

**UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES
UCC- SEDE MANAGUA**



COORDINACIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ANÁLISIS DE LAS OFERTAS DE CRÉDITO QUE OFRECIÓ EL BANCO DE LA PRODUCCIÓN, S.A. GRUPO PROMERICA A LAS PYMES EN EL MUNICIPIO DE MANAGUA DURANTE EL AÑO 2021

ELABORADO POR:

Lic. Orlando Gutiérrez Rojas

Lic. Danelia Arévalo

ASESOR

Lic. Octavio Saldaña

Octubre, 2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Antecedentes y Planteamiento del Problema	3
1.2. Objetivos	6
1.2.1. Objetivo General:.....	6
1.2.2. Objetivos Específicos:.....	6
1.3. Descripción del Problema y Preguntas de Investigación	7
1.4. Justificación	8
1.5. Limitaciones.....	9
1.6. Variables	9
1.7. Categorías, temas y patrones emergentes de la investigación	9
1.8. Supuestos Básicos.....	11
1.9. Contexto de la Investigación.....	11
CAPÍTULO II: PERSPECTIVA TEÓRICA	13
2.1. Estado del arte	13
2.2. Perspectiva Teórica.....	18
2.2.1. Descripción General del municipio estudiado.....	18
2.2.2. Pequeñas y medianas empresas sector comercio en Nicaragua.	19
2.2.3. Producto Interno Bruto (PIB) Nacional.....	20

2.2.4. Características de las pymes	21
2.2.5. Clasificación de las pymes.....	21
2.2.6. Marco Regulatorio de las pequeñas y medianas empresas (pymes)	22
2.2.7. Factores que impiden el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes).....	27
2.2.8. Super Intendencia de Bancos	28
2.2.8.1. Concepto de Banco	28
2.2.8.2. Crédito Bancario.....	28
2.2.9. Institución Bancaria de estudio: Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.....	29
2.2.9.1. Historia del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.....	29
2.2.9.2. Cartera de créditos Banpro	32
2.2.9.2. Comité de crédito Banpro	34
2.2.9.3. Facilidad de apoyo al sector financiero para las Mipyme en Nicaragua	35
2.2.9.10. Crédito pyme del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica	36
2.2.9.10.1. Condiciones del crédito pyme	36
2.2.9.10.2. Monto máximo de crédito pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica	37
2.2.9.10.3. Requisitos para acceder al crédito pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.....	37
2.2.9.10.4. Administración establecida por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica para el riesgo crediticio	39

2.2.9.10.5. Proceso de análisis de la solicitud de crédito, parámetros para otorgar el crédito. Proceso de comité de crédito y que prosigue.....	39
2.2.9.10.6. Limitantes de las pequeñas y medianas empresas (pymes) para optar a un crédito bancario.	39
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO.....	41
3.1. Tipo de Investigación	41
3.2. Área de estudio.....	42
3.3. Unidades de análisis (Población, Muestra, Muestreo)	42
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	43
3.5. Confiabilidad y validez de instrumentos / criterios de calidad:	44
3.6. Procesamiento de datos y análisis de la información:.....	44
3.7. Variables	45
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	47
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	65
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES	69
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	71
ANEXOS.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estado del arte - Investigaciones sobre crédito pyme	13
Tabla 2 Principales aportaciones al tema de investigación	14
Tabla 3 Clasificación de las pymes	22
Tabla 4 Distribución de Cartera Bruta de Banpro por sector económico.....	32
Tabla 5 Distribución Cartera de Crédito Banpro por región.....	33
Tabla 6 Clasificación de la Cartera de Créditos Banpro.....	34
Tabla 7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
Tabla 8 Operacionalización de variables.....	45
Tabla 9 Cálculo de Razones Financieras de Liquidez.....	54
Tabla 10 Cálculo de Razones Financieras de Endeudamiento.....	55
Tabla 11 Cálculo de Razones Financieras de Rentabilidad.....	56
Tabla 12 Cálculo de Razones Financieras de Actividad.....	57
Tabla 13 Índice de competitividad de Banpro en relación a otras entidades bancarias	66
Tabla 14 Índice de competitividad de Banpro en otorgamiento de crédito en relación a otras entidades bancarias.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Imagen 1	Limitaciones del municipio de Managua	18
Imagen 2	Diagrama de proceso - Solicitud de crédito pyme en Banpro.....	48
Imagen 3	Estado de Resultados- TECNO INDUSTRIAS, S.A.....	51
Imagen 4	Balance General - TECNO INDUSTRIAS, S.A	52
Imagen 5	Estado de Flujo de Efectivo - TECNO INDUSTRIAS, S.A.	53
Imagen 6	Garantía del Préstamo (Caso Realizado).....	59
Imagen 7	Tabla de pago (Caso Realizado).....	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	PIB- Tasas de variación a precios promedio de 2006.....	75
Anexo 2	Formato Certificado RUM.....	76
Anexo 3	Formato de inscripción emitido por el MEFCCA	77
Anexo 4	Banpro- Edificio corporativo Managua.....	78
Anexo 5	Brochure emitido por el Banpro (1ra parte)	79
Anexo 6	Brochure emitido por el Banpro (2da parte)	80
Anexo 7	Comportamiento de cartera neta Banpro, año 2021	81
Anexo 8	Formato de entrevista No 1.....	82
Anexo 9	Formato Entrevista - Empresario	84

RESUMEN

En Nicaragua, el sector empresarial es un importante motor para el desarrollo del país, siendo este un conjunto de empresas, las cuales elaboran productos y brindan servicios para satisfacer las necesidades y exigencias de las personas.

Nicaragua se caracteriza por tener una economía en crecimiento donde la mayoría de las empresas que operan en el país son pymes que trabajan con capital propio o familiar y pertenecen al sector privado.

Muchas de las pequeñas y medianas empresas en el país, carecen de recursos financieros que les generan diversas limitaciones para operar en el mercado, debido a que son empresas de menor escala y con poco personal calificado lo que las hace vulnerables a diversos factores externos.

Debido a la situación antes planteada, es importante señalar que a nivel nacional existen diversas alternativas ofrecidas por el sector financiero. El presente proyecto de investigación se centra en el análisis de una de estas alternativas financieras dirigidas al sector de pequeñas y medianas empresas, enfocado en el programa del Banco de la producción.

Banpro, mantiene su enfoque en el sector comercial a través del programa pequeñas y medianas empresas donde los clientes pueden acceder a créditos para capital de trabajo, activos fijos o consolidación de deudas.

Los requisitos para acceder al programa son directamente dirigidos a pequeñas y medianas empresas, financieramente bien establecidas en el mercado, como parte de ellos se piden: solicitudes de créditos con un monto mínimo a partir de USD 10,000.00, estados financieros, ventas mensuales iguales o superiores a USD 3,000.00 entre otros, lo que limita a muchas empresas el poder acceder a este programa.

Palabras Claves: Pymes, Crédito, PIB, Mipyme, Banpro.

ABSTRACT

In Nicaragua, the business sector is an important engine for the development of the country, this being a group of companies, which produce products and provide services to meet the needs and demands of people.

Nicaragua is characterized by having a growing economy where most of the companies that operate in the country are SMEs that work with their own or family capital and belong to the private sector.

Many of the small and medium-sized companies in the country lack financial resources that generate various limitations to operate in the market, because they are smaller-scale companies with few qualified personnel, which makes them vulnerable to various external factors.

Due to the situation outlined above, it is important to point out that at the national level there are various alternatives offered by the financial sector. This research project focuses on the analysis of one of these financial alternatives aimed at the small and medium-sized business sector, focused on the Bank of Production program.

Banpro maintains its focus on the commercial sector through the small and medium-sized business program where clients can access loans for working capital, fixed assets or debt consolidation.

The requirements to access the program are directly aimed at small and medium-sized companies, financially well established in the market, as part of them are requested: credit applications with a minimum amount from USD 10,000.00, financial statements, equal or higher monthly sales to USD 3,000.00 among others, which limits many companies from being able to access this program.

Keywords: SMEs, Credit, GDP, Mipyme, Banpro.

INTRODUCCIÓN

En Nicaragua, las pymes son consideradas como la columna vertebral de la economía, son grandes generadores de empleo aportando fuertemente al Producto Interno Bruto (PIB) de Nicaragua.

El comercio es ejercido mayormente por empresas pequeñas y medianas, unas con más dificultades que otras para poder realizar sus actividades, con limitaciones que afectan a su crecimiento, ser pequeñas es su mayor debilidad, con dificultades para poder enfocarse en su desarrollo a futuro y batallando por la subsistencia.

Una de las mayores limitantes de estos negocios es la informalidad, un aspecto determinante a la hora de pedir un crédito, puesto que el banco exige ciertas garantías que los comercios no pueden brindar debido a que no están totalmente inscritos en las instituciones reguladoras que exige la ley, o no llevan un registro medianamente formal de sus operaciones como pueden ser los ingresos mensuales o la valuación y cantidad de sus inventarios.

La investigación se estructura en 6 capítulos. En el primer capítulo se aborda el planteamiento de la investigación donde se muestra el desarrollo de la formulación del problema, tomando en cuenta 7 puntos esenciales como: estudios previos a la investigación, objetivos, preguntas de investigación, justificación, limitantes, variables, categorías, temas y patrones emergentes, supuestos básicos y el contexto básico de la investigación.

La segunda parte se concentra en la contextualización del problema de investigación, mediante la elaboración de la perspectiva teórica donde se detallan las diferentes investigaciones de interés previas a la realización del presente trabajo a fin de evitar errores cometidos en investigaciones anteriores, de igual manera, mediante este capítulo, se plantea una de esas medidas que desean aportar al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas como es el financiamiento por parte del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica así mismo, se plantean cuáles son las opciones que ofrece a las empresas a través de créditos, las características de cada una de estas, ¿en qué se diferencia una de la otra?

También de igual relevancia encontrarán listados de los requisitos que deben de cumplir los negocios para poder optar al programa pyme, ofrecido por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.

En el tercer capítulo se presenta la metodología de investigación, haciendo referencia al área de estudio, instrumentos de recolección de datos, la manera de procesar los datos y la operacionalización de las variables.

Como componente del capítulo 4 se mencionan los resultados de la investigación dado que estos dan congruencia y validación a los objetivos planteados para la realización del proyecto investigativo.

En el capítulo 5 se presentan las conclusiones de la investigación planteada y las futuras líneas de investigación provenientes de esta, a fin de dar evidencia que los objetivos se cumplieron de manera exitosa.

Por último, en base a la experiencia lograda en este proyecto de investigación, se plantean las recomendaciones a fin de orientar a la solución de problemas comunes dentro del territorio nacional ligadas a la investigación realizada.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes y Planteamiento del Problema

Para esta investigación se realizó una serie de búsqueda de documentos relevantes a nivel nacional e internacional, trabajos de investigación nacionales encontrando los siguientes resultados:

En Nicaragua durante la década de los años ochenta, debido a un conflicto interno bélico y el bloqueo económico por parte de los Estados Unidos, la economía interna vivió una de las mayores crisis en su historia, ubicándose como uno de los países con mayor inflación del mundo, generando desempleo, devaluación de la moneda, éxodo migratorio, escases de productor entre otros factores que empobrecieron cada día al país.

Al darse el cambio de gobierno, en el año 1990, la economía comenzó con la dinámica de implementar y ejecutar planes estratégicos, tales como el conocido “Plan Mayorga” el cual promovió la unificación cambiaria y liberación de precios, no obstante, el plan no funcionó debido a la falta de divisas para poder sostener el régimen cambiario.

Cabe destacar que, posteriormente surgió el llamado “Plan Lacayo” que según (Rodríguez, 2017) “consistió en un proceso de privatización de varias empresas estatales, donde los trabajadores recobraron protagonismo. Se concedieron más apoyos crediticios a productores de la pequeña y mediana industria.” Nicaragua también, contó con cooperación externa que permitió poco a poco el levantamiento económico.

(Peñaloza, 2015) recalca que, “América Latina muestra un grado de profundización financiera inferior en relación con los países más avanzados, dado que existe un menor número de instrumentos de crédito financieros y de riesgo”. (p.136)

Un primer antecedente se presenta en el documento M. Dini y G. Stumpo (coords.), “Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2018/75/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020. El cual se refiere al

desarrollo de las Mipymes en un contexto de integración a nivel de Centroamérica, esta integración no solamente se enfoca en un giro de modalidad comercial, sino que también incentiva el desarrollo de políticas.

Este documento señala que, aunque las empresas que tienen una cantidad de colaboradores, no significa que sean grandes en todas las áreas económicas, también presentan sus debilidades y para esto los principales instrumentos de apoyo que utiliza SICA (Sistema de la Integración Centroamericana) para las Mipymes son: Subsidios fiscales, facilidades en los procesos de formalización, programas de financiamiento, entre los más destacados.

Un segundo antecedente R. Monge., “Financiamiento del desarrollo: Banca de desarrollo y pymes en Costa Rica”, *Documentos de Proyectos* (LC/L.2016-P) Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2009, está enfocado en el financiamiento de las pymes a nivel costarricense, el país también centroamericano, mantiene su mayor obtención de créditos en los bancos públicos y es visto en todos los sectores productivos de ese país, sin embargo, el acceso al crédito reviste gran dificultad por los requisitos tales como: exigencia de garantías, fiadores, entre otros.

A nivel nacional, en primera instancia se presenta el trabajo de (Colindres Baca & Mairena Mairena, 2016) en el cual, se planeó analizar e informar las fuentes de financiamiento que las empresas obtienen a corto plazo, así mismo el conocer las generalidades y describir el proceso de las fuentes de financiamiento internas o externas de las pymes, ya que estas forman parte de la mayoría de las empresas en el país, generando altos porcentajes de empleos y por ende la mayor parte del desarrollo económico del país.

Por otra parte, analizando el panorama de las Mipymes (Zúniga Gaitán, 2016) en su programa de maestría en administración y dirección de empresas señala que, las “Mipymes representan aproximadamente el 95% de las empresas nicaragüenses, generando más del 73% del empleo privado y más del 40% del (PIB)”. (p.2)

No obstante, aunque estas generan gran cantidad del crecimiento económico al país, en este programa se señala que también la mayoría fracasa en el primer año y una de las causas es la falta de financiamiento dado a la manera informal y pocas garantías con las que trabajan las Mipymes, pero, para poder crecer y mantenerse deberán tener conocimientos de salud financiera para ser más eficientes en el mercado.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General:

Analizar las ofertas de crédito que ofreció el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica, a las PYMES del municipio de Managua durante el año 2021.

1.2.2. Objetivos Específicos:

-) Identificar los tipos de financiamiento que ofrece el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica a las pequeñas y medianas empresas para la realización de sus actividades comerciales.
-) Describir los requisitos requeridos por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica a una pequeña empresa para aplicar a los tipos de financiamiento ofrecidos por dicha institución bancaria.
-) Explicar el proceso de solicitud que debe realizar una pequeña y mediana empresa, para acceder al programa pyme ofertado por Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica.
-) Analizar las ventajas y desventajas del financiamiento que ofrece el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica a las pequeñas y medianas empresas.

1.3. Descripción del Problema y Preguntas de Investigación

Las pymes en Nicaragua al igual que en la mayoría de los países de Latinoamérica, son el motor de la economía, además de la participación que tienen estas empresas en el área productiva, su importancia radica en la generación de empleo de la economía, sin embargo, la continua inestabilidad económica en el territorio nacional. afecta tanto la capacidad del sistema financiero de generar recursos prestables, como la capacidad del sector real, para invertir dichos recursos en proyectos rentables, es decir, incrementa el riesgo crediticio del sistema financiero para otorgar créditos.

La presente investigación se elabora con el objetivo de analizar las opciones de financiamiento que ofrece el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica a las pequeñas y medianas empresas, conjuntamente con los procedimientos y requisitos que estas deben cumplir para acceder al crédito, incluyendo un análisis de las ventajas y desventajas crediticias que se obtienen con el programa pyme de la institución bancaria antes mencionada, para ello, las pymes deben contar con toda la documentación legal y financiera plenamente adecuada y actualizada.

Basado en lo planteado surgen distintas interrogantes a las cuales se requiere responder:

-) ¿Por qué son importantes las pymes para la economía de Nicaragua?**
-) ¿Cuál es la importancia del crédito bancario para las pequeñas y medianas empresas en Nicaragua?**
-) ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen las pymes en Nicaragua para poder obtener crédito?**
-) ¿Cuál fue la principal causa que provocó que los bancos negaran créditos a las pequeñas y medianas empresas en el año 2021 en Nicaragua?**
-) ¿Cómo influyeron las ofertas de crédito del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica a las pequeñas y medianas empresas ubicadas en el municipio de Managua durante el año 2021?**

1.4. Justificación

Las pequeñas y medianas empresas tienen como una de sus principales metas el poder expandirse y crecer, poder llevar sus productos y servicios con calidad a los diversos mercados.

Existen opciones que brindan distintas instituciones financieras para promoverlas a través de programas de créditos y logren invertir para ser competitivas en mercados nacionales como internacionales.

Es importante señalar que, en Nicaragua, algunas de las pymes desde su apertura cuentan con capital de inversión que les permite expandirse a través de créditos, por otro lado, también hay empresas más pequeñas que en muchos casos, son de origen familiar con un capital de inversión limitado.

Esta investigación será un aporte para que las pequeñas y medianas empresas en el país cuenten con un estudio actualizado y les sea un instrumento que les permita realizar análisis al requerir créditos de instituciones financieras y el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica sea una opción con su programa crédito para pymes.

Es de suma importancia para los pequeños empresarios conocer las diversas opciones al solicitar un crédito; analizar la opción más viable conforme a los requerimientos y rentabilidad de la empresa.

Esta investigación contribuirá académicamente como documento de consulta y al desarrollo de nuevas investigaciones referente a las pymes a nivel nacional.

1.5. Limitaciones

Para esta investigación se identifican como limitantes la ausencia de un censo por parte de las instituciones correspondientes (MEFCCA, MIFIC Y Banpro), en relación al universo, de las pequeñas y medianas empresas del municipio de Managua.

Producto del sigilo bancario es importante señalar que, no se obtuvieron datos estadísticos emitidos por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promerica y por la Superintendencia de Banco de Nicaragua directamente referida a la cartera de crédito del Banpro ofrecida a través del programa para el sector pyme durante el año 2021.

1.6. Variables

Son muchos los aspectos determinantes relacionados con la obtención de los créditos, las empresas optan estos fondos para financiar sus operaciones, pero antes deben evaluar si cumplen con esos requisitos o si dicho crédito puede llegar a beneficiar a la empresa a lograr sus objetivos, dentro de esos aspectos tenemos los siguientes:

-) Créditos
-) Requisitos Financieros
-) Ventajas Crediticias
-) Desventajas Crediticias
-) Entorno económico del país

1.7. Categorías, temas y patrones emergentes de la investigación

Categorías emergentes de la investigación:

El Banco de la producción, S.A (Banpro) Grupo Promérica del municipio de Managua, ofrece a sus clientes diversos tipos de financiamiento tales como:

-) Crédito agropecuario: Se refiere al tipo de crédito que es utilizado en las zonas agropecuarias o rurales para la obtención de producción perecedera y mejoras en su sistema de producción.
-) Crédito Industrial: Está enfocado en la materia prima industrial.
-) Líneas Verdes: Se refiere a las mejoras de climatización y consumo energético para las mejoras de la infraestructura empresarial.
-) Factoring: Se refiere a la venta de sus cuentas por cobrar a través de un intermediario.
-) Programa pyme: Banpro es una de las instituciones financieras que más opciones ofrece a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Nicaragua entre ellas:
 - a) Capital de trabajo
 - b) Inversión Fija
 - c) Consolidación de Deudas
-) Créditos comerciales: Está dirigido para las empresas con un capital de trabajo más amplio, que cuenten con más trayectoria de estar en el mercado.

Temas emergentes de la investigación:

Sin importar el porcentaje de interés, los dueños de pymes, aceptan créditos, es decir, no analizan si el crédito de determinada institución financiera les será conveniente.

Los requisitos de las pymes para poder obtener financiamiento, varía según actividad, ingresos y años en el mercado.

La disponibilidad de recursos financieros, el nivel de ventas eficiente, permiten a las pymes su crecimiento y estabilidad financiera.

Patrones emergentes de la investigación:

Los plazos van desde 12 meses hasta 10 años de acuerdo a la capacidad de pago del cliente, se hace un análisis de su negocio: estados financieros, consultas de record

crediticio a otras instituciones financieras y bancarias, instituciones tributarias, casas comerciales y visita in situ del negocio.

Referente a la garantía hipotecaria los documentos legales se someten a un dictamen legal una vez que es favorable, se hace un avalúo a la propiedad, este avalúo lo hace un perito autorizado por la súper intendencia que le da un valor al bien inmueble.

Destinos que se verifican: capital de trabajo, activos fijos, compra de casa nueva o usada, compra de vehículos, construcción de casa.

1.8. Supuestos Básicos

Existen diversos factores para el cumplimiento de metas y objetivos de esta investigación y las soluciones a nuestro problema de investigación se dividen en 2:

-) La falta de un sistema contable adecuado y legalización de documentos, permite a las pymes limitarse en la obtención de un financiamiento.
-) El financiamiento es la principal oportunidad de crecimiento para las pymes.

1.9. Contexto de la Investigación

Las pequeñas y medianas empresas actualmente se definen como el sector con mayor producción en muchas economías, tanto en países desarrollados como en los que están en procesos de crecimiento.

El estudio sobre las opciones de financiamiento que ofrece el banco de la Banco de la producción, S.A (Banpro) Grupo Promérica, está contextualizado en la realidad del país principalmente en el municipio de Managua.

Existen negocios que últimamente han tenido un crecimiento interesante y que cuentan con productos y servicios de buena calidad con ventajas competitivas. En general se nota que los dueños se preocupan fundamentalmente por el área de producción, ventas, legalización de los documentos correspondientes, pero en general descuidan la orientación estratégica de sus negocios y la mayoría fracasa en los primeros meses, por tal razón hemos considerado que el acceder a un financiamiento

es un tema de vital y gran importancia para las pequeñas y medianas empresas (pymes), dado a que busca el mayor aprovechamiento de los recursos con los que cuentan; considerando que por medio de éstas se integran, se formulan y se aprovechan los recursos; que generan mejoría y cambio positivo o negativo según sea la manera en que se lleve a cabo.

CAPÍTULO II: PERSPECTIVA TEÓRICA

2.1. Estado del arte

El análisis del estado del arte sobre las investigaciones que se han realizado anteriormente se agrupan en tres partes, considerando los resultados obtenidos en bases de datos científicas utilizadas y los principales aportes a la investigación, también por diversos puntos del problema, la primera sobre las fuentes de financiamiento a las que pueden optar las pymes y posteriormente el acceso al crédito bancario para las Mipyme, tomando en cuenta sus principales limitantes y recomendaciones para mejorar el acceso a ellas.

Tabla 1

Estado del arte - Investigaciones sobre crédito pyme

Base de datos científicas utilizadas	No. De Publicaciones relacionadas con la investigación de acuerdo a la base de datos	No. De publicaciones con mayor reconocimiento científico	Tipos de publicaciones identificadas
Google Académico	20,600 resultados	9 publicaciones citados entre 14 – 107 veces	- Artículos de revisión -Otros tipos de publicación
Scielo	6 resultados	6 publicaciones citables	-Análisis económico -Ensayos
Dialnet	81 resultados	50 publicaciones citables	-Artículos de revista -Tesis -Artículo de libro -Libro

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2

Principales aportaciones al tema de investigación

Autor (es) y año. En orden cronológico	Principales teorías y aporte al tema de investigación
<p>Bloch, R., & Granato, L. (2007). Las Pymes y el acceso al crédito.</p>	<p>Las condiciones de acceso al crédito para las pymes son poco competitivas internacionalmente en todos los países de la región. La oferta de crédito a pymes se caracteriza por altas tasas (el doble que para las grandes empresas), plazos cortos y exigencias elevadas de garantías.</p>
<p>Peñaloza, H. A. B. (2015). Determinantes del acceso al crédito de las PYMES en Colombia. Ensayos de economía, 25(46), 135-156.</p>	<p>América Latina muestran un grado de profundización financiera inferior en relación con los países más avanzados dado que existe un menor número de instrumentos de crédito, financieros y de riesgo.</p>
<p>Vaca Estrada, J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan.</p>	<p>Una de las herramientas más importantes para subsanar algunas de las carencias de la empresa, como la opacidad, es la relación de préstamo, esta tiene un efecto positivo en cuanto a créditos se refiere (Petersen y Rajan, 1994).</p>
<p>Acín, J. A. M. (1996). Estructura financiera y crecimiento de las pymes. Economía industrial, (310), 29-40.</p>	<p>La posibilidad de acceder al financiamiento constituye un factor clave para comprender el desarrollo, crecimiento y grado de creatividad e innovación que una empresa pueda llegar</p>

	a tener. Las fuentes a las que puede acceder las grandes empresas no se comparan en ninguna medida con las disponibles para las pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica.
--	--

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de las fuentes de Financiamiento a corto plazo para las pequeñas empresas en el periodo 2016

(Colindres Baca & Mairena Mairena, 2016) “Análisis de las fuentes de financiamiento a corto plazo para las pequeñas empresas en el periodo 2016”

Esta investigación destaca la importancia que tiene para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas el poder acceder al financiamiento externo, como una medida para poder contrarrestar ciertas carencias propias de muchas de este tipo de empresas.

Se enfoca en las pymes y las fuentes de financiamiento que pueden encontrar en el mercado financiero, describiendo las características de estas opciones de crédito, clasificándolas de dos tipos: Fuentes internas y fuentes externas.

Se describen las características de las pymes, las desventajas que presentan el constituir una pyme, el entorno del sector y los principales obstáculos que limitan su crecimiento.

Se utilizó un caso práctico para poder realizar un análisis de los trámites y requisitos que deben cumplir las pymes para poder optar a financiamiento externo.

Dentro de las conclusiones se determinó que a pesar de las altas tasas de interés que cobran algunas instituciones financieras las empresas están dispuesta a adquirir estos financiamientos ya que necesitan del capital para trabajar en el corto plazo.

El caso práctico de C&M Consultores & Cía. Ltda. Contaba con un plan de inversión para ampliar el local para poder realizar de mejor manera sus operaciones. Ya que no contaban con capital propio para realizar dicha inversión, optaron por acudir al mercado financiero nacional con el objetivo de captar U\$ 50,000.00.

Al final se determinó que de las dos alternativas de financiamiento analizadas (Banpro y Finca), el banco presentaba, aunque ligeras, mejores condiciones y una tasa más baja de interés.

Acceso al crédito bancario para las Mipymes en Nicaragua, principales limitantes y recomendaciones para mejorar el acceso.

(Zúniga Gaitán, 2016) “Acceso al crédito bancario para las Mipymes en Nicaragua, Principales limitantes y recomendaciones para mejorar el acceso”

Dentro de las metas del estudio citado estaba el fomento del desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, aportar conocimientos que no se encuentran a simple vista y que sirvan de guía para estos negocios que optan muy poco a la obtención de financiamiento por parte del banco para realizar sus actividades.

Así como orientar a los dueños y tomadores de decisión de los beneficios para las empresas el obtener financiamiento y no solo trabajar con el capital propio como una manera de crecimiento.

También se analizó las limitaciones que tienen las pymes en Nicaragua para acceder al financiamiento desde la banca privada.

Para poder crear una pequeña empresa los requisitos son mínimos, las autoridades no exigen gran documentación o requieren de determinado capital para fundar una, es esto mismo lo que les juega en contra a la hora de solicitar un crédito a alguna institución financiera, ya que estas no pueden brindar muchas garantías a las instituciones encargadas de otorgar los créditos.

Esta investigación nos presenta cifras importantes de la realidad que viven las pymes en Nicaragua, como las siguientes: Un 4.5% de empresas informales apenas logran

obtener financiamiento con la banca local vs el 10.8% que están debidamente adscritas a entes reguladores.

Un 30% de las empresas fundadas fracasan en su primer año de funcionamiento, esto puede deberse a distintas razones, mal manejo, falta de capital de trabajo etc.

Las micro, pequeñas y medianas empresas llegan a representar hasta un 95% de las empresas nicaragüenses y aportando considerablemente al PIB del país, son fuentes de trabajo por lo que es importante para el gobierno y la banca financiera propiciar un ambiente de desarrollo y financiamiento para este sector ya que aportan significativamente a la economía.

Concluyendo que existen diversos factores por los cuales una Mipyme no puede lograr un desarrollo de micro a pequeña o mediana a grande, dentro de los que se encontró que más del 75% de los establecimientos no llevan ningún tipo de registro, falta de información acerca del entorno y el mercado; falta de innovación tecnológica, capacitación y organización del trabajo anticuada.

El acceso a la financiación es otro factor principal de restricción del desarrollo, razón por la cual las Mipymes no logran crecer y establecerse firmemente. Luego hay otros factores externos como puede ser la economía nacional e internacional, políticas gubernamentales.

Para lograr un crecimiento sostenido y ser competitivas en el mercado de las Mipymes, y las empresas en general, necesitan realizar inversiones que impacten directamente mejorando la eficiencia, productividad, capacidad de distribución y presencia en el mercado en que se desenvuelven.

2.2. Perspectiva Teórica

2.2.1. Descripción General del municipio estudiado

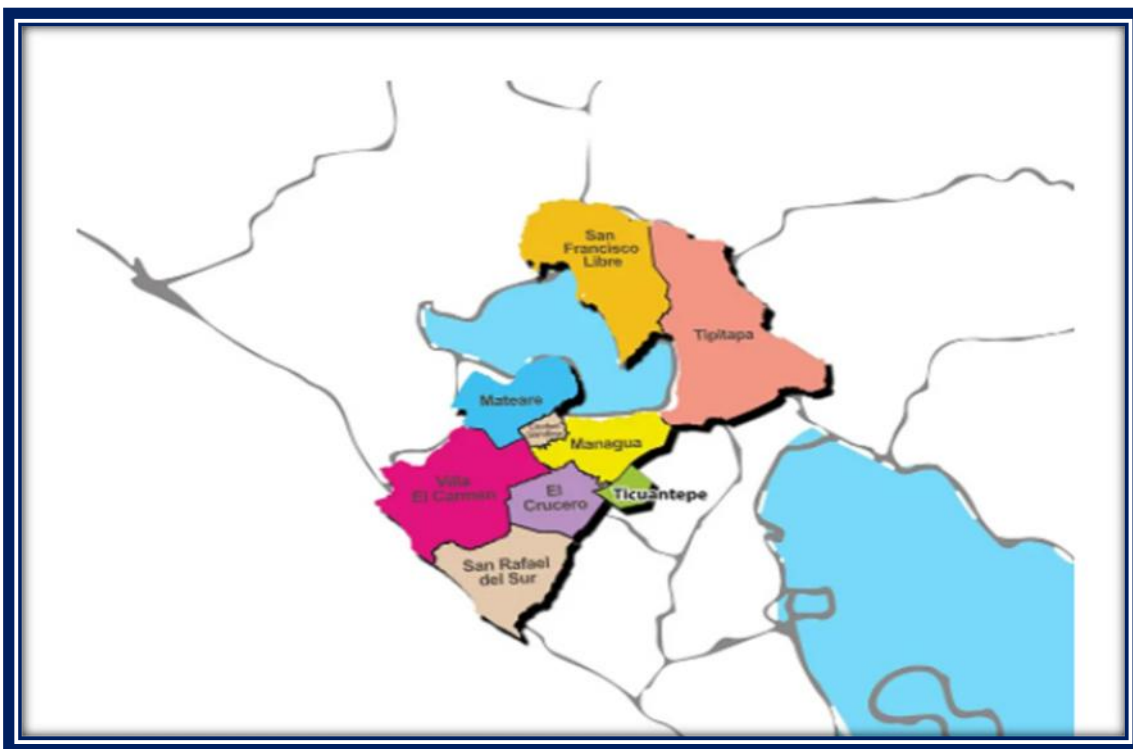
Managua, es un vocablo de origen náhuatl y significa “**Donde hay una extensión de agua**”.

El municipio de Managua, es también conocido como la capital de Nicaragua, tiene una extensión de 267.2 km², está ubicada entre las coordenadas 12° 9' 3" de latitud norte y 86° 16' 6" de longitud oeste, a una altitud de 83 m s. n. m.

El municipio limita al norte con el lago Xolotlán, al sur con los municipios de **El Crucero**, **Ticuanatepe** y Nindirí, al este con el municipio de **Tipitapa** y al oeste con los municipios de **Ciudad Sandino** y **Villa El Carmen**.

Imagen 1

Limitaciones del municipio de Managua



Fuente: (Mapa Nacional de Turismo, s.f.)

El clima es tropical, con temperaturas promedio entre 28 y 32° centígrados.

El municipio, basa su economía principalmente en el área comercial, cabe recalcar que este sector experimenta constante crecimiento.

2.2.2. Pequeñas y medianas empresas sector comercio en Nicaragua.

Dado a que Managua ofrece la mayor oferta comercial del país es importante definir que las pymes en base al Art. 4 de la ley 645 (Ley de promoción, fomento y desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresa) se establece que, las pymes son aquellas que realizan sus operaciones como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales, de servicios, entre otras.

Retomando las palabras de (Urcuyo, 2012):

“Las pymes son una abundante fuente de empleos y producción para el país. Una perspectiva extra aparte de la cantidad de empleo que ya proporcionan es la posibilidad de que una empresa pyme pueda transformarse en una grande, con mayor generación de empleo y producción”. (p.2)

Armstrong, G. y Kotler, P. (2013) en su libro el fundamento de Marketing señala que los clientes: “son los actores más importantes dentro del microentorno de la empresa”. (p.69)

American Marketing Association (A.M.A.) define el termino cliente como:

“la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios”.

Las pymes, normalmente dependen significativamente de clientes internos más que de cualquier otra empresa muy bien posicionada en el mercado, por ello es que

también son flexibles en el costo de sus productos o servicios para poder fidelizar clientes y que estas pueden perdurar en el mercado.

Empleando las palabras de (Cuadra, 2006)

“Las pymes son importantes para el desarrollo económico y social de Nicaragua por su contribución al PIB (Producto Interno Bruto) y al empleo, contribuyen con el 32.6% del PIB nacional y se estima que ocupan entre el 40 y 50% de la población económicamente activa”. (p.40)

Las pequeñas y medianas empresas, han sido el centro de atención para diversas personas, estas forman una cifra significativa al producto interno nacional, es decir son parte de los pilares más importantes dentro de la economía nacional, sin embargo, por sus características, necesitan capacitaciones y recursos para competir frente a las grandes corporaciones.

2.2.3. Producto Interno Bruto (PIB) Nacional

El Banco Central de Nicaragua define que el Producto Interno Bruto es el valor total de los bienes y servicios finales producidos por la economía del país durante un tiempo determinado (un año), así mismo indica que el PIB es de suma importancia para poder conocer y comprender los avances en cuanto a crecimiento económico y por ende el desarrollo de los pueblos.

Los resultados del Producto Interno Bruto al cuarto trimestre 2021 que ha publicado el Banco Central de Nicaragua en su página web. Indica que la actividad económica durante el cuarto trimestre presentó un crecimiento interanual de 10.1 por ciento. Hay que destacar que el crecimiento económico interanual del primer trimestre fue de 3.7 por ciento y el del segundo trimestre fue de 17.0 por ciento, con ello, el crecimiento económico acumulado durante 2021 asciende a 9.9 por ciento al tercer trimestre y a un 10.3 para finalizar el año. **(Ver anexo No. 1)**

Por el enfoque de la producción, los sectores de mayor crecimiento acumulado durante el año 2021 fueron: explotación de minas canteras (31.4%), pesca y acuicultura

(26.8%), construcción (23.3%), hoteles y restaurantes (22.4%), electricidad (20.8%), comercio (13.3%), transporte y comunicaciones (11.6%), agricultura (10.9%) y pecuario (8.3%), entre otros.

Por el enfoque del gasto, los diferentes componentes mostraron crecimiento acumulado en el siguiente orden de relevancia la formación bruta de capital creció en 18 por ciento, de la cual, la inversión fija privada creció en 17.2 por ciento y la inversión fija pública creció en 21.2 por ciento, luego, las importaciones crecieron en 11.9 por ciento, las exportaciones crecieron en 17.5 por ciento, mientras que el consumo creció en 7.4 por ciento, del cual, el consumo individual de los hogares creció en 8.1 por ciento y el consumo del Gobierno creció en 4.4 por ciento.

2.2.4. Características de las pymes

-) Realizan sus operaciones comerciales con capital propio o familiar.
-) Tienden a ser más flexibles en la venta de sus productos o servicios.
-) Generalmente adquieren sus insumos a comerciantes minoristas.
-) Carecen de innovación tecnológica.
-) Sus inversiones no son tan elevadas porque el porcentaje de sus utilidades no son muy altas.
-) No suelen abarcar el mercado internacional.
-) Fomentan el empleo, la competencia, innovación y el emprendedurismo para contribuir con el crecimiento del país.
-) Son vulnerables ante crisis económica por no poseer mucho respaldo económico.

2.2.5. Clasificación de las pymes

Se clasifican como pequeñas y medianas empresas, todas las personas naturales o jurídicas de los diversos sectores económicos que estén debidamente registrados.

Tabla 3

Clasificación de las pymes

Variables	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
	Parámetros	
Número total de trabajadores	6 - 30	31 – 100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: Reglamento de Ley MIPYME, Decreto No. 17-2008.

2.2.6. Marco Regulatorio de las pequeñas y medianas empresas (pymes)

El marco regulatorio es el conjunto de leyes y reglamentos sobre las cuales se determinan las bases para un determinado sector ya sea público o privado.

En Nicaragua, el marco regulatorio de las pequeñas y medianas empresas gira entorno a las siguientes leyes:

Ley 601: Ley de promoción de la competencia

Según el Arto. 1. (2006) el objetivo de la ley es promover y tutelar la libre competencia entre los agentes económicos, para garantizar la eficiencia del mercado y el bienestar de los consumidores, mediante el fomento de la cultura de la competencia, la prevención, la prohibición y sanción de prácticas anticompetitivas.

Sin embargo, están exceptos de esta ley según el Arto. 4 (2006):

- a) El ejercicio de los Derechos de Propiedad Intelectual que las leyes reconozcan

a sus titulares, siempre y cuando estos no incurran en prácticas anticompetitivas las que se definirán más adelante.

- b) Las actividades entre agentes económicos que tengan por objeto lograr mayor eficiencia en la actividad productiva y/o de comercialización, entre otras, la armonización de estándares técnicos y de calidad de productos, adopción de marcas colectivas, y cooperación en materia de desarrollo tecnológico o medio ambiental, mientras no configuren ninguna de las conductas prohibidas por la Ley.
- c) Las prestaciones o beneficios que los empleadores otorguen a sus trabajadores, cuando sean resultado de acuerdos o negociación colectiva; mientras no configuren ninguna de las conductas prohibidas por la Ley.
- d) Los acuerdos y convenios comerciales entre agentes económicos que tengan por objeto la promoción de las exportaciones, siempre que sean compatibles con las normas de la Organización Mundial de Comercio, acuerdos y convenios ratificados por el Estado de Nicaragua y que no causen efectos anticompetitivos en el mercado nacional.
- e) Las acciones promovidas por el Estado, con el objetivo de garantizar la salud y la seguridad alimentaria y nutricional de la población nicaragüense.

Ley 645: Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Según el Arto. 1 la ley tiene como objetivo fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país.

Como parte de los registros y trámites las pymes deberán estar debidamente inscritas bajo las normativas del Ministerio de Fomento, Industria y comercio, según la Lic. Ivania Gutiérrez encargada de la atención a pyme en el municipio de Managua en el MEFCCA, el MIFIC es el encargado de facilitarles a las pymes el registro único.

RUM: Registro Único Mipyme

Según el Arto. 32 de la ley 645 (Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa) “El registro tiene como objeto primordial identificar y categorizar a las empresas MIPYME de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios establecidos en la presente Ley”.

El RUM es gestionado por esa institución y las pymes inscritas cuentan con un certificado que les soporta la realización de su actividad económica, ubicación y tamaño.

Cabe señalar que el certificado es emitido ya sea para personas naturales o jurídicas.

El RUM se emite de acuerdo a las condiciones de la empresa, si esta se constituye bajo la figura de una persona natural o es una personalidad jurídica, este último caso, es generalmente frecuente en empresas medianas o grandes.

En un informe (MIFIC, 2017) Señala que, el RUM “se emite provisionalmente cuando la empresa no ha gestionado el Registro Único de Contribuyente (RUC), si la empresa ya posee un RUC esta información se integra al Certificado que el MIFIC emite a las empresas que hace el Registro”.

RUC: Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes es el que ayuda a identificar las empresas dentro de la economía nacional.

Según el informe (MIFIC, 2017) el RUC “es otro instrumento de formalización que deben gestionar las pymes, cuya naturaleza es de orden fiscal”.

El RUC implica obligaciones fiscales que acuerdo a la naturaleza de sus actividades serán determinadas por entidad competente en la materia, es decir la Dirección General de Ingreso. Así mismo, el RUM le permite a la empresa tener acceso a incentivos fiscales, en el caso de las pymes, acceder a las listas taxativas establecidas en la Ley 822 conforme el Arto. 274.

La obtención del RUC es fundamental para que la pyme realice sus actividades de compra, venta y demás condiciones relacionadas con su operación.

Por otra parte, toda persona ya sea natural o jurídica, dedicada a la realización de cualquier actividad económica, en el presente caso siendo del municipio de Managua, deberán visitar la alcaldía municipal para solicitar la matricula emitida por la misma entidad.

Conforme al Arto. 3 del Decreto 155 y 9 del decreto 10-91 sobre el plan de arbitrios del municipio de Managua “toda persona natural o jurídica dentro del marco territorial del municipio de Managua, cuya actividad sea económica deberá pagar de manera mensual el impuesto municipal correspondiente al 2% sobre el monto total de los ingresos brutos percibidos”.

Ley 663: Ley de sistema de sociedades de garantías recíprocas para las micro, pequeña y mediana empresa

El Arto. 1 establece que la presente ley tiene como finalidad el poder regular la creación, operación y funcionamiento del sistema de sociedades de garantías recíprocas con el fin de facilitar a las Mipymes, el acceso al financiamiento, las contrataciones y adquisiciones públicas y privadas a través de avales, fianzas y otras garantías, denominadas para efectos de la ley como “garantías financieras o de pago”, así como brindar capacitaciones y asesoramiento técnico, económico y financiero.

Existe una comisión interinstitucional de sociedades de garantías recíprocas destinadas para las pequeñas y medianas empresas.

Según el Arto. 4 de la misma ley, el Órgano Regulador estará integrado por un miembro nombrado por el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), quien lo coordinará, un miembro nombrado por el Banco Central de Nicaragua (BCN) y un miembro nombrado por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF). Estos nombramientos deberán efectuarse por el representante de cada una de las instituciones antes mencionadas. Su funcionamiento se determinará en el Reglamento de la presente Ley y este operará en el MIFIC.

Ley 936: Ley de Garantías Mobiliarias

El Arto. 1 indica que la ley de garantías mobiliarias tiene como función promover el acceso al crédito a través de la regulación de todo tipo de garantías mobiliarias, mediante la ampliación de los bienes, derechos o acciones que pueden ser objeto de garantías obligacionales en Nicaragua.

Según el Art. 7 de la presente ley señala que garantías mobiliarias se refiere a un derecho real constituido sobre bienes, derechos y acciones del deudor o garante a favor del acreedor o de un tercero, con el fin de asegurar el cumplimiento de una o varias obligaciones del deudor.

Conforme al Art. 3 se conoce que la aplicación de la ley aparte de ser aplicable dentro del territorio nacional, es enfocada a todas las relaciones crediticias, obligacionales o actos jurídicos en general que involucren constitución, publicidad, prelación, ejecución y cancelación de garantías mobiliarias.

Se exceptúan de la ley 936 según el Art 4:

-) Las garantías reales sobre suelo, edificios y otros bienes inmuebles no incluidos en la presente Ley
-) Los bienes, fondos, patrimonios, depósitos y otros derechos administrados en nombre de terceros que no hayan consentido expresamente el otorgamiento de éstos en garantías
-) Los privilegios creados por ministerio de ley, tal como el privilegio legal de las cooperativas sobre las aportaciones de capital de sus asociados que quedan afectadas desde su origen a favor de la cooperativa, como garantía de las obligaciones que ésta tenga o contraiga frente a terceros
-) Los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda emitidos por los Almacenes Generales de Depósitos autorizados y supervisados por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras
-) Los bienes particulares, derechos o acciones, que, por ley, se encuentra prohibido el otorgamiento o aceptación de garantías o su enajenación

La constitución de la garantía mobiliaria según el Art. 10 de la ley de garantías mobiliarias da a conocer que se constituye mediante contrato escrito, celebrado entre el garante y el acreedor.

2.2.7. Factores que impiden el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes)

Es muy importante tomar en cuenta que las pequeñas y medianas empresas (pymes) a nivel nacional están surgiendo cada vez más, sin embargo, muy pocas logran permanecer o vencer los factores que impiden su crecimiento y desarrollo.

Estas empresas, aunque revisten gran importancia para el desarrollo económico del país, tienen obstáculos por vencer entre ellos:

Errores administrativos: Una de las principales barreras dentro de la parte administrativa es el no realizar una investigación de mercado en el que se va a desenvolver, permitiendo a la vez el desconocimiento de su competencia.

La falta de legalización: El Ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC) es el encargado de gestionar la legalización de las mismas a través del conocido RUM (Registro Único Mipyme).

Las pymes también requieren de formalización fiscal a través del registro único de contribuyente (RUC) con el que se podrá adquirir inventario, donde pueden vender y realizar otras operaciones de acuerdo al giro en el que se encuentren.

Es de suma importancia recalcar que las pymes deben tener la matrícula de la alcaldía municipal que es la fuente reguladora de cualquier persona natural o jurídica que quiera dedicarse a la actividad económica.

Dentro de los factores que impiden el crecimiento de estas empresas también se encuentran las dificultades que tienen para abarcar otros mercados, tales como, el mercado internacional, estas empresas carecen de alguna planeación estratégica que les permita posicionarse dentro del mercado local y esto a la vez permite que no

cumplan con las exigencias del mismo y no puedan pasar al siguiente nivel que es la parte internacional.

Sin dejar por fuera la dificultad que atraviesan para obtener un crédito bancario que les permita obtener un capital de trabajo para expandir la pyme en el mercado.

2.2.8. Super Intendencia de Bancos

La Superintendencia de bancos denominada la “Superintendencia” es la que tiene como objeto autorizar, supervisar, vigilar y fiscalizar la constitución y el funcionamiento de todos los bancos, sucursales y agencias bancarias que operen en el país, ya sean entidades estatales o privadas, nacionales o extranjeras, que se dediquen habitualmente en forma directa o indirecta, a actividades de intermediación entre la oferta y la demanda de recursos financieros o a la prestación de otros servicios bancarios. (Ley 316, 1999, art 2)

2.2.8.1. Concepto de Banco

Las operaciones bancarias cada vez se toman más complejas, sin embargo, existe una definición practica sobre banco citando a Javier Sánchez Galán, (07 de enero, 2017)

“Un banco es un tipo de entidad financiera de crédito cuyo principal fin es el control y la administración del dinero, por medio de distintos servicios ofrecidos como el almacenaje de grandes cantidades de dinero, realización de operaciones financieras o la concesión de préstamos o créditos, entre otros”.

2.2.8.2. Crédito Bancario

¿Qué es el crédito Bancario?

Según (Villaseñor Fuente, 2007) “crédito se define a la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado”. (p.11)

En base al Art. 6 de la ley 936 (Ley de Garantías Mobiliarias):

“El crédito no es más que la relación jurídica donde una persona denominada acreedor presta una cantidad determinada de dinero a otra persona llamada deudor, en la que éste se compromete a devolver la cantidad solicitada en el plazo definido según las condiciones que se hayan establecido”.

(Vaca Estrada, 2012) indica que “una de las herramientas más importantes para subsanar algunas de las carencias de la empresa, como la opacidad, es la relación de préstamo, esta tiene un efecto positivo en cuanto a créditos se refiere”. (p.40)

2.2.9. Institución Bancaria de estudio: Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica

2.2.9.1. Historia del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica

El Banco de la Producción, S.A. (Banpro) tiene su sede central en el municipio de Managua Plaza España, es una sociedad privada fundada el 11 de noviembre de 1991, con el propósito de intermediar depósitos del público para invertirlos en una amplia variedad de negocios, para servir como agente de desarrollo económico al país.

Según la información disponible en las memorias brindadas en su página web, a Banpro Grupo Promérica le siguieron Banco Promérica Costa Rica (1992), Banco Promérica El Salvador (1996), Banco Promérica República Dominicana, Banco Promérica Ecuador (2000), Banco Promérica Honduras (2001), St. Georges Bank Grupo Promérica en Panamá (2002), Banco Promérica Guatemala (2007) y St. Georges Bank Grupo Promérica en Islas Caimán. Ortiz Mayorga explicó que estas instituciones financieras están enlazadas a través del holding Promérica Financial Corporation (PFC), y todas están dirigidas por un equipo multinacional de banqueros con amplio conocimiento de los países donde opera.

De los bancos que hoy forman parte del Sistema Financiero Nacional, Banpro fue el primero en abrir sus puertas en Nicaragua cuando en el país se reiniciaron las condiciones para el desarrollo de la inversión privada.

En el transcurso de los años desde su fundación, Banpro ha experimentado un crecimiento sostenido de sus activos, de los depósitos que se captan del público y de su patrimonio, hasta convertirse en el banco más grande de la nación, y en relación a los bancos de América Central por su tamaño se ubica dentro de los 20 más grandes en cuanto a activos se refiere. Para lograr esta posición privilegiada Banpro ha desarrollado una estrategia de crecimiento basada en servicio con valor agregado a los clientes.

Banpro cuenta con más de 3,504 puntos de atención, a lo largo y ancho del país, y posee una amplia gama de productos y servicios.

El Banpro grupo Promérica tiene como misión Impulsar una banca que desarrolle relaciones y ofrezca productos y servicios a las comunidades, para ayudarles a superar sus límites, sean estos culturales, económicos, personales o geográficos.

Su visión es creer que todas las personas y empresas de las comunidades deberían superar sus límites para alcanzar el éxito que se merecen.

Cuenta con valores como:

-) **Empatía Permanente:** Se ubican en el lugar del otro, comprender sus metas es su esencia para encontrar soluciones de manera conjunta.
-) **Emprendedores por Naturaleza:** Tienen la visión y trabajo de emprendedores que jamás se han dado por vencidos frente a fronteras culturales, económicas, personales o geográficas.
-) **Confianza compartida:** Las acciones en los mercados en que se han posicionado fortalecen la confianza y la credibilidad que les identifica para tomar decisiones conjuntas con nuestros clientes y conseguir resultados de beneficio mutuo.
-) **Cultura común:** Conocer las comunidades, es conocer los desafíos que atraviesan y lo que implica a nivel de superación. Banpro utiliza la experiencia, energía y creatividad para vencer prejuicios y contratiempos para el cumplimiento de los sueños de cada cliente.

Banpro grupo Promérica cuenta con un código de ética y conducta que abarca aspectos tales como conflictos de intereses, relaciones laborales y con clientes, prevención de lavado de dinero, ambiente de trabajo y el sigilo bancario con el cual estamos obligados a cumplir. Sobre estos fundamentos de calidad humana buscamos brindarles a nuestros clientes la confianza necesaria para que realicen sus operaciones en Banpro.

Banpro, es una de las entidades líderes en apoyo a los emprendimientos, según el testimonio a nivel nacional, Banpro Grupo Promérica ha contribuido a la expansión productiva y exportadora de la empresa Comercializadora de Maní, S.A. (Comasa), fundada en 1992, pero cuyos orígenes se remontan a una década atrás, cuando Miguel Zavala y Mauricio Zacarías sembraron 70 hectáreas y 35 hectáreas de maní, respectivamente, siendo los pioneros del rubro.

En la actualidad, la industria del maní ha logrado posicionarse entre los tres cultivos más importantes de Nicaragua. Banpro, Grupo Promérica, aceptó jugar un papel primordial para cubrir las necesidades financieras de toda la cadena productiva del maní. Su destacada presencia ha sido determinante en la consolidación de la industria manicera”, señaló Miguel Zavala, de Comasa.

Los resultados obtenidos de sus operaciones en todos estos años, demuestran claramente la solidez y rentabilidad del banco, y el volumen de sus depósitos es producto de la confianza de sus clientes.

Para el año 2018 donde la economía nacional inició a flaquear poco a poco producto de los incidentes socio-políticos los crecientes y sostenibles índices de liquidez, así como la recuperación de los clientes ajustándose al entorno, permitieron flexibilizar las políticas de los negocios de crédito de empresas y personas, logrando disminuir la tendencia de crecimiento negativo de los activos crediticios iniciada en abril del mismo año.

Banpro Grupo Promérica ha logrado un buen desempeño dentro de un entorno complicado, observando señales del inicio de una recuperación del Sistema Financiero Nacional (SFN).

2.2.9.2. Cartera de créditos Banpro

¿Qué es la cartera de créditos?

La cartera de créditos comprende los saldos de principal, intereses devengados y comisiones por cobrar de los créditos directos otorgados por el Banco, dentro de su actividad de intermediación financiera. Asimismo, se incluyen todos los financiamientos otorgados por el Banco, cualquiera sea su destino específico y la modalidad bajo la cual se pacten o documenten. El Banco realiza al menos una vez en el transcurso del año la evaluación y la clasificación del cien por ciento (100%) de la cartera de créditos.

Según los datos más recientes publicados por la institución bancaria la distribución para el año 2021 por sector económico fue:

Tabla 4

Distribución de Cartera Bruta de Banpro por sector económico

N°	Sector Económico	Relación Porcentual
1	Personales	11%
2	Comerciales	34%
3	Agrícolas	18%
4	Ganaderos	1%
5	Industriales	13%
6	Vivienda	11%
7	Tarjeta	7%
8	Otros	5%

Fuente: (Banpro - Grupo Promérica Nicaragua, 2021)

De igual manera, según los datos más recientes publicados por la institución bancaria la distribución para el año 2021 por región fue:

Tabla 5

Distribución Cartera de Crédito Banpro por región

N°	Región	Relación Porcentual
1	Managua	84%
2	Pacífico	6%
3	Centro	3%
4	Atlántico	1%
5	Norte	6%

Fuente: (Banpro - Grupo Promérica Nicaragua, 2021)

De acuerdo al Capítulo V, Arto. 9, de las Normas Prudenciales sobre Evaluación y Clasificación de Activos de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, la cartera de créditos de Banpro se clasifica en:

Tabla 6**Clasificación de la Cartera de Créditos Banpro**

Categoría	Tipo de Riesgo	Cantidad de días
Categoría A	Crédito de Riesgo Normal	Hasta 30 días
Categoría B	Crédito de Riesgo Potencial	Hasta 60 días
Categoría C	Créditos de Riesgo Real de Pérdidas Empresariales	Hasta 90 días
Categoría D	Créditos de Alto Riesgo de Pérdidas Significativas	Más de 90 días
Categoría E	Créditos Irrecuperables	Cobro Judicial

Fuente: Asamblea Nacional de Nicaragua. Ley N° 640, Arto. 9 (2013)

2.2.9.2. Comité de crédito Banpro

La ley General de Banco, Instituciones Financieras o Bancarias y Grupos Financieros establece que el monto de los créditos otorgados por la Institución a cada una de sus partes relacionadas, tanto individualmente consideradas, como en conjunto con aquellas personas naturales o jurídicas que integran con ella una misma unidad de interés por la existencia directa o indirecta, de vinculaciones significativas, o asunción frecuente de riesgos compartidos, no podrá exceder de la base de cálculo del capital en 30%.

El comité de crédito tiene encomendada la tarea de verificar de forma mensual los límites de concentración de los clientes y/o grupo de interés económico.

Para ello, se requiere que la junta directiva de la institución dé a conocer como tiempo mínimo (trimestralmente) los totales del apoyo otorgado a cualquier grupo de interés, es decir, requiere que brinden la información concreta sobre las operaciones activas que fueron otorgadas a personas de modo natural o jurídica que de forma individual o que en conjunto con sus partes relacionadas conforme una unidad de interés, sea parte relacionada o no, que represente más del diez por ciento de la base de cálculo del capital.

2.2.9.3. Facilidad de apoyo al sector financiero para las Mipyme en Nicaragua

Según el sistema económico latinoamericano y del caribe para el mes de febrero del año 2021 el Banco Centroamericano de Integración Económica colocó 37.9 millones de dólares en tres bancos que operan en Nicaragua para financiar a las micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes) nicaragüenses afectadas por la Covid-19.

Con esos 37,9 millones de dólares desembolsados se ha beneficiado de manera directa a 240 mipymes, lo que ha permitido garantizar la protección de 6.446 empleos directos, indicó la oficina del BCIE en Managua, en una declaración.

La mayoría de los créditos en Nicaragua se han concentrado en Managua (57 %), seguido del departamento noroccidental de Chinandega (11.1 %) y el departamento norteño de Matagalpa (6 %), beneficiando a empresas de los sectores producción de la cadena agroalimentaria, provisión de servicios, comercio a nivel general, construcción, entre otros, de acuerdo con la información.

Los recursos se han desembolsado al Banco de la Producción (Banpro) por un monto de 22,9 millones de dólares, al Banco de Finanzas (BDF) por 13 millones de dólares, y al Banco Ficohsa por dos millones de dólares, precisó la fuente.

Los usos de los recursos fueron destinados para la ampliación y modificación de modelos de negocios, capital de trabajo y pago de obligaciones, consolidación o

readecuación de deudas, descuento de facturas, empresas emergentes, y nuevos emprendimientos, aseguró el BCIE.

2.2.9.10. Crédito pyme del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica

El Banco de la producción (Banpro) ha sido una de las entidades bancarias que más ha ayudado a las pymes en su crecimiento y desarrollo.

El Banco, ha tenido un modelo de negocio general, lo que permite puedan financiar diversos sectores económicos del país.

En los sectores relacionados con la banca empresarial, la cartera más importante y significativa para el banco es la comercial, dentro de la que se destacan las pequeñas y medianas empresas (pyme).

El crédito pyme en el Banco de la producción están dirigidos a negocio propio, nuevo o existente, que cuenten con referencias comerciales, bancarias o crediticias.

A través de este programa el banco puede financiar:

-) Capital de trabajo con el objetivo que las pequeñas y medianas empresas puedan realizar la compra de inventario, financiar cuentas por cobrar, incrementar sus ventas en temporadas altas, incrementar el capital de trabajo permanente.
-) Inversión Fija: Este tipo de crédito, está destinado para la adquisición de activos fijos como maquinarias y equipos, equipo rodante, terreno o bien sea ampliación o remodelación del local o vivienda productiva.
-) Consolidación de deudas: Abarca todas las que se encuentren en el negocio y sobretodo en estado vigente.

2.2.9.10.1. Condiciones del crédito pyme

-) Monto del préstamo: desde US \$10,000.00 dólares.
-) Plazos: hasta 120 meses (de acuerdo al plan de inversión y garantías).

-) Desembolso en córdobas o dólares.
-) Garantías Fianza, Prenda o Hipoteca.

2.2.9.10.2. Monto máximo de crédito pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica

Los montos para el sector pyme son de 10 mil dólares a 25 mil dólares, si el monto sobrepasa ese valor es considerado un crédito comercial, si un banco presta un monto menor a 10 mil dólares el banco es castigado por la súper intendencia ya que ese el rango de las micro financieras.

2.2.9.10.3. Requisitos para acceder al crédito pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica

Requisitos del solicitante (persona natural):

-) Llenar solicitud
-) Copia de cedula de identidad
-) Recibo de servicios básicos (agua, energía eléctrica o teléfono)
-) Referencias comerciales, crediticias y/o bancarias
-) Número RUC o inscripción como comerciante
-) Permiso de operación del negocio y/o matrícula
-) Estados financieros con última declaración IR
-) Soporte de otros ingresos (si existieran)
-) Garantía.
-) **Pequeños contribuyentes:** Soporte de factura de ingresos, compras.

Requisitos del solicitante (persona jurídica):

-) Llenar solicitud
-) Copia de cédula del representante legal
-) Escritura de constitución legal y estatutos
-) Poder general de administración

- J Certificación de elección de Junta Directiva vigente
- J Reforma al pacto social (si hubiere)
- J Número RUC o inscripción como comerciante
- J Estados financieros con última declaración IR
- J Certificación de acta de autorización de crédito ante Banpro.
- J Referencias comerciales, crediticias y/o bancarias
- J Garantía.

Requisitos del Fiador:

- J Llenar solicitud
- J Copia de cédula
- J Recibo de agua, energía eléctrica o teléfono
- J Constancia de trabajo original, indicando cargo y antigüedad
- J Colilla del Inss

Requisitos para garantía hipotecaria:

- J Título de dominio debidamente inscrito
- J Libertad de gravamen
- J Historia registral
- J Solvencia municipal
- J Avalúo de propiedad
- J Endoso de póliza de seguro

Requisitos para garantía prendaria:

- J Título de dominio del bien a preñar
- J Factura proforma del bien
- J Avalúo
- J Endoso de póliza de seguro

Un dato importante y que debe ser considerado por los dueños de las pequeñas y medianas empresas es que en los créditos pyme la tasa de interés difiere según el tiempo y la fortaleza que tenga el cliente en sus soportes.

2.2.9.10.4. Administración establecida por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica para el riesgo crediticio

Al igual que cualquier institución que se dedique al financiamiento deberá velar por los mismos para evitar caer en el abismo de banca rota, por ello, el Banpro, para evitar que la concentración en cuanto a la cartera de crédito sea con enfoque a un solo deudor, seguimiento geográfico o industria, según el prospecto publicado por la SIBOIF la junta directiva y el comité de riesgos y la unidad de administración integral de riesgos quincenalmente y mensualmente realizan un monitoreo a los préstamos otorgados a partes relacionadas, con el fin de garantizar que cumplen con las normas y/o políticas establecidas por la institución.

2.2.9.10.5. Proceso de análisis de la solicitud de crédito, parámetros para otorgar el crédito. Proceso de comité de crédito y que prosigue.

Lo primero que se realiza es estudiar la documentación contable del negocio, su capacidad de pago y solvencia económica además de verificar las referencias comerciales, el agente de crédito remite el expediente al gerente del banco y una vez el gerente da el visto bueno el expediente es enviado al área de riesgo financiero donde estudian de manera más detallada cada documento y es dicho departamento que aprueba el crédito en el caso que no es aprobado se remite un correo indicando los motivos por el cual el crédito no fue aprobado dicho proceso dura máximo 15 días.

2.2.9.10.6. Limitantes de las pequeñas y medianas empresas (pymes) para optar a un crédito bancario.

Empleando las palabras de (Maroto Acín, 1996):

“La posibilidad de acceder al financiamiento constituye un factor clave para comprender el desarrollo, crecimiento y grado de creatividad e innovación que

una empresa pueda llegar a tener. Las fuentes a las que puede acceder las grandes empresas no se comparan en ninguna medida con las disponibles para las pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica”. (p.29-40)

Las pymes tienen varias características que impiden su acceso al financiamiento, entre las principales barreras identificadas se encuentran la falta de formalización de documentos ante las instituciones de giro tributario en el país, la falta de un inmueble físico o una garantía hipotecaria, la falta de una empresa solidaria o garante y record crediticio.

Así mismo, estas barreras se ven exacerbadas por la inexistencia o inadecuación de leyes sobre garantías mobiliarias.

Muchas de estas barreras pueden ser superadas con medidas de estrategias públicas. Por ejemplo, la falta de garantías se puede solventar con la creación de fondos de garantías que les permitan a las empresas tener colateral suficiente y respaldado para solicitar un crédito.

(Urcuyo, 2012) indica que las PYME nicaragüenses:

“enfrentan una importante barrera al crecimiento por el lado del financiamiento. Sin el monto adecuado, las PYME en Nicaragua no saldrán de su estado de atrofia empresarial, y por lo tanto su contribución tanto en términos productivos como de empleo no serán las óptimas”. (p.22)

(Bloch & Granato, 2007) señala que, “la oferta de crédito a pymes se caracteriza por altas tasas (el doble que para las grandes empresas), plazos cortos y exigencias elevadas de garantías”. (p.455)

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de Investigación

) **En función del propósito:**

La investigación es de tipo básica debido a que el objetivo de la misma es recopilar información y analizarla con el fin de mostrar y estudiar las ofertas de crédito que ofrece el Banco de la producción (Banpro) a las pymes.

) **Por su nivel de profundidad:**

En este tipo de investigación se caracteriza por ser Exploratoria-Descriptiva por la intención de obtener la máxima información posible acerca de las opciones de crédito que ofrece el banco a las pymes y posterior analizar los beneficios que brindan cada una de las alternativas de financiamiento.

) **Por la naturaleza de los datos y la información:**

La investigación tiene un enfoque mixto, debido a que, en este proceso, se recolecta, analiza y vinculan datos cuantitativos y cualitativos en el mismo estudio para responder al planteamiento del problema, esta investigación presenta datos informativos sobre el programa de financiamiento ofertado por Banpro, así mismo, se enfoca en un análisis cuantitativo de cada uno de las opciones de financiamiento tomando en cuenta cálculos mediante plazos, capital, tasas de intereses, comisiones y razones financieras.

) **Por los medios para obtener los datos:**

Esta investigación es con un enfoque documental, al realizarse una revisión de la información brindadas por las instituciones correspondientes tales como: MEFCCA, MIFIC Y Banpro.

) **Por la mayor o menor manipulación de variables, diseño de la investigación:**

Tiene un enfoque no experimental, debido a que, no se realizó ningún experimento, sino que se basa en la observación y análisis de las variables.

) **Según el tipo de inferencia:**

La investigación según el tipo de inferencia, es de método inductivo-analítico puesto que se basa en obtener información para poder realizar un análisis comparativo sobre las opciones de crédito que conlleven a conclusiones significativas.

) **Según el periodo temporal en que se realiza:**

La investigación es de giro longitudinal, dado a que se enfoca en las opciones de crédito que brindó el banco (Banpro) a las pymes en el año 2021.

3.2. Área de estudio

La sucursal central, conocida como edificio corporativo del Banco de la producción, está ubicado en el municipio de Managua, específicamente en Plaza España (Avenida Tiscapa).

3.3. Unidades de análisis (Población, Muestra, Muestreo)

La unidad de análisis que se investiga son los créditos bancarios que ofrece el Banco de la producción (Banpro) para el sector pyme comercio, ya que en el municipio de Managua según (Urcuyo, 2012) “se estima que la mayoría de las empresas pertenecen a este sector y generan una buena aportación a la economía”. (p.11)

El Banco de la producción, cuenta con 31 sucursales distribuidas en diferentes puntos estratégicos del municipio de Managua para cubrir la demanda de sus clientes y así brindarles un mejor servicio.

Esta investigación no contiene estudio de muestra, dado a que el estudio fue realizado en la casa matriz (Edificio Corporativo) ubicado en Plaza España (Avenida Tiscapa), por lo tanto, se convierte en calculo no estadístico y muestreo no probabilístico.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

(Hernández Sampieri, 2014) señala que, “los instrumentos y recolección de datos son fundamentales por la oportunidad que genera al investigador de confrontar el trabajo conceptual y de planeación con los hechos”. (p.569)

También recalca que el recolectar los datos implica diseñar un plan detallado con los procedimientos necesarios que conduzcan al investigador a reunir datos con el propósito de poder analizar y dar respuesta al planteamiento de problema.

Expresado de otra forma, los datos son la esencia de la investigación, darán respuesta a los objetivos del presente proyecto, razón por la cual es primordial saber identificar que instrumento es el adecuado para obtener los datos que luego serán procesados.

Tabla 7

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de investigación cuantitativa	Tipos	Instrumentos de recolección de datos	Herramientas o recursos materiales
Análisis Documental	Análisis interno y externo de contenido.	Proyectos educativos, documentos de instrucción, registro de datos.	Revisión y análisis bibliográfico de los documentos adquiridos.
Entrevistas	La entrevista fue de carácter estructurada, aplicada de manera individual.	Guía de preguntas	Celular, grabación confidencial e internet.

Fuente: Elaboración Propia

Para la realización de la presente investigación, se realizaron 4 entrevistas, 2 de ellas fueron aplicadas al personal crucial para la obtención de datos en lo que respecta al censo en relación al universo de las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Managua: Lic. Ivania Gutiérrez, encargada de la atención a pyme en el municipio de Managua en el MEFCCA y Lic. Amalia Delgadillo, encargada del área pyme en el MIFIC.

Del mismo modo, se aplicó una entrevista al Lic. Silvio Berríos, ejecutivo de crédito pyme del municipio de Managua, en busca de datos a mayor profundidad sobre el otorgamiento de créditos brindado por el Banco de la producción.

Adicionalmente, manteniendo su anonimato, se entrevistó al dueño de una pyme en el municipio de Managua, a fin de conocer si el crédito pyme con el Banpro le ha favorecido, o, por el contrario, no ha cumplido sus expectativas.

3.5. Confiabilidad y validez de instrumentos / criterios de calidad:

Los instrumentos de recolección de datos utilizados en la presente investigación (revisión documental y entrevista), no reúnen criterios de confiabilidad y validez de instrumentos, por consiguiente, para ellos, no se presentan cálculos correspondientes.

3.6. Procesamiento de datos y análisis de la información:

En síntesis, el presente proyecto investigativo recopila datos mediante la revisión documental y entrevistas abiertas a las instituciones correspondientes (MEFCCA, MIFIC Y Banpro) a fin de dar respuestas a los objetivos y problema planteados en la presente investigación.

3.7. Variables

Tabla 8

Operacionalización de variables

Objetivos	Variable	Definición conceptual.	Dimensión operacional
Identificar los tipos de financiamiento que ofrece el Banpro a las pymes para la realización de sus actividades comerciales.	Financiamiento	Financiar es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada.) Tipos de crédito.) Plazos.) Tasas de interés.
Explicar y describir el proceso de solicitud y requisitos que debe cumplir una pequeña empresa para la obtención de un financiamiento con el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.	Requisitos	Circunstancia o condición necesaria para algo.) Garantías.) Documentación legal.) Documentos financieros.
Analizar las ventajas y desventajas de cada una de las opciones de financiamiento que ofrece el Banco de	Ventajas crediticias	Superioridad o mejoría de alguien o algo respecto de otra persona o cosa.) Tasas de crédito.) Tasa crediticia preferencial.

la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica a las pequeñas y medianas empresas.) Línea de crédito.) Plazos de pago.
Analizar las ventajas y desventajas de cada una de las opciones de financiamiento que ofrece el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica a las pequeñas y medianas empresas.	Desventaja Crediticia	Perjuicio que se nota por comparación de dos cosas, personas o situaciones.) Interés moratorio.) Penalización.) Mala referencia crediticia.
Analizar el impacto del entorno socio-económico y político nacional e internacional en el otorgamiento de créditos bancarios a las pequeñas y medianas empresas.	Entorno	Conjunto de características que definen un lugar y la forma de ejecución de una aplicación.) Tasa cambiaria.) Contexto nacional e internacional

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo, se presentan una serie de resultados de acuerdo a la información obtenida en los instrumentos de recolección de datos, planteados en la investigación.

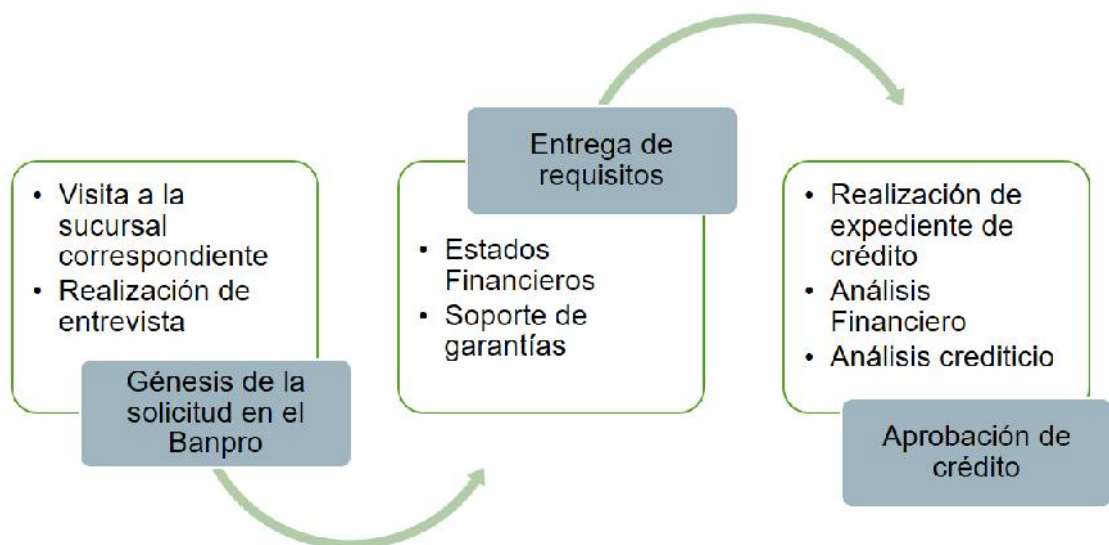
Hallazgos encontrados

1. Referente al análisis de las ofertas de crédito que ofreció el Banpro a las pequeñas y medianas empresas, se determinó, que el programa pyme del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, está dirigido a solventar las necesidades de financiamiento de gran parte del sector comercial formal a través de capital de trabajo, activos fijos o consolidación de deudas.
2. Dentro de los principales requisitos para que una persona natural pueda aplicar al programa pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, se determinaron: las pymes deben estar inscritas en las instituciones gubernamentales correspondientes (DGI, ALMA), también, para este programa deberán presentar facturas en relación a los servicios básicos que posea, referencias comerciales y crediticias, soportes de facturas de ingresos, ventas mensuales iguales o mayores a USD 3,000.00 y garantías que sea el 1.25 mayor al monto de financiamiento a solicitar. **(Ver anexo 6)**
3. Los requisitos identificados para una persona jurídica dentro del programa pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, se resumen en la presentación de la siguiente documentación legal:
 -) Escritura de constitución.
 -) Certificación de elección de Junta Directiva Vigente.
 -) Poder general de administración del representante legal.
 -) Certificación de acta de autorización de crédito ante Banpro.**(Ver anexo 6)**

4. El proceso de solicitud para optar al crédito pyme en el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, cuenta de 3 etapas cruciales, la primera es con enfoque al conocimiento general del programa pyme, donde también se realiza la formal solicitud de crédito, posterior, el comité de crédito, es el encargado de verificar la veracidad de los documentos y garantías presentadas por el solicitante, mediante los cuales se realiza el análisis financiero a fin de clasificar al cliente como sujeto de crédito.

Imagen 2

Diagrama de proceso - Solicitud de crédito pyme en Banpro.



5. **CASO PRÁCTICO: Análisis de crédito para las pequeñas y medianas empresas (pymes) ofertado por el Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica.**

Para la realización del caso práctico, como cumplimiento del análisis de las ventajas y desventajas de la opción de financiamiento pyme, en primera instancia se presenta el proceso requerido de una pyme para la obtención de crédito en el banco de la

producción (Banpro), a través de datos reales y supuestos por confidencialidad de las partes involucradas (pyme y Banpro)

Posteriormente, el cliente visita el departamento de crédito del Centro Corporativo Banpro, ubicado de la Rotonda El Güegüense 1 cuadra al este, con el objetivo de hacer formal la solicitud de crédito y a la vez, realizar una previa entrevista con el ejecutivo de crédito pyme, donde se da a conocer los requisitos emitidos por parte de la institución bancaria para el tipo de crédito solicitado.

El día 15 de febrero del año 2021, al departamento de crédito pyme del banco corporativo Banpro, asistió el Sr. Allan José Hernández Jarquín con número de identificación No. 566-201190-0000H para realizar las gestiones correspondientes a la solicitud de crédito pyme.

La actividad económica a la que se dedica es la realización de prefabricados en el mercado de construcción de viviendas a costos accesibles, dándole el valor agregado con procesos eficaces y eficientes.

El tipo de financiamiento requerido, equivale a capital de trabajo, con el objetivo de realizar inversión a corto plazo para la obtención de recursos para seguir operando de manera confiable y eficaz; generando oportunidades en el mercado establecido.

Teniendo en cuenta los requisitos antes mencionados que deben cumplir las pequeñas y medianas empresas y haciendo referencia que el cliente cumple con todos ellos, el cliente es catalogado como sujeto de crédito y el comité de crédito de la institución bancaria procede a realizar el análisis correspondiente.

Una vez que el comité de crédito da un reporte positivo sobre el cliente y da a conocer que este es apto a la obtención del financiamiento, se procede a realizar un expediente de crédito correspondiente.

El expediente deberá formarse por toda la información del cliente y la empresa a la cual representa, dicha documentación es almacenada en un ampo, donde se clasifica

de acuerdo al siguiente orden, el cual es aprobado por la Super Intendencia de Bancos.

El Banco de la Producción utiliza el siguiente orden y lo clasifica de la siguiente manera:

- A. Información General
- B. Ficha de evaluación de cartera
- C. Correspondencia
- D. Documentos de aprobación.
- E. Control de Prestamos
- F. Información financiera del deudor
- G. Análisis financiero deudor y fiador.
- H. Análisis de flujo y capacidad de pago del cliente.
- I. Análisis de rentabilidad.
- J. Información de garantías.
- K. Visita de inspección.
- L. Evaluación técnica y económica del proyecto.
- M. Permisos
- N. OTROS

Análisis Financiero:

El presente análisis está fundamentado con datos correspondientes a los estados financieros de la empresa “TECNO INDUSTRIAS, S.A.”

Imagen 3

Estado de Resultados- TECNO INDUSTRIAS, S.A.

TECNO INDUSTRIAS, S.A.		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020		
VENTAS		C\$ 300,000.00
COSTOS DE VENTAS		C\$ 171,300.00
UTILIDAD BRUTA		C\$ 128,700.00
GASTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 29,800.00	
GASTOS DE VENTAS	C\$ 61,900.00	
		C\$ 91,700.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN		C\$ 37,000.00
OTROS INGRESOS		
OTROS EGRESOS		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		C\$ 37,000.00
PART. TRAB. EN UTILIDADES (PTU 10%)		C\$ 3,700.00
ISR (30%)		C\$ 11,100.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		C\$ 22,200.00

Imagen 4

Balance General - TECNO INDUSTRIAS, S.A

TECNO INDUSTRIAS, S.A.	
BALANCE GENERAL	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
BANCOS	C\$ 231,560.00
CLIENTES	C\$ 54,000.00
ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS	C\$ 30,240.00
ALMACÉN DE PRODUCTOS TERMINADOS	C\$ -
SUB-TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	C\$ 315,800.00
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MAQ. Y EQUIPO FABRIL	C\$ 84,000.00
DEPRECIACION ACUMULADA MAQ. Y EQUIPO FABRIL	-C\$ 25,200.00
DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE REPARTO	-C\$ 10,000.00
EQUIPO REPARTO	C\$ 50,000.00
SUB-TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$ 98,800.00
ACTIVOS TOTALES	C\$ 414,600.00
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
PROVEEDORES	C\$ 50,400.00
PTU POR PAGAR	C\$ 3,700.00
ISR POR PAGAR	C\$ 11,100.00
SUB-TOTAL PASIVOS CORRIENTES	C\$ 65,200.00
TOTAL PASIVOS	C\$ 65,200.00
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	C\$ 307,200.00
UTILIDAD ACUMULADA	C\$ 20,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	C\$ 22,200.00
PATRIMONIO TOTAL	C\$ 349,400.00
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	C\$ 414,600.00

Imagen 5

Estado de Flujo de Efectivo - TECNO INDUSTRIAS, S.A.

Tecno Industrias, S.A.		
Estado de Flujo de Efectivo		
Del 01 de enero al 31 de Diciembre del 2020		
	2020	2021
Actividades de operación		
Utilidad neta	C\$22,200.00	C\$23,997.20
Depreciación	C\$18,400.00	C\$18,400.00
Clientes	C\$30,000.00	C\$46,000.00
Almacenes de materias primas	C\$11,760.00	C\$30,000.00
Almacenes de artículos terminados	C\$50,400.00	-C\$15,000.00
Proveedores	-C\$16,800.00	-C\$30,000.00
Participación de empleados en las ganancias	C\$3,700.00	C\$3,999.53
Impuesto sobre la renta por pagar	C\$11,100.00	C\$11,998.60
Préstamos bancarios por pagar		C\$122,930.06
Efectivo neto procedente de actividades de operación	C\$130,760.00	C\$212,325.39
Actividades de Inversión.		
Maquinarias y Equipos Fabriles	C\$0.00	-C\$35,000.00
Equipo de reparto	C\$0.00	C\$0.00
Efectivo neto procedente de (utilizado) actividades de operación	C\$0.00	-C\$35,000.00
Actividades de financiamiento		
Utilidad acumulada		C\$7,200.00
Dividendos	C\$0.00	C\$15,000.00
Efectivo neto procedente de (Utilizado en) actividades de financiamiento.	C\$0.00	C\$22,200.00
Flujo de efectivo neto	C\$130,760.00	C\$199,525.39
Efectivo al inicio del periodo	C\$100,800.00	C\$231,560.00
Efectivo al final del periodo	C\$231,560.00	C\$431,085.39

Razones de Liquidez:

Tabla 9

Cálculo de Razones Financieras de Liquidez

CAPITAL NETO DE TRABAJO:				
CNT= ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE				
	ACTIVO CTE	PASIVO CTE	TOTAL	
CNT=	C\$ 315,800.00	C\$ 65,200.00	C\$ 250,600.00	

ÍNDICE DE SOLVENCIA				
IS= ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE				
	ACTIVO CTE	PASIVO CTE	TOTAL	
IS=	C\$315,800.00	C\$65,200.00	4.84	

PRUEBA ÁCIDA				
PA= (ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS) / PASIVOS CORRIENTES				
	ACTIVO CTE	INVENTARIOS	PASIVO CTE	TOTAL
PA=	C\$315,800.00	C\$30,240.00	C\$65,200.00	4.38

Al aplicar la razón de capital neto de trabajo a los estados financieros se obtiene un resultado de C\$ 250,600.00 siendo este un buen indicio que refleja la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas de corto plazo, ya que sus activos circulantes superan más de 4 veces a los pasivos circulantes, es decir que se cuenta con un buen índice de solvencia ya que podría cubrir hasta 4 veces sus deudas con lo que cuenta de activos de corto plazo.

Según el índice de solvencia, entre más alto sea el resultado, la pyme tendrá mayor capacidad para pagar sus obligaciones, el nivel óptimo de solvencia es de 1,5 en adelante.

En un escenario más exigente la prueba ácida dio como resultado 4.38 no variando mucho del 4.84 arrojado por la razón del capital neto de trabajo, reflejando la baja dependencia que posee la empresa de sus inventarios para poder afrontar la liquidación de sus deudas.

Razones de Endeudamiento:

Tabla 10

Cálculo de Razones Financieras de Endeudamiento

<u>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</u>				
RE= PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL				
	PASIVO TOTAL	ACTIVO TOTAL	TOTAL	
RE=	C\$ 65,200.00	C\$ 414,600.00	0.16	

<u>RAZÓN PASIVO CAPITAL</u>				
RPC= PASIVO LP / CAPITAL				
	PASIVO L/P	CAPITAL	TOTAL	
RPC=	-	C\$307,200.00	-	

Buscando como identificar el nivel de endeudamiento en el que se encuentra la empresa se aplicó la razón de endeudamiento que dio como resultado un nivel de endeudamiento del 16% en comparación con sus activos lo que refleja una baja probabilidad de quiebra.

Al medir la proporción que existen entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros obtenemos que la empresa ejerce sus actividades con capital

100% propio y no hace uso del financiamiento de terceros, no haciendo uso del coste de oportunidad que ofrece el endeudamiento.

La empresa “TECNO INDUSTRIAS, S.A.” no presenta prestamos recibidos de ninguna institución financiera hasta el momento de solicitar crédito en Banpro.

Razones de Rentabilidad:

Tabla 11

Cálculo de Razones Financieras de Rentabilidad

<u>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</u>				
MBU= (VENTAS – COSTO DE VENTAS) / VENTAS				
	VENTAS	COSTO DE VENTAS	TOTAL	
MBU=	C\$ 300,000.00	C\$ 171,300.00	0.43	

<u>ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL A LARGO PLAZO</u>				
RA= VENTAS / ACTIVO TOTAL				
	VENTAS	ACTIVO TOTAL	TOTAL	
RA=	C\$300,000.00	C\$414,600.00	0.72	

<u>RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN SOBRE LOS ACTIVOS:</u>				
RI / SA= UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS / TOTAL DE ACTIVOS				
	UT. NETA	TOTAL DE ACTIVOS	TOTAL	
RI / SA=	C\$37,000.00	C\$414,600.00	9.00%	

El margen bruto alcanzado indica que para el año 2020, la empresa cuenta con un margen del 43%, un índice bastante aceptable ya que refleja la optimización de los costos y materias primas empleados en los procesos productivos y una fijación

adecuada del precio de venta, lo que da un margen de utilidad que refleja la rentabilidad que goza la empresa.

Los activos totales de la empresa rotaron 0,72 veces en el año, es decir, que cada córdoba invertido en activos totales genero 72 centavos en ventas al año

El rendimiento de la empresa sobre los activos totales equivale al 9% lo que indica que por cada córdoba invertido se generaron 9 centavos de utilidad neta.

Razones de Actividad:

Tabla 12

Cálculo de Razones Financieras de Actividad

<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS D</u>				
RI= COSTO DE VENTAS / INVENTARIOS				
	COSTO DE VENTAS	INVENTARIO	TOTAL	
RI==	C\$ 171,300.00	C\$ 30,240.00	5.66	

<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS DÍAS</u>				
RID= 360 / ROTACIÓN DE INVENTARIOS				
	360 DÍAS	ROTACIÓN INVENTARIO	TOTAL	
RID=	360	5.66	63.55	

<u>ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</u>				
RCXC= CUENTAS POR COBRAR X 360 / VENTAS				
	CLIENTES	VENTAS	TOTAL	
RCXC=	C\$54,000.00	C\$300,000.00	64.60	

ROTACIÓN DE ACTIVOS				
RAT= ACTIVOS TOTALES / VENTAS				
RAT=	ACTIVOS TOTALES	VENTAS	TOTAL	
RAT=	C\$ 414,600.00	C\$300,000.00	0.72	

En el año 2020, la empresa rotó 5,66 veces sus inventarios, es decir, para ello se tardó en promedio 63.55 días.

Las cuentas por cobrar giraron 64.80 veces es decir que la cantidad de 54,000 se convirtió a efectivo esa cantidad de veces durante dicho periodo.

Para el rendimiento de activos totales se muestra la eficiencia en la aplicación de las políticas administrativas, indicando así el rendimiento obtenido de acuerdo a inversión propia, para el año 2020 se obtuvo una rotación de activos totales equivalentes a 0.72 veces, lo que indica que para el año 2021 se debe procurar mantenerse en índices de 1 en adelante para evitar dificultades a corto plazo.

Análisis Crediticio

Tomando en cuenta los indicadores de endeudamiento, se determina que el Sr. Allan José Hernández Jarquín, presenta condiciones financieramente aceptables para ser sujeto de crédito en el Banco de la producción. Se señala que el Sr. A la fecha no posee financiamiento alguno en otra institución bancaria.

Garantías del préstamo

1 vehículo color gris valorado en \$25,000.00 (veinte y cinco mil dólares netos)

No. Chasis: TSMYE21SXHM228934.

Motor: M16A2049330

Marca: SUZUKI

Tipo: STATION WAGON

Placa: CH27947

Imagen 6

Garantía del Préstamo (Caso Realizado)





Managua 22 de abril 2021

Lic. XXXX

Gerente del departamento de crédito

Banco de la producción Managua

Ref. Solicitud de crédito Pyme

Estimado Lic. Allan José Hernández Jarquín.

Por medio de la presente le notificamos que después de analizar su solicitud de crédito y analizarlos estados financieros y verificado la rentabilidad de su negocio y solvencia económica.

El Banco de la Producción Banpro Grupo Promérica a través del departamento de crédito de la institución financiera, le manifiesta que su solicitud de crédito fue aprobada con las condiciones siguiente:

Detalle

Monto del préstamo	\$20,000.00
Tasa de interés	13%
Plazo	12 meses

Lic. XXXXXXXXXXXXX

Gerente del departamento de crédito

Banco de la producción Managua

Allan José Hernández Jarquín

Cliente

Imagen 7

Tabla de pago (Caso Realizado)

Financiamiento de:		Condiciones de otorgamiento:						
Monto Financiamiento	20,000.00	Tasa Interés Corriente Anual	13%	Tasa Efectiva Anual (TEA)				
Plazo (Meses)	12	Tasa Interés Corriente Mensual	1.08%	Tasa Efectiva Mensual (TEM)				
		Tasa Interés Moratorio	6.50%	Con un mínimo de \$2.00				
		Comisión Bancaria	2.00%					
		Seguro sobre saldo deudor	0.15%					
		Fecha de desembolso	15/2/2021					

Cuota	Fecha Pago	Saldo Capital Inicial	Cuota Mensual	Amortización de Intereses	Amortización Capital	Saldo Capital Final	Seguro	Total cuota mensual
0	15/2/2021					20,000.00		
1	15/3/2021	20,000.00	1,786.35	216.67	1,569.68	18,430.32	30.00	1,816.35
2	15/4/2021	18,430.32	1,786.35	199.66	1,586.68	16,843.64	27.65	1,813.99
3	15/5/2021	16,843.64	1,786.35	182.47	1,603.87	15,239.76	25.27	1,811.61
4	15/6/2021	15,239.76	1,786.35	165.10	1,621.25	13,618.52	22.86	1,809.21
5	15/7/2021	13,618.52	1,786.35	147.53	1,638.81	11,979.71	20.43	1,806.77
6	15/8/2021	11,979.71	1,786.35	129.78	1,656.57	10,323.14	17.97	1,804.32
7	15/9/2021	10,323.14	1,786.35	111.83	1,674.51	8,648.63	15.48	1,801.83
8	15/10/2021	8,648.63	1,786.35	93.69	1,692.65	6,955.98	12.97	1,799.32
9	15/11/2021	6,955.98	1,786.35	75.36	1,710.99	5,244.99	10.43	1,796.78
10	15/12/2021	5,244.99	1,786.35	56.82	1,729.52	3,515.46	7.87	1,794.21
11	15/1/2022	3,515.46	1,786.35	38.08	1,748.26	1,767.20	5.27	1,791.62
12	15/2/2022	1,767.20	1,786.35	19.14	1,767.20	0.00	2.65	1,789.00
		TOTAL	21,436.15	1,436.15	20,000.00		198.85	21,635.00

Cálculo de Tabla de Préstamo

1

- **Para calcular la comisión por desembolso, correspondiente a US\$400.00**
- Fórmula: Monto del Financiamiento x % comisión bancaria
- Solución: \$20,000.00 X 2.00% = \$400.00

2

- **Para calcular la cuota mensual, correspondiente a US \$1,786.35**
- Primero se calcula el factor de recuperación de capital (FRC):
- $FRC = (TEM \times ((1+TEM)^n)) / (((1+TEM)^n) - 1)$
- Donde “n” equivale al plazo del crédito en meses
- $FRC = (1.08\% \times ((1+1.08\%)^{12})) / (((1+1.08\%)^{12}) - 1) = 0.089317276$
- Luego se multiplica el monto del financiamiento por el FRC:
- $\$20,000.00 \times 0.089317276 = \$1,786.35$

3

- **Para calcular el Interés Mensual del primer mes, correspondiente a \$216.67**
- Fórmula: Capital Inicial x TEA x 30/360
- $\$20,000 \times 13\% \times 30/360 = \216.67
- Para calcular el interés a amortizar en el 2do mes solo se sustituye el monto de capital inicial por el de segundo mes.

4

- **Para calcular el capital a amortizar en la primera cuota, correspondiente a**
- Fórmula: Cuota Mensual – Interés del mes
- $\$1,786.35 - \$216.67 = \$1,569.68$
- Para calcular el capital a amortizar en el 2do mes solo se sustituye el monto del interés del segundo mes.

5

- **Para calcular el saldo capital final, correspondiente a \$18,430.32**
- Fórmula: Saldo de capital inicial – porción de capital abonado del mes
- $\$20,000 - \$1,569.68 = \$18,430.32$

6

- **Para calcular el seguro, correspondiente a \$30**
- Fórmula: Saldo capital inicial x % del seguro
- $\$20,000 \times 0.15\% = \30
- Los mínimos a pagar serán \$2.00



7

- **Para calcular la total cuota mensual, correspondiente a \$1,816.35**
- Fórmula: Cuota mensual + porción de seguro
- $\$1,786.35 + 30 = \$1,816.35$



8

- **Cálculo del interés moratorio:**
- La fecha de pago de la primera cuota es el 15/03/2021, sin embargo, el cliente la cancela pasado 10 días, es decir el 29/03/2021
- Fórmula: Porción de capital en mora x tasa interés moratorio x n días en mora /360
- $\$1,569.68 * 6.50\% * 10/360 = \2.83

6. Dentro de las ventajas que ofrece el financiamiento pyme del Banco de la Producción es que, para la determinación de la tasa de interés del crédito, se toma en consideración la condición económica del solicitante y de las garantías presentadas.
7. Mediante el financiamiento otorgado a través del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, las pymes pueden captar recursos financieros externo, que les permiten, realizar inversiones con el objetivo de crecer y expandirse en el mercado dentro del que se han establecido.
8. En correspondencia al tiempo de aprobación de crédito, el proceso es ágil, rápido, en el cual se da respuesta en un periodo máximo de 15 días hábiles, donde su desembolso es realizado en un lapso de 24 horas.
9. El monto mínimo de financiamiento junto al requisito de ventas mensuales mínimas del programa pyme del Banco de la producción, (Banpro). Grupo

Promérica, representan una desventaja significativa para gran parte del sector pyme al momento de optar al crédito.

10. Una de las desventajas presentadas en el financiamiento que otorga Banco de la producción, (Banpro). Grupo Promérica, a las pequeñas y medianas empresas, es que, a pesar que las TEA son relativamente bajas, las comisiones asociadas y pagos adicionales al crédito provocan que los costos de la tasa de costo efectiva anual incrementen.
11. Durante el periodo 2018-2021 el país ha vivido crisis socio-política y mayor aún sanitaria, para ellos el Banco de la producción implementó políticas a pesar del alto riesgo crediticio a fin de mitigar el impacto financiero.
12. En lo que concierne a las instituciones gubernamentales (MEFCCA y MIFIC) se identificó carecen de una base de datos en relación al universo de las pymes ubicadas en el municipio de Managua.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

1. El Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica en los últimos años se ha mantenido como líder en apoyo al sector comercial de las pymes, esta institución financiera, cuenta con tiempo de respuesta ágil, con flexibilidad de montos según lo establecido por la superintendencia de bancos y a mayores plazos en comparación con su competencia, brindando a las empresas condiciones de financiamiento competitivas que les garantice un total crecimiento.
2. Una de las primeras soluciones a los problemas financieros de las pequeñas y medianas empresas es el crédito bancario, mediante el cual pueden obtener diversos beneficios que les permita lograr mayor competitividad en el mercado, no obstante, los esfuerzos del empresario y el proceso para llegar al canal de acceso, son nulos o restrictivos si la empresa no cuenta con una base legal y documentación financiera apta para el cumplimiento de pago ante la institución bancaria.
3. Una mejor situación financiera por parte de la empresa garantizará obtener mejores condiciones en el otorgamiento del crédito.
4. La desventaja identificada con mayor relevancia, está ligada a que, muchas empresas dentro del municipio de managua no tienen acceso al crédito pyme por distintas razones, lo que hace que muchas de ellas tengan que trabajar únicamente con el capital propio y luchar por la sobrevivencia en el mercado.
5. La cartera de crédito del Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica, obtuvo un comportamiento estable durante el periodo 2021, con enfoque al área productiva. La principal actividad de la cartera corresponde al sector comercio con el 34% seguido del sector agrícola con el 18%.

6. La cartera de créditos neta para el año 2021, muestra un crecimiento económico sostenible, pasando de C\$40,000,000,000.00 a C\$ 42,000,000,000.00. **(Ver anexo 7)**

7. Con respecto a otras instituciones financieras, Banpro se destaca en el otorgamiento de créditos.

Tabla 13

Índice de competitividad de Banpro en relación a otras entidades bancarias

Entidad Bancaria	Resultado porcentual por sector económico			
	Comercial	Industrial	Personal	Agrícola
Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica	34%	13%	11%	18%
Banco de América Central (BAC)	28.50%	20.46%	19.93%	7.66%
Banco Lafise Bancentro, S.A.	47%	9%	4%	10%

Fuente: (BANCO DE AMÉRICA CENTRAL, S.A., 2021), (BANCO LAFISE BANCENTRO, S.A., 2021) , (BANCO DE LA PRODUCCIÓN, S.A. (BANPRO), 2021)

Tabla 14

Índice de competitividad de Banpro en otorgamiento de crédito en relación a otras entidades bancarias

Entidad Bancaria	Total de créditos otorgados al sector comercial			Monto total de créditos vigentes. Sector comercial
	Córdobas	Dólares	Total Créditos	
Banco de la producción, S.A. (Banpro) Grupo Promérica	3,298	3,151	6,449	C\$13,034,126,371
Banco de América Central (BAC)	3,418	4,517	7,935	C\$ 5,734,555,248
Banco Lafise Bancentro, S.A.	1,102	4,771	5,873	C\$ 8,441,614,368

Fuente: (Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, 2021)

8. En el mercado existen diversas alternativas para sobrellevar los problemas financieros más habituales enfocado en las pymes con grandes expectativas de crecimiento, no obstante, ante las crisis sociopolítica y sanitaria, la carencia de historial crediticio, garantías entre otros requisitos financieros se volvieron una incertidumbre para las empresas de menor rendimiento económico por el

hecho de querer permanecer en el mercado, sin embargo, para las empresas sólidas en el mercado, que contaban con crédito vigente, la complejidad fue menor, siendo Banpro su principal apoyo, con la implementación de políticas, a fin de respaldar al cliente y de tal manera reducir el riesgo crediticio.

Futuras Líneas de investigación

1. Existe la necesidad de realizar un censo por parte de las instituciones correspondientes del estado, a fin de actualizar la información vinculada al universo de las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Managua y en nexa a la información que sea facilitada, conocer la estructura, tamaño y clasificación de las pymes según el sector económico al que pertenezcan.
2. Realizar un estudio referente a la cultura de las pequeñas y medianas empresas familiares, para conocer las problemáticas a las que se enfrentan y determinar cuáles son los mayores beneficios que obtienen a través del financiamiento bancario a fin de facilitarles conocimiento actualizado que les permita reforzar todas sus áreas y lograr un mejor desempeño dentro del mercado en el que se han establecido.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta la vitalidad de la presente investigación y en relación a los resultados obtenidos se propone:

1. Resultante de la falta de conocimiento técnico por parte de los dueños de las pequeñas y medianas empresas es necesario que los programas de financiamiento estén acompañados de programas educativos que permita a los dueños de pymes, capacitarse para evolucionar dentro del sector en el que se han establecido.
2. Al proceder con el análisis de los resultados obtenidos en la presente investigación se les sugiere a los futuros dueños de pequeñas y medianas empresas, indagar o estudiar con anterioridad el sector económico al que deseen involucrarse a fin de conocer su competencia y las debilidades que pueden enfrentar, así como las maneras de resistir ante ellas sin que lleguen a afectar su rendimiento financiero.
3. Estar en constante innovación sin dejar por fuera el control de sus gastos para eludir el aumento del índice de endeudamiento.
4. Resultado de los escasos de un plan de inversión sofisticado es imprescindible que los dueños de las pequeñas y medianas empresas analicen y comparen sucintamente las ofertas de créditos de manera que logren determinar cuál opción es la más oportuna para el negocio.
5. El financiamiento a las pequeñas y medianas empresas representa un factor clave en estrecha relación con el desarrollo y crecimiento del país, es por eso que recomendamos a las instituciones financieras que disponen financiamiento para el sector comercial pyme, tomar en consideración el segmento completo de pymes, de tal modo que, todas puedan alcanzar beneficios para subsanar

algunas carencias que presenten las empresas, sin prescindir que los requisitos de los programas pueden fluctuar dentro del mismo sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Armstrong, G. y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de mercadotecnia*. Edición Pearson Educación de México, S,A de CV.
- Banco Central de Nicaragua. (2017). *Cartografía Digital y Censo de Edificaciones*.
- BANCO DE AMÉRICA CENTRAL, S.A. (2021). *Estados Financieros Separados*. Obtenido de https://www2.baccredomatic.com/sites/default/files/ni-informe_financiero_bac_separado_2021.pdf
- BANCO DE LA PRODUCCIÓN, S.A. (BANPRO). (2021). *Informe de Estados Financieros*. Obtenido de <https://www.banprogrupopromerica.com.ni/quienes-somos/informacion-institucional-y-financiera/banco-de-la-produccion-sa-banpro/auditado/diciembre-de-2021-y-2020/>
- BANCO LAFISE BANCENTRO, S.A. (2021). *Estados Financieros Separados* . Obtenido de <https://www.lafise.com/Portals/1/Pdf/estados-financieros/2021/Informe%20financiero%20separado%20Bancentro%202021%20FINAL.pdf?ver=2022-04-19-154200-550>
- Banpro - Grupo Promérica Nicaragua. (Diciembre de 2021). *Banpro - Grupo Promérica Nicaragua*. Obtenido de <https://www.banprogrupopromerica.com.ni/quienes-somos/informacion-institucional-y-financiera/banco-de-la-produccion-sa-banpro/informes-de-calificadoras-de-riesgos/scr-diciembre/2021/>
- Banpro - Grupo Promérica Nicaragua. (31 de Diciembre de 2021). *Banpro - Grupo Promérica Nicaragua*. Obtenido de <https://www.banprogrupopromerica.com.ni/>
- Bloch, R., & Granato, L. (2007). *Google Académico*. Obtenido de <http://repositorio.ub.edu.ar/handle/123456789/4850>
- Colindres Baca, A. P., & Mairena Mairena, E. L. (2016). *FINANZAS: Análisis de las fuentes de financiamiento a corto plazo para las pequeñas empresas en el período 2016*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua., Managua.

Cuadra, S. (2006). *Nicaragua, enfoque estratégico de las PYMES en un mundo globalizado*. UCA. Obtenido de <http://repositorio.uca.edu.ni/1057/>

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Ley No. 601, Ley de Promoción de la competencia. *Gaceta Diario Oficial*, No. 206, del 24 de octubre del 2006.

Ley No. 645, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. *Gaceta Diario Oficial*, No. 28, del 08 de febrero del 2008.

Ley No. 663, Ley de sistema de sociedades de garantías recíprocas para las micro, pequeña y mediana empresa. *Gaceta Diario Oficial*, No. 173, del 08 de septiembre del 2008.

Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria. *Gaceta Diario Oficial*, No. 41, del 28 de febrero del 2019.

Ley No. 936, Ley de garantías mobiliarias. *Gaceta Diario Oficial*, No. 200, del 25 de octubre de 2016.

M. Dini & G. Stumpo (2020). Mipymes en América Latina; un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. *Documentos de proyecto*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (CEPAL)

MIFIC. (2017). *Guía para la formalización empresarial*.

Mapa Nacional de Turismo. (s.f.). *Mapa Nacional de Turismo*. Obtenido de <https://www.mapanicaragua.com/managua/#:~:text=Sus%20l%C3%ADmites%20territoriales%20son%3A%20al,con%20el%20departamento%20de%20Le%C3%B3n>.

Maroto Acín, J. A. (1996). *Google Académico*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=139890>

- Peñaloza, H. A. (2015). *Google Académico*. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/53631/53078>
- R. Monge (2009). Banca de desarrollo y pymes en Costa Rica. *Documentos de proyecto* . Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (CEPAL)
- Rodríguez, O. M. (24 de Noviembre de 2017). *Efecto Cucuyo*. Obtenido de <https://efectocucuyo.com/opinion/hiperinflacion-caso-nicaragua/>
- Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras. (2021). *BANCO DE AMÉRICA CENTRAL, S.A. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR ACTIVIDAD Y PLAZO CONTRACTUAL*. Obtenido de https://www.siboif.gob.ni/sites/default/files/documentos/informes/bancos/ecapc202112bac_0.htm
- Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras. (2021). *BANCO DE LA PRODUCCIÓN, S.A. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR ACTIVIDAD Y PLAZO CONTRACTUAL*. Obtenido de https://www.superintendencia.gob.ni/sites/default/files/documentos/informes/bancos/ecapc202112banpro_0.htm
- Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras. (2021). *BANCO LAFISE BANCENTRO, S.A. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR ACTIVIDAD Y PLAZO CONTRACTUAL* . Obtenido de https://www.siboif.gob.ni/sites/default/files/documentos/informes/bancos/ecapc202112bancentro_0.htm
- Super Intendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. (SIBOIF). (2021). *Prospecto Simplificado BANPRO - Abril*. Managua.
- Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*. Banco Central de Nicaragua. Obtenido de https://www.google.com/search?q=microfinanzas+y+peque%C3%B1as+y+medianas+empresas+en+nicaragua&rlz=1C1CHBF_esNI970NI970&oq=microfina

nzas+y+peque&aqs=chrome.1.69i57j0i22i30.18420j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

Vaca Estrada, J. (2012). *Google Académico*. Obtenido de <https://riunet.upv.es/handle/10251/18141>

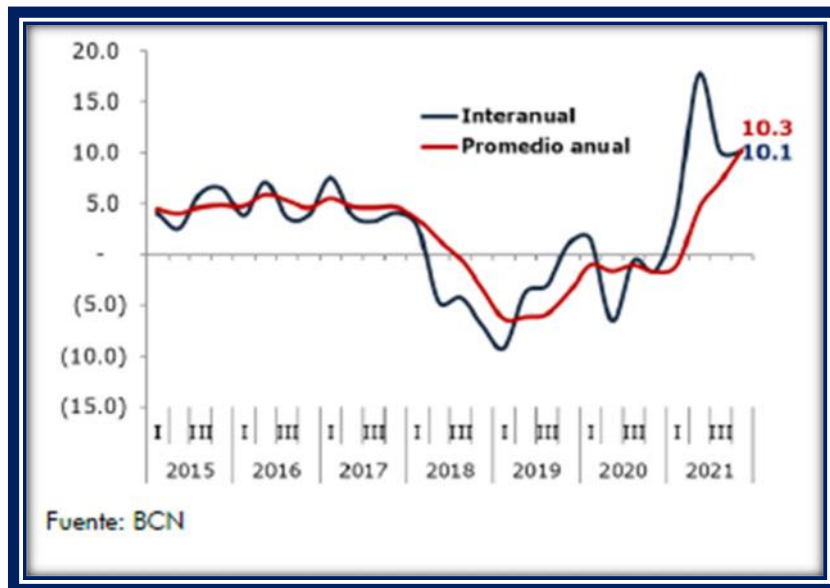
Zúniga Gaitán, D. (2016). Acceso al crédito bancario para las mipyme en Nicaragua, principales limitantes y recomendaciones para mejorar el acceso. . *Programa de maestría en administración y dirección de empresas* . Universidad Centroamericana , Managua .

Villaseñor Fuente, E. (2007). *Elementos de administración de crédito y cobranza*. Editorial Trillas Sa De Cv, 2007.

ANEXOS

Anexo 1

PIB- Tasas de variación a precios promedio de 2006



Anexo 2

Formato Certificado RUM

	REPUBLICA DE NICARAGUA MINISTERIO DE FOMENTO, INDUSTRIA Y COMERCIO CERTIFICADO DE INSCRIPCION REGISTRO UNICO MIPYME	
Registro No.		
El Ministerio de Fomento, Industria y Comercio en cumplimiento al Arto. 32 de la Ley No. 645, Ley de Fomento, Promoción y Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas y el Arto. 28 de su reglamento, certifica que:		
Propietario y/o Representante Legal		
Se encuentra debidamente inscrita(o) en el Registro Unico MIPYME y cumple con los conceptos, parámetros y criterios establecidos en la Ley para clasificarse como:		
PEQUEÑA EMPRESA		
ACTIVIDAD ECONOMICA :		
CODIGO CUAEN	NO. RUC	
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	
DIRECCION		
TELEFONO	FAX	CORREO ELECTRONICO
VALIDEZ DESDE:		VENCE
DIRECCION GENERAL DE FOMENTO EMPRESARIAL		

Anexo 3

Formato de inscripción emitido por el MEFCCA

Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional
El Pueblo, Presidente!

MEFCCA

Número de Registro: 5525-G5239-02-2021-008441

El Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa certifica que REYNALDO ALONSO SEQUEIRA MOREIRA y cuya información de contacto es:

Nombre del negocio: LIBRERIA BRITHANY

Dirección: BO. TIERRA PROMETIDA, DDF COLCHONES JIRON 2 CUADRAS AL OESTE MEDIA AL SUR

Departamento: Managua

Municipio: Managua

Teléfono: 87534762

Actividad Económica: LIBRERIAS, VENTA AL POR MENOR

Se encuentra debidamente inscrito en nuestro registro de pequeños y medianos negocios.

Dado en la ciudad de Managua el día veintitres de Marzo de dos mil veintiuno

Valido desde el veintitres de Marzo de dos mil veintiuno hasta el veintitres de Marzo de dos mil veintidos

Firma y sello de la delegación
 MEFCCA

Anexo 4

Banpro- Edificio corporativo Managua



Anexo 5

Brochure emitido por el Banpro (1ra parte)

Nuestro negocio es hacer que el suyo crezca

Con el financiamiento que le permite avanzar con tranquilidad

Financiamos:

Capital de trabajo

- Compra de inventario.
- Financiamiento de cuentas por cobrar.
- Aumentar ventas en temporadas altas.
- Incremento de capital de trabajo permanente.

Activo fijo

- Comprar maquinaria y adquirir equipos.
- Obtener vehículos destinados al negocio.
- Comprar local comercial.
- Mejora del local comercial o vivienda productiva.

Consolidación de deudas

- Atención y servicio profesional.
- Tasa de interés competitiva.
- Sucursales en todo el país.

Presente en


Solicite información: 2255-9595
Ext.: 39448, 33077, 39119, 33447, 39156,
33823, 33175, 33066
www.banpro.com.ni

Banpro
Grupo Promerica 

**Banpro**
PYME

Nuestro negocio es hacer que el suyo crezca



Banpro 
Grupo Promerica

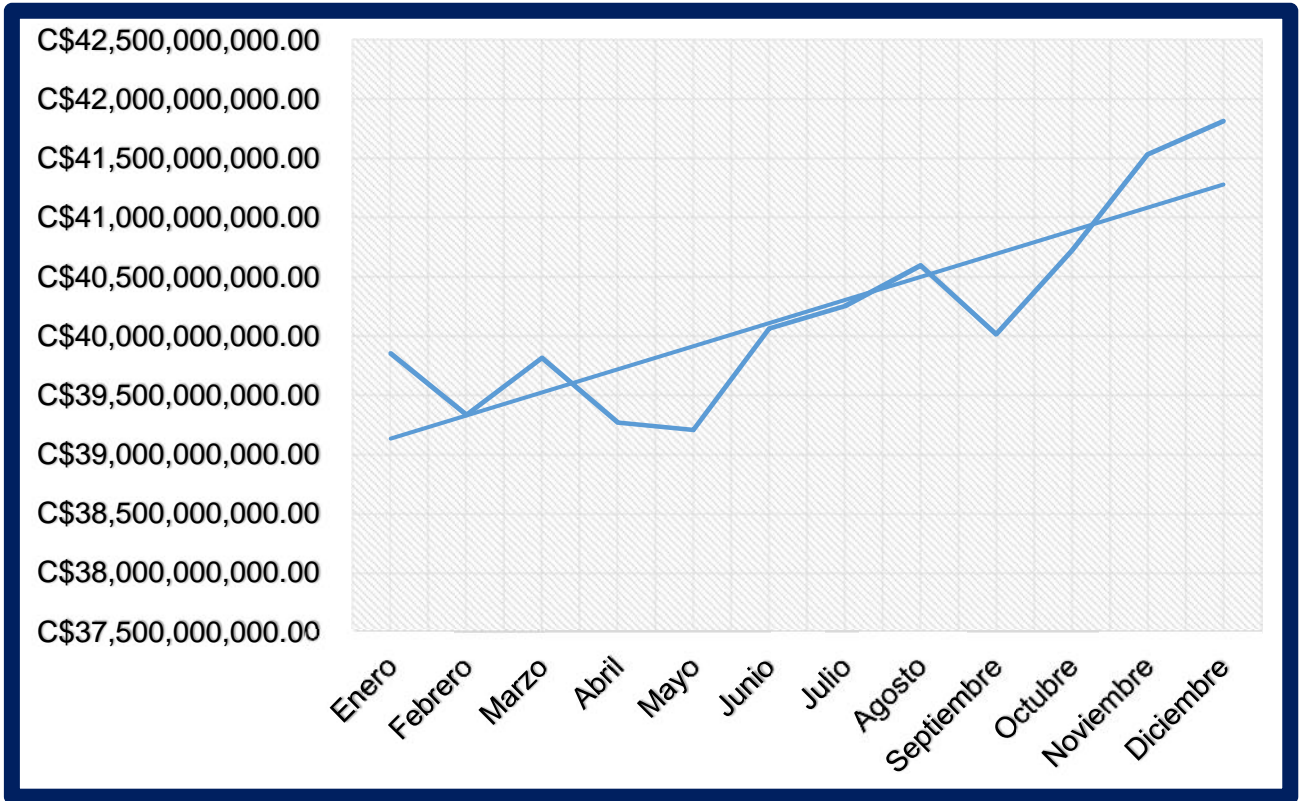
Anexo 6

Brochure emitido por el Banpro (2da parte)

REQUISITOS DE PRESTAMO BANPRO PYME		
DIRIGIDO A :		
<ul style="list-style-type: none">• Personas Naturales con negocio propio o Personas Jurídicas.• Negocios nuevos o existentes.• Nivel de ventas desde US\$ 3,000.00 mensuales.		
REQUISITOS DEL SOLICITANTE :	REQUISITOS DEL FIADOR :	
Persona natural :	Fiador asalariado :	
<input type="checkbox"/> Llenar solicitud.	<input type="checkbox"/> Llenar solicitud.	
<input type="checkbox"/> Copia de cédula de identidad.	<input type="checkbox"/> Copia de cédula.	
<input type="checkbox"/> Un recibo de agua, luz o teléfono.	<input type="checkbox"/> Un recibo de agua, luz o teléfono.	
<input type="checkbox"/> Referencias comerciales, crediticias y/o bancarias.	<input type="checkbox"/> Constancia de trabajo original, indicando cargo y antigüedad.	
<input type="checkbox"/> Número RUC o inscripción como comerciante.	<input type="checkbox"/> Colilla del Inss.	
<input type="checkbox"/> Permiso de operación del negocio y/o matrícula.		
<input type="checkbox"/> En régimen de cuota fija: soporte de facturas de ingreso, compras, etc.	Fiador no asalariado :	
<input type="checkbox"/> Estados financieros con última declaración de IR.	<input type="checkbox"/> Mismos requisitos del solicitante.	
<input type="checkbox"/> Soporte de otros ingresos (si existieran).	*GARANTIA HIPOTECARIA :	
<input type="checkbox"/> Garantía*	<input type="checkbox"/> Título de dominio debidamente inscrito.	
Persona jurídica :	<input type="checkbox"/> Libertad de gravamen.	
<input type="checkbox"/> Llenar solicitud.	<input type="checkbox"/> Historia registral.	
<input type="checkbox"/> Copia de cédula del representante legal.	<input type="checkbox"/> Solvencia municipal.	
<input type="checkbox"/> Escritura de constitución legal y estatutos.	<input type="checkbox"/> Avalúo de propiedad.	
<input type="checkbox"/> Poder general de administración.	<input type="checkbox"/> Endoso de póliza de seguro.	
<input type="checkbox"/> Certificación de elección de Junta Directiva vigente.	*GARANTIA PRENDARIA :	
<input type="checkbox"/> Reforma al pacto social (si hubiere).	<input type="checkbox"/> Título de dominio del bien a preñar.	
<input type="checkbox"/> Inscripción como comerciante y/o número RUC.	<input type="checkbox"/> Factura proforma del bien.	
<input type="checkbox"/> Estados financieros con última declaración de IR.	<input type="checkbox"/> Avalúo.	
<input type="checkbox"/> Certificación de acta de autorización de crédito ante Banpro.	<input type="checkbox"/> Endoso de póliza de seguro.	
<input type="checkbox"/> Referencias comerciales, crediticias y/o bancarias.		
<input type="checkbox"/> Garantía*		

Anexo 7

Comportamiento de cartera neta Banpro, año 2021



Anexo 8

Formato de entrevista



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES (UCC)

Proyecto de Investigación

ENTREVISTA

Fecha: 23/03/2022

Nombre del entrevistado: XXXX

Empresa en que labora: Banpro Grupo Promérica

Cargo: Ejecutivo de crédito pyme

Objetivo:

Conocer los tipos de financiamiento que ofreció el Banco de la Producción (BANPRO) a las pequeñas y medianas empresas de Managua, así como el proceso de solicitud para optar a este tipo de financiamiento y los requisitos que deben de cumplir estas pequeñas empresas para optar a este tipo de créditos.

Preguntas:

1. En cuanto a financiamiento para PYMES, ¿Cuáles son los tipos financiamientos que ofrece el banco especialmente para estas empresas (Pymes)?
2. ¿Mantienen algún Índice de competitividad con otros bancos (BANPRO)?
3. ¿Cuál ha sido la evolución del sistema o programa pymes (BANPRO)?
4. ¿Cuáles son los requisitos que exige el banco a las PYMES para poder otorgar estos créditos?

5. ¿Cuáles considera usted que son las principales causas por las que se niega un crédito a estas empresas?
6. ¿Considera usted que factores como la situación socio-política del país y la crisis mundial producida por el COVID ha influenciado en la cantidad de créditos otorgados por el banco a pequeñas y medianas empresas? ¿Por qué?
7. Las tasas de interés, ¿son preferenciales para el programa pymes? ¿Qué diferencia el programa pyme con otras instituciones bancarias?
8. Con cuales instituciones del país trabajan para apoyar a las pequeñas y medianas empresas (programas para el sector comercio)
9. ¿Podría ayudarnos a conocer sobre los montos de préstamos para las pymes (tabla de índice)?
10. ¿Podríamos conocer sobre los porcentajes de la cartera de crédito?

Anexo 9

Formato Entrevista - Empresario



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES (UCC)

Proyecto de Investigación

ENTREVISTA

Fecha:

Nombre del entrevistado:

Empresa: "TECNO INDUSTRIAS, S.A."

Cargo: Gerente propietario

Objetivo:

Recopilar información de las experiencias y opiniones de dueños de PYMES que obtuvieron créditos con el Banco de la Producción.

Determinar si los dueños consideran que este tipo de créditos les han ayudado al desarrollo y crecimiento de sus negocios.

Preguntas:

1. **¿Cuál fue la razón por la que optó por solicitar un préstamo al banco?**
2. **¿Qué le pareció el proceso por el que pasó para poder obtener el financiamiento del banco?**
3. **¿Cómo considera que son los requisitos del banco para poder otorgar un crédito a una PYME? ¿Exigentes o accesibles?**
4. **¿Qué beneficios considera que le brindo este tipo de financiamiento a su negocio?**
5. **¿Qué aspectos le disgustaron del proceso de obtención del crédito que solicitó al banco?**

Anexo 10

Relación de Autores

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES



UCC- SEDE MANAGUA

DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN

Relación de Autores

Revisado por:

Lic. Fernando Monge- Dirección de
Investigación



Autorizado por:

Dra. Fabiola Somarriba – Vice Rectoría
Académica



*Por nuestro Prestigio, Trayectoria y Calidad
¡Somos la Universidad de la Gente que Triunfa!*