UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

Monografía

Impacto del financiamiento crediticio otorgado por el Banco del Éxito, S.A. (BANEX) en el municipio de Siuna, periodo 2008.

Para optar al título de: Licenciatura en Administración de Empresas con mención en Banca y Finanzas.

AUTORES: Br. Luis Daniel Siles Aguinaga
Bra. Marlin Ariela Ortiz Morales

TUTORA: Lic. Aura María González Mendoza.

Siuna, Marzo 2009

Dedico este trabajo monográfico a:

A Dios:
Por darme la vida, la salud y la sabiduría para terminar este trabajo con éxito y poder lograr la meta propuesta.

A mis padres:
Luis Alberto Siles Soza y Josefa Aguinaga Amador, por apoyarme siempre y darme el tiempo necesario para que yo pudiera cumplir con mi meta propuesta.

A mis hermanos:
Eddy, Johana y Daysi Siles Aguinaga por darme su apoyo para la realización de este trabajo. Y

A mi compañera de trabajo:
Marlin Ariela Ortiz Morales por compartir la alegría y buenos momentos conmigo, por haber compartido muchos conocimientos en todo el período de clase.

"A todas las personas que de una u otra forma aportaron un granito de arena para ser posible este trabajo monográfico."

Luis Daniel Siles Aguinaga

Dedico este trabajo monográfico a:

Dios: Nuestro señor y creador, por darme salud, sabiduría, una hermosa familia y fuerza para culminar este trabajo y cumplir mis metas.

A la Virgen María: Nuestra madre santísima, por guiarme, protegerme, darme fuerza y esperanza en todo momento.

Mis padres: José David Ortiz Valle y Patricia del Señor Morales Velásquez. Por darme la vida, amor, consejos, esperanza, apoyo incondicional y por enseñarme tantas cosas buenas y guiarme por el buen camino del saber.

Mis hermanos/as: Lorena de los Ángeles, Angélica Patricia, José David y Alexis Josepth Ortiz Morales. Por brindarme amor, consejos y apoyo para la realización de este trabajo.

Mis sobrinas: Katherine Isabel y Brittany Merry Montalván Ortiz. Por ser tan lindas y darme alegría y amor.

Mi esposo: Mario Chow Mass. Por darme amor, apoyo y comprensión para terminar este trabajo.

Mis queridas profesoras: Aura María González Mendoza y Nieves Aidalina Balladares Berroterán por compartir sus conocimientos, darme consejos y apoyarme para ver mi sueño hecho realidad.

Con todo mi amor a todas las personas que de una u otra forma aportaron un granito de arena para ser posible este trabajo monográfico.

Marlin Ariela Ortiz Morales

AGRADECIMIENTOS

A Dios: Por darnos la vida, la salud y la sabiduría e inspiración para lograr esta meta.

A la Universidad URACCAN: Por haber contribuido en nuestra formación profesional.

A nuestra tutora: Lic. Aura María González Mendoza, por brindarnos su apoyo y dedicación para culminar este trabajo.

A todos los docentes: Que nos guiaron por el sendero del saber, compartiendo sus conocimientos con nosotros.

A nuestros compañeros/as de clase: Por haber compartico experiencias inolvidables.

Al gerente del BANEX Giovany Montoya y a los y las analistas de crédito Mario Avellán, Juan Ampie y Maribel Berroterán por brindarnos su apoyo para la realización del este trabajo monográfico.

A los y las clientes del banco por brindarnos su apoyo con la información necesaria para la realización de este trabajo.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO **PÁG.**

Dedicatoria.....i
Agradecimientos.. ii
Índice General.....iii
Índice de Anexos.....iv
Resumen.....v
I. Introducción.....1
II. Objetivos.....3
III. Marco teórico.....4
3.1 Generalidades.....4
3.2 Políticas crediticias implementadas por los bancos.....12
3.3 Influencia del financiamiento crediticio otorgado por los bancos.....27

IV. Metodología 36

V. Resultado y Discusión.....40
5.1 Políticas de crédito implementadas por el banco.....40
5.2 Influencia del financiamiento crediticio.....49
VI. Conclusiones.....54
VII. Recomendaciones.....55
VIII. Lista de referencias 56
IX. Anexos 60

ÍNDICE DE CUADROS Y ANEXOS

CONTENIDO **PÁG.**

Cuadro 1.Montos y tasas de interés de BANEX, S.A.
Anexo 1.Guía de entrevista dirigida al gerente de BANEX.
Anexo 2.Guía de entrevista dirigida a los y las clientes de BANEX.
Anexo 3.Fotografía No.1 y No. 2 Beneficios obtenidos con crédito comercial y crédito de vivienda en un mismo cliente.
Anexo 4. Fotografía No.3 Beneficio obtenido con crédito comercial.
Anexo 5. Fotografía No.4 Beneficio obtenido con crédito de vivienda.
Anexo 6. Fotografía No.5 Beneficio obtenido con crédito ganadero.
Anexo 7.Solicitud de crédito del banco.

RESUMEN

La presente investigación fue realizada en el Banco del Éxito S.A (BANEX, S.A) Sucursal Siuna, con el objeto de analizar el impacto del financiamiento crediticio otorgado por el Banco del Éxito, S.A. (BANEX) en el municipio de Siuna, período 2008. Para esto se describieron las políticas crediticias implementadas por el banco y se destacó la influencia del financiamiento en los y las sujetos de créditos.

La metodología empleada fue la descriptiva con un enfoque cualitativo, utilizando como instrumento para recolección de la información la entrevista a los y las clientes, gerente y analistas de crédito del banco.

Entre los principales resultados encontrados, el BANEX implementa sus propias políticas crediticias, los créditos van dirigidos a micro, pequeños y medianos empresarios, colocar créditos al sector comercial, ganadero y vivienda, no se dan a conocer las tasas de interés sólo se hace una simulación de estas. Los tipos de crédito de mayor demanda según analista de crédito son el ganadero y el comercial es decir, estos sectores son los que solicitan más créditos al banco debido a las características del municipio es una zona altamente ganadera y muchas personas se dedican a realizar actividades comerciales. En estos sectores se da mayor movimiento de dinero y por lo tanto el banco realiza mayor movimiento de capital.

La mayoría de la población estudiada considera que se benefician más cuando solicitan crédito a corto plazo porque pagan menos intereses, según el analista la tasa de interés varía entre 1.68% y 3.5% mensual y para el banco el corto plazo es más productivos porque se recupera más rápido el capital osea en menos tiempo, de 6 meses a 12 meses.

Los y las clientes entrevistados/as destacan que han obtenido mejoras en su situación económica a través del financiamiento crediticio recibido, han invertido en comercio, ganadería, han comprado materiales de construcción para construir o ampliar la vivienda; consideran que los beneficios logrados se deben a las políticas crediticias implementadas por el banco. Sin embargo otros entrevistados expresaron no haber tenido mejoras con el financiamiento otorgado por el banco debido a las altas tasas de interés que este les cobra, se les hace difícil solventar la deuda contraída y por tal razón no están dispuestos a volver a solicitar otro crédito.

I. INTRODUCCIÓN

Este estudio se orienta en analizar el impacto que ha tenido el financiamiento crediticio otorgado por el Banco del Éxito, S.A. (BANEX) en el municipio de Siuna.

A principios de 1990, el gobierno nicaragüense inició un proceso de ajuste estructural económico. Una de las reformas contenidas en este programa fue la liberalización del sector financiero, incluyendo la circulación de la moneda nacional y la remoción de controles a la tasa de interés. Desde ese entonces, las reformas estructurales han estado acompañadas por una política fiscal y monetaria dirigida a mantener la estabilidad macroeconómica. La reforma financiera condujo a cambios significativos en la estructura del sector financiero. Un paso importante fue la creación en 1991, de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, cuya finalidad era la de supervisar, vigilar y fiscalizar el funcionamiento del sistema financiero nacional. Además, se autorizó el establecimiento de bancos privados para hacer frente a la creciente demanda de recursos financieros **(Sanders y Nusselder, s.f. p.1).**

La Financiera Nicaragüense de Desarrollo (FINDESA) fue constituida en febrero del 2002, producto de la adquisición de activos y la asunción de pasivos provenientes del Fondo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (FINDE). Fue una de las instituciones reguladas más importantes en cuanto al ofrecimiento de los servicios microfinancieros; fue una ONG que ofreció microcréditos al sector de las microempresas. Se fortaleció gracias al respaldo recibido de socios bancarios internacionales de amplia experiencia y trayectoria financiera como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Desjardins de Canadá e Hivos-Triodos Fonds de Holanda, regulada por la Superintendencia de Bancos (SIB).

FINDESA abrió sucursal en Siuna el 25 de agosto del año 2005 y el 15 de octubre del 2008 evolucionó a banco (Banco del Éxito) BANEX (ver anexo No.3), regulado también por la superintendencia de Bancos y otras instituciones financieras (SIB).

El financiamiento crediticio que proporcionan los bancos a micro, pequeños y medianos empresarios es con el fin de brindarles prestaciones sostenibles y rentables, donde el cliente tanto hombres como mujeres logren beneficiarse a través de la utilización de los servicios bancarios y puedan satisfacer sus necesidades de crédito y por ende tener una mejor calidad de vida. La importancia de este estudio radica en analizar el impacto que tiene este banco en el municipio a través del financiamiento que proporciona a las personas.

Anteriormente estudiantes de la universidad URACCAN han realizado estudios congruentes al tema pero no en este banco. Uno de los estudios relacionado con el tema es el impacto de las políticas crediticias implementadas a los socios por la Caja Rural Nacional (CARUNA R. L.) sucursal Rosita en el que se describieron las políticas crediticias, se identificaron los beneficios obtenidos por los socios y se valoró el impacto obtenido en los socios mediante los créditos otorgados; teniendo como resultado que la CARUNA como una pequeña financiera es la única fuente de crédito que tienen los pequeños productores, ante el cierre del Banco Nacional de Desarrollo y de Crédito Popular, lo que dejó una demanda insatisfecha que esta entidad ha sabido suplir. Los préstamos se usaron para mejorar la comercialización de productos, iniciar o potenciar un pequeño negocio, construir o reparar su propia vivienda; sus políticas crediticias dependen de la ubicación geográfica del socio y de sus ahorros en la CARUNA **(González y Leiva, 2005)**.

Otro estudio trata sobre el impacto del financiamiento crediticio otorgado a beneficiarias y beneficiarios por la Caja Rural “Mano a Mano” de Waslala en el cual se identificaron las fuentes de financiamiento, se determinaron las políticas crediticias, se describieron los beneficios obtenidos por los y las beneficiarios/as y se valoró el nivel de participación de la mujer; encontrando que el promedio de la tasa activa es de 17.5% y la media aritmética de los plazos de crédito es de 15 meses. El crédito de mayor demanda es el ganado porcino y proviene de las zonas rurales; los principales beneficios se enmarcan en el sector vivienda y el nivel de participación de la mujer es alto, ascendiendo al 90% del total de los y las socios/as. Entre las dificultades se encuentra que los plazos de crédito comercial son muy cortos y al sector agrícola

se le brinda menos espacio debido al alto riesgo de recuperación de la cartera destinada a este rubro **(Zeledón y Palacio, 2006)**.

También se realizó un estudio sobre el impacto de créditos otorgados a la mujer campesina financiado por el proyecto "Cerrando la Brecha" del Movimiento de Mujeres Paula Mendoza Vega en la comunidad de Wany, Hormiguero, Danly, Sta. Rosa y Waspuko en el que se describieron las políticas crediticias, se analizaron los beneficios sociales y económicos de la mujer campesina y se valoró la participación de las mujeres beneficiaria de este proyecto; teniendo como resultado que las beneficiarias no experimentaron cambios positivos en sus condiciones económicas porque consideran que las políticas de créditos no fueron factibles pero, manifestaron haber logrado cambios positivos en lo social ya que obtuvieron mayor empoderamiento en la toma de decisiones, alcanzando integrarse como principales actoras de las actividades de su familia y logrando un incremento del 80% en su participación **(Emery y Gutiérrez, 2006)**.

Esta investigación servirá en primer lugar al Banco (BANEX), ya que tendrá información sobre el impacto del financiamiento de crédito en el municipio de Siuna. Será de utilidad a las personas del municipio para que tengan una perspectiva acerca del financiamiento y políticas de crédito del banco. También se aprovechará para estudios posteriores y como un documento de consulta para futuras investigaciones relacionadas con el tema en estudio, los resultados contribuirán a las soluciones de problemáticas y por ende a la formulación de estrategias de acción para futuras tomas de decisiones que desee realizar el banco.

II. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

- Analizar el impacto del financiamiento crediticio otorgado por el Banco del Éxito, S.A. (BANEX) en el municipio de Siuna durante el período 2008.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Describir las políticas crediticias implementadas por el Banco del Éxito (BANEX).
- Destacar la influencia del financiamiento otorgado por BANEX en los y las sujetos de créditos.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Generalidades.

El término impacto, de acuerdo con el Diccionario de uso del español proviene de la voz “impactus”, del latín tardío y significa, en su tercera acepción, “impresión o efecto muy intensos dejados en alguien o en algo por cualquier acción o suceso”.

El impacto social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones. Los resultados finales (impactos) son resultados al nivel de propósito o fin del programa. Implican un mejoramiento significativo y, en algunos casos, perdurable o sustentable en el tiempo, en alguna de las condiciones o características de la población objetivo y que se plantearon como esenciales en la definición del problema que dio origen al programa. Un resultado final suele expresarse como un beneficio a mediano y largo plazo obtenido por la población atendida” **(Liberta Bonilla, 2007).**

El sistema bancario de un país es el conjunto de instituciones y organizaciones públicas y privadas que se dedican al ejercicio de la banca y todas las funciones que son inherentes. La banca o sistema bancario es el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero **(Hernández A, 2006).**

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. La industrial o de negocios invierte sus activos en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La banca privada mixta combina ambos tipos de actividades **(Ibíd).**

Son bancos las entidades financieras autorizadas como tales, que se dediquen de manera habitual a realizar operaciones de intermediación con recursos obtenidos del público en forma de depósitos o a cualquier otro título y a prestar otros servicios financieros **(BCN, 2003, p.2).**

Los bancos son intermediarios financieros con los que estamos más familiarizados. Una de sus principales tareas es aceptar depósitos de las personas que quieren ahorrar y utilizarlos para conceder préstamos a las que quieren pedir préstamos. Los bancos pagan intereses a los depositantes por sus depósitos y cobran a los prestatarios un tipo de interés más alto por sus préstamos. La diferencia de estos tipos de intereses cubre los costes de los bancos y genera algunos beneficios a sus propietarios **(Gregory Mankiw, 1998, p. 492-493).**

Los bancos son las entidades privadas o públicas, oficiales o mixtas de la nación, de las provincias o municipalidades, que realicen intermediación habitual entre la oferta y la demanda de recursos financieros y se encuentren debidamente autorizadas. Establecimiento público de crédito, constituido en sociedad por acciones **(Greco, O. 1999, p. 60).**

Cada uno de los países latinoamericanos posee su propio banco central, pero lo más relevante en cuanto al sistema bancario de Latinoamérica son los bancos supranacionales que los distintos países han creado con el fin de ayudarse entre sí para defenderse de la gran banca internacional. Así, destacan el Banco Centroamericano de Integración Económica (creado en 1961 con sede en Tegucigalpa, Honduras, y que integra a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, países constituyentes del Mercado Común Centroamericano; concede créditos a largo plazo con bajos tipos de interés para financiar proyectos que favorezcan la integración económica de los países miembros) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), creado en 1957 por Estados Unidos y la mayoría de

los países latinoamericanos, con sede en Washington. De este banco surgió el Instituto para la Integración de América Latina, así como la Corporación Interamericana de Inversiones **(Hernández, Op. Cit.).**

Los bancos de los países en vías de desarrollo son muy parecidos a los de los países industrializados. Los bancos comerciales aceptan y transfieren depósitos y conceden préstamos, sobre todo a corto plazo. Otros intermediarios financieros, por lo general bancos públicos para el desarrollo económico, conceden préstamos a largo plazo; se suele utilizar a los bancos para financiar los gastos públicos. El sistema bancario también puede desempeñar un importante papel para financiar las exportaciones **(Ibíd).**

El Banco Central de Nicaragua es el ente estatal regulador del sistema monetario el cual es un ente descentralizado del estado, de carácter técnico, de duración indefinida con personalidad jurídica, patrimonio propio y plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones. El objetivo de este banco es la estabilidad de la moneda nacional y el normal desenvolvimiento de los pagos internos y externos, este determinará y ejecutará la política monetaria y cambiaria en coordinación con la política económica del gobierno **(BCN, Op. Cit., p.84-85).**

La Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros regula las actividades de intermediación financiera y de prestación de otros servicios financieros con recursos provenientes del público, las cuales se consideran de interés público **(BCN, Op. Cit., p.1-2).**

La función fundamental del estado respecto de las actividades anteriormente señaladas, es de velar por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las entidades financieras legalmente autorizadas para recibirlos, así como reforzar la seguridad y la confianza del público en

dichas entidades, promoviendo una adecuada supervisión que procure su debida liquidez y solvencia en la intermediación de los recursos a ellos confiados **(Ibíd).**

Según el arto. 4, p. 3-4 de la ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros BCN (2003). Las personas que tengan el propósito de establecer un banco deberán presentar una solicitud a la Superintendencia, que contenga los nombres y apellidos o designación comercial, domicilio y profesión de los organizadores, acompañada de los siguientes documentos.

1. El proyecto de la escritura social y sus estatutos.

2. Un estudio de factibilidad del banco que se proponen constituir, donde se incluya, entre otros aspectos, los planes de negocios, el nombre y credenciales de las personas que actuarán como miembros de la Junta Directiva e integrarán el plantel principal de su gerencia, así como las relaciones de vinculación directa.

3. Minuta que denote depósito en la cuenta corriente de la Superintendencia de Bancos, por valor del 1% del monto del capital mínimo, para la tramitación de la solicitud. Una vez que hayan iniciado sus operaciones, le será devuelto dicho depósito a los promotores. En caso de que sea denegada la solicitud, el 10% del monto del depósito ingresará a favor del Fisco de la República: el saldo le será devuelto a los interesados. En caso de desistimiento, el cincuenta por ciento (50%) del depósito ingresará a favor del fisco.

4. Los demás requisitos exigidos en otras leyes y los que establezca de manera general el Consejo Directivo de la Superintendencia, entre ellos, los destinados a asegurar.

   a) La idoneidad y honorabilidad de los organizadores

b) La verificación que quienes vayan a integrar su Junta Directiva no tengan los impedimentos establecidos en el artículo 30 de esta ley.
c) La determinación de las relaciones de vinculación directa e indirecta con bancos, instituciones financieras no bancarias y grupos financieros existentes.
d)) La identificación de las personas naturales y jurídicas que, directa o indirectamente, tendrán un porcentaje mayor del 5% de la propiedad de las acciones de la futura institución bancaria.

Según el BCN (2003) arto. 5, p.4, de la ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, presentada la solicitud y documentos el Superintendente de bancos podrá solicitar al Banco Central de Nicaragua, un dictamen no vinculante, el cual deberá ser emitido en un término no mayor de sesenta días. Una vez concluido el estudio de la solicitud de parte del Superintendente y emitido el dictamen del Banco Central, en su caso, el Superintendente, someterá la solicitud a consideración del Consejo Directivo, quien otorgará o denegará la autorización para constituirse como banco, todo dentro de un plazo que no exceda de 180 días a partir de la presentación de la solicitud.

Todo Banco Privado que se organice en Nicaragua deberá constituirse y funcionar como sociedad anónima de acuerdo a la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros y el Código del Comercio **(BCN, Op. Cit., p.3).**

En términos generales, el sistema financiero transfiere los recursos escasos de la economía de los ahorradores (de las personas que gastan menos de lo que ganan) a los prestatarios (a las personas que gastan más de lo que ganan). Los ahorradores ahorran por diversas razones: para que un hijo estudie varios años en la universidad o para vivir holgadamente cuando se jubilen dentro de varias décadas.

Los prestatarios también piden préstamos por diversas razones: para comprar una vivienda en la que vivir o para poner en marcha un negocio con el que ganarse la vida. Los ahorradores ofrecen su dinero al sistema financiero con la esperanza de recuperarlo con intereses más adelante. Los prestatarios demandan dinero al sistema financiero sabiendo que tendrán que devolverlo con intereses más adelante **(Gregory, Op. Cit., p. 490).**

El sistema financiero está formado por varias instituciones financieras que ayudan a coordinar a los ahorradores y los prestatarios. Los mercados o intermediarios financieros son instituciones financieras a través de las cuales los ahorradores pueden facilitar fondos directamente a los prestatarios **(Ibíd).**

Según la Ley General de Bancos y de Otras Instituciones del BCN, (1998) p. 256 los bancos privados podrán destinar para sus operaciones de créditos e inversiones, además de su capital y reservas correspondientes los siguientes recursos.

a) Los fondos disponibles de los depósitos a la vista a plazo de ahorro que reciban.
b) Los fondos disponibles de los títulos de capitalización que emitan
c) Los provenientes de descuentos, descuentos y préstamos en el Banco Central y
d) Los que provengan de empréstitos obtenidos con autorización del Banco Central.

Según el BCN en la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros (2003) p.18 Los bancos podrán efectuar las siguientes operaciones.

1) Otorgar créditos en general, sea en moneda nacional o extranjera y cobrarlos en la misma moneda en que se otorgaron.
2) Aceptar letras de cambio y otros documentos de crédito girados contra ellos mismos o avalar los que sean contra otras personas y expedir cartas de crédito.
3) Celebrar contratos de apertura de crédito, realizar operaciones o descuentos y conceder adelantos.
4) Realizar operaciones de arrendamiento financiero.
5) Emitir o administrar medios de pago tales como tarjetas de crédito, tarjetas de debito y cheques de viajeros.
6) Otorgar fianzas, avales y garantías que constituyan obligaciones de pago.
7) Efectuar operaciones con divisas o monedas extranjeras.
8) Mantener activos y pasivos en monedas extranjeras.

La Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros BCN, (2003). p. 26 Arto 53 menciona algunos privilegios de las obligaciones a favor de los bancos.

1) La mora se producirá por el solo hecho del vencimiento del plazo estipulado sin necesidad de requerimiento de ninguna especie.

2) El plazo de un préstamo no se entenderá prorrogado por el hecho de recibir abonos al principal o a los intereses insolutos o por continuar recibiendo los intereses pactados después del vencimiento.

3) La solidaridad de los deudores y fiadores subsistirá hasta el efectivo y total pago de obligación, aunque medien prorrogas o esperas.

4) Los créditos otorgados por los bancos serán indivisibles, es decir que en caso de sucesiones los herederos o legatarios respectivos serán considerados como solidariamente responsables del crédito del causante, dentro de los alcances respectivos según el derecho común.

5) Toda fianza se entenderá solidaria y si los fiadores fueren varios responderán, dentro de los alcances respectivos según responderán todos solidariamente entre sí.

6) La cesión de derecho que realice un banco, se considera como perfecta sin necesidad de notificarla al deudor.

7) Todo préstamo otorgado por los bancos, que no estuviere sujeto por la ley a reglas especiales de excreción, se considerara como mercantil y sujeto a la disposición del código de comercio.

8) No se insertaran en las escrituras públicas, los poderes de los que comparezcan actuando en representación de los bancos.

9) La prenda agraria o industrial podrá reconstituirse sobre los bienes a adquirirse con los fondos del préstamo, en el mismo contrato en que este se conceda, aun cuando las sumas emprestadas no cobran el valor total de dichos bienes.

10) La garantía de prenda industrial sobre materias primas o sobre productos semi-elaborados, transcenderá a los productos elaborados o manufacturados.

11) La prenda sobre cualquier tipo de inventario, podrá ser objeto de tráfico y comercio dentro del plazo del préstamo.

Servicios Bancarios más frecuentes según Pérez Ramírez, 2002, p.40.

- Gestión de cheques bancarios a cargo de otras entidades
- Domiciliaciones de cobros y pagos
- Transacciones con tarjetas de crédito y debito
- Operaciones con valores mobiliarios
- Alquiler de cajas de seguridad
- Operaciones de compra y ventas de divisas

Según el BCN (2003), arto. 109, p.48-49 en la ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, los bancos no podrán dar informes de las operaciones activas y pasivas que celebren con sus clientes, sino al depositante, ahorrador, suscriptor, deudor o beneficiario, según fuere el caso, a sus representantes legales, o a quienes tengan poder para retirar los fondos o para intervenir en la operación de que se trate, salvo cuando lo autorice expresamente el cliente o cuando lo pidiese la autoridad judicial en virtud de providencia dictada conforme a la ley.

Según Avendaño, N. (2005) al 31 de marzo de 2004, Nicaragua tenía seis bancos comerciales, todos del sector privado. El Sistema Financiero Nacional, formado por 6 bancos y 3 financieras, a esa misma fecha contaba con 208 sucursales y ventanillas en el país, con 103 de ellas en la Ciudad de Managua, y con 4,588 empleados fijos.

La junta directiva y los socios de un banco están interesados en la rentabilidad, la liquidez y la productividad del banco, con el propósito de determinar su competitividad en el sistema financiero. Los depositantes y los usuarios de crédito y servicios financieros están dispuestos a seleccionar

la entidad bancaria que muestre una mayor solidez y una mejor accesibilidad. La productividad bancaria es medida principalmente con el otorgamiento de préstamos y la obtención de ingresos financieros, así como con la oferta de servicios no financieros, relacionados con los gastos administrativos. La solidez de los bancos se fundamenta en su adecuación de capital, las reservas del banco para afrontar el comportamiento de la cartera de préstamos vencidos, y su cobertura contra riesgos cambiarios **(Avendaño, N. 2005).**

Avendaño (2007) menciona algunos indicadores de la banca comercial de Nicaragua.

- Los activos suman C$54,162 millones equivalentes a US$2,972 millones entre los cuales la cartera neta de préstamos (o sea la cartera bruta menos provisiones) participó con el 54%, las disponibilidades (o liquidez) con el 22%, las inversiones temporales con el 1% y las inversiones permanentes con el 17%.

- El saldo de los depósitos en monedas local y extranjera sumó C$40,624 equivalentes a US$2,230 millones y al 39% del Producto Interno Bruto (PIB) de 2007. El 65% del total de depósitos corresponde a dólares estadounidenses; el 23% a córdobas con mantenimiento de valor y el 12% a córdobas sin mantenimiento de valor.

- En cuanto a la cartera de crédito bruta alcanzó el monto de C$30,377 millones equivalentes a US$1,667 millones, que representan el 29% del PIB de 2007. Todo el crédito del sistema bancario al sector privado está dolarizado: el 83% corresponde a préstamos en dólares y el 17%, a córdobas con mantenimiento de valor.

- La banca privada registró un patrimonio total de C$5,268 millones osea US$289 millones.

- El número de prestatarios es de 805,601.

- De la distribución sectorial del crédito el saldo del crédito facilitado por la banca privada se concentra en el comercio (29.0%), tarjetas de crédito (16.5%), hipotecario (13.8%), personal (14.4%), la industria manufacturera (9.1%), la agricultura (7.8%), otros (4.8%) y la ganadería (4.6%). El 20% del total de clientes concentra el 63.7% del total de la cartera de préstamos.

- De la distribución regional del crédito el 79.59% del crédito ha sido otorgado en Managua; el 6.07% en la Región Norte, el 4.92% en la Región Occidental, el 4.14%, en la Región Sur, el 2.92% en La Segovia, el 2.01% en la Región Central, el 0.32% en el Atlántico y el 0.02% en Río San Juan.

- En la cartera en riesgo los montos de los préstamos vencidos, prorrogados, reestructurados y en cobro judicial más el valor de los bienes recibidos en recuperación de créditos representan el 6.5% de la cartera de crédito bruta.

- Los préstamos tienen un plazo promedio ponderado de 38.2 meses y los depósitos 14.1 meses.

- En las tasas promedios para los préstamos, la tasa de interés implícita es de 16.7% y para los depósitos 3.4%.

- El margen financiero conocido como “spread” o diferencial de tasas activas y pasivas es de 11.1%. Para que todos los bancos puedan cubrir sus gastos administrativos que representan el 63.2% de sus resultados operativos brutos, el margen financiero mínimo que debe existir entre la tasa activa y la tasa pasiva es de 6.5%.

- En la adecuación de capital como se conoce la razón capital/préstamos, su límite mínimo legal en el país es de 10% o sea que un banco puede prestar hasta 10 veces el monto de su capital. El sistema bancario comercial muestra un nivel de adecuación de capital de 15.0%.

El banco con mayor liquidez es el Banco de América Central porque su liquidez total es igual a 31.98% del valor de sus activos, su liquidez en moneda local es igual a 32.82% del monto de sus depósitos en córdobas, su liquidez en moneda extranjera es igual a 44.23% el monto de sus depósitos en dólares, y su cartera de préstamos de corto plazo es igual a 14.84% del monto total de sus préstamos **(Avendaño, N. 2007).**

El banco con mayor productividad es el BANCO UNO debido a que su captación de depósitos es igual a 7.77 veces el valor de su patrimonio, es el segundo con una mayor eficacia en el manejo de la cartera porque el monto de sus préstamos es igual a 42.59 veces el monto de sus gastos administrativos y la mayor eficacia en la generación de ingresos financieros porque la utilidad financiera es igual a 1.5 veces el monto de sus gastos administrativos y además, posee una alta productividad de servicios al representar sus ingresos no financieros (comisiones y otros ingresos operativos) el 70.39% del monto de sus gastos administrativos. El banco más accesible es el BANCO UNO por tener 306,004 prestatarios (o sea, el 38% del total de prestatarios de crédito en la banca), al destinar el 90.1% de los depósitos a préstamos, al pagar una tasa de interés implícita anual de 3.7% sobre los depósitos de ahorro y a plazos en monedas local y extranjera, y al generar el mayor volumen de servicios al público al registrar ingresos no financieros iguales a 1.65% del monto de préstamos **(Ibíd).**

El Banco Uno (BANCO UNO) ocupó el primer lugar en la clasificación de la calidad de la banca privada nicaragüense en marzo de 2007, al mostrar un índice de 124.4 (Base:

Banca Privada = 100). Para alcanzar el primer lugar entre los siete bancos privados existentes en el país a esa fecha, el BANCO UNO obtuvo el primer lugar en rentabilidad, productividad y accesibilidad, el segundo lugar en liquidez, y el sexto lugar en solidez **(Ibíd).**

El banco más sólido es el BANCO PROCREDIT al mostrar un monto de préstamos vencidos igual a 1.01% del monto total de su cartera de crédito bruta, al ocupar el quinto lugar en la adecuación de capital con un 13.1% y un monto total de reservas de cartera y patrimonio igual a 18.47 veces el monto de la cartera vencida, y ocupa el cuarto lugar en las menores proporciones de liquidez en córdobas neta de depósitos en cuenta corriente en córdobas en relación con sus activos, igual a 2.25%, o sea que no está muy expuesto a riesgos cambiarios **(Ibíd).**

El analista Avendaño explicó que el índice de calidad bancaria es construido con 20 razones financieras asociadas a los parámetros como rentabilidad, liquidez, productividad y solidez. La rentabilidad toma en cuenta las razones financieras de la utilidad neta con respecto a los activos y el patrimonio, el margen financiero y el rendimiento de la cartera de crédito. La liquidez es analizada con las disponibilidades de monedas nacional y extranjera con respecto a los depósitos en ambas monedas y la proporción de la cartera de corto plazo en la cartera de crédito bruta. La productividad bancaria es medida principalmente con el otorgamiento de préstamos y la obtención de ingresos financieros, así como con la oferta de servicios no financieros relacionados con los gastos administrativos. La solidez de los bancos se fundamenta en su adecuación de capital, las reservas para afrontar el comportamiento de la cartera de préstamos vencidos y la cobertura contra riesgos cambiarios. La accesibilidad se basa en el número de prestatarios, la tasa pagada a los depositantes en cuentas de ahorro y a plazos y la importancia de los ingresos no

financieros en relación con los préstamos **(Avendaño, Op. Cit.).**

Según el estudio de Avendaño durante el 2006 los depósitos de la banca comercial fueron de C$39,247.9 millones equivalentes a US$2,207 millones o sea al 41% del Producto Interno Bruto (PIB) del año pasado. El 68% del total de depósitos corresponde a dólares estadounidenses, el 22% a córdobas con mantenimiento de valor y el 10% a córdobas sin mantenimiento de valor. El patrimonio total de la banca suma C$4,783 millones equivalentes a US$269 millones. Los activos suman C$51,863 millones equivalentes a US$2,916 millones, entre los cuales la cartera neta de préstamos (o sea la cartera bruta menos provisiones) participó con el 51%, las disponibilidades (o liquidez) con el 23%, las inversiones temporales con el 3% y las inversiones permanentes con el 18% **(Ibíd).**

Los préstamos alcanzaron un monto de C$27,557.7 millones equivalentes a US$1,550 millones, que representan el 29% del PIB esperado en el 2006. Todo el crédito del sistema bancario al sector privado está dolarizado: el 84% corresponde a préstamos en dólares y el 16% a córdobas con mantenimiento de valor. Destacó que todos los bancos están sólidos y tienen liquidez, pero el más sólido es ProCredit; es el que tiene la mayor cartera corriente, o sea, la menor proporción de la cartera vencida que es igual a 1.3%. Le siguen el Banco de Crédito Centroamericano (BANCENTRO) y el Banco de Finanzas (BDF). El Banco Uno tiene la mayor proporción de la cartera vencida, la cual es igual a 3.8%. Le siguen el Banco de la Producción (BANPRO) y el Banco de América Central (BAC). El BDF posee la mayor adecuación de capital que es de 16.2% **(Ibíd).**

3.2 Políticas crediticias implementadas por los bancos.

La política como ciencia, tiene por objeto de conocimiento o estudio el ámbito de la realidad que es quehacer o actividad política **(Greco, Op. Cit., p. 368).**

Según el diccionario de administración y finanzas de Rosenberg, define política como la planificación de una acción. Antes de tomar cualquier acción tenemos que planificarla para tratar su buen funcionamiento y lograr cumplir con lo que nos proponemos de una manera eficiente. Las políticas crediticias se definen como el conjunto de decisiones que incluyen el período de crédito de una empresa, las normas de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobranza **(Narváez, A. 2002, p.120).**

Es el curso general de acción a seguir en situaciones concurrentes, para la toma de decisiones; en el desarrollo normal del manejo del crédito. Debe establecer un marco de referencia y una directriz para el desarrollo del trabajo, apoyado en las normas y en los procedimientos. Su importancia estriba en que ella es una guía o marco que ayuda a que las decisiones sobre Otorgamiento del crédito contribuyan a obtener los objetivos prefijados por la empresa en la función del crédito **(Universidad Libre, s.f).**

Según la Universidad Libre la alta gerencia es quien debe establecer la política crediticia, por las siguientes razones.

La política de crédito está dirigida a apoyar los objetivos generales de la empresa y solamente la alta gerencia, en colaboración con el gerente de crédito, puede decidir cuáles deben ser. Una vez fijados, la alta gerencia, también en colaboración con el gerente de crédito, trazará una política de administración crediticia, que complemente y apoye estos objetivos de la empresa.

Cuando la política de crédito proviene de un nivel alto. Todos los departamentos especialmente el de ventas se ven obligados a cooperar: una declaración de política de la alta gerencia evita desde el comienzo los conflictos que a menudo se presentan entre crédito y ventas. Cuando la política es clara, el departamento de ventas no se extiende demasiado tratando de abarcar lo máximo a cualquier riesgo.

Para que una política crediticia sea eficaz se necesita que esté adornada de ciertas cualidades. Entre las principales mencionadas por la Universidad Libre están.

- Que sean claras para evitar interpretaciones erróneas o equivocadas.
- Que sean uniformes es decir, deben aplicarse a todos los clientes. Los criterios para otorgar un crédito no pueden fundarse en aspectos superficiales del solicitante tales como la simpatía, la amistad, las recomendaciones, etc.
- También deben ser flexibles, se deben tener en cuenta las características de cada solicitante. Este es uno de los aspectos más importante en el Otorgamiento del crédito y que puede dar lugar a las excepciones.
- Tienen que ser adaptables para considerar el entorno del solicitante. Por ejemplo, la idiosincrasia de sus habitantes, las características económicas del territorio, etc.
- Y deben ser rutinas eficientes es decir, la aplicación de las políticas crediticias deben constituirse en una rutina en el sentido de que deben (con la flexibilidad y la adaptabilidad adecuadas) aplicarse siempre; pero deben ser una rutina eficaz en el sentido de que deben conducir a que la concesión del crédito se haga sin incurrir en riesgos irrazonables e innecesarios. Esto se logrará aplicando con el debido criterio la flexibilidad y la adaptabilidad antes comentadas.

La política monetaria se define como el conjunto de medidas que pueden adoptarse en el orden de la moneda y el crédito a fin de obtener determinados resultados en la economía nacional. Es el aumento o disminución del monto de dinero en circulación, determinado por la autoridad monetaria afecta a las tasas de intereses **(Greco, Op. Cit., p. 370)**
Y se refiere al conjunto de decisiones que las autoridades monetarias adoptan con el fin de buscar la estabilidad del valor del dinero y evitar desequilibrios permanentes en la balanza de pagos, y ejercer influencia sobre las tasas de interés y la inflación **(Silva, A. 2009)**

La política de dividendos de una empresa representa un plan de acción que deberá seguirse siempre que se tenga que tomar la decisión de dividendos. Esta política debe formarse a partir de dos objetivos básicos: maximizar la inversión de los propietarios de la empresa, y proporcionar suficiente financiamiento. Ambos objetivos están relacionados entre sí, y deben cumplirse a la luz de ciertos factores-legales, contractuales internos de crecimiento relacionados con el propietario y con el mercado que determinan las alternativas de la política **(Gitman, L. 1997, p. 593).**

Tipos de políticas de dividendos según Gitman, (1997), p. 593 – 595.

1- Política de dividendo mediante una razón de pago constante

La razón de pago de dividendos se obtiene al dividir el dividendo en efectivo por acción de la empresa entre sus utilidades por acción, mediante esta política la empresa establece cierto porcentaje de utilidades que se pagará a los propietarios en cada período de pago de dividendos.

2- Política de pagos de dividendos periódicos
Se basa en el pago de un dividendo fijo en cada periodo, esta política proporciona a los propietarios información

generalmente positiva, que indica el desempeño correcto de la empresa y por ende minimiza su incertidumbre.

3- Política de dividendos periódicos bajos y extras

Está basada en el pago de un dividendo periódico bajo, acompañado de un dividendo adicional cuando las utilidades así lo garantizan. Si estas son más altas, lo normal en un periodo determinado, la empresa puede pagar este dividendo adicional, el cual se conoce como dividendo extra, al designar el monto por el que el dividendo excede el pago regular, como dividendo extra.

Las políticas de cobranza de una empresa son la serie de procedimientos establecidos para el cobro de las cuentas por cobrar una vez que estas han vencido. En este caso, se puede enviar una carta a los clientes cuando una cuenta tenga 10 días de vencida; Se puede usar una carta más severa, seguida por una llamada telefónica, si el pago no se recibe al término de 30 días; la cuenta puede ser enviada a una agencia de cobranza después de 90 días e incluso recurrir al recurso legal, que es el paso más extremo del proceso de cobranza **(Díaz, 2006, p.25).**

Según Narváez, (2002), p.121 define que la política de cobranza se mide por la rigidez o por la elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento.

Las políticas de cobranza incluyen los procedimientos utilizados para el cobro de cuentas por cobrar una vez que estas se venzan. Dentro de los métodos más comunes para evaluar las políticas de crédito y cobranza están el índice del periodo de cobranza promedio y el análisis de antigüedad de las cuentas por cobrar **(Gitman, Op. Cit., p. 810 – 811).**

Se consideran parte relacionada con un banco las siguientes limitaciones de crédito según la Ley # 314 Ley General de

Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros del BCN (2003), p. 21-22, Arto.50.

a) Los accionistas que mantengan directa o indirectamente vinculaciones significativas con otras personas naturales o jurídicas, posean un cinco por ciento (5%) o más del capital pagado del banco.

b) Los miembros de su junta directiva, ejecutivo principal así como cualquier otro funcionario con potestad individual o colectiva, de autorizar créditos sustanciales, calificando de acuerdo a normativas generales establecidas por el concejo directivo de la superintendencia. De igual forma estarán incluidas las personas jurídicas con las que tales miembros y funcionarios, mantengan directa o indirectamente vinculaciones significativas.

c) Los cónyugues y familiares hasta el segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad de las personas naturales incluidas en alguno de los literales anteriores, así como las personas jurídicas con las que tales conyugues y familiares mantengan directa o indirectamente vinculaciones significativas.

d) Las personas jurídicas con las cuales el banco mantenga directa o indirectamente vinculaciones significativas.

Según la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros del BCN (2003), arto.50, p. 23 los bancos sólo podrán otorgar, directo o indirecto, créditos a sus partes relacionados en los siguientes términos.

a) El monto de los créditos otorgados por un banco o cada una de sus partes relacionadas, así como a cada una de las personas naturales o jurídicas con las cuales una

parte relacionada mantenga vinculaciones significativas, no podrá exceder en cada caso de un 15% de la bese del cálculo del capital.

b) El total de los créditos concedidos por un banco a todas sus partes relacionadas no podrá exceder, en su conjunto, de un 60% de la base del cálculo del capital.

En cualquier caso, los créditos a partes relacionada deben concederse en condiciones que no difieran de las aplicables a cualquier otro cliente no relacionado con el banco. Igualmente, dichos créditos deben ser concedidos mediante aprobación expresa de cada solicitud, por parte de la junta directiva del banco que los otorgue.

Limitaciones de crédito a unidades de interés según el BCN (2003), arto.50 p.23 en la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

Tampoco podrán los bancos otorgar créditos, directo o indirecto, a una misma persona natural o jurídica, considerada en conjunto con aquellas personas naturales o jurídicas, que integren con ella una misma unidad de interés por la existencia de vinculaciones significativas o riesgo compartido, por un monto que exceda en conjunto del 25% de la base del cálculo del capital del banco, o del 30% en caso que no lo sea.

Forman parte de una misma unidad de interés, las siguientes personas naturales y jurídicas de acuerdo a la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros del BCN (2003), p.23-24.

a) Si el solicitante de crédito es una persona natural, formaran con este una misma unidad de interés, su cónyuge y sus familiares dentro del segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad, así como las

personas jurídicas que directa o indirecta mantengan vinculaciones significativas con el solicitante, su cónyuge y sus familiares.

b) Si el solicitante de crédito es una persona jurídica, formaran con esta una misma unidad de interés, las personas naturales o jurídicas que directa o indirecta mantengan vinculaciones significativas con dicho solicitante.

El Banco no podrá conceder préstamos destinados a invertirse en negocios, empresas o propiedades que no produjeren una utilidad neta suficiente para garantizar el servicio de la obligación, a menos que, del estudio de los planes de inversión aprobados por el Banco, resultare que el negocio, la empresa o la propiedad llegara oportunamente a producir lo suficiente para garantizar el servicio del préstamo. El límite máximo de crédito para los préstamos, el Banco Nacional podrá otorgar a cada persona natural o jurídica o para un mismo negocio o empresa, en ningún caso podrá ser superior al diez por ciento (C$ 10%) del Capital y Reserva Legal asignados para estas operaciones conforme a la presente Ley **(BCN, s.f).**

Según Rosenberg, (1997), define crédito como una operación por la que se proporcionan fondos al cliente. Dicha acción es realizada por los bancos los cuales prestan determinada cantidad de dinero a una persona natural que cumpla con los requisitos establecidos por el banco.

El crédito es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Pérez y Campillo, 2007).**

Es el derecho que uno tiene a recibir de otro una suma de dinero u otro bien, opinión que goza una persona de que

cumplió puntualmente los compromisos que contrajo. Operación que implica una prestación presente contra una futura. **(Greco, Op. Cit., p. 138)**

El crédito flexibiliza los términos de una transacción (plazos, montos, tipo de interés, etc.) facilitando el acuerdo comercial, tanto al cubrir una satisfacción de venta tanto por parte del comerciante, como la necesidad de comprar por parte del consumidor, de acuerdo a la disponibilidad de pago que presenta. **(Díaz, Op. Cit., p.8)**

El crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. **(Atilio, B. 1997)**

Es el crédito otorgado por entidades bancarias a su solicitante puede ser documento o no, con garantía o sin garantía, préstamo que los bancos otorgan a sus clientes. **(Greco, Op. Cit., p.138)**

Este proviene de bancos estatales y de bancos privados, los cuales deben estar constituidos legalmente en el país y estar regulados por la Superintendencia de Bancos.

El Banco Procredit, s.f, menciona algunos tipos de créditos que ofrece en Nicaragua.

Crédito a Micro Empresa
Créditos de US$25 hasta US$10,000 y plazos de hasta 24 meses.

Ventajas
Este crédito es fácil de obtener, trámite ágil y oportuno para su inversión, plazos y cuotas adecuadas a sus ingresos sin cobro de comisiones para montos hasta US$5,000, atractivas tasas de interés acceso a crédito y servicios financieros adicionales y tiene una amplia red de sucursales en el país.

Requisitos
Ser dueño de un negocio o empresa con un año de funcionamiento de la empresa o del negocio, brindar información completa y verdadera, documento de identidad vigente

Crédito a la Pequeña Empresa
Créditos a partir de US$10,000 y Plazos de hasta 48 meses

Crédito Agropecuario
Créditos de US$25 hasta US$50,000 y Plazo de hasta 48 meses.

Crédito Vivienda
Crédito de US$25 hasta $50,000 y Plazos de hasta 60 meses, destinado a mejoramiento, Construcción y Adquisición de vivienda o terreno.

La línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano **(Atilio, B. Loc. Cit.).**

El período de crédito consiste en la longitud del plazo del tiempo que se refiere a los compradores para que liquiden sus adquisiciones **(Narváez, 2002, p. 120).**

Las normas de crédito se refieren a la fuerza y a la dignidad de crédito que debe mostrar un cliente para calificar como sujeto de crédito. Si un cliente no satisface los términos ordinarios de crédito, podría aun hacer compras a la empresa, pero bajo terminas más restrictivos **(Ibíd).**

Según Narváez, p.126-127, las normas de crédito de una empresa son los requisitos mínimos para conceder crédito a un cliente. Para una restricción o relajación de las normas de créditos se deben tomar en cuenta las siguientes variables.

1. Volumen de ventas.
2. Inversión en cuentas por cobrar
3. Gastos por cuentas incobrables

Las condiciones de crédito determinan los requisitos de reembolso exigidos a todos sus clientes a créditos. Estas pueden ser formuladas como 2/10 neto 30, lo cual significa que el comprador recibirá un descuento por pronto pago de 2%. Si paga su cuenta en el curso de los diez días posteriores al inicio del período de crédito; en caso de que el cliente no opte por el descuento por pronto pago, deberá pagar el monto integro en los 30 días posteriores al inicio del período de crédito **(Narváez, Op. Cit., p.120).**

Cuando un cliente solicita a una financiera los requisitos de crédito, el departamento de crédito y cobranza, inicia el proceso de evaluación pidiéndole al solicitante el llenado de varios formatos en los que se requiere información y referencias financieras y de crédito. Mientras tanto, la intermediaria obtiene información adicional procedente de otras fuentes. Si ya le ha otorgado crédito con anterioridad al solicitante dispone de su propia información sobre los antecedentes del pago del solicitante **(Narváez, Op. Cit., p. 122).**

Elementos principales del crédito según Aburto, 2004, p.10.

1. El acreedor, es la parte que concede el préstamo.
2. Sujeto de crédito, este es la persona que recibe el crédito.
3. El monto de crédito, es la cantidad de dinero prestada.
4. Destino del crédito, es el uso que se le dará al crédito.
5. Plazo, es el tiempo que transcurre entre la concesión y pago del crédito.
6. Plazo de gracia, es el tiempo en que no se paga capital, solamente intereses.

7. Amortizaciones, son las forma en que se pagará el crédito a través del tiempo.
8. Intereses, es la cantidad que se deberá pagar por el uso del crédito.
9. Confianza, es la consideración que tiene el acreedor respeto a la solvencia moral y económica del deudor.
10. El riesgo, es la posibilidad que no se recupere el crédito.
11. Legales es decir, el crédito deberá condicionarse a las leyes que norman estas operaciones.

Existen una gran variedad en cuanto a clasificación y tipos de los créditos, pero dentro de ellos podemos resumir lo que son los créditos formales y créditos informales. Los créditos formales que son todos aquellos créditos que tienen características contractuales; en que las partes contratantes se obligan mutuamente al cumplimiento del mismo. Es decir este crédito se formaliza por escrito entre ambas partes. Y los créditos informales, aquellos que no cuentan con estas características **(Calderón, 1997, p.2).**

Según calderón 1997, p. 2 entre los créditos formales se encuentra el comercial y el empresarial.

- Créditos de consumo o créditos comerciales que son todos aquellos créditos otorgados por las empresas al público en general en los términos señalados en el contrato de crédito y que son destinados a satisfacer las necesidades del público en general.
- Créditos empresariales son todos aquellos créditos celebrados entre empresas sean estas de producción, de comercialización o de servicios para suministrar materias primas, insumos, suministros o para comprar productos y luego venderlos o para la prestación o adquisición de servicios, etc.

Calderón, (1997) describe que los créditos pueden ser de los siguientes tipos de acuerdo a estas clasificaciones.

a. Por su exigibilidad y plazos de pago

- Créditos a corto plazo
- Créditos a mediano plazo
- Créditos a largo plazo

b. Por su origen

- Créditos por ventas
- Otros créditos
- Son los créditos otorgados por operaciones propias del giro de negocio de una empresa, por ejemplo: los créditos comerciales.

c. Por su naturaleza

- Con garantía
- Crédito respaldado por pagaré que es un contrato de reconocimiento de deuda con garantía solidaria para darle mayor solidez.
- Sin garantía, aquí se encuentran los créditos que se otorgan sin alguna garantía de por medio solo con la buena reputación del cliente. Este tipo de crédito es excepcional no es muy común en el mercado.

d. Por su modalidad

- Modalidad directa según el tipo de trato para lograr el crédito. Intervienen el solicitante del crédito y la empresa que va a otorgar dicho crédito.
- Modalidad indirecta. En este tipo de crédito interviene una tercera persona, es el caso de los arrendamientos financieros, crédito documentario (la carta de crédito), etc.

Dentro de los tipos de créditos más comunes encontramos los siguientes:

Los créditos de consumo representan el monto de dinero que otorga el banco a personas para la adquisición de bienes o pago de servicios, y que normalmente es pactado

para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años) **(Calderón, Op. Cit., p.5).**

Los créditos pueden ser clasificados de acuerdo con diferentes criterios, según Pérez Ramírez, p. 25 entre los más generales están.

Según las garantías

- Con garantía personal
- Con garantía real

Según la instrumentación documental

- Pólizas de préstamos a créditos
- Escritura publica
- Letras financieras

Los créditos con garantía personal son aquellos que se conceden a la vista de la confianza personal que merece el prestatario, como consecuencia de su patrimonio, solvencia económica y moral y sin que puede ningún bien afecto al buen fin de la operación. En ocasiones para reforzar la garantía personal del prestatario, suele exigirse a la inversión de avalistas o fiadores, los cuales se obligan expresa y solidariamente con el deudor principal al cumplimiento de todas las obligaciones dimanadas de la póliza, renunciando a los beneficio de orden, excusión y división **(Pérez Ramírez, Op. Cit., p. 25).**

En los créditos con garantía real el prestatario aporta con garantía bienes muebles o inmuebles que quedan afectos para responder directamente de la deuda contraída. La concesión de este tipo de operaciones se apoya, además de en la solvencia personal del prestatario, en el valor del bien objeto de la garantía **(Ibíd).**

Según el BCN en la Ley Orgánica del Banco Nacional de Nicaragua (s.f) establece que las garantías de los créditos estarán constituidas por prenda, fianza o cualquier otra similar, o por hipoteca de acuerdo con la naturaleza de la operación y su plazo.

Según Pérez Ramírez, p. 25 en función de la forma que adopte la garantía real, los créditos se subdividen a su vez.

a) Créditos con garantía hipotecaria.
b) Créditos con garantía pignoraticias**.**

Los créditos con garantía hipotecaria son aquellos en la que la garantía asegura el cumplimiento de los compromisos asumidos por el prestatario, mediante un derecho directo e inmediato sobre un determinado bien afecto a este fin **(Ibíd).**

Las hipotecas pueden ser de dos tipos Según Pérez Ramírez, p. 25.

- **Hipoteca inmobiliaria**

Cuando el derecho que otorga la hipoteca recae sobre bienes inmuebles como por ejemplo, edificios y terrenos.

- **Hipoteca mobiliaria**

Cuando el derecho que otorga la hipoteca recae sobre bienes muebles. Los bienes muebles que pueden ser objeto de hipoteca son los establecimientos mercantiles, los automóviles y otros vehículos motores, la maquinaria industrial y la propiedad intelectual e industrial.

Los créditos con garantía pignoraticia o prendaria son operaciones de crédito o préstamo, en las que la garantía recae sobre bienes muebles, los cuales pueden pasar o no a posesión de la entidad, según se trate de prendas con o sin desplazamiento de posesión, respectivamente **(Pérez Ramírez, Op. Cit., p.26).**

Operaciones más frecuentes de crédito con garantía prendaria o pignoraticia según Pérez Ramírez, (2002), p. 27.

- Con garantía de valores.
- Con garantía de mercaderías.
- Con garantía de efectos comerciales.
- Con garantía de depósitos en efectivo.

Los embargos practicados sobre bienes en garantía prendaria a un banco, no afectarán en forma alguna a los privilegios conferidos al acreedor bancario, el cual podrá ejercerlos plenamente en cualquier momento, y el juez deberá atenderlos con el sólo pedimento legal del banco **(BCN, Op. Cit., p. 28, arto 55).**

La venta judicial de la prenda es el procedimiento, vencido el plazo de un préstamo hecho con garantía prendaría, los bancos podrán pedir judicialmente la venta de la prenda para ser pagados con el producto de ella, salvo pacto en contrario el juez oirá en el término de 48 horas al deudor y con su contestación o sin ella, ordenará la venta al martillo de la prenda, de conformidad con lo establecido en el código de procesamiento civil **(BCN, Op. Cit., p.28, arto 56).**

Si los préstamos otorgados por los bancos tuvieren garantía hipotecaria y el deudor faltare a cualquiera de las obligaciones contraídas por virtud de la ley o por el contrato respectivo, los bancos acreedores podrán requerir judicialmente al deudor para que cumpla sus obligaciones dentro del plazo de 30 días. Si el deudor no lo hiciere, los bancos a su elección, podrán solicitar la tenencia y administración del inmueble hipotecado o proceder ejecutivamente a la realización de la garantía **(BCN, Op. Cit., p.30, arto 60).**

En el caso de obligaciones de pago, una vez transcurrido el plazo de quince (15) días desde el requerimiento de pago,

sin que el deudor lo hubiere efectuado, el juez decretara ejecutivamente la entrega al banco de la tenencia y administración de los inmueble hipotecados con la sola presentación del título de crédito debidamente registrado, pudiendo no obstante el banco continuar o suspender su acción judicial para el pago, según crea conveniente **(Ibíd).**

En virtud de la tenencia y administración el banco percibirá las rentas, entradas o productos de los inmuebles y una vez cubiertas las contribuciones, gastos de administración y demás gravámenes de preferencia, aplicará el sobrante al pago del interés y amortización del préstamo. Si la obligación del deudor consistiere en pagar intereses y cuotas fijas de amortización el banco después de hacerse pago con los productos de los inmuebles, de los intereses y cuotas vencidas, deberá entregar el saldo que resultare al deudor **(Ibíd).**

La garantía fiduciaria consiste en la transferencia de un bien a un segundo, a condición de que al cancelar la totalidad de la cantidad adeudada lo devuelva después de un tiempo convenido y en unas condiciones determinadas **(Alemán Ocampo, 2003, p.22).**

Díaz, 2006, p.4, selaña como requisitos básicos del otorgamiento de crédito.

a) Documentos de identidad, mediante los cuales podemos identificar a los clientes solicitantes de crédito (Carnet de Identidad, Carnet de extranjería para el caso de personas naturales y No. RUC en caso de empresas jurídicas).

b) Documentos de ubicación, por razón de los cuales se podrá encontrar el lugar específico donde se puede ubicar a los solicitantes de crédito puede ser domicilio o centro de trabajo (recibos de servicios públicos en caso

de personas naturales y Licencia de funcionamiento en caso de empresas).

c) Documentos de ingresos, estos permitirán verificar los ingresos mensuales sobre los cuales los solicitantes de crédito podrán disponer para el pago de su cuota mensual (Colillas de Pago para trabajadores dependientes, Recibos por honorarios para Profesionales independientes, Declaraciones mensuales de IGV en caso de empresas y / o personas con negocio propio).

d) Documentos de patrimonio, mediante los cuales podrán sustentar la propiedad sobre inmuebles y / o vehículos (Ficha de propiedad de Registros Públicos).

e) Otros documentos referenciales como estado de cuenta de tarjetas de crédito, estado de cuenta de cuentas corrientes.

Por otro lado el crédito no bancario es cualquier préstamo que no sea otorgado por los bancos del sistema bancario del país. En muchos casos, no es supervisado por las autoridades monetarias del país. Las siguientes son las formas más comunes que ocupa la oferta de crédito: Financiación propia: ahorro personal o familiar, préstamos amigos, vecinos, préstamos ONG, préstamos proveedores de maquinaria o equipo, crédito comercial, otras entidades financieras **(Pérez y Campillo, Loc.Cit.).**

El préstamo es la operación por la cual el prestamista entrega dinero al prestatario con el fin de uso por parte de este, y con el compromiso de su posterior devolución, al cabo de cierto tiempo, conjuntamente con los intereses convenidos **(Greco, Op. Cit., p. 377).**

Un préstamo es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad

determinada de dinero mediante un contrato. En un préstamo nosotros adquirimos la obligación de devolver ese dinero en un plazo de tiempo establecido y de pagar unas comisiones e intereses acordados. Podemos devolver el dinero en uno o varios pagos, aunque, habitualmente, la cantidad se devuelve en cuotas mensuales que incluyen las comisiones y los intereses **(Todo prestamo.com).**

Al hablar de préstamo, la cantidad de dinero que pedimos prestada se llama el 'principal', mientras que el 'interés' es el precio que pagamos por poder disponer de ese dinero. El periodo de tiempo para pagar el préstamo se conoce como el 'plazo'. El 'prestamista' es la persona o entidad financiera que presta el dinero o el bien en concepto de préstamo. El 'prestatario' es la persona que recibe el dinero o el bien en concepto de préstamo **(Ibíd).**

Plazos del préstamo.

Los préstamo a corto plazo son los que se solicitan para ser devueltos antes de los 18 meses, normalmente se emplean para la financiación del activo circulante, siempre y cuando las necesidades de la empresa no sean muy grandes ni superen ese periodo de tiempo. Con este tipo de préstamo suelen trabajar toda clase de empresa, bien mediante los créditos que obtienen de sus proveedores y acreedores, que les concedan un aplazamiento en el pago de sus obligaciones, o bien gracias a los préstamos obtenidos de las instituciones bancarias y similares, que anticipan los fondos que los clientes aran efectivo fechas más tarde **(Enciclopedia PYME, p.582).**

Los préstamos a mediano plazo son los que permiten la obtención de capital y que han de ser devueltos entre los 18 meses y los 5 años desde su formalización. En ese momento, normalmente se fijan las cuotas y los periodos de amortización, ósea que se determinan los plazos en que

habrá de devolverse el capital más los intereses producidos **(Enciclopedia PYME, Op. Cit., p. 583).**

Los préstamos a largo plazo son los préstamos que es preciso devolver en un lapso de cinco años o más desde la fecha de su formalización. Sin embargo, estos periodos son orientativos en un tanto arbitrario, dependiendo de la norma habitual en cada país y del tipo concreto de negocio. Cada vez es más frecuente considerar como un préstamo a largo plazo aquel que se concierta a más de tres años, pues es preciso tener en cuenta los importantes cambios que se suceden a velocidad vertiginosa en el entorno económico que nos rodea **(Enciclopedia PYME, Op. Cit., p. 585).**

De acuerdo a los límites de la Ley orgánica del Banco Nacional de Nicaragua (s.f), los plazos de los préstamos deberán guardar relación con la clase de inversión a que se destinan y la forma de pago de los préstamos estará ajustada, hasta donde fuere posible, a la recuperación de la inversión por parte del prestatario y a las épocas en que obtengan los ingresos correspondientes.

La amortización de préstamos se refiere a la determinación de los pagos iguales sobre un préstamo anual, necesario para proporcionar al acreedor el rendimiento por el interés específico y el reembolso del principal del préstamo, dentro de un periodo determinado. El proceso de amortización del préstamo implica, calcular los pagos futuros (dentro del término del préstamo), cuyo valor presente a la tasa de interés del préstamo sea igual a la cantidad del principal **(Gitman, Op. Cit., p. 212).**

Un contrato de préstamo es aquel por el que la entidad de crédito entrega al prestatario una suma de dinero de una sola vez, con destino a un fin en concreto, obligándose este ultimo a restituir dicha cantidad, de una sola vez, en una fecha prevista, o en cantidades y plazos previamente fijados,

así como el abono de los intereses y comisiones pactados en el contrato **(Pérez Ramírez, Op. Cit., p. 24).**

Según el diccionario de términos de vivienda, establece que las comisiones son porcentajes sobre el importe total del préstamo que la entidad financiera puede cobrar al prestatario por diversos conceptos **(Fundación Eroski, s.f).**

Los ingresos provenientes de servicios complementarios del Banco de la Producción (BANPRO) constituyen una fuente importante de los ingresos operativos netos de la entidad (30.0%), siendo en su mayoría ingresos por comisiones de servicios bancarios y ganancias por ajustes monetarios. Tales ingresos complementarios aumentan su participación respecto al interanual (27.6%) debido a la implementación del cobro en la mayoría de transacciones financieras, aún cuando la entrada en vigencia del nuevo MUC obliga a las instituciones financieras a diferir las comisiones crediticias mientras dure la vigencia del préstamo. Pese a lo anterior y de acuerdo con la estrategia planteada por el banco, se esperaría que el ingreso por comisiones aumente su participación en el corto plazo **(BANPRO, 2008, p.4).**

El Interés es el costo o ingreso producido por una financiación, suma de dinero que representa un costo para quien lo recibe en préstamo y en beneficio para quien presta el capital **(Greco, Op. Cit., p. 274).**

Y la tasa es un tanto por ciento o por mil fijado como renta de un dinero depositado o por préstamo **(Greco, Op. Cit., p.440).**

Según Greco, (1999), p. 441 la tasa de interés es la remuneración del capital, en el caso de recibir un préstamo, será el precio a abonar por la utilización de ese capital. En la situación de efectuarse una inversión de fondos será el rendimiento que esa inversión obtenga.

A menudo resulta necesario calcular la tasa anual de interés compuesto o tasa de crecimiento presentado en una serie de flujos de efectivo. Al hacer esto, pueden emplearse, indistintamente, los factores de interés de valor futuro o de presente **(Gitman, Op. Cit. p. 214).**

Según el BCN en la Ley # 176 Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares, publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 112 del 16 de junio de 1994. Arto 2 El interés máximo con que se pueden pactar los préstamos entre particulares objeto de esta Ley, será el interés más alto que cobren los bancos comerciales autorizados en el país, en la fecha de contratación del préstamo, más un porcentaje adicional no mayor al 50% de dicha tasa" así se determinó la tasa de interés hasta el 30 de abril del 2001. Las tasas entre particulares, vigente después de Mayo de 2001 están amparada en la Ley No. 374 Ley de Reformas a la Ley No. 176 Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares, publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 70 del 16 de Abril de 2001. Arto. 2. El interés anual máximo con que se pueden pactar los préstamos entre particulares objeto de esta Ley, será la tasa de interés promedio ponderado que cobren los bancos comerciales autorizados en el país, en la fecha de contratación del préstamo, en cada rubro. Estas tasas deberán ser publicadas por el Banco Central de Nicaragua (BCN) en cualquier medio de comunicación social escrito con cobertura nacional, en los últimos cinco días de cada mes, para que la misma tenga vigencia durante todo el mes inmediato posterior.

Según el BCN, (2003), p. 17 en la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, en los contratos que los bancos celebren con sus clientes, éstos podrán pactar libremente las tasas de interés.

Según el Banco Central de Nicaragua (2009) la tasa de interés activa promedio ponderada es de 13.72% (en

córdobas a corto plazo) al 01-2009. La tasa de interés pasiva promedio ponderada es de 6.53% (en córdobas a 30 días) y la tasa de interés para préstamos entre particulares es de 21.01% al mes de marzo del 2009.

Según Wikipedia, La enciclopedia libre 2009 las tasas de interés "reales" (al público) se fijan en relación a tres factores.

a) La tasa de interés que es fijada por el banco central de cada país para préstamos (del estado) a los otros bancos o para los préstamos entre los bancos (la tasa entre bancos). Esta tasa corresponde a la política macroeconómica del país (generalmente es fijada a fin de promover el crecimiento económico y la estabilidad financiera). Tasas de interés por bancos al público se basan en esta más un factor que depende de:

b) La situación en los mercados de acciones de un país determinado. Si los precios de las acciones están subiendo, la demanda por dinero (a fin de comprar tales acciones) aumenta, y con ello, la tasa de interés.

c) La relación a la "inversión similar" que el banco habría realizado con el estado de no haber prestado ese dinero a un privado. Por ejemplo, las tasas fijas de hipotecas están referenciadas con los bonos del tesoro a 30 años, mientras que las tasas de interés de préstamos circulantes, como las de las tarjetas de crédito, están basadas en los índices Prime y dependen también de las políticas de encaje del Banco Central.

Así, el concepto de "tasa de interés" admite numerosas definiciones, las cuales varían según el contexto en el cual es utilizado. A su vez, en la práctica, se observan múltiples tasas de interés, por lo que resulta difícil determinar una única tasa de interés relevante para todas las transacciones económicas **(Ibíd).**

Entre las tasas más comunes según Wikipedia 2009 están.

- La tasa de interés activa, que es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

- Tasa de interés pasiva, es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

- Tasa de interés preferencial, es un porcentaje inferior al "normal" o general (que puede ser incluso inferior al costo de fondeo establecido de acuerdo a las políticas del Gobierno) que se cobra a los préstamos destinados a actividades específicas que se desea promover ya sea por el gobierno o una institución financiera. Ejemplo: crédito regional selectivo, crédito a pequeños comerciantes, crédito a ejidatarios, crédito a nuevos clientes, crédito a miembros de alguna sociedad o asociación, etc.

- Tasa de interés real, es el porcentaje resultante de deducir a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación. Según Gitman, Op. Cit. p.52 esta crea un equilibrio entre el suministro de ahorro y la demanda de fondos para las inversiones, representa el costo básico del dinero, y puede ser ajustado a las expectativas inflacionarias.

- Tasa de interés externa, es el precio que se paga por el uso de capital externo. Se expresa en porcentaje anual, y es establecido por los países o instituciones que otorgan los recursos monetarios y financieros **(Ibíd).**

Según Greco, Op. Cit., p. 442 existen otras tasas de intereses tales como.

- La tasa de interés fija, cuando la tasa permanece invariable durante el periodo que dure una imposición, préstamo o mutuo.

- La tasa de interés flotante, cuya aplicación es una operación a un plazo relativamente extenso en forma convenida, es fijada periódicamente o sea que es sujeta a variación.

- La tasa de interés nominal, es la tasa de interés determinada al efectuar una inversión en un periodo.

La tasa de interés libre de riesgo**,** se define como el rendimiento requerido de un activo libre de riesgo, comprende la tasa real de interés más la expectativa inflacionaria **(Gitman, Op. Cit., p. 53).**

Según el BCN (2003) en la Ley # 314 Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros arto.115, p. 50 los bancos podrán cobrar en las obligaciones a su favor, en concepto de interés penal o moratorio, una tasa igual al interés corriente pactado, más un recargo no mayor del 50% de dicha tasa.

Según Delgadillo y Sandino; 1997 un crédito se considera en mora cuando.

- El deudor no paga en la fecha estipulada la cuota correspondiente.
- Cuando deja de hacer varios pagos de sus préstamos.
- Cuando no se ha hecho ningún pago.
- El deudor paga menos de la cuota acordada.
- El deudor paga solamente los intereses y no amortiza el principal.

- El deudor solo paga el principal y no paga los intereses correspondientes.

Los motivos de la morosidad más importantes según Delgadillo y Sandino; 1997 son.

- Préstamos concedidos libremente por decisiones políticas y/o amiguismo.
- Deficiencias en el análisis de la capacidad de pago y objeto del préstamo.
- Falta de una metodología de cobro sistemático.
- Atrasos debido a situaciones socio – familiares: enfermedad, separación entre jefes del hogar.
- Intenciones de estafa a la institución.
- Situaciones especiales, casos como: robo, muerte, accidente, etc.

3.3 Influencia del financiamiento crediticio otorgado por los bancos.

El financiamiento es la provisión de dinero cuando y donde se necesite. Este puede ser de corto plazo (usualmente hasta un año), de mediano y largo plazo y puede utilizarse para consumo o para inversión. Cuando se otorga para inversión este se convierte en capital (finanzas de la empresa, ventas a plazo y finanzas publicas) **(Osvaldo Brand, 2000, p. 363).**

El presidente de la junta directiva del **BANEX (2008)** en una entrevista realizada por la Prensa expuso “No vamos a ser un banco para la gran empresa, vamos a seguir atendiendo a la micro y pequeña empresa, vamos a seguir atendiendo el sector rural, el sector agrícola y ganadero, pero con más base de financiamiento”.

Fuentes de financiamiento crediticio (de financiamiento indirecto)

Comprende tres vías de desarrollo de las actividades que caracterizan las relaciones entre prestamistas y prestatario en particular, del desarrollo legal institucional, instrumental y de servicios financieros, relacionadas al interés público en la promoción y fomento en la movilización de depósitos, de servicios crediticios y otros servicios financieros necesarios para satisfacer los procesos de producción y de ahorro. **(BCN, s.f)**

Fuentes de intermediación financiera formal

Conformada por las instituciones financieras bancarias (banca comercial) y no bancarias (cajas rurales, municipales y comunales, cooperativas de ahorro y créditos abiertas, EDEPYMES) que son instituciones financieras intermediarias sujetas a la normatividad, regulación y control de las autoridades financieras (Ministerio de Economía y Finanzas, Banco Central y Superintendencia de Banca y Seguros). **(Ibíd.)**

Fuentes de financiamiento crediticio informal

Conformadas por un conjunto de agentes crediticios tales como parientes y amigos, prestamistas, comerciantes, agentes de empeño y asociaciones o grupos de conocidos que realizan intermediación financiera informal en muy pequeña escala, de muy corto plazo y en forma de acceso (proximidad y conocimiento de los clientes) y de arreglos financieros adecuados a las necesidades temporales de la micro y pequeñas unidades de producción/ consumo en los ámbitos rurales y urbanos **(Ibíd).**

Según el Puesto de Bolsa de Nicaragua (INVERCASA), 2009 el financiamiento a través de la Bolsa de Valores en Nicaragua proporciona numerosos beneficios para la empresa emisora ya que además de ser una alternativa

novedosa, con tasas de interés más competitivas que los utilizados por los métodos tradicionales, es una forma fácil y efectiva de hacer líquido el capital invertido por los inversionistas a un precio definido por el mercado; a través de la bolsa de valores se establece un vínculo entre las empresas emisoras y una gran cantidad de inversionistas interesados en colocar sus excedentes de dinero en instrumentos más rentables. Adicionalmente, al haber cumplido con los requisitos establecidos por las prestigiadas entidades de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras y la Bolsa de Valores de Nicaragua, la empresa emisora se posiciona ante el público como una empresa de gran solidez, solvencia, transparencia y prestigio, lo que le proporciona una gran ventaja competitiva.

Las formas de financiamiento a largo plazo, según Atilio, B. 1997 pueden ser a través de.

- **Hipoteca**
  Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

- **Acciones**
  Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

- **Bonos**
  Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

El financiamiento brindado por los bancos y las instituciones financieras a través del crédito va dirigido al beneficio de

diferentes sectores de la economía como por ejemplo al sector comercio, vivienda, agricultura y ganadería.

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. También se utiliza la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda **(Wikipedia, Loc. Cit.).**

En el comercio, actividad que tradicionalmente ha sido de perfil urbano, las microfinancieras han venido absorbiendo a un significativo segmento de la población, que ha pasado al desempleo y que se ha lanzado a realizar actividades comerciales que efectivamente han tenido una alta recuperación y rotación crediticia. Sin embargo, esta cartera crediticia dedicada al comercio ha decaído lentamente en los últimos años en la mayoría de las primeras diez entidades microfinancieras, que tienen la mayor cartera. No obstante, esa actividad es creciente en el resto de empresas dedicadas a las microfinanzas, pero en una proporción moderada **(Sánchez, E. 2008).**

En el caso de la banca comercial, el rubro comercial representó el 29.27 por ciento de su cartera en el año 2006, pero al final de 2007 había bajado levemente al 28. 9 por ciento, lo que revela un tanto la contracción que se ha estado presentando a nivel de comercio, con menores ventas a nivel general. De hecho en las instituciones de microfinanzas las actividades que obtienen mayor financiamiento son el comercio y las agropecuarias, mientras que en las entidades bancarias la mayor parte de los

recursos son dirigidos a los créditos personales en un 30 por ciento y 31 por ciento entre los años 2006 y 2007 **(Ibíd).**

Refiriéndose al crédito para el sector vivienda, el ser humano siempre ha tenido la necesidad de refugiarse para mejorar las condiciones adversas de vivir a la intemperie (clima, seguridad...). Podemos decir, entonces, que la primera función de la vivienda es proporcionar un espacio seguro y confortable para resguardarse. El clima condiciona en gran medida tanto la forma de la vivienda como los materiales con que se construye, incluso las funciones que se desarrollan en su interior **(Wikipedia, Loc. Cit.).**

“El financiamiento del sector vivienda en una forma contracíclica tendrá un impacto directo en el crecimiento del empleo debido a la rápida creación de puestos de trabajo y también en la lucha contra la pobreza, al proveer mejores condiciones de vida, principalmente a las familias de bajos ingresos”, dijo Ellis Juan, representante del Banco en México. “El mercado requiere recursos para las empresas de construcción, así como hipotecas para los beneficiarios” **(BID, 2009).**

El nuevo diario.com.ni, (2008) en su sitio web publica: "Luis Rivas, Gerente General del Banco de la Producción, Banpro, dijo que los fondos para financiar la compra de casas son generalmente intermediados, porque en el país no hay depósitos de largo plazo, y las tasas de interés que se ofrecen al consumidor final dependen de las que establecen los que proporcionan los recursos. Añadió que los bancos están buscando fondos más favorables para trasladarlos a los consumidores con bajas tasas de interés, comisiones y primas."

Otro sector importante de la economía es la agricultura, esta es la actividad agraria que comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural, con el fin de hacerlo más apto para el crecimiento de

las siembras. Es una actividad de gran importancia estratégica como base fundamental para el desarrollo autosuficiente y riqueza de las naciones **(Wikipedia, Loc. Cit.).**

Las actividades agrícolas son las que integran el llamado sector agrícola. Todas las actividades económicas que abarca dicho sector, tiene su fundamento en la explotación del suelo o de los recursos que éste origina en forma natural o por la acción del hombre: cereales, frutas, hortalizas, pasto, forrajes y otros variados alimentos vegetales **(Ibíd).**

La agricultura es otra de las actividades priorizadas por las instituciones microfinancieras, principalmente en el rubro de producción de alimentos, como granos básicos, y la tendencia a disminuir que se reveló en los años anteriores podría invertirse, de acuerdo a lo interesante que se presentan los precios de estos productos, especialmente frijoles, en el caso de Nicaragua. En ese sentido se prevé la posibilidad de que la demanda crediticia en el sector de los alimentos básicos crezca, debido a que la comunidad centroamericana, Venezuela y México, está llegando a Nicaragua a buscar alimentos como el frijol, los quesos, maíz y arroz, entre otros productos **(Sánchez, E. 2008, Loc. Cit.).**

La tendencia hacia el alza, especialmente en el caso de los frijoles y el ganado, ha hecho que incluso el sistema financiero regulado vuelva sus ojos hacia estos sectores, pero en menor proporción que las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, a nivel global la participación de la agricultura en la cartera crediticia de los bancos disminuyó levemente de 2006 a 2007. Para las instituciones que se encuentran dentro del sistema regulado por la Superintendencia de Bancos, la agricultura representó en 2006 el 9.46 por ciento del total de la cartera crediticia, pero disminuyó porcentualmente al 8.57 por ciento en 2007,

aunque los montos totales de todas las carteras de crédito aumentaron **(Ibíd).**

A nivel de atención crediticia, las microfinancieras atendieron en 2007 a 46 mil 721 personas con 74.6 millones de dólares otorgados. En tanto, los bancos entregaron créditos por 110 millones de dólares a nueve mil 78 clientes, lo que revela la diferencia en torno a democratización del crédito. La cartera crediticia se mueve hacia la producción agropecuaria, en materia agrícola, según los datos, la banca comercial atendió a 14 mil 272 personas con 187 millones de dólares, pero las microfinancieras entregaron créditos a casi 40 mil clientes, facilitándoles recursos crediticios por un total de 29 millones de dólares. Estas cifras de hecho revelan el impacto a nivel económico y social que tienen las microfinancieras y los bancos en la actividad de la economía rural, "porque cuentan con la tecnología crediticia adecuada, el conocimiento y entendimiento de los tejidos sociales" **(Ibíd).**

La ganadería es una actividad económica, dedicada a la crianza del conjunto de especies animales para sacar provecho al animal y sus productos derivados, así como la propia explotación del ganado. Tiene como objetivo la producción de animales para obtener carne y derivados, como la leche, cuero, lana. La ganadería bovina, porcina, equina, caprina y ovina son las más comunes, pero últimamente la cría de liebres, cuyes, carpinchos, nutrias y otros animales alternativos ha comenzado a aumentar **(Wikipedia, Loc. Cit.).**

Para el desarrollo de la agricultura, la ganadería y la industria nacional el Banco Nacional otorgará préstamos con plazos mayores de un año y medio hasta de cinco años con las garantías que se establecen en el artículo 48, inciso c) de esta ley (Arto. 48.- Para el otorgamiento de los créditos del Banco Nacional, regirán las siguientes condiciones, normas y garantías: c) Las garantías de los créditos estarán constituidas por prenda, fianza o cualquier otra similar, o por

hipoteca de acuerdo con la naturaleza de la operación y su plazo.) y préstamos con plazos desde cinco hasta veinte años que tendrán como garantía hipoteca de primer grado, preferentemente, sobre los bienes inmuebles en que recaerá la inversión de los fondos provenientes del préstamo; y, si fuere necesario, hipoteca de primer grado sobre otros inmuebles pertenecientes o no al prestatario **(BCN, 2009).**

La ganadería está íntimamente relacionada con la agricultura, y estas dos actividades humanas dependen de un tipo especial de medio ambiente, que es el medio rural o agroecosistema **(Ibíd).**

Desde préstamos para la compra de maquinaria agrícola a créditos para comprar la tierra de labor, pasando por una extensa "carta" de soluciones profesionales. Las entidades financieras han diseñado créditos destinados a financiar las labores más comunes del sector agropecuario, productos como anticipos por cobros pendientes de cosechas o créditos de campaña para el mantenimiento de la actividad normal de la explotación. El agropecuario se ha convertido en uno de los sectores de referencia a los que se dirigen los bancos y cajas de ahorro, que incluso han creado departamentos que confeccionan soluciones específicas a sus problemas de financiación. Las entidades financieras más ligadas al medio rural o ganadero son las que disponen de una mayor y mejor financiación para ambas actividades **(López, R. 2007).**

La agricultura cuenta con una oferta de productos financieros más diversificada y amplia que la ganadería, con ayudas destinadas a la campaña agrícola, la compra de maquinaria, o la inversión y mejora de la explotación **(Ibíd).**

En las Regiones Autónomas existen tres tipos de crédito: el individual, el colectivo o solidario y el mixto. El individual se otorga a personas, hombres y mujeres sobre la base de la presentación de algún tipo de garantía. La garantía es

presentada individualmente, siendo la persona o cliente el único responsable de su reembolso, del principal mas intereses **(Alemán Ocampo, Op.Cit., p. 17).**

El crédito colectivo consiste en la entrega de préstamos a un grupo de entre 5 y 10 personas, que luego mediante criterios concertados procede a su distribución a lo interno. Un buen ejemplo es el caso del Fondo de Crédito Revolvente de la Desembocadura de la Cruz de Rio Grande (proyecto URACCAN – PRORAAS), donde los grupos de mujeres han recibido entre C$ 7,000.00 y C$ 20,000.00. El grupo en su conjunto es el responsable de su reembolso, implicando que si una persona del grupo incumple con su pago, el grupo es penalizado con no acceder a otra ronda de financiamiento hasta que la recuperación haya sido completada. Es importante mencionar que esta modalidad de crédito se ha dado en un proyecto de acompañamiento comunitario, conllevando asistencia técnica para el fortalecimiento de la organización local **(Ibíd).**

El crédito mixto es una combinación entre el crédito individual y el crédito colectivo. Bajo esta modalidad el préstamo se entrega a individuos (solos o como parte de una colectividad de entre 3 a 5 personas). Mediante este tipo de garantía el grupo de personas en su conjunto es responsable del reembolso cuando el cliente incumple con su pago (el caso de FUNDESER; Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural) **(Ibíd).**

En las Regiones Autónomas, el tipo de crédito que predomina es el individual. El uso del crédito colectivo es excepcional, siendo practicado únicamente por el programa de la Desembocadura. Igual ocurre con la fianza solidaria que es impulsada principalmente por FUNDESER, PANA PANA y el MMSDV (Movimiento de Mujeres Siuneñas en Defensa por la Vida) esto corresponde con el enfoque de microfinanciamiento predominante de sostenibilidad financiera (y su recuperación) es un fin por sí solo. El uso del

crédito colectivo y por ende, de los grupos solidarios es común donde el enfoque predominante es el de alivio a la pobreza. Esto es así dado que se cree que las instituciones de microfinanzas que usan la garantía de grupos solidarios, especialmente las ONGs, llegan a personas más pobres porque son las instituciones de microfinanzas mas dedicadas a la lucha contra la pobreza **(Ibíd).**

El rango de los préstamos en las Regiones Autónomas es relativamente amplio. Este va desde C$ 250 a C$ 50,000. Existe una correlación directa y estrecha entre el nivel de disponibilidad de fondos para el microcrédito, el tipo de garantía que se requiere, el perfil de la organización que impulsa el microcrédito y cuanto se presta. Entre mayor es el volumen disponible para e microfinanciamiento, mayores son las cantidades que se otorgan en préstamo y consecuentemente mayores son los valores requeridos en calidad de hipoteca, fiduciaria o prendaria **(Alemán, Op. Cit., p. 18).**

Paralelamente, mientras más acentuado es el perfil de las instituciones hacia el microfinanciamiento, mayores son sus disponibilidades de recursos financieros y los montos entregados en calidad de pequeños créditos. De esta misma manera, se tiene una diversificación de los servicios financieros a disposición de los clientes. Así, CARUNA es la institución con mayores techos o montos de financiación. El menor techo o rango está dado por los movimientos de mujeres como MMSDV. Entre estos extremos están las cooperativas, proyectos de desarrollo local y ONG como PANA PANA. De nivel a nivel existen diferentes grados de flexibilidad o innovación en la aplicación de garantías, la capacidad de movilizar recursos externos (vía cooperación y vía capitalización interna, ahorro) y la accesibilidad de diferentes pobres con capacidad de pago **(Ibíd).**

La artesana Gloria Esperanza Norori Mena, originaria de Nandasmo, *está* en la CARUNA desde hace un año. “Inicié

con un préstamo de *36* mil córdobas para mejorar mi negocio de elaboración de artesanía de frutas de madera, como nísperos, naranjas y otras. CARUNA da a una la oportunidad de participar en ferias y le otorga créditos favorables, por eso he podido salir adelante con mi negocio. He mejorado la calidad de mis materiales, he mejorado mi casa, y sacado a mis hijos adelante" **(On line. 7 días especial, s.f).**

Juan Oswaldo López Calero, de 30 años, es originario de San Juan de Oriente y se dedica a fabricar artesanías de barro. "Trabajo con CARUNA desde hace tres años. Veo que es bueno porque esta cooperativa nos ha impulsado a los artesanos con un financiamiento a tasas favorables. Además, cuando tenemos un problema CARUNA nos escucha y nos ayuda a resolver **(Ibíd).**

Asimismo otros clientes de diferentes intermediarias financieras incluyendo hombres y mujeres opinan que han obtenido mejoras en sus negocios a través del crédito, que sin este financiamiento no hubieran hecho posible sus metas. Las mejoras han sido en diferentes sectores como: ampliación de salón de belleza, taller de costura, compra de materiales, construcción y mejoramiento de viviendas y aumento en la producción y ampliación de fincas. Pero además han podido también pagar los estudios de sus hijos y tener un mejor nivel de vida, siempre y cuando el dinero recibido se invierta y administre de forma apropiada.

Los plazos y abonos están dados por la naturaleza de las actividades económicas objeto de financiamiento. Los mayores plazos de préstamo y reembolso son los que se dan en las actividades de ganadería, y mejora y construcción de viviendas que en gran medida superan los 18 meses, cuyos montos de préstamo son mayores. A esto le sigue la agricultura y el comercio, cuyos plazos oscilan entre 3 meses y 1 año. En buena medida esto se debe a que la incidencia de los costos de los insumos, las particularidades

de los ciclos productivos inherentes a cada actividad económica (teniendo la ganadería el mayor ciclo y la pesca el menor) y los montos otorgados en préstamos **(Alemán, Op. Cit., p. 19).**

La relación entre los plazos y la capitalización de los fondos de microcrédito es estrecha. A menor plazo, mayor la rotación de recursos y la creación de excedentes (ganancias), considerando un elevado nivel de recuperación de los créditos (principal mas intereses). De esta manera las diferentes actividades económicas financiadas brindan diferentes oportunidades. La actividad que mayor capitalización ofrece es el comercio con una rotación de 4 veces al año, seguido por la agricultura con una rotación al año y la ganadería, que en promedio rota cada 18 meses. Paradójicamente, la institución con el más acentuado perfil hacia el microfinanciamiento relega el comercio a un tercer lugar. Este es el caso de CARUNA que concentra un porcentaje importante de su financiamiento a la ganadería (20%) y la agricultura (35%), teniendo el comercio una participación mucho menor (14%) **(Ibíd).**

Los costos de los servicios de microcrédito varía según la actividad económica involucrada; la que abarca un mayor costo de financiamiento es el comercio con una tasa promedio anual de 27.45% seguido por la categoría de otros (préstamos personales y a la pequeña industria, principalmente) con 27.16%, pesca artesanal con 26%, vivienda artesanal con 24%, ganadería con 23.78% y la agricultura con 21.72%. Por otro lado las comisiones oscilan entre 2% y el 8% siendo aplicadas por igual a todos los préstamos sin distinción de la actividad económica objeto de microfinanciamieto **(Alemán, Op. Cit., p. 19).**

Los niveles de recuperación de los préstamos concedidos por los diferentes estilos de microcrédito han sido relativamente bajos a pesar de la rigurosidad del sistema de

garantías que implementan (fiduciaria, hipotecaria o prendaria) **(Alemán, Op. Cit., p. 22).**

El crédito es uno de los elementos para el desarrollo sostenible. Sin embargo, durante los últimos años se ha observado que los agricultores, los pequeños empresarios, comerciantes y productores han visto frustradas sus aspiraciones de desarrollo económico, por la falta de créditos propicio y adecuado a su actividad económica. Esta situación es más aguda en la mujer, quien muy poco tiene acceso al financiamiento ya que en su gran mayoría no poseen títulos de propiedad y no poseen una garantía sólida para respaldar sus solicitudes. Este fenómeno ha originado el surgimiento e implementación de sistemas de crédito alternativo, muchas veces administrados por los organismos promotores y en otros casos, administrados por los mismos beneficiarios/as **(López Alemán, 1996, p. 47).**

Las mujeres son el 52% de la población Nicaragüense pero, únicamente son propietarias del 13% de las tierras tituladas. En las zonas urbanas representa el 55% de la cartera de clientes de crédito en microfinancieras, sin embargo solamente recibe el 38% del total de los montos de crédito que se distribuyen. En las zonas rurales representa el 52% de la cartera de clientes de crédito en microfinancieras, pero solamente recibe el 21% del total de los montos de crédito que se distribuyen **(Guevara, A. 2008. p. 7).**

Según Díaz, 2006, p.15, para que un crédito se considere sano, debe reunir ciertas condiciones, lo siguiente es muy importante, en general, para que un crédito bancario se considere bien autorizado, debe contener los tres principios siguientes.

a) Seguridad al otorgar un crédito, ya que debe tenerse la conciencia y la seguridad de que "se pagará sólo", es decir, que el proyecto es bueno. Sin embargo, como siempre existe el factor riesgo y tomando en cuenta que el dinero prestado no es propiedad de la institución de crédito, sino

del público en general, por lo tanto se debe tener la mayor certeza posible de su recuperación, por lo que se deberán tener "garantías reales", en caso de que el proyecto no llegue a funcionar.
Dentro del concepto de seguridad están.

- Bienes inmuebles (hipotecas).
- Bienes muebles.
- Avales.
- Tiempo de realizar su actividad el solicitante, o bien tiempo en su empleo.
- Los informes que se recaben de otros acreedores, clientes y proveedores.
- Arraigo en la plaza.
- Seguros (de vida y sobre los bienes).
- Experiencia en créditos anteriores.

b) Liquidez, como hemos señalado anteriormente, este punto, nos habla de que el crédito debe ser "auto liquidable", es decir, que el proyecto debe producir los recursos para pagar la cantidad prestada, más su costo, más una utilidad para el solicitante.

c) Conveniencia, este punto también es importante, sobre todo, cuando hay escasez de recursos. Se pregunta el banquero: ¿Qué actividades merecen más apoyo en la época actual?, ¿El cliente ha manejado sus cuentas en nuestra institución?, ¿Es una actividad prioritaria para esta zona?, ¿Utilizaremos recursos propios o de fondos de fomento?, ¿Pertenece a un grupo de empresas?, ¿Qué otros negocios haremos en el futuro?

IV. METODOLOGÍA

4.1 Ubicación

El presente estudio se realizó en el área urbana del municipio de Siuna, el cual geográficamente pertenece a la región autónoma del atlántico norte (RAAN), y es considerado el municipio más grande de la RAAN. La ubicación del estudio es la sucursal en Siuna del Banco del Éxito, Sociedad Anónima (BANEX, S.A.) la cual se encuentra en el barrio sol de libertad, frente a la tienda Cruz Lorena.

4.2 Tipo de estudio

El estudio que se realizó fue descriptivo con un enfoque cualitativo porque se describieron las políticas de crédito del banco y se destacó la influencia del financiamiento en los y las sujetos de crédito.

4.3 Población

La población comprendió a 36 clientes de crédito, al gerente, 4 analistas de crédito y a 2 gestores de cobro para un total de 43 personas.

4.4 Lugar de estudio seleccionado

El lugar de estudio seleccionado fueron las instalaciones del banco BANEX, sucursal Siuna conformada por el área de crédito.

4.5 Grupo seleccionado

Para el presente estudio se seleccionó a 36 clientes de crédito, al gerente, tres analistas y un gestor de cobro para un total de 41 personas.

4.6 Unidad de análisis

La unidad de análisis estuvo conformada por los y las clientes del banco que de una u otra forma recibieron algún tipo de crédito que oferta el banco.

4.7 Descriptores

Políticas de crédito del banco.

- Sujetos de créditos
- Criterios de elegibilidad
- Restricciones de elegibilidad
- Tipos de créditos
- Garantías del crédito.
- Plazos del crédito.
- Tasas de interés.
- Intereses moratorios.
- Comisiones.
- Política de cobranza.

Influencia del financiamiento crediticio.

- Financiamiento.
- Fuentes de financiamiento.
- Comercio.
- Vivienda.
- Ganadería.

4.8 Criterios de Selección

Criterios de inclusión

- El criterio de selección fue por conveniencia por motivo de costo y acceso a la información.

- Los y las clientes seleccionados son residentes en el área urbana del municipio de Siuna.

- Clientes con créditos activos.

Criterios de exclusión

- Los y las clientes que reciben crédito que viven en el área rural del municipio de Siuna.

4.9 Fuentes y obtención de información

La fuente primaria para la obtención de los datos de esta investigación fueron los y las clientes de crédito y personal del área de crédito del banco. Como segunda fuente se revisaron documentos impresos y digitales del banco en estudio, así como la revisión documental sobre el tema.

4.10 Técnicas para la Recolección de Información

Para la recolección de la información se aplicó la técnica de entrevistas a los y las clientes de la cartera de crédito del banco, gerente, analistas de crédito y gestor de cobro, también se hizo revisión documental del tema como volantes de BANEX, folletos, en la ley del banco y en la base de datos que utilizan.

4.11 Procesamiento de la Información

Para el procesamiento de la información sobre el tema investigado, se leyó, transcribió, seleccionó, ordenó y se interpretó la información recopilada.

4.12 Análisis de la información

El análisis de la información se llevó a cabo mediante la clasificación y reajuste de los datos según las variables para elaborar su respectivo análisis y redactar el informe final.

4.13 Trabajo de campo

Este se realizó a través de cinco fases.

Fase I. Se recolectó información bibliográfica, se eligió la metodología y se elaboraron instrumentos para recopilar información sobre el tema en estudio.

Fase II. Visitamos las instalaciones del banco con el objetivo de solicitar apoyo e información al gerente para llevar a cabo el trabajo investigativo.

Fase III. Visitamos a los y las clientes para darles a conocer el tema, objetivo y pedirles su aportación en proporcionar información del tema mediante la entrevista.

Fase IV. En esta fase analizamos e interpretamos la información que se recolectó en este estudio. Posteriormente se procesó a través de los programas Microsoft Excel y Word.

Fase V. Se elaboró el informe final.

MATRIZ DE DESCRIPTORES:

Objetivos	Descriptores	Preguntas orientadoras	Fuentes o informantes claves	Técnica
Describir las políticas crediticias implementadas por el BANCO DEL ÉXITO (BANEX).	Políticas crediticias	¿Qué tipo de políticas crediticias implementan? ¿Qué tipo de créditos ofrecen? ¿Qué garantía pide el banco para ceder un crédito? ¿Cuáles son los plazos de crédito asignado a los diferentes rubros? ¿Cuál es la tasa de interés que aplican? ¿Implementan políticas crediticias destinadas a las mujeres?	Gerente, asesor legal y analistas de crédito.	Entrevista
Destacar la influencia del financiamiento otorgado por BANEX en los y las sujetos de crédito.	Influencia del financiamiento crediticio	¿Qué mejoras ha obtenido con el crédito que le ha otorgado el banco? ¿Está de acuerdo con las tasas de interés que le cobra el banco? ¿Cómo considera a la mujer en cuanto al pago del préstamo?	Gerente y Clientes	Entrevista

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la investigación realizada en el Banco del Éxito (BANEX, S.A) sobre el impacto del financiamiento crediticio brindado en el municipio de Siuna durante el período 2008 se obtuvieron los siguientes resultados:

5.1 Políticas de crédito implementadas por el banco.

Según analista de crédito el BANEX tiene sus propias políticas de crédito; entre ellas tenemos que los créditos van dirigidos a micro, pequeños y medianos empresarios, colocar créditos al sector comercial, ganadero, vivienda; el o la sujeto de crédito debe de tener más de un año de experiencia en lo que desea invertir, no se dan a conocer las tasas de interés que el cliente pagará por el monto recibido y si el cliente cancela la deuda antes del plazo acordado no teniendo el 50% de las cuotas canceladas el banco penaliza con el 6 % sobre el monto total a pagar.

También comprende los requisitos que exige el banco para solicitar crédito (fotocopia de cédula de identidad, buenas referencias crediticias como carta de sucursales de la Caja Rural Nacional (CARUNA R.L) y de la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) o solvencia en estas instituciones financieras si es que ha recibido crédito anteriormente, si el crédito es para comercio piden inventario, solvencia y matrícula del negocio para determinar si este es estable y seguro, otra es la voluntad de pago del cliente y si este trabaja en alguna institución o empresa le piden colilla del INSS y carta de recomendación); la garantía debe cubrir 1.5 veces el monto solicitado, las tasas de interés van desde 1.68% hasta 3.5% mensual y los plazos de crédito van desde seis meses hasta tres años. Se relaciona con lo propuesto por **Narváez (2002: 120)** en su teoría, definiendo que las políticas crediticias son el conjunto de decisiones que incluyen el

período de crédito de una empresa, las normas de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobranza.

Los y las clientes entrevistados/as manifiestan que esos son los requisitos que les pidió el banco cuando solicitaron crédito, algo fundamental que el banco les exigió para cualquier tipo de crédito es el fiador y la copia de cédula de identidad. La mayoría opinó que el tiempo que tarda el banco en desembolsarles el dinero comprende entre 8 y 15 días después de haber solicitado el crédito y la minoría refirió que les dura entre un día a cinco días después de haberlo solicitado; esto va en dependencia de las características del cliente es decir, si es una persona reconocida ante la sociedad, tiene buen record crediticio y ofrece una buena garantía osea si tiene facilidad de pago, a este se le desembolsa rápidamente el monto del crédito solicitado, sin embargo también está en dependencia del monto, entre más grande es el monto mejor para el banco porque obtienen mayor utilidad es decir, el banco prioriza más un monto grande que un monto pequeño.

Según el analista de crédito, el crédito es otorgado tanto a hombres como a mujeres siempre y cuando cumplan con los requisitos que exige el banco, las políticas crediticias son estándar para ambos, las mujeres son más responsables con la cancelación de la deuda sin embargo son los hombres los que solicitan más crédito, porque ellos son dueños de la mayor parte de los bienes y porque ellos son la cabeza del hogar o de la familia. No obstante la mayoría de los clientes entrevistados expresaron que toman en cuenta a su pareja al momento de solicitar un crédito. Los requisitos para un crédito ganadero son: escritura de la finca, matrícula de fierro, carta de venta de ganado y para un crédito comercial: inventario, solvencia y matrícula del negocio; podemos apreciar que los requisitos para un crédito ganadero no son los mismos para un crédito comercial, por lo tanto los requisitos que exige el banco van de cuerdo al tipo de

crédito pero este pide dos requisitos básicos para cualquier crédito que son documento de identidad y fiador.

La opinión del analista concuerda con la opinión de los y las clientes respecto a los requisitos de crédito que pide el banco ya que ambos manifiestan que depende del tipo de crédito solicitado y de las características de la persona por ejemplo, si trabaja para alguna institución o empresa, si es comerciante o ganadero.

5.1.1 Sujetos de créditos.

Según entrevista realizada a analistas de crédito de BANEX son sujetos de crédito las personas naturales mayores de 21 años y menores de 67 años de edad, los asalariados, comerciantes, ganaderos que cumplan con los requisitos de créditos establecidos por el banco. En efecto todos los y las entrevistados son mayores de 21 años y menores de 67 años, la mayoría son comerciantes, otros trabajan en instituciones y la minoría son ganaderos.

5.1.2 Criterios de elegibilidad.

En relación a los criterios de elegibilidad**,** el banco hace un análisis para determinar si la persona tiene capacidad de pago es decir, percibir si tiene buenos ingresos, un analista de crédito es el que lleva a cabo este trabajo el cual se encarga de averiguar y valorar si en realidad la persona cuenta con los bienes que ofrece como garantía o si este tiene un trabajo estable; que el cliente tenga buenas o excelentes referencias comerciales y personales, que tenga estabilidad en el negocio y que posea experiencia o conocimiento en las actividades económicas que desarrolla o que pretende realizar con el préstamo. **(Fuente de información analista de crédito, BANEX 2009)**

Uno de los clientes entrevistados expuso que dio como garantía una copia de la escritura de su casa y uno de los

analistas de crédito fue a ver en qué estado se encontraba la casa para determinar si esta cubriría la deuda y después le dieron el préstamo. Esto es muy importante para el banco porque se da cuenta si la persona puede pagar el préstamo.

5.1.3 Restricciones de elegibilidad.

Según el analista de crédito de acuerdo a los reglamentos del banco no deben otorgar créditos a personas asociadas con deudas en mora o en cobro judicial con otra intermediaria financiera, a abogados, policías, sacerdotes y pastores; así como a personas que se muestran conflictivas, funcionarios, accionistas miembros de la junta directiva de BANEX o familiares dentro del segundo grado de consanguinidad y afinidad; cuando la persona no tiene comprobante o matrícula del negocio si solicita crédito comercial y en caso de crédito ganadero cuando no tiene matrícula de fierro. Lo anterior se relaciona con lo dictado por el **BCN (2003: 21-22)** el cual establece que serán limitantes de crédito los miembros de la junta directiva del banco, ejecutivo principal así como cualquier otro funcionario con potestad individual o colectiva, de autorizar créditos sustanciales; también las personas jurídicas con las que tales miembros y funcionarios, mantengan directa o indirectamente vinculaciones significativas y los conyugues y familiares hasta el segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Ninguno de los clientes entrevistados es policía, abogado ni sacerdote, ni pastor estas son personas naturales y jurídicas a las que el banco no les otorga crédito los y las entrevistados/as son comerciantes, ganaderos, asalariados y no presentan problemas de morosidad con otras intermediarias financieras del municipio por eso son sujetos de crédito en BANEX.

5.1.4 Tipos de crédito.

Según información obtenida por el gerente del banco, el BANEX otorga créditos destinados a diferentes rubros; entre ellos están el crédito personal o de consumo destinado a satisfacer necesidades generales de adquisición de bienes o liquidación de deudas de la persona, el crédito comercial consignado para mejora y ampliación de los diferentes negocios, el crédito hipotecario para la compra de propiedades o viviendas, el crédito para vivienda con el fin de compra o mejoramiento de la viviendas, el crédito ganadero destinado para compra de vacas paridas, engorde y desarrollo de novillos y mejora de fincas. También ofrecen el crédito para transporte (compra de vehículo, taxis, motocicletas). Los créditos ofertados por el banco se valorizan en dólares y son pagaderos en dólares y la persona es quien decide qué tipo de crédito quiere que el banco le otorgue. Los créditos que oferta BANEX son similares a los créditos que otorga el banco ProCredit, (s.f) ya que este banco también ofrece crédito a la micro y mediana empresa, créditos agropecuarios y para vivienda. También se relaciona con la opinión del analista Avendaño, N. (2007) Todo el crédito del sistema bancario al sector privado está dolarizado: el 84% corresponde a préstamos en dólares y el 16%, a córdobas con mantenimiento de valor".

La cartera de apertura del BANEX en el municipio de Siuna fue de 1,600 clientes y actualmente los distintos tipos de créditos otorgados por el banco están cubriendo aproximadamente una cartera de 1,199 clientes de crédito. Entre estos 716 clientes han solicitado crédito comercial, 240 han solicitado crédito ganadero, 163 han solicitado crédito para vivienda y 80 han solicitado crédito de consumo o personal y para transporte. **(Fuente de información analista de crédito, BANEX 2009)**

Por lo tanto podemos ver que los créditos más solicitados son el crédito comercial y el crédito ganadero porque son más productivos ya que Siuna es una zona altamente ganadera.

La mayoría de los y las clientes entrevistados han solicitado y recibido crédito comercial y para vivienda, una minoría han recibido crédito ganadero esto se debe a que el estudio se realizó solamente en el área urbana del municipio de Siuna por eso no concuerda totalmente con los datos suministrados por el analista de crédito y en efecto el tipo de crédito que han solicitado ese es el que han recibido. Los y las entrevistados/as han solicitado entre una y cinco veces estos tipos de crédito y el banco se los ha concedido.

5.1.5 Garantías del crédito.

Según el gerente de **BANEX (2009)** la garantía bancaria tiene por objeto preservar una obligación de seguridad es decir, la garantía se pide como un requisito para ceder el crédito y de esta forma asegurar la liquidación de la deuda adquirida por el o la sujeto de crédito. La garantía del crédito debe ser 1.5 veces mayor al monto solicitado por el o la cliente. Los tipos de garantía que exige el BANEX para otorgar un crédito, van desde garantía fiduciaria que consiste en una fianza solidaria, la garantía prendaria que se constituye a través de la prenda de activos fijos (electrodomésticos, taxis, ganado); la garantía hipotecaria, son las escrituras registradas de bienes inmuebles (fincas, casas, edificios) y la garantía liquida (CDP: congelamiento de montos de ahorro). Lo anterior se relaciona con lo señalado por **Pérez Ramírez (2002: 25-26)** el cual establece que los fiadores se obligan expresa y solidariamente con el deudor principal al cumplimiento de todas las obligaciones provenidas en el contrato y sobre los créditos con garantía prendaria**,** la garantía recae sobre bienes muebles, los cuales pueden pasar o no a posesión de la entidad; los créditos con garantía hipotecaria son aquellos en la que la

garantía asegura el cumplimiento de los compromisos asumidos por el prestatario, mediante un derecho directo e inmediato sobre un determinado bien afecto a este fin.

Lo anterior fue confirmado por los y las clientes entrevistados/as expresando que han dado diferentes tipos de garantía al banco, en su mayoría fianza solidaria (1 o 2 fiadores que el banco les pide como requisito para darles el préstamo), fotocopia de escritura de la casa y prendas (concesión de vehículo, moto y taxi, facturas de televisor, maquina de cocer, freezer, cocina, refrigeradora y vitrina).

La minoría de los y las clientes entrevistados/as han dado como garantía fotocopias de matrícula de fierro, escritura de finca, carta venta de ganado y matrícula del negocio. Algunos clientes han entregado varias garantías por un mismo crédito (fiduciaria, prendaria e hipotecaria) para cubrir el monto solicitado. Uno de los clientes solicitó un crédito ganadero (para compra de novillos) y dio como garantía la escritura de la finca, al mismo tiempo el banco le pidió un fiador y le prendó el ganado, esto se debe a que el banco implementa sus propias normas y reglamentos y lo hacen de esta manera con el motivo de asegurar muy bien el capital prestado.

El monto mínimo de un crédito es de U$ 150.00 y para este, se pide como garantía solamente un fiador y para aprobar un monto mayor se valora la capacidad de pago del cliente y la garantía que ofrezca. **(Fuente de información analista de crédito, BANEX 2009)**

5.1.6 Plazos del crédito.

Los plazos de crédito asignados por el banco dependen de la capacidad de pago del cliente es decir, el cliente decidirá en cuanto tiempo quiere liquidar la deuda contraída con el banco. Según el analista de crédito generalmente un crédito se puede dar a corto plazo (de 6 meses a 12 meses)

mediano plazo (12 meses a 24 meses) o largo plazo (25 meses a 36)., mayoritariamente los y las clientes solicitan para un crédito de consumo plazos de crédito acordados entre dieciocho y veinticuatro meses, para un crédito ganadero plazos entre veinticuatro y treinta y seis meses, para un crédito de transporte o servicio plazo de veinticuatro meses o más, el crédito para vivienda tiene un plazo de treinta y seis meses y en el crédito comercial el plazo comprende entre doce a dieciocho meses en los cuales los pagos pueden ser mensuales, semestrales, trimestrales, anuales o al vencimiento. El más productivo es el corto plazo porque el capital se recupera más rápido, la mayoría de los y las clientes han solicitado crédito a corto plazo.

Lo anterior tiene mucha concordancia con la opinión de los y las clientes entrevistados ya que estos han elegido el plazo del crédito que les ha otorgado el banco.

La mayoría de los y las entrevistados/as ha solicitado crédito a corto plazo porque aunque las cuotas son más altas pagan menos intereses y la minoría a solicitado crédito a largo plazo porque consideran que las cuotas son más bajas y por lo tanto tienen mayor facilidad de pago.

La opinión del analista se relaciona con la opinión de los y las clientes respecto a que el corto plazo es el mejor, también tiene concordancia con lo que establece la enciclopedia de la pequeña y mediana empresa **PYME (s.f: 582-585)** en su concepción de que los préstamo a corto plazo son los que se solicitan para ser devueltos antes de los 18 meses, normalmente se emplean para la financiación del activo circulante, los préstamos a mediano plazo han de ser devueltos entre los 18 meses y los 3 años desde su formalización. Los préstamos a largo plazo son los préstamos que es preciso devolver en un lapso de tres años o más desde la fecha de su formalización.

5.1.7 Tasas de interés.

La tasa de interés según el analista de crédito de BANEX es un porcentaje que cobra el banco por el servicio prestado y se establecen de acuerdo a las políticas que implementa el banco; varían entre 1.68% a 3.5% mensual dependiendo del monto, plazo y destino del crédito. La tasa de interés pactada en el contrato de crédito es fija, entre más largo sea el plazo de crédito la cuota a pagar será menor pero el cliente pagará más intereses. Por otro lado mientras el plazo sea más corto el cliente pagará cuotas más altas y menos intereses. La tasa de interés destinada a los créditos comerciales y ganaderos es más alta que la destinada a los créditos para vivienda debido al tipo de inversión, en comercio o ganadería hay mayor circulación de dinero a diferencia del sector vivienda que son inversiones muertas. Lo antes descrito se relaciona con lo señalado por **Greco (1999: 441)** el cual plantea que la tasa de interés es la remuneración del capital, en el caso de recibir un préstamo, será el precio a abonar por la utilización de ese capital.

Montos y tasas de interés de BANEX, S.A.

Monto	Tasa de interés
U$ 1.00 – U$ 2,500.00	3% - 3.5%
U$ 2,501.00 – U$ 6,500.00	3% - 2.6%
U$ 6,501.00 – U$ 20,000.00	2%
U$ 20,001.00 – U$ 50,000.00	1.50%
U$ 50,001.00 a más	1%

Fuente de información analista de crédito de BANEX, S.A.

El cuadro nos muestra las tasas de interés aplicada a los diferentes montos que el banco otorga en los distintos tipos de crédito, el interés varía respecto al plazo y al monto del crédito, a menor plazo cobra menos intereses y a mayor

plazo cobra más intereses, estos plazos van desde 6 meses a 36 meses.

Según el gerente por cancelación anticipada de la deuda si el cliente tiene el 50% de la cuota cancelada el banco no penaliza y cobra intereses hasta la fecha que realiza el pago total, únicamente se cobra el capital restante del plazo. Y si el cliente cancela el crédito no teniendo el 50% de su cuota el banco penaliza con el 6% sobre el monto total a pagar esto debido a que fondeadores (accionistas del banco) igualmente penalizan al banco por no haber utilizado los fondos adquiridos para el préstamo y manejarlos al plazo correspondiente.
Lo anterior no coincide con lo expresado por un cliente del banco en una entrevista:

> *"Pedí un préstamo para cancelarlo a 18 meses y me lo dieron pero, tenía que regresar casi el doble del monto solicitado y me presenté al banco a cancelar el crédito tres meses después de haberlo recibido y me estaban cobrando los mismos intereses a pagar en 18 meses, pienso que no debería ser así porque es un robo. Entonces decidí pagar mis cuotas mensuales porque no me iban a bajar nada de intereses". (Entrevista a una cliente, Noviembre 2008)*

El banco no orienta al cliente sobre esta política de crédito porque no le conviene que las personas que han recibido crédito lo cancelen antes del plazo acordado ya que recibe menos beneficios.

Según el analista de crédito el banco solamente da una simulación de las tasas de interés y si él o la cliente decide aceptar el crédito le dan la amortización de la deuda valorizada en dólares es decir, las cuotas a pagar y el monto total a liquidar de acuerdo al plazo de crédito, lo antes expuesto se relaciona con la teoría de **Gitman (1997: 212)** el cual plantea que la amortización de préstamos se refiere a

la determinación de los pagos iguales sobre un préstamo anual, necesario para proporcionar al acreedor el rendimiento por el interés específico y el reembolso del principal del préstamo, dentro de un periodo determinado. El proceso de amortización del préstamo implica, calcular los pagos futuros (dentro del término del préstamo), cuyo valor presente a la tasa de interés del préstamo sea igual a la cantidad del principal.

La mayoría de los y las clientes entrevistados/as no están de acuerdo con las tasas de interés que les cobra el banco, perciben que las tasas de interés son muy altas y se les hace difícil pagar las cuotas del préstamo según ellos esta varía entre 1.5% a 4.8% mensual. Mientras que la minoría no saben cuál es la tasa de interés que el banco les cobra porque sólo les dan una simulación de estas tasas y les dan la amortización de la deuda valorizada en dólares, sin embargo opinan que son regulares pero que a veces les cobran más de lo que les dicen que van a pagar es decir, piensan que les aumentan la tasa de interés estando en desacuerdo con el banco ya que la tasa no es fija.
Una cliente en una entrevista expresó lo siguiente:

"Uno se beneficia en el momento que recibe el dinero pero, no he obtenido
mejoras debido a las altas tasas de interés cobradas por el banco".
(Entrevista a una cliente, Diciembre 2008)

El gerente manifiesta que las tasas de interés son accesibles y si las personas no han obtenido beneficios es porque no han hecho una buena inversión con el dinero, el banco ha dado crédito para determinado sector productivo y algunos clientes lo invierten en otra cosa y no lo administran bien por eso después no cumplen con los pagos convenidos.

Si uno invierte el dinero en un negocio rentable y le da una buena administración al capital recibido, aunque las tasas

de interés sean altas como lo manifiesten algunos clientes no será difícil pagar las cuotas del crédito y se obtendrán beneficios.

5.1.8 Intereses moratorios.

Según analistas de crédito cuando un cliente no cumple con sus pagos en tiempo y forma este incurre en mora y por lo tanto tiene que pagar adicionalmente a la cuota un interés moratorio por cada día de retraso después del quinto día de la fecha fijada por el banco. El interés moratorio establecido por el banco es del 5% del interés mensual pactado en el crédito entre un rango de 5 y 15 días, cobra el 10% a los clientes que se atrasen con la cuota entre un rango de 16 y 30 días y 15% entre un rango de 31 y 60 días de mora, estos intereses moratorios son cobrados sobre el monto de la cuota a pagar. Esto se relaciona con ciertas disposiciones del **BCN (2003: 26)** el cual indica que la mora se producirá por el sólo hecho del vencimiento del plazo estipulado y que el plazo de un préstamo no se entenderá prorrogado por el hecho de recibir abonos al principal o a los intereses insolutos o por continuar recibiendo los intereses pactados después del vencimiento, salvo cuando la institución bancaria no haya suministrado los fondos en el tiempo estipulado en el contrato previa comprobación de la Superintendencia de Bancos.

También se relaciona con lo establecido por **Delgadillo y Sandino (1997)** los que manifiestan que un crédito se considera en mora cuando el deudor no paga en la fecha estipulada la cuota correspondiente, cuando deja de hacer varios pagos de sus préstamos, cuando el deudor paga menos de la cuota acordada o si paga solamente los intereses y no amortiza el principal o al inverso es decir, el deudor sólo paga el principal y no paga los intereses correspondientes.

La mayoría de los y las clientes entrevistados/as no han incumplido con los pagos del préstamo por lo tanto no han pagado intereses moratorios. Mientras que una minoría ha incumplido con las cuotas y han pagado intereses por mora, los que tienen entre 1 y 15 días de retraso pagan de $2.00 a $10.00 de intereses moratorios y los que tienen entre 16 a 30 días de retraso pagan ente $20.00 y $200.00 de mora.

La opinión de los analistas de crédito no concuerda con la opinión de los y las clientes entrevistados/as porque según el analista cobran intereses moratorios a partir del quinto día de retraso y según los y las clientes el banco les cobra intereses moratorios a partir el primer día de incumplimiento con la cuota. También hay que referir que estos intereses se cobran de acuerdo al monto de la deuda o cuota correspondiente a pagar.

5.1.9 Comisiones.

Según el analista de crédito el banco cobra comisiones de un crédito, con el fin de cubrir los gastos administrativos y legales, en caso de que un deudor no haya cancelado sus cuotas puntualmente y la institución se vea obligada a recurrir al uso de servicios que incurran en costo. El banco cobra comisiones por cada préstamo concedido, de U$ 150.00 a U$ 3,000.00 no cobran comisiones pero de U$ 3,001 a más si cobran comisiones de acuerdo al monto, plazo y destino del crédito, a excepción del crédito ganadero al cual se le aplican comisiones a todos los montos y es de 2% a 3%. Se relaciona con lo planteado por el diccionario de términos de vivienda, **Fundación Eroski, (s.f.)** el cual establece que las comisiones son porcentajes sobre el importe total del préstamo que la entidad financiera puede cobrar al prestatario por diversos conceptos.

Todos los y las clientes entrevistados/as han pagado comisiones por cada créditos que el banco les ha aprobado, la mayoría expresaron no estar de acuerdo con las

comisiones cobradas por BANEX, argumentando que son deducidas sobre el monto solicitado y al cancelar el préstamo no es reembolsable.
Tres clientes entrevistados refirieron lo siguiente:

> *"Deberían entregar la cantidad completa solicitada sin retener el dinero de las comisiones por eso nosotros pagamos los intereses que nos cobran pero, si uno no acepta esa disposición del banco no le dan el dinero, tiene que aceptar las exigencias para poder conseguir el financiamiento y cubrir la necesidad que uno tiene".* (Entrevista a tres clientes, Diciembre 2008)

El analista de crédito de BANEX, manifiesta que es uno de los reglamento del banco que el cliente tiene que pagar comisiones para gastos administrativos o papelería al momento que el cliente solicite el crédito.

La opinión del analista de crédito no coincide con la opinión de los y las clientes entrevistados/as ya que según el analista cobran comisiones para montos mayores de U$ 3,000.00 y según los clientes que recibieron crédito menores a este monto el banco les cobró comisiones sin que el destino fuera la ganadería.

5.1.10 Política de cobranza.

En las entrevistas realizadas a los tres analistas de crédito del BANEX expresaron que las políticas de cobranza implican ciertos procedimientos para recuperar el capital prestado. El proceso de cobranza se realiza de la siguiente manera: "Cuando un cliente no ha cancelado su cuota en la fecha acordada se envía un aviso de cobro firmado por la Gerencia, en caso de no hacerse presente el deudor a cancelar la cuota, el o la gestor de cobro visita al cliente para conversar con él y solicitarle que se ponga al día con sus cuotas vencidas. El o la gestor de cobro visita al cliente que haya incumplido con su pago los primeros 15 días de

retraso, entre 16 y 30 días de mora el banco ejecutará un cobro prejudicial, ósea un analista de crédito visitará al cliente para que este se presente al banco a cancelar la cuota pendiente y de 31 a 60 días de mora el abogado del banco ejecutará el cobro judicial, este también visitará al cliente para hacer arreglos de pago y según el riesgo el cliente será visitado por el gerente, el juicio se realizará a los 60 días de retraso y se determinará si este puede cumplir con las cuotas pendientes es decir, se harán arreglos de pago o el banco procederá a embargar el activo propuesto como garantía". En caso de que la garantía sea fiduciaria la responsabilidad de la deuda recaerá sobre el o los fiadores.

Lo anterior se relaciona con lo propuesto por **Díaz (2006: 25)** "Las políticas de cobranza de una empresa son la serie de procedimientos establecidos para el cobro de las cuentas por cobrar una vez que estas han vencido. En este caso, se puede enviar una carta a los clientes cuando una cuenta tenga 10 días de vencida; se puede usar una carta más severa, seguida por una llamada telefónica, si el pago no se recibe al término de 30 días; la cuenta puede ser enviada a una agencia de cobranza después de 90 días e incluso recurrir al recurso legal, que es el paso más extremo del proceso de cobranza".

Según entrevista realizada al gerente del BANEX manifiesta que el objetivo del banco es ayudar al cliente y no perjudicarlo es decir, se le da la oportunidad de hacer arreglos de pago.

Los y las clientes que han incumplido con sus cuotas señalan que el banco les envía una carta entre el primer y el quinto día de retraso con un gestor de cobro para que se presenten a pagar dicha cuota pero, a veces les mandan esta carta desde uno hasta tres días antes que se cumpla el plazo de pago y si no se presentan a cancelar otro gestor de cobro lo visita como cuatro veces a la semana a recordarle que debe y que tiene que ir a pagar la cuota más

los intereses por mora. La mayoría paga su cuota en forma periódica es decir, cuotas mensuales y la minoría hacen pagos al final de financiamiento osea pagan únicamente una cuota en un plazo determinado al vencimiento del crédito.

La opinión de los analistas de crédito del banco no coincide completamente con la opinión de algunos clientes porque estos manifiestan que el banco les envía una carta antes de que se venza el plazo de la cuota mensual a pagar.

5.2 Influencia del financiamiento crediticio.

La mitad de los y las clientes entrevistados/as opinan que las políticas crediticias implementadas por el banco son buenas porque con el servicio recibido les ha ayudado a satisfacer necesidades económicas y han mejorado su situación de vida por lo tanto están de acuerdo en seguir trabajando con el banco siempre y cuando implemente las mismas políticas de crédito u otras que los beneficie más que las que tiene actualmente. Sin embargo una cantidad similar de clientes entrevistados/as manifiestan que las políticas son regulares debido a que cobran tasas de interés muy altas, por lo tanto no se ajustan a sus necesidades y no están dispuestos a solicitar más crédito.

Tanto hombres como mujeres entrevistados/as coinciden en que BANEX les ha aprobado el monto de crédito que han solicitado y se los otorgan siempre y cuando cumplan con los requisitos sin importar que la persona sea hombre o mujer, algunos opinan que los montos son muy amplios.
Un cliente entrevistado opinó:

> *"Pedí en BANEX un monto de U$ 40,000.00 para compra de una finca y me lo dieron a 5 años, en este plazo tengo que pagar al banco U$ 80,000.00. No me dieron la tasa de interés pero la considero muy alta".* (Entrevista a un cliente, Diciembre 2008)

Según el analista de crédito las tasas de interés que cobra el banco son accesibles y no la dan a conocer al cliente porque ellos no venden tasas, sólo dan el monto a pagar. Estando en desacuerdo con la opinión de algunos clientes porque consideran que las tasas de interés son altas y por lo tanto no se ajustan a sus necesidades.

Las altas tasas de interés que cobra BANEX por los servicios prestados para algunos tienen efectos negativos, las personas se benefician al momento que reciben el dinero pero a medida que pasa el tiempo se dan cuenta que sólo trabajan para pagarle al banco, esto se debe también a la economía que presenta el país. Mientras que otras personas han mejorado su bienestar social y económico por la buena administración del dinero, ahora tienen una mejor vivienda y un buen negocio (Ver anexo no. 3).

5.2.1 Financiamiento

La mayoría de los y las clientes/as opinó que el financiamiento brindado por el banco a través del crédito es de vital importancia para el desarrollo contínuo de la población ya que satisface necesidades en el momento que la persona lo solicita; tiene concordancia con lo establecido por **Osvaldo Brand (2000: 363)** "El financiamiento es la provisión de dinero cuando y donde se necesite. Este puede ser de corto plazo (usualmente hasta un año), de mediano y largo plazo y puede utilizarse para consumo o para inversión. Cuando se otorga para inversión este se convierte en capital (finanzas de la empresa, ventas a plazo y finanzas publicas).

La ventaja de los crédito que ofrece BANEX es el fácil acceso a solicitar y que aprueben la cantidad del monto solicitado por los y las clientes en menos tiempo (de 1 día a 15 días) que en las otras intermediarias financieras no bancarias existentes en el municipio, esto se relaciona con las ventajas del banco Procredit en cuanto al fácil acceso de

obtener el crédito solicitado en corto tiempo y darle el uso oportuno para la inversión del financiamiento obtenido.

5.2.2 Fuentes de financiamiento.

Según entrevista al gerente la entidad financiera cuenta con diversos proveedores de fondos locales e internacionales, inició sus operaciones con aportes de capital del Fondo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (FINDE), del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (INDE) y de inversionistas nicaragüenses privados. Otra fuente de financiamiento la constituye el aporte de capital de personas naturales con amplia experiencia y reconocimiento en el sector, activa participación en la junta directiva y solvencia económica, se integraron nuevos accionistas internacionales de gran prestigio con experiencia en microfinanzas como el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN); Stichting Hivos-Triodos Fonds de Holanda, el Banco Desjardins de Canadá y el Netherlands Development Finance Company (FMO). Los socios internacionales respaldan con un 38% del capital accionario, los cuales poseen una amplia experiencia financiera y participan activamente en la Junta Directiva y comités del banco. Otra fuente muy importante la constituyen los depósitos de los cuenta habientes por medio del ahorro, ya que el banco utiliza este dinero para financiar los créditos.

El presidente de la junta directiva del **BANEX (2008)** en una entrevista realizada por la Prensa expuso “No vamos a ser un banco para la gran empresa, vamos a seguir atendiendo a la micro y pequeña empresa, vamos a seguir atendiendo el sector rural, el sector agrícola y ganadero, pero con más base de financiamiento”.

La mitad de los y las clientes entrevistados/as valoran como un impacto positivo la existencia de este banco y tienen la disponibilidad de seguir trabajando con él. Es un financiamiento orientado al bien común, en el que se

beneficia el banco como intermediara financiera y se benefician las personas al recibir el crédito, es otorgado solamente a las personas que cumplan con los requisitos que pide el banco y que presente algún tipo de garantía es decir, si se presenta una persona que no tiene con qué respaldar el crédito o sea no tiene facilidad de pago no le aprueban el financiamiento solicitado.

Según el analista de crédito el BANEX ha garantizado el financiamiento contínuo al micro, pequeño y mediano empresario en cada sector productivo, con el fin de mejorar la situación socioeconómica de sus clientes, además ha desarrollado actividades como administración de cartera, cambio de cheques fiscales, cambio de moneda extranjera a moneda Nacional y viceversa formando parte del sistema dentro de los servicios financieros con mira al establecimiento de un sistema de sostenibilidad de los créditos ofertados.

El financiamiento brindado por los bancos y las instituciones financieras no bancarias a través del crédito va dirigido al beneficio de diferentes sectores de la economía como por ejemplo al sector comercio, vivienda, agricultura y ganadería.

5.2.3 Crédito comercial.

La mayoría de los y las clientes entrevistados han solicitado más de una vez este tipo de crédito porque no trabajan para ninguna institución, tienen su propio negocio y han usado este financiamiento para compra de mercadería como: queso, medicamentos, equipos médicos, telas, máquinas de coser, ropa, zapatos, bienes perecederos y para mejorar la infraestructura del negocio; algunos hasta han comprado vehículo osea han recibido el financiamiento pero en vez de invertir en comercio han comprado taxis y trabajan en este sector. Manifiesta que con el crédito recibido han podido trabajar y sacar adelante a sus familias.

Un cliente en una entrevista expresó lo siguiente:

> *"He solicitado y recibido 5 créditos comerciales, con el crédito comercial que me dio el banco…. Una parte del dinero lo invertí en mi negocio, compré mercadería. ¡La otra parte la ocupe para reparar el camión, porque es de él también, donde voy a sacar para pagar al banco!" y además estoy reparando mi casa.* (Entrevista a un cliente, Diciembre 2008)

Según entrevista realizada a analistas de créditos, el crédito con mayor demanda es el comercial, debido a que en este sector existe más movimiento de efectivo. Y si la persona ha solicitado varios créditos dirigido a determinado sector es porque consideran que las políticas de crédito son buenas y que las tasas son accesibles.

Cierta cantidad de clientes del banco manifiestan que cuando existe buena demanda en el sector comercio se le facilita pagar su cuota al banco, es decir si se invierte en un buen negocio se obtienen buenos resultados o ganancias y fácilmente se puede pagar la deuda al banco. Esto se relaciona con **Sánchez. (2008: s.f)**, que establece el comercio como una actividad que tradicionalmente ha sido de perfil urbano, las microfinancieras han venido absorbiendo a un significativo segmento de la población, que ha pasado al desempleo y que se ha lanzado a realizar actividades comerciales que efectivamente han tenido una alta recuperación y rotación crediticia. De hecho en las instituciones de microfinanzas las actividades que obtienen mayor financiamiento son el comercio.
Una cliente entrevistada expresó lo siguiente:

> *"El banco me ha dado 4 créditos comerciales y con este financiamiento invertí en mi negocio de costura, compré telas pero, como el negocio ahorita está malo se me hace difícil pagar las cuotas" (Ver anexo no. 4)* (Entrevista a una cliente, 28 de Diciembre 2008)

5.2.4 Crédito para vivienda.

Según entrevista realizada a los y las clientes, la mayoría de los que han solicitado crédito para vivienda han construido sus viviendas y una minoría ya contaban con su vivienda y con este financiamiento las ampliaron y remodelaron por eso ahora viven mejor. Manifiestan que este tipo de crédito los beneficia más porque es a largo plazo y la tasa de interés es más baja que la de los otros créditos que oferta el banco y por medio de este financiamiento ahora tienen mayor comodidad y seguridad en sus respectivas casas y por lo tanto ha influido positivamente en su bienestar (Ver anexo no. 5). Lo anteriormente estipulado se relaciona con lo establecido por **Wikipedia (2009)** el cual refiriéndose al crédito para el sector vivienda, el ser humano siempre ha tenido la necesidad de refugiarse para mejorar las condiciones adversas de vivir a la intemperie (clima, seguridad...). Podemos decir, entonces, que la primera función de la vivienda es proporcionar un espacio seguro y confortable para resguardarse.
Una cliente entrevistada expresó lo siguiente:

> *"Con el crédito que recibí para vivienda, compre materiales para construcción como: cemento, bloques, hierro, zinc, arena ya que anteriormente mi casita era de madera y ahora la hice de concreto y me siento mejor y más segura"* (Entrevista a una cliente, Diciembre 2008)

De acuerdo a la entrevista realizada a los y las analistas de crédito del banco, este es un crédito que va dirigido a los pobladores del municipio de Siuna, con tasas de intereses accesibles, facilidad de pago y con plazos más largo para que logren satisfacer necesidades del sector vivienda. "Este crédito para vivienda hipotecario y no hipotecario va destinado a la adquisición, remodelación, ampliación, mejoramiento de viviendas o adquirir un terreno para la

construcción de su casa". Existe una excepción con este tipo crédito con respecto a las tasas de intereses ya que son bajas, esto se da porque esta inversión es una inversión muerta, debido a que en este tipo de inversión no se obtienen beneficios económicos.
Un cliente entrevistado expresó lo siguiente:

> *"Con el crédito que recibí compré un terreno y construí mi casa y considero que he sacado provecho porque también estoy invirtiendo en otros negocios con el dinero que me dio el banco"* (Entrevista a un cliente, Diciembre 2008)

La opinión de los analistas tiene mucha similitud con la opinión de los y las clientes ya que consideran que este tipo de crédito los beneficia porque las tasas de interés son accesibles.

5.2.5 Crédito ganadero.

Según entrevistas a los y las clientes que viven en el área urbana del municipio de Siuna pero que tienen fincas y han solicitado este tipo de crédito, la mayoría manifiestan que han mejorado y obtenido ganancias, el dinero lo han invertido para compra, manejo y mantenimiento de fincas y para compra de animales para posteriormente venderlos a un mejor precio y sacar más ganancias es decir, ellos obtienen buenas utilidades cuando el precio del ganado esta muy bueno, sin embargo hoy en día no se están beneficiando mucho debido a la baja en el precio del ganado. Actualmente no están vendiendo ganado para exportar al pacífico sino que están esperando a que el precio suba para vender y por lo tanto obtener mayores beneficios. Consideran que el financiamiento que les ha brindado el banco es bueno porque así ellos trabajan en este sector (Ver anexo no. 6).
Un cliente entrevistado expresó lo siguiente:

> *"Con el crédito que recibí, compré novillos para engordar, hice el corral de la finca, compré alambre para hacer más potreros y me ha beneficiado porque ahora estoy mejor que antes"* (Entrevista a un cliente, Diciembre 2008)

Según analistas de crédito del banco el crédito ganadero se ofrece a personas que quieren participar en desarrollo y engorde de ganado, producción de leche y sus derivados, reforestación de sus áreas de pastizales; estos servicios se brindan por largo plazo pero el cliente es quien decide. Este es uno de los créditos más importante para el banco dijo uno de los analistas entrevistado, a este sector se le da mayor financiamiento es decir es donde el banco inyecta más capital económico y se cobra una tasa de interés más alta. Lo anterior se relaciona con la definición de **Wikipedia (2009)** ya que nos muestra que la ganadería es una actividad económica, dedicada a la crianza del conjunto de especies animales para sacar provecho al animal y sus productos derivados, así como la propia explotación del ganado. Tiene como objetivo la producción de animales para obtener carne y derivados.

Un cliente entrevistado expresó lo siguiente:

> *"Con el crédito que recibí compré novillos para repasto cuando el precio del ganado estaba caro y ahora que bajó se me hará difícil pagar la deuda al banco y como la tasa de interés que me cobran es alta me va a tocar vender de mis propios animales para pagar las cuotas"* (Entrevista a un cliente, Diciembre 2008)

Indirectamente la crisis económica que están atravesando los países desarrollados está afectando la situación económica de los países sub-desarrollados en el que se encuentra Nicaragua. La mayoría de los ganaderos de nuestro municipio venden el ganado para exportarlo a otros

países y con esta crisis actualmente no hay exportación de carne, los precios han bajado a nivel internacional y por lo tanto el cliente prestatario del banco prefiere no vender el ganado porque algunos/as han comprado caro y si lo venden barato no obtienen utilidades, esta situación perjudica a los que han solicitado crédito ganadero porque se les dificultará pagar la deuda y al banco porque no recupera en tiempo y forma el capital otorgado donde ha tenido que reestructurar los plazos o dar prorrogas para no perjudicar a los y las clientes y que estos puedan saldar su deuda en un plazo mayor del que pactaron en el contrato de crédito.

VI. CONCLUSIONES

Con los resultados obtenidos en la investigación llegamos a las siguientes conclusiones:

- El impacto del financiamiento crediticio que brinda el Banco del Éxito BANEX ha sido positivo porque Siuna no contaba con una entidad financiera que otorgara grandes montos de dinero como los que da este banco, el cual ha venido a mejorar la economía de los y las sujetos de crédito y por lo tanto la del municipio, porque a través de sus financiamientos se da una mayor circulación de dinero en el municipio.

- En las políticas crediticias implementadas por BANEX plantean que los créditos van dirigidos a micro, pequeños y medianos empresarios, colocar créditos al sector comercial, ganadero, vivienda; el o la sujeto de crédito debe de tener más de un año de experiencia en lo que desea invertir, no se dan a conocer las tasas de interés que el cliente pagará por el monto recibido, la garantía debe ser 1.5 veces mayor al monto solicitado, la tasa de interés varía entre 1.68 y 3.5 % dependiendo del monto, plazo y destino del crédito y los plazos van desde 6 meses hasta 3 años.

- La mayoría de los y las clientes entrevistados/as considera que el financiamiento brindado por el banco a través del crédito es de vital importancia para el desarrollo socioeconómico de cada persona. Es un financiamiento orientado al bien común, en el que se beneficia el banco como intermediara financiera y se benefician las personas al recibir el crédito. Algunos clientes de los que han solicitado crédito han obtenido utilidades por la buena administración del préstamo recibido, ahora tienen una mejor vivienda, negocio más surtido y fincas con mejores condiciones.

- De los treinta y seis clientes entrevistados/as la mitad no se beneficiaron con el crédito que les brindó BANEX porque les cobra altas tasas de interés y consideran que las políticas que implementa el banco no son muy buenas, porque algunos tuvieron que vender sus propios bienes para cancelar el crédito y no perder la garantía.

VII. RECOMENDACIONES

- Es necesario que el BANEX dentro de sus políticas crediticias que implementa actualmente: Establezca una política más flexible en cuanto al cobro de comisiones para reducir los porcentajes de estas. Y disminuir las tasas de interés en los diferentes créditos que oferta para beneficiar más a la población del municipio de Siuna.

- Que el banco incentive el crédito agropecuario ofreciendo bajas tasas de interés ya que esto fortalecerá la economía local y el desarrollo económico del municipio.

- Que el banco en el caso que él o la cliente cancele el crédito antes del plazo convenido le reduzca los intereses correspondientes del monto prestado. Y en caso que no pueda pagar varias cuotas le den prórroga para que no pierda la garantía y también que reduzcan los intereses moratorios.

- Que él o la analista de crédito den a conocer específicamente la tasa de interés que él o la sujeto de crédito pagará en un plazo determinado al cederle el préstamo.

- Que él o la cliente administre adecuadamente el dinero recibido y que analice en qué lo va a invertir para que reciba mayores beneficios.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS

1. Atilio, B. (1997). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. 1997. Disponible en: http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml [Consultado: 29/12/2008].

2. Arie Sanders y Hans Nusselder. (s.f). El mercado financiero en Nicaragua. Disponible en: http://www.cedla.uva.nl/20_events/PDF_files_news/wto/microkrediet/El%20 Mercado%20Financiero%20en%20Nicaragua.pdf[Consultado: 18/12/2008].

3. Alemán Ocampo, C. (2003). Memoria. El Microfinanciamiento. Ediciones Librería URACCAN. 36 Pág.

4. Avendaño, N. (2005). Trinchera de la noticia edición digital. Disponible en:http://www.trinchera.com.ni/archivo/2005/julio/julio_22/cortas_1.html [Consultado: 02/12/2008].

5. Avendaño, N. (2007). Trinchera de la noticia edición digital. Disponible en: http://www.trinchera.com.ni/archivo/2007/junio/junio_06/nacional_6.html [Consultado: 02/12/2008].

6. Avendaño, N. (2007). 7 días On line. Edición 514.Diponible en: http://www.7dias.com.ni/archivo/514/economia.html [Consultado: 02/12/2008].

7. Banco Central de Nicaragua (s.f). Ley Orgánica del Banco Nacional de Nicaragua. Publicado en La Gaceta No. 219 del 25 de Septiembre de 1968. Disponible en: http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/d0c6

9e2c91d9955906256a400077164a/14b1b8baf678189a062571fd005a2bbf?OpenDocument [Consultado: 28/12/2008].

8. Banco Central de Nicaragua, (1998). Principales Leyes Económicas (Bancarias, Monetarias, Financieras y Crediticias) de Nicaragua. 642 Pág.

9. Banco Central de Nicaragua, (2003). Leyes de Banco. 124 Pág.

10. Banco Central de Nicaragua (s.f). Tasas activas para préstamos entre particulares. Disponible en: http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/prensa/tasas/default.htm. [Consultado: 02/12/2008].
11. Banco Central de Nicaragua (2009). Tasas de interés. Disponible en: http://www.qualisteam.com/esp/Detailed/3272.html [Consultado: 02/03/2009].

12. Banco Interamericano de Desarrollo, (2009). Disponible en: http://www.iadb.org/aboutus/index.cfm?lang=es [Consultado: 12/02/2009].

13. Banco de la Producción, S.A, (2008). Disponible en: http://74.125.113.132/search?q=cache:JPALaP43etAJ:www.banpro.com.ni/pdfs/BANPRO_Credit_Report_JUN_30_2008_P.pdf+CONCEPTO+DE+COMISIONES+CREDITICIAS&hl=es&ct=clnk&cd=1&gl=ni [Consultado: o2/03/2009].

14. Banco Procredit. Nicaragua (s.f). Tipos de crédito. Disponible en: http://www.procredit.com.ni/portal/alias__Web/lang__es/tabID__3344/DesktopDefault.aspx [Consultado: o2/03/2009]

15. Calderón, R. (1997), Administración, Análisis y Políticas de Crédito. Recuperado el 07 de febrero 2007. Disponible en: http://www.monografia.com/trabajos8/tain.shtml [Consultado: 28/01/2009].

16. Delgadillo, C. y Sandino, F. (1997). Financiamiento a microempresas a los sectores productivos y comercio en Managua – Nicaragua. Disponible en: http://bjcu.uca.edu.ni:5050/dspace/bitstream/123456789/691/1/UCANI0596.PDF. [Consultado: 09/02/2009].

17. Díaz, J. (2006) "Manual de créditos y cobranzas". Recuperado el 07 de febrero 2007 en (http://www.monografias.com/trabajos7/tain/tain.shtml) . [Consultado: 29/01/2009].

18. Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana empresa. PYME. (s.f). Editorial, océano.

19. Emery, E. y Gutiérrez, I. (2006). Impacto de créditos otorgados a la mujer campesina financiado por el proyecto "Cerrando la Brecha" ejecutado por el Movimiento de Mujeres Paula Mendoza Vega en las comunidades de: Wany, Hormiguero, Danly, Sta. Rosa y Waspuko municipio de Siuna en el periodo 2003-2004. Trabajo de grado, Licenciatura en Administración de Empresas. Universidad URACCAN. Siuna- Nicaragua.

20. Fundación Eroski (s.f). Diccionario de términos de vivienda. Disponible en: http://escuelas.consumer.es/web/es/vivienda/online/diccionario_c.php [Consultado: 03/03/2009].

21. Gitman, L. (1997). Fundamentos de Administración Financiera. Editorial DUTARLAN. 7ma Edición. México, Editorial Mexicana. 1077 Pág.

22. González, R. y Leiva, C. (2005) Impacto de las políticas crediticias otorgadas a los socios por caja rural nacional (CARUNA)-Municipio de Rosita, periodo 2000-2005. Trabajo de grado, Licenciatura en Administración de empresas. Universidad URACCAN. Siuna-Nicaragua.

23. Guevara, A. (2008, marzo). Fuera del Closet. Revista Trimestral No. 53. Managua, Nicaragua. p. 34.

24. Greco, O. (1999). Diccionario de Economía. Ediciones Valletta. Argentina. 505 Pág.

25. Gregory Mankiw, (1998). Principios de Economía; Editorial Mc Graw Hill. 726 Pág.

26. Hernández, A. (2006). Clasificación de la Banca y otras Instituciones Financieras. Disponible en: http://www.wikilearning.com/monografia/los_bancos_y_otras_instituciones_financieras-clasificacion_de_la_banca_y_otras_instituciones_financieras/13012-3 [Consultado: 02/03/2009].

27. Hernández, R. Fernández, C y Baptista, P. (2003). Metodología de la investigación. 3ra Edición. 705 Pág.

28. INVERCASA, (2009). Puesto de Bolsa de Valores en Nicaragua. Disponible en: http://www.invercasa.com.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=18&Itemid=43&lang=es [Consultado: 28/12/2008].

29. Liberta Bonilla, BE. (2007). Impacto, impacto social y evaluación del impacto. Disponible en: http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15_3_07/aci08307.htm [Consultado: 28/01/2009].

30. López Alemán, H. (1996). Sistemas Financieros No Convencionales (Evaluación de impacto y situación legal). Editorial Enlace, Managua – Nicaragua. 84 Pág.

31. López Maroto, R. Fundación Eroski. (2007). Disponible en: http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/sociedad-y-consumo/2007/12/08/172595.php [Consultado: 12/02/2009].

32. Narváez Sánchez, A. (2002). Principios de Administración Financiera, 2da Edición. Managua. 190 Pág.

33. Osvaldo Brand, S. (2000). Diccionario de Economía, Editorial Jurídica Salvadoreña.

34. On line. 7 días especial. (2008). Encontrado en: http://www.7dias.com.ni/archivo/541/caruna.html.

35. Pérez Ramírez, J. (2002). Contabilidad Bancaria, Editorial Mc Graw Hill. Madrid.450 Pág.

36. Pérez E. Campillo C. (2007). Caja de herramientas. Disponible en: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/queescredito.ht [Consultado: 29/12/2008].

37. Rosemberg, J. (1997). Diccionario de Administración y Finanzas. Editorial Océano. Edición original y Edición española. 641 Pág.

38. Sánchez, E. (2008). El nuevo diario. Disponible en: http://impreso.elnuevodiario.com.ni/2008/07/07/economia/80223 [Consultado: 15/12/2008].

39. Silva Cardona, A. (2009). Guía Laboral Gerencie.com. Disponible en: http://www.gerencie.com/politica-monetaria.html [Consultado: 29/12/2008].

40. Todo préstamo – La guía de préstamo. Disponible en: http://www.todoprestamos.com/hipotecas/tipos-de-amortizacion/ [Consultado: 28/12/2008].

41. Universidad Libre. (s.f). Bogotá Colombia. Modulo de cartera. La Política Crediticia. Disponible en: http://www.geocities.com/paconta/carte/cap03.htm [Consultado: 29/12/2008].

42. Wikipedia, (2009). La enciclopedia libre. Disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Banco [Consultado: 28/12/2008].

43. Zeledón, R. y Palacio, P. (2006). Impacto del financiamiento crediticio otorgado por caja Rural Waslala a sus beneficiarios, periodo 2000-2003. Trabajo de grado, Licenciatura en Administración de empresas. Universidad URACCAN. Siuna-Nicaragua.

ANEXOS

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE.
URACCAN - LAS MINAS.

ANEXO No 1

Guía de entrevista dirigida al gerente del banco del éxito (BANEX).

Objetivo: Recopilar información sobre las políticas crediticias implementadas por el banco y sobre el financiamiento crediticio otorgado por el mismo.

1. ¿Cuándo se fundó el Banco del Éxito (BANEX)?
2. ¿A qué se debió la evolución de pasar de Financiera a Banco?
3. ¿En qué fecha abrió sucursal en Siuna?
4. ¿Con cuántos clientes (solo de crédito) se abrió la sucursal de BANEX en Siuna?
5. ¿Con que objetivo se abre esta sucursal de BANEX en Siuna?
6. ¿Cuál es el principal objetivo como BANCO DEL ÉXITO?
7. ¿Quién regula o por quien es regulado el BANCO DEL ÉXITO?
8. ¿Con cuántos trabajadores cuenta la sucursal de Siuna?
9. ¿A qué sectores están dirigidos los créditos?
10. ¿Qué sectores tienen más demanda?

11. ¿A qué se debe el nombre de BANEX?

12. ¿Cuál fue el capital de apertura con que iniciaron en Siuna?

13. ¿Cuáles son las políticas crediticias que implementan?

14. ¿Qué influencias tienen las políticas crediticias aplicada por el BANCO a los sujetos de crédito?

15. ¿Qué tipos de créditos ofrecen?

16. ¿De el total de personas que tienen créditos que porcentaje son mujeres?

17. ¿O cual es el nivel de participación de las mujeres en el otorgamiento de créditos?
18. ¿Qué tipo de crédito demandan más las mujeres?
19. ¿Cuál es el proceso a seguir para ceder un crédito?

20. ¿Cuáles son los requisitos para otorgar los créditos?

21. ¿A qué sector el BANCO brinda un mayor financiamiento y porque?

22. ¿Cuál es la tasa de interés sobre el principal en los distintos rubros que financia?

23. ¿Cuál es el porcentaje de recuperación de la cartera de crédito?

24. ¿Cuál es el porcentaje de morosidad?

25. ¿Qué medidas toman cuando un cliente no puede pagar su préstamo en el plazo estipulado?

26. ¿Cuáles son los plazos de créditos asignados en los diferentes rubros?

27. ¿Qué garantía exige el Banco para el financiamiento de los créditos?

28. ¿Qué tipo de crédito demandan más los clientes?

29. ¿Cuál es la forma de pago que exige, en especie o en efectivo?

30. ¿Qué otros servicios complementarios brinda BANEX?

31. ¿Cuáles son los problemas más comunes que sedan al otorgar un crédito?

32. ¿con estos servicios crediticios cree usted que ha mejorado la situación económica de los clientes?

33. ¿Han liquidado la garantía por falta de pago?

34. ¿Después del plazo estipulado de pago, cuanto tardan en quitar la prenda?

35. ¿sobre la duración del plazo de los créditos Hay unos que duran más y otras no porque? ¿O hay clientes que cancelan el crédito antes del plazo a que se debe?

36. ¿Cuánto tiempo dura una solicitud de crédito para desembolsarle el dinero? A que se debe este tiempo.

37. ¿Qué impacto tiene la apertura de este BANCO (BANEX) para los clientes?

38. ¿Implementan políticas crediticias destinadas a las mujeres?

39. ¿Cómo considera a la mujer en cuanto al pago del préstamo?

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE.
URACCAN - LAS MINAS.

ANEXO No 2

Guía de entrevista dirigida a los y las clientes de crédito del banco del éxito (BANEX).

Objetivo: Recopilar información sobre las políticas crediticias implementadas por el banco y sobre el financiamiento crediticio otorgado por el mismo.

1. Cuantas veces ha solicitado crédito en BANEX?

2. ¿Cuántas veces BANEX le ha otorgado crédito?

3. ¿Qué requisitos le exigió el BANEX para cederle el crédito?

4. ¿Después que solicita el crédito cuanto tiempo tiene que esperar para que se lo aprueben?

5. Qué opina de las políticas de crédito del BANEX?

6. ¿Qué tipo de crédito ha solicitado?

7. ¿Qué tipo de crédito ha recibido?

8. Como son las tasas de interés que cobra el BANEX?
   Bajas_____
   Regulares_____
   Altas_____

9. ¿Cuál es la tasa de interés que paga por el préstamo recibido?

10. ¿Está de acuerdo con esta tasa de interés y como la considera?
    Fácil de pagar_____
    Moderada_____
    Difícil de pagar_____

11. ¿Cuál es el plazo de crédito que ha recibido?
    Corto plazo_____
    Mediano plazo_____
    Largo plazo_____

12. ¿Qué plazo de crédito considera mejor para usted? ¿Por qué?

13. ¿Qué tipo de garantía presento para recibir el préstamo?
14. ¿Considera que las políticas de crédito del BANEX se ajustan a sus necesidades? ¿Por qué? ¿Que recomienda?

15. En qué forma paga su deuda al BANEX?
    Cuotas periódicas_____
    Pago al final del financiamiento_____

16. ¿Recibe notificación de cobro cuando se aproxima la fecha de pago?

17. ¿Ha incumplido con los pagos alguna vez?

18. ¿Ha pagado intereses por mora? ¿Cuánto?

19. ¿Ha perdido la garantía por no cumplir con los pagos del préstamo recibido?

20. ¿En que ha invertido el dinero recibido?

21. ¿Ha tenido mejoras con el crédito? ¿En qué?

22. ¿Implementan políticas crediticias destinadas a las mujeres?

23. ¿Cómo considera a la mujer en cuanto al pago del préstamo?

24. Estaría dispuesto/a a solicitar otro crédito en BANEX? ¿Por qué?

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE.
URACCAN - LAS MINAS.

Anexo 3.

Fotografía No. 1 Cliente que se ha beneficiado comprando mercadería para su negocio con el crédito comercial que recibió de BANEX, S.A. Foto tomada por Luis Siles el 29 de diciembre del 2008.

Fotografía No. 2 Cliente que se ha beneficiado con el crédito para vivienda que le otorgo BANEX, para construcción de la misma, una parte del dinero lo invirtió en el negocio y otra parte para mantenimiento del camión. Foto tomada por Luis Siles el 29 de diciembre del 2008.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE. URACCAN - LAS MINAS.

Anexo 4

Fotografía No. 3 Cliente que se ha beneficiado con el crédito comercial que le otorgo el banco del Éxito BANEX, para compra de telas y zapatos. Foto tomada por Luis Siles el 26 de diciembre del 2008.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE. URACCAN - LAS MINAS.

Anexo 5.

Fotografía No.4 Cliente que se ha beneficiado con el crédito para vivienda que le otorgo el Banco del Éxito BANEX para construcción de vivienda. Fotografía tomada por Luis Siles el 28 de diciembre del 2008.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE. URACCAN - LAS MINAS.

Anexo 6.

Fotografía No.5 Cliente que se ha beneficiado con el crédito ganadero que le otorgo el Banco del Éxito BANEX, para compra de vaquillas de crianza y mejora de finca, siuna – RAAN. Fotografía tomada por Luis Siles el 18 de diciembre del 2008.

Fotografia No. 6 Banco del Éxito BANEX, S.A, Sucursal Siuna-RAAN. Fotografia Tomada por Luis Siles el 15 de diciembre del 2008.