



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**BANCOS COMUNALES PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL
DE LAS MUJERES EMPRENDEDORAS EN VALLE DE
ÁNGELES**

**SUSTENTADO POR:
HECTOR DAVID HERNANDEZ
PATRICIA YAMILETH SANTOS**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**TEGUCIGALPA, F. M., HONDURAS, C.A.
JULIO, 2014**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

DESIREÉ TEJADA

**BANCOS COMUNALES PARA EL FOMENTO
EMPRESARIAL DE LAS MUJERES EMPRENDEDORAS EN
VALLE DE ÁNGELES**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESOR METODOLÓGICO
CINTHIA ISELA CANO ACOSTA**

**ASESOR TEMÁTICO
MARLON JAVIER MEJIA**

MIEMBROS DE LA TERNA (O COMISIÓN EVALUADORA):

**CARLOS ZELAYA OVIEDO
ANGELA AMAYA
ANTONIO ESCOTO**



BANCOS COMUNALES PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL DE LA MUJERES EMPRENDEDORAS EN VALLE DE ÁNGELES

AUTORES:

Héctor David Hernández

Patricia Yamileth Santos

Resumen

Los bancos comunales son instituciones de créditos y ahorro formado por mujeres emprendedoras en su mayoría madres solteras dedicadas a diferentes rubros del comercio informal, las cuales han creado sus negocios para obtener una fuente de ingreso para el sustento de sus familias.

Dado a la crisis económica y el desempleo que se ha generado en nuestro país en los últimos años principalmente en el sector rural, el presente proyecto, tiene por finalidad proponer el uso de los Bancos comunales como fuentes de financiamiento para el fomento empresarial de las Mujeres de valle de Ángeles, por ser una zona donde abunda el comercio informal, donde la mayor parte de los negocios fueron fundados y pertenecen a mujeres microempresarias dedicadas a diferentes rubros las cuales se han visto afectadas ya que las instituciones bancarias y financieras no les otorgan prestamos, que serían destinados ya sea para la creación de un nuevo negocio o para el desarrollo y crecimiento del que ya poseen; y en otros casos se les otorga el préstamo con altas tasas de interés las cuales ellas, con los pocos ingresos que genera el negocio, no pueden pagar.

Es por tal razón que muchas de estas mujeres fomentadoras del emprendedurismo empresarial, debido a que en su mayoría se dedica al comercio informal y por la necesidad de obtención de créditos, han creado y son socias de un banco comunal en el municipio de Valle de Ángeles. Los bancos comunitarios, gracias al otorgamiento y uso de los microcréditos, impulsan y fomentan el crecimiento y desarrollo de los pequeños negocios de las mujeres emprendedoras socias del mismo. Consideramos que esta investigación va a ser de gran importancia tanto para las micro financieras y para la comunidad de valle de Ángeles.

Palabras claves: Banco comunal, fomento empresarial, mujeres emprendedoras, micro créditos y crecimiento del negocio.



COMMUNITY BANKS FOR BUSINESS PROMOTION OF WOMEN ENTREPRENEURS IN VALLE OF ÁNGELES

AUTHORS:

Hector David Hernández

Patricia Yamileth Santos

Abstract

The banks are credit institutions and savings made by women entrepreneurs in mostly single mothers engaged in different areas of informal trade, which have created their businesses to provide a source of income to support their families.

Due to the economic crisis and unemployment that has been generated in our country in recent years mainly in the rural sector, this project aims to propose the use of community banks as sources of financing for business development of the Women of Valley of Angels, being an area abounding in informal trade, where most businesses were founded and belong to women entrepreneurs engaged in different areas which have been affected since the banking and financial institutions do not grant them loans, which would be intended either to create a new business or for development and growth that they already possess; and in other cases they are granted the loan with high interest rates which them with little income generated by the business cannot pay.

It is for this reason that many of these women entrepreneurship have created and are members of a community bank in the town of Valle de Angeles. They are mostly dedicated to informal trade and the needs for obtaining credits have made them to do

so. Since community banks, through the issuance and use of micro loans, encourage the growth and development of small businesses of the members of the same women entrepreneurs. We believe that this research will be of great importance both for the microfinance community and Valle de Angeles.

Words claves: Community bank, business development, women entrepreneurs, micro loans and business growth.

DEDICATORIA

Héctor David Hernández:

Dedico este proyecto a mi Padre Celestial que siempre ha estado a nuestro lado cumpliendo sus promesas, reconocemos que sin él nada es posible.

A mi amada esposa y amiga Emma Cristina Acosta quien nunca me ha dejado de la mano durante este periodo de preparación profesional.

A todas aquellas personas que de una u otra forma mostraron su consideración, ánimo y apoyo para la realización de este proyecto.

Patricia Yamileth Santos:

Le dedico este logro profesional a Dios quien es el dador de toda sabiduría, a mi madre Ángela Escoto Santos por su apoyo incondicional, a mis hermanos, tíos, Sobrinos, a toda mi familia en general porque todos me han apoyado e impulsado a seguir adelante y cumplir otra meta en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Héctor David Hernández:

Gracias a Dios por brindarme su fortaleza y firmeza para poder completar con sabiduría esta carrera profesional.

A mi esposa Emma Acosta que ha sido pilar fundamental con su apoyo incondicional en este periodo.

A los catedráticos quienes se han preparado para capacitarnos profesionalmente con sus conocimientos y técnicas para nuestro desarrollo.

Patricia Yamileth Santos:

A mi Padre Celestial quien es el que me ha dado la fortaleza y sabiduría para seguir adelante, y ha guiado cada uno de mis pasos a lo largo de este camino.

A mi madre Ángela Escoto Santos quien ha sido el pilar que me ha ayudado, con amor, dedicación, y siempre ha creído en mí.

A mis hermanos Angélica Flores y Raymundo Flores, porque me han comprendido, me han brindado su cariño a cada momento y me han incitado a ser mejor.

A mis sobrinos a quienes amo con todo mi corazón.

A mis tíos y primos, por su comprensión y porque siempre me ha alentado a seguir adelante.

A todas las personas que por una u otra razón han contribuido a que este sueño se convierta en realidad, les agradezco de corazón.

INDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.2.1 BANCOS COMUNALES.....	3
1.2.2 FOMENTO EMPRESARIAL	4
1.2.3 MUJERES EMPRENDEDORAS	5
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	6
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	6
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	9
1.4 OBJETIVOS	10
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	10
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.5 JUSTIFICACIÓN	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	12
2.1.1 POBREZA	12
2.1.2 POBREZA EN HONDURAS	13
2.1.2.1 DESEMPLEO	16
2.1.2.2 DESEMPLEO EN HONDURAS.....	17
2.1.2.3 LA MUJER HONDUREÑA FRENTE AL MERCADO LABORAL	18
2.1.3 VALLE DE ÁNGELES	19
2.2 MICROEMPREDIMIENTO DE LAS MUJERES.....	23
2.3 BANCOS COMUNALES.....	28
2.3.1 FUNCIONAMIENTO DE UN BANCO COMUNAL	30
2.3.2 DESTINO DEL CRÉDITO.....	30
2.3.3 EL AHORRO	31
2.3.4 MODO OPERATIVO DE LOS BANCOS COMUNALES.....	32
2.3.5 FINALIZACIÓN DEL CICLO	33

2.3.6 PROCEDIMIENTOS DE UN BANCO COMUNAL	33
2.3.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL BANCO COMUNAL	34
2.4 PRÉSTAMOS O MICROCRÉDITOS	34
2.4.1 CRÉDITO DE LAS MICROFINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL	36
2.4.2 OBSTÁCULOS QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS.....	36
2.5 MARCO CONCEPTUAL.....	37
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	42
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	42
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA.....	42
3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	44
3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	45
3.1.4 HIPÓTESIS	49
3.2 ENFOQUES Y MÉTODOS	49
3.2.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN.....	49
3.2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	50
3.3.1 INSTRUMENTOS.....	54
3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	55
3.4.1 FUENTES PRIMARIAS	55
3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS	56
3.5 LIMITANTES.....	56
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	57
4.1 COMPARACIÓN ENTRE UNIDAD DE ANÁLISIS – RESULTADOS DE LA MUESTRA	57
4.1.1 ENCUESTA A INTEGRANTES DE BANCO COMUNAL.....	57
4.1.2 OBSERVACIÓN A JUNTA DIRECTIVA DE BANCA COMUNAL	67
4.1.3 ANÁLISIS FODA SOBRE BANCOS COMUNALES BASADO EN ENTREVISTAS A EXPERTOS EN MICROFINANZAS	68

4.1.4 ANÁLISIS DE ENCUESTA DE GRUPO DE MUJERES EMPRENDEDORAS QUE NO PERTENECEN A UN BANCO COMUNAL.....	69
4.2 ANÁLISIS VARIABLES DEL PROCESO INDUCTIVO.....	82
4.3 CRUCE DE VARIABLES.....	87
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
5.1 CONCLUSIONES.....	91
5.2 RECOMENDACIONES.....	92
CAPÍTULO VI APLICABILIDAD.....	94
6.1 INTRODUCCIÓN.....	94
6.2 OBJETIVO GENERAL.....	94
6.3 JUSTIFICACIÓN.....	94
6.4 CAPACITACIÓN DEL RECURSO HUMANO.....	95
6.4.1 DESARROLLO Y MODIFICACIÓN DE LAS CONDUCTAS.....	95
6.4.2 DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN.....	96
6.4.3 CONTENIDO DE LA CAPACITACIÓN.....	97
6.4.4 BENEFICIOS QUE BRINDA LA CAPACITACIÓN.....	98
6.5 METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN.....	99
6.6 PROCESO DE PROMOCION Y DESARROLLO.....	101
6.8 COSTOS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN.....	103
6.9 BENEFICIOS SOCIALES DE LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN.....	104
BIBLIOGRAFÍA.....	105
ANEXOS.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de los Hogares según pobreza y sexo del jefe y jefa del hogar (2011-2010)	19
Tabla 2. Matriz metodológica para el crecimiento del negocio	42-43
Tabla 3. Operacionalización de las variables	46-48
Tabla 4. Microfinancieras Existentes	51-52
Tabla 5. Instituciones Microfinancieras tomadas como muestra	53
Tabla 6. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.....	57
Tabla 7. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.	58
Tabla 8. Distribución de Frecuencia Opinión que tienen las Socias sobre el Banco Comunal y los servicios que Ofrecen	59
Tabla 9. Distribución de Frecuencia Comparación con otras alternativas de financiamiento el Banco Comunal es una opción.	60
Tabla 10. Distribución de Frecuencia Desarrollo del Negocio desde el momento que se integró como socia del Banco Comunal.	61
Tabla 11. Distribución de Frecuencia Limitantes que han tenido las Socias	62
Tabla 12. Distribución de Frecuencia Problemas que presentan los préstamos del Banco Comunal.	63
Tabla 13. Distribución de Frecuencia con que han recomendado las socias a otras personas al Banco Comunal.....	64
Tabla 14. Distribución de Frecuencia Como se sienten las socias del Banco Comunal con el trato del asesor de la Microfinanciera	65
Tabla 15. Distribución de Frecuencia apoyo que ha recibido de parte del Banco Comunal	66
Tabla 16. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles	69
Tabla 17. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles	70
Tabla 18. Distribución de Frecuencia Tiempo de operación del negocio.	71
Tabla 19. Distribución de Frecuencia ocupación antes de tener el negocio actual	72

Tabla 20. Distribución de Frecuencia principales factores que le motivan para el desarrollo de su negocio	73
Tabla 21. Distribución de Frecuencia limitantes que ha tenido para la creación de su propio negocio	74
Tabla 22. Distribución de Frecuencia quién determina las decisiones del negocio	75
Tabla 23. Distribución de Frecuencia Representación del aporte económico de las mujeres emprendedoras en el ingreso familiar	76
Tabla 24. Distribución de Frecuencia dificultades para la ampliación del negocio.	77
Tabla 25. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo del negocio	78
Tabla 26. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo opciones de preferencia para obtener un préstamo para el desarrollo del negocio	79
Tabla 27. Distribución de Frecuencia destino de los préstamos solicitados	80
Tabla 28. Distribución de Frecuencia interesadas en recibir más información para acceder a un préstamo de Banco Comunal	81
Tabla 29. Análisis de las Variables del proceso Inductivo	83-86
Tabla 30. Análisis de Costos del Programa de Desarrollo y Capacitación	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Honduras; personas con problemas de empleo	7
Figura 2. Niveles de pobreza por área del municipio.....	14
Figura 3. Variación interanual de las tasas de ocupación y desempleo	17
Figura 4. Crecimiento económico, desempleo y subempleo (2003-2011).....	18
Figura 5. Localización geográfica del municipio de Valle de Ángeles	21
Figura 6. Aldeas del municipio de Valle de Ángeles.....	22
Figura 7. Porcentaje de empresas propiedad de mujeres por sector	28
Figura 8. Relación entre variables Dependientes e Independientes.....	44
Figura 9. Diagrama de Variables	45
Figura 10. Diseño de la Investigación.....	50
Figura 11. Distribución de Frecuencia de Nivel Educativo de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.....	57
Figura 12. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.	58
Figura 13. Distribución de Frecuencia Opinión que tienen las Socias sobre el Banco Comunal y los servicios que Ofrecen.	59
Figura 14. Distribución de Frecuencia Comparación con otras alternativas de financiamiento el Banco Comunal es una opción.	60
Figura 15. Distribución de Frecuencia Desarrollo del Negocio desde el momento que se integró como socia del Banco Comunal.	61
Figura 16. Distribución de Frecuencia Limitantes que han tenido las Socias	62
Figura 17. Distribución de Frecuencia Problemas que presentan los préstamos del Banco Comunal	63
Figura 18. Distribución de Frecuencia con que han recomendado las socias a otras personas al Banco Comunal.....	64

Figura 19. Distribución de Frecuencia Como se sienten las socias del Banco Comunal con el trato del asesor de la Microfinanciera	65
Figura 20. Distribución de Frecuencia apoyo que ha recibido de parte del Banco Comunal	66
Figura 21. Análisis FODA	68
Figura 22. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles	69
Figura 23. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles	70
Figura 24. Distribución de Frecuencia Tiempo de operación del negocio	71
Figura 25. Distribución de Frecuencia ocupación antes de tener el negocio actual	72
Figura 26. Distribución de Frecuencia principales factores que le motivan para el desarrollo de su negocio.....	73
Figura 27. Distribución de Frecuencia limitantes que ha tenido para la creación de su propio negocio	74
Figura 28. Distribución de Frecuencia quién determina las decisiones del negocio	75
Figura 29. Distribución de Frecuencia Representación del aporte económico de las mujeres emprendedoras en el ingreso familiar	76
Figura 30. Distribución de Frecuencia dificultades para la ampliación del negocio	77
Figura 31. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo del negocio	78
Figura 32. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo opciones de preferencia para obtener un préstamo para el desarrollo del negocio	79
Figura 33. Distribución de Frecuencia destino de los préstamos solicitados	80
Figura 34. Distribución de Frecuencia interesadas en recibir más información para acceder a un préstamo de Banco Comunal.....	81
Figura 35. Relación entre Rango de Edad y Tiempo de Operación de Negocio	87

Figura 36. Relación entre Nivel Educativo y Ocupación antes de tener el negocio actual	87
Figura 37. Relación entre las dificultades para la ampliación de su negocio propio y limitante de la creación del mismo.	88
Figura 38. Relación entre las dificultades de la ampliación del negocio y como las ha superado.	89
Figura 39. Relación entre los Bancos comunales y como ha sido el desarrollo de su negocio.	89
Figura 40. Tipos de cambio de Conducta por medio de la Capacitación.	97
Figura 41. Proceso de Promoción y Desarrollo.	101
Figura 42. Cronograma de Implementación Programa de Desarrollo y Capacitación .	102

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

La investigación tiene como propósito mostrar el resultado del análisis de los beneficios del uso de los Bancos Comunales en términos de flexibilidad crediticia como estrategia para el fomento empresarial orientado a las mujeres con el fin de proponer medidas para su desarrollo en nuestro sector como parte de la estrategia del gobierno en sus programas enfocados en la reducción de la pobreza debido a la falta de opciones laborales y crediticias para las mujeres desempleadas.

La posibilidad de mejorar la vida de las mujeres en términos de relaciones de género más igualitarias a partir del apoyo de fondos económicos para desarrollar empresas, resulta un objetivo imprescindible para los proyectos de microcréditos. Las instituciones microfinancieras han logrado prestar vital atención en el otorgamiento de créditos para el sector microempresarial para el desarrollo del comercio informal en el sector. El producto Banco Comunal ha llegado a ser de suma importancia por su estructura y metodología de funcionamiento dando un énfasis a las mujeres.

En el capítulo I, se indaga sobre los antecedentes del problema objeto de nuestro estudio, así como la definición del mismo. Se plantean y formulan las preguntas de investigación, los objetivos generales y específicos del proyecto y la justificación.

En el Capítulo II, que contiene el marco teórico se realiza un análisis de la situación Actual del tema de estudio, Revisión bibliográfica de las teorías de sustento, La conceptualización de las variables de estudio.

Para el desarrollo del tema, en el capítulo III se establece la congruencia metodológica, se definen las variables de estudio tanto dependiente como independiente, la relación que existe entre ellas y su Operacionalización. Se plantean las hipótesis que se desean comprobar con los enfoques y métodos a utilizar.

Para comprobar las hipótesis seleccionadas se estableció varias muestras, la cual consistía en Microfinancieras, las mujeres que son socias del Banco comunal de Valle de Ángeles, y mujeres dueñas de negocios que no pertenecen a ningún banco comunal en dicho municipio. En el caso de las microfinancieras escogidas como muestra se utilizó la técnica de la entrevista, a las mujeres socias del banco comunal se utilizó como instrumento la ficha de observación y tanto a las mujeres socias del banco como a las que no pertenecen a ninguno incluidas dentro de la muestra, se les aplicó una encuesta para poder medir las variables que fueron planteadas en el capítulo III.

El capítulo IV se presenta y analizan los resultados obtenidos de las encuestas, las entrevistas y las observaciones realizadas en este estudio.

El capítulo V contiene las conclusiones que se obtuvieron al realizar esta investigación y las recomendaciones correspondientes, derivadas de este estudio.

El capítulo VI contiene la aplicabilidad donde se desarrolla la implementación de nuevas áreas a incursionar por parte de las microfinancieras y de las mujeres emprendedoras del municipio de Valle de Ángeles.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

El desempleo se ha vuelto una característica de nuestra nación teniendo un alto crecimiento que en los últimos años se ha visto no solamente en datos descriptivos sino en una cruda realidad que se refleja en el día a día. Según datos estadísticos en Honduras 2,183,253 personas se encuentran con problemas de empleo, de estos el 7.8% son desempleados, el 2.4% son personas potencialmente activas y 8.7% son personas desalentadas. Dentro de ésta población no todos son personas desempleadas, como es el caso de los ocupados con subempleo invisible que representan el 63.2% y el 18.0% las personas con subempleo visible. (INE, Instituto Nacional de Estadística, 2014)

Las Micro-finanzas se convierten en una óptima solución ante la ola creciente de desempleo optando por seleccionar cualquiera de sus productos disponibles. Las Micro-finanzas tienen como orientación la prestación de diferentes servicios financieros para las micro y pequeñas empresas –MYPE– así como a las personas de bajos ingresos que en la actualidad no son de interés por el sistema bancario local. Esto ubica a las personas en situación de exclusión crediticia limitando así a las MYPE a los servicios básicos como crédito, ahorro o seguros. Estos servicios brindan la posibilidad, a aquellas personas con limitados ingresos, de obtener un recurso que permita invertir en nuevas actividades económicas o en actividades ya existentes. (CEPAL, 2010)

Dentro del sector microfinanciero se encuentran los servicios de asociaciones o Bancos Comunales que será nuestro objeto de estudio específico como estrategia para el fomento del autoempleo o comercio informal.

1.2.1 BANCOS COMUNALES

La metodología que se utiliza para el otorgamiento de un crédito de banca comunal proviene desde los años 1976 en la república popular de Bangladesh, donde el mundialmente reconocido inventor del micro crédito Muhammad Yunus, después de trabajar con gente pobre, decide fundar un banco llamado Grameen Bank, Yunus lanzando un programa de financiamiento rural para personas sin recursos, que no pueden acceder a un crédito individual por no contar con las garantías necesarias para su otorgamiento. (Ferrer, 2013, pág. 27)

Yunus, procuraba investigar el porqué, la gente pobre después de trabajar 12 horas al día los 7 días de la semana no llevaba suficiente alimento a sus familias. Decide estudiar las causas de la miseria rural y encuentra que es posible que estas personas pueden salir de la pobreza por si mismos si se les brinda las mismas oportunidades que tienen otros. (Maricruz, 2001, pág. 124)

Con el éxito del proyecto esta metodología se ha extendido a otros países siendo promovido por expertos en Micro-finanzas como FINCA (Fundación para la Asistencia

Comunitaria Internacional) siendo una organización no lucrativa liderada por Jhon Hatch en la década de los ochentas, quien realizó una labor con la comunidad campesina buscando alternativas para el crédito rural con el propósito de invertir en ahorros y fomentar los lazos solidarios de entre sus participantes utilizando líneas financieras crediticias.

El primero en América Latina en iniciar con esta iniciativa fue Bolivia, en los años ochenta ofreciendo préstamos agrícolas a campesinos por un periodo aproximado de un año, siendo su enfoque principal las mujeres teniendo un éxito, en el otorgamiento de crédito rural. Tal como lo menciona Juan Sebastián Jiménez, en el documento Análisis de Pre-factibilidad para el establecimiento de la banca Comunal, en Barrio Luca de los Pobres, donde indica que las mujeres contienen el indicador de la pobreza a nivel mundial y buscan utilizar sus recursos en el sostén de las necesidades básicas de sus hogares.(Jimenez, 2006)

Después de ser notorio el éxito del sistema de banca comunal, los organismos de microcrédito, han tomado la decisión de utilizarlo para el otorgamiento de créditos solidarios, obteniendo resultados favorables y positivos.

En Honduras el concepto de banca comunal fue introducido por la red Finca Internacional en 1984, cuando fue constituida como institución de Microfinanzas por medio de la creación de pequeños bancos en las comunidades, facilitando el crédito a los más pobres, principalmente a las mujeres, tal como lo indica en su misión “Contribuir a mejorar el nivel de vida de personas de escasos recursos, usualmente mujeres, involucradas en actividades productivas en las zonas urbanas y rurales del país, a través de servicios financieros, asistencia técnica, capacitación y el fomento al ahorro, procurando el desarrollo de los clientes, el bienestar de nuestros empleados y el fortalecimiento de nuestra organización.”(Finca, 2010, pág. 1)

1.2.2 FOMENTO EMPRESARIAL

Las actividades de Fomento empresarial a nivel mundial en el año 2013 disminuyeron el 2.7% en comparación al 2012. A pesar de esta caída la Actividad emprendedora Total

en algunos países de América como ser México 3.29%, Jamaica 6.02%, Panamá 5.25% y en Guatemala 4.85%. (GEM, 2013). Los emprendedores son aquellas personas que reconocen las oportunidades empresariales, realizan estudios y evaluaciones de estos antes de fomentar un proyecto empresarial. Los emprendedores Son personas osadas que aprovechar las oportunidades que se les presentan.

En Honduras fomento empresarial es algo novedoso y se manifiesta en la creación de pequeñas empresas, las cuales no reciben apoyo ya sea técnico o económico para su crecimiento y desarrollo por parte de la empresa privada y el Gobierno.

Los esfuerzos que se han identificado en Honduras para el fomento de la cultura emprendedora son muy pocos, y se caracterizan por ser aislados, no coordinados entre sí y desarrollados por iniciativas privadas, universidades o de ONGs. Destaca además la ausencia de financiamiento, así como la poca importancia relativa que se da al tema de género. Este se encuentra concentrado en una organización de mujeres dedicada fundamentalmente al financiamiento de sus emprendimientos, sin relación con un proceso de fomento de nuevos emprendimientos formales. (BCIE, 2010, pág. 94)

1.2.3 MUJERES EMPRENDEDORAS

La importancia de la mujer en la actividad empresarial ha sido señalada en varios estudios, tanto a nivel latinoamericano como de América Central. En ellos, se ha identificado que la mujer en la actividad micro empresarial, tiene un papel significativo en los estratos más pequeños de empresa, y su participación decrece conforme el tamaño de la empresa se incrementa. Ello también ocurre en función del grado de complejidad de la unidad productiva, así como el sector en el que se encuentra. De esta forma, encontramos que la actividad económica femenina se concentra en sectores tradicionales, y con unidades productivas de bajo grado de complejidad.

Esto a pesar de que en muchos casos se encontró que el nivel educativo de la mujer, es superior al del hombre, para la misma actividad económica. Este es un importante indicador de la necesidad de acciones específicas de fomento con enfoque de género,

la mayor participación de estas mujeres emprendedoras se encuentra en actividades en sectores tradicionales como el comercio y los servicios, donde destacan las artesanías, alimentación, etc., y menos en proyectos con valor diferenciador y de rápido crecimiento. De hecho, podría considerarse que esta es la percepción prevaleciente en el tema.

Existe un muy pequeño número de mujeres emprendedoras organizadas, con mayor nivel educativo y cuya orientación es marcadamente diferente; en actividades económicas que generan valor, y mediante la organización buscan desarrollar sus competencias, a la vez que ayudar a su membrecía. Ejemplo de ello son las organizaciones de mujeres empresarias que existen en Centroamérica, con gran fortaleza en Nicaragua y Guatemala, y de creciente interés en Costa Rica. Este es el tipo de esfuerzo que se debe construir a partir de las iniciativas anteriores con orientación de subsistencia, que como se mencionó, son mayoritarias(BCIE, 2010, pág. 43)

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Es un hecho de que las necesidades básicas han aumentado y se necesitan de manera inmediata una fuente de ingresos para satisfacerlas por medio de un empleo o autoempleo. La situación en Honduras según la encuesta del Instituto nacional de Estadística (INE) indica que los desempleados ascendieron a 2,183,253 a finales del 2013 representando el 25.5% de la población total en el país y el 60.1% de la población económicamente activa (PEA).

Estos niveles de desempleo tienen origen desde hace varios años atrás según las estadísticas mostradas de diferentes organizaciones dedicadas a la realización de análisis estadísticos en nuestro país. A pesar de ser un tema en la agenda de diferentes instituciones gubernamentales no ha sido posible frenar esta situación en Honduras.

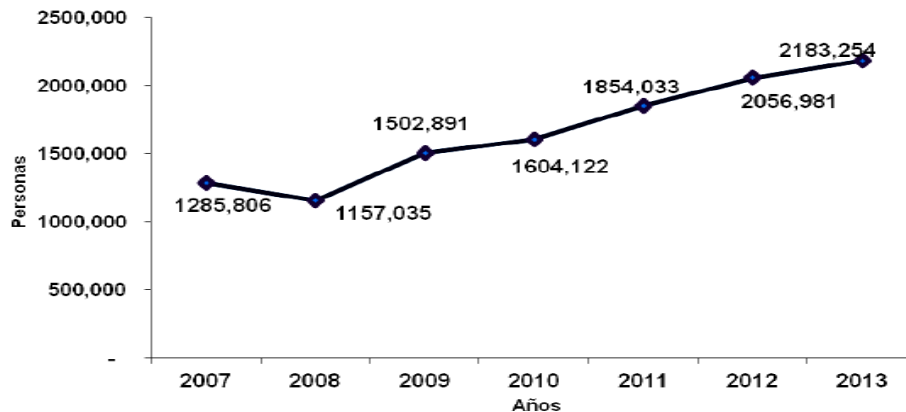


Figura 1. Honduras; Personas con Problemas de Empleo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) Encuesta Permanente de Hogares y Propósitos Múltiples, Mayo cada año

Los niveles de desempleo mantiene su concentración en la población joven; del total de 141,724 en el país, el 47.8% corresponde a menores de 24 años. Al menos 408,875 de los hondureños trabajan en el subempleo visible y representan el 11.27% de la PEA. Son quienes laboran menos de 36 horas a la semana y desearían hacerlo más. En cambio, los ocupados en condiciones de subempleo invisible ascienden a 1,422,210; son quienes trabajan más de 36 horas y tuvieron ingresos inferiores a un salario mínimo. Representan el 40.8% de la PEA, mostrando que el principal problema del mercado laboral no es el desempleo, sino el subempleo.

Lo anterior muestra la necesidad que tienen muchos hondureños en buscar opciones para solucionar el problema del desempleo, optando por buscar una ocupación que les libre de la terrible situación en la que se encuentran. Según datos estadísticos de la Asociación Nacional de Medianos y Pequeños Industriales de Honduras (Anmpih) en el 2013, han surgido cientos de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) para el desarrollo del sector informal. Lamentablemente, las condiciones económicas no permiten que las mipymes se formalicen y lleguen a convertirse en grandes empresas, ya que no existen muchas oportunidades para los pequeños empresarios.

Según el Economista Guillermo Altamirano, el crecimiento del comercio informal no ofrece estabilidad laboral. “En Honduras, el mayor número del parque empresarial lo representan las mipymes con un 98%. Indica que cuando se incursiona en el campo del subempleo visible e invisible, los ingresos son limitados. (Cohep, 2013)

(Gloria Bonder, 2003) Sostiene:

“En este marco, cada vez son más las mujeres que buscan activamente acceder e instalarse en el mercado de trabajo, tanto formal como informal, como medio para paliar el deterioro de los ingresos familiares, hacer frente a la crianza de sus hijos en los casos de las jefas de hogar y, simultáneamente, satisfacer intereses y deseos de desarrollo personal y social” (p. 15).

Para el sector de Valle de Ángeles, los recursos disponibles para el emprendimiento son muy reducidos, especialmente para aquellas personas que no cuentan con una garantía que de soporte a sus demandas crediticias. Las mujeres líderes, ya sea por naturaleza o por convicción, con deseos de superación mediante el emprendimiento encuentran una serie de obstáculos, tanto en distancias como en requisitos, así como en capacitación financiera. Estas mujeres que fundamentan el emprendimiento, el cual se ve afectado por el alto costo de la vida que impide su crecimiento y desarrollo, se ven incapacitadas, ya que les dificulta obtener un préstamo en alguna institución bancaria o cooperativa, por las altas cuotas y tasas de interés que estos cobran, las cuales con lo que ellas producen y comercializan, no podrían pagar.

Esta situación es una razón por la cual estas líderes emprendedoras ven inmovilizado el crecimiento y desarrollo de sus microempresas. Esta situación ha encaminado a que muchas mujeres tomen la decisión de cerrar sus negocios, aumentando de esta manera el nivel de pobreza del país.

Por lo antes expuesto, muchas mujeres emprendedoras dedicadas a diferentes rubros dentro del municipio de Valle de Ángeles formarán parte de un Banco Comunal, que servirá para fomentar su emprendedurismo empresarial, el cual será nuestro objeto de estudio.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La obtención de recursos para poder emprender se vuelve cada día más difícil para las mujeres de bajo perfil con escasas posibilidades de desarrollo. Es grande la cantidad de mujeres que desean emprender un negocio y que buscan acudir a los bancos para optar a un préstamo, para poder así solucionar varios de sus problemas económicos, mediante la creación de sus empresas, pero estos exigen el cumplimiento de varios requisitos que no están a la disposición para muchas de ellas. Al no contar con un total apoyo para las mujeres o de manera generalizada optamos por recurrir a las micro-financieras, quienes al flexibilizar su estructura de requerimientos para un grupo organizado llamado Banco Comunal, llegan a ser una solución para dichas mujeres.

¿Cuáles son las ventajas de la utilización del crédito Banco Comunal para la obtención de recursos para las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles que buscan salir de la pobreza?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Según el panorama anterior se formulan las siguientes preguntas de investigación:

¿Cuáles son los principales factores que han limitado el fomento empresarial de las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles?

¿Cómo la flexibilidad del Crédito por parte de la Micro financiera ha desarrollado a las mujeres emprendedoras del Sector de Valle de Ángeles, por medio de la banca comunal?

¿Qué Mecanismos se pueden utilizar para motivar a las mujeres del municipio de valle de Ángeles, para que se integren o funden un banco comunal, para el crecimiento de sus negocios?

¿Cuáles son los destinos del microcrédito y los resultados obtenidos en el desarrollo de cada uno de sus objetivos?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

La presente investigación tiene como objetivo general el siguiente:

Promover el uso de los Bancos Comunales con enfoque a la mujer como una estrategia de crecimiento y desarrollo de sus negocios, para el incremento de sus ingresos económicos, elevar los niveles de vida familiar, y como fuente de creación de empleo; fomentando el emprendimiento en un sector de Valle de Ángeles con el propósito de reducir la falta de recursos para salir de la pobreza. Este documento sustenta la iniciativa del programa del poder ejecutivo en sus esfuerzos de reducción de la pobreza en Honduras.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Evaluar las limitantes de desarrollo que inciden en la pobreza y los mecanismos de obtención de Capital Semilla, para el fomento empresarial en el sector.

Identificar el grado de emprendimiento de las mujeres al hacer uso de la metodología de banca comunal.

Exponer los procesos establecidos por medio de las microfinancieras para motivar a las mujeres de Valle Ángeles, a que se integren al Banco Comunal, para el crecimiento de sus negocios.

Presentar los efectos del uso de los créditos otorgados de bancos comunales al llevar a cabo las técnicas empresariales posteriores a la obtención.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El Municipio de Valle de Ángeles tiene un potencial enorme para el desarrollo empresarial, ya que goza de muchas oportunidades de crecimiento, especialmente en el sector artesanal en el cual muchas mujeres han demostrado que con esfuerzo pueden salir adelante, aprovechando las ventajas del lugar como cabecera municipal. A tan solo 20 minutos de Tegucigalpa podemos encontrar en este lugar oficinas del gobierno, juzgados, escuelas, agencias bancarias y diferente actividad comercial, que la vuelven un lugar relativamente prospero para el desarrollo empresarial.

El comercio y venta de abarrotes es local. El uso del transporte y la cercanía de Tegucigalpa permiten que la población efectúe sus compras fuera de Valle de Ángeles, permitiendo una mayor apertura para el comercio.

Con el presente estudio enfatizaremos las posibilidades del desarrollo empresarial para las mujeres del sector, realizando un análisis conceptual sobre los factores que interceden en el desarrollo de los bancos comunales, identificando sus principales elementos y su relación directa con las microfinancieras. Se espera mejorar la perspectiva sobre el tema de estudio en la sociedad con el propósito de mostrar un amplio panorama sobre su funcionamiento y éxito.

En la actualidad muchas personas que han sufrido los desafíos que acarrear el desempleo y sus necesidades inmediatas los obligan a recurrir a diferentes fuentes de autoempleo para poder subsistir.

Este es el caso de María García, quien en el 2011, quedó desempleada y se vio necesitada de solicitar un préstamo con una institución financiera. Como no reunía todos los requisitos, decidió unirse a un banco comunal de su localidad y solicitar junto con cuatro personas más un préstamo con el que inicio su negocio de bisutería. De esa manera ha podido obtener ingresos mensuales estimados en L. 5,000.00. La metodología de la banca Comunal es hoy para una artesana, comerciante o agricultor una fuente de financiamiento que le permite hacer crecer su negocio. Existen testimonios vivientes de la importancia de los mismos, como una vía para que los microempresarios hagan realidad su proyecto y salgan de la pobreza. (Castellanos, 2013, pág. 32)

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En la siguiente sección se hace referencia a la información teórica consultada comenzando de lo macro a lo micro. Se presentan datos estadísticos sobre la situación de pobreza a nivel, Internacional y de Honduras, como afecta esta principalmente a las mujeres.

Se describen los conceptos sobre el significado de Bancos comunales, fomento empresarial, los Microcréditos, mujeres emprendedoras entre otros.

Se aborda el uso de los Bancos comunales como una fuente de obtención de microcréditos para las mujeres emprendedoras; para que estas lo utilicen ya sea para la creación de un nuevo negocio y así fomentar el emprendedurismo empresarial o para el crecimiento de un negocio ya existente.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Cada vez más es mayor la cantidad de personas en el mundo que buscan la superación, mediante actividades a corto plazo que generen ingresos. Estas actividades pueden ser de producción, prestación de servicios de diferentes tipos, comerciales de venta directa entre otros del sector informal.

2.1.1 POBREZA

La pobreza hoy en día es un tema de bastante amplitud, debido a la gran cantidad de situaciones existentes, donde ha sido un factor que afecta el entorno de los que lo rodean.

Gordon (2010) expresa:

“El estudio de la pobreza es bastante complejo y amplio ya que este cubre muchas dimensiones de la conducta humana y cada vez que se realiza un estudio del ser humano debe acompañarse una parte de lo que se entiende por pobreza. Al mismo tiempo en cada momento que esta es mencionada se busca la manera de lograr la reducción de la misma observando las causas que la ocasionan”.(pág. 18)

Al hablar de la pobreza científicos y o autoridades publicas buscan dar una solucion al tema y es que la pobreza es un tema preocupante, ya que revela disfuncionalidades del sistema social. Tal como lo indica Morell en su libro, La legitimacion Social de la Pobreza, indica que a pesar de todos los esfuerzos que buscan resolver el tema de la pobreza o analizar el porque de su existencia, es necesario revisar basicamente las politicas de la distribucion de la renta a lo largo del tiempo.(Morell, 2002, pág. 1)

La pobreza llega a ser una exclusion Social, según Mizaél Donizett, I en su publicacion sobre La pobreza en el mundo, existen dos bloques donde esta se encuentra dividida. El primero está formado por países, donde los Índices de Exclusión Social, son los menores basicamente en Europa, Japón, Estados Unidos y Canadá siendo en total 28 países con índice más bajo de exclusion social mostrando la contribución de la mejoría de los índices de calidad de vida, por medio de regímenes socialistas e inclusión social siendo estos el 14,4% del total de la población mundial y en segundo, se ubican los países con exclusion social mas relevante siendo 60 en total formando el 35,5% del total de la población siendo beneficiados del 11,1% de la renta mundial producida.(Poggioli, 2010)

El banco mundial indica que han vuelto a la pobreza por lo menos 14 millones de latinos debido a los efectos de la crisis (Nacion, 2010). Los grados de Pobreza mundial han llevado a la humanidad a buscar la manera de satisfacer sus recursos, por medio de la busqueda de empleo, que le facilite una salida para sus necesidades basicas. El desempleo nos lleva a tener pobreza de diferentes maneras.

2.1.2 POBREZA EN HONDURAS

Honduras es un país cuyos ingresos son de escalas media -baja en gran cantidad, la mayoría de la población de las zonas urbanas se encuentra viviendo en pobreza y cinco de cada diez en condiciones de extrema pobreza. En las zonas del sector rurales vemos que 6 de cada 10 hogares se encuentran en la extrema pobreza.

El PNUD (2012) hace referencia que de America Latina, Honduras se ubica entre los países que genera menores ingresos, manteniendo un índice de pobreza por hogares

en el año 2012 del 64.5 % y del 42.6 % de pobreza extrema, en el 2013 el 29.0 % a nivel urbano y 55.6 % a nivel rural.

En Cuanto al aspectode pobreza y desigualdad, el 66.2% de la población del país se ubica por debajo de la línea de pobreza, y cerca del 45.3% se encuentra en condiciones de extrema pobreza. Es válido señalar que los niveles de pobreza actuales son muy elevados en Honduras; en los departamentos de Francisco Morazan yCortés, que se sitúan como focos de desarrollo, presentan los menores grados de pobreza. Sin embargo, estos alcanzan niveles importantes en el medio rural.

Según datos proporcionados por el BCIE (2013) los niveles de desigualdad en cuanto a la distribución de la renta de la sociedad hondureña, el decil más pobre recibe solo el 0.6% del ingreso nacional, mientras que el del más rico abarca el 43.4%. Entre tanto, el coeficiente de desigualdad de Gini es cercano al 0.580. Honduras presenta los mayores niveles de desigualdad si se compara con el promedio de Latinoamérica.

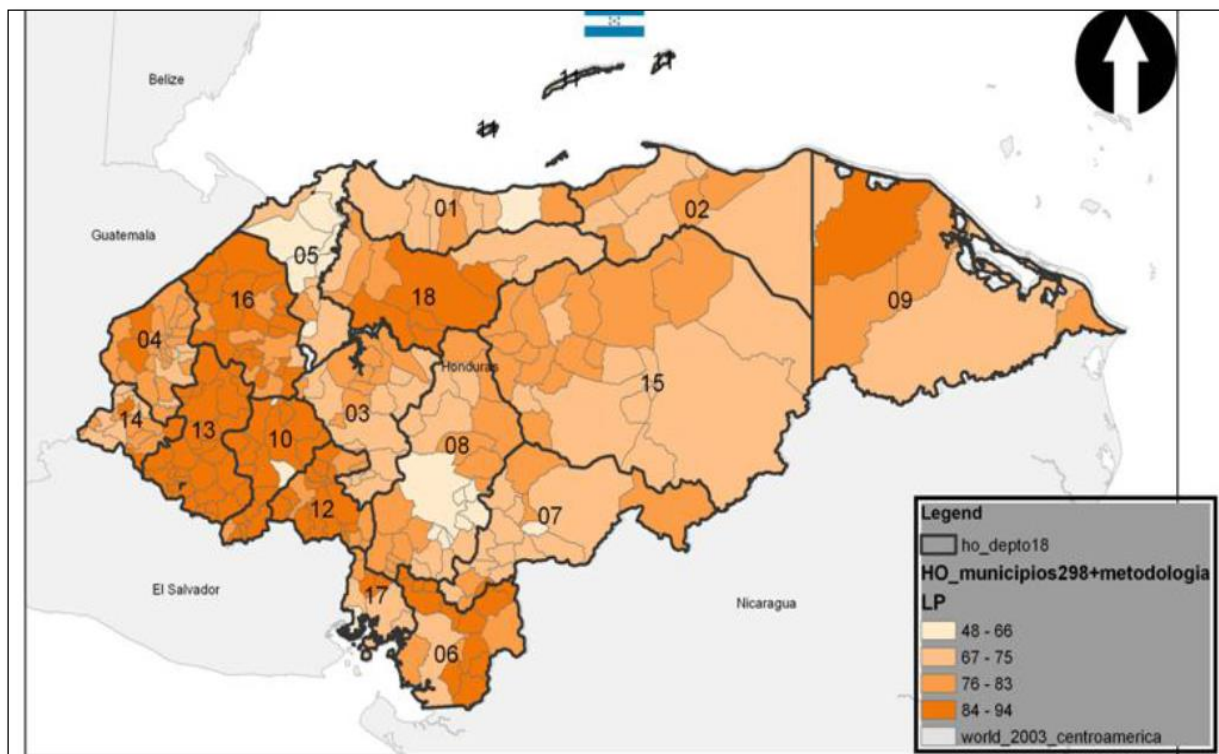


Figura 2. Niveles de pobreza por área de municipio

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 2010

Desde la crisis económica de 2008-2009, Honduras ha experimentado una recuperación moderada, impulsada por inversiones públicas, exportaciones y altos ingresos por remesas.

Banco Mundial (2014). Esta recuperación se ve reflejada en crecimientos del PIB del 3.7% en 2010, un 3.7% en 2011 y un 3.3% en 2012. No obstante, en 2013 esta cifra descendió a un 2,5%, y se espera que en 2014 sea del 2,8%. A este problema se le suma el de la desigualdad, que sigue impidiendo que el crecimiento del país sea inclusivo.

Otro elemento importante para el desarrollo del país es la educación, ya que contribuye a la creación y el fortalecimiento de los negocios, por medio de la educación se desarrollan habilidades y capacidades que influyen en la creación y consolidación empresarial, y que favorecen el emprendedurismo.

En Honduras se debe dar mayor importancia a la calidad de la educación, de igual manera se necesitan proyectos de avances que contribuyan a aumentar el área productiva en el sector rural, buscando mejorar sus ingresos, debido a que la mayoría de los hondureños que se encuentran sumidos en la pobreza viven en esta zona y dependen del agro para subsistir. Los índices de analfabetismo son elevados y llegan al 15.2% de la población mayor de 15 años de edad.

La tasa de matrícula neta en el nivel primario es de 96.6%; para el ciclo común y diversificado oscilan entre el 39.5% y el 27.6% respectivamente, mientras que a nivel de educación terciaria corresponde a un valor cercano al 17.1%. Por otro lado, la tasa de repitencia nacional para el nivel básico (del 1ero al 6to grado) es del 5.0% (año 2010). Entre tanto, la tasa de culminación en primaria es cerca del 90% y al final del sexto grado solo 2 de 3 estudiantes culminan el ciclo.

La limitación de los recursos asignados hacia la educación explica en parte esos débiles resultados, tal situación da lugar al hacinamiento en las escuelas y a poca o nula provisión de equipamiento escolar, aparte de contarse con una escasa capacitación para los maestros.

BCIE (2013) hace referencia que, la educación pública se concentra en el sector primario, mientras que en el sector Secundario es mucho menos relevante y solo vuelve a crecer en el sector terciario. Cerca del 80% de los niños estudian en escuelas públicas en el nivel primario, mientras que en el nivel secundario ese porcentaje disminuye significativamente y solo llega al 20% la retribución hacia la educación pública ha sido cercana al 5.4% del PIB durante los últimos años.

2.1.2.1 DESEMPLEO

Al pensar en los diferentes problemas que en la actualidad están afectando a la sociedad en estos momentos, de una u otra manera termina por centrar la atención al fenómeno del desempleo. Es evidente que parte de las condiciones de la determinación de la calidad de vida de las personas tienen relación con el empleo que ocupa y los ingresos percibidos de su parte. En muchos casos esto nos lleva a una desigualdad social trayendo consigo crisis en un futuro determinado. (Espulga, 2004, pág. 7)

A pesar de vivir en un mundo que se enorgullece de los derechos humanos hemos observado que la desigualdad en lo que se refiere a la distribución de las fuentes laborales es cada vez más latente. La falta de empleo es una señal para la crisis económica y afecta a todos los países industrializados. El impacto psicológico para las personas se vuelve cada vez más alarmante. La depresión existente, la falta de seguridad y sentimientos de fracaso así como el aislamiento social y deterioro de las familias se ven asociados con la falta de empleo. (Buendía, 2010, pág. 14)

Según informe de la Comisión Económica para América Latina CEPAL en el primer trimestre del 2013, la tasa de desempleo que en ese momento se encontraba en niveles históricos fue parte de una recesión ya prolongada. Países como Estados Unidos han establecido metas para reducir considerablemente el índice de desempleo en un 6.5% ya que sus indicadores muestran considerable aumento en relación con los niveles históricos.

América Latina y el Caribe (10 países): variación interanual de las tasas de ocupación y desempleo
(En porcentajes)

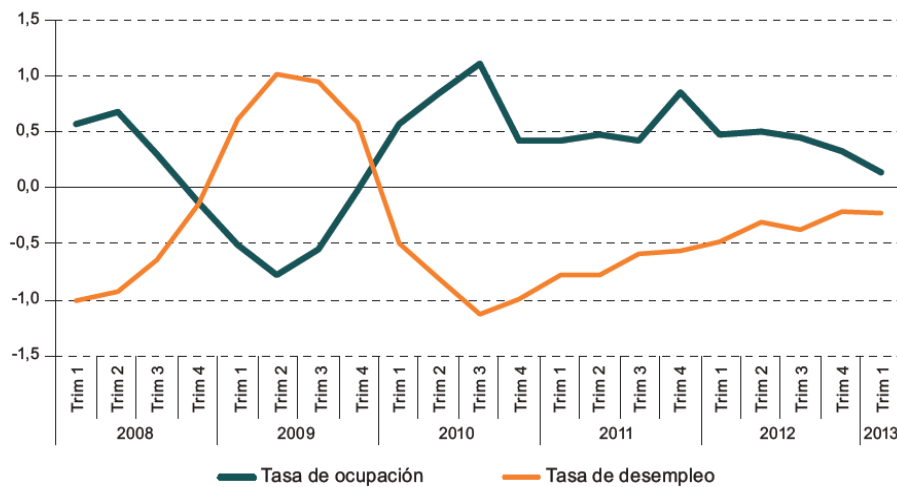


Figura 3. Variación interanual de las tasas de ocupación y desempleo

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Cifras Oficiales.

Se puede observar una marcada carencia de opciones laborales de generación de empleo en los últimos trimestres mostrando tendencias de bajas en la tasa de ocupación y aumento de desempleo. (CEPAL, 2013)

2.1.2.2 DESEMPLEO EN HONDURAS

La Población Económicamente Activa (PEA) de Honduras representa el 42.1% del total nacional. Esta relación es mucho más alta en los hombres, con el 71.0%, que en las mujeres, a quienes les corresponde el 37.4%.

(BCIE, 2013) al desarrollar el análisis por las ramas de actividad, en el sector primario la economía se concentra cerca del 37.8% del total de la población ocupada; el sector secundario, abarca el 18.2%; mientras que el terciario representa el restante 44.0%. Se considera que menos del 8% labora en el sector público. La tasa de desempleo es relativamente baja y se estima en solo el 6.4%, pero el subempleo sí es muy elevado. La mejor aproximación es la que se da para el sector informal de la economía, que llega al 60%.

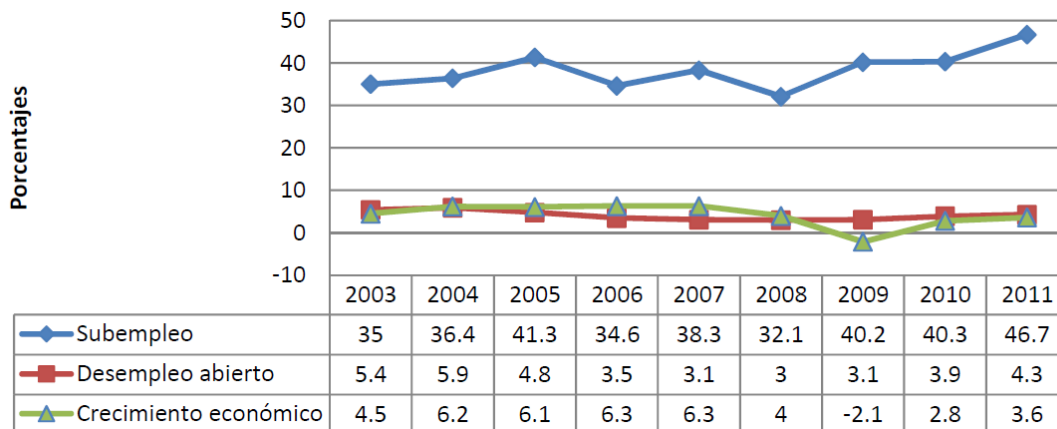


Figura 4. Crecimiento económico, desempleo y subempleo (2003-2011)

Fuente: INE y BCH, varios años.

La encuesta de hogares del INE de mayo del 2011 retrata una dramática situación del empleo en el país. En primer lugar, el desempleo abierto alcanza 143,783 personas; el subempleo visible a 333,969 personas; y, el subempleo invisible a 1,170,975 personas. En suma, hoy en día, 1,648,727 ciudadanos y ciudadanas hondureñas se encuentran afectadas por problemas de ocupación laboral. Esto se torna más preocupante, cuando el INE indica que el 46% de los subempleados son jóvenes (de 15 a 29 años) y que el 50% de los desempleados corresponden a población menor de 24 años.

Esto evidencia la incapacidad estructural del actual modelo de generar oportunidades a las nuevas generaciones. (CESPAD, 2011)

2.1.2.3 LA MUJER HONDUREÑA FRENTE AL MERCADO LABORAL

La relación entre el desempleo de los hombres y el estado ocupacional de las mujeres ha llamado la atención en diversos trabajos teóricos y empíricos. El marco teórico más simple en que se presenta este tipo de relaciones, es el de un hogar formado por una pareja (con o sin hijos), en que el papel principal de obtener ingresos recae sobre el hombre. Si la mujer es inactiva, una caída del salario del hombre ocasiona una pérdida de ingresos para el hogar que induce la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

(CEPAL, 2002) Puesto que el desempleo del hombre puede ser asimilado a un caso extremo en que su salario se vuelve nulo, su estado ocupacional se convierte teóricamente en uno de los determinantes de la actividad de la mujer.

La pobreza también tiene rostro de mujer, esto se expresa en el número de hogares en situación de pobreza dirigido por mujeres. En los últimos diez (10) años esta situación ha evolucionado de los hogares el 25% en el 2001 al 32% en el 2010, es decir, que se ha producido un incremento del 7% (Ver Cuadro No 1). Se trata de hogares dirigidos por madres solteras, mujeres divorciadas y viudas. (CESPAD, 2011)

Tabla 1. Distribución de los hogares según pobreza y sexo del jefe y jefa del hogar (2001-2010)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pobres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombre	75.0	75.6	77.4	75.5	74.5	73.4	71.6	70.7	70.4	68.2
Mujer	25.0	24.4	22.6	24.5	25.5	26.6	28.4	29.3	29.6	31.8

Fuente: INE, Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples, Mayo 2001-2010

2.1.3 VALLE DE ÁNGELES

HISTORIA DE VALLE DE ÁNGELES

Valle de Ángeles, era una aldea que pertenecía al municipio de San Antonio de Oriente en el departamento de Tegucigalpa, uno de los Municipios antiguos de la Zona minera de Honduras a mediados del Siglo XIX.

El 15 de Octubre de 1864 se dio la ordenanza, que el 01 de Noviembre del mismo año debía proceder a la elección de la Junta electoral y posteriormente a la elección de su primera municipalidad. En el año de 1864 aparece el nombre de Valle de Ángeles pero en los años de 1868-1882 en sus actas aparece con el nombre de Mineral de Ángeles, después de 1882 nuevamente aparece su nombre oficial como valle de Ángeles, pero no consta en ningún documento el cambio de nombre. (Acta Municipalidad de Valle de Ángeles, 1998)

En sus inicios los habitantes eran agricultores y mineros. Una minera rudimentaria de los llamados “güirises” que de la broza fundían plata y tejos, en hornos comunes llamados oficinas.

Fue productor de cítricos, flores y ollas de barro, las cuales eran cargadas a lomo de Mula para mercadearlos en Tegucigalpa. (Acta Municipalidad de Valle de Ángeles, 1998)

En el año 1966 fue fundado el Centro de Adiestramiento Artesanal de Valle de Ángeles (CAAVA). Este centro y el Hospital adventista fueron las Instituciones que iniciaron a Valle de Ángeles hasta llegar a su condición Actual.

Actualmente existen muchas industrias de conversión de madera, cerámica, tejidos varios, productos elaborados de cuero, ladrilleras y tejas.

Un gran comercio de artesanías producidas en el municipio y otros lugares de la región; un gran movimiento turístico Nacional e Internacional.

Producción de Cítricos, chinapopos, floricultura y horticultura en escala comercial, agricultura y ganadería. (Secretaría de la Cultura & Valle de Angeles, 2011)

Desde el Siglo anterior Valle de Ángeles fue un centro Turístico para nacionales y extranjeros por sus pinares, belleza natural y por la amabilidad de su gente.

Pero fue decretada Ciudad Turística mediante decreto Legislativo No. 184-96 del Congreso Nacional, el 28 de Noviembre de 1996. Siendo su Alcalde Don Luis Humberto Salgado Ochoa, y el Presidente Nacional de la República de Honduras Carlos Roberto Reina. El día 4 de Octubre de 1997 día del Patrón “San Francisco de Asís” se envió una comisión especial del Congreso Nacional a realizar la entrega del decreto Legislativo en una Solemne sesión.

El Municipio se encuentra ubicado a 22 kilómetro por carretera desde Tegucigalpa. Y se encuentra Limitada:

Al Norte: Aldea el Naranjal, Distrito Central y Villa de San Francisco.

Al Sur: por el Municipio de San Antonio de Oriente

Al Oeste: Distrito Central y Municipio de Santa Lucía.

Al Este: por el municipio de Villa de San Francisco y el Municipio de Morocelí, del departamento del Paraíso. (Secretaría de la Cultura & Valle de Angeles, 2011, pág. 4)

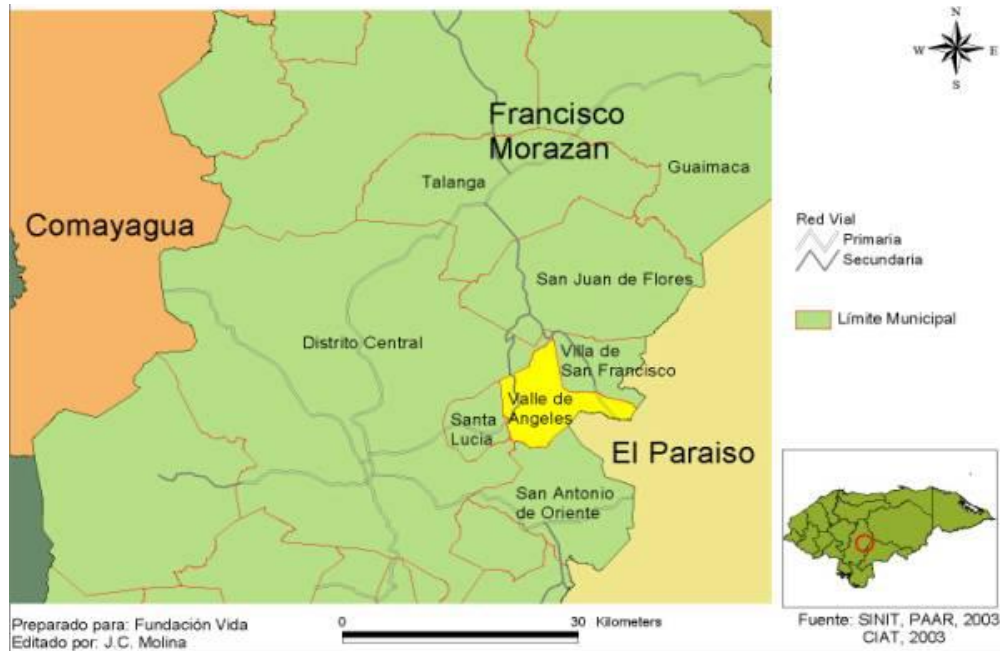


Figura 5. Localización Geográfica del Municipio de Valle de Ángeles

Fuente: (Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo, 2004)

Población

Valle de Ángeles para el año 2014 tiene una población Rural de 7,913 habitantes, de los cuales 4,118 son Hombres y 3,855 mujeres.

En el área Urbana la población de este Municipio es de 16,800 habitantes; 8,251 son hombres y 8,549 Mujeres. (INE, Instituto Nacional de Estadística, 2014)

Valle de Ángeles para el año 2012 tenía una población de 15,389 habitantes, tiene una extensión territorial de 107.21 K m² está dividida territorialmente en 12 Aldeas, 13 caseríos y 23 Barrios.

Las actividades económicas se desarrollan en el siguiente orden:

1. La mayor parte de la Población Labora en Tegucigalpa.
2. El turismo fundamentado en la gastronomía y las artesanías.
3. La agricultura de subsistencia con un pequeño porcentaje comercial.
4. Otra fuente de ingreso es la extracción y venta de madera de forma clandestina, muy relacionada con la expansión urbana y agrícola. (Angeles, 2011)

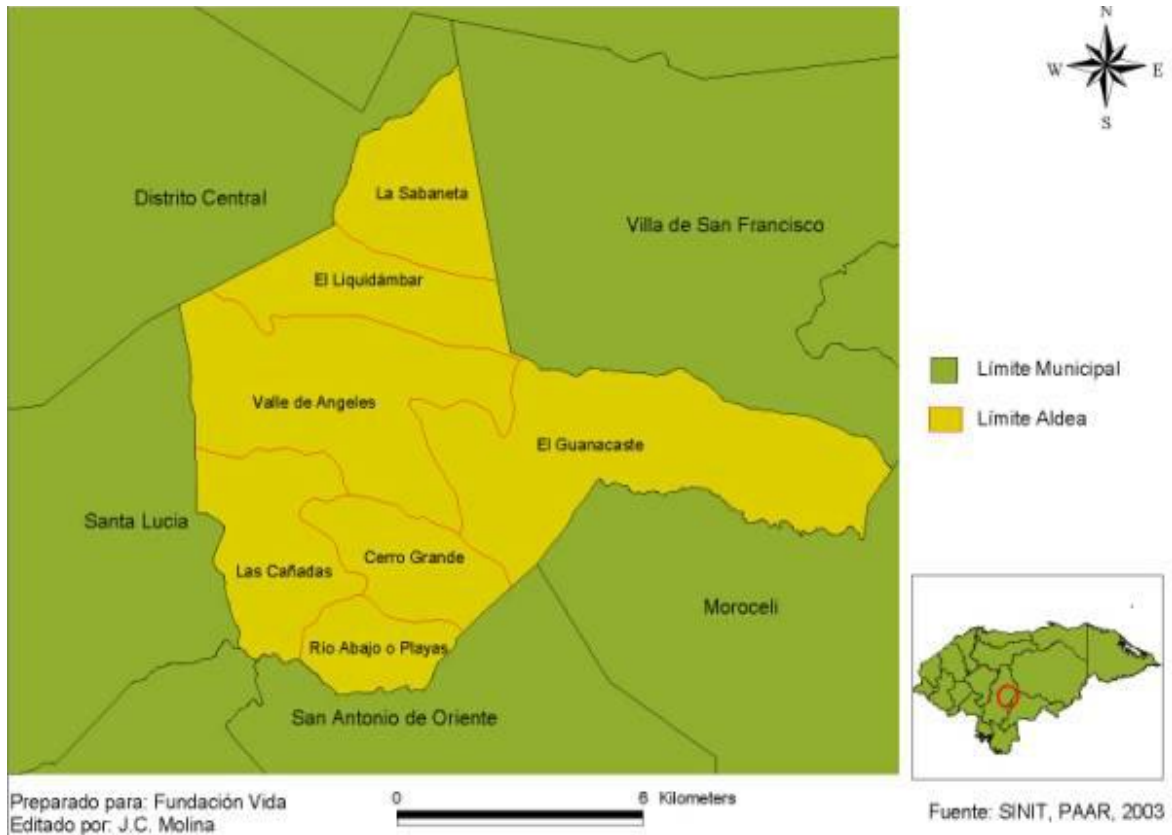


Figura 6. Aldeas del Municipio de Valle de Ángeles.

Fuente: (Fundacion Hondureña de Ambiente y Desarrollo, 2004)

Para la realización de nuestra investigación sobre los Bancos Comunales, para el fomento empresarial de la mujer emprendedora se eligió, el municipio de valle de Ángeles, ya que es un sector que por ser una zona histórica atrae mucho el turismo nacional e internacional y es un lugar donde abunda mucho el comercio informal, al visitar el Municipio en sus calles se pueden observar muchas mujeres en su mayoría madres de Familia de escasos recursos económicos acompañadas de sus hijos

dedicadas a este tipo de comercio el cual es el sustento de su familia. Estas mujeres serán objeto de nuestra investigación.

A pesar de ser una zona de desarrollo, siempre encontramos limitantes para el acceso a los créditos, oportunidades de crecimiento, falta de educación y capacitación para el emprendimiento. Existen mujeres que han creado negocios para poder superar los desafíos de las faltas de oportunidades en el sector.

Actualmente se formó el Banco Comunitario Altos en este sector el cual está conformado por 18 socias dedicadas a diferentes rubros de la cual la Institución financiera Ahsetfin está otorgando los préstamos para fomentar el emprendedurismo de esta mujeres, también mediante ellas atraer a más mujeres dedicadas a diferentes rubros las cuales pueden desarrollar sus negocios mediante el micro crédito.

El desempleo ha obligado a las mujeres hondureñas, a buscar diversas fuentes de ingresos para satisfacer sus demandas. Con todas las responsabilidades que tienen ellas han decidido desarrollar sus propios negocios por medio del emprendimiento. Pero estos, muchas veces se ven afectados por la altos índices de pobreza y por los niveles altos de inflación, y excesivos pagos de impuestos gubernamentales y municipales.

2.2 MICROEMPREDIMIENTO DE LAS MUJERES

De acuerdo con lo dicho por Villaseñor en 1988, los emprendedores son personas que tienen en mente la constante búsqueda de lo nuevo, reconoce el riesgo como parte cotidiana de lo que hacen, y perciben la adversidad como retos con un campo de acción que se fundamente en la innovación y los límites que posee con su capacidad y tiempo de vida.

Divide a los emprendedores en dos tipos, uno son los que descubren una necesidad y buscan los recursos para satisfacerla y por otra parte está el profesional calificado, que son los que por su nivel de conocimientos técnicos crean sus propios inventos y después los comercializan. (Huby, Murguia, Reyes, Márquez, Avelar, & López, 2013)

La tarea de emprender no es fácil, se requiere más que solo descubrir oportunidades en el camino hacia el desarrollo de ideas innovadoras, los emprendedores en ocasiones se enfrentan con algunas limitantes como ser la falta de recursos para invertir, la escasez de conocimientos técnicos especializados para poder desarrollar el proyecto por sí mismo. Es por estas razones que muchas mujeres han optado por pertenecer a un banco comunal para así poder realizar sus ideas de innovación.

Un elemento importante que analiza el Global Entrepreneurship Monitor es la motivación que lleva a comenzar una empresa. Si bien existen una variedad de motivos que pueden llevar a la adopción de la opción emprendedora, se distinguen básicamente dos situaciones:

- a) Aquellas personas que buscan aprovechar una oportunidad única de negocios (emprendedores por oportunidad).
- b) Las personas que no encuentran un trabajo adecuado a sus capacidades y necesidades y comienzan un negocio para sobrevivir (emprendedores por necesidad). (Global Entrepreneurship Monitor, 2014)

Con frecuencia se les niegan a las mujeres las posibilidades de ejercer un empleo asalariado a causa de sus responsabilidades familiares, de su falta de calificaciones, de barreras sociales y culturales o por falta de puestos de trabajo.

La creación de un negocio es con frecuencia el único medio de que disponen las mujeres para obtener ingresos que les permitan garantizar su subsistencia y la de sus hijos, por estos motivos muchas mujeres, han emprendido algún tipo de actividad económica.

Como resultado de esto, en muchos países en especial en los países en desarrollo y en proceso de transición económica la mayor parte de los empresarios de las microempresas y del sector no estructurado son mujeres, incluyendo los trabajadores por cuenta propia o auto empleados. La opción emprendedora representa una vía para la subsistencia y sostenibilidad personal y de su familia para una proporción cada vez más amplia de mujeres.

Cada día hay un número cada vez mayor de mujeres que desean utilizar sus competencias y su experiencia no sólo como asalariadas, en algunos casos debido a que sus posibilidades de ascenso profesional siguen siendo reducidas y en donde tropiezan con grandes dificultades para conciliar sus múltiples funciones. Un número creciente de estas mujeres emprenden actividades empresariales, aun sin disponer de una formación adecuada, y ello por pura necesidad. Para la mayoría de las mujeres, sobre todo en los países pobres como Honduras, la opción empresarial no es una opción sino una necesidad.

Cada día es mayor el número de mujeres que buscan acceder e incorporarse en el mercado laboral, sea este formal o informal; como medio para disminuir la pobreza, el deterioro de los ingresos familiares, hacer frente a la crianza de sus hijos en los casos de las jefas de hogar y, simultáneamente, satisfacer intereses y deseos de desarrollo personal y social. (Bonder, Estrategias educativas y de formación de redes- Jornada “Avanzando en la Calidad Empresarial: Igualdad & Tecnología, 2003, pág. 5).

Los emprendimientos de las mujeres cada vez más están obteniendo un mayor reconocimiento positivo en el crecimiento y la generación de empleo. Además, proporciona oportunidades económicas a las mujeres para mejorar el status social, educacional y de salud, tanto de ellas mismas como de su familia.

Las empresas dirigidas por mujeres no pueden ser consideradas aisladamente del entorno económico y sociocultural en que se desenvuelven. Este entorno puede ser propicio o no para el fomento del empresariado femenino. Los valores sociales, tales como la subestimación de la función económica de las mujeres, la existencia de estereotipos en cuanto a las funciones propias de cada sexo, el acceso limitado de las mujeres a ciertos tipos de formación profesional, las políticas o la legislación son factores que influyen en la creación, supervivencia y desarrollo de las empresas dirigidas por mujeres o pueden incluso excluir a éstas de importantes segmentos del sector de las microempresas y de las pequeñas empresas.

 Características que presentan los negocios de mujeres Micro empresarias:

- 1) Se establecen con las capacidades de que se dispone (por eso, es muy frecuente que se desarrollen en torno a la esfera doméstica, y en base a actividades “tradicionalmente” femeninas).
- 2) La mayoría de los negocios no están registrados y operan en el sector no estructurado de la economía.
- 3) En muchos casos, realizan la producción en el hogar, por lo general en los mismos recintos en que se ejecutan otras actividades domésticas. En ocasiones, las mujeres se instalan en el mercado mientras fabrican sus productos (por ejemplo, artículos de cestería), venden, cocinan y cuidan de sus hijos. Se trata siempre de compatibilizar las obligaciones domésticas con la actividad productiva.
- 4) Dependen en gran medida de los trabajadores de la propia familia (remunerados o no remunerados).
- 5) Suelen concentrarse en los sectores menos rentables, relacionados con actividades de las mujeres. La producción abarca por lo general una gama bastante reducida de bienes de consumo (prendas de vestir, productos tejidos y alimentos procesados) y artesanías.
- 6) La propietaria/administradora ejecuta ella misma todas las funciones. Las funciones de comercialización y de gestión son rudimentarias y están poco diferenciadas.
- 7) La producción se comercializa localmente (como ocurre con frecuencia con los bienes de consumo locales) o está destinada a los mercados del turismo y la exportación (como sucede por lo general con los artículos de artesanía).

De las características mencionadas anteriormente, se deriva otro aspecto importante de las mujeres empresarias, la visibilidad de sus empresas es a menudo inapreciable, dado que muchas empresarias laboran y operan sus productos o servicios desde su domicilio, la manera en que realizan sus operaciones impide que les lleguen programas que les sirvan para fomentar y fortalecer el desarrollo de las capacidades empresariales. A partir de estas circunstancias, resulta necesario desarrollar programas especiales para las mujeres emprendedoras, para lograr la equidad de género, que

implica el avance de las mujeres en la participación mediante acciones positivas que contribuyan a reducir las desigualdades entre los géneros.

✚ Limitantes del Emprendedurismo empresarial de las Mujeres:

- 1) La cantidad de horas a dedicar, la concentración y esfuerzos necesarios para llevar un negocio adelante. (Largas jornadas de trabajo para su sostenibilidad y la de su Familia)
- 2) baja inversión de capital, fuentes financieras y a redes de comercialización
- 3) la imposibilidad de contratación de mano de obra
- 4) falta de confianza en sí misma
- 5) conciliación de su actividad empresarial con el trabajo doméstico.
- 6) la falta de experiencia empresarial y de comercialización (insuficiente formación empresarial específica)

Diferentes estudios realizados en diferentes países indican que el desarrollo de una actividad económica independiente, es para las mujeres más difícil que su desempeño como asalariada. Las largas jornadas de trabajo y las dificultades que se les presenta de acceder al mercados, son las principales limitantes de la actividad empresarial que han tenido que enfrentar y estas a su vez han dependido del género.

Según Julie Weeks, el acceso al capital es un aspecto clave para el desarrollo de las empresarias, las mujeres tienden a ser menos frecuentes a recurrir a un crédito, solicitan préstamos más pequeños y dependen más de fuentes informales de financiamiento (Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo, 2010). Pero adquirir el capital necesario no es suficiente, los impulsos de apoyo para los negocios de las mujeres deben incluir asistencia técnica, entrenamiento y consultoría para el crecimiento.

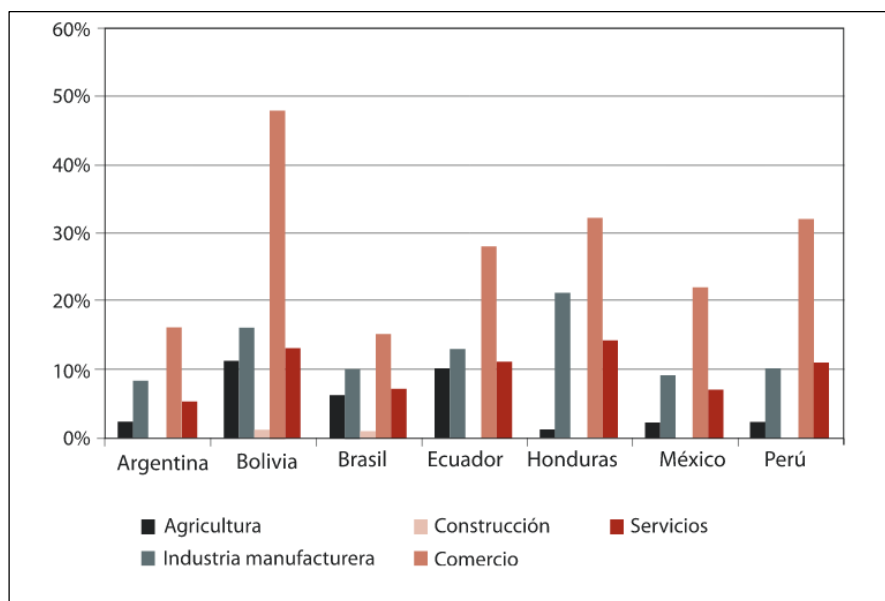


Figura 7. Porcentaje de empresas propiedad de Mujeres, por sector

Fuente: (Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo, 2010)

En el gráfico anterior se puede observar, que en el año 2005 existía en Honduras un mayor porcentaje de empresas propiedad de mujeres en los sectores de Comercio en un 32%, en la Industria manufacturera 21% y en el sector de Servicios un 8%. Y en porcentajes menores en la agricultura y la Construcción, se estima que entre el 2005 al 2013 la cantidad de mujeres en situación de autoempleo o microempresa se ha duplicado, y las mujeres están a la cabeza de la actividad emprendedora.

2.3 BANCOS COMUNALES

Los bancos comunales son organizaciones de crédito y ahorro formado por grupos de entre 10 y 50 miembros (Cantalapiedra,). Estos grupos son normalmente mujeres que se asocian para auto gestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí.

Según los Egresados del programa educativo de Licenciado en Economía y Finanzas de Itson en el 2009 destacan las características de los bancos comunales de la siguiente manera:

1. Ofrecen una garantía mutua similar a la de los grupos solidarios.
2. Los créditos se conceden para capital trabajo, es decir, su objetivo final es generar autoempleo.
3. Tratan de alcanzar la autosuficiencia financiera y establecen los tipos de interés en función de esta premisa.
4. Los bancos comunales tratan de acomodarse a las preferencias de los prestatarios.
5. No exigen una garantía económica ni avales reales, esta es una de las principales características que diferencia a los programas de Microfinanzas de otras ayudas al desarrollo.

Otras de las características que se mencionan:

- Ofrecen servicios de ahorro y préstamos. Los ahorros son necesarios para poder generar los préstamos y llegar a ser una institución autosuficiente.
- Esta especialmente destinado a las mujeres y al medio rural, por ser la población más pobre y vulnerable.
- El número de miembros que forman un banco comunal oscila entre los 10 y los 50 miembros.
- Trata de favorecer el desarrollo de las organizaciones locales y regionales. (Itson, 2009, pág. 3 y 4)

Perfil Socio económico de las integrantes de un banco comunal

El perfil socio económico de las integrantes de un banco comunal es de bajos ingresos con un nivel de vida austero. Su educación se encuentra limitada mayormente hasta el nivel primario. Las actividades de los integrantes de la familia son de obreros de construcción, desempleados en su mayoría o que reciben un ingreso por la realización de una actividad subcontratada de manera momentánea. Su calidad de vida se encuentra limitada en viviendas de muy bajo perfil en su mayoría son dueñas de viviendas pequeñas que han pertenecido a la familia por generación. Algunas alquilan teniendo dificultades para el cumplimiento de los pagos.

Las posesiones materiales se ven reducidas por los escasos recursos adquiridos con el paso del tiempo y sus limitaciones de ingresos. Muchas de ellas no poseen cuentas bancarias o ingresos adicionales.

2.3.1 FUNCIONAMIENTO DE UN BANCO COMUNAL

En su documento Bancos Comunales: su organización y funcionamiento elaborado por los estudiantes del instituto Técnico de Sonora vemos el desarrollo del funcionamiento de los bancos comunales de la siguiente manera:

La administración del banco comunal, se base en coordinar las distintas tareas del grupo, tales como: recolectar realizar los pagos de intereses, los ahorros e intereses, llevar controles y manejar la toma de decisiones cuando sea necesario.

Con el apoyo de un asesor, se explican las funciones de cada miembro del Consejo Directivo, la cual generalmente está formada por una presidenta, una tesorera, una secretaria y dos vocales, las cuales son elegidas democráticamente por todos los miembros o socias que conforman el Banco Comunal. El consejo Directivo levanta actas de las sesiones y registra todos los movimientos de dinero en un libro, preparando al final un informe de su gestión.

2.3.2 DESTINO DEL CRÉDITO

Los microcréditos que se conceden pueden tener tantos destinos como actividades innovadoras y creativas quieran y puedan realizar las socias. Los montos iniciales son pequeños con los cuales se pueden minimizar los riesgos y generar una cultura de pago, inexistente en algunos sectores de la población.

No se otorgaran créditos a los socios si:

- Existe deuda interna en el Banco Comunal.

- Los socios de un Banco Comunal, hubieren cometido fraude, inmediatamente se los elimina como clientes.
- Las mujeres requieren o solicitan préstamos para el negocio de sus esposos.
- Que los socios de un Banco Comunal sean familia.

2.3.3 EL AHORRO

Según definición de Vergara (1997) Ahorro: Es la diferencia entre el ingreso y el gasto que tiene una persona, la parte que nos sobra después de realizar todos nuestros gastos, es decir, es la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras.

El modelo de banco comunitario promueve el ahorro de efectivo. La cantidad que se ahorrara será acordada por todas las socias cuando se elabore el reglamento del banco comunitario respectivo. Generar la cultura del ahorro ayuda a que las socias en un futuro dispongan de recursos que les permitan contar con un capital propio y eventualmente, prescindir del crédito. En algunas intermediarias el ahorro sirve para generar préstamos internos que también ganan intereses pero éstos van al fondo común del Banco Comunal.

Cuando un socio cae en mora, también los ahorros de las socias sirven para responder oportunamente en el pago a la intermediaria, por lo que el Banco Comunal no se penaliza con pagos extras, esto es la garantía solidaria, el grupo es solidariamente responsable por la devolución de las cuotas; en caso que uno o más socios no puedan cumplir con el pago de la misma, el grupo debe responder saldando la deuda.

El hecho que el ahorro se tenga que usar para pagar deudas de socias que incumplen, genera malestar en el grupo, por lo que ellas mismas se encargan de ejercer la presión necesaria para lograr el pago pendiente.

El Banco Comunal debe contar con una caja de emergencia, generada por medio de eventos que utilizarán en caso de tener que hacer efectiva la garantía solidaria.

Proceso de Ahorro:

- 1) Se Establecen fechas para la realización de Asambleas.
- 2) Las socias deberán Acudir a las reuniones pactadas.
- 3) Dentro de las reuniones se determina el monto a aportar.
- 4) El consejo directivo es quien se encargará de recoger el dinero pactado a aportar por las socias.
- 5) Se realizara el acta en la que se establecerá la cantidad a aportar, firmada por los miembros del Consejo Directivo.
- 6) Se hará la entrega oficial del monto recaudado al tesorero para su resguardo.

2.3.4 MODO OPERATIVO DE LOS BANCOS COMUNALES

Cada quince o treinta días, se realizan reuniones de las socias en donde se reúnen para recolectar los ahorros programados y realizar el pago tanto del capital como el de los intereses. Participa un asesor de la intermediaria, con voz pero sin voto en las decisiones que se tomen.

Hay varias modalidades de pago, algunas requieren pago de capital al final del ciclo (6, 9 o 12 meses) otras requieren pagos mensuales de capital e intereses.

En las reuniones de Junta se aprovecha a desarrollar otro tipo de actividades, como capacitación, intercambio de experiencias o recreación.

El grupo se rige por un reglamento que se elabora en consenso, donde se indican las responsabilidades de cada integrante de la Junta Directiva, cómo actuar en caso de retraso en algún pago, sanciones que se prevén por incumplimiento, multas que se aplican por no asistir o llegar tarde a las reuniones, por mencionar algunos ejemplos. En algunos grupos aplican las multas, incluso al asesor cuando infringe el reglamento.

2.3.5 FINALIZACIÓN DEL CICLO

Al finalizar el ciclo (período por el cual fue concedido el crédito), la Junta Directiva del banco comunal, debe presentar los registros e informes al día, así como una recomendación sobre la continuidad de las socias para el siguiente ciclo.

Al comenzar un nuevo ciclo del banco comunitario se puede aceptar el ingreso de nuevas socias o separar las socias que no cumplieron a cabalidad con las expectativas del grupo. Esta información es presentada al asesor de crédito (Asesor de la Intermediaria o de la Micro financiera).

2.3.6 PROCEDIMIENTOS DE UN BANCO COMUNAL

El banco multisectorial de inversiones (2005) asegura que los Bancos Comunales, así como los grupos solidarios y los créditos individuales, forman parte de una gama de servicios, a fin de atender a sectores de la población con menores ingresos; es decir, es una Organización que mediante los microcréditos crea un espacio donde las personas puedan desarrollarse integralmente y generar ingresos que permitan mejorar la calidad de vida de sus familias, mediante el proceso de otorgar créditos y recolectar los ahorros con montos pequeños, lo cual ayuda a generar una cultura de pago, inexistente en algunos sectores de la población .

❖ Proceso para Solicitar un Crédito en Banco Comunal:

- a) Establecer fecha para asamblea
- b) Acudir a las reuniones pactadas
- c) Solicitud del crédito a todos los miembros del Banco Comunal, especificando el destino del préstamo.
- d) Todos los socios de Banco Comunal deberán tomar la decisión de: si se otorga o no, el crédito mediante una votación entre los asistentes.
- e) El Consejo Directivo determinará las especificaciones del crédito, monto plazo, tasa de interés así como también, si habrá o no algún tipo de requisitos específicos, los cuales serán comunicado a los socios.

- f) Toda información mencionada anteriormente, deberá de quedar plasmada en el acta que se levante de la reunión de Banco Comunal.
- g) El tesorero hará entrega oficial del préstamo al beneficiado.
- h) Se programa la próxima sesión de Banco Comunal, determinando la cantidad que el beneficiario del crédito deberá abonar a su cuenta.

2.3.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL BANCO COMUNAL

A continuación se mencionan importantes ventajas y desventajas de operar en un Banco Comunal:

❖ Principales Ventajas para la formación de un Banco Comunal:

- Es un medio eficiente para superar las restricciones enfrentadas por las personas de escasos recursos.
- No se exige garantías prendarias, la garantía es solidaria entre todos los miembros del Banco Comunal.
- Potencia a los clientes hacia la auto-administración, en crédito y ahorro.
- Refuerza la solidaridad y mecanismos de apoyo.
- Impulsa la autoestima y seguridad individual de los personas.

❖ Principales Desventajas para la formación de un Banco Comunal:

- Desconfianza entre los miembros que integran el Banco Comunal
- Falta de seguimiento en el proceso de Banco Comunal
- Mal uso de los créditos otorgados en el Banco Comunal (Itson, 2009, pág. 9)

2.4 PRÉSTAMOS O MICROCRÉDITOS

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres con el fin de que puedan poner en funcionamiento pequeños negocios.

A partir de la definición anterior se desprenden una serie de elementos que permiten entender qué son y qué no son los Microcréditos;

- a) Son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos.
- b) Sirven para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas más pobres.
- c) Son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales de los países. Para que personas sin ninguna posibilidad de acceder al crédito puedan obtener financiación y aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, poniendo en marcha algún pequeño negocio (microempresa). (Lacalle, y otros, 2010, págs. 18-19)

Los microcréditos son uno de los motivos por los que las mujeres ingresan a los Bancos Comunales. Por medio de los préstamos obtenidos con el banco comunitario puedan emprender o ampliar un negocio.

El destino del préstamo dependerá de las necesidades que tengan como ser:

- ✓ Para iniciar un negocio: el dinero puede ser utilizado para compra de mercadería para abastecer el negocio o compra de materia prima para la elaboración de productos Manufactureros. Compra de Maquinaria Necesaria para su funcionamiento.
- ✓ Negocio Existente: Ampliación del negocio; adquisición de mercadería o materia prima la cual servirá para impulsar el negocio; Para invertir en la compra o reparación de mobiliario y equipo utilizado para el funcionamiento del mismo; para construir, ampliar o habilitar el local donde funciona el negocio.
- ✓ Pago de Deudas: Pago de préstamos adquiridos con proveedores, bancos, etc.; gastos o servicios públicos del hogar; alquiler de vivienda entre otros gastos.

2.4.1 CRÉDITO DE LAS MICROFINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

El crédito constituye un instrumento eficaz, el cual al ser adquirido con instituciones de crédito apropiadas las personas se pueden enfocar en una dirección determinada, como la posibilidad de obtener, manejar y adquirir los recursos necesarios para emprender o fomentar un negocio. Mientras más acceso tenga una persona a obtener un crédito más puede invertir en sus microempresas.

Mediante la obtención de un crédito los microempresarios pueden contar con las herramientas adecuadas para poder hacer realidad sus sueños y el éxito que desean alcanzar el cual puede ser la creación o el crecimiento de un negocio; para el sustento familiar, la generación de empleo y el aumento de sus ingresos. (El crédito establece a una persona desposeída luchar contra la discriminación económica y social).

Las Microfinanzas conllevan un sentido social que las diferencia de otras prácticas financieras, otorgan un valor agregado al buscar mejorar las condiciones de vida a la población a quienes están dirigidas. También llevan inmersa la prestación de servicios de desarrollo empresarial (SDE), lo cual incrementa sus competencias personales.

El microcrédito es una intervención capaz de producir un resultado final cuádruplo. Cuando se emplea efectivamente, puede:

- 1) Aliviar el sufrimiento
- 2) traer dignidad,
- 3) hacerse sustentable
- 4) e inspirar a otros a dar apoyo (Universidad Rafael Landívar, 2011, pág. 15)

2.4.2 OBSTÁCULOS QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

La debilidad que enfrentan algunos pequeños negocios creados por mujeres emprendedoras se debe a que para ellas es muy difícil coordinar el trabajo productivo con las labores domésticas, este es un factor negativo y determinante que contribuye al

fracaso microempresarial. Las mujeres han tenido que adaptarse a la realización de ambos roles (labores domésticas y empresariales), ya que su auto sostenibilidad y la de su familia dependerá del éxito de su negocio.

Las mujeres en situación de vulnerabilidad y pobreza con condiciones de vida más inestables, son más susceptibles a tener eventualidades personales o familiares, que impiden y limitan el funcionamiento de sus negocios, y por lo tanto su sostenibilidad.

La investigación internacional del National Foundation for Women Business Owners (1998), manifestó que las mujeres emprendedoras a nivel mundial tienen las mismas Cinco características y preocupaciones. (Áreas críticas para el fortalecimiento empresarial):

- 1) Acceso a la información, asistencia técnica y tecnológica
- 2) Acceso al capital
- 3) Acceso a los mercados
- 4) Acceso a las redes, incluyendo asociaciones de mujeres emprendedoras y organizaciones de comercio regional
- 5) validación y reconocimiento social como empresarias

2.5 MARCO CONCEPTUAL

Emprender: Según Poncio Darío en su libro Animarse a Emprender hace referencia al diccionario de la Real Academia Española indicando que el termino Emprendedor es “quién inicia o asume acciones dificultosas o arriesgadas”. Esto habla que quienes quieren iniciarse en el apasionante mundo del emprendedurismo deben reunir a priori una serie de condiciones que no son comunes a todos los mortales. Otros autores mencionan que el término emprendedor proviene de los vocablos latinos in, en, y préndere, cuyo significado es “acometer o llevar a cabo”. Por extensión y probablemente por influencia del francés y del italiano, lenguas en las que el empresario se dice entrepreneur e imprenditore respectivamente, el término también se utiliza para señalar a quién inicia una empresa.(Poncio, 2010, págs. 21,24 y 26)

Emprendimiento: es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros. (CCIT, 2012)

Emprendedor: es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor acción de riesgo. En realidad los emprendedores son personas que comienzan a realizar sus proyectos, creando trabajo para sí y para otros y, una vez que se consolidan deberían ser considerados empresarios; sin embargo, hay situaciones en que pueden no todos los emprendedores llegarán a ser empresarios (Poncio, 2010, págs. 21,24 y 26)

Es habitual emplear esta definición para designar a una persona que desarrolle una empresa o que encuentra una oportunidad de realizar un negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Es notable que el ser emprendedor es una de las cualidades esenciales que caracterizan a todo empresario u hombre de negocios, junto a la de innovación y organización.

Características de los Emprendedores:

De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.

- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio. (Rodríguez, 2011, pág. 5)

Pobreza: la pobreza Se conoce como “un síndrome situacional en el que se asocia el infra consumo, la desnutrición, las precarias condiciones de las vivienda, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo o dentro de los estratos primitivos del mismo, actitudes de desaliento y anomalía, poca participación en los mecanismos de integración social y quizás la descripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna manera de la del resto de la sociedad” (INE, 2013, pág. 11)

Fomento Empresarial: El fomento de la capacidad empresarial (FCE) es el proceso de mejora de las aptitudes y los conocimientos empresariales mediante una capacitación estructurada y programas de creación de instituciones. El propósito del FCE es lograr la ampliación de la base empresarial para agilizar el ritmo de creación de nuevas empresas. Eso acelera la generación de empleo y el desarrollo económico.(PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 1999, pág. 1)

Crecimiento Empresarial: se define como un índice de comportamiento dinámico de la empresa que mide su aptitud para ensanchar sus posibilidades comerciales, financieras y técnicas en mercados con alto grado de dinamismo tecnológico y, en consecuencia, con altas dosis de incertidumbre, lo que obliga a las empresas que quieran mantener la paridad competitiva con sus más directivos rivales a igualar, al menos, la generación de los recursos necesarios para desarrollar sus estrategias de inversión en I+D, marketing y nuevos equipos productivos, asegurando con ellos la supervivencia.(Alvarez, Rodríguez, & Victoria, 1988, pág. 3)

Microcrédito: Crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de sus ventas e ingresos generados por dichas actividades.

De acuerdo a la tecnología crediticia utilizada el Microcrédito puede ser clasificado como:

- 1) Micro crédito individual: Microcrédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, con garantía o sin garantía.
- 2) Microcrédito solidario: Microcrédito concedido a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria.
- 3) Microcrédito Banca Comunal: Micro crédito sucesivo o escalonado concedido a un grupo de personas organizadas por lo menos en dos grupos solidarios con garantías solidarias mancomunadas e indivisibles, para obtener servicios adicionales: complementarios con el fin de lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados. (ASFI, 2010, pág. 6)

Conceptos sobre Micro, Pequeña y Mediana Empresa

MIPYME: Conjunto de empresas de tamaño micro, pequeña y mediano, de los sectores urbano y rural.

MICRO, PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO: Toda persona natural o jurídica propietaria de una micro, pequeña o mediana empresa, dedicada a actividades productivas, ya sean éstas de comercio, servicios o producción, por medio de las cuales se generan ingresos.

MICROEMPRESA: Es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de diez (10) empleados remunerados.

MICROEMPRESA DE SUBSISTENCIA: Es toda unidad productiva no constituida formalmente y que persigue la generación de ingresos con el propósito de satisfacer sus necesidades inmediatas y las de su familia, el consumo propio e inmediato, en su mayoría trabajadores individuales temporalmente desocupados que se integran al sector mientras consiguen trabajo más estable.(GACETA, Ley Para El Fomento Y Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, 2008, págs. 3-4)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Después de haber realizado un análisis teórico sobre la situación actual de cada uno de los elementos respectivos que componen nuestra investigación se vuelve necesario el análisis de la metodología próxima a aplicar.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La relación de las variables es de suma importancia ya que al momento de aplicar la metodología de investigación según los componentes de la misma podemos llegar a una conclusión que valide nuestra hipótesis.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Tabla 2. Matriz Metodológica para el crecimiento del Negocio

Título	Bancos Comunes para el Fomento Empresarial de las Mujeres Emprendedoras en Valle de Ángeles				
Problema	Preguntas de Investigación	Objetivo		Variables	
		General	Específicos	Independiente	Dependiente
¿Cuáles son las ventajas de la utilización del crédito Banco Comunal para la obtención de	1) ¿Cuáles son los principales factores que han limitado el fomento empresarial de las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles?	Promover el uso de los Bancos Comunes con enfoque a la mujer como una estrategia de crecimiento y desarrollo de sus negocios, para el	1) Evaluar las limitantes de desarrollo que inciden en la pobreza y los mecanismos de obtención de Capital Semilla para el fomento empresarial en el sector.	Fomento Empresarial	

recursos para las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles que buscan salir de la pobreza?	2) ¿Cómo la flexibilidad del Crédito por parte de la Micro financiera ha desarrollado a las mujeres emprendedoras del Sector de Valle de Ángeles por medio de la banca comunal?	incremento de sus ingresos económicos, elevar los niveles de vida familiar, y como fuente de creación de empleo fomentando el emprendimiento en un sector de Valle de Ángeles. Este documento sustenta la iniciativa del programa del poder ejecutivo en sus esfuerzos de reducción de la pobreza en Honduras.	2) Identificar el grado de emprendimiento de las mujeres al hacer uso de la metodología de banca comunal por medio del uso de su metodología.	Mujeres Emprendedoras	Banco Comunal
	3) ¿Qué Mecanismos se pueden Utilizar para motivar a las mujeres del municipio de valle de Ángeles para que se integren o funden un banco comunal para el crecimiento de sus negocios?		3) Exponer los procesos establecidos por medio de las microfinancieras para motivar a las mujeres de Valle Ángeles a que se integren al Banco Comunal para el crecimiento de sus negocios.	Crecimiento de los Negocios	
	4) ¿Cuáles son los destinos del microcréditos y los resultados obtenidos en el desarrollo de cada uno de sus objetivos?		4) Presentar los efectos del uso del micro crédito otorgado de bancos comunales al llevar a cabo las técnicas empresariales posteriores a la obtención.	Micro Créditos	

3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

3.1.2.1 VARIABLE DEPENDIENTE

- ❖ Banco Comunal

3.1.2.2 VARIABLES INDEPENDIENTES

- ❖ Crecimiento de los Negocios
- ❖ Fomento Empresarial
- ❖ Mujeres Emprendedoras
- ❖ Micro Créditos

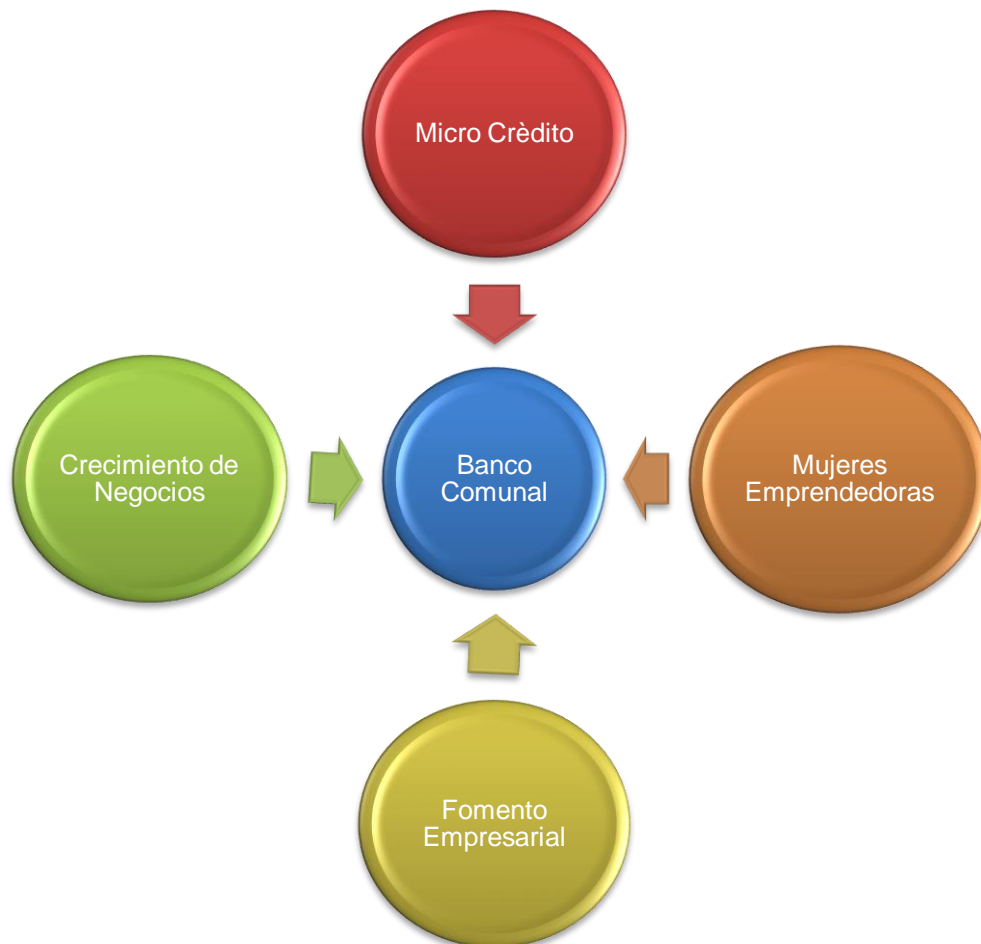


Figura 8. Relación entre Variables Dependientes e Independientes

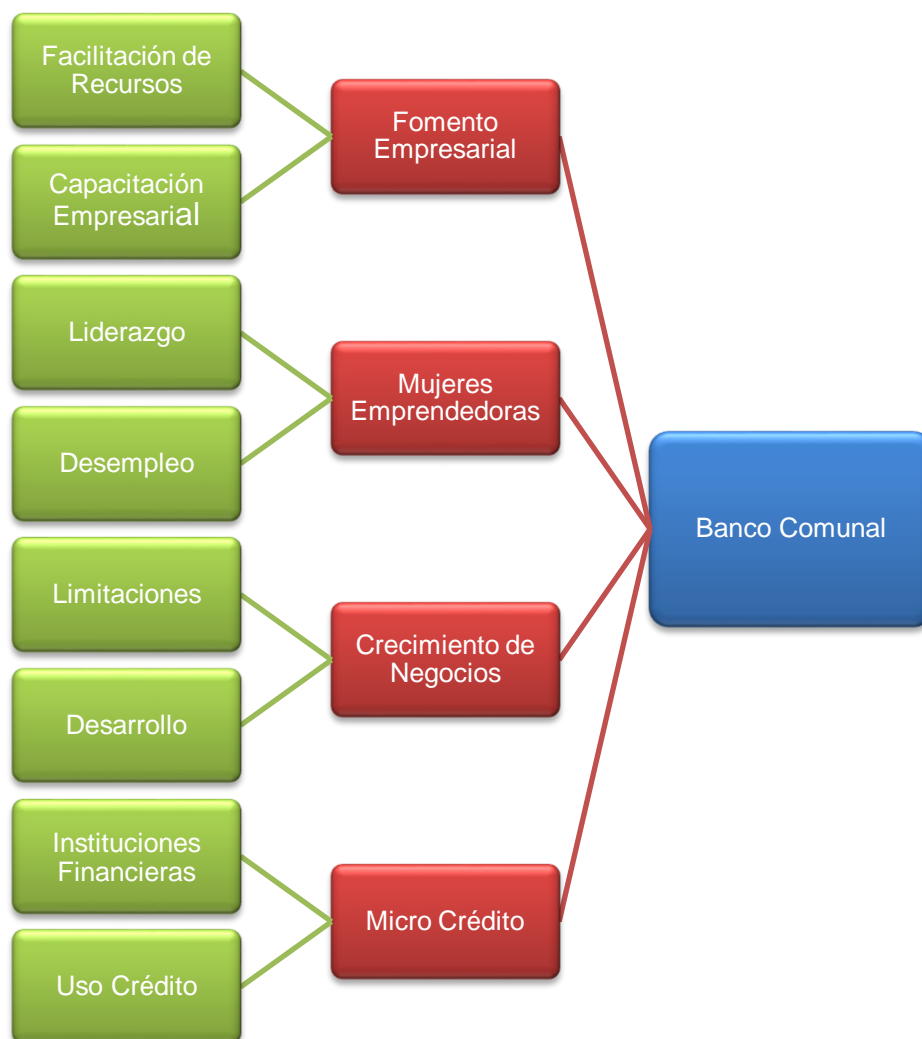


Figura 9. Diagrama de Variables

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

A continuación se presenta la tabla de Operacionalización de variables donde se muestran su respectiva definición, dimensión, indicadores, ítem de consulta y unidades de evaluación.

Tabla 3. Operacionalización de las Variables

Variable Independiente	Definición Real	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems	Unidades (Categorías)
Fomento Empresarial	Es el proceso de mejora de las aptitudes y los conocimientos empresariales mediante una capacitación estructurada y programas de creación de instituciones. Tienen como objetivo el ampliar la base empresarial con el fin de agilizar el ritmo de creación de nuevas empresas. Eso acelera la generación de empleo y el desarrollo económico	Desarrollo de Mecanismos que faciliten el acceso a los recursos necesarios para la financiación y capacitación que animen a las personas en convertirse en empresarios	Facilitación de Recursos	Retribución de los recursos	¿Ayuda a otros con su Trabajo?	1. Si 2. no
				Procedimientos	¿Qué limitantes ha tenido para la creación de su propio negocio?	1. Asistencia Técnica 2. Acceso a Créditos 3. Apoyo empresa privada 4. Otros
			Capacitación Empresarial	Nivel de Educación	Grado de Escolaridad	1. Primaria 2. Secundaria 3. Superior 4. Otros
				Capacitación Técnica	¿En qué aéreas se ha capacitado?	1. Bisutería 2. Costura 3. Belleza 4. Manualidades 5. Otros
Mujeres Emprendedoras	Es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor acción de riesgo.	Mujeres líderes que realizan gestiones empresariales mediante el emprendimiento de pequeñas negocios como una medida de erradicar el desempleo.	Liderazgo	Superación Personal	¿En que basa sus aspiraciones para el futuro?	1. Negocio 2. Familia 3. Estudio
				Control de Decisiones	Grado en que las Mujeres Tienen control de las decisiones de su propia vida	1. Muy Alto 2. Aceptable 3. Bajo 4. Ninguno
			Desempleo	Actividad	¿Cuál es su ocupación Actual?	1. Empleada 2. Negocio Propio 3. Desempleada 4. Ama de Casa
				Aporte Económico	¿Cuánto representa el aporte económico de la mujer en el ingreso familiar?	1. Todo 2. La Mayor Parte 3. La Mitad 4. Menos de la Mitad 5. Muy Poco

Crecimiento de los Negocios	Índice de comportamiento dinámico de la empresa que mide su aptitud para ensanchar sus posibilidades comerciales, financieras y técnicas en mercados con alto grado de dinamismo tecnológico y, en consecuencia, con altas dosis de incertidumbre.	Afrontar las limitaciones que impiden el crecimiento del negocio las cuales pueden tener como consecuencia el estancamiento del mismo o llevarlo a desaparecer, elaborando estrategias que ayuden a lograr el desarrollo del negocio.	Limitaciones	Dificultades	¿Qué dificultades han tenido para la ampliación de su negocio?	1. Financieras 2. Fiscales 3. Ubicación 4. Clientela
				Desafíos Superados	¿Si ha tenido desafíos como los ha superado?	1. Apoyo en Alcaldía 2. Financiamiento 3. Apoyo en Empresa Privada 4. Otros 5. Nada
			Desarrollo	Tiempo	¿Hace cuántos años tiene su negocio?	1. Menos de 1 año 2. De 1 a 2 años 3. De 3 a 5 años 4. Más de 6 años
					¿Qué tiempo destina a la realización de las actividades del Negocio?	1. Mayor parte del día 2. Menos de la mitad del Día. 3. Nada
				Ingreso	Como percibe el movimiento de los ingresos de su negocio:	1. Aumentaron 2. Permanecen Igual 3. Disminuyeron
			Microcrédito	Crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de sus ventas e ingresos generados por dichas actividades	Es el Dinero que las socias reciben de parte de una Institución Financiero para ser utilizado, con el compromiso de devolverlo después de un periodo determinado más el interés.	Instituciones Financieras
Tasa de Interés	¿Cómo considera la tasa de interés de los créditos?	1. Justa 2. Elevada 3. Mínima				
Uso del Crédito	Crédito aprobado	¿Si ha tenido un crédito aprobado para que lo ha utilizado?				1. Negocio 2. Pago de Deudas 3. Estudio 4. Otros
	Crédito Denegado	¿Si no ha sido aprobado su crédito cuales ha sido las causas?				1. Fiador 2. ingresos 3. Educación 4. edad 5. Garantías

Variable Dependiente	Definición Real	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Ítem N°	Unidades (Categorías)
Banco Comunal	Son organizaciones de crédito y ahorro formado por grupos de entre 10 y 50 miembros. Estos grupos son normalmente mujeres que se asocian para auto gestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí.	Son instituciones de servicio las cuales otorgan préstamo a las Socias para financiar pequeños negocios, fomentando en estas el ahorro el cual servirá para el sustento familiar o para la ampliación de su negocio.	Socias	Desarrollo Comunitario	¿Qué beneficios ha traído para su comunidad la creación del banco Comunal?	1. Mayor generación de Ingresos. 2. Empleo 3. Desarrollo de la Actividad Productiva de su Negocio
				Sostenibilidad	¿Cree que ha mejorado sus condiciones de vida?	1. Si 2. No

3.1.4 HIPÓTESIS

Para poder realizar la investigación es necesario el planteamiento de hipótesis, las cuales sirven de guía al momento de realizar el trabajo, a fin de comprobar si lo que se establece en la teoría es verdadero.

Hi: Los Microcréditos concedidos por medio del Banco Comunal a las mujeres emprendedoras del municipio de valle de Ángeles fomenta el desarrollo empresarial por medio del crecimiento de sus negocios.

HIPÓTESIS NULA

H0: Los Microcréditos concedidos por medio del Banco Comunal a las mujeres emprendedoras del municipio de valle de Ángeles no fomenta el desarrollo empresarial por medio del crecimiento de sus negocios.

3.2 ENFOQUES Y MÉTODOS

3.2.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

Debido a que la investigación está orientada en determinar los beneficios de los bancos comunales para el desarrollo micro empresarial es necesario determinar las oportunidades de financiamiento y desarrollo mediante un estudio que se requiere diseñar en la presente investigación.

El enfoque seleccionado para nuestra investigación se define de carácter mixto ya que es necesario utilizar ambos tipos para una mejor recolección de información a ser analizada. En el caso del enfoque cuantitativo necesitamos medir los fenómenos por medio del desarrollo de encuestas utilizando datos estadísticos del comportamiento de las variables y al mismo tiempo utilizamos un enfoque cualitativo para explorar los fenómenos a profundidad por medio de entrevistas a los promotores de financieras y

observación durante reuniones de los grupos de banca comunal del municipio de Valle de Ángeles brindando amplitud al análisis y profundidad de significados.

3.2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para poder presentar las características de las conductas actuales, especificar propiedades, características y rasgos importantes describiendo tendencias del grupo se utiliza el diseño transaccional o transversal debido a que se recolectaron datos en un sólo momento, en un tiempo único, mediante un método de recolección primario como ser en este caso la encuesta. Tal como lo menciona Hernández Sampieri al indicar que es como una fotografía de algo que sucede. (Sampieri, 2010, pág. 151)



Figura 10. Diseño de la Investigación

3.2.3 POBLACIÓN

Partiendo de la información provista por la Red Microh según el análisis a realizar para las entrevistas a los expertos en Microfinanzas que utilizan la metodología de Banca Comunal para el otorgamiento de créditos hemos acotado la población para la determinación de la muestra de la siguiente manera:

Tenemos información de 57 instituciones que actualmente brindan servicios al sector MIPYME de carácter financiero, de las cuales 12 son instituciones bancarias, 3 son sociedades financieras, 5 son OPDF reguladas, 14 son OPD no reguladas, 7 son cooperativas de ahorro y crédito y 16 son instituciones de segundo piso. En la siguiente tabla se puede apreciar quienes son estas instituciones financieras (Ver Anexo):

Tabla 4. Microfinancieras Existentes

Instituciones Financieras que atienden al Sector MIPYME	
Tipo de Institución	Nombre de la Institución Financiera
Instituciones Bancarias	1. Banco Atlántida, S.A. (Bancatlán)
	2. Banco de los Trabajadores, S.A. (Bancotrab)
	3. Banco Financiera Centroamericana, S.A. (Ficensa)
	4. Banco Hondureño del Café, S.A. (Banhcafé)
	5. Banco del País, S.A. (Banpaís)
	6. Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A. (Ficohsa)
	7. Banco Lafise, Honduras (Lafise)
	8. Banco Davivienda, S.A.
	9. Banco Promérica, S.A. (Promerica)
	10. Banco Procredit Honduras, S.A. (Banco Procredit)
	11. Banco Popular, S.A. (Banco Popular)
	12. Banco de América Central Honduras, S. A. (Bac Honduras)
Sociedades Financieras	1. Financiera Finca Honduras, S.A. (Finca)
	2. Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A. (ODEF FINANCIERA)
	3. Financiera Solidaria, S.A. (Finsol)
OPDF Reguladas	1. Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras (HDH)
	2. Asociación Familia y Medio Ambiente (FAMA)
	3. Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund (FUNED)
	4. Proyectos e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras (PILAR)
	5. Fondo para el Desarrollo Local de Honduras (CREDISOL)

OPD No Reguladas	1. Agencia Adventista para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA)
	2. Asociación de Desarrollo Perspírense (ADEPES)
	3. Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras (ADICH)
	4. Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnico y Financieros (AHSETFIN)
	5. Fundación Horizontes de Amistad (FHA)
	6. Fundación Adelante
	7. Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FUNHDE)
	8. Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Social Urbana y Rural (FUNDEVI)
	9. Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH)
	10. Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad (INHDEI)
	11. Microfinanciera PRISMA de Honduras S.A. (PRISMA)
	12. World Relief de Honduras (WRH)
	13. Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Microempresa (FUNDAHMICRO)
	14. Microfinancieras WANIGU (Wanigu)
Cooperativas de Ahorro y Crédito	1. Cooperativa de Ahorro y Crédito Ceibeña
	2. Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega
	3. Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabe
	4. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mixta Mujeres Unidas
	5. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacil
	6. Cooperativa de Ahorro y Crédito Apaguiz
	7. Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro
Instituciones de Segundo Piso	1. Fundación José María Covelo
	2. Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)
	3. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
	4. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
	5. Red Katalysis
	6. Régimen de Aportaciones Privadas (RAP)
	7. Oikocredit
	8. Triple Jump
	9. Destbank
	10. Plan International
	11. Fundación Ford
	12. Kivad
	13. Cuenta del Milenio
	14. TriodosFacet
	15. Próspero Microfinanzas Fund (Bolivia)
	16. Locfund (Bolivia)

Fuente: investigación del estudio y de (Comisión Nacional de Banca y Seguros) (REDMICROH, 2013)

Del total de las 57 instituciones financieras se acota la muestra en un 10% entrevistando a 5 de ellas para el análisis cualitativo por conveniencia debido a la accesibilidad de la información:

Tabla 5. Instituciones Microfinancieras tomadas como muestra

Tipo de Institución	Nombre de la Institución Financiera
OPDF Reguladas	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación Familia y Medio Ambiente (FAMA)
	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund (FUNED)
OPD No Reguladas	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnico y Financieros (AHSETFIN)
	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Social Urbana y Rural (FUNDEVI)
Instituciones de Segundo Piso	<ul style="list-style-type: none"> • Red Katalysis

La muestra anterior de Microfinancieras se considera dentro de las que fomentan el uso de la metodología de banca comunal debido a los éxitos vividos del uso del mismo..

La población objeto de estudio para este proyecto son 15 Mujeres emprendedoras que actualmente son las únicas socias del Banco Comunal de Valle de Ángeles.

La determinación de la muestra de las Mujeres emprendedoras Microempresarias del municipio de Valle de Ángeles que no pertenecen a un Banco comunal, se calculó utilizando la fórmula del método de Determinación del tamaño de la muestra para la proporción (Levine Krehbiel Berenson, 2006, pág. 256) para la confiabilidad al número total de encuestados que debemos tener en nuestra investigación:

$$N = \frac{Z^2 P(1 - p)}{e^2}$$

Dónde:

N= Tamaño Muestra

Z= Valor Critico asociado al nivel de confianza (1.96 Para el nivel de confianza de 95%)

P= Proporción estimada de errores (10.5%)

E= Error de muestreo aceptable 12%

$$N = \frac{(1.96^2) (0.105)(1 - 0.105)}{0.12^2} \quad \mathbf{N= 25.07}$$

Se necesita una muestra de 25 personas para estimar la proporción de microempresarias mujeres dentro de un $\pm 10.5\%$ con un 95% de nivel de confianza.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

3.3.1 INSTRUMENTOS

La medición de los datos se basara en la obtención de información primaria, la cual se extraerá mediante:

La observación y la aplicación de encuestas a las socias del banco comunitario y a mujeres que deseen emprender un negocio del municipio de nuestro estudio;

Entrevista a personal administrativo de la financiera. Se efectuara un análisis de los datos

1. La observación se realizara con objeto de conocer el entorno, y el ambiente en que se desenvuelven las mujeres que serán objeto de nuestro estudio.
2. La utilización de la “Encuesta” como instrumento de medición fue considerada, por los siguientes aspectos:

- Bajo costo o es relativamente barata para la información que se obtiene de ella.
 - Exactitud de la información (calidad).
 - Permite aplicar métodos científicos objetivos de medición para corregir errores.
 - Mayor rapidez en la obtención de resultados.
 - Es una de las técnicas más utilizada, y permite obtener información de diversidad de Poblaciones.
 - Permite obtener información sobre hechos pasados de los encuestados.
 - Capacidad para estandarizar datos, lo que permite su tratamiento informático y el análisis estadístico.
 - Facilita conocer la opinión de las personas encuestadas.
3. Entrevista se realizara una visita a la Institución financiera que otorga los préstamos a las socias del Banco Comunitario del municipio de valle de Ángeles, para conocer y escuchar a cerca del proyecto y de los beneficios que este tiene para el fomento empresarial de las mujeres, extraer información sobre historias de éxito y de fracasos que ha tenido la financiera con el otorgamiento de préstamos comunitarios.
4. Se utiliza la herramienta SPSS para el análisis e interpretación de resultados.

3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.4.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes de investigación primarias que se utilizarán en la presente investigación y que servirán de sustento para el marco teórico, se basan principalmente en la aplicación de las encuestas, las entrevistas, la utilización de Información Teórica y técnica existente sobre el tema de estudio la cual fue recopilada en libros, revistas especializadas, tesis y medios electrónicos.

3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS

La utilización de datos recopilados y procesados por otros investigadores que a su vez la han adaptado a investigaciones similares. Información de encuestas ya aplicadas anteriormente así como también información general proveída por instituciones estadísticas.

3.5 LIMITANTES

Una de las limitantes que tuvimos para poder realizar la investigación fue la falta de apoyo del personal de la alcaldía municipal del Municipio de Valle de Ángeles en especial de la persona encargada del departamento de la mujer, que se encuentra localizadas en las instalaciones de la alcaldía, se negaron a proporcionarnos información sobre los datos que ellos poseen del comercio informal y formal que hay dentro del municipio y sus alrededores así como también cuántos de estos son administrados y pertenecen a mujeres. Se les visitó en 3 ocasiones en las cuales nunca pudimos entrevistarnos con la persona encargada de la oficina de la mujer, ya que el sub alcalde en la primera ocasión nos expresó que ella se encontraba en un retiro espiritual, en las otras ocasiones nos dijo que estaba en unas capacitaciones, se le envió correos electrónicos los cuales nunca fueron respondidos por parte del personal de la alcaldía principalmente por la encargada del departamento de la mujer.

El Cálculo de la población a entrevistar que no pertenece a ningún banco comunal para obtener información sobre si les gustaría ingresar a uno, qué tipo de negocio les gustaría emprender entre otras preguntas que fueron objeto de nuestra investigación.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 COMPARACIÓN ENTRE UNIDAD DE ANÁLISIS – RESULTADOS DE LA MUESTRA

4.1.1 ENCUESTA A INTEGRANTES DE BANCO COMUNAL

Se procedió a realizar diferentes encuestas a las integrantes de los bancos comunales en Valle de Ángeles encontrando de entre ellas diferentes actividades micro-empresariales como ser la venta de tortillas, pulperías, negocios de comida y venta de golosinas.

Después de la aplicación de las encuestas a las integrantes de Bancos Comunales nos refleja la siguiente información:

Tabla 6. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primaria	9	60.0	60.0	60.0
	Secundaria	5	33.3	33.3	93.3
	Superior	1	6.7	6.7	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

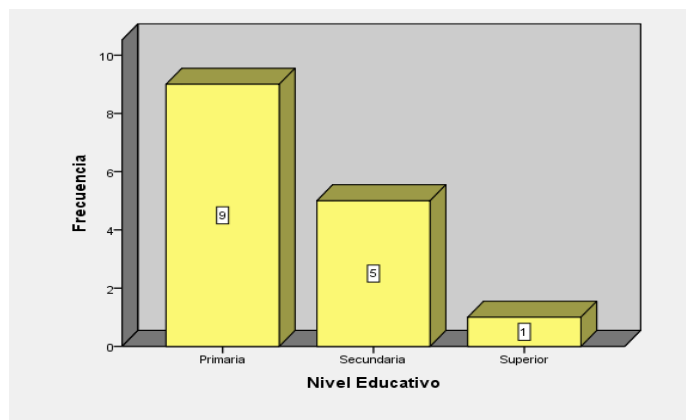


Figura 11. Distribución de Frecuencia de Nivel Educativo de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.

Lo que muestra el grafico es que del total de 15 mujeres encuestadas que integran el Banco Comunitario el mayor porcentaje de ellas únicamente cursaron los estudios de primaria y un porcentaje menor en secundaria lo que indica que la mayoría de las integrantes de banca comunal no han continuado sus estudios.

Tabla 7. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 20 a 35 años	4	26.7	26.7	26.7
36 a 50 años	9	60.0	60.0	86.7
51 a 64 años	2	13.3	13.3	100.0
Total	15	100.0	100.0	

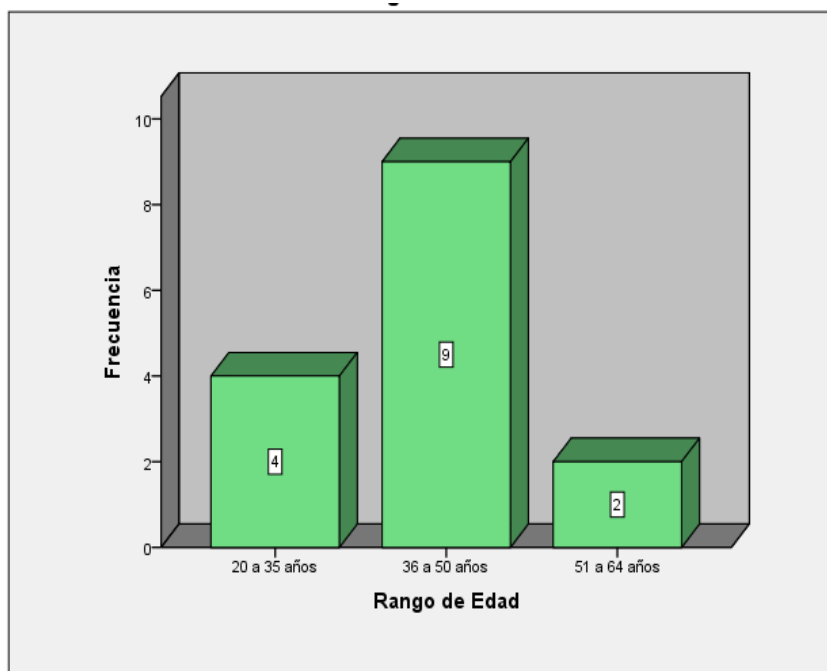


Figura 12. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres integrantes de Banco comunal de valle de Ángeles.

La mayoría de las integrantes del banco comunal según las encuestas realizadas se encuentran en un rango de edad entre 36 a 50 años coincidiendo con el perfil requerido por las microfinancieras por la experiencia y grado de responsabilidad.

Tabla 8. Distribución de Frecuencia Opinión que tienen las Socias sobre el Banco Comunal y los servicios que Ofrecen.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Buena	14	93.3	93.3	93.3
	Regular	1	6.7	6.7	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

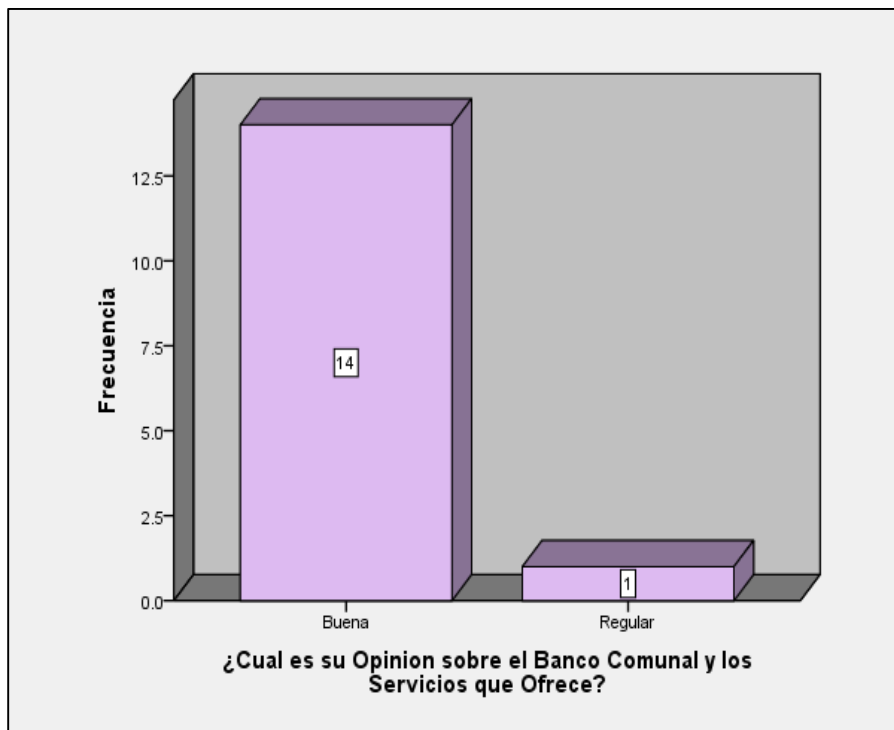


Figura 13. Distribución de Frecuencia Opinión que tienen las Socias sobre el Banco Comunal y los servicios que Ofrecen.

Demográficamente observamos que la mayor parte de las encuestadas sienten un grado de satisfacción bueno por los servicios que ofrece el Banco Comunal siendo únicamente una de ellas la que siente un grado regular de la prestación de servicios.

Tabla 9. Distribución de Frecuencia Comparación con otras alternativas de financiamiento el Banco Comunal es una opción.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mucho Mejor	10	66.7	66.7	66.7
	Un Poco Mejor	1	6.7	6.7	73.3
	No Sabe	4	26.7	26.7	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

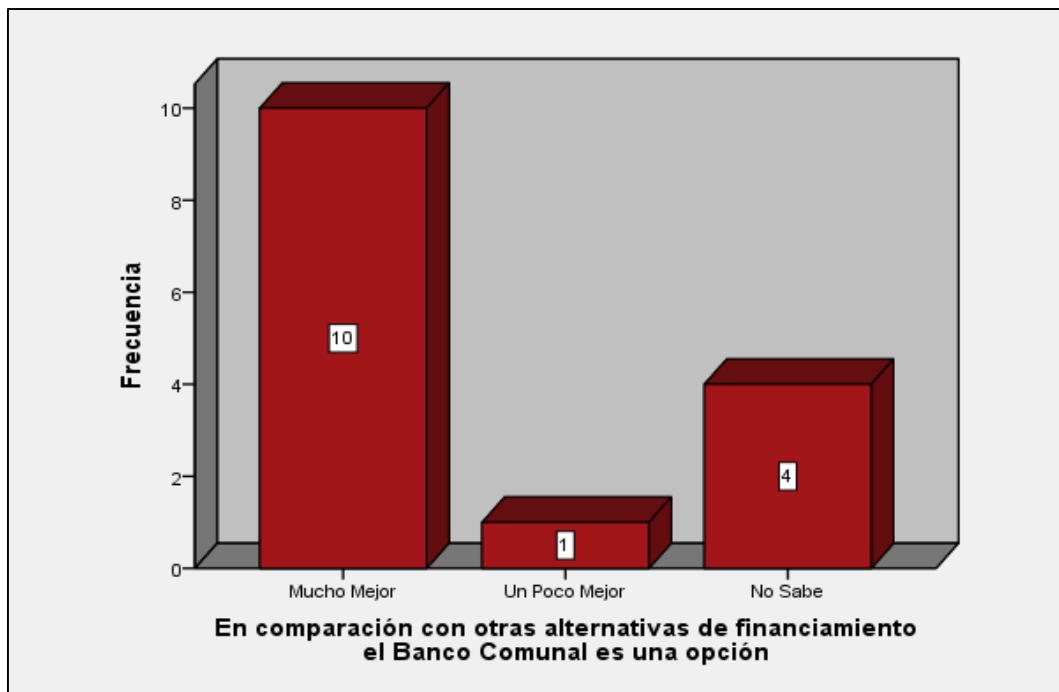


Figura 14. Distribución de Frecuencia Comparación con otras alternativas de financiamiento el Banco Comunal es una opción.

La mayoría de las encuestadas indicaron que sienten que los Bancos Comunales son mucho mejores que otras opciones de financiamiento mostrando una aceptación por este tipo de préstamos. 4 de ellas no habían tenido créditos anteriormente por lo que desconocen la diferencia.

Tabla 10. Distribución de Frecuencia Desarrollo del Negocio desde el momento que se integró como socia del Banco Comunal.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mucho Mejor	11	73.3	73.3	73.3
	Un poco Mejor	4	26.7	26.7	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

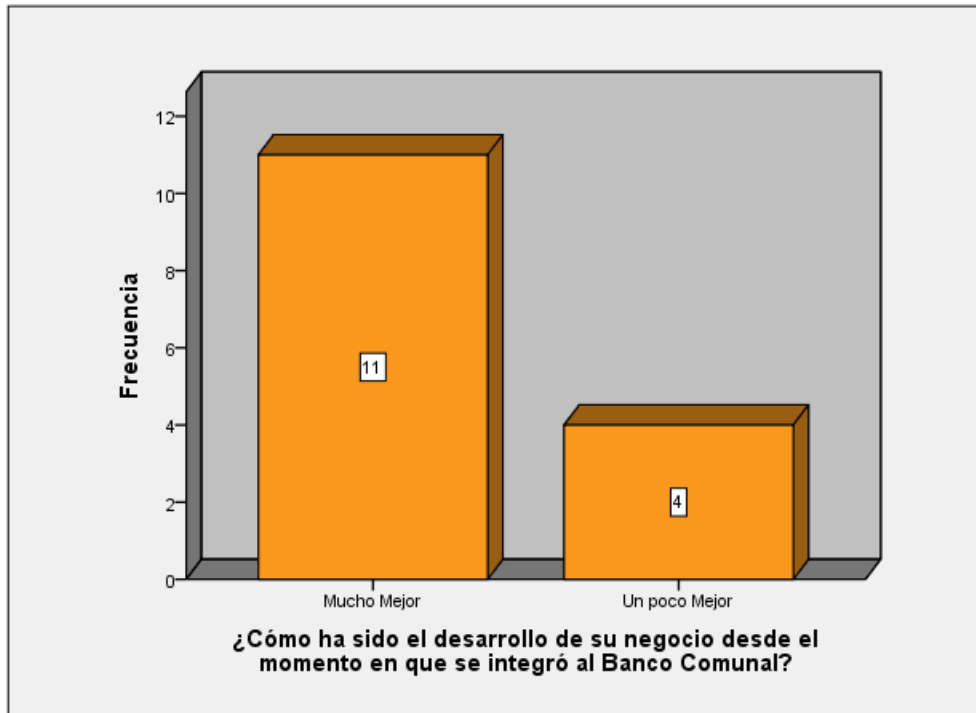


Figura 15. Distribución de Frecuencia Desarrollo del Negocio desde el momento que se integró como socia del Banco Comunal.

Sobre la percepción del desarrollo del negocio de las encuestadas desde que integran un Banco Comunal observamos que el mayor porcentaje de ellas indicaron que se encuentran mucho mejor que en la antigüedad a diferencia de una pequeña proporción que indicaron que el desarrollo del negocio ha sido un poco mejor. Esto es debido a los diferentes desafíos que han tenido previamente con el uso del crédito.

Tabla 11. Distribución de Frecuencia Limitantes que han tenido las Socias

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Acceso a Creditos	7	46.7	46.7	46.7
Apoyo Familiar	3	20.0	20.0	66.7
Ideas o iniciativas	1	6.7	6.7	73.3
Inseguridad	4	26.7	26.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

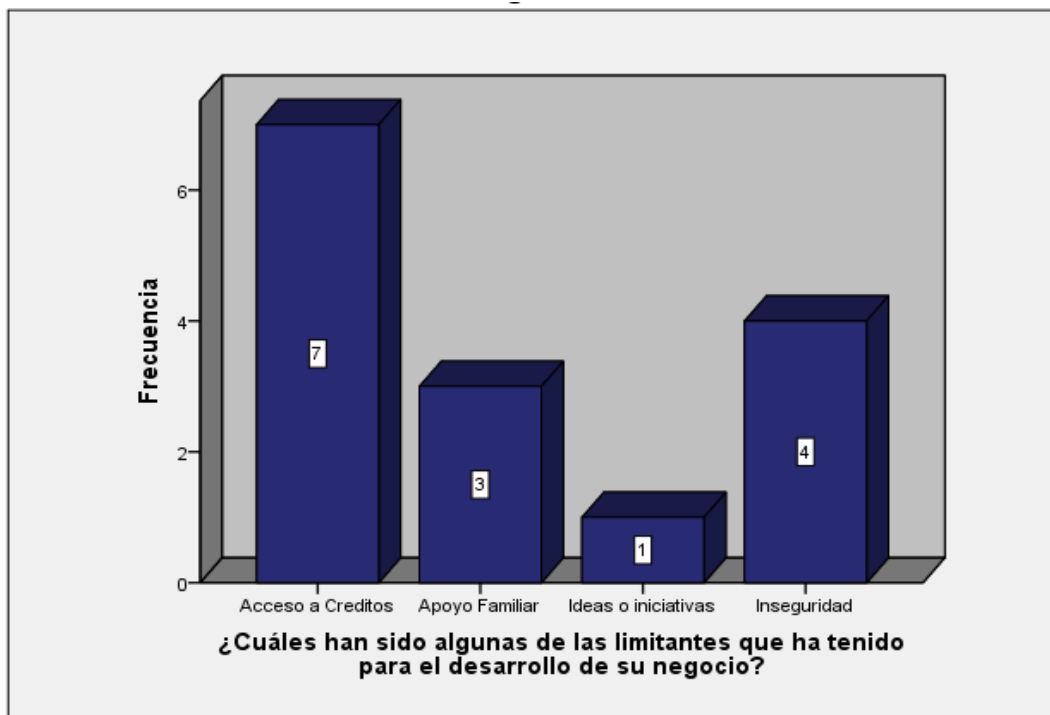


Figura 16. Distribución de Frecuencia Limitantes que han tenido las Socias

De las personas encuestadas encontramos que la mayor parte indicó que la principal limitante para el desarrollo de su negocio es el acceso a créditos y ven al banco comunal como una opción favorable ante este problema. Poniendo en segundo lugar la inseguridad, seguida del apoyo familiar siendo este un factor muy importante para el desarrollo microempresarial.

Tabla 12. Distribución de Frecuencia Problemas que presentan los préstamos del Banco Comunal.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Montos Otorgados no Suficientes	1	6.7	6.7	6.7
	Garantía Solidaria no Funciona	1	6.7	6.7	13.3
	Ninguno	13	86.7	86.7	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

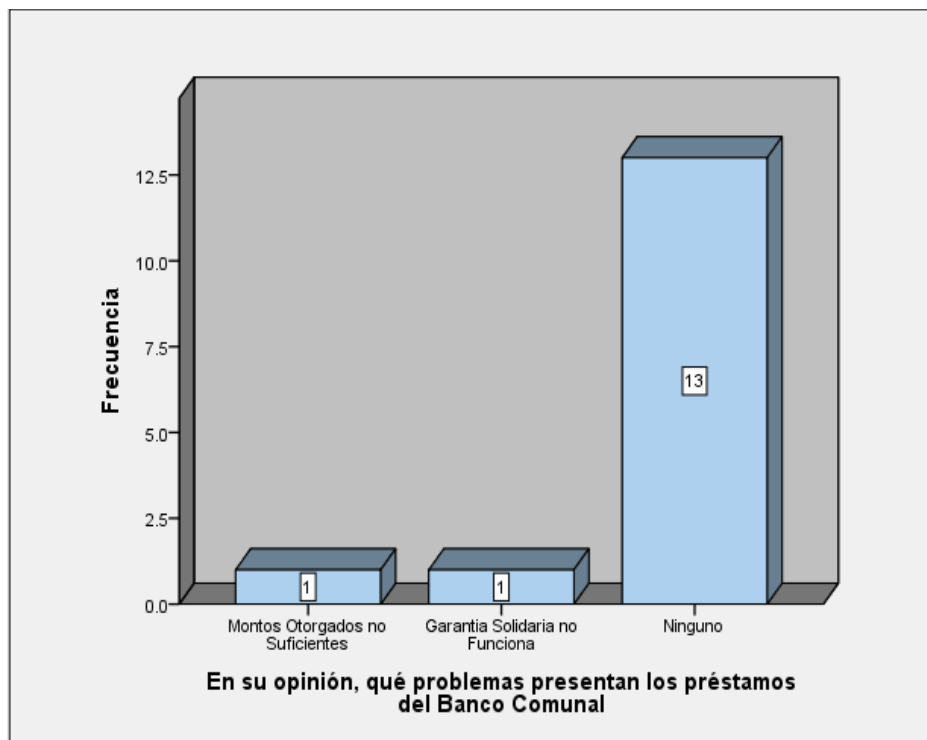


Figura 17. Distribución de Frecuencia Problemas que presentan los préstamos del Banco Comunal.

En su mayoría las mujeres encuestadas indicaron que los microcréditos de los Bancos Comunales no tienen ningún problema. El resto se refiere a que los montos otorgados no son suficientes y que la Garantía Solidaria no es funcional.

Tabla13. Distribución de Frecuencia con que han recomendado las socias a otras personas al Banco Comunal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si, a muchas personas	2	13.3	13.3	13.3
	Si, a algunas personas	8	53.3	53.3	66.7
	No, Quizas lo haria	3	20.0	20.0	86.7
	No, nunca lo haria	2	13.3	13.3	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

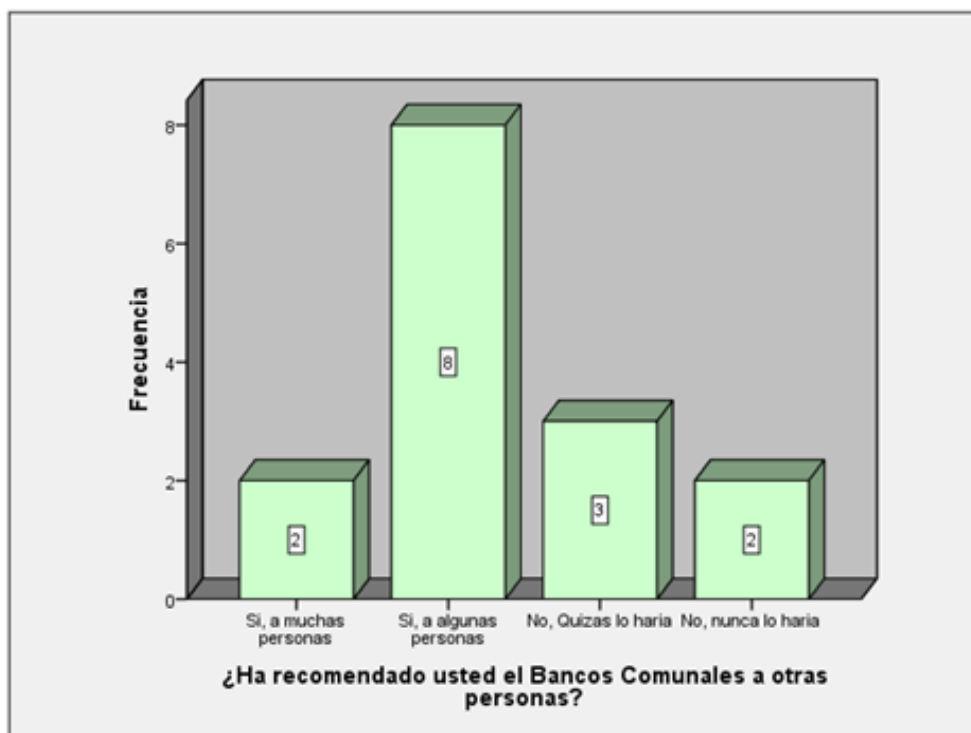


Figura 18. Distribución de Frecuencia con que han recomendado las socias a otras personas al Banco Comunal

La mayor proporción de las encuestadas han recomendado a algunas personas el uso de los bancos comunales fomentando el uso de la metodología sin embargo una fracción menor indica que no lo recomendarían dado a que en el pasado han visto o tenido malas experiencias (refiriendo a otras personas).

Tabla 14. Distribución de Frecuencia Como se sienten las socias del Banco Comunal con el trato del asesor de la Microfinanciera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Satisfecha	12	80.0	80.0	80.0
	Satisfecha	3	20.0	20.0	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

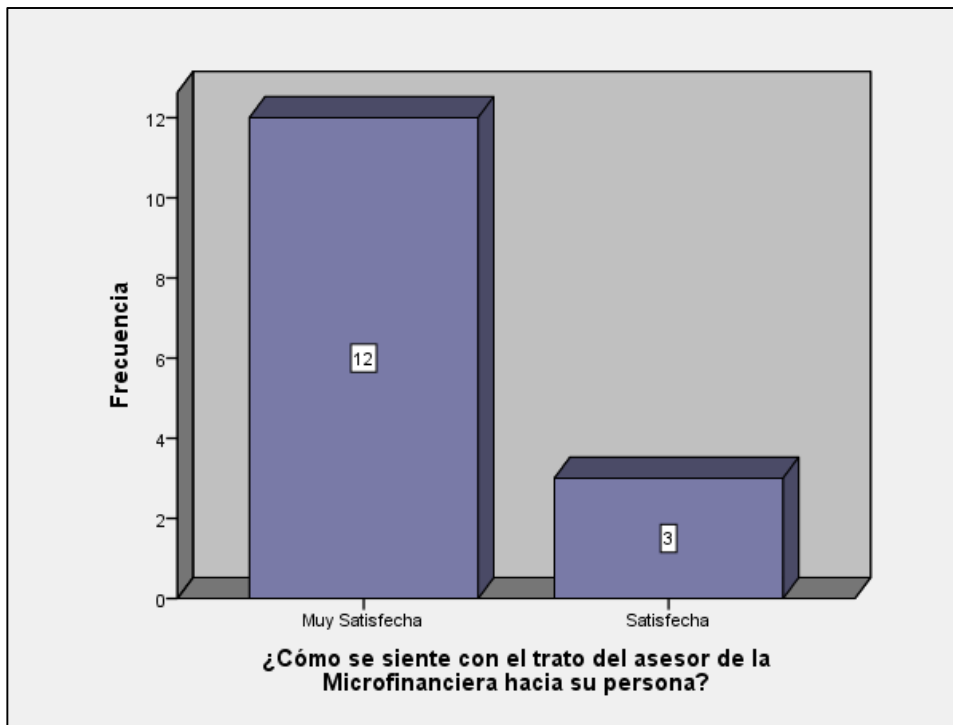


Figura 19. Distribución de Frecuencia Como se sienten las socias del Banco Comunal con el trato del asesor de la Microfinanciera.

De manera general las encuestadas perciben un grado de satisfacción sobre la atención recibida de parte del asesor de la microfinanciera sintiéndose muy satisfechos la mayor parte de ellas.

Tabla 15. Distribución de Frecuencia apoyo que ha recibido de parte del Banco Comunal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Crecimiento como Empresaria	1	6.7	6.7	6.7
Toma de Desiciones	1	6.7	6.7	13.3
Prestamo para el negocio	13	86.7	86.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

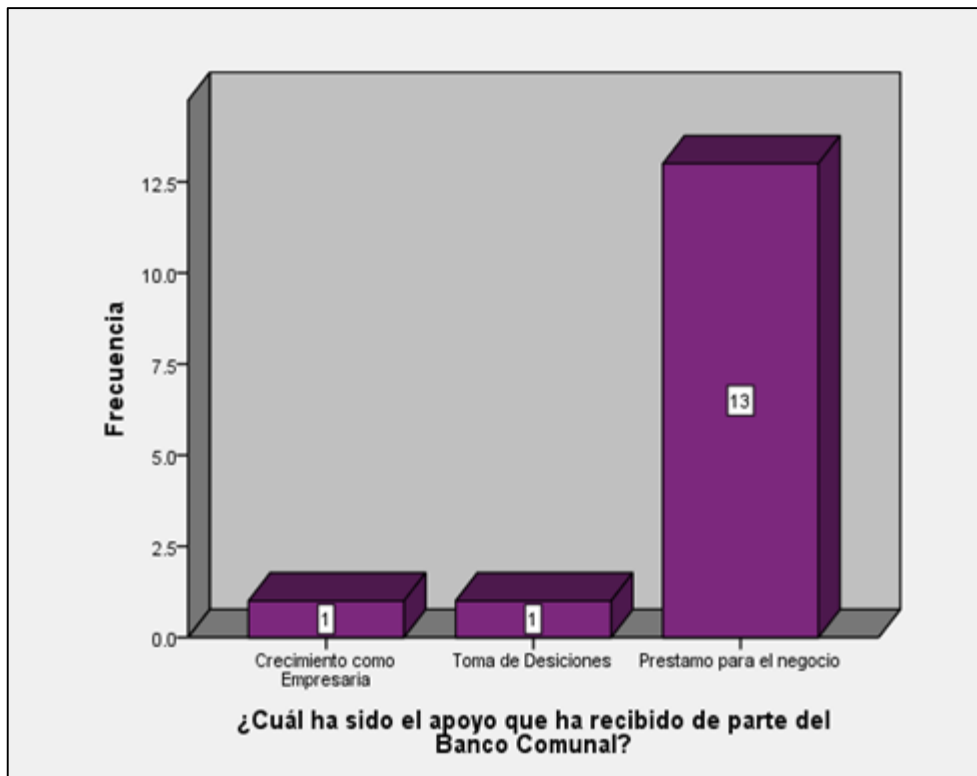


Figura 20. Distribución de Frecuencia apoyo que ha recibido de parte del Banco Comunal

Muchas de las encuestadas sienten que los préstamos de Bancos Comunales han sido para el desarrollo de su negocio por medio del efectivo que reciben. Mientras que un porcentaje menor señalaron que solamente han sido apoyadas como microempresarias y el mismo valor sienten que tienen apoyo para la toma de decisiones.

4.1.2 OBSERVACIÓN A JUNTA DIRECTIVA DE BANCA COMUNAL

La junta directiva de mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles se llevó a cabo el día viernes 6 de Junio 2014 contando con la participación 12 mujeres quienes al momento de estar completas dieron inicio a la sesión por medio del promotor de la compañía microfinanciera Ahsetfin discutiendo los siguientes puntos:

- Proporciona la bienvenida a las socias y también al observador asistente.
- Atrasos de algunas de las socias del banco que afecta el record de todo el grupo.
- Refinanciamiento a las miembros del banco comunal viéndose afectadas las que han tenido mora.
- Propone fecha de refinanciamiento haciendo presión de aquellas pendientes de pago.
- Se mencionan los buenos puntos del banco comunal sobre el seguimiento a depósitos y pagos.
- Proponen cambio de tesorera de la junta.
- La Presidenta solicita mayor apoyo para el depósito en la cuenta de Ahsetfin
- Se realizan consultas sobre el incremento del refinanciamiento. El promotor indica que se puede realizar en un 30% de incremento por el buen record de la mayoría de las socias a un plazo de 6 meses.
- El asesor de las microfinanciera solicita el pago de L. 50.00 para el análisis en la central de riesgo.
- Una de las socias indica que no continuara con el banco comunal debido a problemas con su negocio.
- Se integra una nueva socia proporcionando la información y completando los formularios requeridos.
- Finaliza la reunión con la revisión individual para el refinanciamiento.

4.1.3 ANÁLISIS FODA SOBRE BANCOS COMUNALES BASADO EN ENTREVISTAS A EXPERTOS EN MICROFINANZAS

La determinación del análisis FODA pretende evidenciar las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presentan los bancos comunales en su funcionamiento y desarrollo permitiendo descubrir por medio de las opiniones de aquellos que a diario se mantienen en constante relación con los clientes el análisis de la gestión administrativa a la socia directa del Banco Comunal.

De las entrevistas realizadas a los directivos, supervisores y asesores de crédito de la microfinanciera Ahsetfin junto con las entrevistas realizadas a directivos de la Red Microh podemos determinar según su opinión el siguiente análisis FODA:

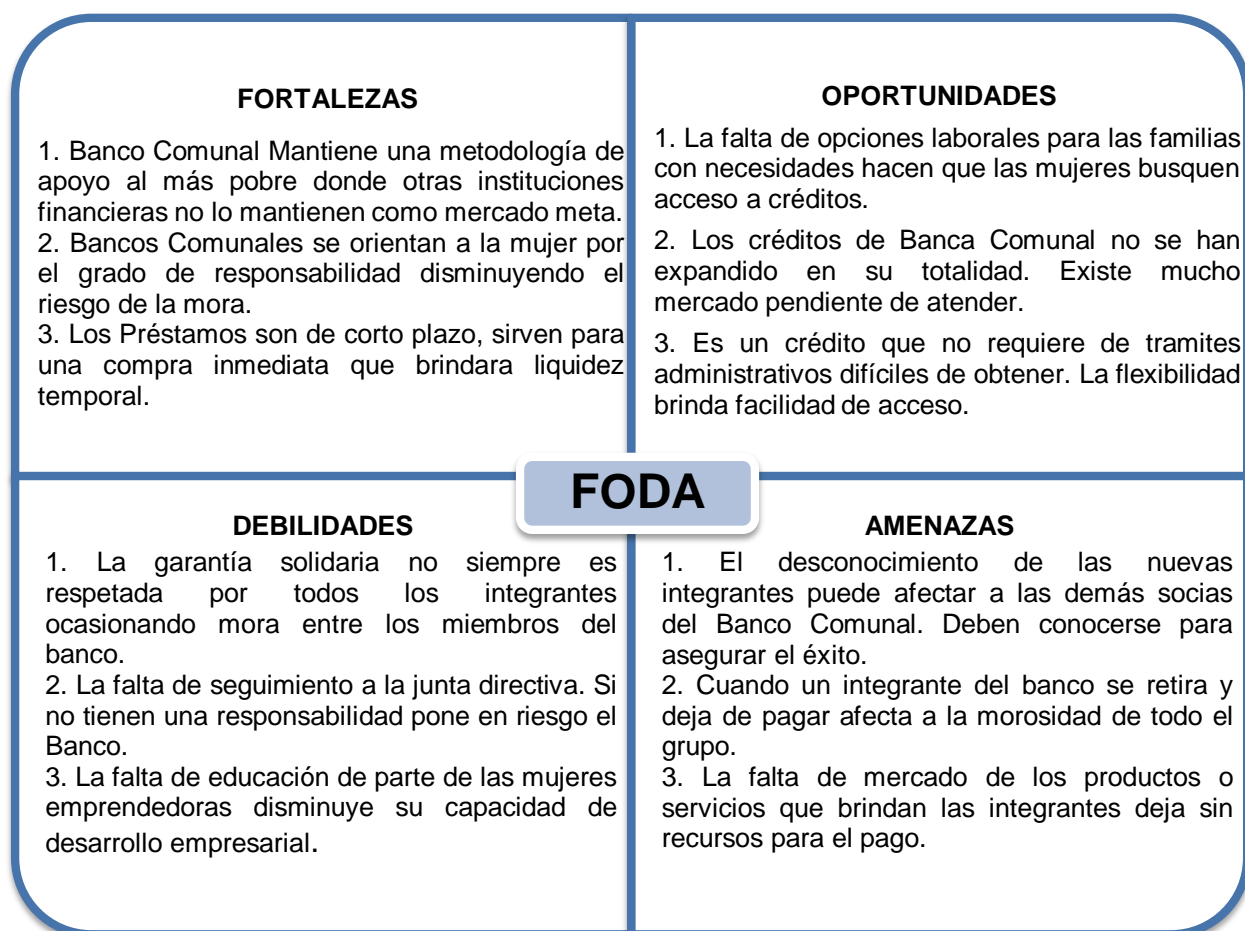


Figura 21. Análisis FODA

Las microfinancieras exponen diferentes historias de éxito de las beneficiarias del uso de los bancos comunales tales como el desarrollo de un pequeño negocio de venta de zapatos usados a la comercialización a diferentes tiendas. El que una madre haya dedicado varios años de su vida a una venta de golosinas y después tener a su hija realizando las mismas actividades en otro local es un ejemplo de los beneficios del uso de la metodología. Las microfinancieras indican que los desembolsos a las mujeres emprendedoras logra mayores beneficios el hacer un uso adecuado de los prestamos continuos bien administrados ya que mejoran su calidad de vida.

4.1.4 ANÁLISIS DE ENCUESTA DE GRUPO DE MUJERES EMPRENDEDORAS QUE NO PERTENECEN A UN BANCO COMUNAL.

Se aplicaron encuestas a diferentes microempresarias mujeres quienes no se encuentran dentro de un Banco Comunal aportando información muy importante para la toma de decisiones sobre su concepto.

Tabla 16. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles

Rango	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Menor de 20 años	1	2.5	2.5	2.5
• De 20 a 35 años	10	25.0	25.0	27.5
• De 36 a 50 años	19	47.5	47.5	75.0
• De 51 a 64 años	10	25.0	25.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

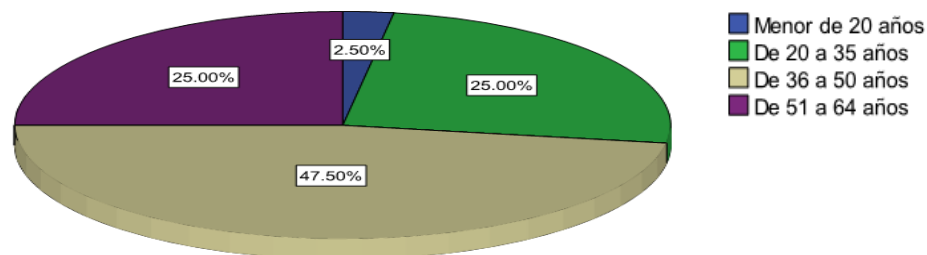


Figura 22. Distribución de Frecuencia de Edades de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles

Con el propósito de identificar cuáles son los rangos de edades con que cuentan las mujeres que fueron encuestadas y que poseen negocios propios en el municipio de Valle Ángeles, obtuvimos los siguientes datos: El mayor porcentaje de mujeres microempresarias se encuentra concentrado en el rango de 36-50 años, de acuerdo a la muestra utilizada para la investigación, seguido del rango de 20 – 35.

Tabla 17. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles

Nivel Educativo	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Pre-primaria	3	7.5	7.5	7.5
• Primaria	18	45.0	45.0	52.5
• Secundaria	14	35.0	35.0	87.5
• Superior	5	12.5	12.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

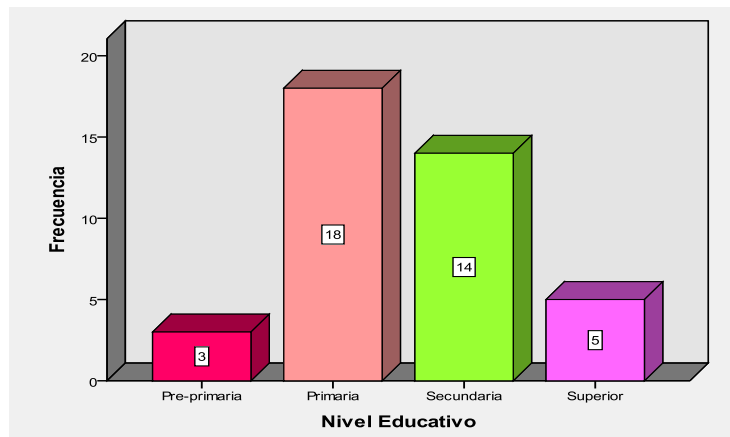


Figura 23. Distribución de Frecuencia Nivel Educativo de las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles

El mayor porcentaje de mujeres que han creado sus propios negocios solamente han cursado hasta el nivel secundario, seguido de las de nivel primario, demostrando así que no es necesario que una persona posea un título superior, para que pueda emprender un negocio, pero si lo observamos desde la parte administrativa esto podría redundar en ser una debilidad, ya que existe una falta de conocimientos técnicos que le

ayuden a fomentar la parte administrativa de sus negocios y que les sirva para el crecimiento del mismo.

Tabla 18. Distribución de Frecuencia Tiempo de operación del negocio.

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• De 0 a 1 año	7	17.5	17.5	17.5
• De 1 a 5 años	12	30.0	30.0	47.5
• De 5 a 10 Años	13	32.5	32.5	80.0
• más de 20 años	8	20.0	20.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

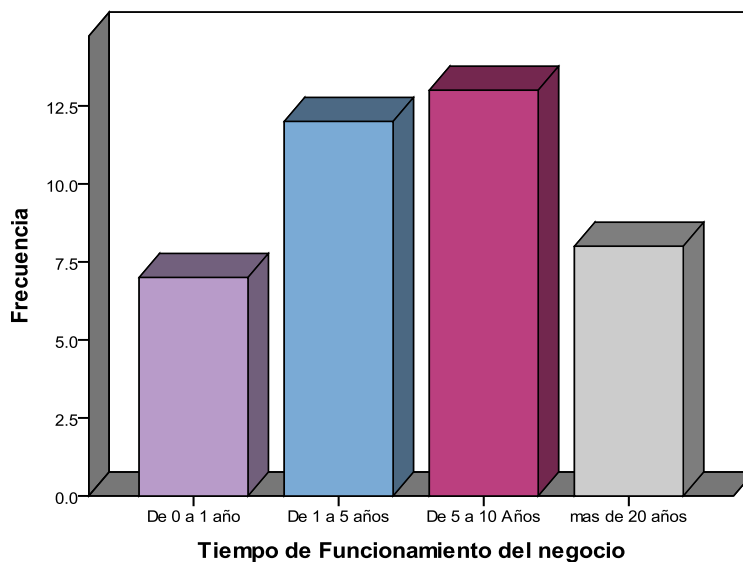


Figura 24. Distribución de Frecuencia Tiempo de operación del negocio.

De la información obtenida de las microempresarias de Valle de Ángeles, en el gráfico se puede observar que la antigüedad de la mayoría de los negocios de las mujeres encuestadas se encuentran entre 1 a 10 años, seguido de los negocios que tienen más de 5 años de haber sido iniciados. Esto demuestra que estas mujeres son emprendedoras y que a pesar que no tienen capacitaciones técnicas en el área administrativa, como marketing, entre otras, han sabido sacar sus microempresas adelante.

Tabla 19. Distribución de Frecuencia ocupación antes de tener el negocio actual

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Trabajaba en un negocio similar al que posee actualmente	4	10.0	10.0	10.0
• Era empleado de una empresa	9	22.5	22.5	32.5
• Poseía otro negocio	4	10.0	10.0	42.5
• Desempleada u Oficio Doméstico	23	57.5	57.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

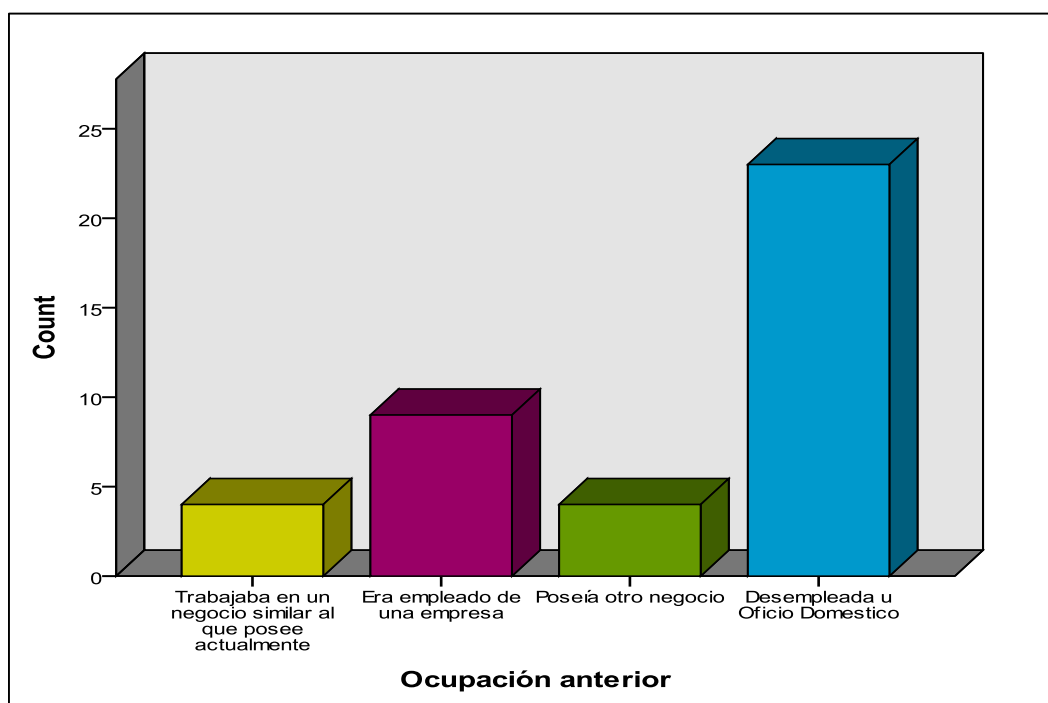


Figura 25. Distribución de Frecuencia ocupación antes de tener el negocio actual

Al analizar la información emanada de los datos de las mujeres microempresarias, nos percatamos que el mayor porcentaje de ellas antes de iniciar su negocio actual, eran amas de casa o estaban desempleadas y la manera de enfrentar la crisis económica que se vive en el país, fue tomar la decisión de crear un negocio propio.

En cambio una proporción menor eran mujeres empleadas en empresas públicas o privadas y que debido a factores como el haber sido despedidas y al no tener otra manera de subsistir, ya que no podían encontrar trabajo, decidieron dedicarse al

comercio informal y otras dentro de este mismo porcentaje, decidieron poner un negocio, ya que querían trabajar en un negocio propio.

Tabla 20. Distribución de Frecuencia principales factores que le motivan para el desarrollo de su negocio

Factores	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Proveer para necesidades familiares	15	37.5	37.5	37.5
• Pago de deudas o compromisos	2	5.0	5.0	42.5
• Necesidades de desarrollo o superación personal	21	52.5	52.5	95.0
• Otro. Especifique	2	5.0	5.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

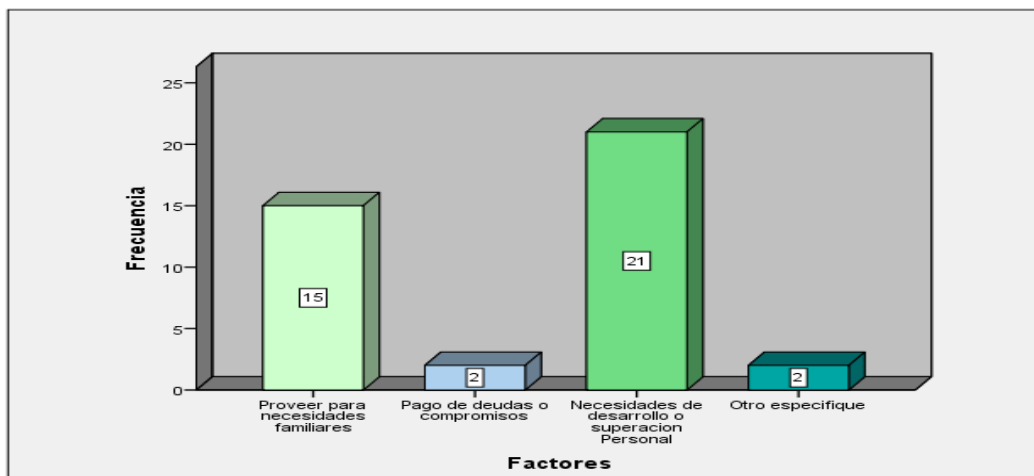


Figura 26. Distribución de Frecuencia principales factores que le motivan para el desarrollo de su negocio

En la búsqueda de información y la necesidad de saber cuáles era los factores primordiales que motivaron a las mujeres de Valle de Ángeles a emprender un negocio, apreciamos que la causa principal fue la necesidad de desarrollo y superación personal, ser independientes y con el esfuerzo de su trabajo proveer todo lo necesario para su familia.

Tabla 21. Distribución de Frecuencia limitantes que ha tenido para la creación de su propio negocio

Limitaciones	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Acceso a Créditos	24	60.0	60.0	60.0
• Ideas o iniciativas	10	25.0	25.0	85.0
• Apoyo Familiar	2	5.0	5.0	90.0
• Inseguridad	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

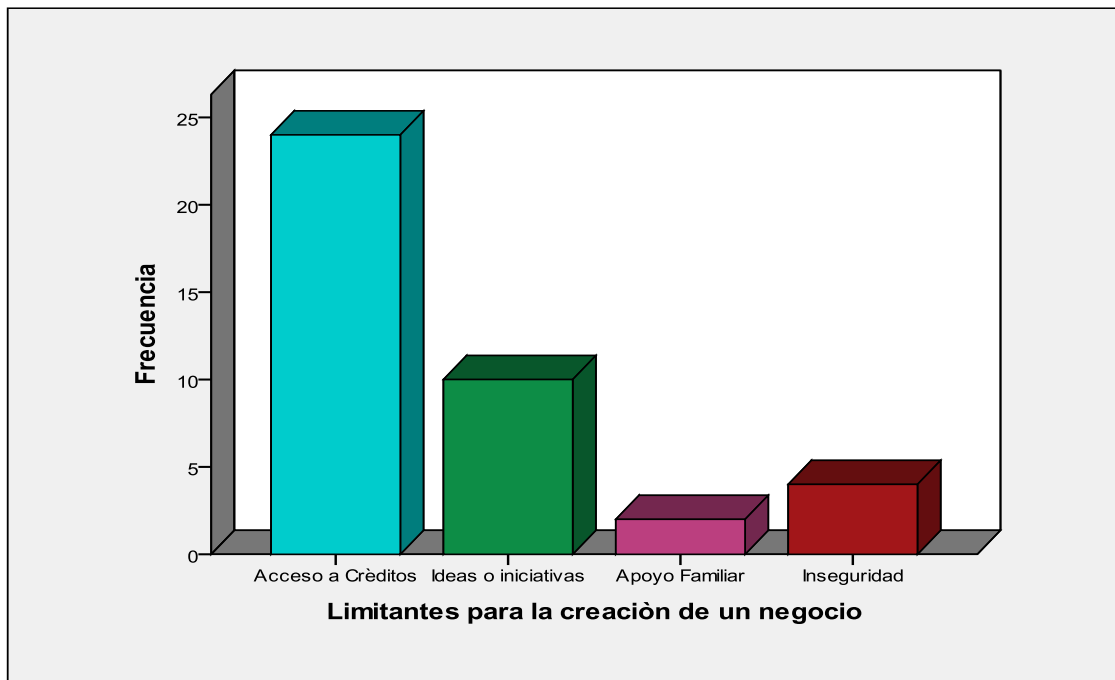


Figura 27. Distribución de Frecuencia limitantes que ha tenido para la creación de su propio negocio.

Una de las mayores limitantes que enfrentan las Mujeres Microempresarias encuestadas es la falta de acceso al crédito. Debido a este factor muchas de ellas han visto que no hay mucho crecimiento en su negocio, ya que si pudieran obtener créditos con las instituciones financieras, lo podrían utilizar para compra de materia prima o ampliación del negocio existente, pero debido a que ellas se dedican al comercio informal y las instituciones financieras aparte de que cobran intereses muy elevados, exigen muchos requisitos los cuales en algunos casos ellas no pueden cumplir.

Tabla 22. Distribución de Frecuencia quién determina las decisiones del negocio

Toma de Decisiones	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Yo misma	37	92.5	92.5	92.5
• Familia	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

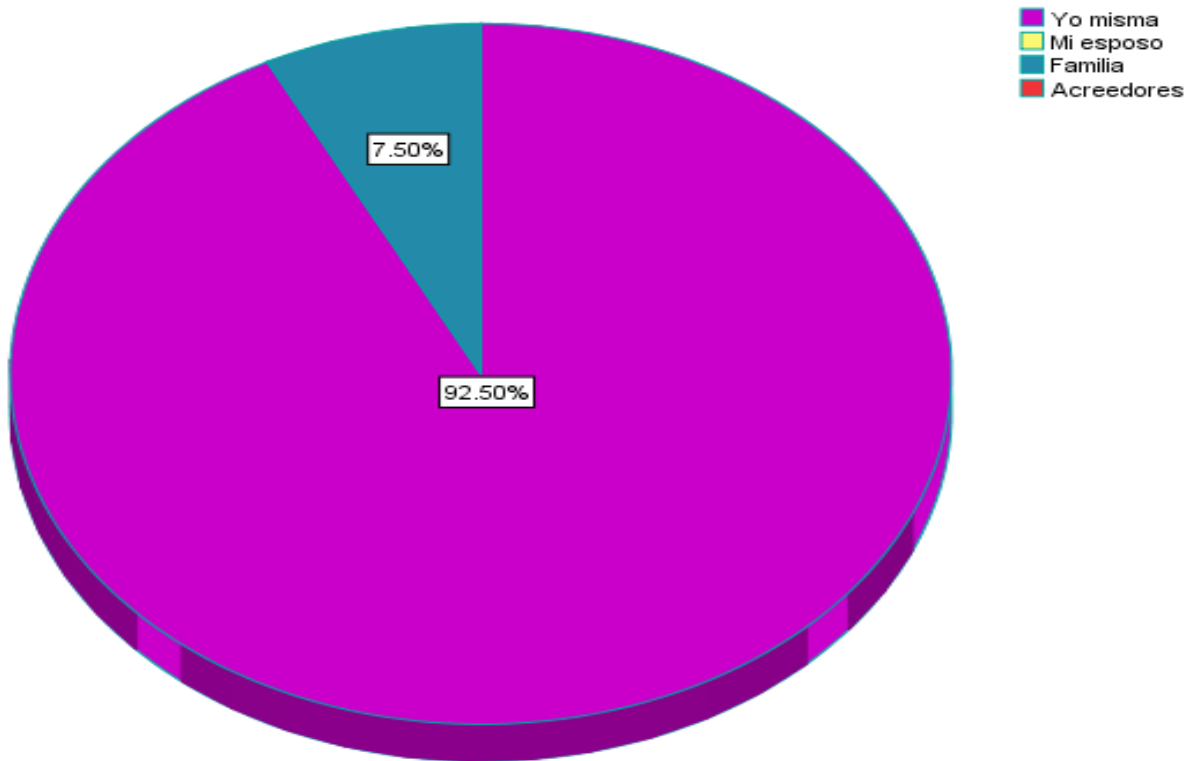


Figura 28. Distribución de Frecuencia quién determina las decisiones del negocio

Es importante destacar que las mujeres emprendedoras microempresarias, además de administrar ellas mismas el negocio, son las que toman las decisiones sobre este, son mujeres independientes y promotoras del crecimiento empresarial. De las mujeres encuestadas la mayor parte expreso que ellas eran las que tomaban todas las decisiones sobre el desarrollo, administración y todo lo concerniente a su negocio.

Tabla 23. Distribución de Frecuencia Representación del aporte económico de las mujeres emprendedoras en el ingreso familiar

Aporte Económico	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Todo	7	17.5	17.5	17.5
• La mayor parte	18	45.0	45.0	62.5
• Muy poco	14	35.0	35.0	97.5
• Ninguno	1	2.5	2.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

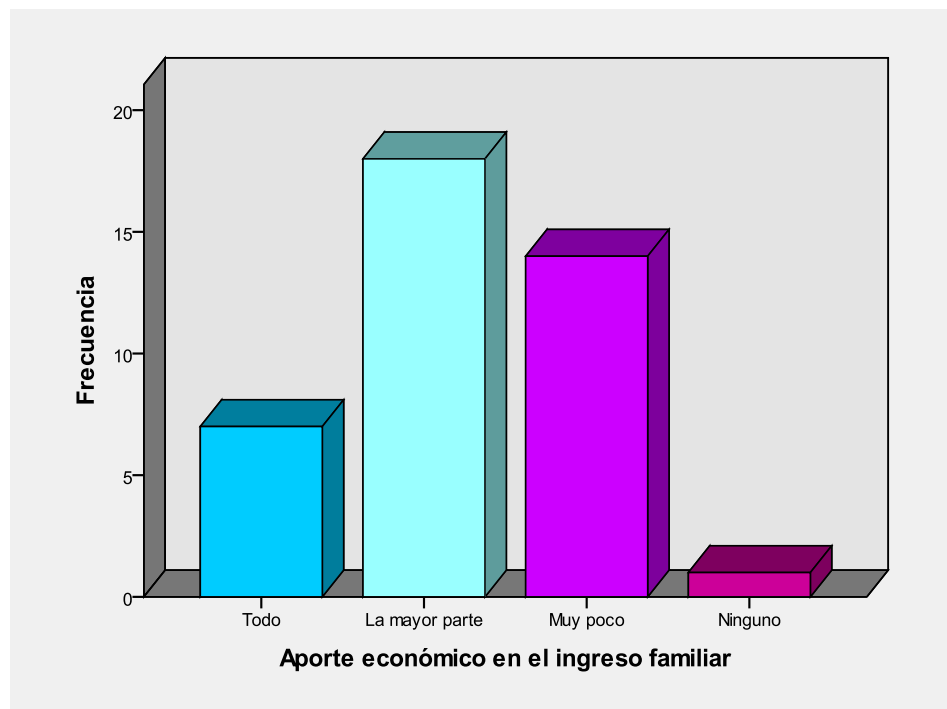


Figura 29. Distribución de Frecuencia Representación del aporte económico de las mujeres emprendedoras en el ingreso familiar

A pesar que estas mujeres microempresarias son las que administran y toman las decisiones sobre el negocio, según la información captada, los ingresos obtenidos por las ventas realizadas, un porcentaje menor de las mujeres encuestadas aportan muy poco de sus ingresos en la economía familiar, mientras que una fracción mayor aporta la mayor parte del ingreso, por lo que las ventas obtenidas son utilizadas para el sustento familiar. Además, para muchas de ellas es imposible invertir más de su economía para el crecimiento del negocio.

Tabla 24. Distribución de Frecuencia dificultades para la ampliación del negocio.

Dificultades	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Falta dinero	29	72.5	72.5	72.5
• Inseguridad	1	2.5	2.5	75.0
• Poca Clientela	8	20.0	20.0	95.0
• Ubicación	2	5.0	5.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

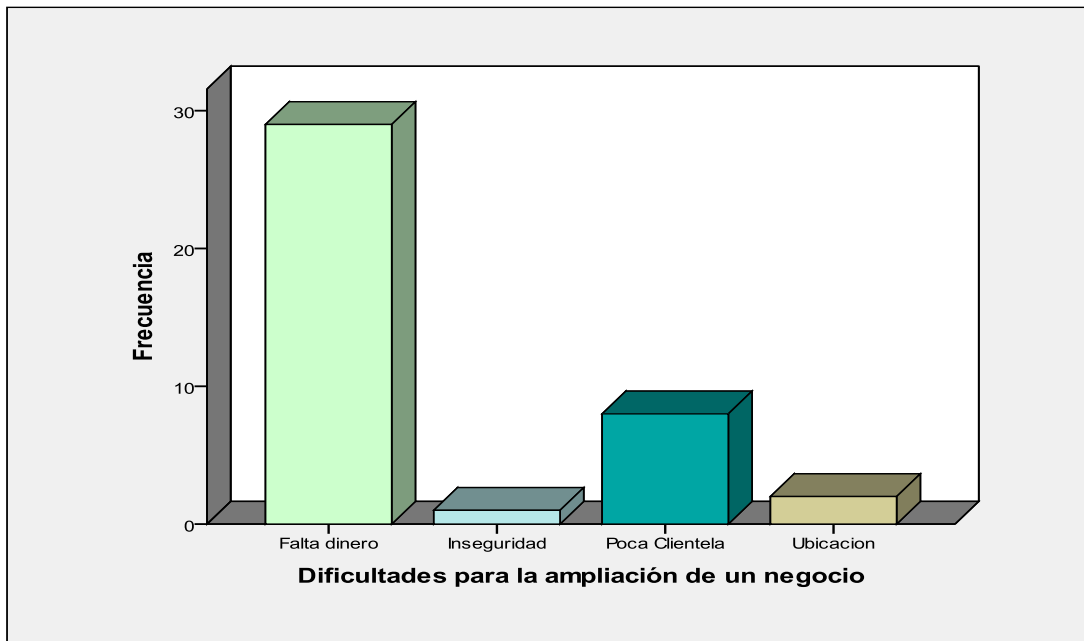


Figura 30. Distribución de Frecuencia dificultades para la ampliación del negocio.

Como se ha venido observando en los gráficos anteriores que la mayor dificultad que presentan las mujeres microempresarias es la falta de dinero, afectando la ampliación del negocio, seguido por una fracción menor que expresó que la mayor dificultad que afectaba el desarrollo del negocio era la poca clientela que tenían, por lo que esto nos indica que las ventas obtenidas no generan el ingreso suficiente que ayude a estas mujeres al crecimiento y desarrollo de su microempresa.

Tabla 25. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo del negocio

Desafíos para el Desarrollo	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Préstamos	11	27.5	27.5	27.5
• Apoyo familiar	22	55.0	55.0	82.5
• No se ha logrado	7	17.5	17.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

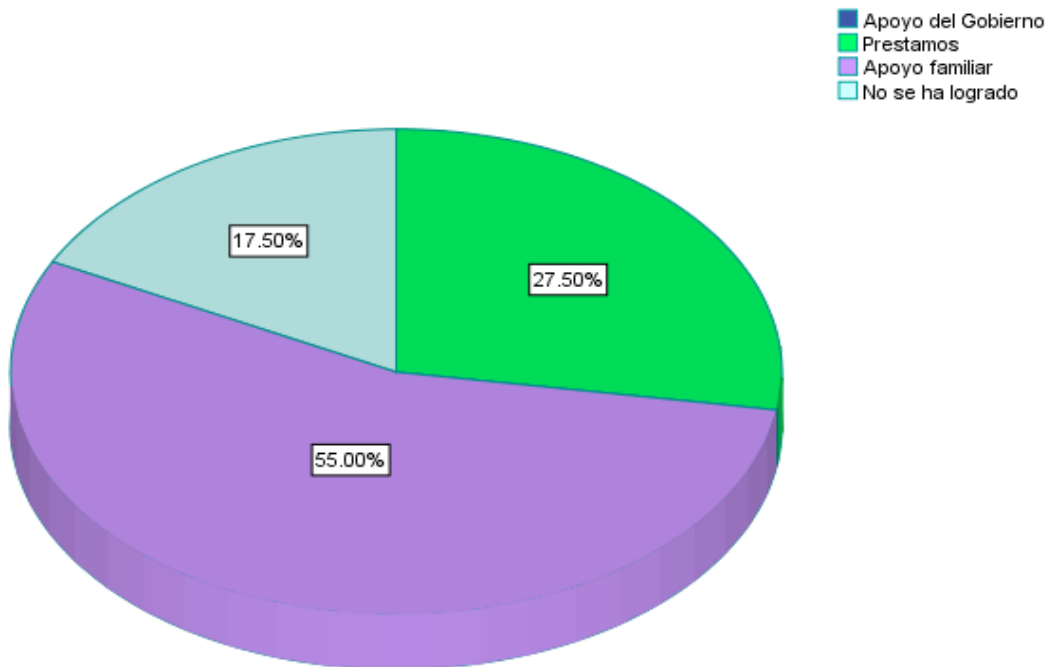


Figura 31. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo del negocio

La mayor parte de las encuestadas indicó que las dificultades presentadas y que impedían el crecimiento y desarrollo del negocio fueron superadas gracias al apoyo brindado por sus familiares, seguido de las mujeres que tuvieron que conseguir préstamos con instituciones financieras o con terceras personas y las mujeres que no ha podido superar las dificultades que se le han ido presentando.

Tabla 26. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo opciones de preferencia para obtener un préstamo para el desarrollo del negocio.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Sin garantía o fiador	5	12.5	12.5	12.5
• Tasas de interés preferencial	20	50.0	50.0	62.5
• Préstamo a corto plazo que pagaría en poco tiempo	6	15.0	15.0	77.5
• Préstamo colectivo con apoyo solidario	9	22.5	22.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

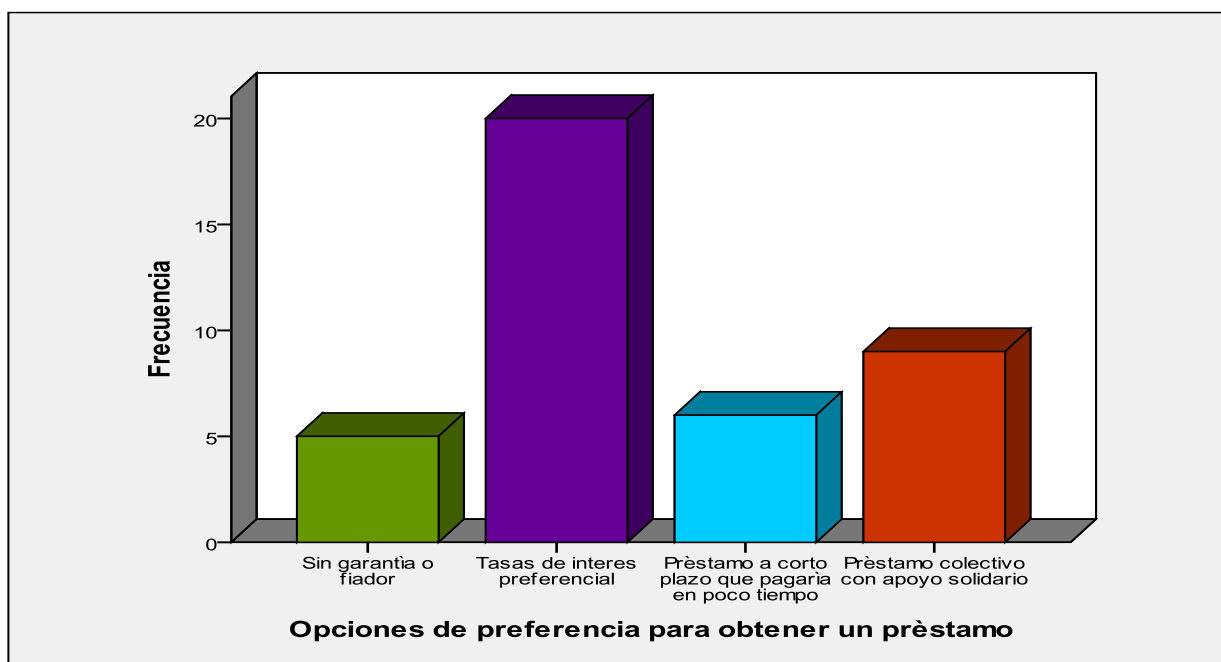


Figura 32. Distribución de Frecuencia Cómo han superado los desafíos de desarrollo opciones de preferencia para obtener un préstamo para el desarrollo del negocio.

La mitad de las mujeres encuestadas indicó que les gustaría obtener préstamos para el desarrollo de su negocio a tasas de interés preferencial, pero esto es algo muy difícil, ya que las instituciones bancarias no otorgan este tipo de interés. Mientras que un porcentaje menor indicó que les gustaría tener un préstamo colectivo con apoyo solidario, este tipo de préstamo es el préstamo que otorga el banco comunitario.

Tabla 27. Distribución de Frecuencia destino de los préstamos solicitados

Destino del Préstamo	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Materia prima	32	80.0	80.0	80.0
• Compra de equipo	1	2.5	2.5	82.5
• Deudas	1	2.5	2.5	85.0
• Mejora del Local	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

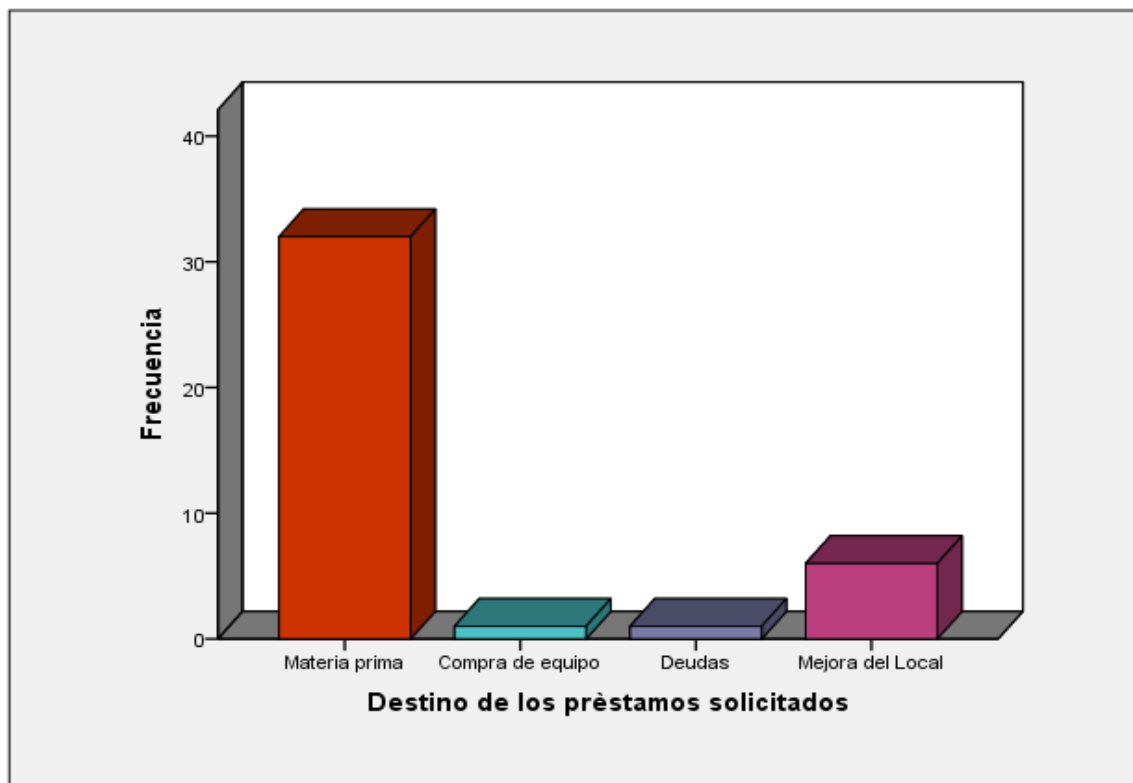


Figura 33. Distribución de Frecuencia destino de los préstamos solicitados

La mayor parte de las entrevistadas indicó que los préstamos que ellas han obtenido lo han utilizado para la compra de materia prima, ya sea para iniciar el negocio o para el crecimiento del mismo, mientras que una pequeña proporción lo utilizó para el mejoramiento del local en donde se encuentra ubicado el negocio.

¿Qué sabe de los préstamos de Bancos Comunales?

De los datos recolectados proporcionados por las mujeres microempresarias entrevistadas, para saber qué tanto conocían acerca de lo que es un banco comunitario y su metodología, se observó que la mayor parte de estas mujeres microempresarias no poseen información alguna sobre lo que es un banco comunal, cómo se puede formar uno y los requisitos que deberían tener para ingresar, así como los beneficios que estos ofrecen a sus socios.

Tabla 28. Distribución de Frecuencia interesadas en recibir más información para acceder a un préstamo de Banco Comunal

Interés	Frecuencia	Porcentaje	Validación Porcentual	Porcentaje Acumulado
• Si	19	47.5	47.5	47.5
• No	21	52.5	52.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

■ Si
■ No

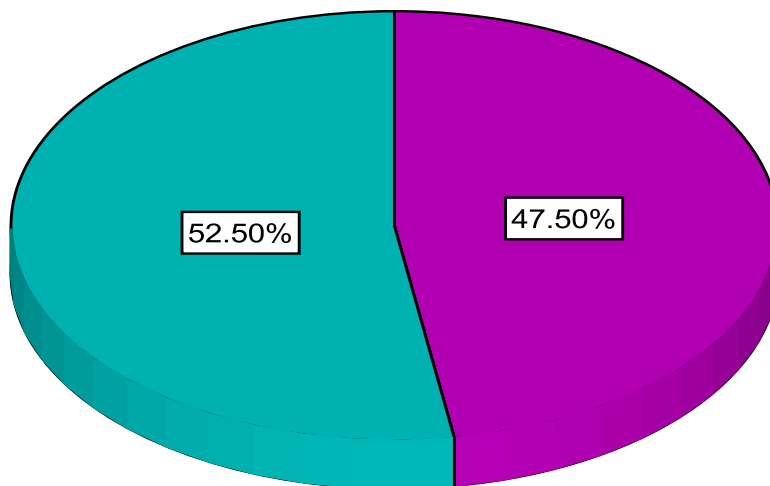


Figura 34. Distribución de Frecuencia interesadas en recibir más información para acceder a un préstamo de Banco Comunal

A pesar que estas mujeres emprendedoras han expresado que una de las limitantes y dificultades que se les ha presentado para el desarrollo y crecimiento de su negocio es la falta de obtención de crédito, al consultarles si les gustaría pertenecer a un banco

comunitario, más de la mitad de las encuestadas nos respondieron que no, ya que lo que no les gusta de los bancos comunitarios son los préstamos solidarios, porque hay personas que son responsables y pagan sus deudas, pero otras no y siendo solidario, tendrían que absorber entre todas las socias, lo que otras no cancelaron. Mientras que el porcentaje menor indico que no tienen muchos conocimientos sobre lo que es un banco comunitario, respondiendo que si les gustaría pertenecer a uno y así obtener préstamos que contribuyan a la compra de materia prima para el crecimiento de su negocio.

4.2 ANÁLISIS VARIABLES DEL PROCESO INDUCTIVO

Después de la recolección de datos cuantitativos y cualitativos procedemos a combinarlos según las variables de estudio comparando categorías cuantitativas de las respuestas obtenidas:

Tabla 29. Análisis de las Variables del proceso inductivo.

Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Análisis Cuantitativo	Análisis Cualitativo
Fomento Empresarial	Facilitación de Recursos	Retribución de los recursos	El 66.7% de las encuestadas indican que los Bancos Comunales son un recurso mucho mejor como alternativa de financiamiento.	Expertos indican que este tipo de préstamos no requiere trámites administrativos difíciles de completar
		Procedimientos	Al consultar sobre las limitantes para la creación del negocio el 60% indican que fue por acceso de los créditos de las que no pertenecen a un banco comunal mientras que las que si lo integran esto representa un 46.7%	La mayoría de las microempresarias analizadas indicaron que "Sin dinero no se puede hacer negocio". Aun con el apoyo familiar quienes son beneficiados con su trabajo necesitan liquidez.
	Capacitación Empresarial	Nivel de Educación	Del total de encuestadas encontramos que la mayoría estudiaron hasta la primaria en un 60% de las que pertenecen a un banco comunal y un 45% de las que no lo integran	La observación muestra que a menor educación son más propensas a no superar las limitantes para desarrollar su emprendedurismo. Muestran conformismo.
		Capacitación Técnica		Las áreas de capacitación que han recibido según la observación son muy mínimas. Ellas por si solas y por el grado de responsabilidad se han especializado en su rubro. El asesor las motiva a seguir con su negocio pero no brinda capacitaciones administrativas.

Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Análisis Cuantitativo	Análisis Cualitativo
Mujeres Emprendedoras	Liderazgo	Superación Personal	Un 52.5% indican que los principales factores que le motivaron en el desarrollo de su negocio son los de las necesidades de desarrollo personal. La gran mayoría indican que las decisiones las toman ellas. Un 92.5% es prueba de ello.	Las mujeres son cabezas de familia en muchos hogares y el grado de responsabilidad para proveer para el hogar no cambiara en ellas. Los comentarios de las entrevistas coinciden en que la mujer es responsable porque debe llevar a diario el sustento.
		Control de Decisiones		Las luchas ante una sociedad con dificultades han desarrollado mujeres decididas a superar cualquier obstáculo con tal de llevar alimento a sus hogares.
	Desempleo	Actividad	La muestra refleja un 57.5% de mujeres que eran desempleadas antes de iniciar un negocio propio seguida por un 22.5% de mujeres que eran empleadas de una empresa.	Al realizar la observación notamos que un fenómeno común es que en sus hogares la mayoría tenía hijos o esposos desempleados o con dificultades laborales. El desempleo obliga a convertirse en microempresarias
		Aporte Económico	El 45% de las encuestadas indican que su aporte representa la mayor parte y un 17.5% que lo es todo.	Muchas de las entrevistadas relatan la difícil situación en la que viven donde ellas son el único sustento para toda la familia. Han aprendido a no perder la única fuente de ingresos buscando la mejor manera de administrar sus recursos

Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Análisis Cuantitativo	Análisis Cualitativo
Crecimiento de los Negocios	Limitaciones	Dificultades	Las integrantes del banco comunal afirman en un 26.7% que la inseguridad les afecta más un 20% que indican que no reciben apoyo familiar. El más alto problema que presentan es el acceso a créditos en un 46.7%. También vemos que la falta de clientela afecta a un 20% de las encuestadas.	Varias entrevistas coincidieron en el hecho de que la falta de dinero junto con la falta de clientela son factores que limitan el desarrollo del negocio junto con la inseguridad que afecta tanto a la mujer emprendedora como a la microfinanciera ya que muchas emigran de sus residencias sin el cumplimiento de su pagos.
		Desafíos Superados	Interesante es observar que un 55% superan sus desafíos con el apoyo familiar y el 27.5% por medio de prestamos	A pesar de encontrar la limitante de la central de riesgos muchas han podido acceder a créditos. Muchas de ellas mostraron satisfacción del apoyo crediticio de la banca comunal.
	Desarrollo	Tiempo	El 100% de las encuestadas dedican parte de su tiempo al negocio. Todas afirman de que es un ingreso económico que les ha traído beneficios de una u otra manera	Es de admirar la forma en que ellas utilizan su tiempo para el desarrollo de sus negocios y para atender a sus familias. Ese grado de responsabilidad hace que sus negocios crezcan de una generación a otra.
		Ingreso	Desde que se integraron a un Banco Comunal el 73.3% de ellas indican que sus negocios han podido desarrollarse mejor gracias al crédito que reciben.	Un negocio observado mostro que gracias a los préstamos de Banca Comunal pudo ampliar su local y comprar nuevo equipo que proveyó mayor clientela y mejores ingresos.

Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Análisis Cuantitativo	Análisis Cualitativo
Microcrédito	Instituciones Financieras	Opciones de Financiamiento	El 66.7% indican que el banco comunal es mejor fuente de financiamiento pero es debido a que la mayoría de ellas no han tenido créditos de otra forma por no cumplir con los requerimientos.	Un problema recurrente en las observaciones realizadas es que las integrantes cambian de institución financiera al presentar un problema como la falta de pago de una o más de sus integrantes.
		Tasa de Interés	Un 50% de las encuestadas no integrantes de un banco comunal indican que preferirían una mejora tasa de interés.	Muchas mujeres microempresarias recurren a prestamistas con tasas altas de interés y desconocen de la metodología de banca comunal que mantiene una tasa muy baja en comparación a otros préstamos.
	Uso del Crédito	Crédito aprobado	La materia prima es el destino del crédito más utilizado ubicándose en un 80% del total de las encuestadas	Los préstamos son de corta duración. Estos son de montos menores basados en su capacidad por lo que la mayoría son utilizados para su negocio. Una razón común de la no aprobación de un préstamo es que no tenga negocio o aparezca en la central de riesgo. En la observación notamos este tema muy común
Variable Dependiente	Dimensión	Indicador	Análisis Cuantitativo	Análisis Cualitativo
Banco Comunal	Socias	Desarrollo Comunitario	El fomento microempresarial que se ha visto en la sociedad ha logrado que el 53.3% de las mujeres encuestadas recomienden a otras personas el uso de la metodología de banca comunal	Gran parte de la cartera a nivel nacional de microcréditos están compuestos por la metodología de Banca Comunal. Estos créditos han logrado disminuir la estadística de las personas en extrema pobreza debido a que cuentan con una fuente de ingresos.

4.3 CRUCE DE VARIABLES

Después de la aplicación de la metodología de investigación procedemos a analizar la relación de variables de las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles:

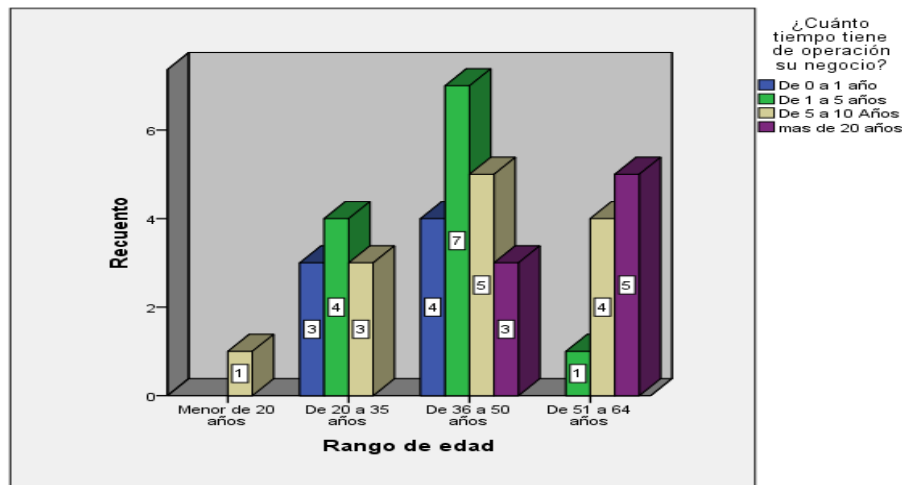


Figura 35. Relación entre Rango de Edad y Tiempo de Operación de Negocio

Lo que nos indica la relación de la edad que poseen las mujeres emprendedoras de valle de Ángeles con el tiempo que tienen de operar su negocio, con el tiempo estas mujeres han sabido cómo mantener su negocio ya que es el sustento familiar. Todas las dificultades que se les ha presentado con el tiempo ellas las han podido superar y de esta manera han podido mantener el negocio aunque sin mucho crecimiento.

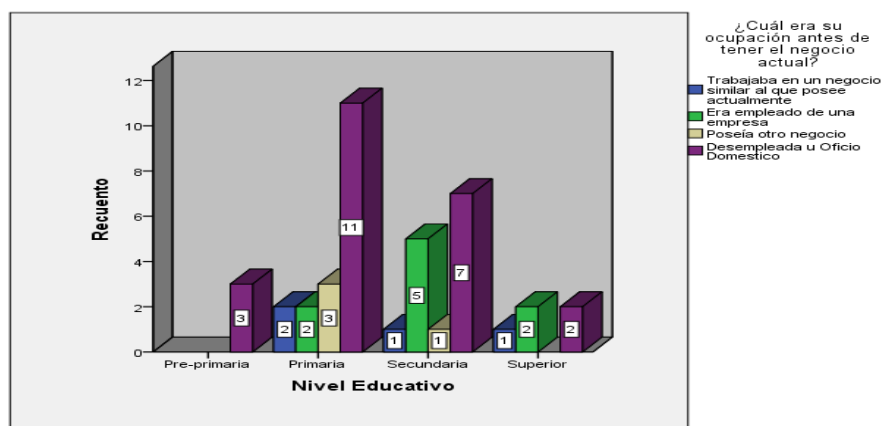


Figura 36. Relación entre Nivel Educativo y Ocupación antes de tener el negocio actual.

Ambas variables tienen relación ya que en el gráfico se puede observar que la mayor parte de las mujeres encuestadas antes de crear su negocio eran amas de casa que solamente habían cursado el nivel Primario, por lo que no importa que estas mujeres no tengan un nivel de educación superior para que hayan sido emprendedoras.

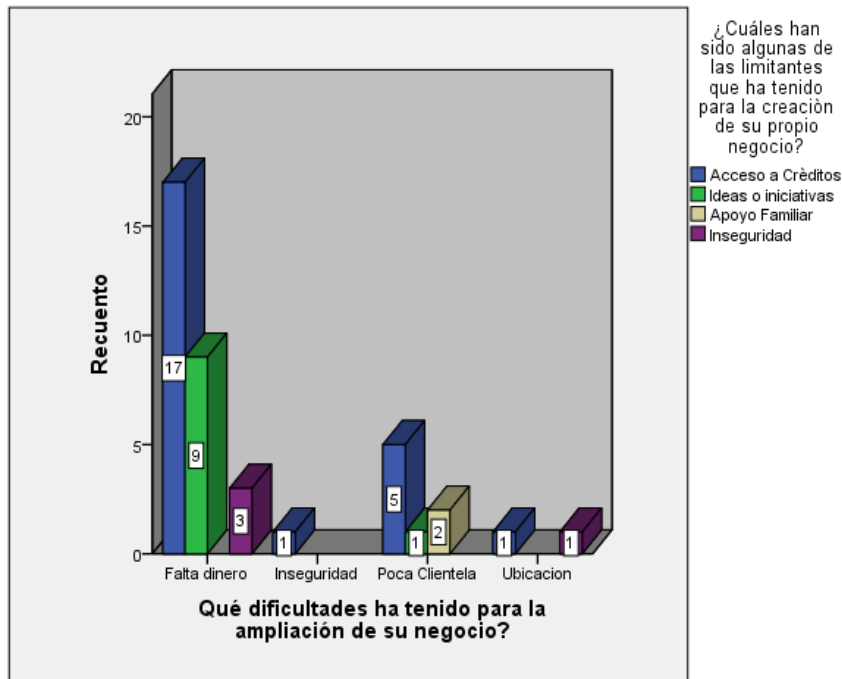


Figura 37. Relación entre las dificultades para la ampliación de su negocio propio y limitante de la creación del mismo.

En la relación de las variables dificultades con las limitantes para la creación del negocio podemos observar que el porcentaje mayor es la falta de acceso al crédito. La obtención de dinero ha sido un desafío para la ampliación del negocio de las mujeres emprendedoras encuestadas.

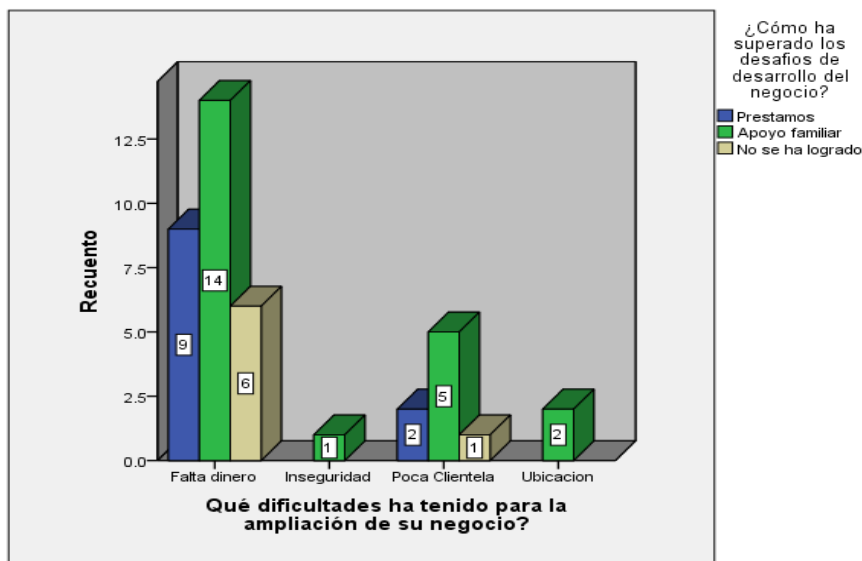


Figura 38. Relación entre las dificultades de la ampliación del negocio y como las ha superado.

Entre la relación de las dificultades y la superación de las mismas se obtuvo que el porcentaje mayor de las mujeres encuestadas han superado las dificultades mediante el apoyo familiar, y en segundo lugar mediante la obtención de préstamos.

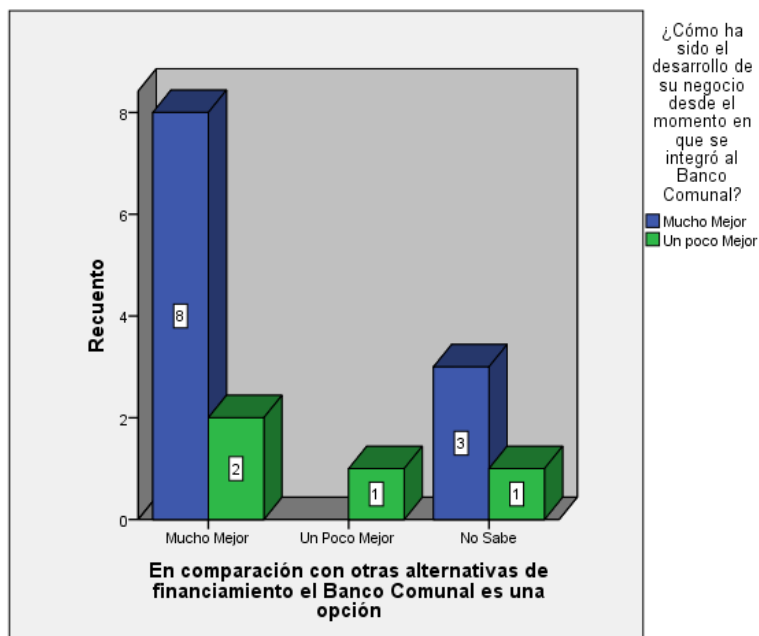


Figura 39. Relación entre los Bancos comunales y como ha sido el desarrollo de su negocio.

Lo que nos muestra el gráfico anterior es que la mayor parte de las mujeres encuestadas sienten que el banco comunal es la mejor opción de financiamiento y conciben que con los microcréditos obtenidos de este a contribuido a que su negocio se encuentra mucho mejor.

Por lo que podemos afirmar que la hipótesis es verdadera al indicar que los microcréditos concedidos por medio de la Banca Comunal a las mujeres emprendedoras del municipio de valle de Ángeles si fomentan el desarrollo empresarial por medio del crecimiento de sus negocios.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Al evaluar los mecanismos de la obtención del capital semilla se percibe que no existen las suficientes fuentes de financiamiento adecuados, ni tampoco se cuenta con apoyo del gobierno ni programas que brinden la adecuada generación de ingresos para las microempresarias más pobres que tienen el espíritu de emprendedurismo, pero poco apoyo de parte de la sociedad. El 60% de las mujeres emprendedoras encuestadas indicó que el mayor desafío para el crecimiento de sus negocios se debe al acceso a financiamiento. Es notorio que muchas de ellas no han tenido capacitación sobre la administración de sus microempresas teniendo una oportunidad para su desarrollo.
- En cuanto al grado de emprendimiento de las mujeres de Valle de Ángeles se observa que a medida que reciben el apoyo familiar y tienen acceso al crédito para su negocio son más propensas al desarrollo del mismo. El 72.5% de las mujeres emprendedoras de Valle de Ángeles indicó que la falta de dinero ha sido un factor limitante para el desarrollo de sus negocios. El 55% de ellas expresó que al recibir apoyo familiar han podido encontrar mejores formas para superar los desafíos de sus negocios. El trato de parte del asesor de la microfinanciera y las políticas establecidas de dicha organización facilitan la obtención de los recursos para las mujeres emprendedoras que luchan con el día a día para llevar el sustento familiar. Las habilidades directivas y desarrollo de liderazgo de parte de ellas se desenvuelve por las necesidades existentes.
- La falta de conocimiento de la metodología de la banca comunal abre campo para la creación de nuevos grupos. El 53.3% de las que ya se encuentran dentro de un banco comunal han referido a otras mujeres para que se integren o inicien operaciones teniendo resultados positivos, Las limitantes para el crecimiento de negocios se muestran desde la falta de crédito, apoyo familiar y situaciones sociales como la inseguridad entre otros.

- Se determina que los créditos recibidos por medio de la metodología Banca Comunal sirven para hacer frente a la lucha diaria del desempleo. Muchas de las mujeres entrevistadas han decidido ellas mismas cuál sería el rubro de su negocio y de qué manera será expandido según su buena administración. El trato del supervisor y políticas de crédito de las microfinancieras han facilitado que el microcrédito por medio del banco comunal sea accesible y oportuno. El 86.7% indican que los Bancos Comunales no tienen problemas y al relacionar las variables se determina que el 80% de las mujeres emprendedoras sienten que su negocio ha sido mucho mejor desde que se integraron al Banco Comunal. Los destinos del crédito van desde la materia prima de hacer tortillas hasta la compra de equipo nuevo para el desarrollo de su negocio o local comercial.

5.2 RECOMENDACIONES

Después de la realización del estudio de la Banca Comunal para el fomento Empresarial de la mujer emprendedora por medio del enfoque mixto de la investigación desarrollando las encuestas, entrevistas y observación se realizan las siguientes recomendaciones:

- Es conveniente que se impulse el fomento empresarial por parte de las organizaciones enfocadas a las microempresas para reducir dentro de la población económicamente activa, el número de desempleados del municipio de Valle de Ángeles, por medio de programas de financiamiento en Coordinación con las Microfinancieras brindando capacitaciones de Administración de recursos. Un factor que necesita la atención es la educación de las integrantes del municipio de Valle de Ángeles ya que el 61.11% cursaron únicamente la primaria y fueron desempleadas antes de iniciar su negocio. El fomento empresarial debe ser impulsado debido al potencial que tiene el municipio en el ámbito comercial considerando el incremento poblacional reciente al municipio. Al fomentar el emprendimiento las integrantes del banco comunal podrán llegar,

de tener una microempresa a un negocio formal establecido por medio de una adecuada administración de sus recursos.

- Para elevar el grado de emprendimiento de las mujeres de Valle de Ángeles es indispensable que las microfinancieras faciliten el acceso al financiamiento haciendo un análisis más profundo sobre la situación crediticia de estas mujeres. En la observación se pudo determinar de que muchas de las mujeres emprendedoras dejan de operar sus negocios por la falta de capital que en muchas ocasiones no es otorgado por encontrarse en la central de riesgos o porque su negocio no contaba con el tiempo suficiente para ser otorgado un préstamo. Se debe crear un mecanismo de revisión profunda para el otorgamiento del crédito con el propósito de que este sea bien administrado. El riesgo de la falta de capacidad de pago hace propenso el cierre de negocios.
- Promover los préstamos de Bancos Comunales por parte de las microfinancieras para que este sea de conocimiento de la mayoría de las microempresarias. utilizando estrategias de marketing para posicionar el producto en un mercado meta mucho más amplio del que tiene actualmente. Por ejemplo bonificaciones a las mujeres que logren recomendar y llevar una nueva integrante al Banco Comunal de Valle de Ángeles. Dar a conocer los testimonios de aquellas mujeres emprendedoras que han tenido éxito utilizando la metodología de Banca Comunal. Esto facilitara el desarrollo de los negocios actuales y futuros que pudieran surgir producto del apoyo familiar y el acceso al crédito.
- Para que el micro crédito sea utilizado de manera eficiente es conveniente que las microempresarias integrantes de un banco comunal reciban la adecuada capacitación sobre la administración de sus negocios con el propósito de que estos puedan expandirse y hacer frente a los retos y desafíos comunes. Los destinos de los microcréditos deberán ser utilizados específicamente para el desarrollo de los objetivos micro empresariales de las mujeres emprendedoras del sector.

CAPÍTULO VI APLICABILIDAD

6.1 INTRODUCCIÓN

Como resultado del estudio de Bancos Comunales para el fomento empresarial de la mujer emprendedora en Valle de Ángeles se propone a las instituciones microfinancieras que son las que tienen la relación directa sobre las microempresarias un programa de desarrollo enfocado a la promoción de la banca comunal para que pueda llegar a todas las personas con necesidades de un crédito. Esto beneficiara a las mujeres desempleadas que no conocen las bondades de esta metodología crediticia.

A través del programa de promoción llamado Desarrollo y Capacitación podemos lograr la reducción de los niveles de desempleo ya que la decisión de emprendimiento será un factor alcanzable debido a las capacitaciones, seguimiento y apoyo solidario.

6.2 OBJETIVO GENERAL

Proponer a las microfinancieras la implementación de un programa de promoción para el desarrollo e impulso de la metodología de la banca comunal para los nuevos clientes y capacitación para las actuales con el propósito de fomentar el emprendimiento y desarrollo de sus negocios.

6.3 JUSTIFICACIÓN

Según el estudio realizado pudimos darnos cuenta de la realidad en la que viven muchas mujeres que son madres solteras o amas de casa que son consientas de la falta de empleo de sus esposos y se ven obligadas a buscar una oportunidad para la obtención de ingresos. Muchas de ellas no cuentan con más apoyo que el de las demás mujeres que emprenden sus negocios en el sector circunvecino por lo que optan a recurrir de un crédito para el desarrollo de sus microempresas. A parte de sus iniciativas de desarrollo por medio de su propio ingenio o deseo de auto superación no cuentan con un programa de capacitación para desarrollarse como microempresarias.

Ellas viven de lo que obtienen de sus ventas diarias con el cuidado de no hacer uso del dinero destinado a la inversión de capital para futuras compras.

Es por ello que se propone implementar un sistema de promoción y capacitación por parte de las microfinancieras para que la obtención de nuevos clientes y que los actuales puedan obtener las herramientas financieras para desarrollar sus negocios adquiriendo habilidades directas para su gestión.

Beneficios de la implementación del programa de desarrollo y capacitación:

1. Las compañías microfinancieras se muestran socialmente responsables en el ámbito de desarrollo de habilidades directivas de las integrantes de la Banca Comunal.
2. El desarrollo de parte de las integrantes actuales para la obtención de nuevos clientes les permitirá a la compañía microfinanciera expandir el mercado actual y colocación de nuevos créditos y amplitud de la clientela.
3. La promoción permitirá que las microempresarias actuales del sector de Valle de Ángeles tengan acceso a un crédito que les permita fomentar su emprendimiento evitando de esta manera el incremento de la estadística de población desocupada.

La capacitación por parte de la microfinanciera para las integrantes del Banco Comunal les servirá para el manejo adecuado de su crédito, desarrollo de su negocio y oportunidad de crecimiento.

6.4 CAPACITACIÓN DEL RECURSO HUMANO

6.4.1 DESARROLLO Y MODIFICACIÓN DE LAS CONDUCTAS

La capacitación puede estar dirigida a desarrollar las destrezas técnicas, la concepción de ideas y filosofías, sea para la aplicación de conceptos en la práctica de

administración, para desarrollar en las mujeres emprendedoras habilidades gerenciales y de liderazgo, como para fomentar o desarrollar nuevos proyectos de negocios.

6.4.2 DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN

Chiavenato (2008). Cita diferentes autores quienes describen que la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos; es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual.

La capacitación es el proceso educativo de corto plazo, que se aplica de manera sistemática y organizada, que permite a las personas aprender conocimientos, actitudes y competencias en función de objetivos definidos previamente.

Actualmente la capacitación es un medio que desarrolla las competencias de las personas para que puedan ser más productivas, creativas e innovadoras, a efecto de que contribuyan mejor a los objetivos organizacionales y se vuelvan cada vez más valiosas. Así, la capacitación es una fuente de utilidad, porque permite a las personas contribuir efectivamente en los resultados del negocio. (Chiavenato, 2008, pág. 371)

Según Chiavenato (2008), los principales objetivos de la Capacitación son:

- Preparar a las personas para la realización inmediata de diversas Tareas.
- Brindar oportunidades para el desarrollo personal continuo y no solo en sus puestos actuales, también para otras funciones más complejas y elevadas.
- Cambiar la aptitud de las personas, para crear un clima más satisfactorio entre ellas o para aumentar la motivación y volverlas más receptivas a las nuevas tendencias de la administración.

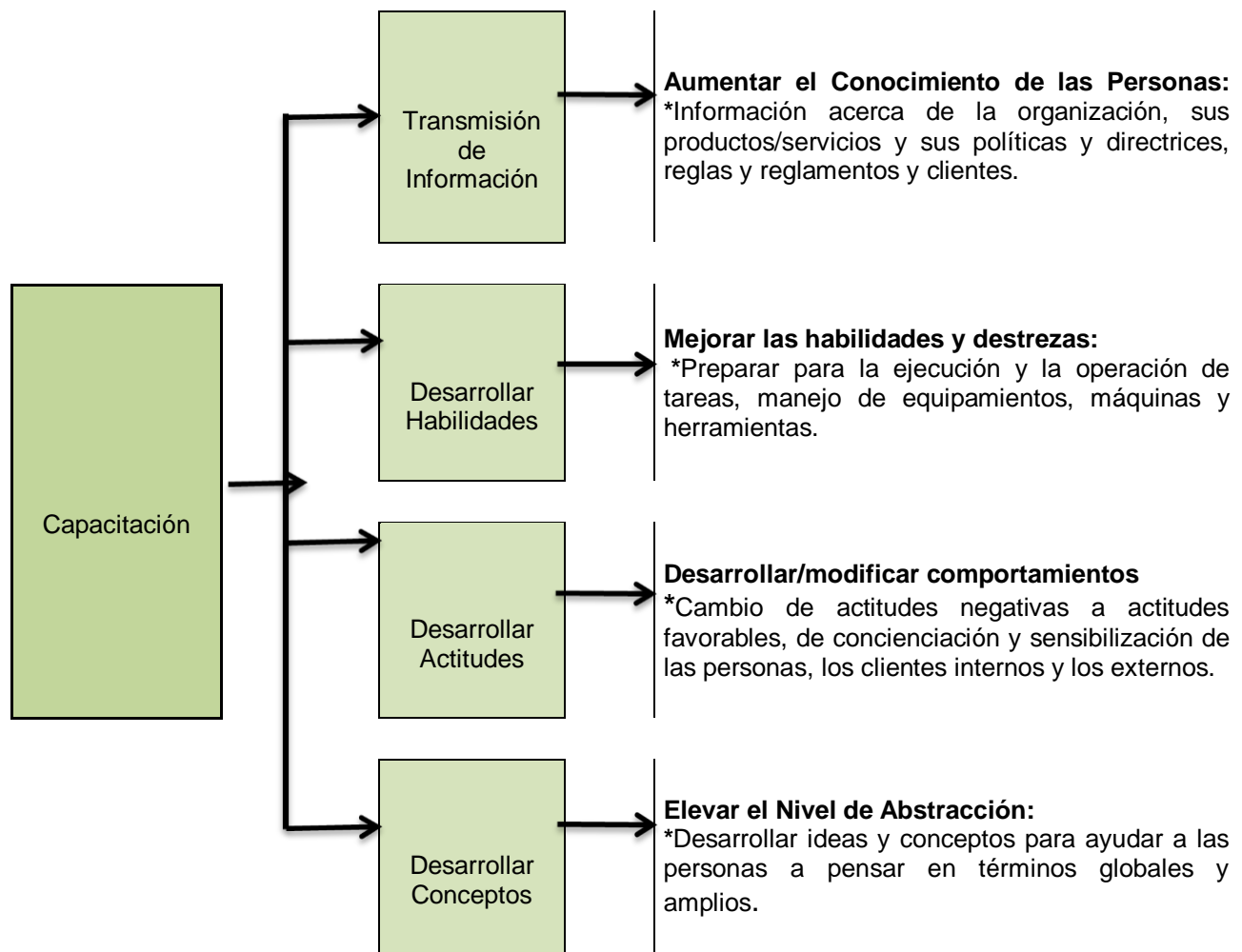


Figura 40 . Tipos de cambio de Conducta por medio de la Capacitación.

Fuente: Administración de Recursos humanos, Chiavenato, 2008

6.4.3 CONTENIDO DE LA CAPACITACIÓN

El contenido de la Capacitación puede incluir cuatro formas de cambio de la conducta:

- Transmisión de Información

El contenido es el elemento esencial de muchos programas de capacitación, es decir la información que se imparte entre los educandos en forma de un conjunto de conocimientos. Normalmente la información es general, preferentemente sobre el trabajo, como información respecto a la empresa, sus productos y servicios, su

organización y políticas, las reglas y los reglamentos etc. También pueden involucrar la transmisión de nuevos conocimientos.

- Desarrollo de Habilidades

Las habilidades, las destrezas y los conocimientos que están directamente relacionados con el desempeño de las labores del negocio. Se trata de Capacitación orientada directamente hacia las tareas y las operaciones que se realizan o realizarán.

- Desarrollo y Modificación de las Conductas

Buscar mecanismos que ayuden a la modificación de las actitudes negativas de las socias del Banco Comunal para convertirlas en otras más favorables como aumentar la motivación y desarrollo personal.

- Desarrollo de Conceptos

La capacitación puede estar dirigida a elevar la capacidad de abstracción y la concepción de ideas y filosofías, sea para facilitar la aplicación de conceptos en la práctica de la administración, sea para elevar el nivel de generación para desarrollar gerentes que puedan pensar en términos globales y amplios.

6.4.4 BENEFICIOS QUE BRINDA LA CAPACITACIÓN

Las capacitaciones son importantes ya que las mujeres podrán aprender adquirir nuevos conocimientos, habilidades y técnicas para el desarrollo de sus negocios, aprenderán sobre los que es el liderazgo, el trabajo en equipo; podrán brindar apoyo a otras mujeres para que al igual a ellas puedan desarrollar nuevos negocios o ampliarlos.

Dentro de los beneficios que brindan las capacitaciones según Ramírez (2007), se encuentran los siguientes:

- Ayuda al individuo en la solución de problemas y en la toma de decisiones
- Aumenta en la Confianza, la posición asertiva y el desarrollo
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas
- Sube el nivel de Satisfacción
- Permite el logro de metas Individuales
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.
- Cambio real de conocimientos
- Niveles de apertura de aprendizaje
- Incremento en la productividad
- Mayor integración a la empresa (J.L.Abreau, 2007)

6.5 METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN.

- Definir con claridad las actividades a realizar para la implementación de una promoción que permita al asesor de Banca Comunal y al personal de oficina lograr la obtención de nuevos clientes por medio de una buena atención.
- Preparar programa de capacitación para las socias actuales sobre la administración y beneficios de referenciar nuevas integrantes de bancos comunales para el desarrollo de las mismas.
- Identificar a los posibles clientes para la conformación de nuevos bancos comunales, informarles sobre la institución, los servicios que esta brinda, requisitos y pasos a seguir para el nuevo crédito.
- Obtener el material necesario para el desarrollo de la promoción tales como volantes informativos con información básica y sencilla sobre los beneficios, tasas de interés, cuotas mensuales según préstamos adquiridos, plazos de crédito, entre otros.
- Realizar las visitas para los interesados en conocer más sobre la aplicación de los préstamos de Bancos Comunales para ampliar la información.

- Completar los formularios de posible formación de nuevos bancos comunales.
- Coordinar con el personal de oficina sobre los posibles ingresos de nuevos clientes para la revisión de la documentación, central de riesgos y elegibilidad.
- Organizar reuniones con el Banco Comunal nuevo para el establecimiento de la junta directiva, proponer planes de acción sobre la administración de sus negocios.
- Otorgamiento del crédito acompañado de la capacitación.
- Establecer los lineamientos para el programa de capacitación enfocado a la administración de los recursos otorgados, estrategias de promoción y publicidad de sus productos, estrategias financieras para el desarrollo e identificación de factores de riesgo en microcrédito.

6.6 PROCESO DE PROMOCION Y DESARROLLO

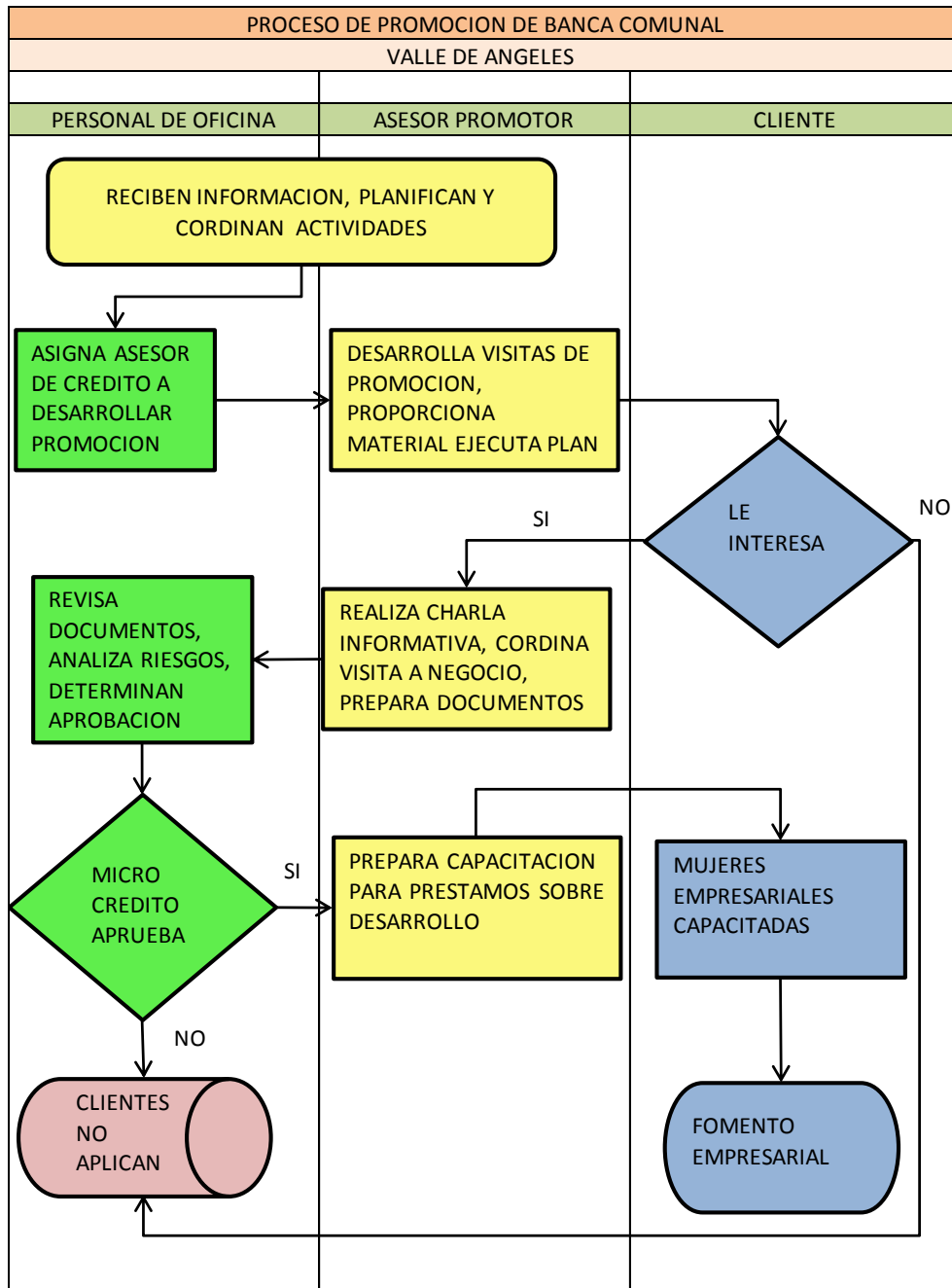


Figura 41. Proceso de Promoción y Desarrollo

El proceso muestra las etapas y responsabilidades de los involucrados para la ejecución del plan de acción de la promoción y desarrollo.

6.7 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION							
PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACION							
MICROFINANCIERA - BANCO COMUNAL - VALLE DE ANGELES							
RESPONSABLE	ACTIVIDAD	DURACION	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
PERSONAL OFICINA	PLANIFICACION Y COORDINACIÓN ACTIVIDADES	3 SEMANAS	■ ■ ■				
PERSONAL OFICINA	ASIGNACION ASESOR PARA DESARROLLO PLAN	2 SEMANAS		■ ■			
ASESOR DE MICROREDITO	EJECUCION DE PLAN DE ACCION	4 SEMANAS		■ ■ ■ ■			
ASESOR DE MICROREDITO	EVALUAR CLIENTES CON INTERES DE PARTICIPAR	3 SEMANAS		■ ■ ■			
ASESOR DE MICROREDITO	VALIDACION DE INFORMACION, VERIFICACION	3 SEMANAS			■ ■ ■		
PERSONAL OFICINA	REVISION PARA APROBACION MICROREDITO	3 SEMANAS			■ ■ ■		
ASESOR DE MICROREDITO	EJECUCION DE PROGRAMA DE CAPACITACION	4 SEMANAS				■ ■ ■ ■	
ASESOR DE MICROREDITO	PUESTA EN PRACTICA DE CAPACITACION	4 SEMANAS				■ ■ ■ ■	
PERSONAL OFICINA	SEGUIMIENTO DE FOMENTO EMPRESARIAL	4 SEMANAS					■ ■ ■ ■

Figura 42. Cronograma de Implementación Programa de Desarrollo y Capacitación.

El cronograma de implementación muestra los tiempos establecidos como metas para la ejecución del programa de desarrollo y capacitación definiendo los responsables, actividades a ejecutar y la duración de cada una de ellas en función de semanas.

Tanto el personal de oficina como el asesor de microcrédito tienen responsabilidades que se deberán cumplir según lo programado para que el programa pueda tener los resultados esperados según las estrategias establecidas por la compañía microfinanciera.

6.8 COSTOS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN

Tabla 30. Análisis de Costos del Programa de Desarrollo y Capacitación

ANÁLISIS DE COSTOS DE PROGRAMA DEL DESARROLLO Y CAPACITACIÓN	
MICROFINANCIERA - BANCO COMUNAL - VALLE DE ÁNGELES	
	Costos en Lempiras
PLANIFICACIÓN Y COORDINACIÓN ACTIVIDADES	
Costos de Reuniones de preparación, Refrigerios, material oficina	L. 500.00
Preparación de volantes informativos	725.00
Visitas de coordinación, Redmicroh, Infop, Red Katalisys	875.00
Impresión de Material a distribuir	2,850.00
ASIGNACIÓN ASESOR PARA DESARROLLO PLAN	
EJECUCIÓN DE PLAN DE ACCIÓN	
Combustible adicional para visitas en el sector	950.00
Costo de traslado de Supervisor del asesor para verificación	450.00
Costos adicional telefonía para llamadas de seguimiento	1,000.00
EVALUAR CLIENTES CON INTERES DE PARTICIPAR	
Revisión en Central de Riesgo de Clientes potenciales	1,250.00
VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN, VERIFICACIÓN	
REVISIÓN PARA APROBACIÓN MICROCRÉDITO	
EJECUCIÓN DE PROGRAMA DE CAPACITACIÓN	
Traslados de Equipo de Capacitación, Infop, Etc	1,650.00
PUESTA EN PRÁCTICA DE CAPACITACIÓN	
Bonificación por referencia nuevos Clientes	1,750.00
SEGUIMIENTO DE FOMENTO EMPRESARIAL	
<ul style="list-style-type: none"> • TOTAL COSTOS ESTIMADOS DE EJECUCIÓN DE PROGRAMA 	L. 12,000.00
<ul style="list-style-type: none"> • TOTAL COSTOS ESTIMADOS EN DOLARES 	\$. 600.00

El análisis de los costos refleja la inversión a desarrollar por parte de la compañía microfinanciera para la implementación del plan.

Podemos concluir que al aplicar el proceso de desarrollo y capacitación las mujeres empresariales del municipio de Valle de Ángeles estarán listas para fomentar su emprendimiento al recibir las técnicas adecuadas para evitar la morosidad, promocionar sus productos y agregar valor a su servicio.

6.9 BENEFICIOS SOCIALES DE LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO Y CAPACITACIÓN.

El programa busca el desarrollo social de las integrantes de la banca comunal para que puedan desarrollar habilidades directivas de liderazgo y manejo de equipos al promover el uso de los bancos comunales.

El hecho de que las nuevas integrantes conozcan de los beneficios de los bancos comunales les brindara una nueva esperanza para salir de los niveles de pobreza en las que se encuentran actualmente. Puede convertirse en la respuesta a muchas de sus oraciones y plegarias realizadas para tener recursos para el sostén de sus familias, mejorar los niveles de educación y una calidad de vida diferente a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

Acta Municipalidad de Valle de Ángeles. (Enero de 1998). *Corporacion Municipal de Valle de Angeles* . Municipio de Valle de Angeles, Honduras, C.A.

Agosin, M. (2004). *Políticas Económicas para el Desarrollo en Centroamérica*. Obtenido de Ebrary: <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtual/Doc?id=10089784&ppg=86>

Alcaráz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. Obtenido de McGrawHill Cuarta edición México: <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r97429.PDF>

Alvarez, A. I., Rodríguez, R. G., & Victoria, J. V. (1988). Análisis de Crecimiento Sostenible por los distintos sectores empresariales. *Doc 003/88* . Universidad de Oviedo.

Angeles, M. d. (2011).

ASFI. (08 de Julio de 2010). ASFI Resolucion 47/2010. *Recopilacion de normas para bancos y entidades Financieras* , 6. La Paz, Bolivia.

Banco Multisectorial de Inversiones: Red del Desarrollo, su mejor Conecte

Concepto de Bancos Comunales, 2005

https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51979&_dad=portal&_schema=PORTAL

Banco-Mundial. (2014). *Trabajamos por un mundo sin pobreza*. Obtenido de Honduras: panorama general: <http://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

BCIE. (2013). *Ficha Estadística de Honduras* .

BCIE. (2010). *Diagnóstico sobre la situación del Emprendedurismo en Centro América*. San Salvador, El Salvador: Talleres de Impresos Quijanos, S.A. de C.V.

Berger, M. (2007). Boom de las Microfinanzas : El Modelo Latinoamericano Visto Desde Adentro. En Inter-American Development Bank (Ed.). Washington, DC, USA.

Bertosi, R. (2009). *Financiamiento de pequeñas y medianas empresas*. (E. C. Editor, Ed.) Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/Doc?id=10317114&ppg=4>

Bonder, G. (2003). *Construyendo el protagonismo de las mujeres en la sociedad del conocimiento: Estrategias educativas y de formación de redes- Jornada "Avanzando en la Calidad Empresarial: Igualdad & Tecnología*. Bilbao.

Buendía, J. (2010). El impacto psicológico del desempleo. En U. d. Murcia. Murcia, España.

CANTALAPIEDRA. (s.f.). *Microcréditos: un instrumento para luchar contra la pobreza*. Obtenido de www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Art%C3%ADculos/%C3%81LVAREZ%20CATALAPIEDRA;%20Santiago,%20Microcr%C3%A9ditos.pdf

Castellanos, A. (Marzo de 2013). Bancos Comunes, Mujeres ayudando a Mujeres. *Ahsetfin y Fundacion Covelo* , 32. Microempresas & Microfinanzas.

CCIT. (2012). *Camara de Comercio e industrias de Tegucigalpa*. Obtenido de Importancia de Emprender: <http://www.ccit.hn/emprender/emprender.htm>

CEPAL. (2002). *La actividad de las mujeres ante el desempleo del hombre* .

CEPAL. (2013). (I. s. Economicos, Ed.) Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/50484/EstudioEconomico2013.pdf>

CEPAL. (2010). *Financiamiento para el desarrollo*. Obtenido de Programa de Naciones Unidas: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/39108/P39108.xml&xsl=/ues/tpl/p9f.xsl&base=/ues/tpl/top-bottom.xsl> Pag11

CESPAD. (2011). *Centro de Estudio para la Democracia*. Obtenido de <http://cespad.org/sites/default/files/Analisis%20coyuntura%20situacion%20juventud%20y%20mujeres.pdf>

Chiavenato, I. (2008). *Administracion de Recursos Humanos. Octava edicion*. McGraw-Hill.

Cohep. (2013). Boletín de Mercado Laboral al mes de noviembre 2013. *INDICADORES DE EMPLEO* , 3.

Diario Tiempo. (23 de Sep de 2013). *Programa Vida Mejor Llegará a 800 mil familias más pobres* . Obtenido de Tiempo.hn: <http://www.tiempo.hn/editorial/noticias/programa-vida-mejor-llegara-a-800-mil-familias-mas-pobres>

Espulga, J. (2004). Desempleo juvenil, exclusión social y salud. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

Ferrer, J. (2013). En U. J. Publicacions, *Experiencias internacionales sobre microfinanzas: manual del microcrédito*. (pág. 27).

Finca. (2010). Informe de desempeño social. *FONDO BBVA CODESPA MICROFINANZAS*, 1.

Fundacion Hondureña de Ambiente y Desarrollo. (2004). *Accion Apoyo a la Gestion Municipal Ambiental en 25 Municipios de Honduras*. Honduras, C.A.

GACETA, L. (2008). Ley Para El Fomento Y Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa. *Articulo 3 DECRETO No. 135-2008*, pág. 3 y 4.

Global Entrepreneurship Monitor. (2014). *Informe GEM España 2013*. Universidad Cantabria.

Gloria Bonder. (2003). Construyendo el protagonismo de las mujeres en la sociedad del conocimiento. Estrategias Educativas y formacion de redes - Jornada "Avanzando en la Calidad Empresarial: Igualdad & Tecnologia". *Las Mujeres y la opcion Emprendedora*, 15.

Gordon, D. (2010). En *Pobreza: un glosario internacional*. (pág. 18). Argentina: CLACSO.

Huby, A. M., Murguia, E. A., Reyes, L. J., Márquez, M. L., Avelar, A., & López, D. C. (Abril de 2013). www.eumed.net/rev/cccss/24/modelo-incubacion-estudiantes-emprendedores.html. (J. C. Coll, Ed.) Obtenido de www.eumed.net/rev/cccss/24/modelo-incubacion-estudiantes-emprendedores.html

INE. (Diciembre de 2013). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de <http://www.ine.gob.hn/index.php/datos-y-estadisticas/estadisticas-sociales-y-demograficas/mercado-laboral/80-problemas-de-empleo>.

INE. (Mayo de 2014). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de <http://www.ine.gob.hn/index.php/datos-y-estadisticas/estadisticas-sociales-y-demograficas/mercado-laboral/80-problemas-de-empleo>.

Itson. (2009). *Bancos Comunales: su organización y funcionamiento*. Obtenido de http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no64/15a-bancos_comunales_su_organizacion_y_funcionamiento.pdf

J.L.Abreau, S. I. (2007). (E. i. personal, Productor) Obtenido de www.daenajournal.org.

Jimenez, J. S. (Abril de 2006). *Analisis de Prefactibilidad para el establecimiento de la banca Comunal en Barrio Lica de los Pobres*. Obtenido de Escuela Politecnica Nacional : <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/2439/1/CD-0132.pdf>

Lacalle, M., Rico, S., Marqu ez, J., Jayo, B., Durán, J., Jiménez, I., y otros. (Marzo de 2010). *Glosario Basico Sbre Microfinanzas Reedición Ampliada*. 12. España: FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS.

Levine Krehbiel Berenson, D. M. (2006). *Estadística para la Administracion*.

Maricruz, L. (2001). *Proquest*. Obtenido de Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza.:

<http://search.proquest.com/docview/1002595182/DE13AEEEE27644FAPQ/6?accountid=35325>

MICROH, R. (15 de Mar de 2013). *Redaccion. Microempresas & Microfinanzas*. Obtenido de <http://www.revistamym.com/2013/03/servicios-microfinancieros-en-honduras-actualidad/>

Ministerio Federal de Cooperacion Económica y Desarrollo. (2010). *Mujeres Empresariales: Barrera y oportuidades en el sector privado formal en America Latina*. Peru: LEDEL SAC.

Morell, A. (2002). En *La legitimación social de la pobreza* (pág. 1). Anthropos.

Nacion, L. (2010). Banco Mundial: 14 millones de latinoamericanos en pobreza por crisis. (D. Global Network Content Services LLC, Ed.)

PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (Diciembre de 1999). Fomento de la capacidad empresarial. *Nociones Esenciales, 2* . New York, Estados Unidos de América .

PNUD. (2012). *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo*. Obtenido de <http://www.hn.undp.org/content/honduras/es/home/ourwork/povertyreduction/overview.html>

Poggioli, M. D. (2010). *La pobreza en el mundo*. (C. Traducido por Félix  lvarez Sagredo, Ed.) Obtenido de http://www.aic-international.org/pdf/reflexion9_es.pdf

Poncio, D. (2010). Animarse a emprender. En E. -E. Maria. Argentina.

REDMICROH, C. d. (2013). *Diagnostico Sectorial de la MIPYME no Agricola en Honduras*. Obtenido de <http://www.ccit.hn/descargar/diagnostico-sectorial-de-la-MIPYME-no-agricola-en-honduras.pdf>

Rodríguez, R. A. (2011). *El emprendedor de éxito* (Cuarta Edición ed.). México: McGrawHill.

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación* (5 ed.). Mexico: McGraw Hill.

Secretaría de la Cultura, A. y., & Valle de Angeles, D. G. (2011). Valle de Angeles Ciudad Turística de Honduras. *Historia Narrada por el Pueblo* . Municipio de Valle de Angeles, Honduras, C.A.

Universidad Rafael Landívar. (2011).

<http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/ECO2.pdf#page=19>, 2. (F. d. empresariales, Editor, & E. R. empresariales, Productor) Recuperado el 05 de Mayo de 2014, de <http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/ECO2.pdf#page=19>: Facultad de Ciencias Económicas y empresariales

Vergara A. (1997) *Cuide su Dinero y Mejore su Economía*. Finanzas Personales, Editorial Mc Graw-Hill, Primera Edición, México, D. F.

ANEXO 1. ENTREVISTA A SOCIAS INTEGRANTES DE BANCA COMUNAL

UNITEC

ENTREVISTA PROYECTO DE GRADUACIÓN

Cargo en Banco Comunal: _____

Institución: _____

Información de Negocio: _____

Rango de Edad: Menor de 20 años De 20 a 35 años De 36 a 50
 De 51 a 64 años De 65 años en Adelante

Nivel educativo: Pre primaria Primaria Secundaria Superior

1. ¿Desde hace cuánto tiempo es integrante del Banco Comunal?

De 0 a 6 meses De 6 meses a 1 año De 1 a 3 años Más de 3

2. ¿Cuál es su opinión sobre el banco Comunal y los servicios que ofrece?

Buena Regular
 Mala No está segura

3. En comparación con otras alternativas de financiamiento el Banco Comunal es una opción:

Mucho Mejor Un Poco Mejor
 Peor No Sabe

4. ¿Cómo ha sido el desarrollo de su negocio desde el momento en que se integró al Banco Comunal?

Mucho Mejor Un Poco Mejor
 Peor No Sabe

5. ¿Cuáles han sido algunas de las limitantes que ha tenido para el desarrollo de su negocio?

Acceso a Créditos

Apoyo Familiar

Ideas o iniciativas

Inseguridad

6. ¿En su opinión, qué problemas presentan los préstamos del Banco Comunal?

Montos otorgados no suficientes

Intereses altos

Garantía solidaria no funciona

Ninguno

7. ¿Ha recomendado usted el Bancos Comunales a otras personas?

Sí, a muchas personas

Sí, a algunas persona

No, quizás lo haría

No, nunca lo haría

8. ¿Cómo se siente con el trato del asesor de la Microfinanciera hacia su persona?

Muy Satisfecha

Satisfecha

Inconforme

Muy inconforme

9. ¿Cuál ha sido el apoyo que ha recibido de parte del Banco Comunal?

Crecimiento como Empresaria

Incremento en el ingreso Familiar

Toma de Decisiones

Préstamo para el negocio

10. ¿Cuáles serían sus recomendaciones para los Bancos Comunales?

Muchas Gracias.

ANEXO 2. ENTREVISTA A DIRECTIVOS DE MICROFINANCIERA

UNITEC

ENTREVISTA PROYECTO DE GRADUACIÓN

Puesto: _____

Institución: _____

1.- ¿Cuan determinante es la banca comunal para su institución?

2.- ¿Por qué el Banco Comunal está enfocado a la mujer?

3.- ¿Cómo funciona la garantía solidaria en una Banca Comunal?

4.- ¿Cuál es el escenario para que un Banco Comunal llegue a ser exitoso?

5.- ¿Qué estrategia usa el Banco Comunal para fomentar el Emprendedurismo?

6.- ¿Cuáles son las ventajas de usar el crédito Banca Comunal a diferencia de un crédito individual?

7.- ¿Qué desafíos se encuentran al otorgar un crédito de Banca Comunal?

8.- ¿Cuáles serían las causas para no otorgar un crédito de Banca Comunal?

9. Podría comentarnos una historia de Éxito del uso de Banco Comunal.

Muchas Gracias.

ANEXO 3. ENTREVISTA A MICROEMPRESARIAS NO UTILIZANDO BANCA COMUNAL

UNITEC

ENTREVISTA PROYECTO DE GRADUACIÓN

- Rango de Edad: Menor de 20 años De 20 a 35 años De 36 a 50
 De 51 a 64 años De 65 años en Adelante
- Nivel educativo: Pre primaria Primaria Secundaria Superior

11. ¿Cuánto tiempo tiene de operación su negocio?

- De 0 a 1 año De 1 a 5 años De 5 a 10 Más de 20 años

12. ¿Cuál era su ocupación antes de tener el negocio actual y por cuánto tiempo?

- Trabajaba en un negocio similar al que posee actualmente _____
 Era empleado de una empresa _____
 Poseía otro negocio _____
 Desempleado u oficio domestico _____

13. ¿Cuáles son los principales factores que le motivan para el desarrollo de su negocio?

- Proveer para necesidades familiares
 Pago de Deudas o compromisos
 Necesidades de desarrollo o superación personal
 Otro _____

14. ¿Cuáles han sido algunas de las limitantes que ha tenido para la creación de su propio negocio?

- Acceso a Créditos Apoyo Familiar
 Ideas o iniciativas Inseguridad

15. ¿Quién determina las decisiones en su negocio?

- Yo mismo Mi esposo (a) Familia Acreedores

16. ¿Cuánto representa su aporte económico en el ingreso familiar?

- Todo La Mayor parte Muy Poco Ninguno

17. ¿Qué dificultades han tenido para la ampliación de su negocio?

- Falta dinero Inseguridad Poca Clientela Ubicación

18. ¿Cómo ha superado los desafíos de desarrollo del negocio?

- Apoyo Gobierno Prestamos Apoyo Familiar No se ha logrado

19. ¿Cuál de las opciones preferiría para obtener un préstamo de dinero para el desarrollo de su empresa?

- Sin Garantía o fiador
 Tasas de interés preferencial
 Préstamo a corto plazo que pagaría en poco tiempo
 Préstamo colectivo con apoyo solidario

20. ¿Cuál ha sido el destino de los préstamos solicitados?

- Materia Prima Compra Equipo Deudas Mejora al local

21. ¿Qué sabe de los préstamos de Bancos Comunales?

22. Conociendo sobre su metodología estaría interesada en recibir más información para acceder a un préstamo de Banca Comunal

- Sí No

Si su respuesta es afirmativa proporcione sus datos de contacto

Muchas Gracias.

