

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA.

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR EL TITULO DE LICENCIADO(A) EN
BANCA Y FINANZAS

TEMA:

SISTEMA FINANCIERO NICARAGÜENSE

SUBTEMA:

ANALISIS DE FINANCIAMIENTO A LA PYME “TIENDA DANIS” A TRAVÉS DE
PROYECCIONES EN EL PERIODO COMPRENDIDO 2015-2016

AUTORES:

BR (A) JENIFFER JAHOSKA RODRIGUEZ

BR (A) YESSAIRA LAURA CASSELLS ARGEÑAL

TUTOR(A)

TANIUZKA GUTIERREZ

MANAGUA, NICARAGUA 11 DE JUNIO 2016



CONTENIDO

PRESENTACION 1

RESUMEN..... 1

INDICE..... 1

TRABAJO DE SEMINARIO MONOGRÁFICO 1

ANEXOS 49



Dedicatoria.

Dedico este seminario de graduación en primer lugar a dios que me ha llenado de sabiduría, fortaleza al estar día a día dando mi mayor esfuerzo a lo largo de mi carrera.

A mi madre que me ha apoyado en todo el camino de mi vida, además de ser uno de los pilares más importantes, a ella debo todos los valores y principios que ha inculcado para no desfallecer en los momentos de crisis.

A mi abuela que siempre está apoyándome para seguir adelante en cuanto a tomar la decisión correcta para no abandonar mis estudios, ni mis metas.

Br. Jeniffer Jahoska Rodríguez.



Dedicatoria.

A Dios que en su infinita bondad y amor me ha permitido llegar a este momento; que a pesar de muchos contratiempos me ha brindado la fuerza y la esperanza para culminar un sueño más conforme a su voluntad.

A mi Dani, quien vino a cambiar mi mundo para bien y con su llegada me hizo conocer lo que de verdad es importante en la vida, gracias por ser mi bebe.

A mi mama, Karla Argeñal por ser mi soporte, mi ayuda, mi compañera y por sobre todas las cosas el ser más incondicional conmigo.....nunca lo hubiera logrado sin ti, este triunfo es tuyo también mama.

A mi mimi que con su semilla de amor y paciencia creo en mí el sentimiento de ser alguien mejor, no solo para mí sino para los demás, donde estés te amo y siempre te llevo conmigo.

A mis hermanos, Clinton y Sarai, que después de muchas adversidad juntos hemos podido superarlas, gracias por su apoyo en todo momento y por creer en mí.

Br. Yessaira Cassells.



Agradecimiento.

A mi madre y abuela que a través de sus consejos y enseñanzas me han llevado a tomar la senda correcta a seguir. A mi hermana por su paciencia y tolerancia en mis momentos difíciles. A mis docentes que me enseñaron el valor de esfuerzo, el estudio diario y sistemático.

Y a todas aquellas personas que no he mencionado aquí pero que de alguna manera u otra me han apoyado durante todo este tiempo.

A todos ellos Gracias...

Br. Jeniffer Jahoska Rodríguez



Agradecimiento.

El presente trabajo de Seminario de Graduación no hubiera sido posible sin la ayuda y el aporte de nuestro tutor Lic. Lourdes Tijerino, que con su paciencia y siempre disponibilidad nos guio hasta la culminación y entrega de este estudio. También quisiéramos agradecer a los Directivos de la Escuela de Contabilidad de esta facultad y de manera muy especial al Msc. Álvaro Guido quien a toda hora estuvo presto a escuchar y colaborar en cualquier complicación que se presentó en determinado momento. Quisiéramos igualmente tomar la oportunidad para agradecer a nuestros compañeros de curso, apreciamos sus colaboraciones y sugerencias pero aún más importante su compañerismo reflejado a lo largo de esta travesía. No queremos olvidarnos de nuestros supervisores en nuestros correspondientes centros de trabajo quienes se mostraron comprensivos en ciertas situaciones referentes al tiempo laboral.

Y finalmente debemos unos enormes agradecimientos a aquellas personas que nos apoyaron proveyéndonos de herramientas para la realización de este trabajo como acceso a Internet, recortes de periódicos y libros que utilizamos en la recopilación de datos para este informe, que sin ellos este trabajo no tendría forma.

Bras. Yessaira Argueñal.



CARTA AVAL DEL TUTOR

Managua, 20 de mayo de 2016

MSc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2015, con tema general *"El Sistema Financiero nicaragüense"* y subtema *Análisis de financiamiento a la PYME "Tienda Danis" a través de proyecciones en el período comprendido 2015-2016* presentado por los bachilleres **Jeniffer Jahoska Rodríguez** con número de carné **08-20500-4** y **Yessaira Laura Cassells Argeñal** con número de carné **07-20466-5**, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

MSc. Taniuska Gutiérrez

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua

Cc.: Archivo

¡A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD!



Resumen.

La Tienda de ropa “Danis” pretende optar a un crédito, por lo tanto es necesario analizar minuciosamente el financiamiento de esta pyme para determinar su capacidad de pago e inversión a través de flujos proyectados. La tienda requiere la ampliación del local e inversión en activos fijos que le permitan mejorar su calidad y desempeño en las operaciones comerciales que determinan su rentabilidad y demostrar su factibilidad, de modo que se realiza un análisis financiero proyectado de la Tienda.

El negocio se desarrolla en un entorno económico muy competitivo en el cual se enfrenta a riesgos y oportunidades que nos lleva a establecer estrategias que permitan impulsar el desarrollo de la empresa, así como realizar un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Es por eso que se realiza una serie de procedimientos como estados financieros proyectados, así como indicadores financieros para ver si la tienda cuenta con la capacidad necesaria para poder solventar sus gastos.

Podemos concluir que los flujos de caja analizados al final de un ciclo de operaciones que dan como resultado utilidades, mediante el financiamiento crediticio que otorgan diferentes instituciones financieras, aporta al crecimiento de pymes y el desarrollo socioeconómico de un país. Y como parte final se presentan las principales conclusiones que se derivan de la investigación realizada y que proyecta la situación actual de la empresa.



Índice.

Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	ii
Valoración del Docente.....	iii
Resumen.....	iv
Índice.....	v
I. Introducción.....	1
II. Justificación.....	2
III. Objetivos.....	3
IV. Desarrollo del subtema.....	4
4.1.Sistema Financiero Nacional.....	4
4.1.1. Antecedentes.....	4
4.1.2. Definición del sistema financiero.....	5
4.1.3. Función.....	5
4.1.4. Importancia del S.F.....	5
4.1.5. Características del S.F.....	6
4.1.6. Componentes del S.F.....	7
4.1.6.1. Intermediarios financieros.....	7
4.1.6.2. Activos financieros.....	9
4.1.6.3. Mercados financieros.....	11
4.1.7. Instituciones que componen el S.F.N.....	16
4.1.8. Principales instituciones reguladoras del S.F.N.....	17
4.1.8.1.Banco central de Nicaragua.....	17
4.1.8.2.SIBOIF.....	18
4.1.8.3.Fogade.....	19
4.1.8.4.Conami.....	21
4.1.9. Antecedentes de las pymes en Nicaragua.....	21
4.1.10. Definición de pymes.....	22
4.1.11. Importancia de las pymes.....	22



4.1.12. Clasificación de las pymes.....	23
4.1.13. Ventajas de las pymes.....	23
4.1.14. Desventajas de las pymes.....	24
4.1.15. Características generales de las pymes.....	24
4.1.16. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).....	25
4.1.17. El peligro de fracaso en Pymes.....	25
4.1.18. Factores de éxito y estrategias de las Pymes.....	26
4.1.19. Definición de crédito.....	27
4.1.19.1. Características del crédito.....	27
4.1.19.2. Tipos de riesgos.....	28
4.1.19.3. Provisión de cartera de crédito.....	29
V. Caso práctico Tienda Danis.....	30
5.1.Generalidades de la empresa comercial Mini-tienda Danis.....	30
5.1.1. Breve reseña de la empresa.....	30
5.1.2. Objetivos.....	30
5.1.3. Misión y visión.....	31
5.1.4. Valores.....	31
5.1.5. Organización.....	32
5.1.6. FODA.....	34
5.2.Caso de aplicación practico a Tienda Danis.....	35
5.2.1. Descripción del caso.....	38
5.3.Conclusiones del caso.....	45
VI. Conclusiones.....	46
VII. Bibliografía.....	47
VIII. Anexos.....	49



I. Introducción.

Con el presente seminario de graduación pretendemos explicar la importancia del sistema financiero nacional, que tiene como propósito el desarrollo económico y social, consiste en que los intermediarios mediante el uso de los instrumentos financieros de crédito captan los ahorros de las personas que se privan de gastar todos ingresos. Gracias a los intermediarios financieros se favorece y facilita los procesos productivos. También se mencionan a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como promotoras de desarrollo económico del país dirigido a pequeños grupos con un espíritu emprendedor para echar a andar cierto tipo de negocio con la cantidad de trabajadores, aportando así a la generación de empleos y contribuir a mejorar los niveles de vida del país.

En la investigación a desarrollarse también se aborda las bases teóricas de las Pymes así la importancia de estas para la puesta en marcha de un negocio y al surgimiento de nuevos retos económicos del país, además de convertirse en grandes generadoras de empleo, también abordamos como el crédito es un catalizador del dinero, de tal manera que no solo se pueda adentrar más al estudio del caso a realizar sobre la Tienda Danis, sino también a la comprensión de él, a través de la realización de un análisis de financiamiento para el negocio y si este cuenta con la liquidez necesaria para solventar sus deudas.

Desarrollamos un caso práctico, mediante la utilización de estados financieros proyectados podemos determinar un escenario real y si el negocio dará los resultados esperados de acuerdo a las expectativas deseadas, también ponemos en práctica la elaboración de un análisis FODA realizada a la tienda Danis, su organización, las operaciones y productos que comercializa además de indicadores financieros y finalizar con una serie de conclusiones que pueden ser de utilidad si la empresa Tienda Danis, decide tomar como pauta el presente trabajo de investigación.



II. Justificación.

Con el presente trabajo investigativo de seminario de graduación tiene como finalidad establecer las funciones que ejerce el sistema financiero en Nicaragua, así como este demuestra ser un elemento de apoyo y control para en los recursos financieros del país, ya que se encarga de supervisar el cumplimiento de las leyes estipuladas. También conocer el proceso de otorgamiento de crédito a las Pymes de Nicaragua, y ampliar conocimientos acerca del desarrollo que han tenido las Pymes.

Ha sido importante desarrollar este tema ya que debido a la necesidad que Tienda Danis tiene de crecer más en un mercado cada vez más demandante realiza un análisis de financiamiento para precisar si es capaz de solventar los pagos de la inversión de remodelación de la tienda y que le permitan innovar, llenar las expectativas del clientes en general, mejorar las ventas del negocio y por lo tanto sus ingresos generando estabilidad y rentabilidad a la tienda.

Con este trabajo de seminario esperamos que sea de gran utilidad para estudiantes y personas que pretendan invertir en negocios ya establecidos y que necesiten ampliar su negocio.



III. Objetivos.

3.1. Objetivo general.

3.1.1. Analizar el financiamiento para la pyme Tienda Danis, a través de flujos proyectados para el año 2016.

3.2. Objetivos Específicos.

3.2.1. Explicar las generalidades del Sistema Financiero Nacional.

3.2.2. Valorar la importancia de las Pymes y su papel en el crecimiento de la Economía Nicaragüense.

3.2.3. Determinar los conceptos fundamentales del crédito de las instituciones financieras y los tipos de riesgos.

3.2.4. Desarrollar un caso práctico de Tienda Danis, aplicando el debido análisis de flujos proyectado.



IV. Desarrollo del subtema.

4.1. Sistema Financiero Nacional

4.1.1. antecedentes.

La verdadera estructuración ordenada de un Sistema Financiero Nacional se comienza a ver en la segunda mitad del siglo XX, con la creación del Banco Nicaragüense y el Banco de América, respondiendo así a las necesidades de desarrollo del sector agro-industrial, y la inserción de nuestro país a la economía mundial como productor de materias prima.

En los años 60's y 70's el Sistema Financiero Nacional estaba compuesto por 18 Bancos comerciales (privados y estatales): Banco Nicaragüense, Banco de América, Banco de Centroamérica, Banco CaleyDagnail y Banco Exterior. Sociedades Financieras y de Inversión: Citibank, Bank of América, Banco de Londres y América del Sud, Ltd. Instituciones de ahorro y Préstamo: Banco Nacional de Nicaragua y Banco de Crédito Popular.

Posteriormente con el triunfo de la Revolución, El Sistema Financiero Nacional se nacionaliza con el Decreto 25 del 26 de Julio de 1979. La creación material de este sistema se ve consolidada con la promulgación del decreto 136 de 1979.

Con la promulgación de la Ley de Consolidación del Sistema Bancario Financiero Nacional en el julio de 1981 se pretendía reforzar aún más el marco jurídico del mismo modificarlo. En esta época todas las instituciones bancarias que operaban eran nacionalizadas o de carácter estatal y el Sistema Financiero Nicaragüense estaba compuesto por cinco bancos: El Banco Nacional de Desarrollo, Banco de Crédito Popular, Banco Nicaragüense, Banco de América y Banco Inmobiliario.

Con el gobierno asumido por la Señora Violeta Barrios de Chamorro, el Sistema Financiero Nicaragüense sufre profundos cambios debido a la liberalización de mercados impulsados por este gobierno y el auge de la iniciativa bancaria privada.



4.1.2. Definición del sistema financiero.

Por completas que sean las definiciones de sistema financiero siempre se trata de sintetizar los conceptos haciendo énfasis en la predeterminación y cuantificación de las actividades. De ahí la dificultad de definir sistema financiero; por lo tanto es importante conocer diversos conceptos.

Según Iborra, Dasí, Dolz & Ferrer, 2014, "El sistema financiero lo definimos como el conjunto de instituciones financieras, de medios financieros y de mercados financieros cuya finalidad es canalizar el ahorro hacia la inversión".

Para Brun, Larraga & Moya, 2008, indican que, El sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones o agentes, activos y mercados financieros, cuyo fin es canalizar el ahorro generado por las unidades de gasto con superávit hacia las unidades de gasto con déficit a través de los intermediarios y mediadores financieros.

Fernández, de Navarrete, Llorente Ramos & Pérez, 2008, consideran que: El sistema financiero es el conjunto de instituciones que proporciona los medios de financiación al sistema económico para el desarrollo de sus actividades.

4.1.3. Función.

Su función esencial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades con superávit, hacia los prestatarios o con déficit (Intermediación). Facilita y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos, la inversión de capital hacia actividades productivas, como la construcción, la industria, tecnología y la expansión de los mercados. Es decir que el sistema financiero contribuye al progreso de una sociedad, ofreciendo soluciones para suplir necesidades de vivienda, estudio, trabajo, entre otros.

4.1.4. Importancia del sistema financiero nacional

Su importancia estriba en el desarrollo económico Nacional. Por lo que es un elemento de apoyo y control a los planes económicos de nuestro país. En este sentido el crédito cumplirá una



verdadera función, los recursos financieros depositados por el público servirán para financiar los proyectos de desarrollo y contribuir a mejorar los niveles de vida.

Como parte integrante del circuito económico, el Sistema Financiero aporta a la producción de un país a través de su misma generación de productos y servicios de intermediación; así como de los fondos que necesitan los agentes económicos para llevar a cabo sus proyectos productivos, implicando que el Sistema Financiero provee intermediarios eficientes entre el Ahorro y la Inversión de una economía así como flujos de recursos que dinamizan y desarrollan a los sectores productivos.

4.1.5. Características del sistema financiero.

- Constituido por instituciones financieras como bancos, casas de cambios, almacenes generales de depósitos, bolsa de valores, instituciones de seguro instituciones de leasing y factoring, etc., o sea empresa cuyo giro es el dinero.
- Trabaja en función de los planes nacionales, buscando como dirigir los recursos monetarios a las actividades de interés nacional.
- Cada institución o Empresa que pertenece al sistema trabaja con autonomía en su gestión empresarial.
- Posee sus propias regulaciones legales así como algunas especiales establecidas en el código del comercio.
- Funcionamiento del Sistema Financiero Nacional.
- Este funciona como un canalizador de recursos financieros de un sector de nuestra economía a otro, Por ejemplo: los bancos mediante su política de captación de depósitos obtienen disponibilidades de dinero para poder colocar estos recursos a personas que lo necesitan o bien a proyectos productivos con la intención de generar ganancias con los cuales pueden capitalizarse. Así como cumplir con los compromisos bancarios. Para las Empresas o personas es importante el hecho de colocar su dinero en el banco por la seguridad o resguardo que tiene su dinero en dicha institución, además de que las relaciones comerciales que puedan obtener por la cantidad de dinero que inmovilizan o manejan en dichos depósitos. En conclusión podemos decir que este reflujo de dinero en el Sistema así como las políticas que se establece para la seguridad y garantía del mismo, hace



que este se desarrolle y con esto se logre un crecimiento y fortalecimiento de la economía de un país.

4.1.6. Componentes del sistema financiero.

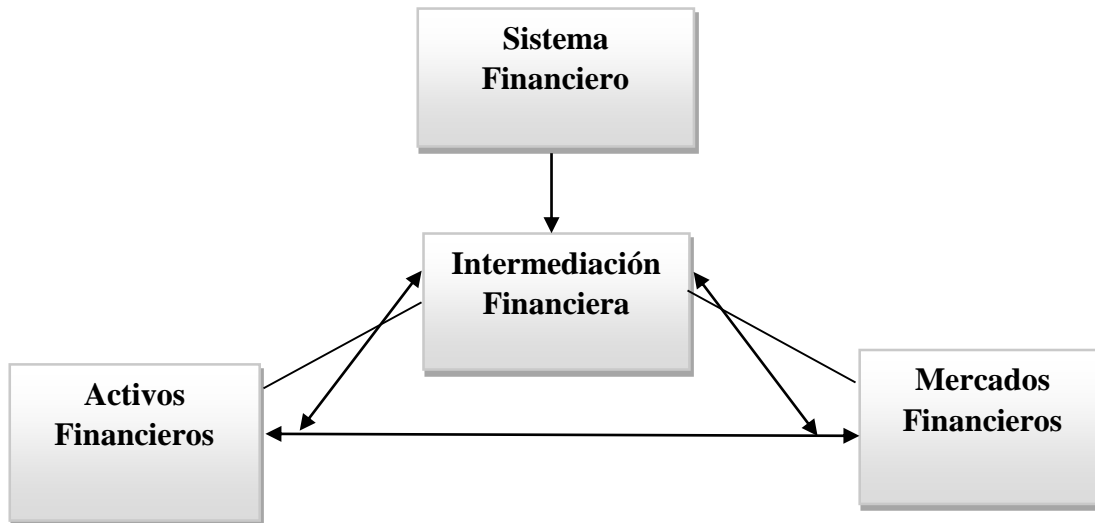


Ilustración 1. Fuente: Elaboración propia.

4.1.6.1. Intermediarios financieros.

Los Intermediarios Financieros (Bancos, Cajas de Ahorro,...) reciben el dinero de los agentes con superávit de fondos, quienes de forma general están dispuestos a prestarlos a medio y corto plazo. Estos Intermediarios Financieros, ofrecen esos fondos a las empresas en forma de recursos a más largo plazo y por una cuantía superior a la recibida por un solo agente con Superávit. De esa forma genera ventajas a los oferentes pues ofrecen nuevos activos financieros a unos costes inferiores a los que se tendrían que asumir acudiendo directamente al mercado. Esta intermediación también beneficia a los prestatarios últimos pues facilita la movilización de fondos de financiación y la reducción de los costes asociados a ella. Los intermediarios financieros se diferencian de los mediadores en que la actividad de estos últimos no origina la transformación de activos financieros ya que simplemente realizan la acción de comprar y vender.



El banco paga un tipo de interés a las familias mucho más pequeño que el que cobrará a la empresa que pida el préstamo. A modo de clasificación, podemos distinguir dos tipos de Intermediarios Financieros:

Intermediarios financieros bancarios

Son el Banco Central, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Se caracterizan porque algunos de sus pasivos son pasivos monetarios aceptados generalmente por el público como medios de pago (billetes y depósitos a la vista) y por tanto, tienen capacidad para financiar recursos financieros (crean dinero).

Funciones

Las principales funciones de los intermediarios bancarios son las siguientes:

- Mediación entre los ahorradores y los prestatarios, facilitando que aquellos financien las operaciones de estos.
- Creación de dinero mediante la apertura del depósito.
- Servicio de cajas de seguridad donde los particulares pueden depositar efectivo o bienes.
- Servicio de gestión, facilitando a los particulares, a las empresas, y al sector público los cobros y pagos de facturas, recibos, impuestos, pensiones, sueldos, etcétera, mediante transferencia de unos depósitos a otros.
- Otros servicios, como el cambio de moneda extranjera y el asesoramiento en temas financieros.

Intermediarios financieros no bancarios

Los más relevantes son: las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones o mutualidades, las sociedades de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión, las sociedades de crédito hipotecario, las entidades de leasing, las de factoring, las sociedades mediadoras del mercado de dinero y las sociedades de garantía recíproca. Se caracterizan porque sus pasivos no son dinero, por lo que su actividad es más mediadora que la de los intermediarios bancarios.



4.1.6.2. Activos financieros.

Señala Brun y otros autores, 2008, que; Los activos financieros son valores que conciernen a su tenedor (unidades de gastos con superávit) o inversor, una serie de derechos económicos (dividendos, cupones, etc.) o políticos (derecho a voto, si el título lo admite).

Para el emisor (unidades de gasto don déficit) de un activo financiero es unan fuente financiación dado que se verá obligado a realizar las contraprestaciones acordadas en las fechas estipuladas por el mismo título de su tenedor. Por lo tanto podemos decir que son títulos con una doble vertiente:

- Son un pasivo para un emisor (generación de obligaciones)
- Son un activo para su tenedor (generación de derechos)

Las características de un activo financiero son las siguientes:

La Liquidez: El concepto de liquidez se vincula a la facultad para comprar (transformar dinero en activos financieros) o vender (transformar activos financieros en dinero) el máximo volumen efectivo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado.

El activo más líquido es sin duda alguna el dinero, otros activos financieros de gran liquidez son las principales divisas, los depósitos interbancarios, etc.

El Riesgo que dependerá de:

- La solvencia y de las garantías del propio emisor para hacer frente al cumplimiento de sus obligaciones, como puede ser la amortización del título emitido.
- Dentro del riesgo también aparecen posibles pérdidas de valor por variación de las cotizaciones.

La Rentabilidad que dependerá de:

- El riesgo que incorpore el título, es decir, a mayor riesgo mayor expectativa de rentabilidad.
-
-

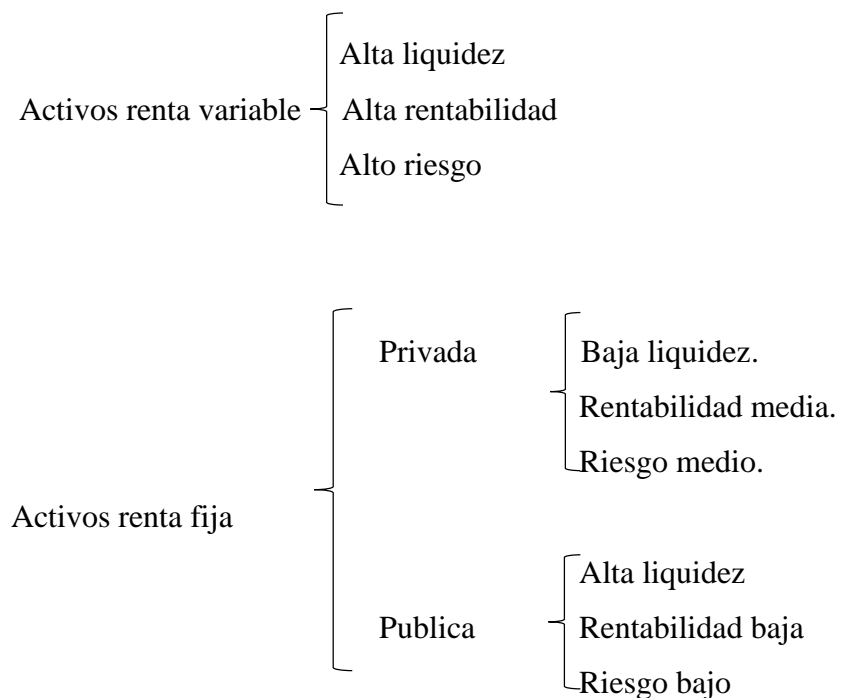


- La liquidez de título: en principio, contra mayor liquidez menor expectativas de rentabilidad, pero se puede dar el caso de acciones que son muy liquidas y no necesariamente poco rentables.

La rentabilidad se puede obtener en forma de dividendos o cupones, o bien en forma de ganancias de capital (diferencial entre precio de venta y compra). En el caso de activos de renta fija, la rentabilidad viene dada en forma de intereses y/ o ganancias de capital.

Clasificación de los activos financieros

Se clasifican en relación con la liquidez, la rentabilidad y el riesgo que incorpora el propio activo en:



Activos de renta variable: Son aquellos activos en los que existe cierta incertidumbre sobre los flujos futuros que podrán generar. Estos activos tienen más riesgo que otras inversiones sobre tipos de interés más conservadoras, por lo tanto, deben ofrecer expectativas de alcanzar mayor rentabilidad.

La rentabilidad se puede obtener en forma de dividendos o ganancias de capital.



Por otra parte, salvo acciones que cotizan en mercados bursátiles y que pueden tener elevada liquidez, lo cierto es que muchas inversiones en acciones suelen tener poca liquidez.

Activos de renta fija: Los activos de renta fija son títulos o valores que proporcionan una rentabilidad que se obtiene en forma de intereses, o bien en forma ganancias de capital (venta del título).

Se pueden clasificar dependiendo del tipo de emisor, es decir:

- Activos de renta fija privada, si el emisor es una entidad privada.
- Activos de deuda pública, si el emisor es un ente público, bien sea local, automático, estatal.

La diferencia esencial entre ambos activos sería que los activos de renta fija privada ofrecen mayor expectativa de rentabilidad, dado que el emisor es una empresa privada e incorpora el riesgo crediticio antes mencionado. Por otra parte, los activos de deuda pública, al ser más líquidos su expectativa de rentabilidad es menor emitiéndolos el Estado u otros organismos públicos.

4.1.6.3. Mercados financieros.

Los Mercados Financieros constituyen la base de cualquier Sistema Financiero. Un Mercado Financiero puede definirse como un conjunto de mercados en los que los agentes deficitarios de fondos los obtienen de los agentes con superávit. Esta labor se puede llevar a cabo, bien sea directamente o bien a través de alguna forma de mediación o intermediación por el Sistema Financiero.

Las principales funciones de los mercados financieros son:

- Poner en contacto a los agentes que intervienen en los mercados.
- Ser el mecanismo de fijación de precios y condiciones de ventas de los activos.
- Proporcionar liquidez a los activos.
- Reducir plazos y costes de intermediación.

Según Blanco Mendialdua & varios autores, 2015, Un mercado será eficiente, cuando mejor cumpla estas funciones. Un mercado perfecto sería aquel en el que compradores y vendedores conocieran



todas las ofertas y demandas y demás condiciones del mercado, donde todos los agentes pudieran participar libremente y los precios se fijaran en función de la oferta y demanda, sin intervenciones ajenas.

Las transferencias de fondos de ahorradores hacia inversores, función primordial del sistema financiero, es susceptible de realizarse a través de distintos mercados financieros cuyas diferencias radican, fundamentalmente en la naturaleza de los instrumentos financieros en la necesidad de una

mayor o menor intermediación y en el vencimiento de los instrumentos financieros que se negocian en los mismos.

Estableciendo como criterio el vencimiento de los instrumentos o activos que se negocian, podemos hablar de dos tipos de mercados financieros:

- Los mercados monetarios: son aquellos mercados donde se negocian activos a corto plazo. Por ejemplo, créditos, letras del tesoro, pagares de empresas, etc. Y sirven para financiar. Las necesidades a corto plazo de las unidades de gastos: estas unidades pueden ser las empresas pero también, las familias o los Estados.
- Los mercados de capitales: son aquellos mercados donde se negocian activos a largo plazo, por ejemplo, obligaciones, bonos, préstamos a largo plazo, etc. Y sirven para financiar necesidades a largo plazo de las unidades de gastos.

Para Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer, 2014, Los mercados financieros pueden clasificarse también por el tipo de transacción que se realiza en ellos. Así, la estructura de los mercados financieros puede ser igualmente contemplada atendiendo al carácter primario o secundario de las transacciones que en ellos se lleve a cabo. Así cabe diferenciar entre:

- En los mercados primarios tienen lugar por primera vez las transacciones de un activo financiero. Son mercados de emisión en los que nacen los activos financieros.
- En los mercados secundarios se comercializan los activos financieros. Se llevan a cabo transacciones con activos financieros ya existentes.



Clasificación de los Mercados financieros

En función de las características que se quiera analizar, los mercados financieros pueden clasificarse en función de:



Esquema 1. Fuente: Como interpretar la información económica.



Mercados directos/intermedios: Un mercado directo es aquel donde comprador y vendedor se ponen de acuerdo directamente pactando un precio y cantidad de forma personal sin la existencia de intermediarios. Normalmente se da en la compra/venta de activos financieros de una empresa que no cotiza en Bolsa. (Brun, 2008)

Un mercado intermediado es aquel donde existe la figura del intermediario, que tendrá la función de reunir a la oferta y a la demanda.

Mercado libre/regulado: Es un mercado regulado existen normas de carácter legal, restricciones y supervisiones con el fin de asegurar un buen funcionamiento del mercado.

En un mercado libre el comprador y el vendedor pactan libremente todos los acuerdos que quieran alcanzar ambas partes, como puede ser el precio, volúmenes y otras condiciones a pactar.

Mercado organizado/no organizado: En el uso de los términos organizado y no organizado se suele generar cierta confusión, ya que en ocasiones se interpreta que hacen referencia a la existencia de normas, de centros de contratación formales e incluso se vinculan con el concepto anteriormente descrito con el mercado libre y regulado.

Mercado centralizados/descentralizados: Un mercado centralizado se caracteriza por la existencia de un único “libro” de órdenes o lugares físicos o electrónicos donde confluyen todas las órdenes de compra y venta del mercado. La existencia de mercados electrónicos interconectados facilita la reunión de demanda y oferta y con ello se aplica el principio de unicidad de precios y la dificultad o imposibilidad de realizar arbitrajes sobre dicho activo.

Un mercado descentralizado existe más de un precio para un mismo activo financiero, la oferta y la demanda se pueden reunir en más de un lugar físico, electrónico o telefónico.

Mercado primarios/secundarios: Mercado primario es mercado de emisión de nuevos títulos o valores. Al hacer referencia a mercado primario se trata la canalización de dinero desde un ahorrador o inversor hasta el emisor del instrumento financiero. En los mercados primarios se utiliza el termino “suscripción” para remarcar que se está comprando un activo financiero “nuevo”.



El mercado secundario aparece para dar liquidez a los activos que ya existen y facilitar los nuevos valores en el mercado primario. Aquí ya no se utiliza el término suscripción y se hace referencia a compra-venta.

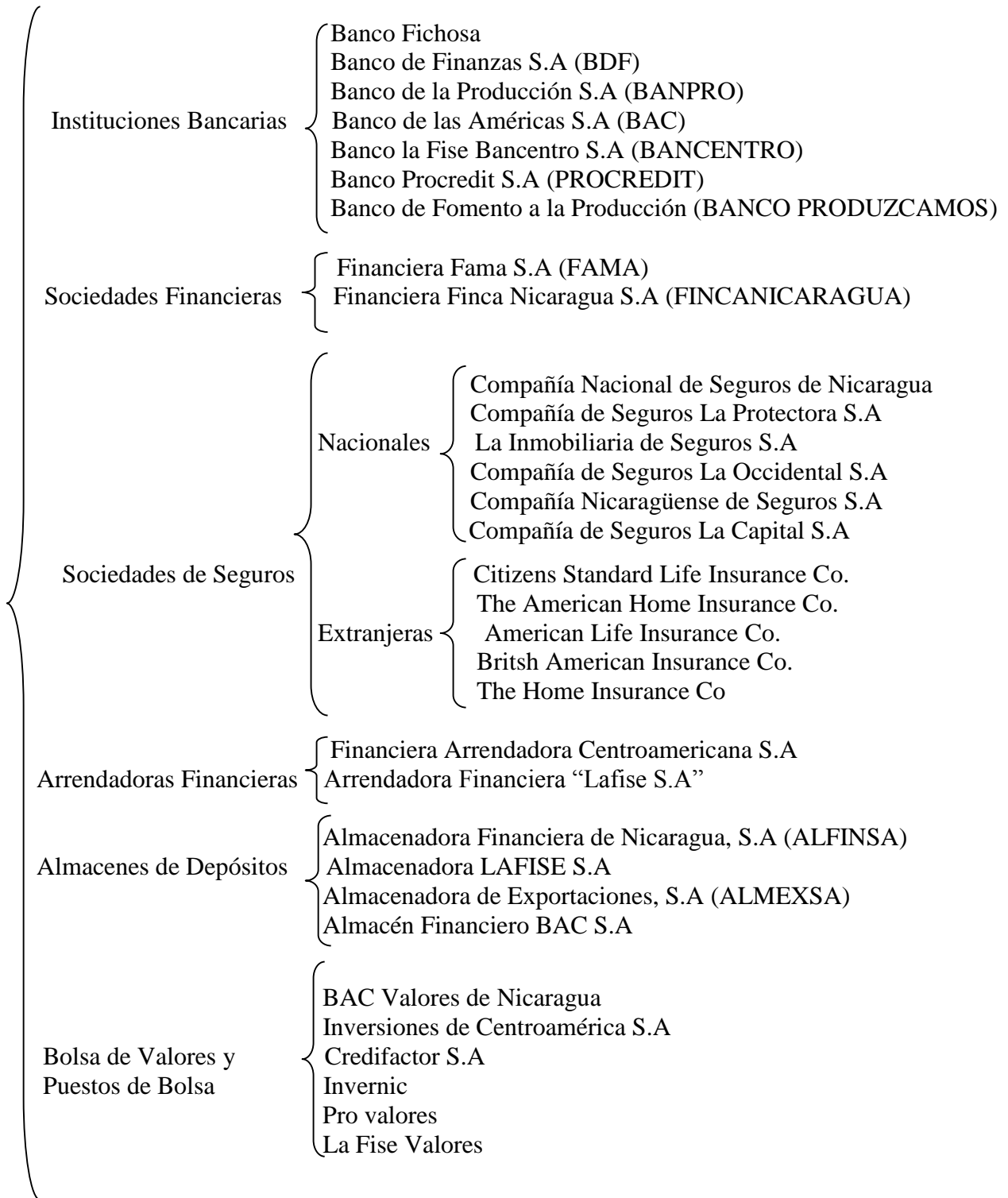
Mercado monetario/capitales: Al distinguir estos mercados se acude a un criterio que intenta ser determinante, que es la vida de la emisión, de forma que se considera que mercado monetario es aquel cuyo plazo oscila entre 1 día y los 12 o 18 meses, mientras que a partir de ese plazo y hasta vidas pendientes de 30 años o incluso perpetuas se considera mercado de capitales. A su vez los mercados de capitales pueden dividirse en mercados de renta fija y renta variable.

Por otra parte, los mercados monetarios suelen tener alto grado de liquidez, reducido riesgo de emisor (crédito) y de precio, su volumen de contratación está muy intervenido por las instituciones financieras mayoristas y suelen ser activos emitidos al descuento o con modalidad de cupón cero.

Los activos negociados en mercados de capitales, salvo excepciones como la deuda pública, suelen tener menor liquidez que los activos monetarios; debido a su plazo prolongado en el tiempo tienen mayor riesgo de emisor (crédito) y precio, también es un mercado con volumen casi exclusivo de instituciones financieras y muchos activos de mercados de capitales pagan cupones periódicos.



4.1.7. Instituciones que componen el sistema financiero de Nicaragua.



Esquema 2. Fuente: Elaboración propia.



4.1.8. Principales instituciones reguladoras del sistema financiero nacional.

4.1.8.1. Banco central de Nicaragua.

El objetivo fundamental del Banco Central de Nicaragua es la estabilidad de la moneda nacional y el normal desenvolvimiento de los pagos internos y externos.

De acuerdo a la Ley No. 732. Ley Orgánica del Banco Central de Nicaragua, se encuentran las siguientes funciones y atribuciones:

- Formular y ejecutar la política monetaria y cambiaria del Estado.
- Promover el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero del país, sin perjuicio de las atribuciones de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras (SIBOIF).
- Normar y supervisar el sistema de pagos del país.
- Ser responsable exclusivo de la emisión de moneda en el país, así como de la puesta en circulación y retiro de billetes y monedas de curso legal dentro del mismo.
- Actuar como consejero de la política económica del Gobierno, y en tal carácter hacerle conocer su opinión cuando lo considere necesario.
- Prestar servicios bancarios no crediticios al Gobierno y actuar como agente financiero del mismo, cuando éste lo solicite, supeditado al cumplimiento de su objetivo fundamental.
- Actuar como banquero de los bancos y de las demás instituciones financieras, de acuerdo con las normas dictadas por su Consejo Directivo.
- Dictar y ejecutar la política de administración de sus reservas internacionales.
- Asumir la representación del Estado en materia financiera, y en tal carácter celebrar y ejecutar las transacciones que se deriven de la participación en los organismos financieros internacionales pertinente.
- Realizar todas las operaciones que sean compatibles con su naturaleza de Banco Central, así como las que sean propias de un banco, siempre que sean igualmente compatibles con la naturaleza de sus funciones y de las operaciones que está autorizado por la Ley.



4.1.8.2. Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras.

La Superintendencia velará por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las Instituciones Financieras, legalmente autorizadas para recibirlos, y preservar la seguridad y confianza del público en dichas instituciones; promoviendo una adecuada supervisión que procure su solvencia y liquidez en la intermediación de los recursos a ellos confiados.

La Superintendencia tiene a su cargo 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.

La Superintendencia también autorizará, supervisar, vigilará y fiscalizará las instituciones financieras no bancarias, que operen con recursos del público en 2 los términos establecidos en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros. La Superintendencia también autorizará, supervisar, vigilará y fiscalizará las Instituciones Financieras no Bancarias que por leyes especiales corresponda regular su funcionamiento.

La Superintendencia ejercerá en forma consolidada la supervisión, vigilancia y fiscalización de los grupos financieros, así como las demás facultades que le corresponden en relación con tales grupos, en los términos previstos en la ley.



4.1.8.3. Fogade.

En el período 2000-2001, tuvo lugar en Nicaragua una crisis financiera que derivó en la intervención y liquidación de cuatro importantes bancos.

Partiendo de esa experiencia, y como una forma de prevenir y contrarrestar los estragos de futuros problemas, se creó el Fondo de Garantía de Depósitos de las Instituciones Financieras de Nicaragua (FOGADE), mediante Ley No.371, Ley de Garantía de Depósitos en Instituciones del Sistema Financiero, publicada en La Gaceta, Diario Oficial, No. 21 del 30 de enero del 2001.

Las lecciones aprendidas de la experiencia mencionada, llevaron a las autoridades a ampliar el mandato legal del FOGADE, pasando de ser una agencia de seguro de depósitos con facultades de caja de pago, a darle el mandato de interventor y supervisor del proceso de liquidación de entidades miembros del Sistema de Garantía de Depósitos.

Es así que la original Ley 371, fue derogada por la Ley 551, Ley del Sistema de Garantía de Depósitos, publicada en La Gaceta, Diario Oficial, No. 168 del 30 de agosto del 2005, y reformada por medio de la Ley 563, Ley de Reforma a la Ley 551, publicada en La Gaceta, Diario Oficial, No. 229 del 25 de noviembre del mismo año.

De esta manera, el FOGADE quedó establecido como una entidad de derecho público, con competencia en todo el territorio nacional, con personalidad jurídica propia y plena autonomía funcional, presupuestaria y administrativa, de duración indefinida, y con domicilio en la ciudad de Managua.

En su carácter de asegurador exclusivo de los depósitos que el público mantiene en las entidades miembros del FOGADE, y en colaboración con otras instituciones de la red de seguridad financiera -como el Banco Central de Nicaragua y la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras-, el FOGADE promueve la estabilidad y confianza en el Sistema Financiero Nacional.

De igual manera, el FOGADE es uno de los 63 miembros de la Asociación Internacional de Aseguradores de Depósitos (IADI), domiciliada en el Banco de Pagos Internacionales en Basilea, Suiza, la cual se formó en mayo del 2002, para mejorar la eficacia de los sistemas de garantía de depósitos, promoviendo orientación y cooperación internacional, y facilitando la realización y



participación en conferencias internacionales y otros foros que permiten el intercambio de conocimientos y experiencias relativas a los seguros de depósitos.

El FOGADE cumple con las siguientes funciones:

- Administrar el Sistema de Garantía de Depósitos de las Instituciones Financieras.
- Regular y normar de forma complementaria a la Ley, los procesos de intervención y liquidación forzosa de los activos de las entidades miembros del Sistema de Garantía de Depósitos.
- Ejecutar la intervención de entidades miembros del Sistema de Garantía de Depósitos.
- Restituir los depósitos de los ahorrantes, constituidos como depósitos de ahorro, depósitos a la vista, depósitos a plazos o a término, o combinación de estos, conforme lo estipulado por la Ley.
- Ejercer la representación Legal y ejecutar actividades de dirección, administración y control de la entidad intervenida.
- Supervisar el proceso de liquidación forzosa de las entidades financieras miembros del Sistema de Garantía de Depósitos.



4.1.8.4. Conami

Comisión Nacional de Micro finanzas, constituida por esta Ley como órgano regulador y supervisor de las Instituciones de Micro finanzas. La CONAMI se creó conforme el artículo 5 de la Ley 769 “Ley de Fomento y Regulación de las Micro finanzas”, aprobada por la Asamblea Nacional el 9 de junio de 2011, para funcionar como un ente autónomo, cuyo objetivo es el fomento y la regulación de las actividades de micro finanzas, a fin de estimular el desarrollo económico de los sectores de bajos ingresos. De igual forma, regular el registro, operaciones, funcionamiento y supervisión de las instituciones de micro finanzas.

Su Ley creadora la define como “ente autónomo del Estado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, y plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones respecto de aquellos actos o contratos que sean necesario para el cumplimiento de sus objetivos y funciones.

Conami efectuó el 11 de Octubre el 2012 , su presentación oficial en el auditorio de la Biblioteca Roberto Incer Barquero del Banco Central de Nicaragua , ante representantes de los poderes del Estado ,Instituciones Micro financieras , organismos financieros internacionales , cámaras empresariales y otros sectores de la sociedad Nicaragüense .

A partir del inicio de operaciones de Conami, las Instituciones Financieras Intermediaras de Micro finanzas iniciaron a inscribirse en el Registro Nacional, la cual les facilitara obtener benéficos como pactar libremente tasas de interés, canalizar fondos para créditos, acceder a su Central de Riesgos – cuando esta se encuentre constituida, además de recibir capacitaciones para la promoción de las micro finanzas entre otros.

4.1.9. Antecedentes de las Pymes en Nicaragua.

En Nicaragua existen aproximadamente 153,500 empresas formales, de las cuales el 96.5% son microempresas, 2.95 5% son pequeñas y el 0.56% son medianas. En Nicaragua presentan alrededor del 40 % del PIB (según datos del CEPAL), y contribuyen con alrededor del 90 % de la tasa de empleo .El nuestro es un país con una alta tasa de nacimiento de empresas, pero con la misma facilidad que se forman, la mayoría de estas empresas no logran superar los cinco años de vida. El auge de las pymes inicia en la década de los 80 y se desarrolla con más fuerza en el 90, cuando se da una mayor liberalización de la economía de mercado y se entra en un periodo de paz y



estabilidad en el país, fue una respuesta clara a los planes de reducción de la fuerza laboral en el Estado y una forma de independencia económica de las familias y un mayor auge del sector empresarial del país.

4.1.10. Definición de Pymes.

Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

Otra definición de pymes es:

Es una empresa con características distintivas, tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y espíritu emprendedor específico. Usualmente se ha visto también el término MIPyME (acrónimo de Micro, pequeña y mediana empresa), que es una expansión del término original en donde se incluye a la microempresa.

4.1.11. Importancia de las pymes

La importancia de las PYMES en Nicaragua, como sector promotor del desarrollo económico del país, radica en el hecho de que representan la mayoría de las empresas nicaragienses, se han convertido en la mayor generadora de empleos y cuentan con gran flexibilidad en sus procesos productivos. Todo esto contribuye a que estas empresas se vean compitiendo a nivel nacional e internacional en un entorno cada vez más competitivo, sujeto a cambios como resultado de la globalización y dentro del cual Nicaragua se inserta cada día de manera más activa.

Las pequeñas y medianas empresas a nivel Nacional sin lugar a duda constituyen un sector de gran importancia para el desarrollo económico del País. Las pymes en su gran mayoría son empresas formales que contribuyen al sistema tributario, las pequeñas empresas generan de entre 6 y 30 empleos directos y las medianas entre 31 y 100 empleos directos. De acuerdo a una entrevista realizada en el año 2015 por parte de un periódico nacional al Dr. Leonardo Torres estas constituyen el tendido empresarial más grande en la economía del país ,generan en Nicaragua el 65% del empleo formal registrado en el INSS, el 45% del PIB y por el orden del 35% de las exportaciones. Además



incide directamente en el crecimiento de la clase media y generadora de ingresos importantes que dinamizan la economía en general.

4.1.12. Clasificación de las pymes.

Se clasificarán como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos. La clasificación de cada MIPYME, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hará conforme a los parámetros indicados a continuación:

Tabla 1. Clasificación legal de pequeñas y medianas de Nicaragua

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

Fuente: Micro finanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua.

4.1.13. Ventajas de las pymes.

- Presentan más flexibilidad que las empresas convencionales en el sistema de producción.
- Permiten entablar una relación mucho más cercana con los clientes.
- Gracias a la mayor sencillez de su infraestructura, es más sencillo cambiar de *nicho de mercado* (el espacio donde se encuentran los potenciales usuarios o consumidores de un servicio o producto)
- Los puestos de trabajo son más amplios, menos estrictos, y los trabajadores están más abiertos al cambio.
- El mayor nivel de conocimiento específico, que se da gracias a la cercanía de los integrantes con el día a día de la empresa, puede convertirse en una importante ventaja con respecto a la competencia.



- El tiempo que requiere la toma de decisiones estratégicas puede ser considerablemente menor, dado que los procesos de gestión resultan menos complejos.
- Presentan una visión menos estricta, más enfocada en las necesidades y demandas de los clientes (siempre cambiantes) que en sus propias raíces, lo cual da lugar a importantes modificaciones a nivel estructural, adoptando las tecnologías y el personal necesario para encarar los desafíos que se presentan a cada paso.

4.1.14. Desventajas de las pyme:

- Dado que se mueven por procesos de tipo emergente, no cuentan con lineamientos específicos relacionados con su creación, sino que experimentan constantes cambios y evoluciones.
- No gozan de un importante respaldo financiero, lo cual les impide embarcarse en negocios de gran envergadura.
- Requieren de una constante revisión de su estructura, dado que su naturaleza adaptable puede convertirse en la razón de su disolución a causa de la pérdida del control organizativo.
- La mayor cercanía entre los trabajadores puede ser negativa si éstos trasladan sus problemas personales a la oficina.
- Suele ocurrir que no exista un control estricto de la entrada y la salida del dinero.
- El reducido volumen de producción se refleja en la cuantía de los pedidos realizados a los proveedores, lo cual puede derivar en sobrecosto.
- Si no se realiza una campaña publicitaria efectiva y constante, la empresa puede pasar desapercibida ante los consumidores.

4.1.15. Características generales de las pymes.

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una “sociedad”.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.



- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Están en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

4.1.16. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

El FODA es un instrumento estratégico que se utiliza para conocer la situación actual de los productores, empresas, organización.

Esto comprende un análisis del entorno (interno y externo). El análisis interno se enfoca a las fortalezas y debilidades que pueden afectar la capacidad de la organización. Y el análisis externo se enfoca a las amenazas y oportunidades que surgen del ambiente hacia su organización.

4.1.17. El peligro de fracaso en pymes.

El peligro de fracasar de las pequeñas empresas, de no alcanzar los resultados deseados o esperados, la posibilidad de dañar a la pequeña empresa por no alcanzar los resultados planeados, se debe a las malas decisiones tomadas por parte de los dirigentes de la pequeña empresa cuando se enfrentan a la valoración de un riesgo.

El reto se asume o se ignora; para tomar la decisión es importante analizarlas las dos opciones: si se ignora, la empresa puede perder la posibilidad de crecimiento, mantener el statu quo, pero se puede poner en peligro al enfrentarse a la incertidumbre de no poder competir en el mercado y plantearle a futuro un riesgo de no cumplimiento de responsabilidades.



La segunda opción es cuando la pequeña empresa asume el reto, entra en un proceso proactivo de participación, colaboración y cambio, pero si no se tiene la claridad de un plan estratégico de trabajo, se pone en peligro a la empresa, debido a la incertidumbre que provoca la falta de rumbo y dirección clara de las actividades de la empresa.

Para proteger, mantener viva y hacer crecer a la empresa; tiene la obligación de identificar, medir, evaluar y controlar los diferentes tipos de riesgos a los que se enfrenta la pequeña empresa, como:

- Riesgos financieros y económicos
- Riesgo de mercado.

4.1.18. Factores de éxito y estrategias de las pymes.

En las diferentes literaturas se confirma que existe un conjunto de factores que llevan al éxito a las pequeñas empresas. (Leon, 2012)

Estas se clasifican de la siguiente manera:

- Factores internos de la empresa para su éxito.
- Los factores internos del empresario para el éxito de la empresa.

Antes de comenzar, es interesante definir qué se entiende por factores internos de la empresa para su éxito. Son un conjunto de elementos que se interrelacionan en la organización con la finalidad de lograr los objetivos de la empresa.

El éxito empresarial estriba en el sentimiento colectivo del capital humano de la empresa, un sentimiento de plenitud, de satisfacción, acompañado de actitudes proactivas hacia el trabajo, fundamentándolas en un conjunto de valores comunes para todos, que forman la filosofía de la organización y les dé una manera y modo de vida peculiar de actuar, de ser como organización, pero sobre todo, que les da la firmeza y solidez para afrontar problemas y seguir adelante.

Por lo anterior, se visualizan dos líneas que, en su conjunto, llevarán al éxito a la pequeña empresa: los factores estructurales internos de la empresa para su éxito y los factores culturales internos de la empresa para su éxito.



Los factores estructurales de las pequeñas empresas que contribuyen a su éxito son:

- Su estructura diseñada de manera sencilla, horizontal, con sistemas sencillos de comunicación, con pocos niveles de jerarquía debido al número de trabajadores. Esto da como ventaja que la empresa sea más creativa, por tener mayor libertad de expresión que ayuda a la conducta innovadora. Esto les permite tener una estructura productiva flexible, de rápido cambio, para su adaptación a las necesidades de su mercado.
- Por las características de sencillez en los sistemas de la empresa, el contacto personal directo de cualquier nivel con el mercado es común y continuo; esto permite obtener información de primera mano, de manera constante, sin invertir, para poder ajustar a la empresa de inmediato y dar respuesta al mercado.
- La capacidad de movilidad de la empresa.
- Las pequeñas empresas tienen la capacidad de operar con pequeños márgenes de ganancias, esto tiene la ventaja de que en tiempos de crisis externa o interna se pueden ajustar y sobrevivir.
- La capacidad de los empleados para desempeñar varias funciones.
- El gran éxito estructural es que le permite al empresario tomar decisiones con mayor rapidez.

4.1.19. Definición de crédito.

En forma muy general, por crédito se entiende la entrega en el presente de algo tangible o intangible que tiene valor, con la condición de devolverlo en el futuro.

Así pues el crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo de tiempo determinado. El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez. El crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente.

4.1.19.1. Características del crédito.

Las definiciones citadas contienen ciertos elementos comunes y esenciales al crédito que se pueden identificar como características de este:

- Valor: son transacción de bienes tangibles o intangibles que tienen valor para las partes.



- Deuda: es la obligación del deudor de devolver lo prestado (cambio, promesa, obligación, contrata) sin pérdida de calidad y cantidad.
- Tiempo: es la entrega presente y la devolución futura.
- Precio del préstamo: es el costo o interés que ha de pagar el interesado para obtenerlo y que ha de devengar el acreedor para que esté dispuesto a otorgar el préstamo.
- Confianza y creencia: de que se pagara la deuda.

Los créditos se pueden clasificar de muy diversas formas, dependiendo del objetivo de la clasificación que se elija. Esto es debido a que son múltiples las fuentes, los fines y las modalidades en que se otorgan, por ejemplo, por el plazo, la garantía, el tipo de interés la fuente pública o privada, la función que cumplirá para que el prestatario, por el estrato económico-social o la actividad económica a que se destina.

4.1.19.2. Tipos de riesgo.

- Riesgo de administración: identifica los diferentes tipos de riesgo que pueden afectar las operaciones y/o resultados de una entidad. Estos pueden ser: procesos políticos, profesionales, experiencia, logros.
- Riesgo financiero: referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. El riesgo puede se puede entender como posibilidad de que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados o de que no hay un retorno en absoluto. Por tanto, el riesgo financiero engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas. Dentro de los riesgos financieros se pueden mencionar: flujo de liquidez, alza de los precios nivel de deuda, rentabilidad, fraudes.
- Riesgo de mercado: es consecuencia de la probabilidad de variación del precio o tasa de mercado en sentido adverso para la posición que tiene la empresa, como consecuencia de las operaciones que ha realizado en el mismo. Por tanto, según el mercado donde se opere, el riesgo podrán ser: competencia (directa e indirecta), barreras de entrada al sector, precios, productos sustitutos, estilo de vida de los consumidores.



4.1.19.3. provisión de cartera de crédito.

Cartera de créditos.

La provisión para la cartera de créditos es determinada con base en la Norma sobre Gestión de Riesgo Crediticio emitida por la Superintendencia. El banco realiza en el transcurso de un año la evaluación y clasificación del 100% de la cartera de crédito. Los elementos a considerar como base de cálculo para la constitución de la provisión son: el conjunto de créditos de cada deudor, los intereses corrientes, las operaciones contingente y cualquier otra obligación con el Banco.

Para todas las categorías de crédito las provisiones mínimas descritas, para cada una de ellas, son sin perjuicio de que el Banco pueda aumentar su monto si considera que el riesgo de pérdida asumido es mayor a lo determinado conforme el procedimiento señalado.

Créditos mitigantes de riesgo.

Para los créditos comerciales que tengan constituidas garantías reales elegibles como mitigantes de riesgo, cuyo valor de realización tasado sea igual o superior al 100% del saldo adecuado, el Banco puede aplicar el porcentaje de provisión que corresponde a la clasificación de menor riesgo inmediata anterior a la asignada al deudor, sin cambiar la clasificación que le corresponda en la excepción a los créditos de consumo.

Los criterios, alcance, categorías de clasificación y porcentajes de provisión comerciales se define a continuación.

La evaluación y clasificación del nivel de riesgo de la totalidad de las obligaciones del deudor considera cuatro factores principales, que son:

- La capacidad global de pago del deudor del conjunto de créditos otorgados por el Banco.
- El historial de pago, considerando el comportamiento pasado y presente del deudor en el cumplimiento de sus obligaciones con el Banco y otras Instituciones del Sistema Financiero.
- El propósito para el cual se efectúa el préstamo.
- La calidad de las garantías constituidas a favor del Banco así como su nivel de cobertura de las obligaciones del deudor.



V. Caso Práctico

5.1 Generalidades de la Empresa Comercial Mini-Tienda Danis

5.1.1 breve reseña de la empresa.

Tienda “Danis”

Es una pequeña empresa 100% nicaragüense, creada como un negocio familiar en 2013, ubicada en Altamira en la ciudad de Managua, con operaciones de compra-venta inicialmente para comercializar ropa femenina con variedades y diseños atractivos, adecuadas a los gustos, preferencias y presupuesto económico de jóvenes adultos de la ciudad de Managua.

En vista de la demanda en el mercado surge la necesidad de establecer un sitio donde se ofrezca únicamente ropa femenina y de calidad a módicos costos y que se adecuen a las exigencias del consumidor.

Actualmente se cuenta con 5 trabajadoras, en donde se encuentra personal administrativo y ventas.

5.1.2 objetivos.

Todos los objetivos están encaminados al crecimiento, especialmente en:

- Crear condiciones físicas que permitan ofrecer un buen servicio.
- Ofrecer productos de calidad y a precios accesibles.
- Desarrollar estrategias de mercado para cubrir las demandas de un mayor número de compradores y así obtener mayores ingresos.



5.1.3 misión – visión.

Misión

Tienda “Danis”, es un negocio que se caracteriza por una atención personalizada que ofrece a las féminas y público en general ropa femenina de calidad con diversidad de colores, estilos y medidas a precio bajos y con capacidad operativa para cubrir las demandas de gran parte de la población fémina de Managua; con altos valores éticos y morales contando con un personal altamente calificado.

Visión

Incursionar en los diferentes departamentos del país, para satisfacer al cliente tanta en los gustos como en preferencias, con ropa y accesorios que se adapten a sus necesidades; los cuales nos permita alcanzar los más altos niveles de competencia y la generación de rentabilidad.

5.1.4 Valores

➤ Cliente en 1er lugar

Al cliente le gusta ser tratado con preferencia, buen trato y la mejor atención. Un cliente satisfecho es la mejor publicidad.

➤ Honestidad



Es importante esta cualidad que debe tener el personal.

➤ Calidad

Ofrecer ropa femenina de buena procedencia y a precios bajos, es la mejor combinación para atraer a los clientes.

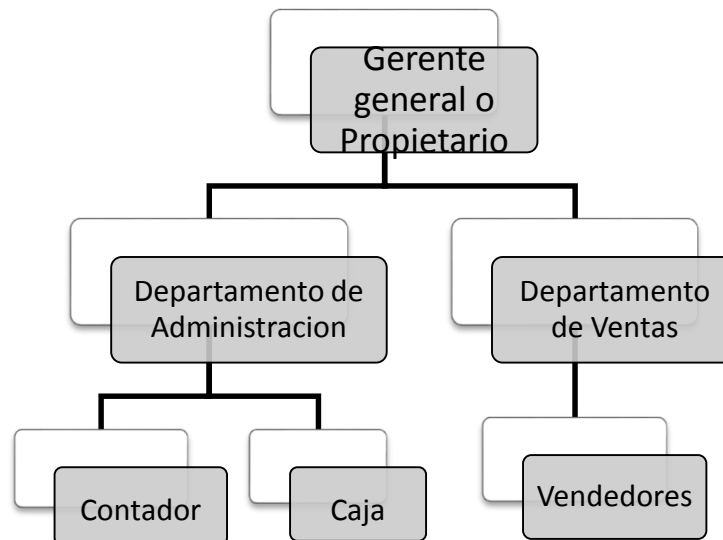
➤ Cortesía

Brindar un saludo cordial, una sonrisa y dar las gracias son sinónimos de cortesía, que se plasmará como un hábito en nuestro personal.

➤ Paciencia

La tranquilidad y la mejor predisposición es sinónimo de paciencia. En este rubro, existen clientas indecisas y en la mayoría de las veces no adquieren ningún artículo, a lo que se debe responder con mucha tranquilidad y no perder la paciencia por no concretar una venta, en otra ocasión puede decidirse y comprar; en Tienda Danis ofrecemos predisposición para mostrar modelos y precios accesibles a su economía, nos importa nuestro cliente y que necesita.

5.1.5. organización.



• Gerente General o Propietario

Es el que ejerce la representación legal de la empresa, también es el responsable de motivar y comunicar, controlar y evaluar a los empleados de la empresa. Dentro de sus actividades principales está el de legalizar todos los actos y contratos que requiera la actividad comercial de la empresa, ya



sea con proveedores, clientes y financieras si los hubiese. Estará a cargo de controlar la buena marcha de todas las actividades que los funcionarios de la empresa realicen y de pedir los respectivos informes.

Será quien se encargue de contratar al recurso humano necesario. Implantará las políticas necesarias tanto en el área de ventas como administrativa para lograr alcanzar las metas deseadas.

- Contador

Encargado de implementar todos los procedimientos contables necesarios para que la contabilidad de la empresa cumpla con todos los requisitos legales que la normativa contable lo determina; además es el responsable de que los libros contables de bancos, inventarios, clientes, activos fijos y sociales estén cronológicamente llevados y que reflejen cada una de las transacciones que se realicen en la empresa. Cuidar que los auxiliares contables efectúen sus funciones de manera eficiente y poner su visto bueno en todos los comprobantes que se realicen. Elaborar balances mensuales para gerencia y otros

informes que le sean requeridos para la toma de decisiones, además de controlar los inventarios de mercaderías y activos fijos. Y otras actividades propias de la naturaleza de su cargo.

- Cajera

Es la persona encargada de manejar el dinero productivo de las ventas diarias, cobros a clientes y otras cancelaciones que se realizan día a día en la empresa; elaborando para el efecto los respectivos recibos, facturas, etc.; además elaborará las respectivas papeletas de depósito de los dineros recibidos, mantendrá un archivo ordenado cronológicamente de la documentación que se elabora en esa área, prestar toda la colaboración necesaria en los arqueos y conciliaciones que se le realicen y otras actividades propias de la naturaleza de su cargo.

- Vendedores

Son los encargados del trato directo con los clientes y su obligación principal es la de efectuar ventas, cabe indicar que el 100% de las ventas son de contado. Es continuamente capacitado sobre



las bondades que nuestros productos ofrecen, así como la bibliografía respectiva, y otras actividades propias de la naturaleza de su cargo.

5.1.6. Fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas.

Cuadro 1. Se detallan el análisis FODA de Tienda Danis.

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Calidad de producto.• Calidad de atención a nuestros clientes.• Variedad de tallas y colores.• Conocer a nuestros clientes potenciales.• Capacitación del personal.	<ul style="list-style-type: none">• Oportunidad de abrir nuevas sucursales.• Precios competitivos.• Producir nuestros propios diseños.• Oportunidad de exportar al extranjero.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Ventas solo al contado.• Se cuenta con un solo proveedor.• No hay programas de descuentos y regalías.• Falta una mayor comunicación interna.	<ul style="list-style-type: none">• Falta de experiencia en el mercado.• Entrada de nueva competencia• Pérdida de clientes importantes.• Dificultad para transportar nuestra mercadería.

Fuente: Elaboración propia.



5.2. Caso de aplicación practico a tienda Danis

Inversión.

Instalaciones:

Inicialmente ya se contaba con local propio, el cual es lo suficientemente grande, lo que se pretende es hacer una pequeña ampliación y remodelación al lugar. El local tiene una superficie mínima de unos 20 m² que habrá que distribuir de modo que se consiga su máximo aprovechamiento.

Para lograrlo es recomendable que la mayor parte del local sea tienda, exceptuando el aseo. De este modo se conseguirá aprovechar al máximo la superficie del local para tener expuesta toda la mercancía, mediante los expositores, los percheros y el resto del mobiliario. Se debe disponer de dos probadores es más recomendable contar con dos probadores para reducir el tiempo de espera en las épocas de mayor afluencia de público.

Es por eso que la Tienda pretende optar a un financiamiento por que se presentan los análisis de estados financieros proyectados que demuestran la viabilidad de la inversión.

Costes por acondicionamiento del local:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, afiches, lunas del escaparate, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 200,000.00 córdobas aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior podría reducirse en gran medida ya que el local ha sido acondicionado previamente.



Construcción y obras civiles.

Para la remodelación del local se necesitara de contratar personal calificado para la obra que se presenta a continuación:

- 1 Albañil y 2 Ayudantes
- 1 Soldador y 1 Ayudante

Además de los materiales de construcción para realizar el trabajo derivado de todo esto el coste puede rondar los 40,980.00 córdobas.

Mobiliario y decoración.

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando al mismo tiempo todos los detalles estéticos que transmitan la imagen que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes. Además, es fundamental que todos los elementos del establecimiento permitan que los artículos queden expuestos de forma ordenada y de modo que toda persona que entre en el establecimiento pueda apreciar la variedad que se ofrece.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Mostrador. Mueble expositor y estanterías.
- Para el escaparate: maniqués o bustos, porta precios, etc.
- Para los probadores: espejo y perchero.

El coste por estos elementos puede rondar los 61,880.00 córdobas como mínimo para mobiliario básico, también se preverá la compra de mercancía. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales. (Ver inversión capital en activo fijo en anexo 2)



Además se brinda la información que está constituida por el balance general proyectado correspondiente al año 2016, las ventas totales que se efectuaron en ese año, el estado de efectivo mensual aportado como un elemento de ayuda basado en la información histórico del negocio. Gastos de ventas y administración, a partir de esa información se ha formulado los siguientes estados financieros para el año 2016.

Se pide

Presupuesto Operativo:

- El presupuesto de ventas para el año 2016.
- Costos de ventas para el año 2016
- Gastos de Administración y Gastos de Ventas.
- Estado de resultados proyectado.

Presupuesto Financiero:

- Flujo de Efectivo proyectado.
- Balance General Proyectado.



5.2.1. Descripción del caso.

Presupuesto de ventas: en primer lugar proyectamos el presupuesto de ingresos por ventas de 3365 unidades anuales, que resulta de la multiplicación de las ventas en unidades físicas proyectadas y su precio de venta. Es decir, las ventas presupuestadas para el producto Vestidos tipo coctel es de 250 unidades a un precio de venta unitario de 1600.00 córdobas lo que las ventas totales para este productos serian C\$ 400,000.00 anual.

En la siguiente tabla se detallan con mayor amplitud.

TIENDA DANIS
Presupuesto de Ventas
Correspondiente del 1° de enero al 31 Diciembre 2015

Producto	Cantidades fisicas	Precio de venta unitario	Ventas Totales
Vestidos Tipo Coctel	250	1600	C\$400,000.00
Conjunto Tipo Sastre	175	1000	C\$175,000.00
Blazers	150	300	C\$45,000.00
Camisas	300	300	C\$90,000.00
Blusas	300	350	C\$105,000.00
Pantalones de Telas	200	600	C\$120,000.00
Chaquetas	200	500	C\$100,000.00
Blusas Formales	200	390	C\$78,000.00
Camisetas	250	280	C\$70,000.00
Camisas tipo Polos	260	350	C\$91,000.00
Jeans	300	750	C\$225,000.00
Faldas Jeans	150	500	C\$75,000.00
Pantalones Capris	150	534	C\$80,100.00
Shorts	230	500	C\$115,000.00
Lycras	250	250	C\$62,500.00
TOTAL			C\$1831,600.00

Cuadro 1. Presupuesto de Ventas.

Se puede observar que las ventas totales del producto corresponden a C\$ 1831,600.00, en comparación con el año anterior (2015), hay una variación positiva de C\$ 87,219.50, lo que quiere decir que las ventas en el año aumentaron en un 5% respectivamente.



Presupuesto de compras: el presupuesto de compras no es sino la conversión del costo de ventas, la totalidad de las cantidades físicas a vender por el costo de compra, es decir lo que se gastó para obtener la mercadería.

Como política de compra se establece que las compras son equivalentes a las ventas, de otra forma, mercadería que se vende, se repone con las mismas unidades de compra, de esta manera se prevé la falta de inventarios iniciales.

Entonces podemos decir el total del costo de ventas C\$ 1150,500.00 = compras totales en el año

**TIENDA DANIS
COSTO DE VENTAS
del 1° de enero al 31 Diciembre 2015**

Producto	cant. En unds	Precio de compra unit.	Costo de venta total
Vestidos tipo coctel	250	1000 C\$	250,000.00
conjunto tipo sastre	175	700 C\$	122,500.00
Blazers	150	170 C\$	25,500.00
Camisas	300	180 C\$	54,000.00
Blusas	300	200 C\$	60,000.00
Pantalones de telas	200	400 C\$	80,000.00
Chaquetas	200	300 C\$	60,000.00
Blusas formales	200	200 C\$	40,000.00
Camisetas	250	150 C\$	37,500.00
Camisas tipo Polos	260	200 C\$	52,000.00
Jeans	300	500 C\$	150,000.00
Faldas Jeans	150	350 C\$	52,500.00
Pantalones capris	150	390 C\$	58,500.00
Shorts	230	350 C\$	80,500.00
Lycras	250	110 C\$	27,500.00
TOTAL		C\$	1150,500.00

Cuadro 2. Presupuesto Costo de Ventas.



Gastos de ventas y Administración:

TIENDA DANIS

Gastos de Ventas y Administrativos

Correspondiente del 1° de enero al 31 Diciembre 2016

Gastos de ventas	
Salarios - personal de ventas	162,000.00
Promoción y Publicidad	4,000.00
Servicios Básicos(agua, luz, teléfono e internet)	16,200.00
Transporte de mercadería	20,000.00
Mant. Equipo de oficina y Mobiliario	18,000.00
Combustible y Lubricantes	8,000.00
Mante. Y Rep. De Vehículo	<u>4,000.00</u>
Total de gastos de ventas	232,200.00
Gastos administrativos	
Salarios - Personal Administrativo	240,000.00
INNS Patronal	60,180.00
Inatec	<u>7,080.00</u>
Total de gastos administrativos	307,260.00
Total de gastos de venta y administrativos	539,460.00

Cuadro 3. Gastos de Venta y Administrativos.



Estado de resultados proyectado: en primer lugar el estado de resultado muestra los ingresos por ventas realizadas en el periodo, posteriormente el costo de ventas, aquí en este punto es necesario precisar el costo de ventas como una proporción porcentual del total de las ventas, por cuanto el manejo de inventarios. En nuestro caso hemos optado calcular el Costo de Ventas tal como se muestra en el cuadro 2. Consideramos en primer lugar que las compras en mercadería de 3365 unidades al año que equivalen a 1150,500.00

Estado de Resultados Proyectado
Correspondiente del 1° de enero al 31 Diciembre 2016

Ventas Totales		C\$ 1831,600.00
Costo de Ventas		1150,500.00
Utilidad Bruta		681,100.00
Presupuesto de gastos administrativos y de venta		
Gastos de ventas	232,200.00	
Gastos administrativos	<u>307,260.00</u>	
Total de gastos administrativos y de ventas		539,460.00
Utilidad antes de impuestos		141,640.00
30% IR		42,492.00
Utilidad neta		99,148.00

Cuadro 4. Estado de Resultado Proyectado.



TIENDA DANIS
Flujo de Efectivo
Correspondiente de 1° de enero al 31 de diciembre del 2016

Descripcion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos												
Saldo Inicial	C\$50,000.00	191,067.00	234,796.00	321,927.00	390,820.00	545,467.00	561,992.00	613,867.00	660,930.00	796,885.00	889,570.00	1024,195.00
Ventas Mensuales	185,072.00	87,984.00	132,336.00	113,480.00	199,920.00	60,880.00	96,768.00	90,768.00	181,360.00	138,440.00	180,880.00	364,400.00
Total Disponible	235072.00	279,051.00	367,132.00	435,407.00	590,740.00	606,347.00	658,760.00	704,635.00	842,290.00	935,325.00	1070,450.00	1388,595.00
Egresos												
Gastos Administrativos	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00
Gastos de venta	18,400.00	18,650.00	19,600.00	19,000.00	19,650.00	18,750.00	18,600.00	18,100.00	19,800.00	20,150.00	20,650.00	20,850.00
Compra de mercancia		40,000.00		50,000.00		30,000.00		40,000.00		40,000.00		80,000.00
Impuestos	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Total Gastos	44,305.00	84,555.00	45,505.00	94,905.00	45,555.00	74,655.00	44,505.00	84,005.00	45,705.00	86,055.00	46,555.00	126,755.00
Financiamiento												
Prestamo	C\$285,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de prestamo		12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85
Flujo neto de efectivo	178739.15	182,468.15	309,599.15	328,474.15	533,157.15	519,664.15	602,227.15	608,602.15	784,557.15	837,242.15	1011,867.15	1249,812.15

Cuadro 5. Flujo de Efectivo.

Para en enero del 2016 la empresa tendrá un saldo final de C\$178,739.15 y en diciembre del mismo año es de C\$1249,812.15, es decir que la empresa Tienda Brenes puede solventar sus gastos todo el año.

El flujo de efectivo está a un año, contando con un financiamiento de C\$285,000.00 con pagos mensuales por lo que al finalizar el año nuestro saldo restante de financiamiento queda en C\$144,334.20 a pagar el siguiente año.



TIENDA DANIS

Balance General Proyectado

Correspondiente al 1° de enero al 31 de diciembre del 2016

Activos**Circulante**

Caja	C\$1249,812.15	
Cuentas por cobrar	<u>0.00</u>	
Total Activo Circulante		C\$1249,812.15

Fijos

Equipo de Transporte	65,100.00	
Depreciacion Acumulada	-13,020.00	52,080.00
Mobiliario y Equipo de computo	179,300.00	
Depreciacion Acumulada	-73,712.50	<u>105,587.50</u>
Total Activo Fijo		<u>157,667.50</u>
Total Activos		1407,479.65

Pasivo**Circulante**

Proveedores	40,000.00
-------------	-----------

Fijo

Prestamo L/P	<u>C\$144,334.20</u>
--------------	----------------------

Total Pasivo	C\$184,334.20
---------------------	----------------------

Patrimonio

Capital Social	1223,145.45
-----------------------	-------------

Total Capital	<u>1223,145.45</u>
----------------------	--------------------

Pasivo + Capital	1407,479.65
-------------------------	--------------------

Cuadro 6. Balance General Proyectado.



Indicadores Financieras.

Se estimaran algunas razones financieras de acuerdo a nuestros resultados para conocer.

- La capacidad de pago la tienda en el corto plazo.
- El financiamiento externo que cuenta la tienda.

Razón circulante:

$$RC = \frac{1249,812.15}{40,000.00} = 31.24$$

Con este resultado se puede decir que la Tienda dispone de 31.24 córdobas para poder cancelar un córdoba de deuda. Lo cual demuestra que la empresa cuenta con la suficiente liquidez.

Razón de Endeudamiento:

$$RE = \frac{184,334.20}{1407,479.65} = 0.13$$

Quiere decir, que el activo total está siendo financiado por tan solo el 13% con recursos externos. El óptimo sería entre el 40 y 60%.



5.3. Conclusiones del caso.

Al realizar este estudio de inversión a tienda Danis, para el año 2016, se puede concluir que para tener mayor oportunidad de crecimiento para el futuro, se debe de contar con un plan de financiamiento para poder sufragar parte de los gastos de la ampliación e inversión de activos, por lo tanto se proporciona un plan global para el ejercicio económico de los ingresos disponibles, egresos y utilidades.

El estudio de inversión elaborado para tienda Danis muestra que esta cuenta con los datos requerido para poder optar un financiamiento en la institución financiera BDF de acuerdo a los requisitos impuestos por la entidad, también cuenta con los recursos para poder solventar dicha deuda con el Banco.

Como podemos observar el flujo de efectivo revela que al final del ciclo de operaciones el saldo final de efectivo es C\$ 1249,812.15 lo que significa que se cuenta con los recursos necesarios para cubrir los gastos a incurrir en la operación, que si tuviese cuentas por pagar, también se observa en nuestros indicadores financieros que la tienda cuanta con bastante liquidez y el nivel un endeudamiento del 13%, porcentaje bajo al optimo requerido, lo que nos conlleva a decir que nuestra pequeña empresa es capaz de solventar los gastos y deudas adquiridas en el periodo dado.



VI. Conclusiones

Como resultado de nuestra investigación de seminario de graduación podemos concluir lo siguiente:

Con el análisis y desarrollo de esta investigación se logró poner en práctica los conocimientos y técnicas en la elaboración de estados financieros aplicados a la PYME Tienda Danis. A través del cual se procedió hacer un estudio de sus operaciones correspondientes a 2015-2016 proyectando de esta manera sus ingresos, egresos y utilidades.

Se explica que el sistema financiero tiene como objetivo de operación es el dinero. Y que está formado por el conjunto de instituciones y mercados que intermedian recursos o servicios financieros para llegar a cubrir la mayoría de necesidades que una población puede exigir para que el ciclo económico no pierda su velocidad.

Se realizó una valoración de la importancia de las Pymes en el país, y que están presentes en todas las actividades económicas, además de que con la realización de un análisis financiero que reflejara que tan en control puede estar las empresas en cuanto a las situaciones internas y externas de su entorno. Así como el crédito es una fuente de financiamiento que favorece y facilita el proceso de circulación, distribución y consumo de bienes y servicios, dándose a la vez, un uso más eficiente a los recursos cuyo resultado es el crecimiento de la economía.

Para finalizar enfatizamos que las operaciones financieras no se pueden realizar por si solas, sino que necesita de datos contables para poder cotejar información financiera revelando la totalidad de los gastos e ingresos y si estos auto sustenta la puesta en marcha para el financiamiento de la inversión.



VII. Bibliografía

- Banco Central de Nicaragua. (Marzo de 2014). *Programa Curso Basico de Economia. Ahorro, inversion, y Sistema financiero*
http://www.bcn.gob.ni/divulgacion_prensa/curso/2014/pdf/sistema-financiero-temaVI.pdf. Recuperado el 15 de noviembre de 2015
- BDF. (Diciembre de 2012). *Estados Financieros Auditados separados*. Recuperado el 14 de Mayo de 2016, de
https://www.bdfnet.com/documentos/EstadosFinancieros/informeFinancierosAuditadosSeparados_%20al30Diciembre2012.pdf.
- Blanco Mendialdua, A., & Varios Autores. (2015). *Gestión de Entidades financieras: un enfoque practico de la gestion bancaria actual* (Primera edicion ed.). Madrid.
- Brun, X., Larraga, P., & Moya, M. (2008). *Como interpretar la informacion economica. Analisis de mercados financieros: coyuntura economica, sistema financiero, politica monetaria*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Chavarria, L. Z. (1987). *Credito Cooperativo*. C.R.
- CONAMI. (s.f.). *Reseña historica* <http://www.conami.gob.ni/index.php/acerca-conami/reseña-historica>. Recuperado el 25 de noviembre de 2015
- Derecho Mercantil III. Sistema Financiero Nacional*. (s.f.).
- Diccionario definicion.de. (s.f.). *Definicion de Pyme*. <http://definicion.de/pyme/>. Recuperado el
Recopilado el 5 de diciembre del 2015, de <http://definicion.de/pyme/>.
- Diccionario, Definicionabc. (s.f.). *Definicion de Pyme*.
<http://www.definicionabc.com/economia/pyme.php>. Recuperado el 25 de noviembre de 2015
- Dominguez, Lopez, I. (s.f.). *Riesgo de Mercado*. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/riesgo-de-mercado.html>. Recuperado el 14 de Mayo de 2016
- Enciclopedia de Finanzas y Economía. (s.f.). *Concepto de Mercados financieros*.
<http://www.encyclopediainanciera.com/sistema-financiero/mercados-financieros.htm>.
Recuperado el 30 de noviembre de 2015
- Fernandez de Navarrete, F. C., Llorente Ramos, A., & Perez, E. (s.f.). *Economia 1*.
- FOGADE ¿Quiénes somos? (s.f.). <http://www.fogade.gob.ni/index.php/quienes-somos.html>.
Recuperado el 20 de noviembre de 2015
- FOGADE. (s.f.). *Ley N° 316*. <http://fogade.gob.ni/images/reportes-financieros/leyes-relacionadas/ley316.pdf>.



- Iborra, M., Dasí, A., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de Direccion de Empresas. Conceptos y habilidades directivas*. (2a. Edicion ed.). Madrid, España.
- Leon, P. d. (2012). *Administracion de pequeñas empresas*. Mexico.
- pabloemiliohurtado.udem.edu.ni/wp.../09/DERECHO-BANCARIO.ppt. (s.f.). Recuperado el 22 de noviembre de 2015
- uaf, U. d. (s.f.). <http://www.uaf.gob.ni/index.php/cooperacion-nacional/instituciones-nacionales/conami>. Recuperado el 20 de noviembre de 2015
- Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*. Nicaragua.
- Definicion Sistema financier*. Recuperado desde www.edufinet.com/index.php. (s.f.).
- Zorrilla Salgador, J. (s.f.). *Administracion de los Riesgos financieros*. Recuperado el 14 de mayo de 2016 desde sitio web <http://www.gerencie.com/administracion-de-los-riesgos-financieros.html>.

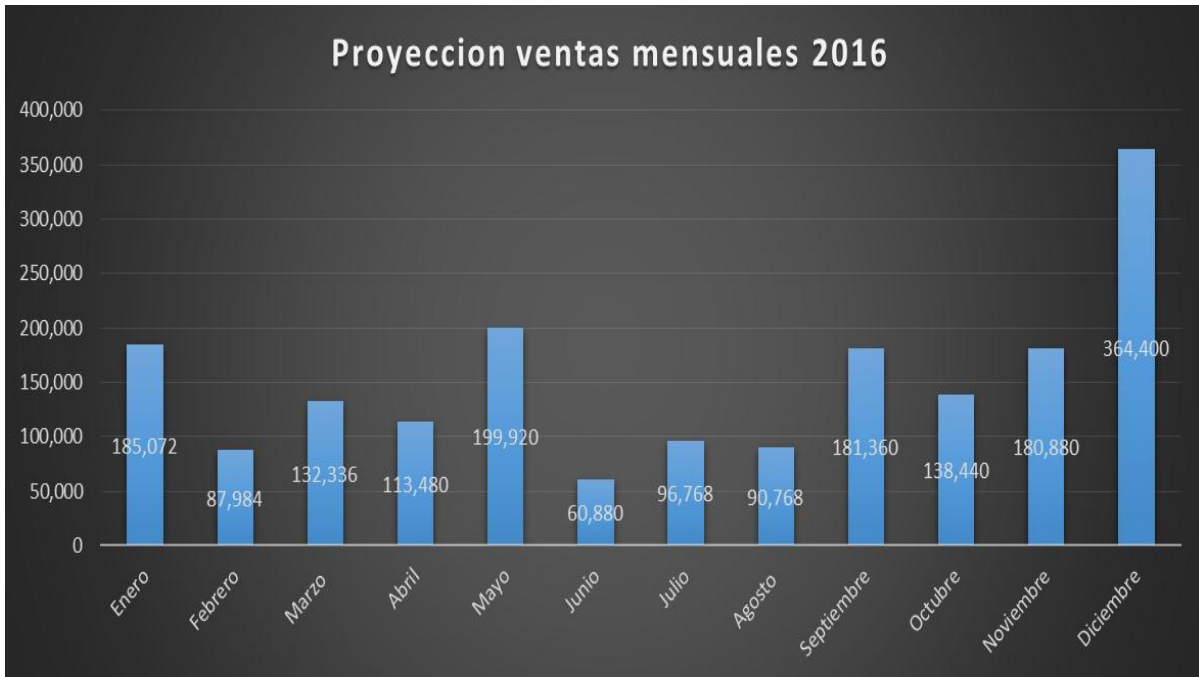


ANEXOS





Proyección de ventas mensuales





Requisitos generales para un crédito PYME de parte del BDF.

Requisitos Generales	Propietarios Negocios	Asalariado
Ser mayor de 21 años	✓	✓
Tener mínimo 1 año de establecido el negocio	✓	✓
Fotocopia de cédula de identidad	✓	
Fotocopia de matrícula de la alcaldía o número RUC	✓	
Referencias comerciales o crediticias	✓	
Estados situación personal (balance general y estado de resultado) del mes más reciente	✓	✓
Descripción de plan de inversión y estudio de factibilidad (en caso que vaya a iniciar un negocio)		✓
Constancia salarial, colilla del INSS o comprobante de pago.		✓



Inversión de capital en activo fijo.

Inversión de capital en activo fijo	
Construcción y obra civil	
12 Laminas	4,560
7 Perlones	2,800
3 lb. De torno	180
6 Laminas para cubierta	1,500
4 Plycem	1,865.16
10 Bolsas de cemento	2,200
2 Cubetas de pintura	1,500
15 mts Cerámica	3,000
1 Albañil	11,200
2 Ayudante	7,000
1 Soldador	7,500
1 Ayudante	3,500
Muebles y decoración	
1 Mostrador	5,000
1 Mueble	4,680
5 Estantes	14,000
3 Maniqués	18,600
3 Bustos	6,000
2 Espejos	8,000
3 Percheros	5,400
Sub-total	C\$ 108,485.16
Provisión de perdida 5%	5,424.26
Total de inversión	C\$113,909.42



Amortización del préstamo.

Amortizacion del prestamo

En \$

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					10000.00
1	422.03	10.25	411.78	411.78	9588.22
2	422.03	9.83	412.20	823.97	9176.03
3	422.03	9.41	412.62	1236.60	8763.40
4	422.03	8.98	413.04	1649.64	8350.36
5	422.03	8.56	413.47	2063.11	7936.89
6	422.03	8.14	413.89	2477.00	7523.00
7	422.03	7.71	414.32	2891.31	7108.69
8	422.03	7.29	414.74	3306.05	6693.95
9	422.03	6.86	415.16	3721.22	6278.78
10	422.03	6.44	415.59	4136.81	5863.19
11	422.03	6.01	416.02	4552.82	5447.18
12	422.03	5.58	416.44	4969.27	5030.73
13	422.03	5.16	416.87	5386.14	4613.86
14	422.03	4.73	417.30	5803.43	4196.57
15	422.03	4.30	417.72	6221.16	3778.84
16	422.03	3.87	418.15	6639.31	3360.69
17	422.03	3.44	418.58	7057.89	2942.11
18	422.03	3.02	419.01	7476.90	2523.10
19	422.03	2.59	419.44	7896.34	2103.66
20	422.03	2.16	419.87	8316.21	1683.79
21	422.03	1.73	420.30	8736.51	1263.49
22	422.03	1.30	420.73	9157.24	842.76
23	422.03	0.86	421.16	9578.41	421.59
24	422.03	0.43	421.59	10000.00	0.00



Presupuesto de Ventas.

TIENDA DANIS
Presupuesto de Ventas
Correspondiente del 1° de enero al 31 Diciembre 2016

Producto	Cantidades fisicas	Precio de venta unitario	Ventas Totales
Vestidos Tipo Coctel	250	1600	C\$400,000.00
Conjunto Tipo Sastre	175	1000	C\$175,000.00
Blazers	150	300	C\$45,000.00
Camisas	300	300	C\$90,000.00
Blusas	300	350	C\$105,000.00
Pantalones de Telas	200	600	C\$120,000.00
Chaquetas	200	500	C\$100,000.00
Blusas Formales	200	390	C\$78,000.00
Camisetas	250	280	C\$70,000.00
Camisas tipo Polos	260	350	C\$91,000.00
Jeans	300	750	C\$225,000.00
Faldas Jeans	150	500	C\$75,000.00
Pantalones Capris	150	534	C\$80,100.00
Shorts	230	500	C\$115,000.00
Lycras	250	250	C\$62,500.00
TOTAL			C\$1831,600.00



Costo de Ventas.

TIENDA DANIS
COSTO DE VENTAS
del 1° de enero al 31 Diciembre 2016

Producto	cant. en unidades	Precio de compra Unitario	Costo de venta total
Vestidos tipo coctel	250	1000	C\$ 250,000.00
conjunto tipo sastre	175	700	C\$ 122,500.00
Blazers	150	170	C\$ 25,500.00
Camisas	300	180	C\$ 54,000.00
Blusas	300	200	C\$ 60,000.00
Pantalones de telas	200	400	C\$ 80,000.00
Chaquetas	200	300	C\$ 60,000.00
Blusas formales	200	200	C\$ 40,000.00
Camisetas	250	150	C\$ 37,500.00
Camisas tipo Polos	260	200	C\$ 52,000.00
Jeans	300	500	C\$ 150,000.00
Faldas Jeans	150	350	C\$ 52,500.00
Pantalones capris	150	390	C\$ 58,500.00
Shorts	230	350	C\$ 80,500.00
Lycras	250	110	C\$ 27,500.00
TOTAL			C\$ 1150,500.00



Gastos de Ventas y Administración.

TIENDA DANIS

Gastos de Ventas y Administrativos

Correspondiente del 1° de enero al 31 Diciembre 2016

Gastos de ventas

Salarios - personal de ventas	162,000.00
Promoción y Publicidad	4,000.00
Servicios Básicos(agua, luz, teléfono e internet)	16,200.00
Transporte de mercadería	20,000.00
Mant. Equipo de oficina y Mobiliario	18,000.00
Combustible y Lubricantes	8,000.00
Mante. Y Rep. De Vehículo	<u>4,000.00</u>

Total de gastos de ventas **232,200.00**

Gastos administrativos

Salarios - Personal Administrativo	240,000.00
INNS Patronal	60,180.00
Inatec	<u>7,080.00</u>

Total de gastos administrativos **307,260.00**

Total de gastos de venta y administrativos **539,460.00**



Gastos de Administración y Gastos de Venta.

TIENDA DANIS

Gastos de Administración y Gastos de Venta Mensual

Correspondiente del 1° de enero al 31 de Diciembre del 2016

Descripcion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Acumulado
<u>Gastos Administrativos</u>													
Salarios de personal administrativo	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	240,000.00
INNS Patronal	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	5,015.00	60,180.00
Inatec	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	590.00	7,080.00
Impuesto Alcaldia													
DGI													
Total de Gastos Administrativos	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	307,260.00
<u>Gastos de Ventas</u>													
Salarios del personal de ventas	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	162,000.00
Promocion y Publicidad	0.00	0.00	1,000.00	0.00	0.00	1,000.00	0.00	0.00	1,000.00	0.00	0.00	1,000.00	4,000.00
Agua	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Energia Electrica	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6,000.00
Telefono e Internet	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
Transporte Mercaderia	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	2,500.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	20,000.00
Mant. Equipo de oficina y Mobiliario	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
Combustible y Lubricantes	800.00	500.00	1,000.00	500.00	800.00	0.00	500.00	500.00	700.00	800.00	900.00	1,000.00	8,000.00
Mante.y Rep. De Vehiculo	0.00	550.00	0.00	900.00	0.00	150.00	500.00	0.00	500.00	500.00	900.00	0.00	4,000.00
Total de Gastos de Ventas	18,400.00	18,650.00	19,600.00	19,000.00	19,650.00	18,750.00	18,600.00	18,100.00	19,800.00	20,150.00	20,650.00	20,850.00	232,200.00
Total General de Gastos	44,005.00	44,255.00	45,205.00	44,605.00	45,255.00	44,355.00	44,205.00	43,705.00	45,405.00	45,755.00	46,255.00	46,455.00	539,460.00



Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO Análisis Vertical

Descripción	2016	
	2016	A/V
INGRESOS		
Ventas	1831,600.00	100.00%
Costo de ventas	1150,500.00	62.81%
Utilidad Bruta	618,100.00	37.19%
EGRESOS		
Gastos de Operación		
Gastos de Venta	232,200.00	12.68%
Gastos de Administración	307,260.00	16.77%
Total de Gastos Operativos	539,460.00	29.45%
Utilidad Neta	99,148.00	5.41%



Flujo de Efectivo.

TIENDA DANIS
Flujo de Efectivo
Correspondiente del 1° de enero al 31 de diciembre del 2016

Descripcion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos												
Saldo Inicial	C\$50,000.00	191,067.00	234,796.00	321,927.00	390,820.00	545,467.00	561,992.00	613,867.00	660,930.00	796,885.00	889,570.00	1024,195.00
Ventas Mensuales	185,072.00	87,984.00	132,336.00	113,480.00	199,920.00	60,880.00	96,768.00	90,768.00	181,360.00	138,440.00	180,880.00	364,400.00
Total Disponible	235072.00	279,051.00	367,132.00	435,407.00	590,740.00	606,347.00	658,760.00	704,635.00	842,290.00	935,325.00	1070,450.00	1388,595.00
Egresos												
Gastos Administrativos	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00	25,605.00
Gastos de venta	18,400.00	18,650.00	19,600.00	19,000.00	19,650.00	18,750.00	18,600.00	18,100.00	19,800.00	20,150.00	20,650.00	20,850.00
Compra de mercancia		40,000.00		50,000.00		30,000.00		40,000.00		40,000.00		80,000.00
Impuestos	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Total Gastos	44,305.00	84,555.00	45,505.00	94,905.00	45,555.00	74,655.00	44,505.00	84,005.00	45,705.00	86,055.00	46,555.00	126,755.00
Financiamiento												
Prestamo	C\$285,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de prestamo	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85	12,027.85
Flujo neto de efectivo	178739.15	182,468.15	309,599.15	328,474.15	533,157.15	519,664.15	602,227.15	608,602.15	784,557.15	837,242.15	1011,867.15	1249,812.15

**Balance General****BALANCE GENERAL**
Análisis Vertical

Descripción	2016	
	2016	A/V
ACTIVO		
CIRCULANTE	1249,812.15	88.79%
Caja	0.00	
Cuentas por cobrar	1249,812.15	88.79%
Total Circulante		
FIJO		
Equipo de Transporte	52,080.00	3.70%
Mobiliario y Equipo de computo	105,587.50	7.50%
Total Fijo	157,667.50	11.20%
TOTAL ACTIVO	1407,479.50	100.00%
PASIVO		
Proveedores	40,000.00	21.70%
Prestamo a largo plazo	144,334.20	78.30%
TOTAL PASIVO	184,334.20	100.00%
PATRIMONIO		
Capital Social	1123,997.45	91.90%
Utilidad del ejercicio	99,148.00	8.10%
TOTAL CAPITAL	1407,479.50	100.00%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1407,479.50	



