de las PYME's son de cuantía reducida, en comparación con los proyectos de gran envergadura de las empresas establecidas que requieren un gran volumen de financiamiento y que por lo general cuentan con garantías suficientes.

En respuesta a esta problemática, se ha venido impulsando a través de los diferentes gremios de MIPYME's, liderados por la Cooperativa de Panificadores de Nicaragua (COPANI), la necesidad de establecer un Sistema de Garantías Recíprocas



con la cual las MIPYME's se vean beneficiadas con un clima de financiamiento más favorable y adecuado a sus necesidades.

En ese sentido y en apoyo al estudio que realiza COPANI, se estudia la pertinencia que tendría una Sociedad de Garantías Recíprocas (en adelante SGR's) para el sector MIPYME de la ciudad de León; analizando desde un punto de vista económico el alcance y la necesidad de la creación de SGR, así como las consecuencias y los beneficios que aportaría hacia el desarrollo del sector MIPYME. Este estudio se ha realizado en el período de Abril a Junio del presente año; participando cinco sectores importantes como son Panificación, Textil Vestuario, Madera Mueble, Metalmecánica y Cuero-Calzado; y que estén incluidos dentro del registro del Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa, INPYME.

Esperamos que con este trabajo podamos contribuir al desarrollo de la ciudad de León, a través del fortalecimiento del sector PYME, el cual consideramos que debe ser considerado uno de los factores más influyente en el repunte económico del departamento, e invitamos a todos los actores locales, gubernamentales y no gubernamentales a unir esfuerzos en pro de una economía diversificada y productiva, la cual es capaz de generar la pequeña industria.



ANTECEDENTES

En Nicaragua no existe antecedente alguno sobre la aplicación de los Sistemas de Garantías Recíprocas, sin embargo la mala situación que abruma en estos momentos a las MIPYME's, es el resultado de una serie de acontecimientos que han desmejorado su posición como una industria naciente.

En la actualidad, existe un anteproyecto de Ley de Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas, una iniciativa surgida e impulsada por los distintos gremios de micros, pequeños y medianos empresarios, a partir de los obstáculos que se presentan al tratar de acceder a los servicios que ofrecen los bancos comerciales y las intermediarias financieras reguladas y no reguladas.

Esta problemática surge a partir de los años noventa, con la reprivatización de la banca comercial, la cual sólo otorgaba créditos a las empresas bien establecidas y con suficiente respaldo de garantías, desde entonces aparecieron las microfinancieras llenando el vacío que se experimentó en el acceso al crédito no convencional, viéndose agudizado con la quiebra de los bancos estatales y de fomento. Estas microfinancieras fueron creadas con el objetivo de proveer servicios financieros para las MIPYME's, pero al parecer son significativas en cuanto al número pero precaria en cuanto a la calidad de los servicios, si bien existen hasta 270 operadoras entre ONG's, Cooperativas de ahorro y crédito, gremios e instituciones del sector público como INPYME y DMIPYME¹; la mayoría se sostienen de fondos y donaciones de la cooperación internacional, y no cuentan con el personal adecuado ni con un eficiente manejo de cartera; por lo tanto podemos decir que es incipiente el mercado de servicios financieros orientados a satisfacer la demanda de las MIPYME's. Aparentemente el microcrédito resulta como una solución de financiamiento del sector MIPYME's, dado que son créditos de baja cuantía; pero en la realidad existe una burocracia excesiva y altas tasas de interés que limita el acceso del sector a este tipo de recursos.

Por otro lado, con el paso de los años las MIPYME's han venido acumulando una imagen negativa como garantes de los créditos que se les conceden, a tal punto que

¹ fuente: Proyecto PROCAPE/GTZ y PROMICRO/OIT.



resulta casi imposible buscar recursos en el exterior con organismos financieros, para luego ser canalizados hacia las MIPYME's.

Hasta la fecha, existen ciertos avances en el camino de la aprobación del anteproyecto de Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas, entre los cuales esta un proceso de consulta con todos los actores gubernamentales involucrados, como son el Banco Central de Nicaragua, el Ministerio de Industria y Comercio, Superintendencia de Bancos, Ministerio de Hacienda Y Crédito Público, Fondo Nicaragüense de Inversiones y el INPYME. También se han iniciado consultas territoriales y gremiales con el fin de llegar a consenso entre todos los sectores MIPYME's, además el proyecto ya se ha remitido a la Asamblea Nacional para su discusión y posterior aprobación.

Es importante mencionar que uno de los antecedentes decisivos para la promoción del anteproyecto de Ley de SGR's son las experiencias positivas en países como El Salvador y España.

En el caso de España, la referencia se remonta a la solidez que presenta su sistema de garantías recíprocas por lo cual ha servido como modelo para la implementación de este tipo de sociedades en diversos países Latinoamericanos. Tal es el caso de El Salvador, el más interesante antecedente, por ser un país centroamericano con quien poseemos cierta similitud de economías. El Sistema de Sociedades en El Salvador es bastante reciente; la ley entró en vigencia el 22 de Noviembre del 2001. Desde entonces se han registrado avances importantes en la facilidad del acceso de las PYME's al financiamiento así como a las contrataciones y adquisiciones públicas, además se observa un sistema financiero más sólido y transparente².

Por lo general, el denominador común en la introducción de sociedades de garantías recíprocas en la economía de los países son los efectos de distintas crisis que ponen en evidencia la imposibilidad de que el pequeño y mediano empresario pueda resolver solo e individualmente los problemas de financiación de sus empresas.

² www.sgr.gob.sv



JUSTIFICACIÓN

Las micros, pequeñas y medianas empresas, MIPYME's, están pasando por una etapa difícil en el proceso de establecimiento como unidades económicas capaces de dinamizar la economía de mercado cada vez más competitiva.

Dentro de esa visión y con el afán de contribuir al fortalecimiento del sector se ha realizado ésta investigación monográfica, considerando que la creación de Sociedades de Garantías Recíprocas es una salida viable, sana y a largo plazo en beneficio de las MIPYME's, y que facilitará su capacidad productiva a través de un mejoramiento real de las condiciones de financiamiento hacia las MIPYME's, por medio de avales que respalden a los microempresarios; razón de ser por excelencia de los Sistemas de Garantías Recíprocas.

En Nicaragua, la importancia que tienen las MIPYME's en la creación de riqueza y generación de empleo, contrasta con la dificultad que tienen de acceder a una financiación adecuada a sus posibilidades, si tomamos en cuenta que los capitales sociales de las MIPYME's suelen ser escasos lo que limita su capacidad financiera y sus márgenes de operación. Por lo cual, el propósito de este estudio está enmarcado en demostrar la necesidad real de financiamiento que demandan las PYME's y la dificultad de acceder al mismo, justificando así la necesidad de Sociedades de Garantías Recíprocas que faciliten la financiación al sector; y se pretende que este estudio sirva como información e instrumento a tomar en cuenta en la toma de decisiones por parte de la Cooperativa de Panificadores de Nicaragua (COPANI) en su estudio para la creación de una SGR's e incluso en la discusión para la aprobación del anteproyecto de Ley de SGR's en el parlamento nicaragüense.

Por lo tanto existe un gran potencial PYME en León que necesita ser explotado y se pretende con este trabajo contribuir en el desarrollo sostenible del sector.



HIPÓTESIS

La creación de Sociedades de Garantías Recíprocas contribuirá, como finalidad principal, a mejorar el acceso y las condiciones de crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la ciudad de León; lo que fortalecerá la estructura productiva, aumentará la competitividad, posibilitará la cooperación sectorial y se generarán mayores posibilidades de inversión.



OBJETIVOS

Objetivo General.

Analizar la viabilidad económica de establecer una Sociedad de Garantías Recíprocas que facilite la financiación y fomente el desarrollo de las MIPYME's en la ciudad de León.

Objetivos Específicos.

1. Observar la problemática del financiamiento de la MYPIME del municipio de León.
2. Analizar si la estructura de las Sociedades de Garantías Recíprocas propuesta en el anteproyecto de Ley se adecua a las necesidades y características de las MIPYME's de León.
3. Realizar un informe sobre las fuentes de financiamiento para las MIPYME's de León.
4. Investigar la aceptación de las SGR's en las MIPYME's como una alternativa para mejorar su clima de financiamiento y entorno económico.
5. Examinar las ventajas y desventajas que tendrían las MIPYME's y los involucrados en la creación de un sistema de SGR's.



CAPITULO I



MARCO TEÓRICO

1.- Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas.

A finales del mes de Julio del 2005, los diferentes gremios en coordinación con el Fondo Nicaragüense de Inversiones, la Asociación de Bancos, la Superintendencia de Bancos (SIBOIF), Asociación de Micro financieras (ASOMIF), entre otras instituciones, enviaron a la Asamblea Legislativa el proyecto de Ley que creará el Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana en Nicaragua, cuya aprobación y posterior vigencia son esperadas por todo el sector empresarial nacional.

La creación de esta propuesta ha surgido de una necesidad apremiante, particularmente dentro de las MIPYME's, como es la de contar con garantías que les permitan ingresar al mercado de crédito formal, y al mismo tiempo reducir sus costos financieros.

Para que las Sociedades de Garantías Recíprocas puedan operar debe existir un Sistema de Garantías Recíprocas (Anexo 2) el cual según el anteproyecto de Ley promovido en la Asamblea Nacional de Nicaragua; estará conformado por las mismas SGR's, la Reavaladora o Sociedad de Reaval y el Fondo para el Desarrollo de las Sociedades de Garantías Recíprocas.

1.1.- Las Sociedades de Garantías Recíprocas.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas, también llamadas en otros países de garantía mutua, nacen ante la necesidad de determinados sectores de recibir apoyo de afianzamiento en operaciones de crédito. Como su propio nombre indica, las SGR's tienen como objetivo conceder garantías recíprocas entre empresarios con niveles de riesgo típico más o menos homogéneo mediante la interposición de una sociedad que recibe fondos de todos los asociados para hacer frente a los posibles fallos de algunos de ellos. En definitiva, la SGR's se constituye en un instrumento de financiación de sus socios, con dos funciones básicas: (1) facilitar el acceso a la financiación bancaria de



sus socios sin afectar con garantías todos sus recursos propios gracias a la concesión de avales y (2) unir esfuerzos y capacidades a la hora de acceder a líneas de financiación privilegiada.

Desde un punto de vista formal, se trata de sociedades de carácter mercantil cuyo objeto social, prácticamente exclusivo, es el otorgamiento de garantías personales a favor de sus socios, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de las que sean titulares. Podrán, igualmente, prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios y participar en sociedades o asociaciones cuyo objeto sea actividades dirigidas a pequeñas y medianas empresas, pero no podrán conceder ninguna clase de crédito a sus socios.

Según el anteproyecto de Ley de SGR's en Nicaragua, son sociedades mercantiles de capital variable con el fin de facilitar el acceso al crédito, otros servicios financieros y mejorar las condiciones generales de financiación para todos los sectores y actividades económicas MIPYME's del país, agropecuaria y no agropecuaria; y se constituyen y funcionan conforme al Código de Comercio, Ley de Bancos y demás leyes aplicables a este tipo de sociedades.

Los socios de las SGR's pueden ser de dos tipos:

Socios Partícipes: Son las personas naturales o jurídicas que pertenezcan al sector de la MIPYME, que se incorporan participando en el capital social de una Sociedad de Garantía Recíproca y que pueden solicitar los servicios de la misma.

Socios Protectores: Son las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, que participen en el capital social de una Sociedad de Garantía Recíproca. Estos socios proporcionan a la sociedad apoyo financiero y solvencia frente a terceros y no podrán solicitar avales ni servicios de las SGR's.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas se constituirán con un mínimo de cincuenta (50) socios partícipes y un (1) socio protector inicialmente, luego podrán aumentar pero nunca pasarán de tener el 50% de derecho a voto cualquiera de los



dos bloques de socios.

Capital y Participaciones Sociales

Según el anteproyecto de Ley “el capital social en las SGR's será variable, el cual no podrá ser menor a C\$ 4, 250,000.00 córdobas, representado por Certificados de Participación, de igual valor nominal, indivisibles e inconvertibles al portador”³.

Este capital social mínimo se actualizará por la Superintendencia de Bancos (por lo menos cada dos años) por casos de variaciones cambiarias de la moneda nacional; en caso que las SGR'S cuyos capitales se encuentren por debajo del capital mínimo actualizado, deberán ajustarlo en el plazo que fije la Superintendencia de Bancos.

Inscripción y derechos en las SGR's.

En el momento de la suscripción de participaciones sociales los socios deberán pagar en efectivo, no menos del cincuenta por ciento (50%) del valor nominal de las participaciones sociales que suscriban y tendrán como derechos lo siguiente:

- ✓ Votar en las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias.
- ✓ Elegir y ser electo en los órganos de gobierno de la SGR.
- ✓ Solicitar el reembolso de la participación social.
- ✓ Participar, en su caso, en los beneficios sociales establecidos en los estatutos de la sociedad.
- ✓ Recibir información conforme a lo previsto en el Código de Comercio para las Sociedades Anónimas.
- ✓ Participar en el patrimonio resultante de la liquidación.

Además, tienen derecho a solicitar garantías, asesoría financiera y demás servicios conexos de la sociedad, dentro de los límites y condiciones establecidos en

³ Anteproyecto de Ley PROYECTO DE LEY DE SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS DE NICARAGUA



los estatutos sociales de cada Sociedad de Garantía que se formalice. Los socios se deben inscribir de acuerdo al número de participaciones, que sean titulares.

Repartición de Utilidades

Las utilidades se podrán repartir solamente entre los socios a partir de las utilidades netas y las reservas voluntarias, siempre que el valor del activo total menos el pasivo exigible no sea inferior a la suma del capital social, reservas legales y fondo de provisiones técnicas.

La repartición de utilidades habrá de hacerse, en su caso, proporcionalmente al capital pagado, respetando los límites establecidos en la Ley; y en particular los requisitos mínimos de solvencia que establezca la SIBOIF.

Fondo de Provisiones Técnicas

Después de completar el capital social mínimo exigido por la ley para constituirse en SGR, esta deberá constituir un Fondo de Provisiones Técnicas, que formarán parte de su patrimonio.

El Fondo de Provisión Técnica son aquellos fondos constituidos por las aportaciones no reembolsables de los socios protectores y reembolsables de los socios partícipes y traslados de reservas voluntarias. Este fondo tiene como finalidad reforzar la solvencia de la sociedad y se constituye para responder en segunda instancia de los pagos que pudieran producirse por las obligaciones contraídas una vez agotadas las reservas voluntarias.

Dicho Fondo, estará integrado por:

- a.** Las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que la Sociedad a Garantía Reciproca se le hicieren; El monto que la Sociedad de Garantía Reciproca destine de las utilidades netas de cada ejercicio, sin limitaciones.
- b.** Las aportaciones obligatorias proporcionales al monto de cada aval otorgado a los socios partícipes; las que deberán estar establecida en los estatutos de cada SGR.
- c.** El exceso de la reserva legal obligatoria.



- d. Cualesquiera otras aportaciones que en los estatutos o reglamentos de cada SGR's determine.

Reserva Legal

Según el anteproyecto, la Sociedad de Garantía Reciproca constituirá como reserva legal, un mínimo del 50 % de las utilidades netas que obtenga en cada ejercicio, hasta constituir un fondo de reserva legal que alcance un valor igual a tres veces del capital social mínimo; rebasada esta cantidad, el exceso, podrá ser capitalizado o llevarlo al fondo de provisiones técnicas.

Esta reserva legal se constituye para responder en tercera instancia de los pagos que pudieran producirse por las obligaciones, una vez agotadas las reservas voluntarias y el fondo de provisiones técnicas.

¿Como estará organizada la SGR's?

Los Órganos de Gobierno de la Sociedad de Garantía reciprocas son:

1. **La Junta General de Socios**, conformada por todos los socios que forman parte de la sociedad y se deberán de reunir por lo menos, según la Ley, dos veces al año; y entre sus atribuciones se puede mencionar elegir a los miembros de la junta directiva, aprobar los estados financieros anuales, debidamente auditados y la distribución de utilidades en su caso y aprobar la Memoria Anual.
2. **La Junta Directiva**, como mencionamos anteriormente es elegida por la junta general de socios, según los estatutos de las propias sociedades, y su función principal es velar por el funcionamiento general de las sociedades.
3. **El Gerente General**, es elegido por la junta general de socios y es el que representa a la sociedad en todas sus operaciones.

Patrimonio de la sociedad

El Patrimonio de la sociedad estará compuesto por: el capital social; reservas legales; reservas voluntarias y fondos de provisiones técnica.



Operaciones y Servicios

Las Sociedades de Garantías recíprocas podrán realizar las siguientes operaciones y servicios:

En primera instancia otorgará a favor de sus Socios Partícipes, avales, fianzas y otras garantías financieras, brindar asesoría financiera y servicios conexos, así como adquirir, vender, alquilar, dar en arriendo y de cualquier forma disponer de los bienes muebles e inmuebles, que fueren necesarios para su funcionamiento y podrá realizar convenios con instituciones financieras para facilitar el acceso al crédito de sus Socios.

Y todas las operaciones que permitan el proyecto de Ley en la Asamblea y claro está, bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos.

Operaciones Prohibidas a las Sociedades de Garantías Recíproca.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas no podrán realizar las siguientes operaciones o servicios:

- a. Otorgar créditos directos;
- b. Otorgar avales, fianzas y otras garantías a personas naturales y/o jurídicas que no sean Socios Partícipes;
- c. Otorgar créditos directa o indirectamente a entidades del Estado y de las municipalidades.

Régimen y calificación de los avales.

Los avales otorgados tendrán carácter mercantil y se registrarán por las condiciones generales contenidas en los estatutos de cada sociedad y por los contratos particulares para su emisión, los que serán formalizados mediante escritura pública.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas no podrán otorgar avales, fianzas y garantías a un socio o empresas relacionadas cuando éstas excedan el 5 % del fondo patrimonial de la SGR's, éstas podrán ceder un porcentaje determinado de cada una de las operaciones de aval a la Sociedad de Reaval, o bien compartir alguna de las operaciones con otra SGR. Cuando esto suceda, la SGR cedente tendrá la condición



de gestora o líder de la operación, debiendo subordinarse las otras a las condiciones pactadas por la primera.

La garantía en todos los casos será por sumas fijas y determinadas, aunque el monto del crédito al que acceda fuera futuro, incierto o indeterminado. El instrumento del contrato será el título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, y hasta por el importe total de la garantía.

Como habíamos mencionado anteriormente además de la sociedad de garantías recíprocas, el sistema lo componen el Fondo para el desarrollo de las SGR y la sociedad de Reaval. Veamos a continuación los aspectos generales de estos dos últimos componentes:

1.2- El Fondo para el Desarrollo de las SGR's.

Este fondo será administrado por el FNI (Fondo Nicaragüense de Inversiones), sus operaciones las podrán realizar en todas las SGR's que se establezcan en el territorio nacional, tiene como objetivo respaldar las operaciones que realicen las SGR's pertenecientes a un determinado sector económico, a través del establecimiento de la Sociedad de Reaval. El fondo contribuirá económicamente, como socio protector, en la creación de Sociedades de Garantías Recíprocas, aportando al capital y la formación del fondo de provisiones técnicas.

El Fondo se podrá constituir mediante el aporte de:

1. El Gobierno de Nicaragua a través del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Financiera Nicaragüense de Inversiones, S. A., Banco Central de Nicaragua y otras instituciones o dependencias del Estado que administran recursos para servicios financieros.
2. Aportes, contribuciones voluntarias o donaciones de organismos e instituciones nacionales o extranjeras.



3. Utilidades que resulten de las operaciones del fondo.

El fondo podrá participar hasta con el 30 % en el capital social de una Sociedad de Garantía Recíproca.

La dirección técnica del fondo estará bajo la responsabilidad de un Comité Técnico compuesto por siete miembros representantes de cada una de las siguientes instituciones: MIFIC, FNI, MAGFOR, ASOBAN, ASOMIF, Asociación de SGR's, Sociedad de Reaval.

1.3- Las Sociedades de Reaval.

Son sociedades que tiene como finalidad exclusiva:

- ✓ Reavaluar las carteras de avales, fianzas y garantías otorgadas por las SGR's, en los porcentajes establecidos en el estatuto social de la Reavaladora.
- ✓ Reafianzar las carteras cubiertas a las Sociedades de Garantía, con otras Instituciones Nacionales o Internacionales.

Y debe tener como funciones las siguientes:

- ✓ Evaluar a las Sociedades de Garantías Recíprocas que soliciten ser reavaladas por esta Sociedad; y
- ✓ Cobrar los servicios por reavalamiento a las Sociedades de Garantías recíprocas, según lo establezcan en los estatutos sociales

La Reavaladora tendrá los siguientes objetivos:

- ✓ Apoyar a las SGR's, ofreciéndoles cobertura y garantías suficientes y adecuados a los riesgos contraídos por las mismas; y
- ✓ Aumentar la capacidad de cobertura de las Sociedades de Garantía, mediante la suscripción de contratos de reafianzamiento.



Constitución del Capital Social de la Reavaladora.

El capital social de la Reavaladora estará integrada por:

1. Los aportes de los socios protectores y las SGR's.
2. Los incrementos provenientes de las utilidades que resulten de las operaciones de la Sociedad; y
3. Otras aportaciones o donaciones.

El capital mínimo inicial de la Reavaladora deberá ser del 50% del fondo para la promoción de SGR's, el cual deberá estar suscrito y pagado al momento de su constitución. Esta es la entidad financiera autorizada como tal por la SIBOIF y deberá constituirse y funcionar conforme al Código de Comercio y demás leyes aplicables a este tipo de sociedades.



1.4.- Importancia de crear SGR's.

El Sistema de Garantías Recíprocas que los gremios y el gobierno impulsa permitirá al empresario recibir apoyo para solicitar financiamiento, y ayuda para que desarrolle sus proyectos de inversión.

A través del otorgamiento de una fianza o garantía el empresario podrá obtener crédito en condiciones favorables. Adicionalmente, al tener a muchos empresarios reunidos como socios, la SGR's podrá negociar la tasa de interés y los plazos de los créditos que la banca dará a sus socios. Por supuesto, además de que el empresario se haga responsable de honrar sus créditos, él también aportará al fondo de la SGR's para ser socio de la misma y poder gozar de este beneficio.

Las MIPYME's afiliadas podrán manejar su propia fuente de garantías, tendrán un mejor acceso al financiamiento, con un mayor plazo y menores intereses; también accederán de mejor manera a fianzas para obtener crédito, asesoramiento empresarial y a información de mercados. Todo esto los llevará a integrarse a una red que les permitirá mejorar su competitividad.

Los socios protectores obtendrán la satisfacción de apoyar el desarrollo de un sector tan estratégico para la economía nacional, con su consecuente positivo resultado en la generación de empleos.

Los socios protectores también podrán aumentar su base de clientes y acceder a mayor información específica sobre el sector económico que se está atendiendo.

1.4.1.- Las ventajas para las entidades financieras.

Es evidente que la intervención comercial de la Banca en el sector PYME es muy pobre; ya que se considera que el sector no es sujeto de crédito por ser de alto riesgo, y aún superando esas dificultades de percepción, el crédito resulta excesivamente costoso el cual no favorece el desarrollo de un verdadero mercado de capitales para el sector. Esta es una de las razones por las cuales el segmento más pequeño y débil de



las MIPYME's, el cual carece de garantías, por lo general recurre al usurero.

Además, de la creación de las SGR's también se beneficia el sector financiero del país, dado que pueden invertir con menos riesgo (la SGR's actúa como avalista, en caso de fallido), además de que la SGR's aporta el valor añadido del estudio y seguimiento de la viabilidad de la operación de ejecución del crédito.

Como consecuencia de la minimización del riesgo gracias al aval, las entidades financieras prestarán a tipos de interés más bajos y a plazos adecuados, mediante convenios o líneas de crédito entre éstas y las SGR's.

Desde el punto de vista del sistema bancario, las SGR's funcionan bien, a la medida que se ligan a bancos o instituciones financieras que se especializan en el sector PYME.

En definitiva, la SGR's puede asumir los riesgos que limitan a los bancos nacionales sin tener que desvincularse de ellos; las ventajas que este modelo aporta son: disminución del tiempo en la elaboración de documentos o folletería detallada de las entidades públicas que intentan dar a conocer sus programas de apoyo a las PYME's las que a la fecha no dan los resultados esperados, la idea es delinear caminos para que los sectores puedan llegar a la banca comercial.

Puntualmente podemos mencionar las siguientes ventajas para las Instituciones financieras.

- ❖ Garantía líquida con un riesgo mínimo de las operaciones.
- ❖ Calificación y ponderación del aval.
- ❖ Posibilidad de titularizar el riesgo.
- ❖ Reducción de los costos de seguimiento.
- ❖ Reducción de los costos de análisis de riesgo.
- ❖ Aumento de la base de la clientela e incremento del volumen de la actividad.
- ❖ Fomento de una mayor cultura financiera entre las MIPYME's.

La banca debe reconocer que el nicho PYME debe ser explotado, por ser un mundo atractivo sobre todo si existen miles de PYME con necesidades reales de financiamiento y cuyo acceso al mismo está bastante restringido.



1.4.2.- Ventajas para el gobierno.

La creación de sociedades de garantías recíprocas en nuestro país resulta más que beneficioso para el gobierno, dado que traerían las siguientes ventajas:

- ❖ Fomento de la actividad empresarial.
- ❖ Mejora la recaudación fiscal.
- ❖ Ordena la economía y afianza la estructura productiva.
- ❖ Colabora en crear más empresas, emprendedores, inversión, empleo, riquezas etc.
- ❖ Fomenta la inversión privada.
- ❖ Aumenta el empleo.
- ❖ Canaliza eficaz y transparentemente las políticas de promoción y desarrollo de las PYME's.
- ❖ Mejora e incrementa la competitividad empresarial.
- ❖ Da acceso a cooperación e información.

1.4.3.- Ventajas para los agentes internos de la SGR's.

Para los socios participes:

- ❖ Mejora el acceso a crédito: el empresario cuenta con una garantía que lo respalda para solicitar el crédito, y se mejora la tasa de interés y los plazos de pago de los créditos.
- ❖ Fomenta la asociatividad empresarial.
- ❖ Multiplica la posibilidad de financiamiento debido a la ponderación del riesgo.
- ❖ Emite garantías con criterios de rigor.
- ❖ Da acceso a fianzas técnicas para participar en licitaciones o desarrollar su proyecto de inversión.
- ❖ Mejora la competitividad.
- ❖ Incrementa la responsabilidad del empresario para honrar su crédito.



- ❖ Cuenta con un fondo de garantía, que es apoyado por instituciones y empresas que tienen interés en desarrollar el sector micro, pequeño y mediano empresario.
- ❖ Mejora la capacidad de negociación frente al sistema financiero.
- ❖ Mitiga los requerimientos de garantías.
- ❖ Aumentan el margen de crédito.
- ❖ Disminuye el costo financiero.
- ❖ Aumenta el plazo para proyectos de inversión.
- ❖ Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.

Para los socios protectores:

- ❖ Amplía una red de proveedores.
- ❖ Afianza una estructura productiva más estable.
- ❖ Aumenta la competitividad.
- ❖ Mejora la transparencia.
- ❖ Posibilita la cooperación sectorial.
- ❖ Aumenta las posibilidades de inversión.
- ❖ Da acceso a información.
- ❖ Promociona la actividad empresarial y la inversión pública.



1.5.- Resultados cuantitativos de las SGR's. Experiencia Internacional.

En este tópico, se aborda de manera cuantitativa los beneficios que han generado las Sociedades de Garantías Recíprocas como intermediarios financieros para las PYME's según la experiencia internacional. Para este caso se analizará el sistema de sociedades de garantías que actualmente funciona en Andalucía, España, ya que es el sistema modelo del que se está proponiendo en Nicaragua; luego observaremos la experiencia de una sociedad en El Salvador, dada su condición de país vecino, además de que su sistema de garantías es relativamente nuevo.

1.5.1- Experiencia Española (Sistema de SGR's de Andalucía).

Es importante mencionar que en este sistema operan 3 sociedades de garantías (AVALUNION, SURAVAL Y CREDIAVAL) sin embargo, el análisis lo haremos con las cifras consolidadas de las 3 sociedades y sólo en algunos casos se verán individualmente.

Presentando el siguiente cuadro:

Composición del capital de las SGR andaluzas				
(millones de pesetas)				
CAPITAL	AVALUNIÓN	SURAVAl	CREDIAVAL	TOTAL
socios partícipes	243	161	764	1168
socios protectores	317	338	555	1210

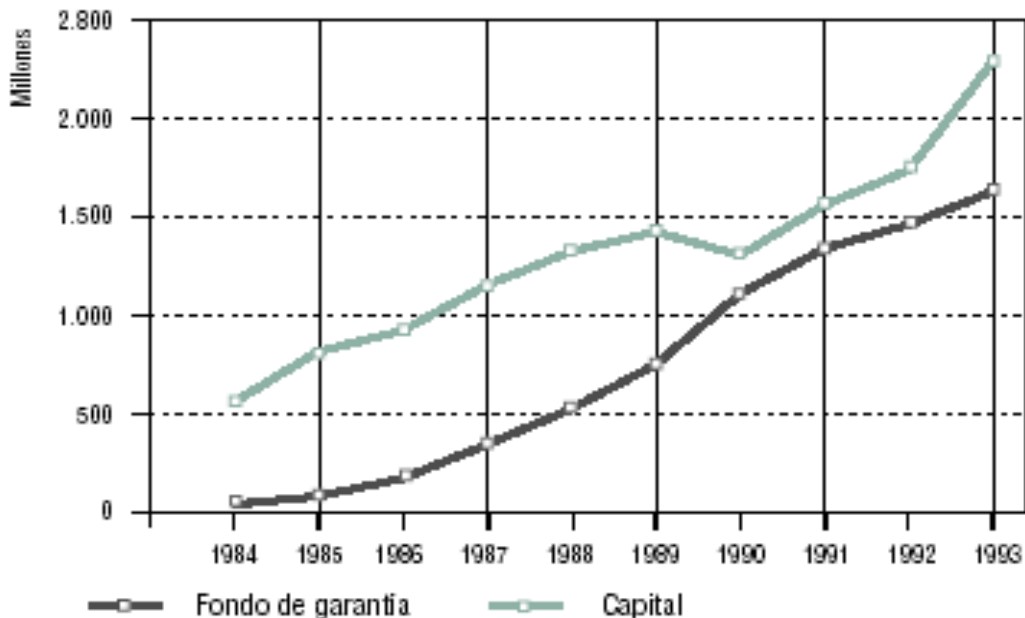
Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).

Como queda expuesto en el cuadro anterior, al cierre de 1993 los socios partícipes aportaban 1,168 millones de pesetas al capital social de las sociedades y los protectores aportaban un total de 1,210 millones como capital social, quedando un total de 2,378 millones de pesetas en capital social que opera el sistema de Andalucía.

Por otro lado la evolución del capital social durante los años de existencia del sistema de garantías aparece expuesta en el siguiente gráfico:



Gráfico 1. Capital y fondo de garantía del sistema andaluz de S.G.R.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

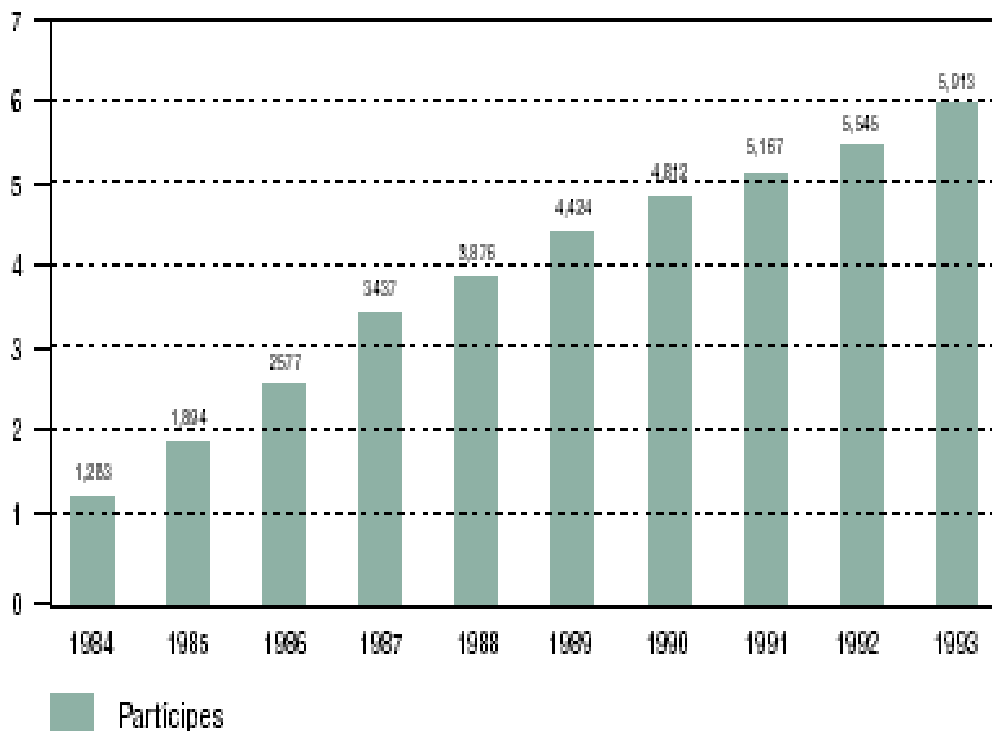
Como se puede apreciar durante el período 1984/89 se percibe un crecimiento moderado pero constante y durante la etapa de 89/90 se produce una ligera caída contrarrestada por la fuerte aceleración en los últimos dos años de estudio.

Contrastando la evolución del capital con la del número de socios partícipes que aparecen en el gráfico 2, y a la vista de que el crecimiento en el número de socios partícipes es bastante uniforme, se puede afirmar que las alteraciones que aparecen en el desarrollo del volúmen de capital es atribuible a los socios protectores.

La caída que se observa en 89/90 en el capital de las SGR es por la salida de un socio protector, y el posterior crecimiento es a consecuencia de las aportaciones del gobierno de Andalucía, por lo tanto, sin duda alguna el estado de Nicaragua debe jugar un papel sumamente activo en el fomento de éste tipo de sociedades que puedan operar en nuestro país.



Gráfico 2. Socios participantes del sistema andaluz de S.C.R.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

Ahora veamos la evolución del Fondo de Garantía, dado que este constituye la esencia del sistema de afianzamiento de una SGR, ya que sobre él convergen intereses del socio, de la sociedad y de las instituciones financieras.

En lo que respecta a la evolución del Fondo (gráfico 1) identificamos 3 fases: la primera del 1985/86 de crecimiento muy lento, una segunda hasta 1991 de un crecimiento acelerado atribuible a las aportaciones no reembolsables y la tercera donde se ve una ralentización en el crecimiento de los fondos.

Una vez visto, tanto el Fondo como el Capital, se observará el nivel de solvencia del sistema de SGR Andaluz. En este caso se consideran estas dos variables porque la suma de las dos, darán la medida de solvencia del sistema, ya que ellas están destinadas a hacer frente a los riesgos asumidos por el sistema, como se observa en el siguiente cuadro:



Solvencia de SGR Andaluzas al 31.12.1993. Millones de pesetas.				
	AVALUNION	SURAVAl	CRE DIAVAL	TOTAL
Capital	560	499	1319	2378
Fondo de Garantía	266	196	1155	1617
Suma	826	695	2474	3995
Riesgo Vivo	3321	1582	11671	16574
Índice de Solvencia %	24.9	43.9	21.2	24.1

Al cierre de 1993 la suma del Fondo de Garantía y el Capital, supone algo más del 24% del riesgo vivo (amortizaciones que restan por pagar), lo cual hace suponer una situación desahogada del sistema en lo que a solvencia se refiere.

Volúmen de Operaciones.

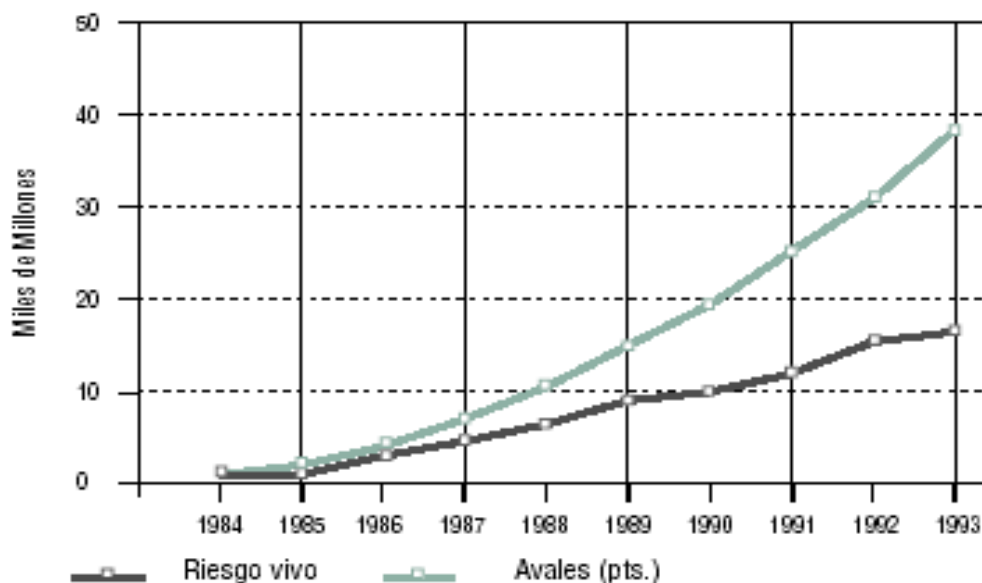
Tomando en cuenta que el objeto social de toda SGR es el otorgamiento de garantías a favor de sus socios, los resultados de las SGR se miden por el número y la cuantía de los avales que otorga, de esta manera el capital social y el fondo son importantes en cuanto a que son los que permiten que las SGR otorgue un aval en condiciones mas ventajosas para sus socios, pero de nada sirven si la sociedad no concede avales a las PYME's.

Para observar la evolución del número y el monto de los avales concedidos veamos los gráfico 3 y 4.

Como podemos observar en 10 años se ha pasado de 337 avales para un importe de 1092 millones de pesetas de 1984 a más de 7500 avales en 1993 con un monto cercano a los 38 millones.

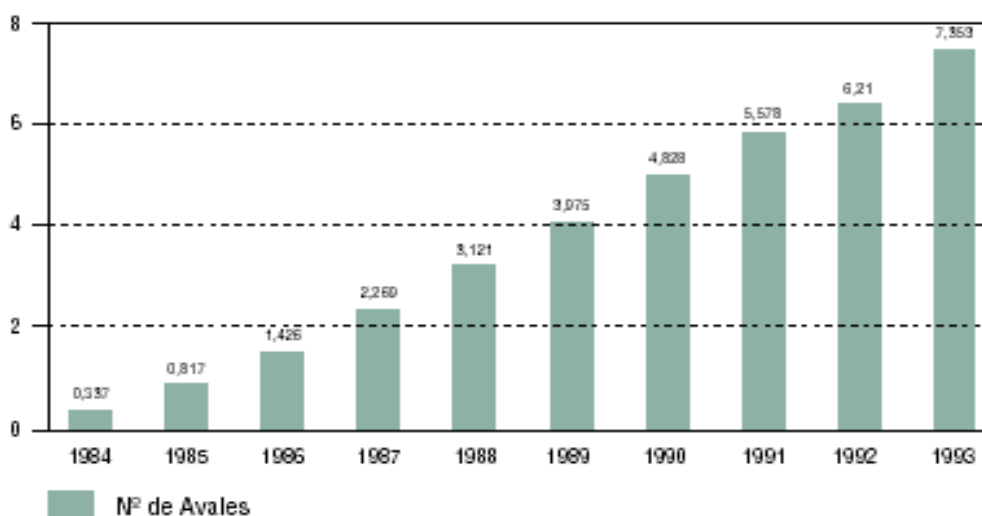


Gráfico 3. Riesgo vivo y avales formalizados (pts.) por el sistema andaluz de S.G.R.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

Gráfico 4. Número de avales formalizados por el sistema andaluz de S.G.R.

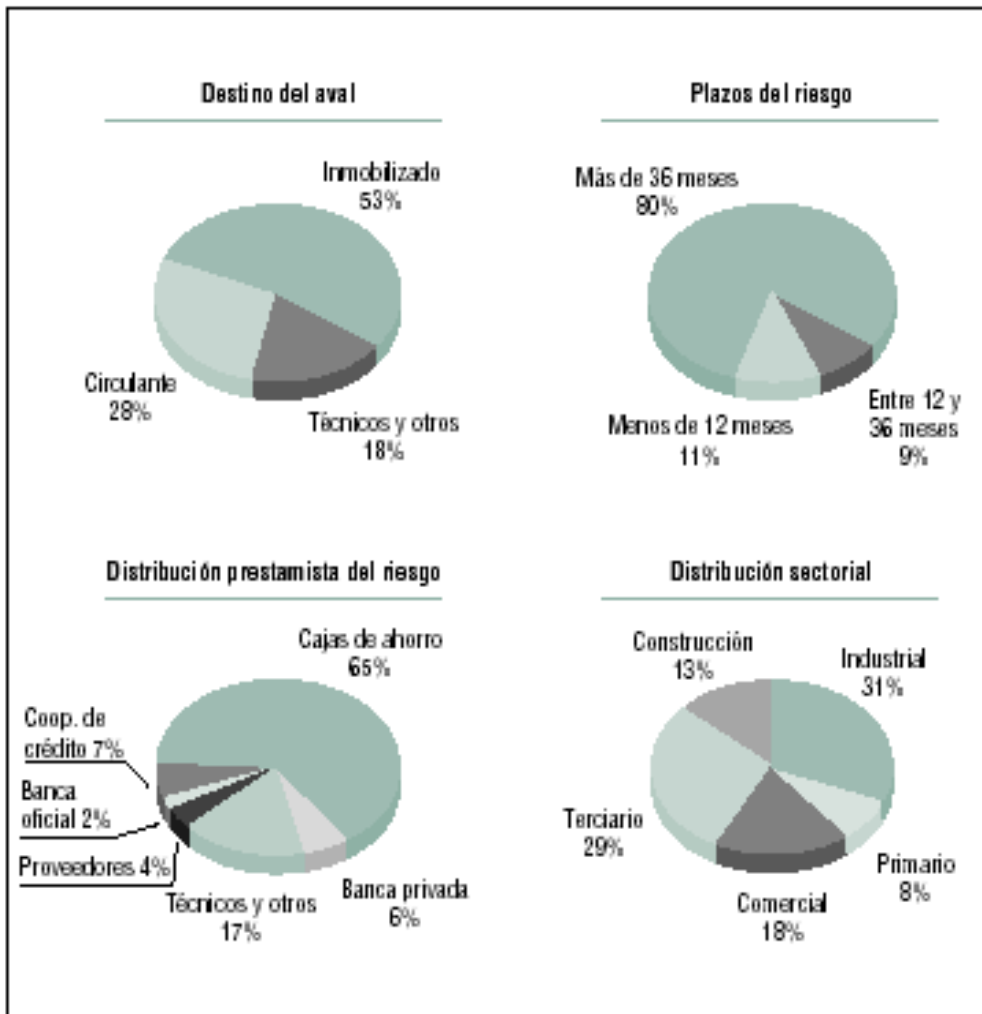


Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

Con respecto a la distribución de los avales concedidos por las SGR de Andalucía, el 53.2% de los avales concedidos tiene como objetivo inversiones en activo fijo frente a 28.5% a inversiones circulantes y un 18% a avales técnicos.



Gráfico 5. Desglose de la cartera de avales del sistema andaluz de S.G.R. a 30/12/94.



Fuente: Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. Elaboración propia.

Si se compara el objetivo de los avales con los plazos de los avales, observamos como existe coherencia con los resultados anteriores; el 80.3% a operaciones a más de 36 meses (3 años) que muy bien puede corresponder a inversiones en activo fijo y circulantes y restando sólo el 20% para avales de menos de 3 años.

Por lo tanto, se puede concluir de estas cifras que las garantías SGR's se están utilizando para lo que se crearon, facilitar a las PYME's la obtención del crédito a largo plazo.



Distribución de avales.

DESTINO	AVALUNION	CRE DIAVAL	SUBAVAL	TOTAL
Inmovilizado.	1988	6629	1591	10208
Circulante.	183	5166	119	5468
Tec. y otros.	2796	566	200	3512
PLAZOS				
Menor de 1 año.	415	647	1100	2162
1 a 3 años.	257	1228	337	1822
Más de 3 años.	4245	10487	1502	16234
SECTOR				
Primario.	178	1294	94	1566
Industrial.	1759	4061	260	6030
Construcción.	966	1087	464	2517
Servicios.	1164	3685	730	5579
Comercio.	851	2285	363	3499

Por sector se distribuyen los avales casi en partes iguales entre el sector industrial y el terciario, con fuertes asignaciones al subsector construcción 13.1% y al comercio 18.2% del total.

Observando las siguientes cifras que presenta CESGAR (Confederación Española de Sociedad de Garantías Recíprocas), se observa que el impacto económico y social es sumamente importante.



Impacto Económico-Social. Al 31 de Diciembre del 2005	
Empresas beneficiadas por el AVAL	63,793 PYME
Tamaño de empresas beneficiadas	80% con menos de 50 trabajadores
Plazos de financiación	90% largo plazo. (mas de 3 años)
Puestos de trabajo beneficiados	435,520 trabajadores
Inversión inducida	10,055 millones
Riesgo vivo	2,468 millones
Avales concedidos	8,214 millones
Avales formalizados	7,735 millones

Las Sociedades de Garantías Recíprocas concedieron avales por un importe de 8.214 millones de Euros, de los cuales 7.735 millones de Euros fueron formalizados, lo que supuso un incremento del 15% con respecto al ejercicio anterior.

Este incremento de actividad ha beneficiado a un total de 63.793 PYME contribuyendo así al sostenimiento de 435.520 puestos de trabajos.

Las PYME's asociadas a las SGR' tienen unas características muy significativas ya que el 80% de ellas tiene menos de 50 trabajadores y el 79% de los avales son de un importe inferior a 66.000 Euros.

El plazo de financiación que las SGR's conceden a las PYME`s, en un 90% de los casos, a largo plazo (más de tres años) siendo el 56% de estos avales a más de 8 años.

El riesgo vivo del conjunto de las SGR's alcanzo a finales de 2005 los 2.468 millones de euros lo que ha significado un incremento del 12% con respecto a 2001.



1.5.2.- Experiencia de las SGR's en El Salvador.

Como se menciona al inicio, ahora se verá un ejemplo de los resultados obtenidos con la formación de sociedades de garantías recíprocas en El Salvador; para tal caso, se toman los resultados que presenta las operaciones de “Garantías y Servicios, S A”, una sociedad de garantías dentro del sistema salvadoreño.

Esta SGR esta operando desde octubre del 2005, donde inició con un capital inicial de \$3.7 millones de dólares (el capital social mínimo según el sistema de El Salvador es de 1 millón 145 mil dólares), de los cuales los socios protectores aportaron \$3.5 millones y las PYME's, como socios partícipes aportaron \$200 mil dólares; esta sociedad inició con un total de 100 socios partícipes a una razón de capital social aportado por cada PYME de \$ 2,000 dólares.

A marzo del 2006, esta sociedad tiene casi \$3.5 millones de dólares concedidos en garantías, y a esta misma fecha cuentan con 290 socios partícipes de los cuales 200 ya tiene avales concedidos, destacándose que existen avales de hasta de \$175,000 dólares por usuario, donde se exige que por lo menos el 3% del aval del socio lo adquiera en certificados de participación a un costo de \$ 40 dólares por certificado.

Según datos de la propia sociedad existen alrededor de 3,500 empleos asociados, cifra pobre, pero no menos importante si lo comparamos con el total informado por el sistema financiero de El Salvador, 195,000 empleos en todo el sistema de sociedades salvadoreño.

En fin, los buenos resultados son una constante en los países que han puesto en práctica este tipo de sistemas como instrumento de apoyo a las PYME's tanto en Latinoamérica como en Europa, por lo tanto se debe considerar que Nicaragua no debería ser la excepción, aunque no es sensato decir que los éxitos se obtendrán de inmediato, por que siempre surgen dificultades de cualquier índole, pero que se pueden superar si se evitan los errores cometidos en otros países.



1.6.- Definiciones Relevantes.

Asesoría financiera. Llámese asesoría financiera a todo proceso que involucre la optimización de todo bien de capital y recurso financiero de forma tal que permita la máxima optimización de los mismos y el rédito de sus involucrados.

Aval. Es un instrumento fiduciario para respaldar una obligación crediticia mediante el cual la SGR se compromete a pagar la obligación contraída por el socio partícipe avalado.

Certificado de Participación. Es el documento que representa las aportaciones de los socios. Es emitido por la respectiva SGR.

Fondo de Provisiones Técnicas. Son aquellos fondos constituidos por: las aportaciones no reembolsables de los socios protectores y reembolsables de los socios partícipes y traslados de reservas voluntarias.

Fianza. Una fianza es un documento mediante el cual una SGR se compromete ante un organismo público o privado al cumplimiento de la penalidad establecida en el contrato por el socio partícipe.

Garantías financieras o de pago. Son las obligaciones asumidas por una Sociedad de Garantía Recíproca con sus socios partícipes. Estos son los avales y las fianzas.

Micro, Pequeña y Mediana Empresa o simplemente MIPYME. No existe una definición oficial de lo que es una MIPYME, pero hay ciertos antecedentes que clasifican a las MIPYME por número de trabajadores, por capital que poseen o por según su ganancias.



Reserva Legal. Es un fondo formado por el aporte del 50% de las utilidades netas anuales obtenidas en el ejercicio económico de una Sociedad de Garantía Recíproca.

Reservas Voluntarias. Es el porcentaje sobre utilidades netas, una vez dotada la reserva legal, y se constituye para responder en primera instancia de los pagos que pudieran producirse durante el ejercicio económico.

Reafianzadora de garantía recíproca. Ofrece cobertura y garantía suficiente a los riesgos contraídos por la SGR, facilitando la reducción del costo del aval.

Servicios conexos. Son todos aquellos servicios que presta una SGR a sus socios partícipes

Sociedad de Reaval. Es la sociedad que fortalecerá y respaldará a las SGR's, asegurando parcialmente el riesgo de cada SGR. Esta no podrá emitir garantías directamente y quedará encuadrada dentro del sistema financiero nicaragüense.

SIBOIF. Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

FPT. Fondo de Provisión Técnica.

FNI. Fondo Nicaragüense de Inversiones.

ASOBAN. Asociación de Bancos de Nicaragua.

ASOMIF. Asociación de Microfinancieras.

MIFIC. Ministerio de Industria, Fomento y Comercio.

MAGFOR. Ministerio de Agricultura y Forestal.



CAPITULO II



2.- Diseño Metodológico.

Este trabajo investigativo se realizó a través de dos técnicas de investigación; estas son, la técnica documental donde se recopiló toda la información necesaria que permitió identificar y ubicar el fenómeno estudiado, pasando luego a la técnica de campo, lo cual permitió contrastar la teoría recopilada anteriormente con un levantamiento directo de información proveniente de la población estudiada.

Según las fuentes de información que requirió el estudio, estas se clasifican en, información primaria: recopilada mediante la aplicación de encuestas directamente a los empresarios que estén dentro de nuestra muestra; y fuentes de información secundarias como internet, periódicos, revistas, diccionarios, enciclopedias y otros.

Se utilizaron dos métodos para recolectar información que nos permitió cumplir los objetivos planteados, estos son: entrevistas, la cual fue no estructurada; y por cuestionario con preguntas abiertas y cerradas.

Metodología que se utilizó para la realización de la encuesta.

A continuación se enumeran los pasos metodológicos que guiaron la ejecución de la encuesta:

- 1.** Elaboración de un cuestionario, haciendo uso de preguntas abiertas y cerradas, sencillas y dirigidas a recolectar la información de interés para el estudio. (ver anexo 3)
- 2.** Definición clara del universo sobre él que se determinó la muestra representativa.
- 3.** Definir los criterios metodológicos para la selección de la muestra representativa, para lo cual se sugirieron 3 criterios: Municipio, Sector en que trabaja el empresario PYME e inscripción en INPYME.
- 4.** Selección de la muestra representativa utilizando métodos adecuados para el proceso, el método debía quedar claramente definido.
- 5.** Levantar la información directamente de la muestra representativa y



desarrollar labores de crítica.

6. Análisis cuantitativo y cualitativo de la información obtenida con la realización de la encuesta.

Por lo tanto podemos definir como objetivo de la encuesta, el siguiente: Contar con información cualitativa y cuantitativa estructurada por variables e indicadores que nos permitan analizar la situación de las MIPYME's de León y la necesidad de crear Sociedades de Garantías Recíprocas en función del desarrollo de las MIPYME's.

Diseño Muestral.

Objetivo:

Recolectar datos confiables que puedan aportar a realizar un análisis real sobre la situación financiera actual que tienen las PYME's, de forma que se pueda generar información que permita conocer aspectos tales como, capacidad de endeudamiento, capacidades técnica, necesidad de tecnología, de materia prima, falta de garantías para acceder a créditos, etc. para ser utilizados en el análisis de necesidad de crear SGR's y que la información sirva como instrumento de toma de decisión en futuros estudios sobre el fenómeno en cuestión.

Universo o Población en estudio.

Esta conformado por todos las MIPYME's de la ciudad de León que pertenezcan a los siguientes sectores: Cuero-calzado, Textil-vestuario, Metal-mecánica, Madera-mueble y Sector Alimentos (Panificación) y que estén registrados en el Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME).

Muestreo

La técnica de muestreo utilizado para la aplicación de la encuesta fue un muestreo probabilístico, ya que cada miembro de la población tuvo la misma oportunidad de ser incluida en la muestra, por lo tanto se aplicó un Muestreo Aleatorio Estratificado con ayuda de un Muestreo Aleatorio Simple.



El muestreo aleatorio estratificado consiste por definición “en la separación de los elementos que no presenten traslapes, llamados estratos, y la selección posterior de una muestra irrestricta aleatoria simple de cada estrato”⁴.

Los motivos principales para utilizar un muestreo aleatorio estratificado en lugar de cualquier otro tipo de muestreo son los siguientes:

- I.El costo por observación de encuestas es reducido mediante la estratificación de los elementos de la población en grupos convenientes.
- II.Los datos deseados deben tener cierta precisión en las subdivisiones de la población, debemos tratar a cada subdivisión como una población.
- III.La estratificación da lugar a una ganancia en la precisión de las estimaciones de características de la población total.
- IV.Y la más importante es la homogeneidad que existe en cada estrato con respecto a la variable principal a estudiar (necesidad de una SGR's), por lo tanto se puede obtener una estimación precisa de cualquier media de estrato a partir de una pequeña muestra de cada dicho estrato. Y posteriormente se puede combinar estas estimaciones con una estimación precisa para toda la población.

El primer paso para la selección de una muestra aleatoria estratificada es especificar los estratos, y así ubicar a cada unidad muestral en el estrato apropiado.

Por lo tanto para el estudio los estratos son:

POBLACIÓN TOTAL:				
195 micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de León.				
Estrato A	Estrato B	Estrato C	Estrato D	Estrato E
Madera - Mueble	Textil-vestuario	Cuero-calzado	Panificación	Metal-mecánica.
87	62	17	27	2

⁴ Schaeffer-Mendehall. Elementos de Muestreo. Pág. 112.



Después que las unidades de muestreo han sido divididas en estrato, el siguiente paso es aplicar lo que se llama **afijación proporcional**, esto es representar en porcentaje la cantidad de unidades muestrales que cada estrato aportará a la muestra según el tamaño de la población. Quedando de la siguiente manera:

Estrato poblacional	Madera- Mueble.	Textil- Vestuario.	Cuero- Calzado.	Panificación	Metal- Mecánica	Total
Nº total de PYME's	87	62	17	27	2	195
Porcentaje	44.6	31.7	8.7	13.84	1.02	100 %
Unidades Muestrales	33	23.3	7	10	1	74

Una vez estratificada a la población se cálculo el tamaño de la muestra a partir de la población en estudio:

Dado que entrevistar a todas las 195 PYME's que conforman la población es bastante costoso y difícil, se determinó el tamaño de la muestra (numero de PYME's a entrevistar) que permita inferir sobre la población total.

Para determinar el tamaño de la muestra necesario requerido para estimar un total poblacional τ , con un límite para el error de estimación de magnitud **B** (4%), se utilizó la formula siguiente:

$$n = N\sigma / (N-1) D + \sigma$$

Donde; $D = B^2 / 4$.

N = Población Total.

n = Tamaño de la muestra.

σ = Varianza poblacional.

Cuando se desconoce la varianza poblacional por falta de estudios anteriores homogéneos al que se desea estudiar, esta se puede sustituir por la expresión **pq**,



donde; p es $1 - \alpha$ por lo general es aproximadamente igual a 0.95 para distribuciones normales.

El resultado de la fórmula indica que se debían entrevistar a **74 personas** para obtener la información deseada.

Una vez conocido el tamaño de la muestra y por lo tanto el porcentaje de la misma para cada estrato, se aplicó el **muestreo irrestricto aleatorio** para obtener la muestra correspondiente a cada estrato, este tipo de muestreo consiste en “si un tamaño de muestra “n” es seleccionado de una población de una población N de tal manera que cada muestra posible de tamaño n tiene la misma probabilidad de ser seleccionada, el procedimiento de muestreo se denomina **muestreo irrestricto aleatorio**”⁵.

La técnica que se utilizó para extraer la muestra fue a través del uso de la tabla de números aleatorios (ver tabla en anexo), la cual consiste en conjunto de números sistemáticos. Seleccionar números de la tabla es análogo a extraer números de un sombrero que contienen los números perfectamente mezclados. Cabe mencionar que el proceso de obtener la muestra se reinició para cada estrato, ya que estos se deben tratar como una sub-población.

Descripción del proceso de extracción: se enumeraron a los establecimientos por cada rubro, iniciándose una cuenta nueva para cada sector, luego al azar se escogió un número de columna y fila, a partir de la intersección de ambas, se buscaron números de dos dígitos hacia abajo hasta encontrar el número de muestra correspondiente para cada sector.

❖ **Definición de las variables a estudiar.**

Estas son:

Nivel de organización.	Necesidad de inversión.
Mercado en que opera.	Necesidad de tecnología.
Tiempo de operación.	Tipos de financiamiento.
Solvencia de garantías.	Otras.

⁵ Schaeffer-Mendehall. Elementos de Muestreo. Pág. 116



❖ **Operativización y análisis de los datos recopilados.**

Una vez obtenida la información a partir de la encuesta, se agruparon los datos para hacer comprensible la información de los mismos y poder observar preliminarmente el comportamiento del fenómeno a estudiar para posteriormente hacer los análisis concluyentes.

Para lograr dicha agrupación de datos se utilizaron tablas de distribución de frecuencias tanto para la información cualitativa como para la cuantitativa; en el caso de las segundas, los datos se agruparon en clases registrando en cada clase el número de frecuencia, para su posterior presentación a través de gráficos que representen de la mejor forma visual los resultados obtenidos.

En el caso de las entrevistas, la información recolectada se analizó individualmente por entrevista, haciendo una especie de selección de la información que permita tomar los datos más relevantes para conveniencia del estudio.



CAPITULO III



3.- Resultados, Conclusiones y Recomendaciones.

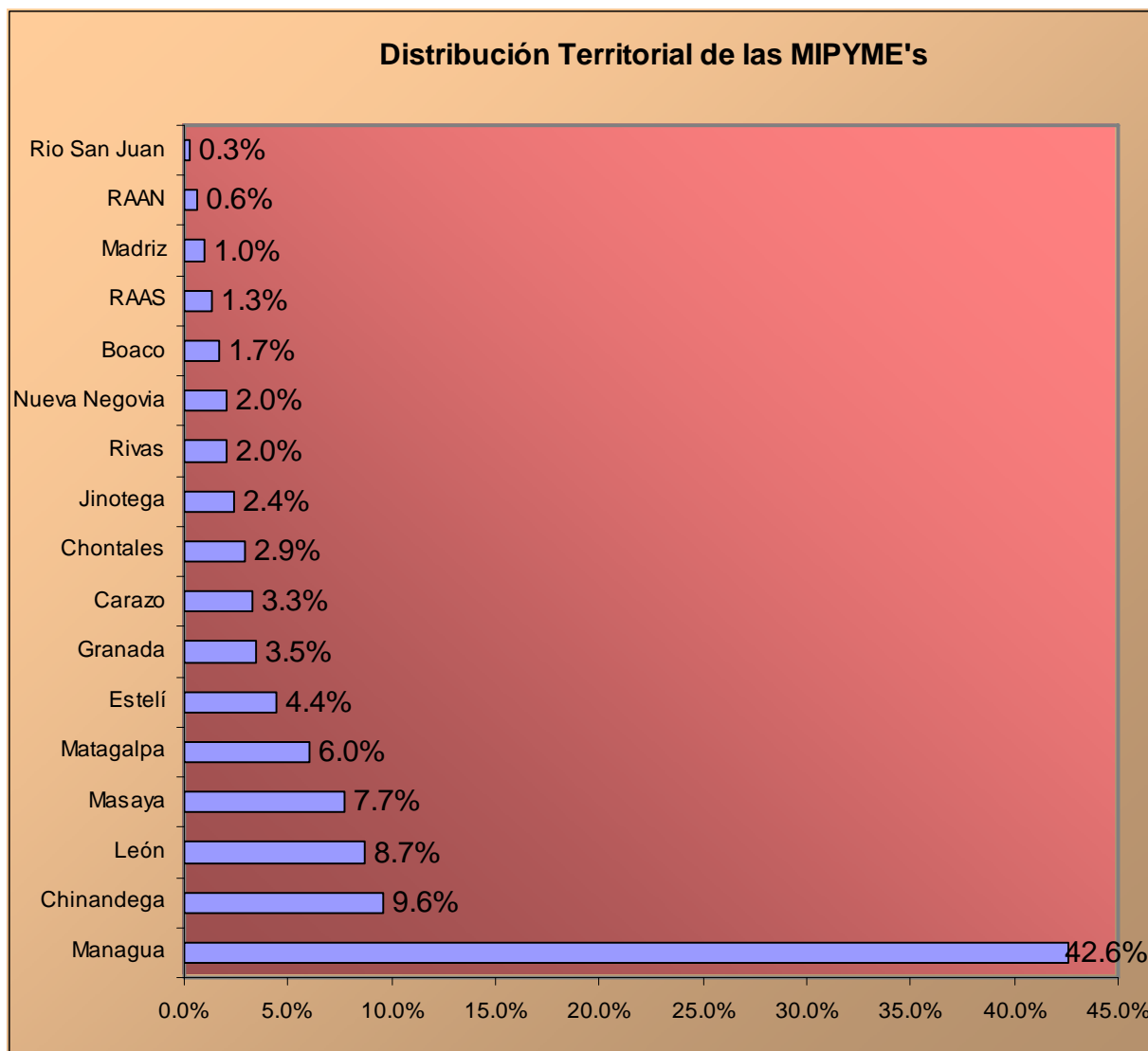
3.1- Descripción y caracterización del sector de la microempresa.

Las MIPYME's tienen entre sus objetivos crear las Sociedades de Garantías Recíprocas con el fin de fortalecer las pequeñas y medianas empresas por medio de mejores líneas de financiamiento lo que motivó a realizar este estudio monográfico en este sector empresarial.

Actualmente en Nicaragua existen distintas formas para determinar lo que es una micro, pequeña y mediana empresa. El Ministerio de Fomento de Industria y Comercio en su programa de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa advierte que la MIPYME es todo establecimiento que opere como una persona natural y jurídica, Urbana y/o Rural, de 1 hasta 100 trabajadores, que operan en diferentes sectores: industria incluyendo agro-industria, comercio y servicio. El MIFIC en su programa propone tres formas de clasificar a las MIPYME's, según distintas variables representadas en los siguientes datos:

Variable	Micro	Pequeña	Mediana
No. Total de trabajadores	De 1-10	De 11- 40	De 41- 100
Activos totales. Miles US \$	Menos 75	De 75 a 300	De 300 a 750
Ventas totales anuales. Miles US \$	Menos 120	De 120 a 400	De 400 1200

Con respecto al universo MIPYME a nivel nacional, según cifras de INPYME el Departamento de León se encuentra en el tercer lugar con un 8.7% que corresponde a 13,820 microempresas de un total nacional de 158,858 establecimientos, teniendo un porcentaje menor que los departamentos de Managua y Chinandega, como se observa el siguiente gráfico:



Esta estadística demuestra que el municipio de León tiene un nicho PYME sumamente importante, y que se deben orientar políticas y mecanismos que amplíen las oportunidades de desarrollo de las microempresas, y de esta manera mejorar el entorno económico del municipio. La importancia del departamento en la promoción de MIPYME's debe ser tomada en cuenta por COPANI en la creación de la primera Sociedad de Garantías Recíprocas, lo que permitirá captar recursos de las MIPYME's como socios partícipes y llevará el financiamiento a las mismas.

La composición del sector microempresarial de León lo podemos focalizar en ⁴³



los siguientes rubros: Textil vestuario, cuero y calzado, madera mueble, metal mecánica, el sector alimentos (donde el más importante el sector panificación), artesanía, agroindustria, turismo, lácteos y pesca; siendo las priorizadas para nuestro estudio los cinco primeros.

Según la población de nuestro estudio podemos clasificar a las MIPYME's estudiadas de la siguiente manera (usando como criterio de clasificación el número de trabajadores, según el MIFIC):

Tipo de empresas	Cant. de establecimientos	% de participación.
Mediana	---	0
Pequeña	---	0
Microempresas	51	68.91
Trabajador Individual	23	31.08
TOTAL	74	100%

En el cuadro anterior, es notorio la cantidad de establecimientos que se ubican dentro del segmento de microempresas y unipersonales, concentrando este sector todo el total estudiado, si inferimos en el universo MIPYME del municipio, deducimos que la composición de PYME's esta dominada por los sectores más pobres y marginados del financiamiento como son las microempresas y los trabajadores individuales.

Con respecto al nivel de desarrollo de este sector podemos decir que las MIPYME's están pasando por una transición, de producir artesanalmente a un nivel semiartesanal debido a que los empresarios están adquiriendo tecnologías nuevas, pero no tecnología especializadas, y en algunos casos están innovando sus propias máquinas de acuerdo a sus necesidades. Por ejemplo, en el caso de los panificadores la mayoría ya están produciendo con hornos industriales e introduciendo máquinas como mezcladoras y secadoras.

En el caso del sector de textil-vestuario la mayoría de los empresarios están utilizando máquinas de coser antiguas y en algunos casos han introducidos máquinas



de cocer y planchadoras industriales, es importante recalcar que en algunos casos los empresarios tienen máquinas de coser modernas pero no tienen la capacidad técnica para utilizarlas o simplemente no se sienten cómodos, esto limita el desarrollo de los establecimientos y frena la competitividad, a través de una producción de calidad dudosa.

3.2- Clasificación de las Instituciones Financieras y su presencia en la ciudad de León.

En la ciudad de León existe una variedad de instituciones financieras que brindan sus servicios a empresarios urbanos y rurales. A continuación mencionaremos quienes son estas instituciones y las características globales de sus servicios, según su clasificación en el sistema financiero nacional:

- Las Instituciones Reguladas.

Estas la componen la Banca Privada y Las Financieras; la ciudad de León cuenta con una gran cantidad de Bancos con presencia a nivel nacional, tales como Banco de la Producción (BANPRO), Banco de Finanzas (BDF), BANCO UNO, Banco de Crédito Centroamericano (BANCENTRO). Con respecto a las Financieras que tienen mayor peso tenemos, Financiera de Desarrollo S.A. (FINDESA) con presencia en la ciudad de León, esta institución tiene un programa de atención a la PYME, el crédito, ahorro, así como productos bancarios; luego tenemos a Financiera PROCREDIT, ambas fueron ONG's que ofrecieron micro crédito al sector de las microempresas, luego se convirtieron en empresas financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos.

- Cooperativas de ahorro y crédito.

Para el caso de León se encuentran, entre otras, las siguientes: Cooperativa de Servicios de Importación, CARUNA RL (Cooperativa de ahorro y crédito – Caja Rural Nacional RL), Cooperativa del campo, Cooperativa Espino Blanco, Cooperativa de Ahorro y Crédito Financiero Municipal. Dentro de estos grupos₄₅



el más importante es CARUNA, la cual contempla dentro de su programa de atención: crédito, ahorro, asistencia técnica a microempresarios, remesas y capacitaciones.

- Por último tenemos las instituciones no reguladas que incluyen principalmente las ONG's y algunas empresas privadas. En este particular León tiene una gran presencia de ONG's tales como: American Nicaraguan Foundation, Instituto para la cooperación Internacional, Fundación para el Desarrollo de León (FUNDAPADELE), Programa de la Mujer (PRO-MUJER), Fundación de Apoyo a la Microempresa (FAMA), Centro de Promoción del Desarrollo Económico Local (CEPRODEL), PRODE-MUJER, Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDEPYME), Fundación León 2000, entre otras.

Con respecto a las ONG's la mayoría son de servicio social y proveen capacitaciones (en algunos casos) a los microempresarios. Con respecto a las instituciones financieras, todas son de financiamiento y crédito, dirigidos a PYME's agrícolas y no agrícolas.

De manera global, se observa que los microempresarios de León cuentan con una variedad de instituciones financieras reguladas y no reguladas, que brindan sus servicios al sector, es decir, existe una gran oferta de crédito lo cual contrasta con el clamor de los pequeños empresarios por encontrar financiamiento adecuado.

Entonces, ¿como explicar esta situación?

Consideremos dos explicaciones; la *primera*, según los mismos datos de Asociación de Microfinancieras (ASOMIF), se destina un alto financiamiento al sector agropecuario (38%), comercio (35%), consumo y vivienda (7% c/u), servicios (3%) y a la pequeña industria (10%), demostrando que las MIPYME's no agrícolas no son sujetas de crédito, lo cual nos lleva a la *segunda respuesta*, y es que las PYME's además de no llenar los requisitos para el financiamiento, no generan las suficientes ganancias que le permitan cubrir exitosamente el crédito, a los plazos o a los intereses ofrecidos por las instituciones.



3.2.1.-Entorno Financiero de las MIPYME's.

Existen diversas distorsiones en los mercados financieros, así como regulaciones particulares, que imposibilitan una mayor oferta de recursos para las PYME's y una mayor apertura de los entes financieros para canalizar más recursos al sector.

Puntualmente podemos decir que: la oferta de crédito a las PYME's se caracteriza por altas tasas de interés, el doble que para las grandes empresas y exigencias elevadas de garantías, lo cual frena la inversión en las empresas y por tanto el crecimiento económico, el empleo y el bienestar en general; y por otro lado para las intermediarias financieras los mayores obstáculos para financiar a las PYME's provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de la obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de aprovisionar los créditos a PYME's.

Finalmente la falta de acceso al crédito bancario y a capitales de riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el caro crédito comercial de corto plazo y de proveedores que limitan las posibilidades de expansión de las PYME's y les resta competitividad internacional; además las PYME's se caracterizan por el nivel de endeudamiento que es relativamente alto. Con las reglas financieras actuales, las garantías que pueden dar una empresa son limitadas, por ende, los límites de crédito son también reducidos.

Podemos mencionar, más allá de los elementos mencionados anteriormente, que hay aspectos de riesgos específicos que reducen la confianza de los intermediarios financieros:

- a. La solvencia del prestatario: como riesgo del crédito es crítico desde la perspectiva de las instituciones financieras y éstos cuidan el historial de crédito de las empresas cuando determinan si prestan y cuanto prestan.
- b. También se encuentran los aspectos técnicos del proyecto, además el



equipo y la tecnología empleada en un proyecto pueden tener un efecto potencial si la institución financiera percibe un proyecto como riesgoso o no.

Las instituciones financieras en general se preocupan más por la solidez financiera del prestatario que la calidad del proyecto propuesto. Por lo tanto se necesita que existan políticas más flexibles por parte del sistema financiero, que permita a los pequeños empresarios acceder a préstamos e impulsar una productividad eficiente para dinamizar su economía. En otros países (Perú, Chile) existen leyes que regulan la práctica de los bancos para financiar las PYME's; por ejemplo, se destina un 30% de los créditos para potenciar las actividades de este sector.

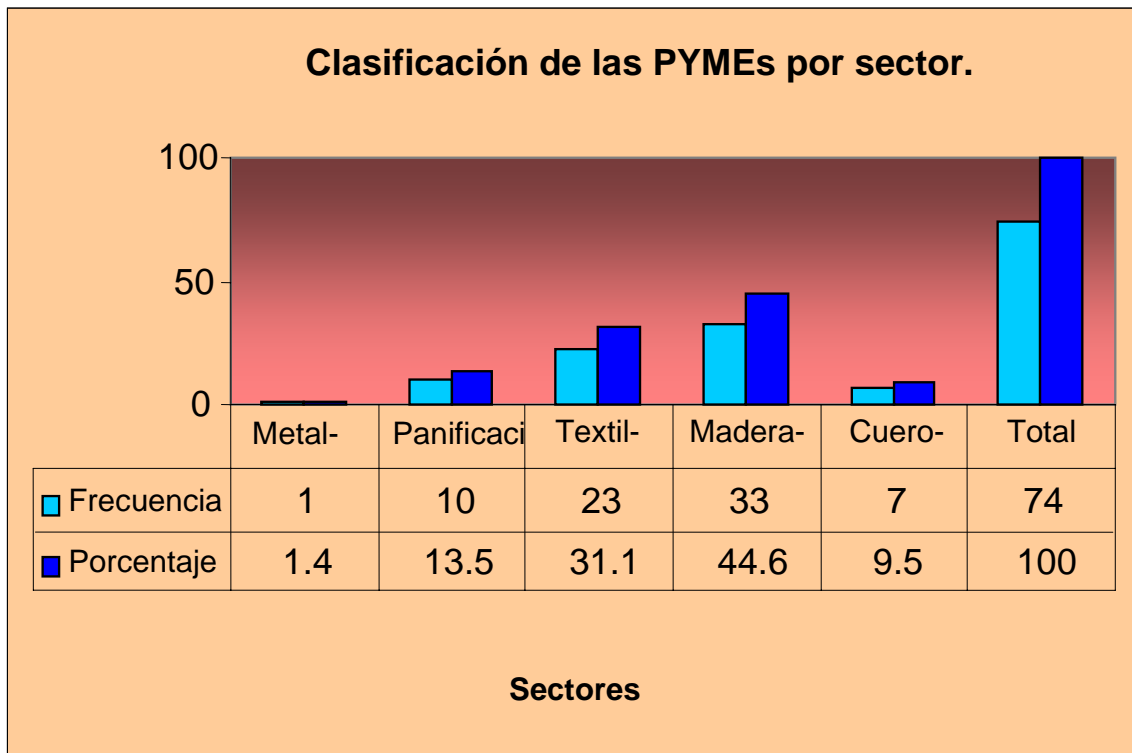
Todas estas situaciones conllevan a los pequeños y medianos empresarios, ya sea, a tomar el riesgo del crédito o trabajar de manera precaria, ambas situaciones limitan el desarrollo y fomento del sector PYME de la ciudad de León.



3.3- Resultados de la Encuesta.

- Distribución de encuestados por rama de producción.**

Se entrevistaron a 74 empresarios, de los cuales 33 pertenecen al sector Madera-Mueble que representa el 44.6%, 23 encuestados son de Textil-vestuario igual al 31.1%, 10 de ellos pertenecen al sector Panificación y conforman el 13.5% del total, 7 encuestados son de Cuero-calzado para el 9.5% y de Metal- mecánica se ha entrevistado a 1 empresario.

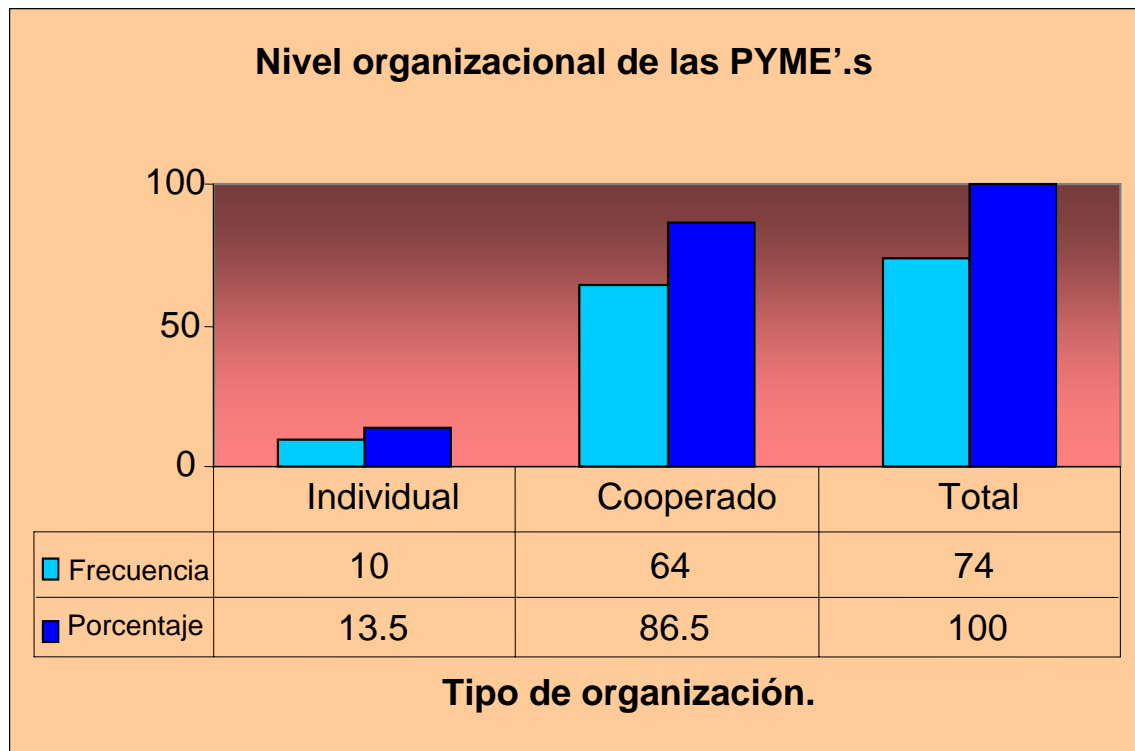


Como se observa la mayoría de los encuestados pertenecen a los sectores de madera y textil vestuarios, situación que resulta debido a que se trabajó con el universo con el que trabajan actualmente la organización que impulsa la Sociedad de Garantías Recíprocas y los datos brindados por IMPYME.



- **Nivel de organización de los encuestados.**

El 86.5% de la muestra dijo pertenecer a alguna asociación o cooperativa.

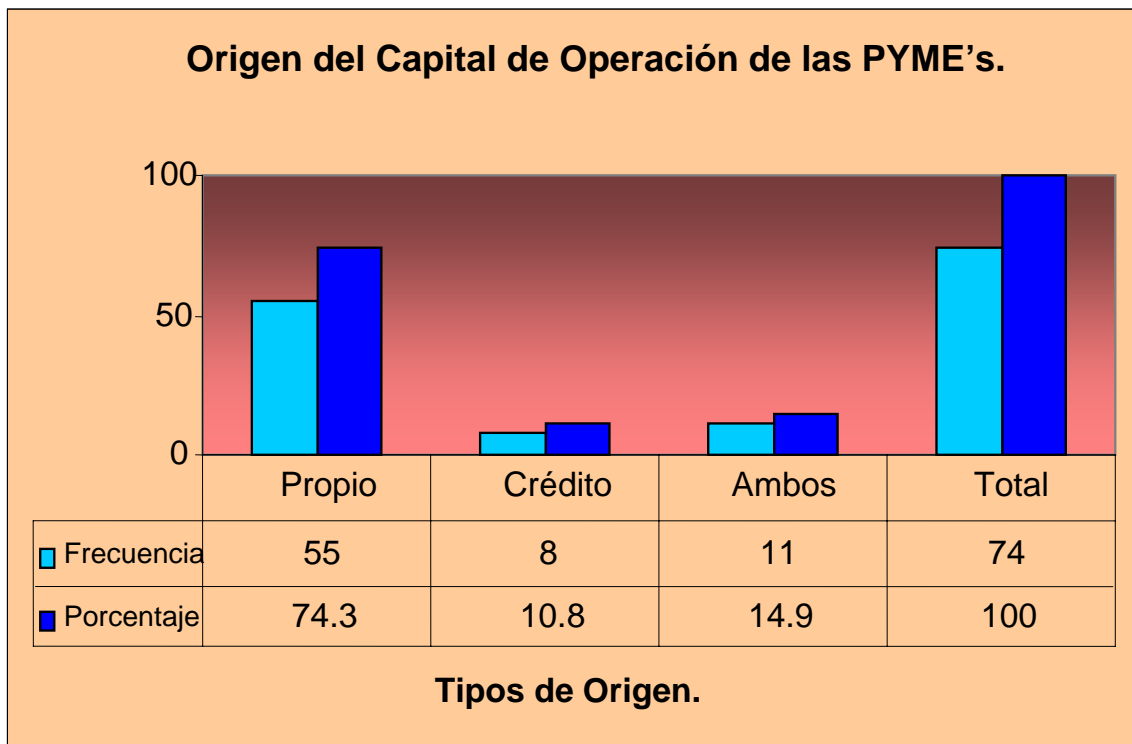


Se observa que la amplia mayoría de los empresarios conoce el cooperativismo, aprovechándolo como un mecanismo para encontrar mejores y mayores recursos.



- **Capital de inicio de operaciones.**

El 74.5% de los encuestados dijo haber iniciado con recursos propios, el 11% inicio utilizando combinación de recursos de la Banca con recursos propios y únicamente el 8% inició sólo con un préstamo.

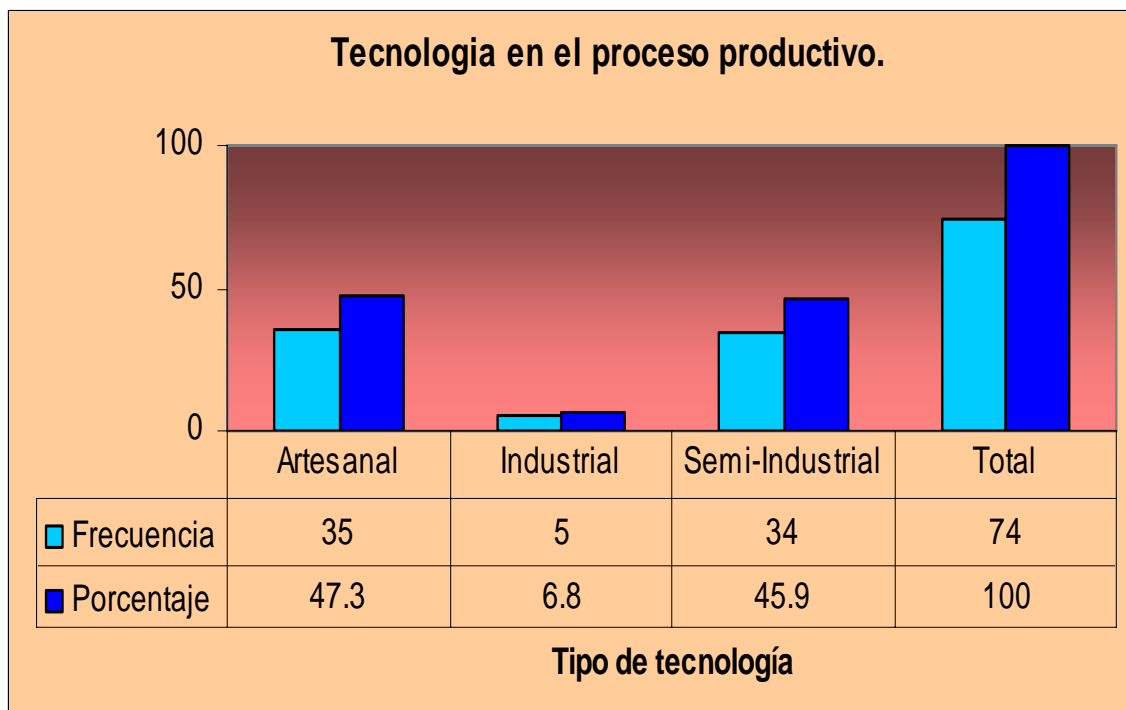


Se observa que la mayoría de los empresarios han empezado con capital propio, quizás por que los actuales costos de los créditos no permiten la innovación y crecimiento de iniciativas de negocio, además influye en los resultados que algunos negocios han sido heredados.



- **Nivel tecnológico en el proceso productivo de las PYME's.**

El 47.3% de los encuestados dijo trabajar de manera artesanal, casi igual el 45.9% utiliza tecnología semi-industrial y solamente el 6.8% trabaja totalmente con tecnología industrial.

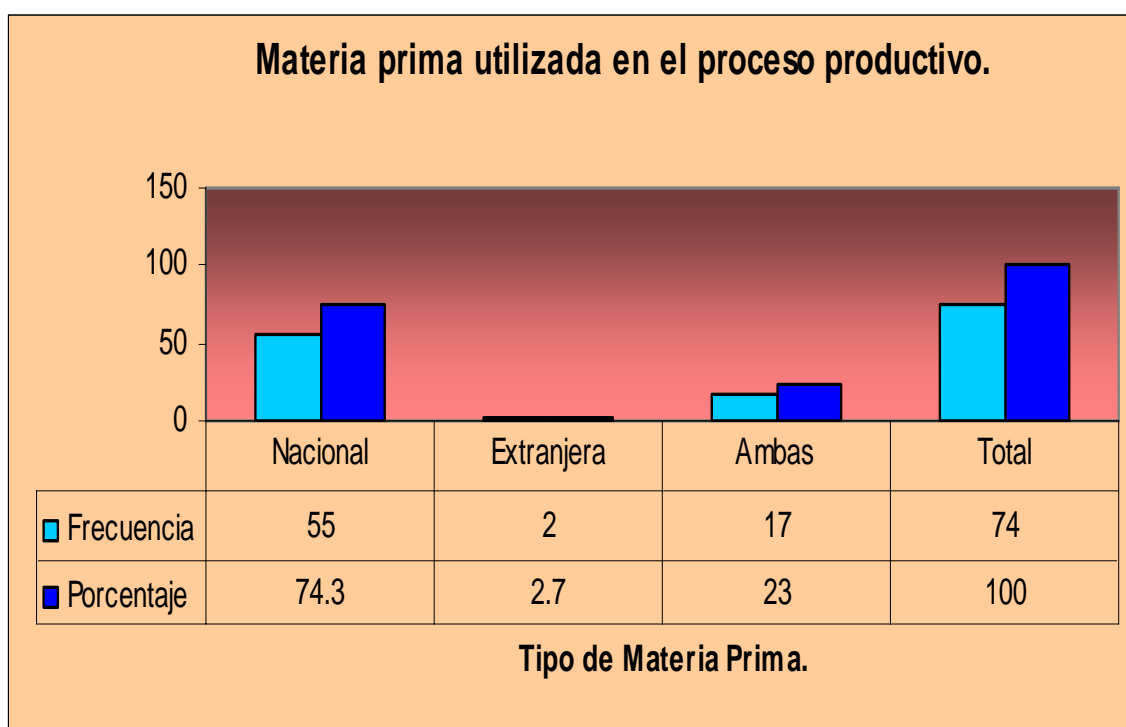


Lamentablemente las PYME's todavía siguen produciendo con tecnología artesanal por la falta de recursos financieros y en otros casos por falta de visión de los mismos empresarios, pero, también se observó que existe un importante porcentaje de las PYME's que han encontrado la forma de mejorar sus instrumentos de trabajo para obtener un nivel semi-industrial.



- **Tipo de materia prima que se utiliza en la producción.**

El 74.3% de los microempresarios trabaja con materia prima nacional, solo un 2.7% con materia prima extranjera y utilizan de los dos tipos de materia prima el 23% de los encuestados.

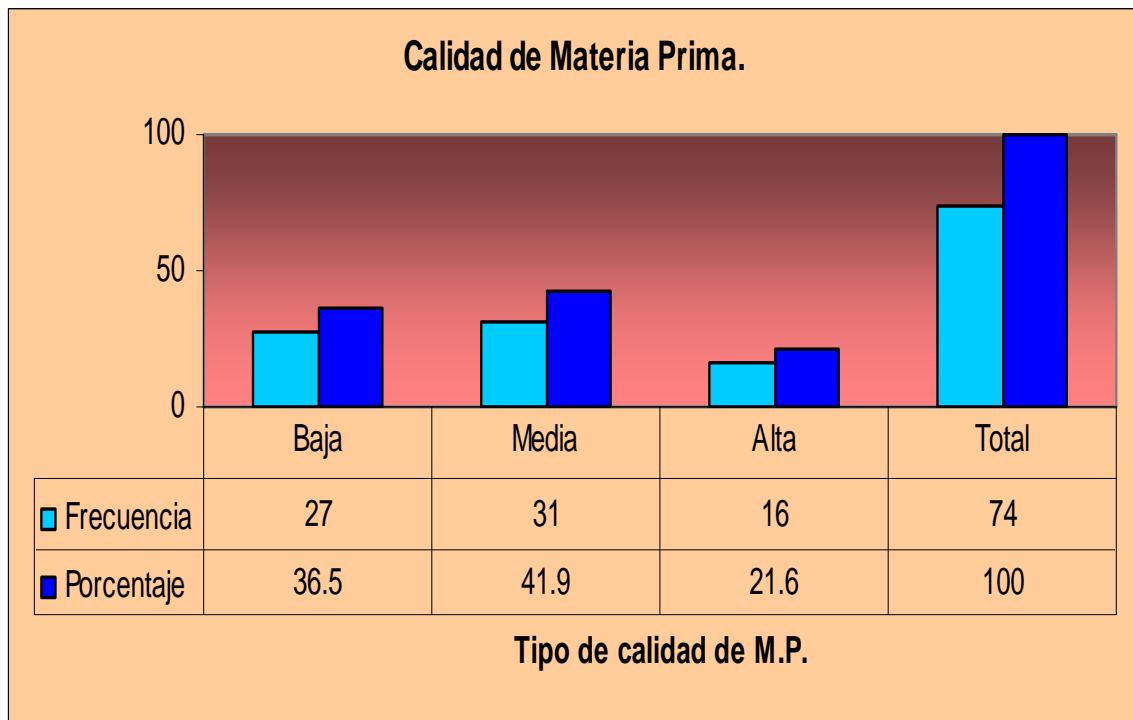


La mayoría de las PYME's produce con materia prima nacional y son las microempresas mas pobres del sector, y quienes producen utilizando materia prima extranjera son empresarios del sector Panificación y Textil, que quizás tienen un poco más de recursos o que la consiguen a través de sus gremios.



- **Nivel de calidad de la materia prima.**

El 41.9% considera que la calidad de la materia prima utilizada es regular, el 36.5% la considera de calidad Baja y el 21.6% lo considera de buena calidad.

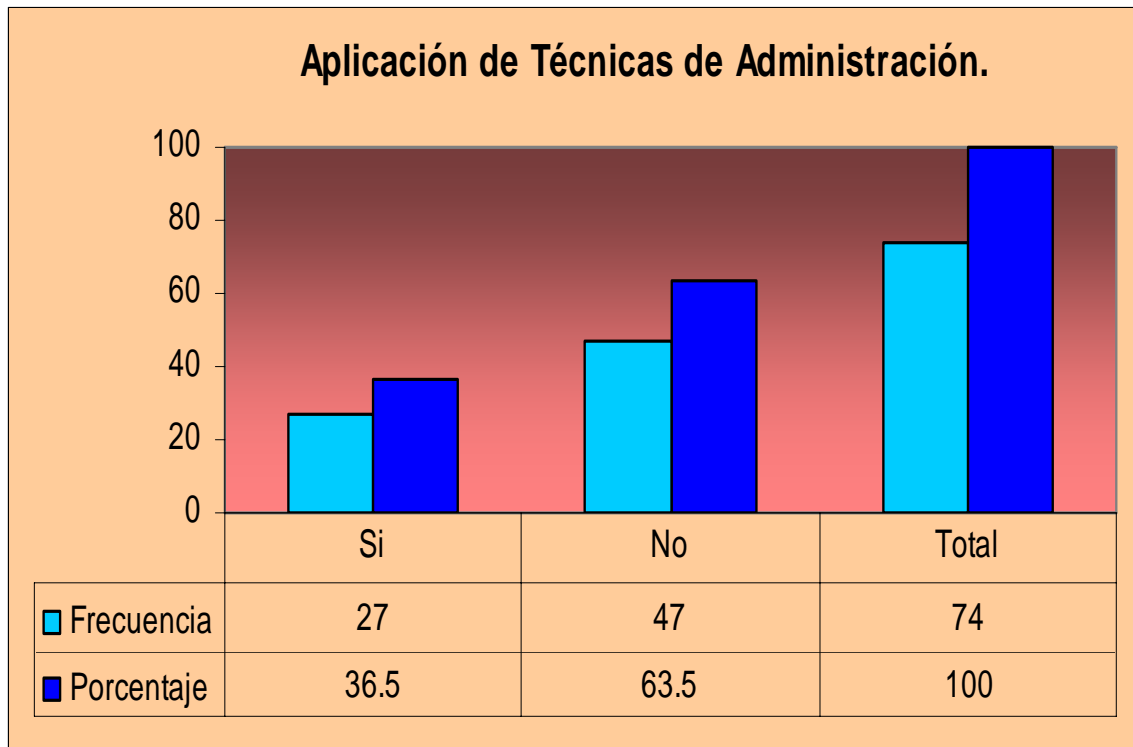


Debido a que las PYME's producen con materia prima de baja calidad les resta competitividad a sus productos en los mercados que operan y los que pueden adquirir materia prima de calidad, ven su estructura de costos encarecidos trasladándose al valor del producto final.



- **Capacidad empresarial de los encuestados.**

El 63.5% de los encuestados no utiliza técnicas administrativas en su negocio y el 36.5% respondió que si lo hace.

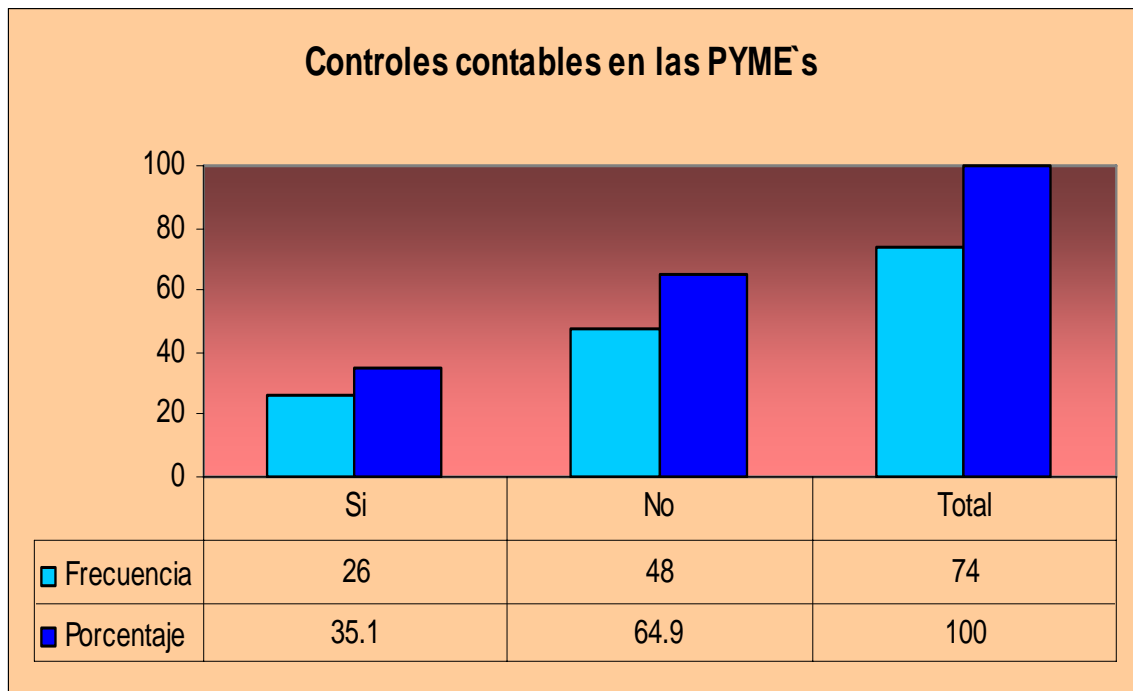


Como observamos, los empresarios dicen no aplicar técnicas de administración lo cual limita su capacidad empresarial y desmejora la optimización de los recursos que posee.



- **Contabilidad en las PYME's.**

De los 74 empresarios entrevistados, el 64% dijo no aplicar en su negocio ningún tipo de control contable y el restante 36% respondió llevar contabilidad.

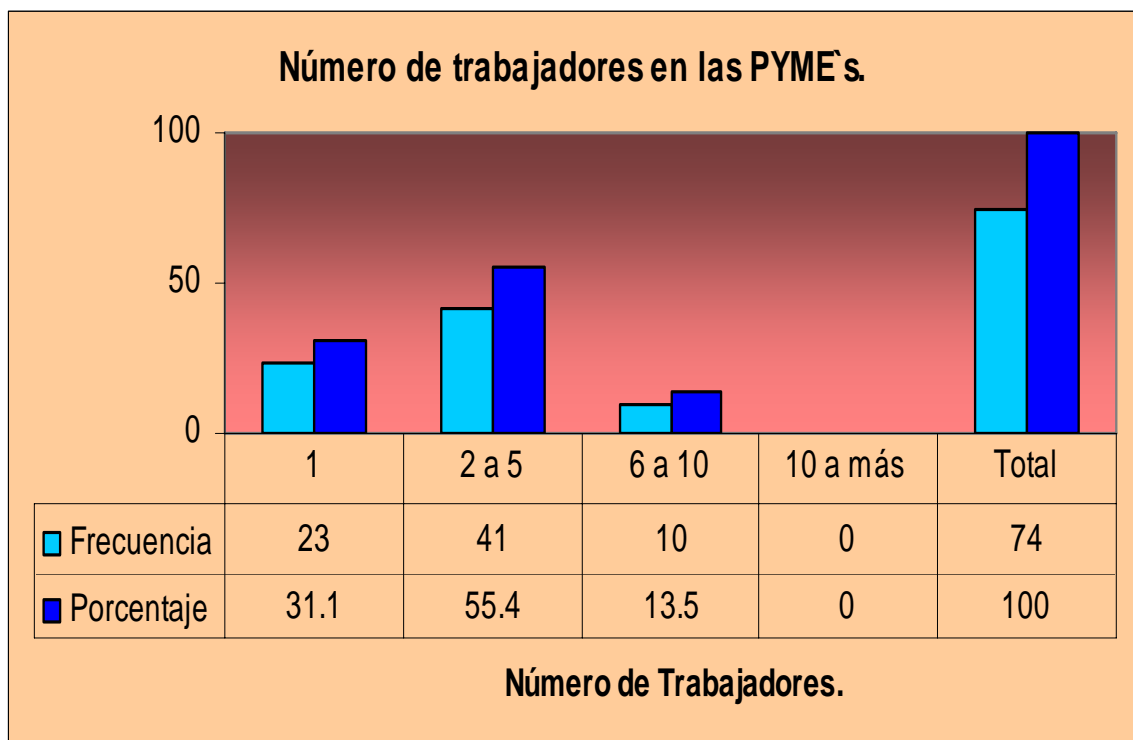


Un gran porcentaje de los empresarios no lleva registros contables en sus empresas, lo cual no les permite observar el volumen y resultado de sus operaciones y les limita en algunos casos, el acceso al financiamiento.



- **Número de trabajadores asociados a cada PYME.**

En el 55.4% de las PYME's se utilizan de 2 a 5 trabajadores, en el 13.5% emplean entre 6 y 10 trabajadores, el 31% dijo trabajar de manera individual y ninguna PYME's mencionó tener más de 10 trabajadores.

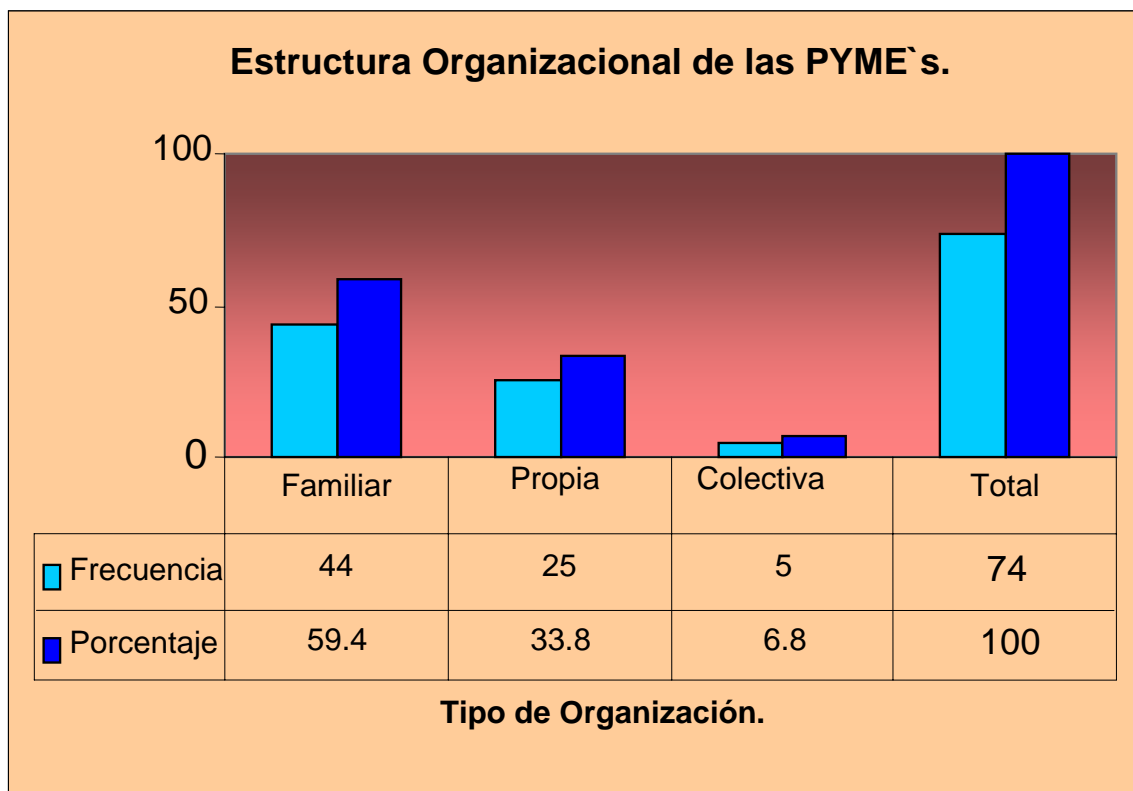


La mayoría de las empresas tienen entre 1 y 5 trabajadores, a pesar de que la mayoría son pequeñas empresas, representan una buena cuota de empleos, corroborando que las PYME's son una salida para obtener recursos y mejorar los niveles de vida de la población.



- **Estructura organizacional de las PYME's**

El 59.4% de las PYME's tienen una organización interna familiar, el 33.8% tienen trabajadores ajenos a la dirección de la empresa y el 6.8% trabaja con socios de su cooperativa.

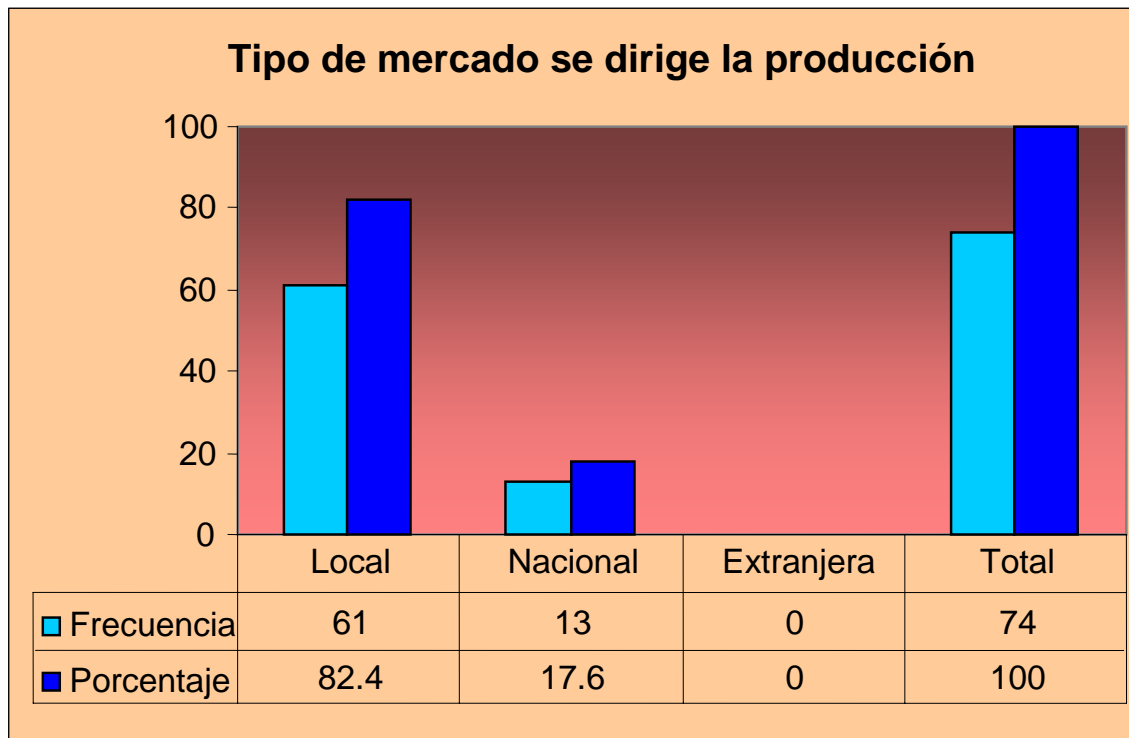


Se encontró que la mayoría de las PYME's cuentan con una organización familiar, producto de una vieja tradición administrativa, por lo tanto esto muestra como se van heredando los negocios. Este tipo de administración resta visión empresarial, por que puede ser que los mismos familiares puede que no tengan la capacidad suficiente para expandir el negocio.



- **Destino de la producción de las PYME's**

Del total de encuestados el 82.4% dirige su producción para el mercado local, el 17.6 % al mercado nacional y ninguno produce para el extranjero salvo algunos pedidos.

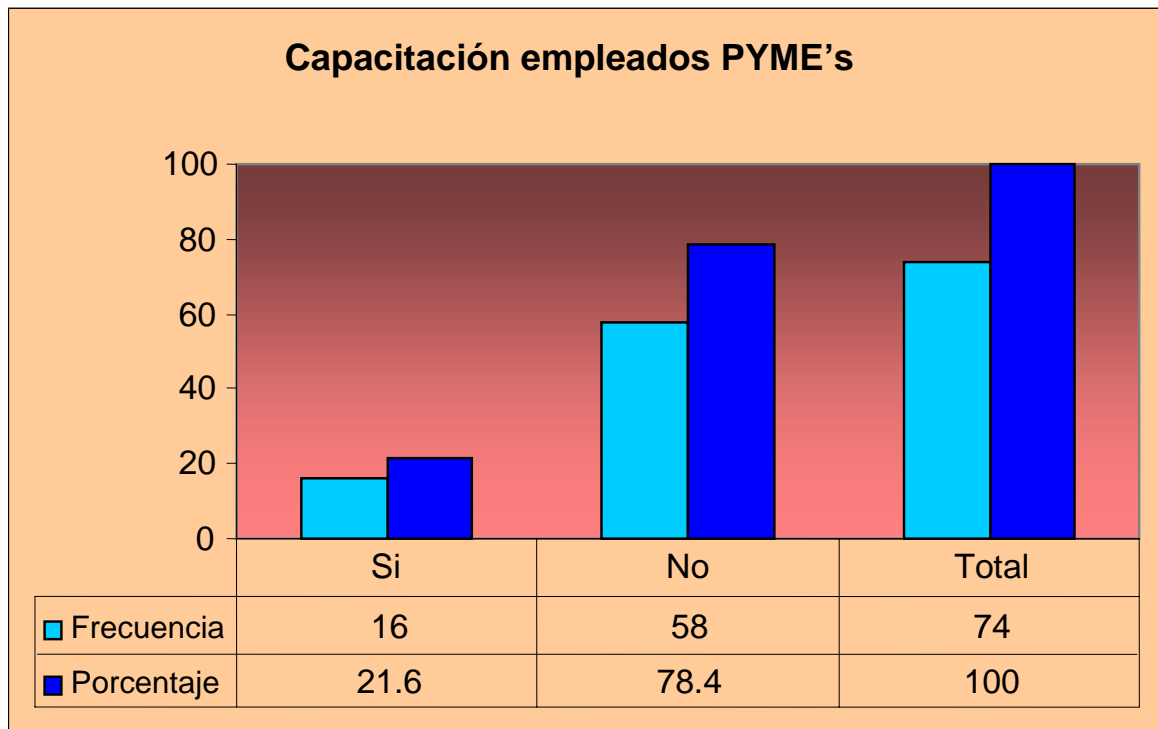


Como vemos las PYME's siguen produciendo al mercado interno, por la falta de políticas de promoción coherentes con la realidad de las PYME's y la influencia de la baja calidad de sus productos, que no les permite exportar.



- **Capacitación de los trabajadores PYME's**

Un 78.4% nunca ha capacitado a sus empleados y un 21.6% respondió si haberlo hecho alguna vez.

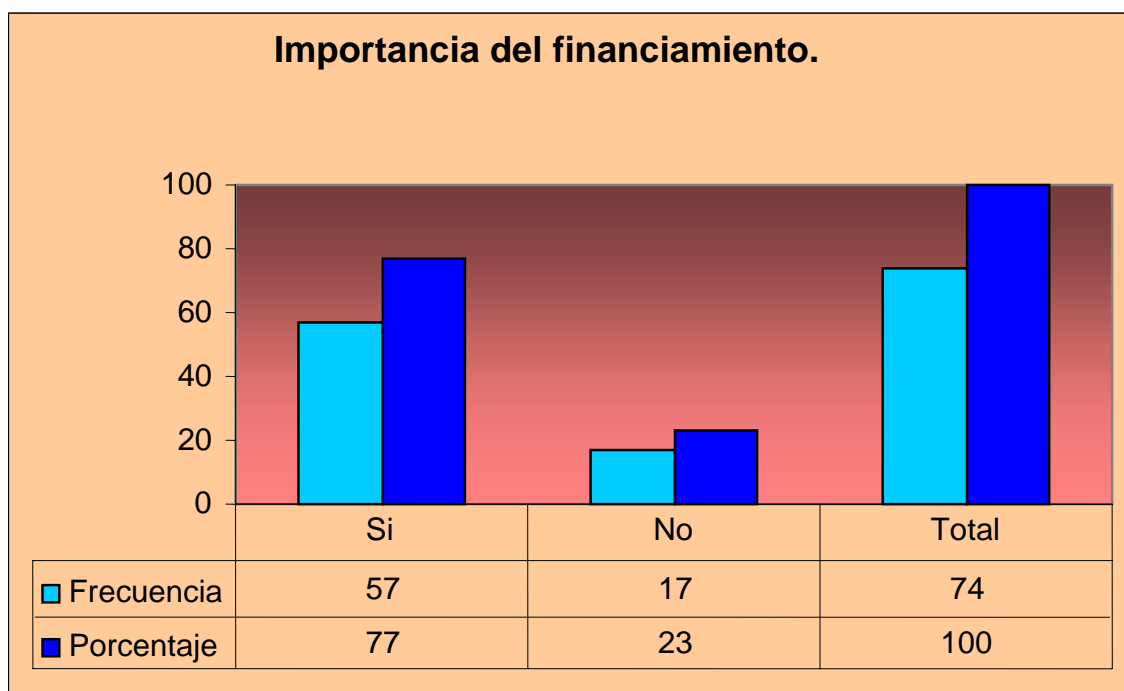


Una gran parte de los empresarios no capacitan a sus trabajadores por falta de interés o por desconocimiento que la capacitación es una inversión necesaria para la tecnificación de la mano de obra y por que varios entrenan ellos mismos a sus empleados.



- **Importancia del financiamiento para los empresarios.**

El 77% de los encuestados considera en este momento importante el financiamiento para su negocio y el 23% no lo considera importante.

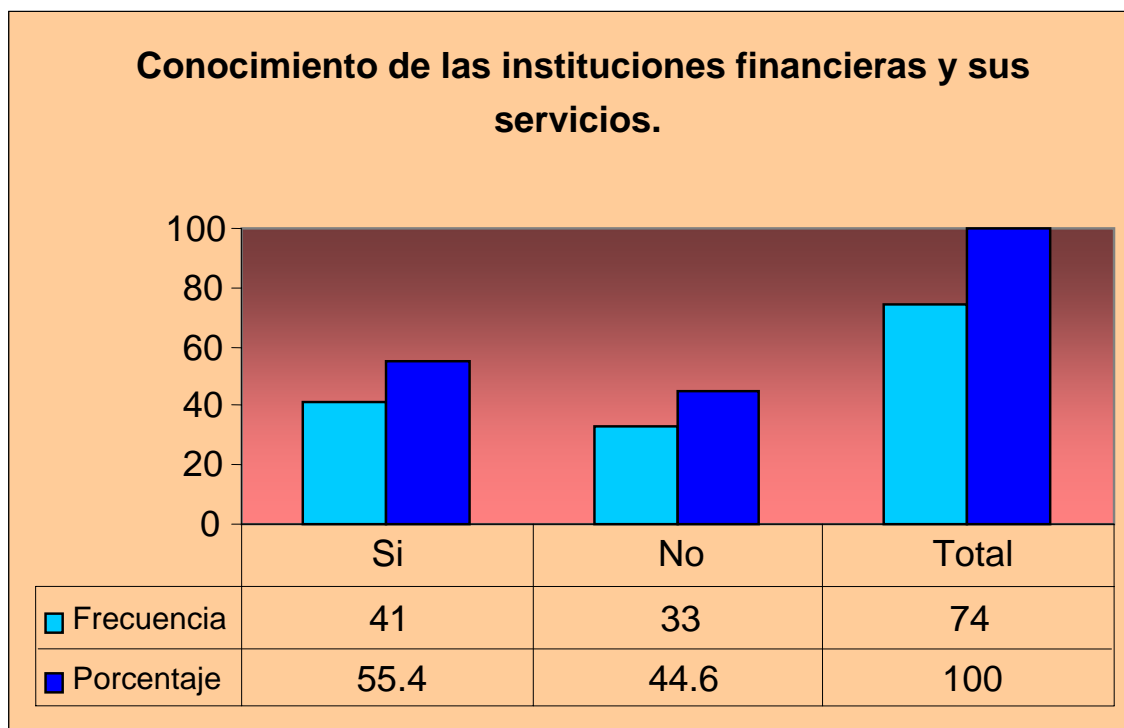


Esto muestra que las PYME's tienen la percepción de que el financiamiento es parte importante para el desarrollo de su empresa y que existe realmente una necesidad de acceder al financiamiento.



- **Conocimiento de las fuentes de financiamiento que existen en León.**

El 78.3% de los empresarios tienen conocimiento de las instituciones financieras de León y un 21.6% no tiene un conocimiento de éstas.

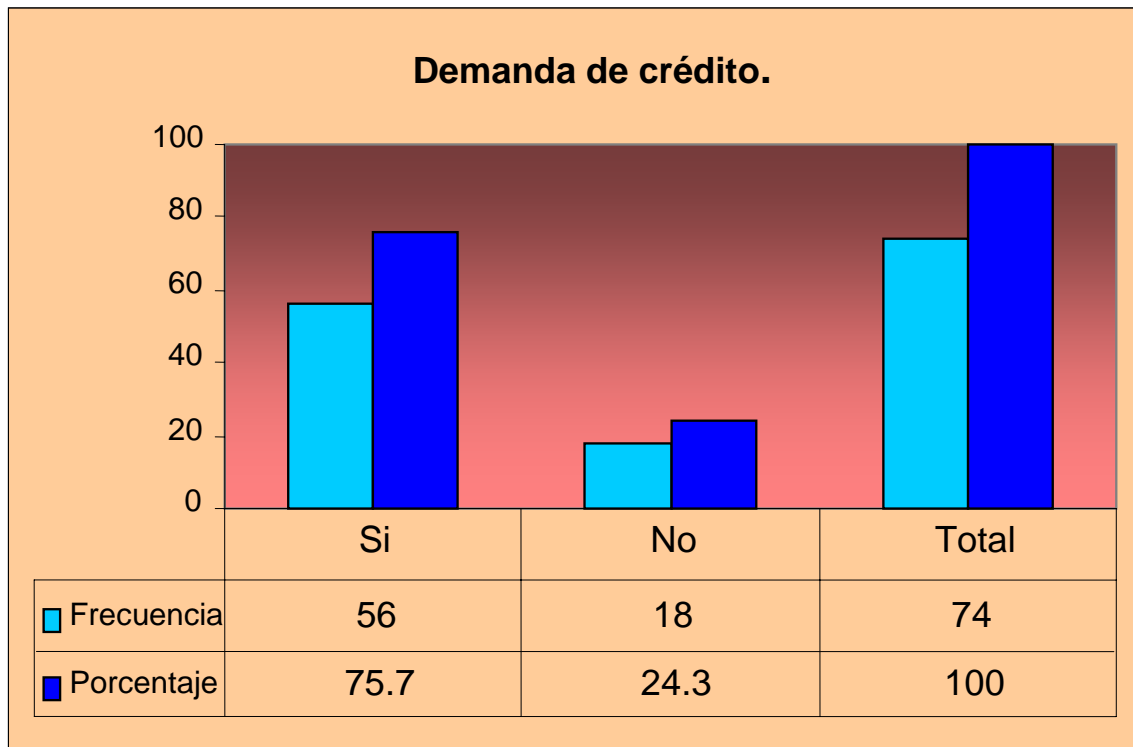


El desconocimiento de las fuentes financieras no es un factor importante en el acceso al crédito, ya que los empresarios conocen muy bien la oferta de crédito en León.



- **Demanda de crédito en las PYME's.**

De todos los empresarios encuestados el 75.7% dijo haber solicitado crédito alguna vez, y solo un 28% dijo nunca haber solicitado financiamiento.

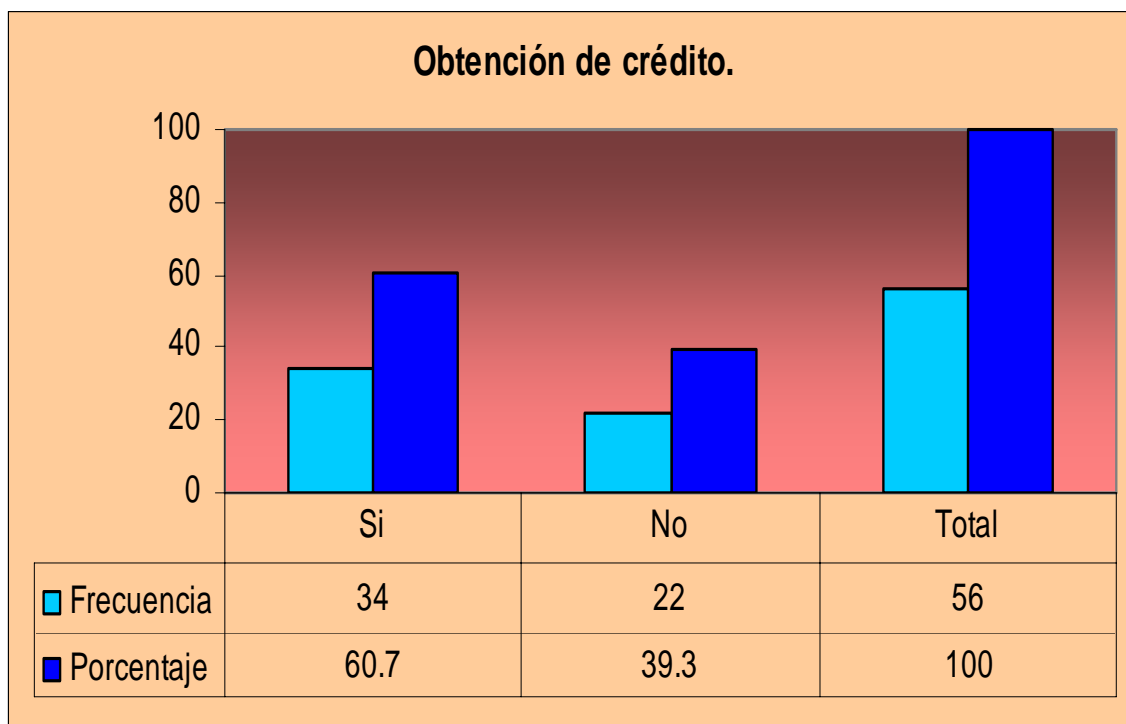


Muy pocos empresarios jamás han solicitado un préstamo por temor a perder su negocio o porque algunos no tienen necesidad pero la gran mayoría han expresado su acercamiento a las instituciones financieras.



- **Nivel de acceso al financiamiento.**

De todos los que dijeron haber solicitado crédito en la pregunta anterior el 60.7% dijo haberlo obtenido y el 37.3% no pudo acceder el financiamiento.

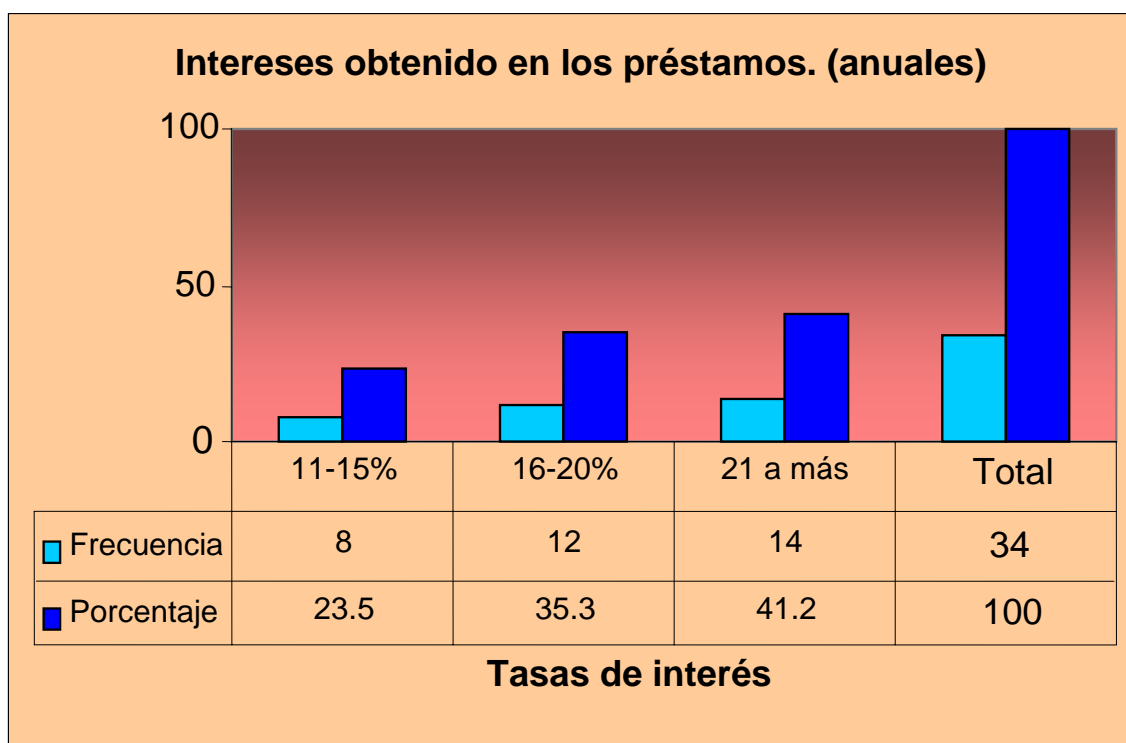


El resultado de esta pregunta nos permite ver que la mayor parte de las PYME's están accediendo al crédito, lo cual da una percepción de que el crédito esta siendo accesible para los empresarios.



- **Costo de los créditos obtenidos.**

Del 60% de los encuestados en la pregunta anterior, el 41.2 dijo haber obtenido crédito con un interés mayor al 20% anual, el 35% dijo haber pagado entre el 16 y 20% y por último quienes pagaron menos del 15% conforman el restante 23.5%.

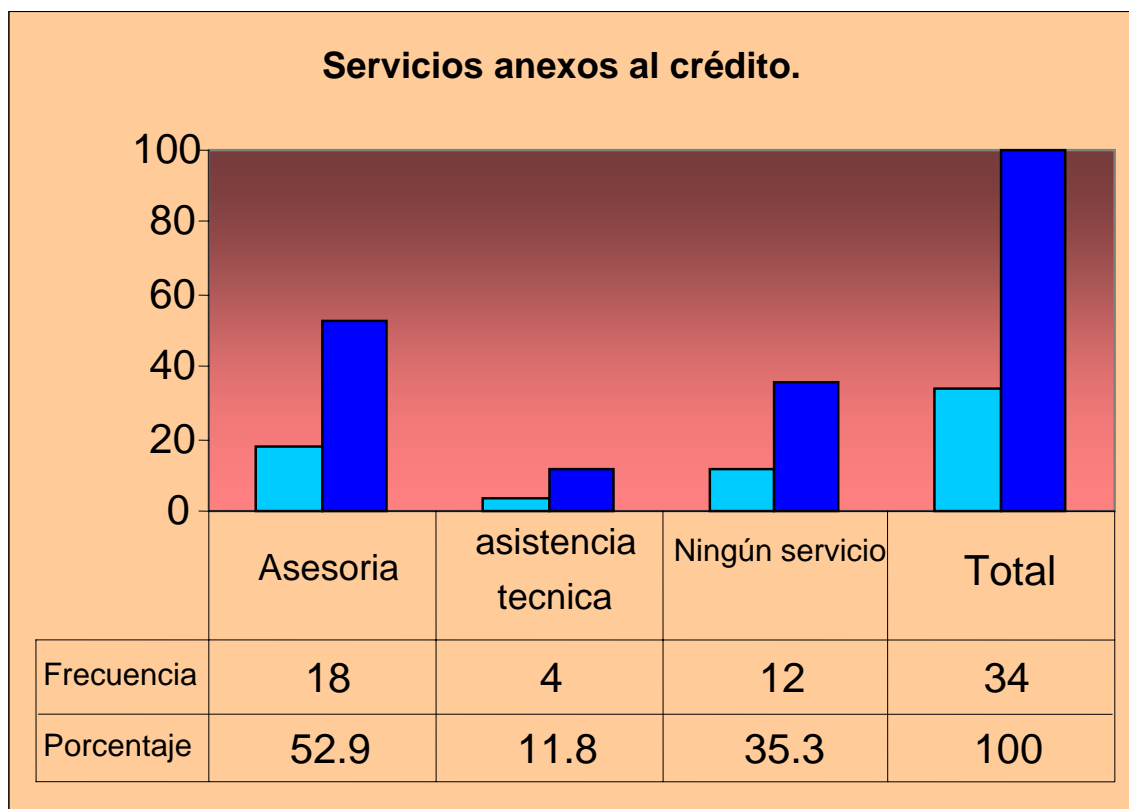


Como vemos, el acceso al crédito de la tabla anterior se contrasta con los onerosos créditos de los mismos, es decir, que a pesar que los empresarios están accediendo al crédito, asumen un riesgo que le puede llevar a la pérdida o descapitalización de su negocio.



- **Servicios conexos al financiamiento.**

De los mismos encuestados en la pregunta 17, el 52.9% dijo haber recibido alguna vez alguna asesoría, otro 11.8% recibió asistencia técnica y el 35.3% dijo no haber recibido otro servicio aparte del crédito.



Las financieras están brindando servicios adicionales la crédito, lo cual es beneficioso para que las PYME's puedan dar el uso adecuado del crédito

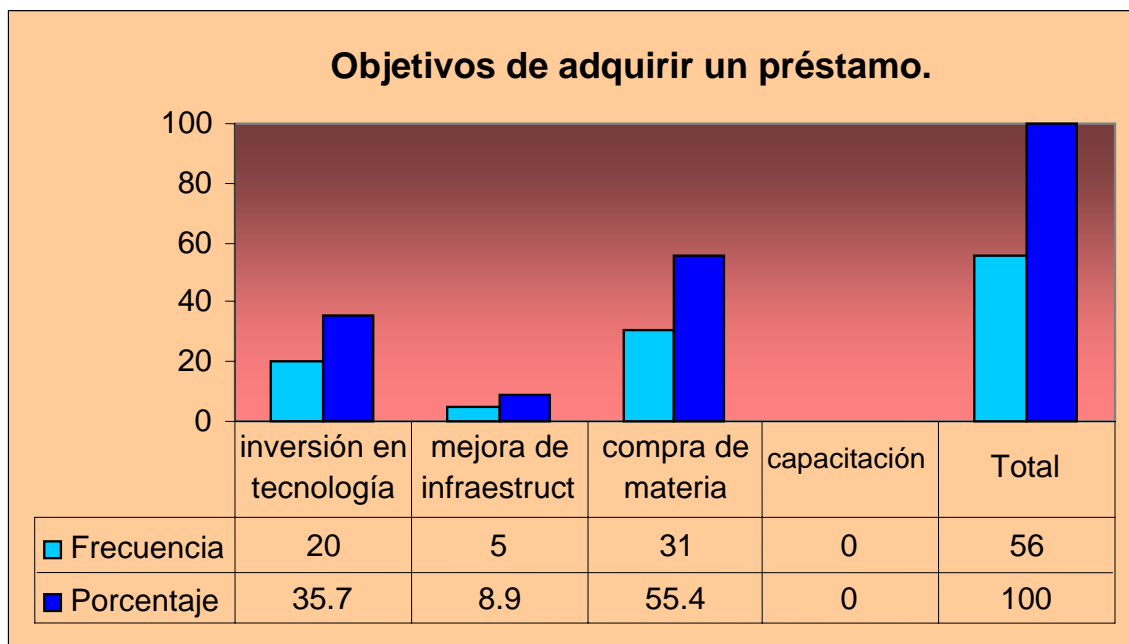


- **Barreras para obtener financiamiento. (Cualitativa)**

La mayoría de los empresarios que no pudieron obtener el crédito solicitado mencionaron como causa: falta de fiador, garantías muy bajas, falta de legalización del negocio, desconfianzas de las microfinancieras con respecto al destino del crédito y en algunos casos por no tener historial crediticio o no llevar controles contables.

- **Finalidad del financiamiento obtenido.**

De todos los empresarios que se decidieron a solicitar un crédito, el 55.4% lo necesitaba para materia prima, un 35.7% para tecnología, 8.9% para mejorar le infraestructura y ninguna para capacitar a sus empleados.

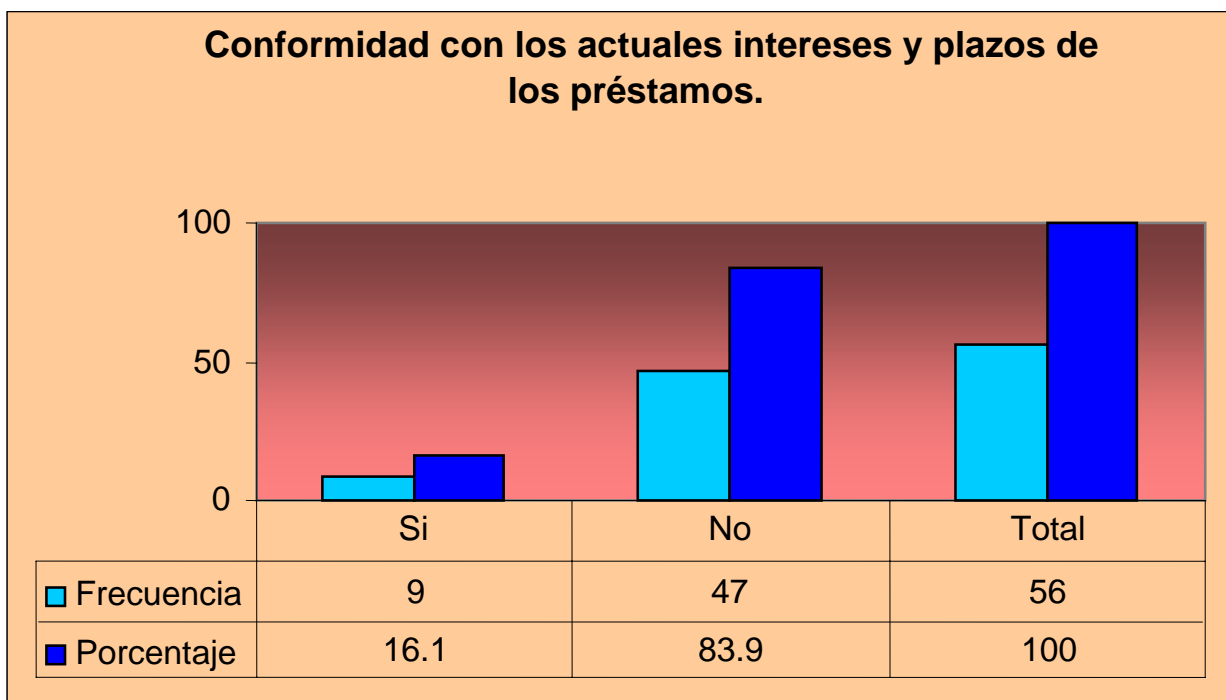


La mayor parte de las PYME's concuerdan que el objetivo principal del crédito es para mejorar su tecnología y adquirir materia prima de calidad, lo cual evidencia una vez más el requerimiento de estos dos factores para el desarrollo de las microempresas.



- **Percepción de las PYME's por las tasas de interés obtenidas en los préstamos.**

De los empresarios que decidieron obtener crédito el 83.9% dijo no estar conforme con los plazos e interés de los préstamos y un 16.1% dijo estar conforme.

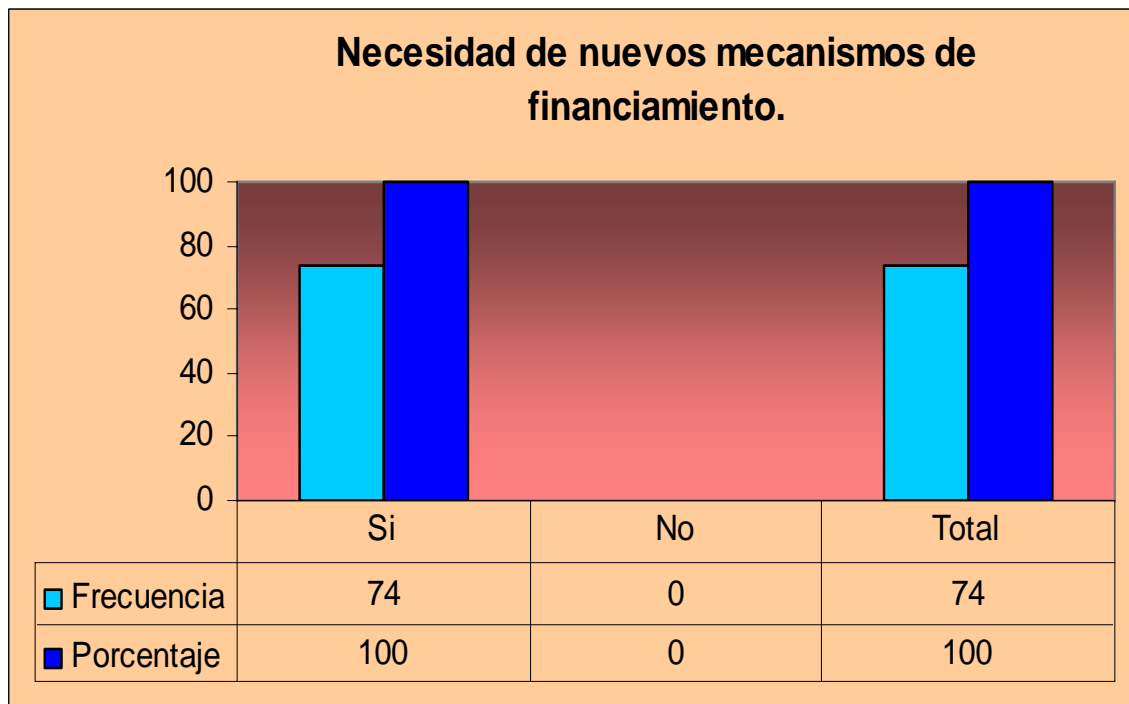


Podemos observar que la mayor parte de la PYME's coinciden en tener inconformidad con los intereses y los plazos de pagos, como se vio anteriormente la mayoría son considerados altos y los plazos son muy cortos.



- **Necesidad de mejores mecanismos de financiamiento.**

El 100% de la muestra dijo estar de acuerdo con buscar nuevos mecanismos de financiamiento a las PYME's.

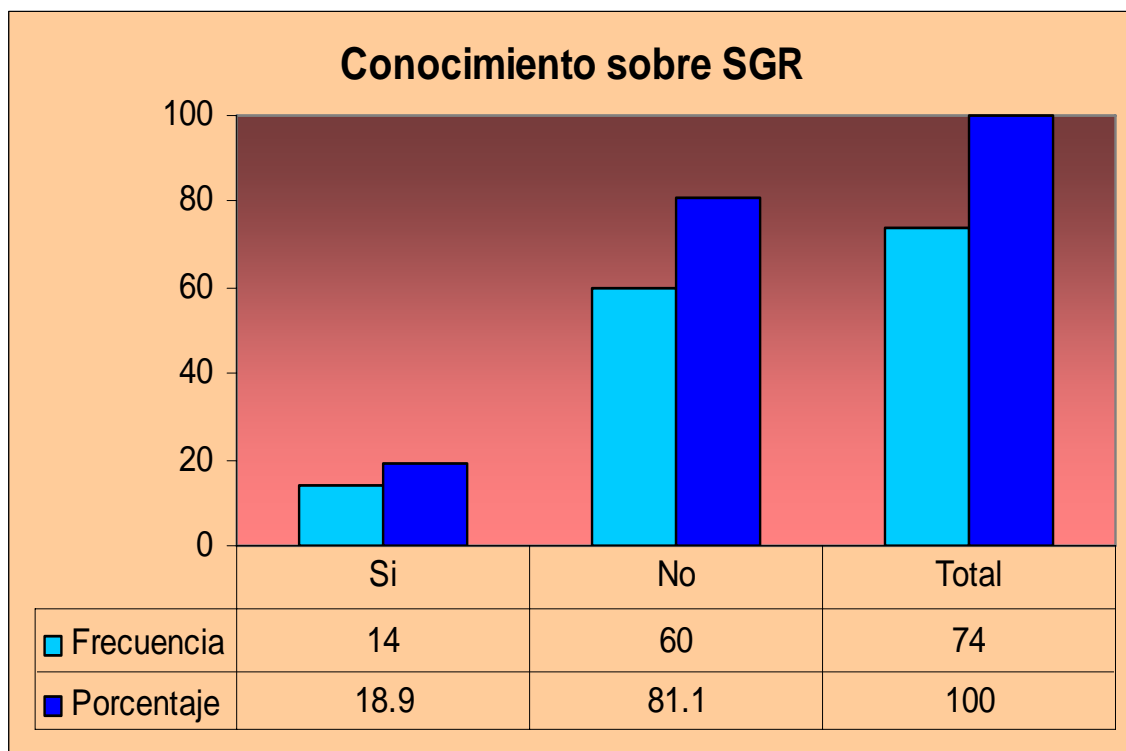


Aquí logramos demostrar la necesidad imperativa que tienen la PYME's de encontrar formas de financiamiento más adecuadas a sus necesidades.



- **Conocimiento sobre las Sociedades de Garantías Recíprocas.**

Del total de encuestados el 18.9% dijo tener conocimiento de las Sociedades de Garantías Recíprocas y el restante 81.1% dijo no saber acerca de estas.

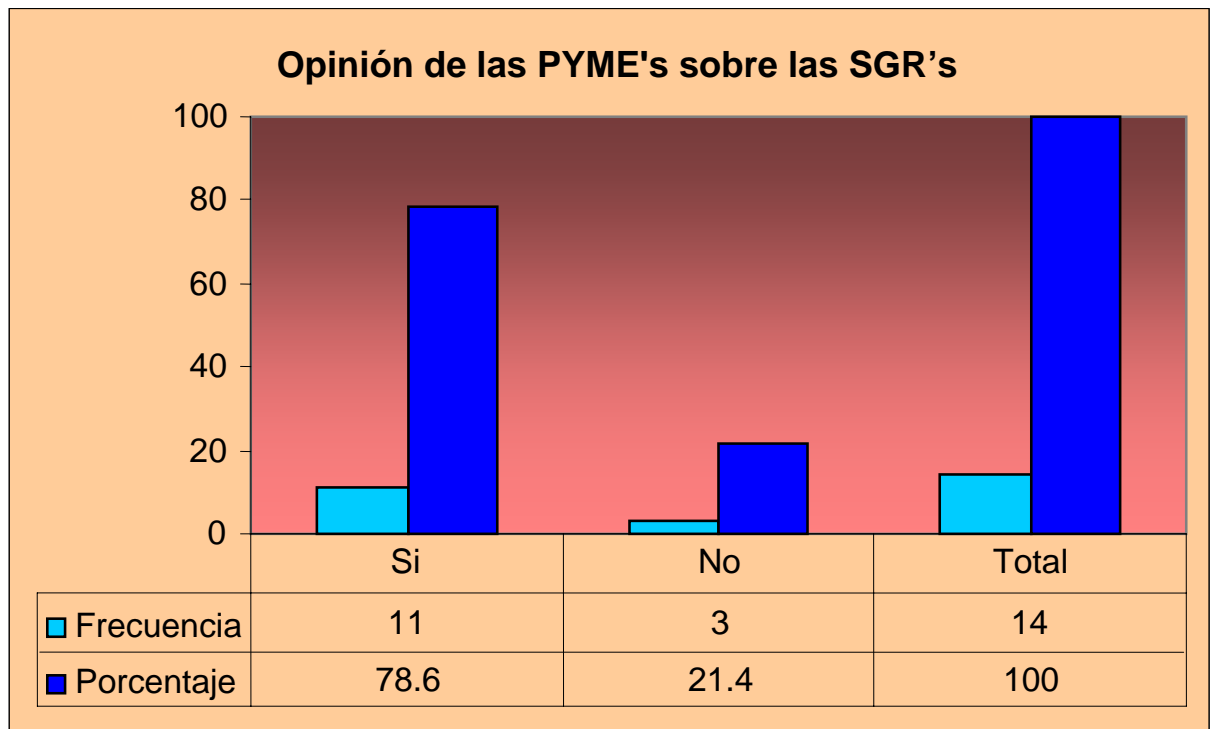


Sorpresivamente una pequeña parte de nuestra muestra estudiada tiene en su saber lo que es una SGR, si bien es cierto que no tiene conocimiento total de su funcionamiento están concientes de la importancia de estas sociedades en el desarrollo del sector PYME.



- Percepción de las PYME's sobre la utilidad de las SGR's.**

Del total de quienes conocen de SGR's el 78.6% dijo que estas beneficiaran a las PYME's y un 21.4% expresó que no lo haría.

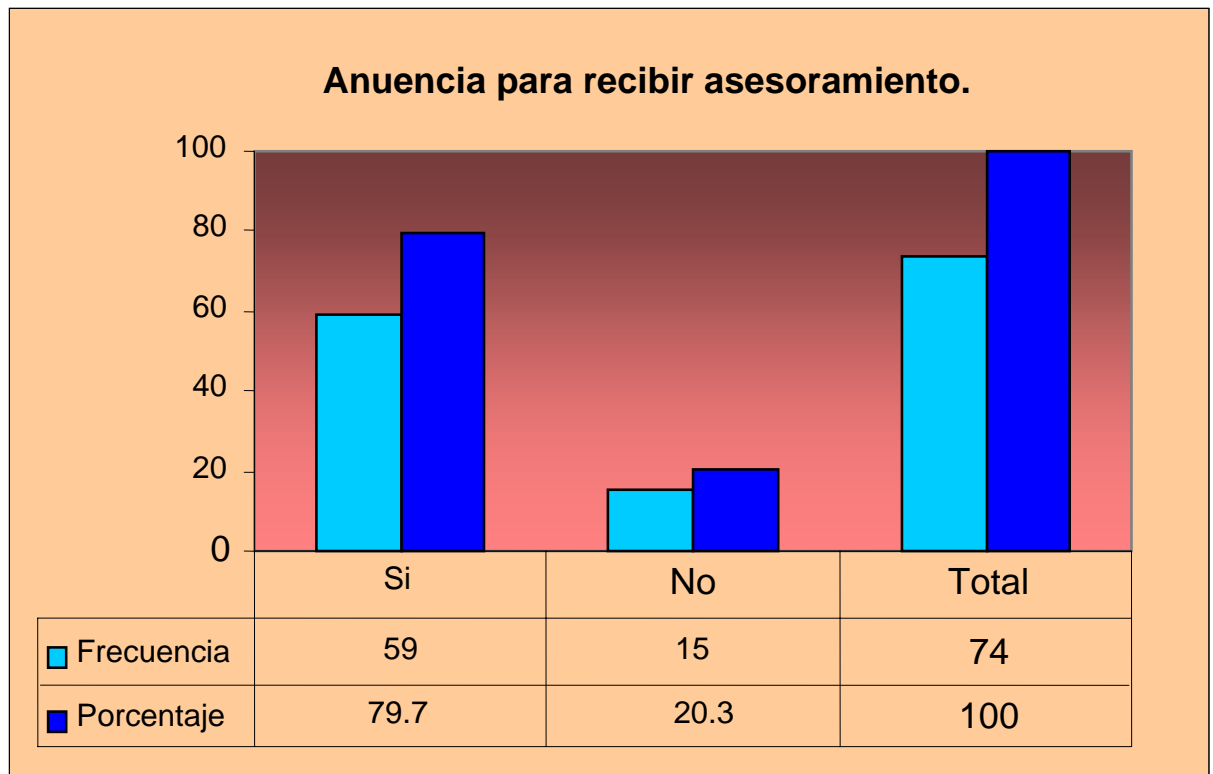


Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los empresarios tienen una opinión positiva acerca de las Sociedades de Garantía Recíproca, y creen que esta si es una solución al problema del financiamiento.



- **Disponibilidad de las PYME's a recibir asesorías u otros servicios.**

El 79.7% dijo estar dispuesto a recibir asesoramiento de algún tipo en su negocio y un 20.3% no estar anuente.



Los empresarios han cambiando su actitud con respecto a dejarse guiar con mejores formas de manejar su negocio, lo cual es importante para montar estrategias que le permita expandir su negocio.

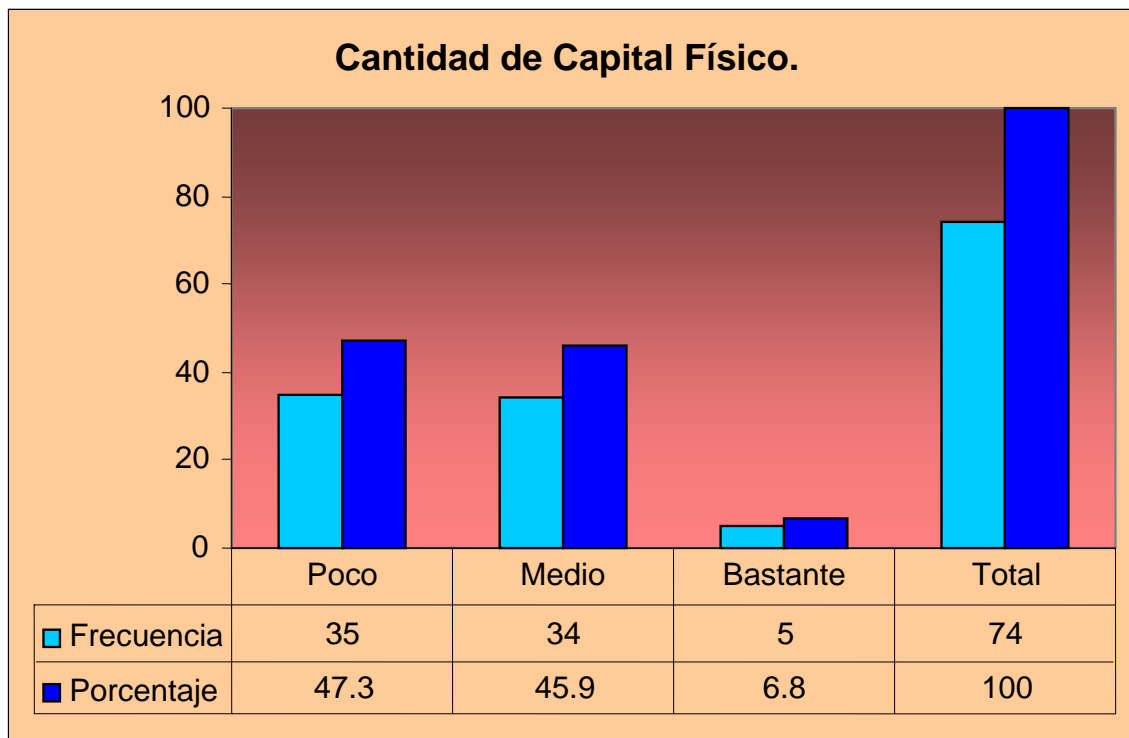


- **Características de potenciales clientes de las SGR's. (cualitativa)**

Casi todos los empresarios dijeron cumplir con las características que busca una SGR's en un socio (carácter de pagador, capacidad empresarial y garantías insuficientes), excepto algunos quienes dijeron tener en este momento suficientes garantías como para solicitar un crédito.

- **Capacidad de capital de las PYME's.**

De todos las PYME's entrevistados, un 47.3% dijo tener poco capital físico, un 45.9% dijo poseer capital suficiente y tan sólo un 6.8% dijo tener bastante capital.

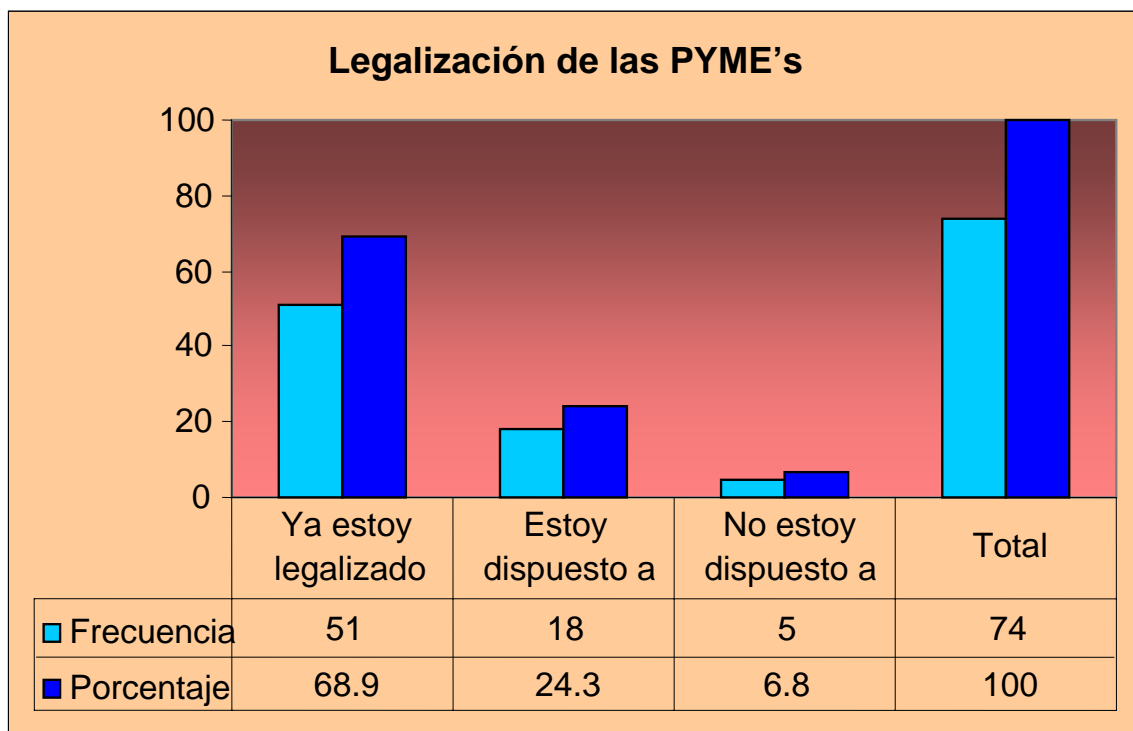


Sólo un pequeño porcentaje tiene un alto valor de capital, mientras que la mayoría dentro de su propia percepción consideran tener una cantidad de capital bajo o medio.



- **Legalización de las PYME's.**

El 68.9% de las PYME's dijo estar legalizado, el 24.3% dice no estar legalizado pero dispuestos a hacerlo o están en proceso de legalización y un 6.8% mencionó no estar dispuesto a legalizarse.

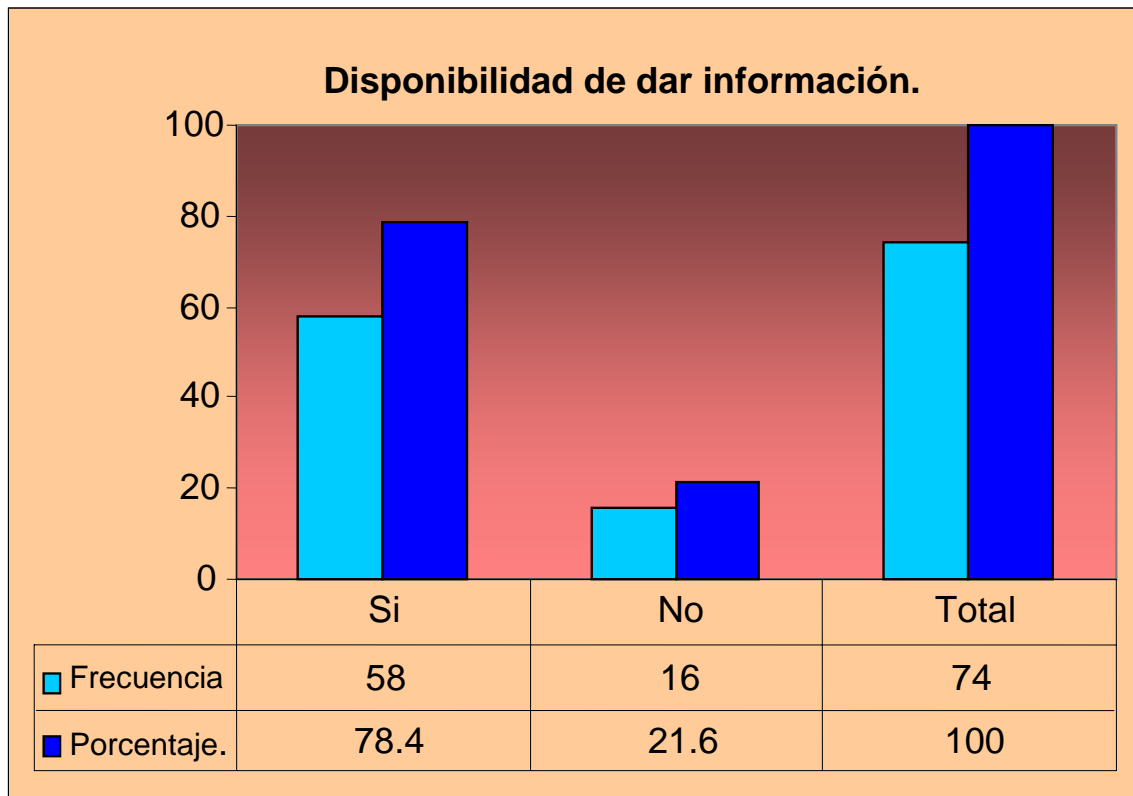


Afortunadamente para el desarrollo de la SGR un porcentaje bastante grande de PYME's ya están legalizadas, una cuarta parte están dispuestos a formalizar sus negocios; pero una pequeña parte no ven la necesidad de legalizar su empresa, por que los impuestos son demasiados altos y la existencia de una burocracia excesiva.



- **Disponibilidad de las PYME's a dar información.**

El 78.4% de los encuestados dice estar anuente a dar información de su negocio y un 21.6% dice no estar dispuesto.

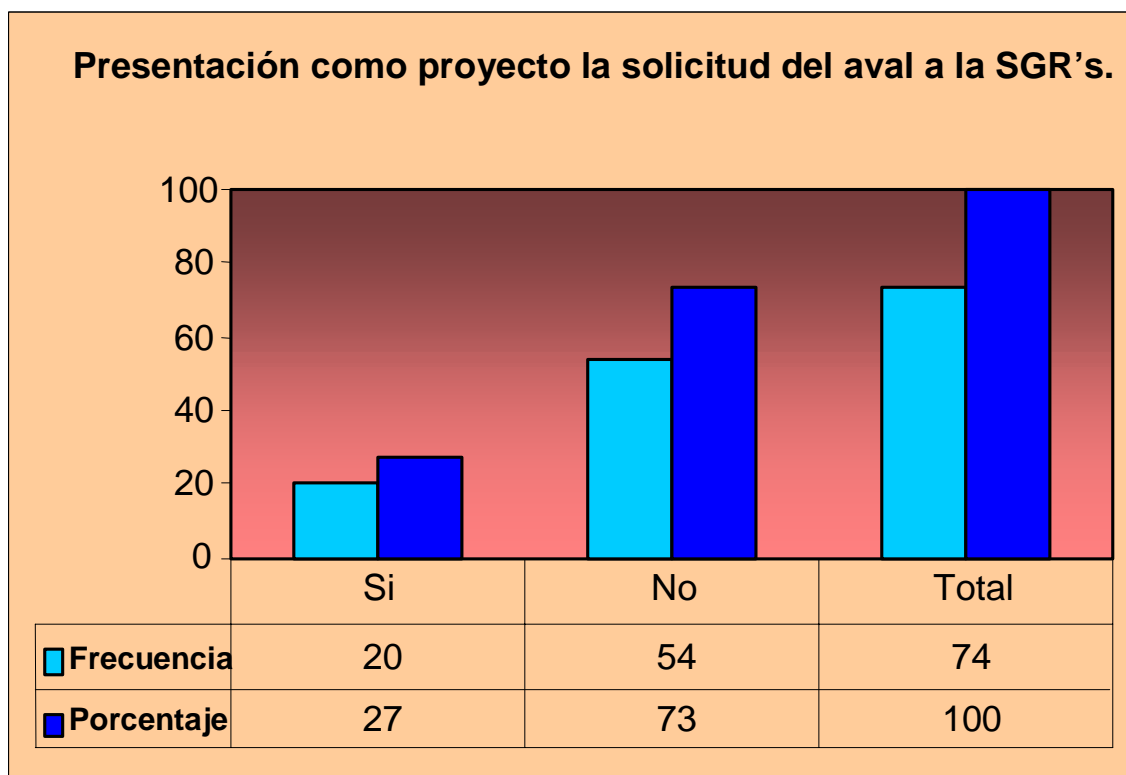


Este resultado no muestra que las PYME's están dejando de un lado el recelo para con su negocio, lo cual es importante para que las instituciones de crédito tengan confianza en el sector, además que facilitará el trabajo de análisis de las SGR's.



- **Capacidad de los empresarios PYME's para elaborar proyectos.**

El 27% de los encuestados dijo tener la capacidad de presentar de manera formal el motivo por el cual solicita el préstamo y el 73% dijo no poder hacerlo.

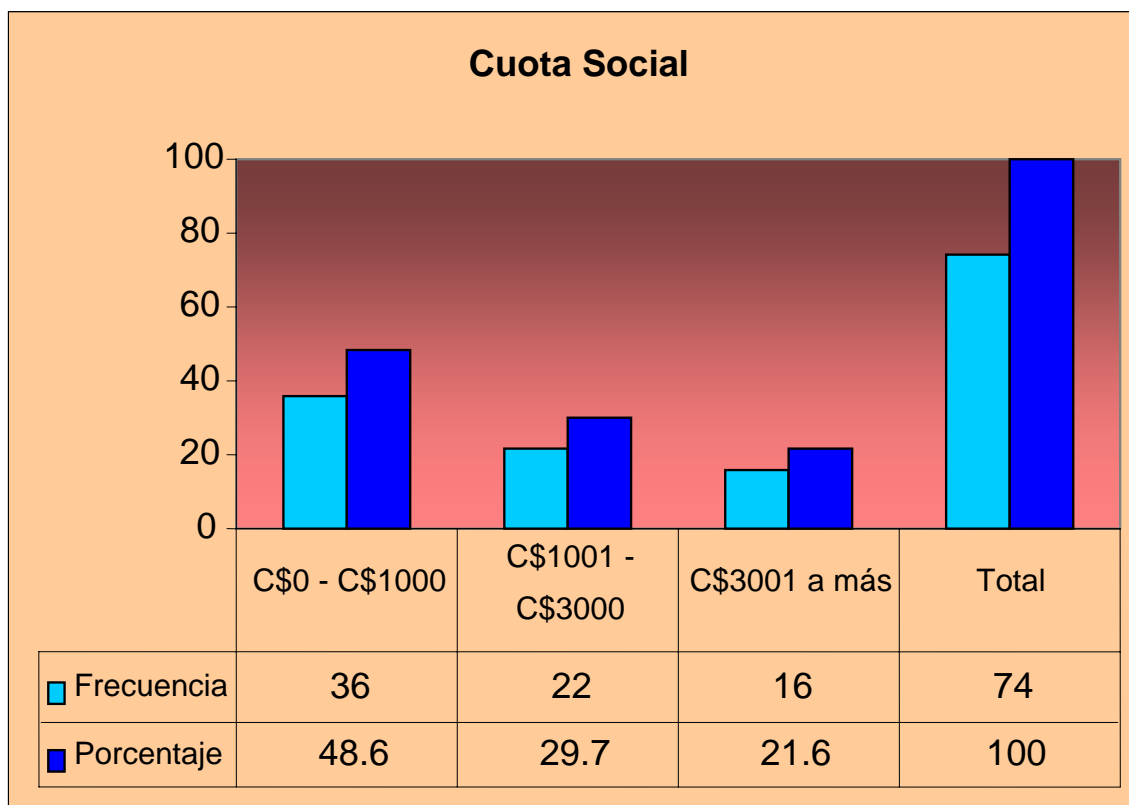


Los pequeños empresarios, en su mayoría, no tienen una buena formación empresarial que les permita presentar de manera formal un proyecto, esto no es un buen indicio para los estudios que realizará la SGR's en la concesión de avales.



- **Capacidad de los empresarios para aportar a las SGR's.**

Con respecto a cual sería el capital que estarían dispuesto a dar los empresarios para pertenecer a una Sociedad de Garantías Reciprocas el 48.6% mencionó poder pagar menos de un mil córdoba, el 29.7% puede pagar entre C\$ 1000 y C\$ 3000; y por último el 21.6% tiene la capacidad mas de C\$ 3,000 córdobas.

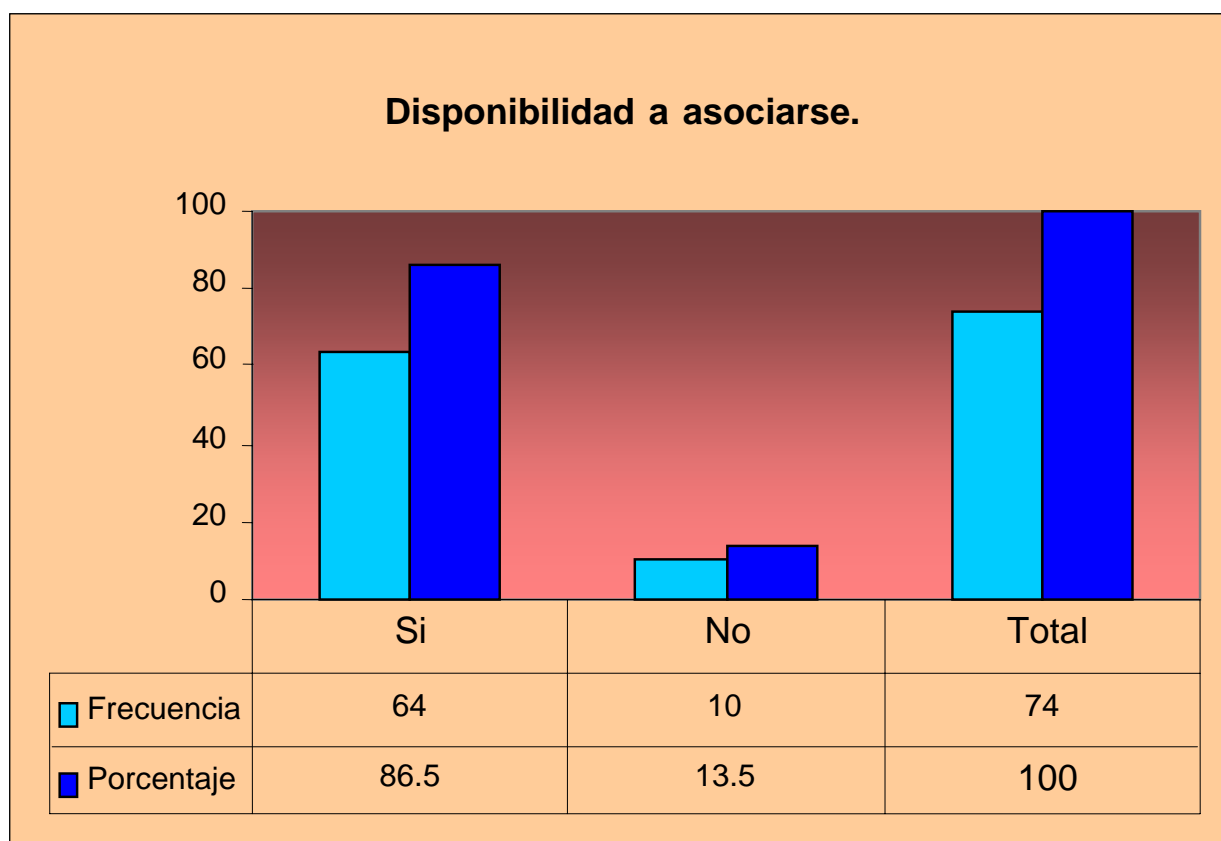


Las PYME's no tienen las posibilidades de pagar mas de C\$ 3000, expresaban que era debido a que sus márgenes de ganancia no le permiten pagar más de esa cantidad.



- **Disponibilidad de asociación de las PYME's.**

El 86.5% dijo estar dispuesto a asociarse con las SGR's una vez conocido a fondo los beneficios que podrá obtener y 13.5% dijo no estar dispuesto a hacerlo.

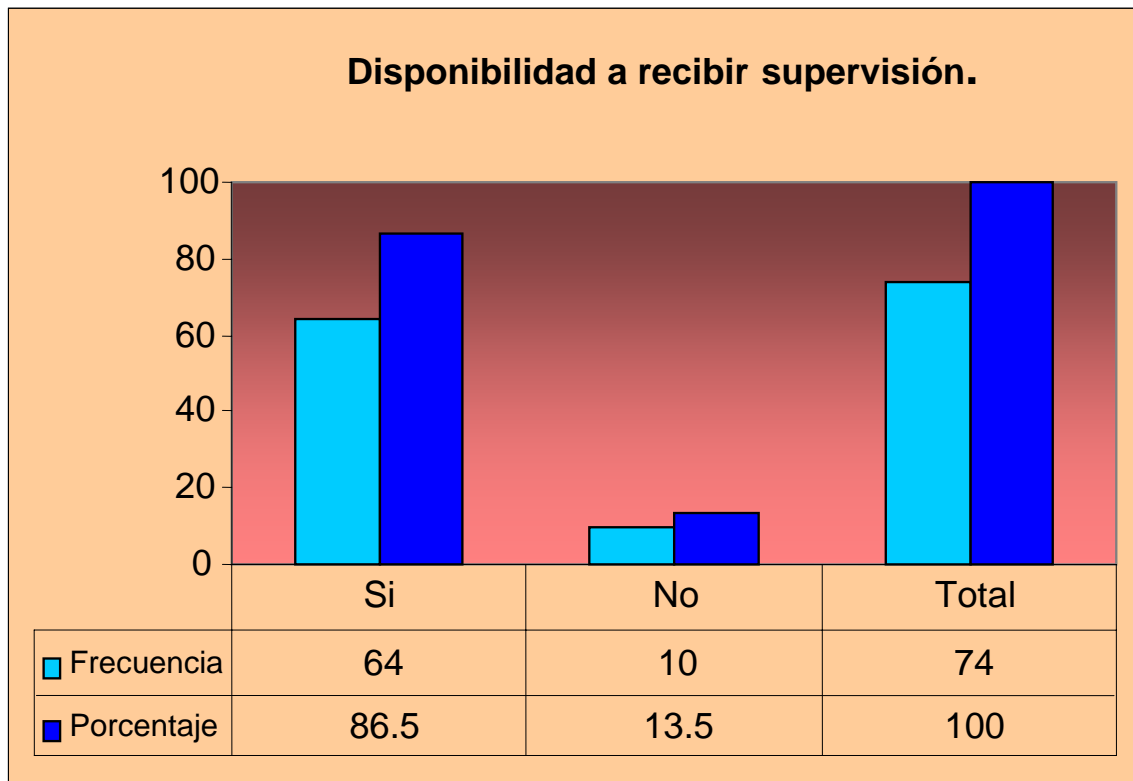


Los empresarios están dispuestos a asociarse, como era de esperarse; quizás lo relevante es que algunos no confían en el asociativismo por que no han tenido buenas experiencias como asociados.



- Anuencia a recibir supervisión financiera.**

Los empresarios (86.5%) están dispuestos a recibir supervisión en la ejecución del crédito y un 13.5% dijo no querer recibir ningún tipo de supervisión.



Las PYME's no tienen problemas en ser supervisadas en la forma de usar el financiamiento, y quienes dijeron no estar anuentes es porque piensan que es una falta de respeto a su honorabilidad.



3.4.- Análisis de Resultados.

Según los resultados de la encuesta la promoción del cooperativismo que algunos organismos como el Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (INPYME) han venido impulsando está dando resultados satisfactorios ya que la mayoría de las MIPYME's están organizadas en gremios, lo cual, teóricamente, debe resultar beneficioso en aspectos como: exoneración de impuestos, mayor poder de negociación frente a proveedores e instituciones financieras, etc. Este fuerte cooperativismo muestra que los pequeños empresarios están de acuerdo que solamente unidos pueden enfrentar los retos que se presentan en el mercado y las negociaciones en general.

Por otro lado, una gran mayoría de estas PYME's (74.5%), ha logrado iniciar sus negocios con dinero propio, esto demuestra que se deben mejorar las políticas de fomento e innovación del Estado para con las PYME's, además, las microfinancieras deben saber jugar su papel de proveedoras de microcrédito, con el cual el empresario innovador se anime a iniciar un negocio, por lo tanto, si no se promociona el nicho PYME's no se esta promocionando nuevas fuentes de empleos, sabiendo que las PYME's son generadoras de empleos, como lo demuestra el resultado de la encuesta, el 69% de las PYME's tienen entre 2 y 10 trabajadores.

Existe una gran demanda de tecnología en todos los rubros estudiados, aunque cabe destacar que los empresarios con un gran esfuerzo han venido dejando la producción artesanal, para adquirir nuevas tecnología que les permita mejorar su calidad productiva, en algunos casos es impresionante como los mismos empresarios han innovado sus propias máquinas originadas por la misma necesidad y difícil acceso a tecnología, esta carencia tecnológica combinada con el uso de materia prima nacional de no tan buena calidad, les resta posibilidades a las PYME's de poder competir y claro está les limita su productividad, además es importante mencionar que aunque el empresario puede adquirir materia prima de calidad, el producto final se encarece,⁸⁰



dejándolo sin mercado, es decir el producto es de difícil venta salvo que sea un pedido del extranjero, esto nos lleva a mencionar una problemática que se refleja en los resultados, y es el destino de la producción de las PYME's, el 82.4% de estos negocio produce para el mercado local y otro poco para el mercado nacional, esta estadística demuestra una vez más que las PYME's producen para el mercado interno, el cual tiene una mala paga, es decir no se paga el valor real del producto marginando las ganancias del microempresario.

Toda esta situación permite ver que el financiamiento juega un papel fundamental en el fomento de las PYME's ello mismo se refleja cuando el 77% considera en este momento tener necesidad real de financiamiento y quienes dijeron no necesitarlo (el financiamiento) se debe a dos razones: primero, por que sus márgenes de operación le permite autofinanciarse o reinvertir sus utilidades, y segundo por temor a perderlo todo debido al alto costo del crédito, esta necesidad se confirma cuando tenemos que el 75.7% de los empresarios menciona haber solicitado crédito y de manera sorpresiva el 60% de obtuvo el crédito.

Si nos dejamos llevar por las estadísticas, consideramos que las PYME's están accediendo al crédito; pero, conversando con los mismos empresarios, expresaban, que las tasas de interés y los plazos de pagos son exageradamente altos, por ejemplo un empresario del sector panificación solicitó un crédito a una financiera local, de \$4.000 dólares teniendo que pagar en tres años más del 50% del monto solicitado solo de intereses. (Anexo 2)

Si esta situación la juntamos con el resultado de la encuesta donde el 76% de los microempresarios que obtuvieron el crédito tuvieron que pagar tasas de interés entre el 17 y 34 % anual, en su mayoría a un año de plazo, esto nos permite observar que el empresario no tiene más alternativa que tomar el riesgoso crédito, el cual esta dirigido mayormente a la adquisición de tecnología y materia prima, además es importante mencionar que más de la mitad de los empresarios ha recibido algún tipo de asesoría o capacitación técnica a parte del crédito, con la observación de que en muchos casos, estos servicios se tenían que pagar aparte o se deducían del monto del crédito. Por



otra parte, están los empresarios que no consiguieron el crédito, quienes expresaron que las principales razones para no obtener el crédito eran la falta de fiador, falta de garantías suficientes para responder a la cuantía del préstamo, falta de historial crediticio y desconfianza por parte de las instituciones de crédito.

Con ello se observa que el panorama de las PYME's es altamente adverso, generando las circunstancias necesarias para pensar que las Sociedades de Garantías Recíprocas recibirían una apremiante bienvenida de los microempresarios, marginados del financiamiento de la banca privada y explotados por las empresas de micro finanzas.

Pero, ¿Están listas las PYME's para formar parte de las SGR's, es decir desde el punto de vista interno de las PYME's, existen las condiciones necesarias para que las SGR's tengan un buen resultado?

Las Sociedades de Garantías Recíprocas tienen sus propios mecanismos de captación de socios así como otorgamiento de los avales y otros tipos de servicios, dentro de ese marco de referencia y según el anteproyecto de ley en la Asamblea Nacional podemos buscar la respuesta en los resultados de la encuesta y entrevistas realizadas. Comenzamos observando que existe poco conocimiento sobre la SGR's algo normal, considerando que todavía es un anteproyecto de ley y por lo tanto no existe una gran divulgación, pero es importante mencionar que se han hecho consultas territoriales sobre el tema.

Los microempresarios han dejado abierta la necesidad y aceptación de recibir asesoramiento financiero y técnico así como a dar información de sus negocios, lo cual es grato porque, por un lado se puede percibir el cambio de actitud de las PYME's a dejarse ayudar no solo recibiendo efectivo si no que además las SGR's podrán evaluar fácilmente el otorgamiento de avales, realizarán el trabajo de asistencia para obtención de crédito y ejecución del mismo, ayudándoles a formar esa cultura de crédito que causa desconfianza en el sistema financiero.



En los resultados de la encuesta se encontró de manera preocupante que más del 50% de las PYME's no llevan registros contables, lo cual es una gran limitante para obtener crédito en el sistema financiero y entorpecería el trabajo de las SGR's en la evaluación de los proyectos ha avalar, además es importante señalar que las mayoría de las PYME's están dispuestas a pagar más de C\$ 3,000 córdobas como cuota social para acceder a este tipo de sociedades.

Respectivamente de manera positiva gran parte de las PYME's, según este estudio, están totalmente legalizadas o dispuestas a legalizarse, siendo definitivamente un punto a favor, que les abre las puertas a ser sujetas de créditos no solo de las SGR's; si no que también del sistema financiero nacional y donantes extranjeros.

Por último las SGR's prefieren como clientes específicos a quienes tengan las siguientes características: carácter pagador, garantías suficientes y capacidad empresarial, las cuales son cumplidas en su mayoría por las PYME's estudiadas.

3.4.1.- Resultados esperados con la creación de Sociedades de Garantías Recíprocas.

De la misma manera que en otros países las SGR's que se formalicen en Nicaragua deberían tener un impacto positivo en la economía, a través del fortalecimiento del sector PYME y su acceso al financiamiento, cuyo resultado se verá con el mejoramiento de variables macroeconómicas (mejora de la Balanza Comercial, PIB y empleo) y variables microeconómicas (mejor distribución de la riqueza, mejora el nivel de vida).

Para ver el aporte concreto del logro que se espera tener cuando un microempresario adquiera crédito por si sólo y a través de las SGR's, se analiza el siguiente ejemplo:

En EL Salvador las tasas de interés de los préstamos obtenidos por intermedio de la SGR's han logrado bajar hasta el 8% anual. Entonces veamos que impacto podría este tipo de interés en Nicaragua a través de un ejercicio comparativo.



La empresaria del sector panificación, Sra. Martha González, solicitó un crédito a una institución financiera de la ciudad de León por US \$4,000 dólares (ver tabla de pago en anexos), ésta financiera le otorgaba el crédito a un plazo de 3 años a una tasa de interés de 17.9% anual, lo cual obliga a pagar la empresaria en los tres años juntos más del 50% del préstamo sólo en interés, veamos como funciona la SGR's en el siguiente cuadro:

Como se observa, el costo de un préstamo en la banca comercial correspondiente a \$4,000 dólares es de \$ 836 dólares, con plazos que oscilan entre 1.5 a 3 años.

Costos comparativos. SGR vs. Banca Comercial. Préstamo de US \$4,000		
	Banca Comercial	SGR's
Interés	17.9% anual = 716	8.0 % anual = 320
Comisión	3.0% anual = 120	1.5 % anual = 60
FPT	---	5% = 200
Total	836	580
Devolución	0	5% = 200
Costo Neto	US\$ 836 anual	US\$ 380 anual
Plazos	1.5 a 3 años	3 a 5 años

Elaboración propia.

Si este mismo préstamo se hiciese a través de las Sociedades de Garantías el costo se reduciría a \$380 dólares, es decir el 45.45% menos que el obtenido en la banca, y este mismo préstamo se podría conseguir a plazos entre 3 a 5 años. El empresario se ahorra \$6,000 dólares que bien puede invertir en lo que él considere conveniente para su negocio y sin necesidad de poner en riesgo su capital de trabajo.

Veamos ahora otro ejemplo de las diferencias entre obtener recursos individualmente y a través de la Sociedad de Garantías, utilizando toda la población en estudio. Tomando en cuenta el universo analizado de 195 MIPYME's con necesidad



de financiamiento y poniendo en práctica los resultados de las SGR's en El Salvador, donde se han logrado un crédito promedio de US \$ 8,000, juntando estas dos variables, nos resulta que tendríamos aproximadamente una demanda real de crédito por el monto de US \$ 1,560,000 dólares.

Utilizando la metodología anterior se obtienen los siguientes resultados:

Demanda de crédito		
US \$ 1,576,000		
	Banca Comercial	SGR's
Interés	17.9% anual = 279,240	8% anual = 124,800
Comisión	3% anual = 46,800	1.5% anual = 23,400
FPT	---	5% = 78,000
Total	326,040	226,200
Devolución	---	5% = 78,000
Costo Neto	US\$ 326,040	US\$ 148,200
Plazos promedio.	4 - 5 años	6 a más años

Elaboración propia.

Al obtener una línea de crédito con cualquier institución de la banca comercial por un importe de US \$ 1,576,000 dólares a una tasa de interés promedio de 20.9% anual (interés + comisión), se observa que el costo del crédito es de US \$ 326,040 dólares anuales; comparando esta cifra con el resultado obtenido en la misma operación pero obteniendo el crédito por medio de una SGR's a una tasa de interés anual de 9.5%, se deducen dos conclusiones; primero, que a través de los convenios de las SGR con instituciones financieras se lograría bajar el interés por un orden del 11.4%, se aumentarían los plazos de pago y satisfactoriamente el costo anual del préstamo se reduciría en un 54.5% lográndose un ahorro de US \$ 177,840 dinero que ya no ganaría la banca privada y que el empresario podría capitalizar para resolver otras necesidades que él considere conveniente.

Podemos identificar las causas principales de esta mejoría en las condiciones



de crédito: primero, tenemos que el 5% que se cobra para el Fondo de Provisión Técnica, en la SGR's, son regresados una vez cancelado el crédito, si el socio lo solicita; segundo la tasa de interés menor se logra a través de negociaciones y convenios con las instituciones financieras quienes además pueden ser socios protectores de la sociedad, igualmente sucede con el alargamiento de los plazos de los créditos.

De esta manera se observa como se pueden mejorar las condiciones de crédito de las pequeñas empresas por medio de las Sociedades de Garantías Recíprocas.

Haciendo un análisis de la propuesta de anteproyecto de Ley sobre SGR's presentado en la Asamblea Nacional, consideramos que gracias a la experiencia lograda en otros países que aplican este tipo de sistemas, se ha logrado presentar un sistema de SGR's sólido en lo que se refiere a liquidez financiera, ya que el sistema ofrece varias alternativas para hacerle frente a los riesgos vivos fallidos de los socios, creando por medio de la Ley una Sociedad de Reaval que junto al Fondo de Provisión Técnica de la propia Sociedad, se forma un excelente respaldo financiero; además es importante mencionar que la creación de un Fondo para el Desarrollo de SGR's, es una pieza importante del sistema, ya que este Fondo asegura la promoción y apoyo gubernamental para todas aquellas Sociedades que deseen formar parte del sistema.

Por otro lado los mecanismos de creación y formalización de las Sociedades son bastantes flexibles y no se observa una burocracia excesiva, lo cual es beneficioso para que se fomenten este tipo de sociedades en todo el territorio nacional y de esa manera todo el sector PYME nicaragüense tenga acceso a los beneficios que representa ser socio de una SGR's.

Una característica importante de esta sociedad es que estará supervisada directamente por la Superintendencia de Bancos, lo que permite crear confianza ante sus socios protectores y le permitirá crear convenios con los bancos e instituciones financieras con mayor seguridad; además con la supervisión de la Superintendencia los controles de las operaciones de la Sociedad tendrán mayor rigidez evitándose



suspicias.

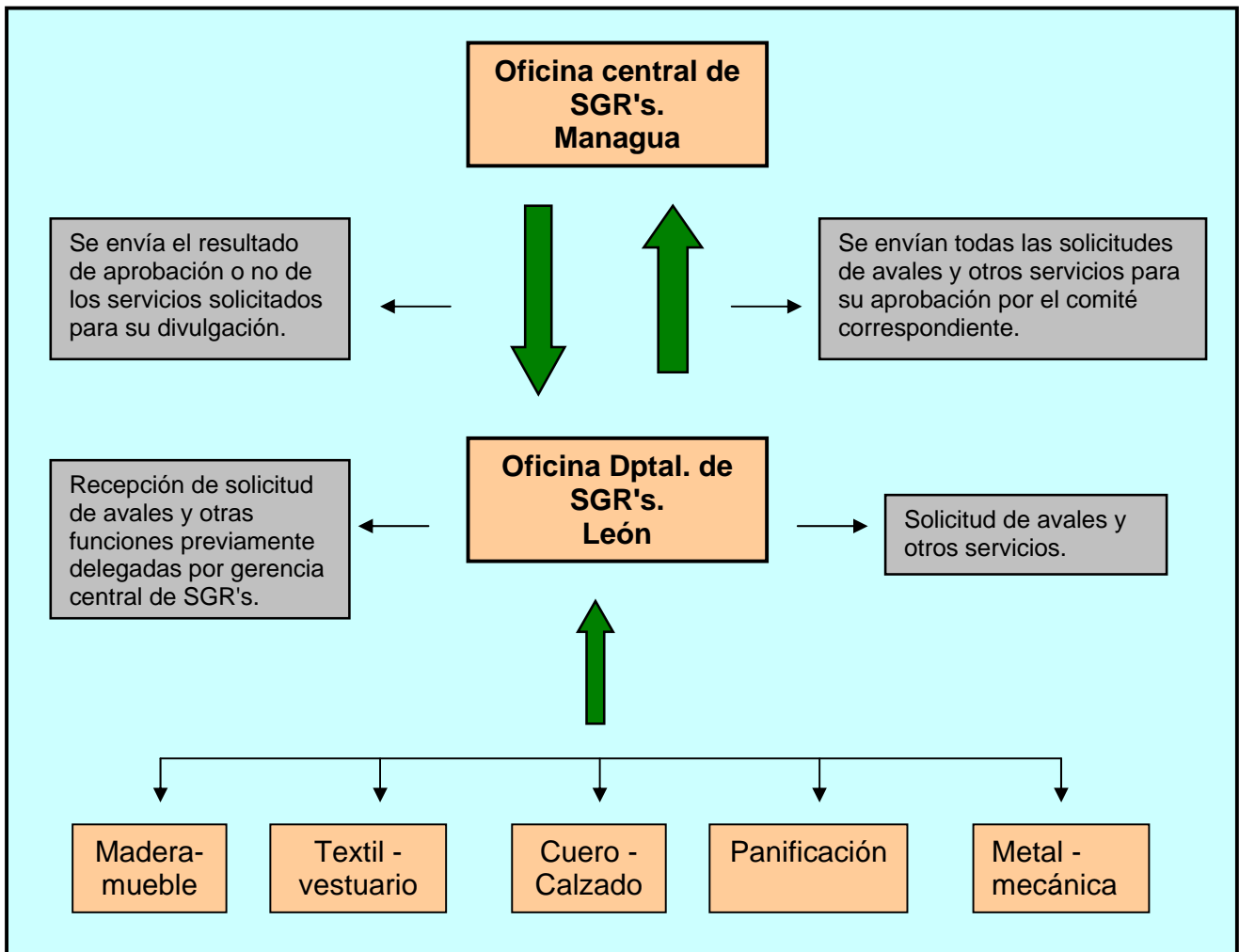
Con respecto a la SGR's multisectorial que está en conformación por la Cooperativa de Panificadores de Nicaragua, se pretende que sea nivel nacional y que involucre a todos las PYME's nacionales, esta iniciativa piloto estará apoyada económicamente por el gobierno a través del MIFIC, aportando un monto importante del capital requerido para la formación de la Sociedad.

En menester proponer a las personas involucradas en esta iniciativa las limitaciones que tienen las PYME's leonesas para hacer el aporte social para entrar a la Sociedad, ya que una gran mayoría de estas no puede pagar más de C\$ 3,000 córdobas, por lo tanto esta es una variable que debe ser tomada en cuenta por COPANI para sus cálculos respectivos.

3.4.2- Propuesta de participación de las PYME's de León en la SGR's.

Tomando en cuenta las estadísticas del MIFIC, que colocan a León en tercer lugar a nivel nacional con respecto al número de PYME's (158,858 microempresas), dicho departamento debe tener una presencia sólida de la SGR's en formación, ya que desde el punto de vista mercantil de la sociedad de garantías, León es un buen mercado para captar socios.

Por lo tanto se propone a continuación una estructura de participación de las PYME's de León en la SGR's que pretende formalizar COPANI:



Sabiendo que la SGR's piloto es de carácter nacional y que la oficina central con su respectiva gerencia y junta directiva se encontrará en Managua; es necesario crear una forma de participación de las MIPYME's afiliadas que sea flexible, transparente y descentralizada.

La propuesta formulada en la figura anterior, es para el funcionamiento de la SGR's en los departamentos donde ésta tendrá presencia (tal es el caso de León), se propone la existencia de una comisión departamental de la SGR's donde exista representatividad de cada sector o rubro participante en la sociedad -en el caso de



nuestro estudio la comisión estaría compuesta por cinco integrantes, uno por cada rubro estudiado -.

Dicha comisión u oficina podría tener funciones, debidamente delegadas por la comisión central, tales como: recepcionar las solicitudes de avales u otros servicios que requieran los socios partícipes, observar el cumplimiento de los requisitos de las solicitudes, sugerir la inclusión de nuevos socios partícipes y protectores, explorar posibles alianzas estratégicas con financieras locales, divulgar información pertinente y autorizada sobre la actualidad de la SGR's, entre otras. Esta comisión departamental enviará todas las solicitudes con su respectivo análisis preliminar a la comisión central en Managua, para que a través de su respectiva comisión apruebe o rechace la solicitud, cuyo resultado será enviado nuevamente a la comisión de León para su divulgación y ejecución en caso de ser aprobado.

El objetivo principal de esta propuesta, se basa en facilitar el flujo de información, agilizar los trámites y ampliar la posibilidad de los microempresarios de ser beneficiados de las bondades de las Sociedades de Garantías Recíprocas.



3.5- Conclusiones

- Existe una gran demanda de microcrédito por parte de las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas, para la adquisición principalmente, de materia prima y tecnología que le permita producir con calidad y eficiencia, lo cual contrasta con su exclusión del financiamiento como consecuencia de las altas tasas de interés y/o de los plazos de pago, que no permiten cumplir adecuadamente con las cuotas respectivas.
- Las MIPYME's presentan problemas de solvencia de garantías al tratar de obtener los préstamos, este problema surge cuando las garantías no logran cubrir el monto del financiamiento solicitado.
- El sector muestra una apatía por llevar registros contables de las operaciones económicas para determinar el resultado de sus operaciones, teniendo como consecuencia la imposibilidad de conseguir créditos en programas nacionales de financiamiento, ya sean gubernamentales o no gubernamentales.
- La mayoría de los préstamos obtenidos por las MIPYME's tienen un interés mayor al 16% anual, llegando al 34% en algunos casos, el cual es excesivamente alto para la capacidad de pago de los microempresarios limitándoles obtener utilidades; por lo tanto existe un gran descontento con los actuales intereses y plazos de los créditos.
- Las condiciones de financiamiento actual se muestran como una fuerte limitante para que el empresario pueda desarrollar su establecimiento, los costos de los financiamientos son demasiados altos y no le permiten la capitalización de la inversión del empresario.
- La actual situación económica y dificultades de financiamiento que se le



presentan a las PYME's, argumentan la necesidad de aprobar inmediatamente la propuesta de Ley en la Asamblea Nacional, que permita hacer realidad la creación de una Sociedad de Garantías Recíprocas en fomento de la pequeña industria.

- El Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas, tal como se presenta en el anteproyecto de Ley, resulta beneficioso y accesible para la participación de los pequeños empresarios en busca de solucionar sus problemas de financiamiento.
- Consideramos que los sistemas de regulación y conformación de las SGR's, basados en la experiencia internacional, permitirá asegurar el buen funcionamiento del Sistema de Sociedades propuesto.
- Los pequeños empresarios de León están preparados para formar parte de las Sociedades de Garantías Recíprocas, dado que cumplen con las características esenciales que buscan las Sociedades en un empresario socio, estas son; carácter de pagador, garantías insuficientes, capacidad empresarial y capital.
- Existen algunas deficiencias en los pequeños empresarios que pueden perjudicar su inclusión como socio partícipe en las SGR's, estas deficiencias son: indiferencia en llevar contabilidad legal del negocio, falta de preparación técnica para demostrar la viabilidad de los proyectos por el cual solicita el aval y posibles limitantes en el pago de las suscripciones sociales.
- La puesta en marcha de SGR's en Nicaragua traerá beneficios a todos los actores involucrados en el funcionamiento del sistema de SGR's; llámese estos los socios partícipes (acceso ideal a financiamiento), socios protectores (afianza estructura productiva y adquisición de alianzas estratégicas), las Instituciones Financieras (disminución del riesgo asociado a los créditos de las PYME's), y por último el gobierno, uno de los más interesados ya que se fomentará el empleo, la



reducción de la pobreza, mejorará la redistribución de la riqueza, generará estabilidad económica a través del desarrollo de las PYME's.

En definitiva, este estudio sobre las Sociedades de Garantías Recíprocas concluye que este modelo de gestión financiera es el que necesita la PYME nicaragüense para que pueda seguir surgiendo y dar el crecimiento que el país necesita, además de que se activarían varios sectores: el financiero, los programas gubernamentales asociados a intermediación, las asociaciones gremiales y lo más importante las PYME's. Las conclusiones cuantitativas se verán próximamente cuando la primera experiencia piloto de COPANI muestre sus resultados, en tanto que los cualitativos sobran a partir de las experiencias en España, El Salvador, dentro de otras más.



3.5- Recomendaciones.

1. Se recomienda a los empresarios PYME's de León realizar esfuerzos para lograr la especialización de su negocio, llevando a la práctica la información obtenida en los seminarios, conferencias y otros; y de esta manera convertirse en sujeto de crédito. Además deben tener una participación propositiva con respecto a la SGR's piloto que desea formalizar COPANI a través de la conformación de comisiones, donde estén representados todos los gremios, que propongan estructuras y funcionamiento de la SGR's a conformar.
2. A todo las MIPYME's de León y nacional, se les recomienda la unificación del gremio, para intensificar la gestiones correspondientes, que les permita acelerar el proceso de discusión y aprobación del proyecto de ley de Sociedades de Garantías Recíprocas, el cual se encuentra estancado en las comisiones de la Asamblea Nacional.
3. A las instituciones financieras reguladas y no reguladas, flexibilizar los mecanismos y requisitos para la obtención del crédito, así como, reducir las tasas de interés y crear planes de financiamientos adecuados con el fin de que las condiciones de financiación sean más favorables para los microempresarios y que tengan la posibilidad de desarrollarse como empresa. Además se les recomienda hacer más énfasis a la viabilidad de los proyectos de inversión de los empresarios, que a la capacidad de solvencia y garantías que éstos puedan ofrecer.
4. A la Comisión de Panificadores de Nicaragua que pretende crear la SGR's piloto, se les recomienda ser flexibles con respecto a la exigencias de participación para con las PYME's de León, ya que se han encontrado ciertas debilidades en las microempresas estudiadas.
5. Se recomienda, a las instituciones competentes en el fomento de las PYME's, seguir desarrollando la labor de especialización, modernización y



concertación de la pequeña empresa, a través de capacitaciones, programas y seminarios, así como a mejorar los mecanismos de captación y por ende colocación de los recursos destinados al desarrollo de las PYME's, con el objetivo de lograr la competitividad y la capacidad de solvencia de los empresarios.

6. Se recomienda a todos los sectores involucrados en la formación del Sistema de Sociedades Garantías Recíprocas, realizar su máximo esfuerzo en cumplir la demanda de los diversos sectores PYME's que necesitan urgentemente la aprobación y creación de este nuevo mecanismo el cual promete ser un puente para acceder a mejores condiciones de financiamiento y consecuentemente al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa nicaragüense.



BIBLIOGRAFÍA

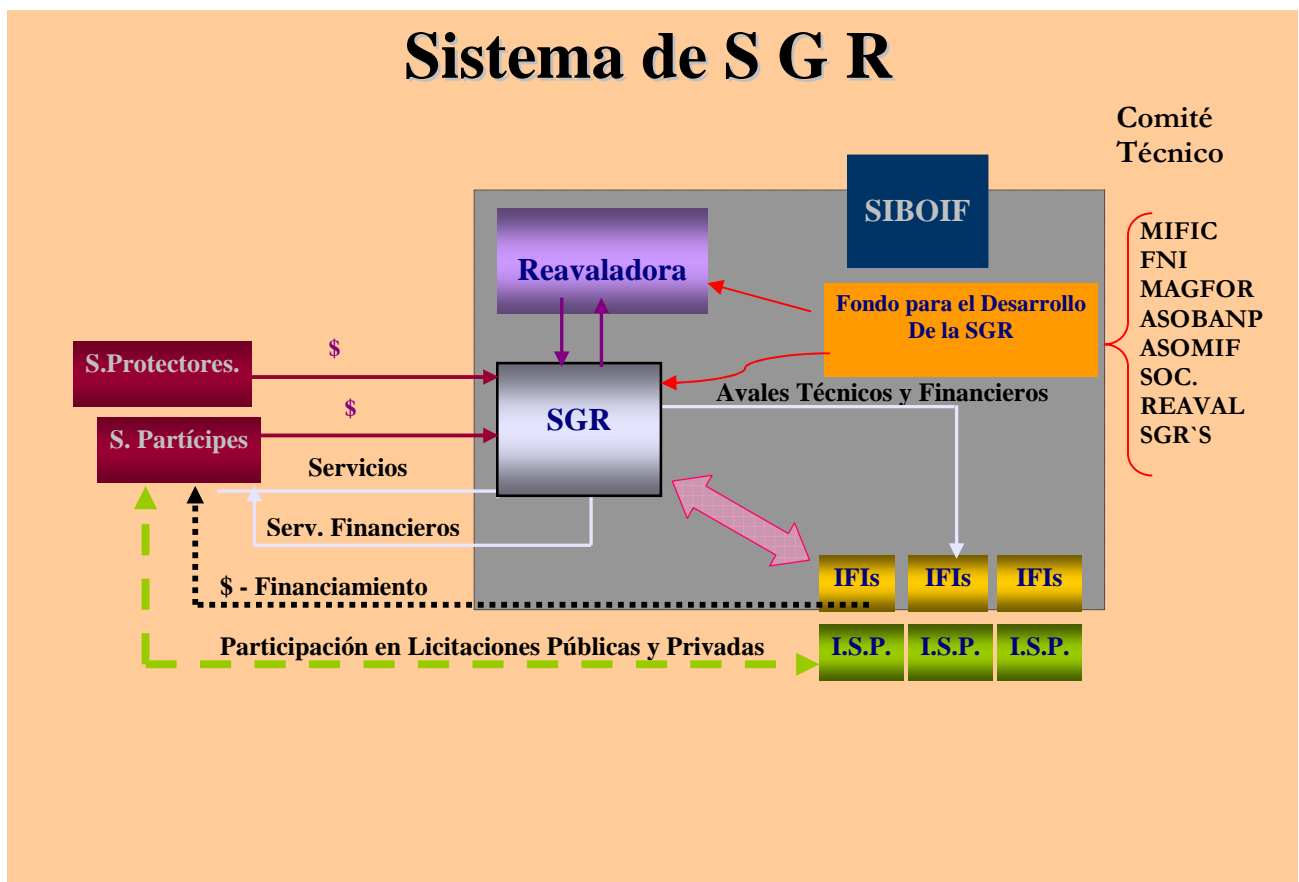
1. Programa de Apoyo para la Micro, Mediana y Empresa para el 2005. Elaborado por el MIFIC. Febrero del 2006.
2. Documento de Políticas de Fomento a las PYMES. Elaborado por el MIFIC, Marzo del 2001.
3. Directorio Económico Urbano INEC/MECD/GTZ, febrero 1998.
4. Ante proyecto de ley de las Sociedades de Garantía Recíprocas. MANAGUA, NICARAGUA. Junio, 2005.
5. Vargas Claros, Magdalena. Las Sociedades de Garantías Recíprocas una opción para la PYME Nacional, un negocio para la Banca Chilena. Universidad de las Americas, Escuela de Negocios. 2003
6. www.sgr.com.sv
7. El papel de las Micro Financieras. LA PRENSA, Sección de Economía. 19 de Febrero, 2006.
8. Schaeffer-Mendehall. Elementos de Muestreo. Grupo Editorial Iberoamericana. 2da. Edición.1987 Pág.175-184
9. Cochran,William G. Técnicas de Muestreo. 1ra. Edición. 1992. Pagina 85-88



ANEXOS



ANEXO I





ANEXO II

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

Estimado empresario, somos egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNAN-León y nos dirigimos a usted con el fin de obtener información que nos permita desarrollar el trabajo investigativo. Dicho trabajo tiene como objetivo estudiar las Sociedades de Garantías Recíprocas como una alternativa de financiamiento para el desarrollo de las MIPYME's de León.

¡Marque con una X donde crea conveniente!

Fecha: _____

1- Nombre de la empresa: _____

2- En que rama empresarial se ubica su negocio:

Metal-mecánica: ____ Textil-vestuario: ____ Cuero-calzado: ____

Panificación: ____ Madera-mueble: ____

3- ¿Cual es el nivel organizacional de su empresa?

Cooperado: ____ Individual: ____

4- ¿Cuál es el origen del capital de operación?

Propio: ____ Crédito: ____ Ambos: ____

5- ¿Que tipo de tecnología utiliza usted en su proceso productivo?

Artesanal: ____ Industrial: ____ Semi-industrial: ____

6- ¿Que tipo de materia prima utiliza en su producción?

Nacional: ____ Extranjera: ____ Ambas: ____



7- ¿Como considera usted la calidad de la materia que utiliza?

Baja: _____ Media: _____ Alta: _____

8- ¿Aplica usted técnicas de administración de empresas en su negocio?

Si: _____ No: _____

9- ¿Utiliza usted algún sistema contable en su empresa?

Si: _____ No: _____

10- ¿Cuantos trabajadores operan en su empresa?

1: _____ 2-5: _____ 6-10: _____ 10 a más: _____

11- ¿Que tipo de estructura organizacional existe en su empresa?

Familiar: _____ Propio: _____ Colectivo: _____

12- ¿A que tipo de mercado esta dirigido su producción?

Local: _____ Nacional: _____ Extranjero: _____

13- ¿Alguna vez le ha brindado usted capacitaciones a sus trabajadores?

Si: _____ No: _____

14- ¿Considera usted que el financiamiento es un factor importante para el desarrollo de su empresa?

Si: _____ No: _____

15- ¿Tiene usted conocimiento de los servicios financieros que ofrecen las entidades de crédito en la ciudad de León?

Si: _____ No: _____

16- ¿Ha solicitado usted alguna vez crédito a instituciones financieras?

Si: _____ No: _____ si contesta NO, pase a la pregunta 23.



17- Si su respuesta es positiva, ¿ha logrado obtener el crédito?

Si: ____ No: ____ (si respondió "No" avance a la pregunta 20)

18- ¿Cuál es la tasa de interés que le han dado?

5 - 10%: ____ 11 -15%: ____ 16 - 20%: ____ 21 - a más: ____

19- ¿Aparte del crédito que tipo de servicios ha recibido usted de esa institución? Pase a pregunta 21.

Asesoría: ____ Asistencia técnica: ____ Otras: ____ Ninguno: ____

20- ¿Según la institución financiera, por que usted no calificaba para obtener el crédito?

a- _____

b- _____

c- _____

21- ¿Con que objetivo decidió adquirir un préstamo?

Inversión en tecnología: ____

Capacitación de empleados: ____

Mejora de infraestructura: ____

Compra de materia prima: ____

Otros, especifique: _____

22- ¿Cree usted que las tasas de interés y los plazos impuestos por las financieras le permiten cumplir en tiempo y forma con los créditos?

Si: ____ No: ____

23- ¿Cree que usted que es necesario implementar nuevos mecanismos que permitan a las PYME's acceder adecuadamente a los créditos?

Si: ____ No: ____



24- ¿Tiene conocimiento usted sobre las Sociedades de Garantías Reciprocas?

Si: ____ No: ____ si responde NO pase a pregunta 26.

25- ¿Cree usted que este tipo de sociedades pueden solucionar el problema de financiamiento a las PYME's?

Si: ____ No: ____

26- ¿Esta usted dispuesto a recibir asesoramiento financiero y cambiar si es necesario la forma de manejar su negocio?

Si: ____ No: ____

27- ¿Cuál de estas características cree usted poseer?

Carácter de pagador: ____

Capacidad empresarial: ____

Tiene garantías insuficientes: ____

28- ¿Cuánto capital Físico cree usted tener?

Poco: __ Medio: __ Bastante: __

29- Para pertenecer a las Sociedades de Garantías Reciprocas se necesita estar legalizado, por lo tanto;

Ya estoy Legalizado: ____ Estoy dispuesto a legalizarme: ____

No estoy dispuesto a legalizarme: ____

30- ¿Considera usted estar dispuesto a dar información restringida de su negocio a la Sociedad de Garantías Reciprocas?

Si: ____ No: ____



31- ¿Cree usted tener la capacidad de presentar en forma de proyecto el motivo por el cual solicita el aval para adquirir el préstamo?

Si: ____ No: ____

32- ¿Para poder acceder a los beneficios de las Sociedades de Garantías debe suscribir una cuota social, por lo tanto, que monto estaría usted dispuesto a pagar?

C\$ 0 - 1000:____ C\$ 1001 - 3000:____ C\$ 3000 a más: ____

33- ¿Esta usted dispuesto a asociarse?

Si: ____ No: ____

34- ¿Esta usted dispuesto a recibir supervisión en la ejecución del crédito una vez obtenida?

Si: ____ No: ____

¡Gracias por su colaboración!



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Nº	ACTIVIDAD	OBJETIVO	FECHA CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
1	Asesoría metodológica	Determinar el tema con ayuda del tutor.	03/12/2005	-
2	Propuesta del tema	Presentar el tema a secretaría académica.	16-Ene-06	-
3	Protocolo	Elaboración del Protocolo.	Febrero /Marzo/ Abril	-
5	Encuesta	Elaboración y aplicación de la encuesta.	02 – 10 Mayo/2006	-
7	Clasificación de la información	Clasificar la información obtenida.	15 – 25 Junio/2006	-
8	Análisis de la información	Interpretación de la información obtenida.	25 mayo -02 Junio/2006	-
9	Redacción del informe final	Redactar el informe final.	05 – 15 Junio/2006	-
10	Entrega del informe final	Entregar informe final a secretaría académica.	-----	-



P L A N D E P A G O S
2 - Dólares Americanos

Crédito: A--TEST Cliente: Gente Nuevo

Analista:

Forma pago: Mensual (es) Monto: 4,000.00 Cuota: 170.91 Vigencia: 18/05/2006

Fecha	NoCuo	Cuota	Capital	Interés	IF/IB	IVA	Saldo	Capital
19/06/2006	1 32	170.91	64.24	106.67	0.00		0.00	3,935.76
18/07/2006	2 29	170.91	75.80	95.11	0.00		0.00	3,859.96
18/08/2006	3 31	170.91	71.19	99.72	0.00		0.00	3,788.77
18/09/2006	4 31	170.91	73.03	97.88	0.00		0.00	3,715.74
18/10/2006	5 30	170.91	78.02	92.89	0.00		0.00	3,637.72
18/11/2006	6 31	170.91	76.94	93.97	0.00		0.00	3,560.78
18/17/2006	7 30	170.91	81.89	89.02	0.00		0.00	3,478.89
18/01/2007	8 31	170.91	81.04	89.87	0.00		0.00	3,397.85
19/02/2007	9 32	170.91	80.30	90.61	0.00		0.00	3,317.55
19/03/2007	10 28	170.91	93.50	77.41	0.00		0.00	3,224.05
18/04/2007	11 30	170.91	90.31	80.60	0.00		0.00	3,133.74
18/05/2007	12 30	170.91	92.57	78.34	0.00		0.00	3,041.17
18/06/2007	13 31	170.91	92.35	78.56	0.00		0.00	2,948.82
18/07/2007	14 30	170.91	97.19	73.72	0.00		0.00	2,851.63
18/08/2007	15 31	170.91	97.24	73.67	0.00		0.00	2,754.39
18/09/2007	16 31	170.91	99.75	71.16	0.00		0.00	2,659.64
18/07/2007	17 30	170.91	104.54	66.37	0.00		0.00	2,550.10
19/11/2007	18 32	170.91	102.97	68.00	0.00		0.00	2,447.19
18/12/2007	19 29	170.91	111.77	59.14	0.00		0.00	2,335.42
18/01/.2008	20 31	170.91	110.58	60.33	0.00		0.00	2,224.84
18/02/2008	21 31	170.91	113.43	57.48	0.00		0.00	2,111.41
18/03/2008	22 29	170.91	119.88	51.03	0.00		0.00	1,991.53
18/04/2008	23 31	170.91	119.46	51.45	0.00		0.00	1,872.07
19/05/2008	24 31	170.91	122.55	48.36	0.00		0.00	1,749.52
18/06/2008	25 30	170.91	127.17	43.74	0.00		0.00	1,622.35
18/07/2008	26 30	170.91	130.35	40.56	0.00		0.00	1,492.00
18/08/2008	27 31	170.91	132.37	38.54	0.00		0.00	1,359.63
13/09/2008	28 31	170.91	135.79	35.12	0.00		0.00	1,223.84
18/10/2008	29 30	170.91	140.31	30.60	0.00		0.00	1,083.53
18/71/2008	30 31	170.91	142.92	27.99	0.00		0.00	940.61
18/12/2008	31 30	170.91	147.39	23.52	0.00		0.00	793.22
19/01/2009	32 32	170.91	149.76	21.15	0.00		0.00	643.46
18/02/2009	33 30	170.91	154.82	16.09	0.00		0.00	488.64
18/03/2009	34 28	170.91	159.51	11.40	0.00		0.00	329.13
18/04/2009	35 31	170.91	162.41	8.50	0.00		0.00	166.72
18/05/2009	36 30	170.89	166.72	4.17	0.00		0.00	0.00
TOTALES			4,000.00	152.74	0.00		0.00	

TOTAL Cuota: 6,152.74



Tabla 2. Números Aleatorios.

Renglón Col.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
1	10480	15011	01536	02011	81647	91646	69179	14194	62590	36207	20969	99570	91291	90700
2	22368	46573	25595	85393	30995	89198	27982	53402	93965	34095	52666	19174	39615	99505
3	24130	48360	22527	97265	76393	64809	15179	24830	49340	32081	30680	19655	63348	58629
4	42167	93093	06243	61680	07856	16376	39440	53537	71341	57004	00849	74917	97758	16379
5	37570	39975	81837	16656	06121	91782	60468	81305	49684	60672	14110	06927	01263	54613
6	77921	06907	11008	42751	27756	53498	18602	70659	90655	15053	21916	81825	44394	42880
7	99562	72905	56420	69994	98872	31016	71194	18738	44013	48840	63213	21069	10634	12952
8	96301	91977	05463	07972	18876	20922	94595	56869	69014	60045	18425	84903	42508	32307
9	89579	14342	63661	10281	17453	18103	57740	84378	25331	12566	58678	44947	05585	56941
10	85475	36857	53342	53988	53060	59533	38867	62300	08158	17983	16439	11458	18593	64952
11	28918	69578	88231	33276	70997	79936	56865	05859	90106	31595	01547	85590	91610	78188
12	63553	40961	48235	03427	49626	69445	18663	72695	52180	20847	12234	90511	33703	90322
13	09429	93969	52636	92737	88974	33488	36320	17617	30015	8272	84115	27156	30613	74952
14	10365	61129	87529	85689	48237	52267	67689	93394	01511	26358	85104	20285	29975	89868
15	07119	97336	71048	80178	77233	13916	47564	81056	97735	85977	29372	74461	28551	90707
16	51085	12765	51821	51259	77452	16308	60756	92144	49442	53900	70960	63990	75601	40719
17	02368	21382	52404	60268	89368	19885	55322	44819	01188	65255	64835	44919	05944	55157
18	01011	54092	33362	94904	31273	04146	18594	29852	71585	85030	51132	01915	92747	64951
19	52162	53916	46369	58586	23216	14513	83149	98736	23495	64350	94738	17752	35156	35749
20	07056	97628	33787	09998	42698	06691	76988	13602	51851	46104	88916	19509	25625	58104
21	48663	91245	85828	14346	09172	30168	90229	04734	59193	22178	30421	61666	99904	32812
22	54164	58492	22421	74103	47070	25306	76468	26384	58151	06646	21524	15227	96909	44592
23	32619	32363	05597	24200	13363	38005	94342	28728	35806	06912	17012	64161	18296	22851
24	29334	27001	87637	87308	58731	00256	45834	15398	46557	41135	10367	07684	36188	18510
25	02488	33062	28834	7351	19731	92420	60952	61280	50001	67658	32586	86679	50720	94953
26	81525	72295	4839	96423	24878	82651	66566	14778	76797	14780	13300	87074	79666	95725
27	29676	20591	68086	26432	46901	20849	89768	81536	86645	12659	92259	57102	80428	25280
28	00742	57392	39064	66432	84673	40027	32832	61362	98947	96067	64760	64584	96096	98253
29	05366	04213	25669	26422	44407	44048	37937	63904	45766	66134	75470	66520	34693	90449
30	91921	26418	64117	94305	26766	25940	39972	22209	71500	64568	91402	42416	07844	69618
31	00582	04711	87917	77341	42206	35126	74087	99547	81817	42607	43808	76655	62028	76630
32	00725	69884	62797	56170	86324	88072	76222	36086	84637	93161	76038	65855	77919	88006
33	69011	65795	95876	55293	18988	27354	26575	08625	40801	59920	29841	80150	12777	48501
34	25976	57948	29888	88604	67917	48708	18912	82271	65424	69774	33611	54262	85963	03547
35	09763	83473	73577	12908	30883	18317	28290	35797	5998	41688	34952	37888	38917	88050
36	91567	42595	27958	30134	04024	86385	29880	99730	55536	84855	29080	09250	79656	73211
37	17955	56349	90999	49127	20044	59931	06115	20542	18059	02008	73708	83517	36103	42791
38	46503	18584	18845	49618	02304	51038	20655	58727	28168	15475	56942	53389	20562	87338
39	92157	89634	94824	78171	84610	82834	09922	25417	44137	48413	25555	21246	35509	20468
40	14577	62765	35605	81263	39667	47358	56873	56307	61607	49518	89656	20103	77490	18062
41	98427	07523	33362	64270	01638	92477	66969	98420	04880	45585	46565	04102	46880	45709
42	34914	63976	88720	82765	34476	17032	87589	40836	32427	70002	70663	88863	77775	69348
43	70060	28277	39475	46473	23219	53416	94970	25832	69975	94884	19661	72828	00102	66794
44	53976	54914	06990	67245	68350	82948	11398	42878	80287	88267	47363	46634	06541	97809
45	76072	29515	40980	07391	58745	25774	22987	80059	39911	96189	41151	14222	60697	59583
46	90725	52210	83974	29992	65831	38857	50490	83765	55657	14361	31720	57375	56228	41546
47	64364	67412	33339	31926	14883	24413	59744	92351	97473	89286	35931	4110	23726	51900
48	08962	00358	31662	25388	61642	34072	81249	35648	56891	69352	48373	45578	78547	81788
49	95012	68379	93526	70765	10592	04542	76463	54328	2349	17247	28865	14777	62730	92277
50	15664	10493	20492	38391	91132	21999	59516	81652	27195	48223	46751	22923	32261	85653
51	16408	81899	4153	53381	79401	21438	83035	92350	36693	31238	59649	91754	72772	02338
52	18629	81953	5520	91962	4739	13092	97662	24822	94730	06496	35090	04822	86774	98289
53	73115	35101	47498	87637	99016	71060	88824	71013	18735	20286	23153	72924	35165	43040
54	57491	16703	23167	49323	45021	33132	12544	41035	80780	45393	44812	12515	98931	91202
55	30405	83946	23792	14422	15059	45799	22716	19792	03983	74353	68668	30429	70735	25499

Continúa



Continuación

Renglón, Col.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
56	16631	35006	85900	98275	32388	52390	16815	69298	82732	38480	73817	32523	41961	44437
57	96773	20206	42559	78985	05300	22164	24369	54224	35083	19687	11052	91491	60383	19746
58	38935	64202	14349	82674	66523	44133	00697	35552	35970	19124	63318	29686	03387	59846
59	31624	76384	17403	53363	44167	64486	64758	75366	76554	31601	12614	33072	60332	92325
60	78919	19474	23632	27889	47914	02584	37680	20801	72152	39339	34806	8930	85001	87820
61	03931	33309	57047	74211	63445	17361	62825	39908	05607	91284	68833	25570	38818	46920
62	74426	33278	43972	10119	89917	15665	52872	73823	73144	88662	88970	74492	51805	99378
63	09066	00903	20795	95452	92648	45454	09552	88815	16553	51125	79375	97596	16296	66092
64	42238	12426	87025	14267	20979	04508	64535	31355	86064	29472	47689	05974	52468	16834
65	16153	08002	26504	41744	81959	65642	74240	56302	00033	67107	77510	70625	28725	34191
66	21457	40742	29820	96783	29400	21840	15035	34537	33310	06116	95240	15957	16572	06004
67	21581	57802	02050	89728	17937	37621	47075	42080	97403	48626	68995	43805	33386	21597
68	55612	78095	83197	33732	05810	24813	86902	60397	16489	03264	88525	42786	5269	92532
69	44657	66999	99324	51281	84463	60563	79312	93454	68876	25471	93911	25650	12682	73572
70	91340	84979	46949	81973	37949	61023	43997	15263	80644	43942	89203	71795	99533	50501
71	91227	21199	31935	27022	84067	05462	35216	14486	29891	68607	41867	14951	91696	85065
72	50001	38140	66321	19924	72163	09538	12151	06878	91903	18749	34405	56087	82790	70925
73	65390	05224	72958	28609	81406	39147	25549	48542	42627	45233	57202	94617	23772	07896
74	27504	96131	83944	41575	10573	08619	64482	73923	36152	05184	94142	25299	84387	34925
75	37169	94851	39117	89632	00959	16487	65536	49071	39782	17095	02330	74301	00275	48280
76	11508	70225	51111	38351	19444	66499	71945	05422	13442	78675	84081	66938	93654	59894
77	37449	30362	06694	54690	04052	53115	62757	95348	78662	11163	81651	50245	34971	52924
78	46515	70331	85922	38329	57015	15765	97161	17869	45349	61796	66345	81073	49106	79860
79	30986	81223	42416	58353	21532	30502	32305	86482	05174	07901	54539	58861	74818	46942
80	63798	64995	46583	09785	44160	78128	83991	42865	92520	83531	80377	35909	81250	54238
81	82486	84846	99254	67632	43218	50076	21361	64816	51202	88124	41870	52689	51275	83556
82	21885	32906	92431	09060	64297	51674	64126	62570	26123	5155	59194	52799	28225	85762
83	60336	98782	07408	53458	13564	59089	26445	29789	85205	41001	12535	12133	14645	23541
84	43937	46891	24010	25560	86355	33941	25786	54990	71899	15475	95934	98227	21824	19585
85	97656	63175	89303	16275	7100	92063	21942	18611	47348	20203	185.34	3862	78095	50136,
86	32951	01221	05418	38982	55758	92237	26759	86367	21216	98442	08303	56613	91511	75928
87	79626	06486	03574	17668	07785	76020	79924	25651	83325	88428	85076	72811	22717	50585
88	85636	68335	47539	3129	65651	11977	2510	26113	99447	68645	34327	15152	55230	93448
89	18039	14367	61337	6177	12143	46609	32989	74014	64708	00533	35398	58408	13261	47908
90	8362	15656	60627	36478	65648	16764	53412	09013	07832	41574	17639	82163	60859	75567
91	79556	29068	04142	16268	15387	12856	66227	38358	22478	73373	88732	9443	82558	05250
92	92608	82674	27072	32534	17075	27698	98204	63863	11951	34648	88022	56148	34925	57031
93	13982	25835	40055	67006	12293	2753	14827	23235	35071	99704	37543	11601	35503	85171
94	9915	96306	5908	97901	28395	14186	00821	80703	70426	75647	76310	88717	37890	40129
95	59037	33300	26695	62247	69927	76123	50842	43834	86654	70959	79725	93872	28117	19233
96	42488	78077	69882	61657	34136	79180	97526	43092	04098	73571	80799	76536	71255	64239
97	46764	86273	63003	93017	31204	36692	40202	35275	57306	55543	53203	18098	47625	88684
98	03237	45430	55417	63282	90816	17349	88298	90183	36600	78406	06216	95787	42579	90730
99	86591	81482	52667	61582	14972	90053	89534	76036	49199	43716	97548	04379	46370	28672
100	385i34	01715	94964	87288	65680	43772	39560	12918	86537	62738	19636	51132	25739	56947

Versión abreviada de *Handbook of Tables, for Probability and Statistics*, Segunda Edición, editado por William H. Beyer (Cleveland: The Chemical Rubber Publishing Company, 1968). Reproducida con autorización, Copyright CRC Press, Inc., Boca Ratón, FL.