



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME) FRENTE
AL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA EN HONDURAS**

SUSTENTADO POR:

BESY MARGOT MEDINA CÁCERES

ELVIN FRANCISCO ROMERO CASTILLO

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DERECHO EMPRESARIAL CORPORATIVO**

**TEGUCIGALPA, D.C., FRANCISCO MORAZÁN,
HONDURAS, C.A.**

ABRIL 2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

**FACULTAD DE POSTGRADO
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LESTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON BREVÉ REYES

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

DESIRÉ TEJADA

**MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME)
FRENTE AL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA**

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

MÁSTER EN

DERECHO EMPRESARIAL CORPORATIVO

ASESOR METODOLÓGICO

CARLOS A. ZELAYA OVIEDO

ASESOR TEMÁTICO

JAVIER ARTURO ABADIE R.

MIEMBROS DE LA TERNA

JUAN JACOBO PAREDES

VIRGILIO PAREDES

FRANCISCO MONDINO

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2014

BESY MARGOT MEDINA C.

ELVIN FRANCISCO ROMERO C.

Todos los derechos son reservados



FACULTAD DE POSTGRADO

MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME) FRENTE AL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA

AUTORES:

Besy Margot Medina C. y Elvin Francisco Romero C.

RESUMEN

El presente trabajo está dirigido a la identificación de las limitantes que enfrenta el Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y el Sector Informal de la Economía de Honduras, para expandir los servicios financieros, sus niveles de riesgo y, cómo los marcos regulatorios limitan o fortalecen la prestación de servicios; con el propósito de identificar mejores prácticas que fundamenten propuestas para la aplicación de políticas públicas que potencien el trabajo de estos sectores como parte del logro para el desarrollo económico del país. Contribuir a la generación de normas de control eficientes y equitativas para fomentar la creación y desarrollo de empresas, con la "Ley de Incentivos para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" que venga a potencializar y atraer la organización del sector informal, ya que a través de su regulación ayudaría a que las empresas ya no se vieran vulneradas a realizar actividades ilícitas por esa falta de control. Existe el marco legal, pero no los incentivos para definir e implementar un control eficaz a fin de establecer las condiciones legales y financieras para el reforzamiento de ambos sectores, que contribuya con estrategias y programas para mejorar su sistema socio-laboral y realzar el alcance y la eficiencia de la protección social, mejorar la calidad de vida de los trabajadores, por ello se hace pertinente recomendar en la aplicabilidad la creación de esta Ley.

Palabras Claves: Control, Eficiente, Equitativo, Estrategias, Incentivos, MIPYME, Protección Social, Sector Informal.



POSTGRADUATE FACULTY

MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (MSME) AGAINST INFORMAL SECTOR OF THE ECONOMY IN HONDURAS

AUTHORS:

Besy Margot Medina C. and Elvin Francisco Romero C.

ABSTRACT

This work is framed to identify some constraints faced by the Micro, Small and Medium Enterprises (MSME), and the Informal Sector of the economy of Honduras, to expand financial services, levels of risk and how regulatory frameworks limit or strengthen its service delivery, identifying best practices and to support proposals for the implementation of public policies that promote the work of these sectors as part of achieving the economic development of our country. Aim is to contribute to the generation of standards for an efficient and equitable control to encourage the creation and development of enterprises, by proposing the “Law of Incentives for Micro, Small and Medium Enterprises” to potentiate and attract the informal sector to be organized as well as through such regulation to help companies to avoid illicit activities by the lack of control. Legal framework exists, but with no incentive to define and implement effective control in to establish the legal and financial conditions for both sectors strengthening that contribute with strategies to improve their socio-labour system and enhance the scope and efficiency of social protection, improving the quality of life of workers, so it is imperative to recommend creating the applicability of this Act.

Keywords: Control, Efficient, Equitable, Incentives, Informal Sector, Incentives, MSME, Social Protection, Strategies.

DEDICATORIA

Besy Margot: “Dedico esta tesis de maestría a mi Señor Jesús, quien hasta aquí me ha ayudado, dándome la fuerza, voluntad y perseverancia de culminar otro sueño anhelado”.

Elvin Francisco: “Primero que nada a Dios, quien nos da la fortaleza día con día para seguir adelante en todos nuestros proyectos, a mis padres que con su apoyo moral y económico hicieron de este sueño una verdadera realidad”.

AGRADECIMIENTO

A Dios nuestro Señor que es quien nos da la fortaleza para seguir a delante día con día y cumplir fielmente con nuestros proyectos personales y profesionales.

A nuestras familias que han sido un bastión fundamental en la consecución de nuestras metas educativas, brindándonos permanente su comprensión y apoyo en todos los procesos importantes de nuestras vidas.

A la Universidad Tecnológica de Honduras UNITEC que con su sistema educativo moderno y su personal eficiente, ha logrado que podamos adquirir los conocimientos necesarios para ponerlos en práctica en nuestra vida laboral, distinguiéndonos de esta forma como profesionales de éxito, orgullo de nuestra nación.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.2.1 SECTOR INFORMAL	2
1.2.2 MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME)	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.5 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES	6
1.5.1 VARIABLE DEPENDIENTE	6
1.5.2 VARIABLE INDEPENDIENTE	6
1.6 JUSTIFICACIÓN	7
1.7 VIABILIDAD	8
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1 CONCEPTO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA	10
2.1.2 TEORÍA DEL SECTOR INFORMAL	13
2.2 CONCEPTO DEL SECTOR MIPYME	19
2.2.1 TEORÍA DEL SECTOR MIPYME	20
2.2.2 CULTURA ORGANIZACIONAL Y APORTE A LA ECONOMÍA	22
2.2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYME	27
2.2.4 FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYME	28
2.2.5 TECNOLOGÍA Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	35
2.2.6 INSTRUMENTO	36

2.2.7 FORMA JURÍDICA DE LAS EMPRESAS.....	47
2.2.8 TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA COMERCIANTE INDIVIDUAL Y/O SOCIAL	49
CAPITULO III. METODOLOGÍA	52
3.1 ENFOQUES Y MÉTODOS	52
3.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	52
3.2.1 UNIDAD DE ANÁLISIS Y RESPUESTAS.....	53
3.2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	53
3.3 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS APLICADAS	57
3.3.1 INSTRUMENTOS APLICADOS	57
3.3.2 TÉCNICAS	58
3.4 FUENTES.....	58
3.4.1 FUENTES PRIMARIAS.....	58
3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	58
CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	59
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	71
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	74
6.1 LEY DE INCENTIVOS A LA MIPYME	75
6.2 INTRODUCCIÓN.....	75
6.3 DESCRIPCIÓN DE LA LEY.....	75
6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	83
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS.....	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables de Estudio	7
Tabla 2. Forma Jurídica de la Empresa.....	48
Tabla 3. Muestra del Sector Informal	55
Tabla 4. Muestra del Sector MIPYME	56
Tabla 5. Entrevistas	60
Tabla 6. Comparación Sector Informal versus Sector MIPYME.....	69
Tabla 7- Cronograma de ejecución para el Proyecto de Ley.....	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tipo de Apoyo Deseado	62
Figura 2. Obtencion de Capital	62
Figura 3. Tasa de interés anual.....	64
Figura 4. Por qué no crece su negocio	65
Figura 5. De donde obtiene el capital de trabajo	66
Figura 6. Tipo de apoyo que desea recibir	67
Figura 7. Tasa de interés anual por préstamos.....	68

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se muestran los componentes de planteamiento de la investigación con el propósito de lograr un completo análisis del problema a tratar, como ser: Introducción al problema, los antecedentes, el enunciado del problema, así como se define las preguntas de investigación y los objetivos, dando una justificación acerca del problema de estudio. Asimismo se abordará la problemática a la cual se tratará de dar una solución describiendo en detalle los pasos para lograrlo.

1.1 INTRODUCCIÓN

El presente documento está enmarcado en la identificación de las limitantes que enfrenta el Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y el Sector Informal de Honduras, para expandir los servicios financieros, sus niveles de riesgo y, cómo los marcos regulatorios limitan o fortalecen la prestación de servicios; todo ello con el propósito de identificar mejores prácticas que fundamenten propuestas para la aplicación de políticas públicas que potencien el trabajo de estos sectores como parte del logro para el desarrollo económico de nuestro país.

Es importante aclarar que toda la información recabada en este estudio servirá de base para diseñar el proyecto de la ley de incentivos al sector MIPYME, que busca identificar los elementos que conforman la realidad de ambos sectores como ser el empleo, la protección social, los derechos de los trabajadores, además el dialogo social que ampara a los trabajadores en su derecho a defender sus intereses.

Cabe mencionar que la Organización Internacional del Trabajo aspira a que esas condiciones beneficien paulatinamente a quienes se desempeñan en la informalidad.

1.2 ANTECEDENTES

Se estima que en Honduras existen 590,437 MIPYME las cuales generan 1.167,780 empleos directos, lo que aporta un porcentaje significativo al Producto Interno Bruto (PIB). Éstas son un motor económico por su capacidad comprobada para generar empleo y por ende contribuyen a la economía del país.

Existe un gran número de empresas que se encuentran en la informalidad lo que significa que no cuentan con una seguridad laboral y social, y el desarrollo de sus productos es de baja calidad por no contar con mano de obra especializada y sus integrantes tienen una baja escolaridad o no cuentan con ella.

Con la presión de la globalización, se han generado esfuerzos privados para impulsar el desarrollo de ambos sectores, pero aún no ha sido establecida una estrategia institucionalizada a escala nacional para fomentar el crecimiento y su competitividad.

1.2.1 Sector informal

El término del sector informal en el ámbito de estudio del trabajo se ha popularizado tanto que es usado como un sinónimo de trabajador pobre, trabajador que no tiene un contrato, que no tiene seguridad pública o que no cuenta con prestaciones. Los vendedores ambulantes, los trabajadores a domicilio, los vendedores en la vía pública son identificados como miembros de este sector.

El concepto de trabajo informal se difundió en el último tercio del siglo pasado. Sus interpretaciones fueron muy diversas pero en todas ellas pesaron dos visiones que le confirieron de entrada una imagen negativa:

1. La visión legalista, que la considera una actividad marginal e ilegal.
2. La visión economicista, que tiene a su vez varios planteamiento y que en su versión más difundida reconoce que su existencia se debe a la incapacidad de la

estructura económica de generar suficientes alternativas y plazas formales con lo cual lo encajonan a la identificación de una actividad de exclusiva sobrevivencia.

De ello podemos deducir que su concepto más aceptable es el conjunto de trabajadores carece de seguridad social.

1.2.2 Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)

En el contexto del debate en torno a la competitividad, el análisis de las MIPYME, al igual que en la teoría económica, no se ha obtenido muchos avances. Algunos autores y tratados corrientes incluyen implícita o explícitamente a las MIPYME, son muy pocos los que realizan un análisis conceptual o empírico sobre este tipo de empresas, o sobre los retos específicos de la competitividad para este sector. Algunos autores, dentro del contexto de la competitividad sistemática, observan que las MIPYME son objeto de la política social y no de una política económica dinámica (Meyer-Stamer, 2001).

Pese a la hegemonía de políticas estructurales macroeconómicas, las MIPYME han cobrado una considerable importancia en diversas instituciones multilaterales y de nivel internacional a través de varios mecanismos de apoyo: políticas territoriales para el conjunto de empresas de menor tamaño y en forma creciente, políticas orientadas a retos específicos de las MIPYME, como la desregularización, innovación y tecnológicas para agrupamiento de empresas en territorios y segmentos de cadenas de valor globales.

Así se podría hacer una serie de relaciones desde las cuales se comprenden fenómenos económicos y sociales, como lo son el surgimiento y las condiciones en que funcionan el comercio informal y las MIPYME. En Honduras no ha existido una definición unificada de micro, pequeña y mediana empresa, sino que más bien se ha venido usando conceptos de acuerdo a los objetivos y naturaleza de las instituciones, proyectos, programas, etc. que de una u otra manera brindan apoyo a este sector de la economía.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 Enunciado del Problema

La economía Informal, llamada también economía autónoma, ha ido creciendo en la medida que la crisis económica del país se ha venido agudizando.

De acuerdo con la Central Sindical de Trabajadores (CGT) la mayor concentración de trabajadores de la economía informal en Honduras se encuentran concentrados en los centros urbanos, donde el fenómeno es, por supuesto, más notable en las calles y en los espacios públicos entre los pequeños comerciantes. Sin embargo la CGT está convencida que el problema es mucho más amplio y quizá más complicado en las áreas rurales, donde la gente tiende a tener menos alternativas de ganarse la vida, viven dispersos y por eso es un tanto difícil organizarse.

En la actualidad se le presta mayor atención a las MIPYME debido a que la estructura económica del país está conformada en un gran porcentaje por el aporte que ofrecen como fuente de empleo. Sin embargo, a pesar de su relevante papel dentro de la economía, este sector carece de suficiente apoyo económico y legal para su fortalecimiento y sostenibilidad, motivo por el cual en vez de promocionar su desarrollo, limitan las oportunidades de crecimiento.

1.3.2 Formulación del Problema

A pesar que Honduras cuenta con un eficiente marco legal, así como con una voluntad política y financiera, no se ha brindado mayor atención al desarrollo económico del sector MIPYME y del sector Informal, ya que son pocas las iniciativas con las cuentan para el fortalecimiento de un desarrollo sostenible y por consiguiente competitivo.

1.3.3 Preguntas de Investigación

- a) ¿Qué elementos legales y políticos se deben emplear para la búsqueda del desarrollo económico del sector informal y el fortalecimiento de la economía en las MIPYME?
- b) ¿Qué incidencias tiene la falta de políticas de desarrollo por parte del estado de Honduras para estos sectores productivos?
- c) ¿Qué beneficios ofrece la legislación extranjera a las MIPYME y al sector informal de la economía?
- d) ¿Qué alternativas o soluciones se pueden ofrecer a los problemas de desarrollo social que ostentan las MIPYME y el sector informal de la economía en Honduras?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 Objetivo General

Contribuir a la generación de normas de control eficientes y equitativas para fomentar la creación y desarrollo de MIPYME, y potencializar la organización del sector informal de la economía regulado dentro del marco legal de Honduras.

1.4.2 Objetivos Específicos

Los objetivos específicos que se pretenden alcanzar en el presente tema de estudio son enumerados a continuación:

- Identificar que incidencia tiene la falta de control institucional en los sectores MIPYME e Informal de la economía nacional.
- Proporcionar una o varias alternativas - soluciones al problema planteado.

- Definir una estrategia integral para acelerar el proceso de formalización de los trabajadores de la economía informal hacia la formalidad.
- Proponer una ley denominada “Ley de Incentivos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, en la cual se establezcan las condiciones legales y financieras para el mejor desenvolvimiento de ambos sectores.

1.5 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES

Se procede a utilizar solo variables para la formulación e investigación en este estudio.

1.5.1 Variable Dependiente

- Marco legal hondureño.

1.5.2 Variable Independiente

- Desarrollo económico
- Sector informal de la economía
- Sector MIPYME

Tabla 1. Variables de Estudio

Variable	Definición Conceptual	Unidad de Análisis y Medición	Indicador
Marco legal Hondureño	Toda la normativa vigente en el país que regula las MIPYME y el sector informal de la economía	Estudio de investigación de la legislación nacional para determinar que preceptos jurídicos le son aplicables a las MIPYME y sector informal de la economía	Leyes positivas aplicables a las MIPYME y sector informal de la economía
Desarrollo económico	Sub-desarrollo manifestado por parte del sector informal de la economía y de las MIPYME	-Encuestas -Entrevistas	Nivel de desarrollo económico de las MIPYME y del sector informal de la economía
Sector informal de la economía	Sector económico no regulado por el estado	Entrevistas	Porcentaje de la economía Nacional ubicado en el sector informal
Sector MIPYME	Sector económico regulado por el decreto no. 135-2008	Entrevistas	Porcentaje de la economía Nacional ubicado en el sector MIPYMES

1.6 JUSTIFICACIÓN

Los sectores MIPYME e Informal son en la actualidad la principal fuente de empleo del país, por lo que es necesario establecer controles que fortalezcan y mejoren su estatus, impulsando su legalización y posterior fortalecimiento para su desarrollo dentro del marco legal vigente que les permita ser competitivos con otros sectores productivos. Tradicionalmente el Estado se preocupa únicamente por las empresas de mayor envergadura dotándoles de todos los mecanismos legales y políticos para su fortalecimiento compitiendo con ventaja injusta respecto a las MIPYME condenándoles a su extinción o transformación.

En cuanto al sector informal el control y seguridad del estado no es equitativo, orillando a muchos de sus integrantes a vivir en condiciones infrahumanas siendo casi imposible escalar lícitamente a otros sectores económicos.

Con el propósito de brindar más atención a este problema es necesario realizar un análisis comparativo de ambos sectores identificando las debilidades del marco regulatorio de las MIPYME y proponiendo algunas reformas como una solución pertinente y en cuanto al sector informal buscar las alternativas de desarrollo e inclusión en otros sectores económicos más favorables, por lo tanto es menester acotar que al término de esta investigación se demostrará los beneficios que presenta para ambos sectores el empleo de normas enfocadas al desarrollo de dichas unidades económicas.

1.7 VIABILIDAD

Es necesario considerar la viabilidad o factibilidad de este estudio o investigación, y para ello se debe buscar el efecto que ha tenido el marco jurídico por el cual se rigen estos sectores, si el financiamiento otorgado por la parte gubernamental especialmente para las MIPYME ha sido utilizado eficientemente y, ya que el Sector Informal está siendo considerado como una fuente para erradicar en parte el desempleo, considerar su debida protección dentro de un marco legal que sea el justo y apropiado acondicionado a sus necesidades, así como un apoyo financiero por parte del Estado y/o instituciones privadas.

Para esta investigación se ha tomado en cuenta la disponibilidad que tiene el recurso humano involucrado, el aspecto financiero-económico puesto que éste es realizado por estudiantes. El acceso que se pueda tener a la información, además de la publicada en los medios electrónicos, acercamiento con los diferentes entes reguladores que podría aportar datos fidedignos, útiles y necesarios para los análisis y comprobación del problema planteado.

El factor tiempo varía de acuerdo a la dimensión del planteamiento, considerando que el factor humano a utilizar no es el experto en el área de investigación, por ende se calcula un corto plazo.

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se muestra las diferentes teorías con sus conceptos y definiciones que han venido a plantear a lo largo de la historia sobre estos sectores los estudiosos de la materia.

2.1 CONCEPTO DEL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA

El concepto de economía informal nació en el tercer mundo, como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano en África. Keith Hart (1990, pág. 158), el antropólogo económico que acuñó el término, la consideró como una forma de expresar "la brecha entre mi experiencia en esa región y todo lo que había aprendido hasta ese momento en Inglaterra". Según él, era evidente que las observaciones empíricas sobre el espíritu empresarial popular en Accra y otras capitales africanas no tenían nada en común con los conocimientos adquiridos a través del "discurso occidental sobre el desarrollo económico". (Portes & Haller, 2004)

“Desde la perspectiva de la OIT las tesis teórico metodológicas sobre la informalidad han evolucionado de acuerdo con las transformaciones en los mercados laborales mundiales. En sus primeros acercamientos tenían una visión no muy clara del análisis formal e informal, posteriormente las tesis se afinaron y se focalizó el sector informal al fenómeno productivo de las microempresas, que de alguna manera representan lo más dinámico del problema (Tokman, 1987 y 2004; Pérez, 1995). Asimismo, en los últimos años el análisis de la informalidad se ha ampliado hasta abarcar todo el universo del empleo informal, con lo cual se tiene una visión más integral del problema”. (Cervantes & Gutiérrez & Palacios, 2007)

“El concepto de informalidad debe distinguirse del de ilegalidad, aunque en ciertos casos los dos puedan coincidir. Las actividades informales difieren de las ilegales porque conciernen productos o servicios legales desarrollados de forma ilegal. Además, el análisis del sector informal en los países en desarrollo debe realizarse con una

perspectiva diferente de la que se adopta en los países desarrollados, donde la informalidad más bien se asocia con la evasión fiscal y el aporte en forma ilegal de insumos para el sector formal". (Cimoli & Primi & Pugno, 2006)

Por lo tanto "La economía informal es el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en absoluto (OIT, 2002). De esta manera, en lo relativo al trabajo independiente, pueden coexistir en el concepto de la economía informal, trabajadores por cuenta propia realizando actividades de subsistencia con otros calificados que realizan actividades en forma no asalariada y generan ingresos que denotan cierta capacidad contributiva. (Bertranou 2007)

Por lo mismo "la economía informal, es una consecuencia de la incapacidad del sector formal de generar puestos de trabajo suficientes para la población activa y tiende a surgir cuando hay un excedente de mano de obra respecto a las oportunidades generadas en el sector formal" (Jaramillo & Arias & Arboleda 2001).

Es necesario considerar que "en todos los países siempre hay economía informal, pero cuando esta ya representa la mitad de la economía de un país, entonces se trata de un problema de Estado, y así debe ser tratado. Ante este contexto, el mayor reto para las administraciones será encabezar propuestas incluyentes, no meramente recaudatorias enfocadas en los contribuyentes cautivos, como se hace tradicionalmente". (Morales 2007).

Perlbach (2002) sugiere una clasificación y plantea tres enfoques, uno denominado estructuralista, otro neoliberal y luego el asumido en los estudios de la OIT. El enfoque estructuralista asocia la informalidad a un sector que se desarrolla fuera de los mecanismos de regulación y/o protección, que nacería por las exigencias de la libre competencia y representaría un eslabón necesario en la división internacional del trabajo, con ello admite la existencia de una relación económica indirecta con las

empresas formales. En cambio el enfoque neoliberal vincularía la informalidad con la existencia de estados muy regulados que finalmente permiten que sólo una élite dominante acceda a la legalidad.

Por otro lado, la OIT Regional tradicionalmente se ha centrado en un enfoque de sobrevivencia; esto es, identifica las actividades económicas realizadas para el mercado con características de baja productividad, con escasa o nula capacidad de acumulación y que derivan en bajos ingresos, escaso uso de tecnología avanzada y utilización de mano de obra poca calificada. De este modo, el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), aplica el concepto y definen como, trabajador informal a los trabajadores por cuenta propia, excluyendo a profesionales, asalariados y patrones, con empresas de cinco o menos personas, los familiares no remunerados y trabajadores de casa particular. (María Ferrada B., A. Arteaga C., & L. Nieto F., 2009)

Para Loayza & Sugawara, 2009, la informalidad es el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y regulatorios. Conlleva a la evasión de la carga impositiva y regulatoria pero, a la vez, a no gozar plenamente de la protección y los servicios que la ley y el Estado pueden proporcionar. En ocasiones, la informalidad es consecuencia de que los agentes “salgan” del sector formal, como resultado de consideraciones de costo-beneficio; en otros casos, se debe a que los agentes son “excluidos” de la formalidad porque ésta se ha tornado restrictiva y la economía se segmenta.

La economía informal es una parte de la actividad económica que opera fuera de la ley. Sin embargo, su ilegalidad se limita a la evasión de impuestos y a la falta de cumplimiento de todos los registros y trámites fiscales que requiere el Gobierno. (Heath, 1997)

Dentro de la economía informal, podríamos señalar distintos niveles. Existen aquellos comerciantes que compran y venden artículos legales, comunes y corrientes, pero que

evitan el pago de impuestos y operan sus negocios sin la licencia o permiso necesarios. Sin embargo, habrá personas que llevan esta actividad un paso más allá, al dedicarse al contrabando de mercancías, es decir, a la importación ilegal de bienes y que buscan evadir las restricciones existentes. El crecimiento de la economía informal se debe en muy buena parte a las restricciones que impone el propio Gobierno. En tiempos de crisis, cuando la gente está más necesitada, la economía informal tiende a crecer más rápidamente. (Heath, 1997)

Algunos países de América Latina registran altísimos porcentajes de empleo urbano informal. Lideran la lista Bolivia, Perú Honduras y Ecuador, donde más de la mitad del empleo es informal. (María Ferrada B., A. Arteaga C., & L. Nieto F., 2009)

2.1.2 Teoría del Sector Informal

La característica fundamental de los países subdesarrollados es la persistencia de amplios sectores tradicionales, marginales, atrasados o secundarios. Siguiendo la usanza, y a pesar de mantener la ambigüedad, se utiliza el concepto sector informal a referirnos a los anteriores. El sector informal puede ser rural o urbano, en el primer caso se trata de la economía campesina y, en el segundo, del sector informal urbano en el sector informal (Ribero, 2003).

Existen tres enfoques analíticos o teorías importantes sobre la informalidad en los países subdesarrollados:

- El enfoque estructuralista, que le da prioridad en la explicación al escaso desarrollo del sector moderno de la economía.
- El enfoque de los mercados de trabajo segmentados, que parte de la visión anterior pero plantea la importancia de las instituciones laborales en el interior de las empresas (mercados internos de trabajo).

- El enfoque institucionalista que enfatiza en los costos de transacción y de permanencia en el sector formal como elemento esencial en la escogencia de permanecer al margen de la legalidad.

a) La Teoría Estructuralista del Sector Informal

De acuerdo con esta teoría el sector informal es el producto de la falta de correspondencia, tanto cuantitativa como cualitativa, entre la demanda y la oferta de trabajo, la cual, a su vez, es el resultado de la forma en que la estructura económica incide en el mercado laboral. Con la integración de nuestras economías a la economía mundial, surge un sector moderno o formal con tecnologías avanzadas y estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas, este sector moderno o formal no genera un número significativo de empleos, razón por la cual una gran cantidad de trabajadores tienen que generarse sus propios empleos en condiciones precarias, en el sector informal. (URIBE, 2004)

El enfoque estructuralista implica entonces la aparición de dos segmentos en el mercado laboral: el conformado por los trabajadores que logran engancharse en el sector moderno típicamente trabajadores calificados, pues el sector moderno es intensivo en capital humano y físico, y los que no lo logran, los cuales deben trabajar en condiciones de baja productividad en el sector informal.

La reproducción de este esquema productivo puede relacionarse con las lógicas diferenciales de comportamiento de estos sectores. En el sector moderno se impone la lógica de la acumulación con base en la rentabilidad y el cálculo racional, mientras que en el sector informal se impone la lógica de la subsistencia ante las bajas remuneraciones.

Las teorías estructuralistas analizan los factores que mantienen o generan la brecha entre la oferta y la demanda de trabajo, de tal forma que la población excedente queda desempleada o genera su propio empleo. Entre los factores que los estructuralistas

mencionan para explicar el exceso de oferta laboral se encuentran principalmente los siguientes: i) la transición demográfica en su segunda etapa, cuando ya han disminuido las tasas de mortalidad pero la tasa de natalidad es todavía alta, genera una oferta laboral creciente; ii) los flujos migratorios de tipo rural-urbano; iii) la mayor participación laboral de los miembros familiares diferentes al jefe del hogar, especialmente de las mujeres.

Por otra parte, los factores que mantienen rezagada la demanda de trabajo son los siguientes: i) Escaso desarrollo estructural de la economía (baja diversificación económica; ii) uso de tecnologías intensivas en capital; iii) bajos niveles de inversión; iv) la política de disminución del tamaño del estado, cuyos trabajadores por definición son formales.

Bajo este enfoque estructuralista, los trabajadores que no son absorbidos y que en algunos casos son expulsados por el sector formal se ven obligados a emplearse en actividades de baja productividad y baja remuneración. Así, el sector informal se interpreta como la suma de actividades realizadas por agentes con un objetivo o racionalidad económica particular: Garantizar la subsistencia propia y del grupo familiar.

Características de los trabajadores del sector informal:

- Bajo nivel de ingresos;
- escasa protección en seguridad social y pensional;
- inestabilidad en el trabajo;
- pocas oportunidades de progreso por el bajo perfil de la ocupación que desempeñan;
- escasa educación;
- condiciones deficientes de trabajo (ausencia de contrato escrito, trabajo en la calle, ausencia de condiciones laborales seguras e higiénicas, etc.);
- mayor número de hijos que el promedio de la población.

Las diferencias entre los trabajadores de un sector y otro se acentúan con el paso del tiempo, es decir, las características de uno y otro sector tienden a auto-reforzarse. En el sector formal los trabajadores tienen la posibilidad de mejorar sistemáticamente su nivel de ingresos por efecto de la carrera laboral, están sometidos y asimilan la disciplina laboral, la calidad de su experiencia laboral es mayor, todos los factores anteriores inciden en una mayor productividad y competitividad, especialmente en empresas grandes que aprovechan economía a escala. (URIBE, 2004)

b) Enfoque Institucionalista

Este enfoque explica la existencia de informalidad y centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos.

Como es bien conocido, en el contexto de un estado de derecho existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, y además obligaciones de diferente tipo: tributarias (impuestos a la renta, a las ventas, de industria y comercio, prediales, etc.), laborales (salario mínimo, pensiones, cesantías, parafiscales), pagos de servicios públicos de actividad económica (usualmente más altos que los servicios públicos domiciliarios), sanitarias, ambientales, etc. En este argumento es muy importante el grado de ineficiencia y corrupción de los gobiernos pues este factor alarga el proceso de legalización y los costos relacionados con ese proceso. En general, tanto la ineficiencia del estado como los costos de sus servicios y regulaciones se pueden entender como costos de transacción que desalientan la formalización de las empresas.

Por otra parte, la posibilidad de endeudarse para invertir está usualmente restringida para aquellos sectores de la población que no cuentan con patrimonio o cuyo patrimonio no está legalizado (De Soto, 1987).

Dada la asimetría de la información que caracteriza a los mercados financieros y el alto costo de adquirir información sobre los clientes, los intermediarios financieros

usualmente canalizan el crédito en condiciones más baratas y rápidas hacia aquellos clientes con capacidad de respaldar sus deudas. Esta situación configura una barrera a la entrada en la formalidad porque las empresas permanecen por fuera del marco institucional ante la incapacidad de convertir sus activos en capital líquido para invertir.

El enfoque institucionalista ignora las restricciones que puedan provenir de la estructura económica y se concentra en las decisiones que a nivel individual se realizan con respecto a la decisión de participar en la actividad económica. Por ello plantean que los agentes toman sus decisiones con base en un análisis costo-beneficio cuyas opciones son pertenecer al sector formal o al informal. Si el beneficio neto de ser informal es mayor (menor), la gente optará por la informalidad (formalidad). Por tanto, a diferencia de otros enfoques, este enfoque institucionalista considera la informalidad como resultado de una decisión voluntaria. (De Soto, 1987).

En general el sector informal se comporta como un sector empresarial desregulado antes que como el segmento en desventaja de un mercado laboral dual, donde los sectores formales se caracterizan por fuertes rigideces sindicales y altos costos laborales, además de los costos tributarios, regulatorios, etc. Además el oneroso sistema legal laboral es un factor que disminuye la movilidad laboral e impide hasta cierto punto una eficiente asignación de los trabajadores.

La asignación ineficiente del trabajo es así más el resultado de factores institucionales que estructurales. El efecto de los costos institucionales es más aplicable en aquellos sectores para los cuales el salario mínimo no es restrictivo; en este caso los costos de los impuestos implícitos en la legislación pueden inducir la informalidad laboral como una alternativa deseable.

El sector informal se comporta pro-cíclicamente; se expande en auge y se contrae en recesiones. Existe evidencia empírica de que una fracción importante de los trabajadores informales espera para participar en el mercado laboral como pequeños empresarios cuando el clima económico es adecuado. Por tanto, para la mayor parte de

los trabajadores informales se encuentra que la informalidad no implica un trabajo inferior; ser informal es más una opción que una imposición del mercado. (Maloney 1998).

c) Implicaciones de las Diferentes Visiones sobre el Mercado Laboral

Los teóricos de la corriente institucionalista miran la informalidad más como una oportunidad que como un problema. Los informales son, desde este punto de vista, una muestra de iniciativa y capacidad empresarial. Estas personas toman su mejor opción y generan empleo e ingresos a pesar de las desventajas que implica no ser formal: el riesgo de ser penalizado en caso de ser detectado, incapacidad de hacer valer los derechos de propiedad sobre sus empresas, incapacidad de reclamar la protección del estado y aprovechar todos los servicios públicos (servicios de la justicia, capacidad de contratación, etc.), incapacidad de acceder a créditos productivos por ausencia de status legal (Loayza, 2001)

Para los estructuralistas, por el contrario, la informalidad es sinónimo de pobreza y se ve como un problema que debe ser resuelto. Para esta visión teórica, el trabajador será informal si no se alcanza a emplear en el limitado sector moderno. La informalidad por tanto es involuntaria y existe segmentación del mercado laboral. En consecuencia, cuando el sector moderno se contrae, expulsa trabajadores y el sector informal crece. Al revés también funciona. Por lo tanto, este sector desde esta visión es una fracción residual del mercado laboral y se debe comportar anti-cíclicamente. (URIBE, 2004)

Núñez, (2002), asume una posición predominantemente institucionalista en relación con el concepto de la informalidad, pues considera que la principal causa de este fenómeno es la intervención estatal que impone gravámenes y regula la actividad económica con leyes laborales, y de otros tipos. No obstante, aunque en menor grado, también se encuentran en su trabajo consideraciones explícitas sobre la informalidad como trabajo marginal, precario, pobre y de inferior calidad, lo cual tiene un sabor claramente estructuralista.

2.2 CONCEPTO DEL SECTOR MIPYME

Es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una MIPYME nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal. («Pequeña y mediana empresa», 2014).

Por lo tanto en Honduras según decreto 135-2008 que contiene la “Ley Para El Fomento Y Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa” maneja ciertos criterios que definen a las MIPYME y a los sectores que las conforman, tal como sigue:

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

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.

PEQUEÑAS EMPRESAS: Son aquellas que con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial, que permiten a la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión y registro, cuenta con un mínimo de once (11) y un máximo de cincuenta (50) empleados remunerados.

MEDIANA EMPRESA: Son empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos, en relación a las anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de trabajo, una clara división interna del trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos, emplean un número de cincuenta y un (51) empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados.

Valenzuela 2013 agrega a las definiciones anteriores lo siguiente:

MICROEMPRESA: Modalidad de MIPYME caracterizada por poseer ventas anuales menores a L. 700,000.00, equivalentes a US\$ 35,422.77.

PEQUEÑA EMPRESA: Modalidad de MIPYME caracterizada por poseer ventas anuales que oscilan entre L. 700,000.00 a L. 2.000,000.00, equivalentes a US\$ 35,422.77 y US\$ 101,207.92, respectivamente.

MEDIANA EMPRESA: Modalidad de MIPYME caracterizada por poseer ventas anuales que oscilan entre L 2.000,000.00 a L 20.000,000.00, equivalentes a US\$ 101,207.92 y US\$ 1.012,079.16, respectivamente.

2.2.1 Teoría del Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)

“En la rápida evolución del actual medio ambiente empresarial, las empresas han seguido buscando las claves del éxito financiero. Las compañías se mantienen en la búsqueda de oportunidades que las coloque por delante de la competencia. Tradicionalmente en esa búsqueda de mejora, la competitividad es fundamental y por lo tanto, las empresas invierten en tecnología, realizan reestructuraciones en la alta dirección, fusiones o intentan racionalizar las operaciones a través de reducciones de su planta laboral.

Aún y cuando algunas empresas han sido exitosas aplicando esas tácticas, muchas otras no lo han sido. A pesar de la popularidad de esas tácticas, algunas empresas

volvieron su vista a los valores organizacionales y a las decisiones conducidas por estos valores para seguir siendo viables y competitivas.”(Palomino, Espinoza, & López, 2012).

“En Honduras en los últimos 3 quinquenios se ha agudizado la situación económica y social; el momento que viven los diferentes sectores sociales, genera permanente análisis y controversias nacionales que intentan encontrar una ruta de desarrollo económico que provoque cambios significativos en la vida de los hondureños.

En la búsqueda para encontrar el derrotero adecuado han surgido propuestas que sugieren que una base para colocar la economía del País en el camino adecuado se encuentra en la MIPYME como el sector que juega un importante rol en el desarrollo económico del país.

Teóricamente en la historia, las MIPYME han enfrentado una serie de dificultades para su desarrollo y crecimiento, algunas inherentes a sus propias características y otras particularmente relacionadas con la situación económica, social y educativa del país. También por la apertura de mercados que ha enfrentado a las MIPYME con la presión de la competencia internacional de un mundo globalizado.

Son diferentes y múltiples la variedad de factores que hacen destacar a las MIPYME como el sector de primera línea en la estructura de la economía del país; es precisamente a raíz de la identificación de este importante rol que juega la MIPYME que ofrece la posibilidad de vislumbrar la dirección acertada por donde deben transitar los esfuerzos colectivos para promover el desarrollo planificado de este importante sector de la economía.” (Política Nacional de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Secretaria de Industria y Comercio, Honduras, 2010).

2.2.2 Cultura Organizacional y Aporte a la Economía

Según Cameron (2004) Las definiciones sobre la cultura organizacional tienen fundamentos sociológicos o antropológicos y siguen dos enfoques: el funcional la cultura surge de la conducta colectiva y el semiótico la cultura reside en las interpretaciones y conocimientos individuales si bien la mayoría de los investigadores asume la perspectiva sociológica funcional que toma la cultura como un atributo gestionable de la organización.

Wilkins y Ouchi (1993) sostienen que si bien la cultura organizacional es menos relevante para explicar el desempeño de lo que se cree, existe un amplio rango de organizaciones que han desarrollado culturas locales y que en este caso el desempeño no puede ser entendido sin una apropiada comprensión de la cultura organizacional.

El desempeño de las empresas es más eficiente cuando poseen una cultura organizacional sana, siendo este un factor importante en el cual se cimientan las diferencias entre una empresa a otra. (Alvarado Muñoz & Monroy del Castillo, 2013, p. 5)

Haciendo un análisis comparativo con lo anterior es fácil deducir los siguientes obstáculos para las MIPYME:

- **Financiación.** Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las SGR y capital riesgo.
- **Empleo.** Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas.
- **Tecnología.** Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas.

- **Acceso a mercados internacionales.** El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.(«Pequeña y mediana empresa», 2014).

Sin duda las empresas constituidas en el sector MIPYME pertenecen al campo empresarial en menor escala en el cual los principios y prácticas empleadas por las empresas perfectamente se pueden aplicar a estos núcleos de la economía, teniendo en cuenta que el principal objetivo es el desarrollo de las misma para que estas continúen siendo un factor de crecimiento de la economía nacional.(«Pequeña y mediana empresa», 2014).

“Son varios los casos en los que las MIPYME fueron el motor de crecimiento de las economías, como ocurrió en Singapur, los distritos industriales de Italia, los emprendimientos informáticos de Silicon Valley y los Chaebols en Corea”. («Elevar competitividad de MIPYME, el reto», 2013).

Por lo mismo es menester que los gobiernos empleen políticas claras para potencializar estas economías dotando de armas legales y medidas a las mismas para que no compitan en desventaja respecto a otras empresas posicionadas en el mercado.

La política Gubernamental debe concentrarse en temas que afectan el costo de producción como el precio de la energía, innovación, un mayor apoyo financiero, revaluación y el valor de las materias primas, incrementar las capacidades empresariales con el fin de que desarrollen productos con valor diferenciado.(«Elevar competitividad de MIPYME, el reto», 2013).

Las MIPYME tienen grandes ventajas como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa. La mayor ventaja de una MIPYME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura

productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes. («Pequeña y mediana empresa», 2014)

- Las MIPYME en Latinoamérica

Las MIPYME Latinoamericanas, constituyen el 95% del tejido empresarial de la región. De ese porcentaje un 65% son microempresas (menos de 5 trabajadores), y 30% son Pymes (entre 6 y 150 trabajadores). Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en los más grandes de la región existen 8,4 millones de empresas formales. De ellas el 93% son microempresas; el 6,8% son pequeñas empresas y medianas empresas y sólo un 0,2% son grandes empresas. Tomando la microempresa, al margen de la pequeña y mediana empresa, representa entre el 60% y el 80% del empleo en la mayoría de los países de la región.

Durante los 90, las microempresas y las MIPYME pasaron a ser las principales fuentes de creación de empleo, generando 6 de cada 10 nuevos puesto de trabajo respectivamente, además de explicar entre el 30% y el 60% del valor bruto de la producción. El papel de las pymes a nivel exportador es más pequeño pero también significativo, al representar entre el 1% y el 3% del total de las exportaciones de la región.

En Argentina, por ejemplo, las pymes generan el 57% del empleo y el 41% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en Chile representan el 37% del empleo y el 19% del PIB. En Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables del 35% del empleo y del 30 del PIB; en México, del 29% del empleo y el 20% de producción. (Regalado, 2007. p 38.)

- Las MIPYME en Honduras

“El aporte de las MIPYME a la economía del País se puede sintetizar en los aspectos que señalan los estudios del Banco Mundial y se indican a continuación:

1) Contribución a la Generación de Empleo.- Las MIPYME son reconocidas como una importante fuente de empleo especialmente para la mano de obra no capacitada o excedente, la cual al no encontrar una oportunidad en el mercado de las grandes empresas, busca en el sector un puesto de trabajo para generar los ingresos de subsistencia.

En este sentido es que las MIPYME han sido reconocidas por su habilidad para crear empleos en aquellas áreas geográficas en las cuales las grandes empresas no están presentes. Por tener esta característica de ser generadoras de empleo, es que las MIPYME se convierten en importantes distribuidoras del ingreso con lo que ayudan a la creación de una sociedad más equitativa, es por esta contribución y la capacidad de generar empleo que necesita una definición e instrumentalización de estrategias y políticas públicas que contribuyan al incremento de su competitividad para fortalecer sus capacidades y facilitar su aporte al desarrollo del País.

2) Contribución al Producto Interno Bruto.- Las MIPYME contribuyen con una cuota considerable al Producto Interno Bruto del País, actualmente no se cuenta con un dato exacto debido a que las estadísticas todavía no se han ocupado de este importante aporte de las MIPYME a la economía del país, sin embargo estudiosos del sector estiman que el aporte al PIB puede estar entre el 20% y el 25% (estimación preliminar en base a Gallup-CID/COVELO 2000, INE 2000 y Hernández 2001).

3) Crecimiento de la Productividad.- Aunque la contribución al crecimiento de la productividad es menos tangible, no puede pasar desapercibido desde el punto de vista económico que aquellas empresas con capacidad de adaptar con mayor eficiencia sus productos y servicios a las necesidades del consumidor desplazan a las de menor

dinamismo. Es este uno de los sucesos que amerita profundidad y especificidad para extraer los argumentos tangibles, pero, experiencias endógenas confirman que las MIPYME si aportan al desarrollo de la productividad.

4) Dinamismo Económico y Flexibilidad.- En la medida en que se producen apoyos consistentes al desarrollo de las MIPYME, algunas de ellas principalmente las que están orientadas al crecimiento, tienen un nivel más elevado de flexibilidad para adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado, precisamente que por tener inversiones menores en equipos se les facilita la adopción de nuevas tecnologías y hacer cambios en la mano de obra. Esta versatilidad en los cambios no es posible en el mismo tiempo para la gran empresa.

5) Contribución al Comercio Internacional.- De acuerdo a la realidad de Honduras todavía son pocos los productos y pocas las MIPYME que están involucradas en actividades internacionales, a esto es necesario aclarar que el proceso de comercio internacional en la mayoría de los casos transcurre a través de relaciones de subcontratación o a través de grandes empresas encargadas de la comercialización de sus productos. En concreto, las firmas exportadoras son pocas pero las MIPYME que proveen los productos a estas firmas son bastantes.

6) Fuente de Iniciativa Empresarial.- Las MIPYME sirven como un medio para el desarrollo de emprendedores, especialmente jóvenes, lo que supone el aprovechamiento de una fuerza que es difícil para el mercado laboral nacional absorberla en su totalidad, muchas empresas en Honduras que hoy constituyen parte de las grandes empresas tuvieron su inicio en emprendimientos de jóvenes a nivel de MIPYME. Es importante aclarar que por diferentes causas no toda MIPYME sigue la lógica de convertirse en gran empresa, esto puede considerarse natural, en este sentido, la OIT a través de PROMICRO refiere que la conversión del sector de un nivel inferior al siguiente superior tiene porcentajes muy bajos.

7) **Gobernabilidad Democrática:**- Se entiende como la capacidad de una dirigencia o clase política para conducir un país democráticamente (en el marco de valores y prácticas democráticas); construir consenso entre diferentes intereses estratégicos en conflicto; resolver y manejar eficazmente los problemas socioeconómicos y los desafíos externos que enfrenta una sociedad. Todo ello en función de una sociedad cada vez más libre, justa, segura, y prospera.

Las MIPYME en su accionar empresarial de generación de ingreso y empleo contribuyen a la gobernanza en el marco de sus valores y sus contribuciones al crecimiento económico nacional. Los aspectos que definen lo frágil de nuestra democracia, lo constituyen la pobreza y la desigualdad; de ahí la necesidad de tener una política de inclusión social que concretice la misma.” (Política Nacional de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa, Secretaria de Industria y Comercio, Tegucigalpa Honduras)

2.2.3 Clasificación de las MIPYME

“Por la heterogeneidad que se ha señalado como característica común al conjunto de la MIPYME resulta difícil establecer una clasificación o estratificación rigurosa, pero buscando hacer las cosas sencillas creemos que resulta más oportuno clasificar el sector en tres estratos, ellos son:

- **MIPYME de Subsistencia.**- Son unidades económicas que no han podido desarrollar la capacidad para generar utilidades; cuando participan en la producción por lo general se dedican a actividades que agregan poco valor a la materia prima e insumos utilizados, la transformación la realizan con tecnología artesanal o rudimentaria, generalmente no hay uso de maquinaria. En cualquier área donde estas unidades ejerzan su actividad el flujo de ingresos es bajo y no incide de manera significativa en la generación de empleos remunerados adicionales. Por regla general, esta empresa lentamente va destruyendo el “Capital Original” con el que inició sus operaciones.

- MIPYME de Acumulación.- Son unidades económicas que tienen la capacidad de generar utilidades por lo que dedican parte de sus ingresos a modernizar sus instalaciones e infraestructura productiva, contratan personal remunerado por lo que inciden en el desarrollo económico. Toda la inversión que realizan apunta hacia el crecimiento de la empresa. En estas unidades, independientemente del rubro o giro al que se dedican es notorio la existencia de activos y el capital original es incrementado.
- Nuevos Emprendimientos.- Los nuevos emprendimientos deben entenderse como la decisión que las personas toman para llevar a la práctica una iniciativa empresarial que puede surgir desde el seno de la empresa ya constituida o puede responder a una nueva que a partir de un enfoque de oportunidad surge como opción para producir ingresos, generar empleo remunerado y aportar bienestar a la familia.

Normalmente los emprendimientos surgen de la creatividad del empresario y apuntan hacia aquellas actividades innovadoras, es bastante frecuente que se inicien con tecnología de punta o surja en aquellas ramas de la economía que tienen un comportamiento de mayor crecimiento.” (Política Nacional de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Industria y Comercio, Tegucigalpa Honduras).

2.2.4 Financiamiento de las MIPYME

La primera opción de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) son los ingresos propios, las entidades financieras estatales figuran como las principales fuentes de financiamiento para las MIPYME.(«75% de las MIPYME se financian principalmente con recursos propios», 2013)

En Honduras según decreto 135-2008 que contiene la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa reza lo siguiente: “El Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) y Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI) deberán crear líneas especiales para la financiación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), destinadas para capital de trabajo, fondos de garantía y capital de riesgo.

Para tal fin recurrirán especialmente a la utilización de recursos provenientes de instituciones multilaterales de crédito o de otras fuentes de origen externo e interno. Dichas líneas de crédito deberán ser administradas bajo la figura de fideicomiso a través de intermediarios financieros y de otras instituciones que presten servicios financieros debidamente calificados como Bancos, Cajas Rurales, Cooperativas, OPDF's, Cámaras de Comercio, OPD's y otras similares; en todo caso los créditos se ofrecerán y otorgarán en las condiciones más favorables para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)”.

En cuanto al sector privado, Solís (2013), sostiene que los costos de transacción, poco más de la mitad de los bancos cuentan con estimaciones de estos costos como monto otorgado de crédito a una MIPYME. Los costos de transacción no son una barrera para los bancos con cartera grande y numerosa de este segmento empresarial, caso contrario para los bancos con cartera menor.

En Honduras según Valenzuela (2013). el acceso a financiamiento de la MIPYME se presenta en dos partes basándose en si el negocio ha tenido o no crédito con una institución financiera.

- **MIPYME que SI han tenido crédito con una institución financiera**

El 53% de las MIPYME han tenido crédito con una institución financiera. Se identifica que entre más grande el negocio, más han recurrido a financiamiento. En promedio, tres instituciones financieras les han hecho un ofrecimiento formal de crédito en los

últimos doce meses lo cual indica que las MIPYME conviven con una oferta de financiamiento dinámica. Sin embargo, aunque poseen acceso a financiamiento, éste no siempre es en las condiciones demandadas.

En los burós de crédito que indica que la MIPYME generalmente posee entre uno y dos créditos, el 49% micro, 65% pequeña y 71% mediana empresa han tenido crédito con una institución financiera, independientemente de la zona geográfica.

Los servicios financieros para las MIPYME son brindados principalmente por instituciones bancarias tradicionales y bancos especializados en el sector MIPYME, así como las instituciones micro-financieras y cooperativas de ahorro y crédito.

- **MIPYME que NO han tenido crédito con una institución financiera.**

La mayoría de las MIPYME que no han tenido crédito con una institución financiera manifiestan que sí les han realizado una oferta de servicios financieros. En promedio, de dos a tres instituciones financieras les han hecho un ofrecimiento formal de crédito en los últimos doce meses. El medio principal en que las instituciones financieras están ofreciendo sus productos financieros a las MIPYME que no han tenido crédito es mediante la visita personalizada de empleados. Se identifica que aunque las MIPYME que no han tenido crédito conviven en una oferta de financiamiento dinámica que les brinda acceso a financiamiento, éstas utilizan los ahorros o utilidades del negocio o las compras al crédito con proveedores para financiar la mayor parte del capital de trabajo.

Cabe destacar que existen bancos enfocados en el sector MIPYME como ser Banco Popular, Banco Azteca y Banco Procredit. Además la oferta de servicios financieros se encuentra mayoritariamente conformada por cincuenta y siete instituciones de las cuales doce son instituciones bancarias, tres son sociedades financieras, cinco son OPDF reguladas, catorce son OPD no reguladas, siete son cooperativas de ahorro y crédito (REDMICROH, 2011) con unidades especializadas para MIPYME o con una

mayor identificación con dicho sector. Los principales productos financieros propuestos al sector financiero en base a las demandas de la MIPYME son los siguientes:

- Productos de crédito a largo plazo para activo fijo; compra, construcción o mejora de local.

Este producto permitiría cubrir las necesidades de financiamiento a largo plazo y de inversión de capital demandado por la MIPYME. Este producto aplicaría a todo el sector financiero que atienden a la MIPYME. La principal dificultad encontrada en el sector financiero es la escasa disponibilidad a fondos de largo plazo, para lo cual las instituciones financieras requieren que el gobierno, organismos internacionales u otros que puedan colocar a disposición de las instituciones financieras fondos que les permitan cumplir con las demandas de crédito de largo plazo de los MIPYME.

- Líneas de Crédito Revolvente para Capital de Trabajo.

Este producto permitiría cubrir las necesidades de flujos de efectivo que demanda la MIPYME considerando el riesgo al que se encuentran expuesto por el comportamiento fluctuante de sus flujos. Este producto actualmente resulta más factible que sea implementado por el sector bancario, algunas financieras y OPDF debido a las características de sus sistemas de información. Las OPD, la mayoría de las OPDF y la mayoría de cooperativas de ahorro y crédito necesitarían mejorar sus sistemas de información de manera que les permita brindar dicho producto a la MIPYME.

- Seguros médicos.

Este producto le permitiera recibir a los MIPYME atenciones médicas similares a las recibidas por las empresas privadas que cuentan con dichos servicios. Dicho servicio debería ser otorgado mediante la afiliación de la MIPYME al Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) y otra alternativa sería que las instituciones financieras brindaran pólizas colectivas a sus clientes bajo dicho esquema.

- Seguros contra pérdidas en el negocio.

Este producto permitirá brindar cobertura a los MIPYME por pérdidas de inventario o de negocios por siniestros como incendios e inundaciones. Dicho servicio debería ser ofertado por las instituciones financieras mediante pólizas colectivas a sus clientes bajo dicho esquema.

La demanda para capital de trabajo en forma de créditos con pagos mensuales o quincenales y a plazos de 6-36 meses, está cubierta con los productos actuales.

Es menester establecer que existen otras instituciones relacionadas con el sector MIPYME para lo cual Valenzuela 2013 enumera las siguientes:

- Las instituciones de Segundo Piso que brindan fondos para brindar financiamiento al sector MIPYME.
- Instituciones aseguradoras, que brindan servicios de micro-seguros.
- Buros de Crédito, que brindan información sobre los registros de la MIPYME.
- Redes Gremiales entre las cuales se encuentra la REDMICROH, Red Katalysis, FACACH y AHIBA.

De los actores anteriormente mencionados es importante destacar el papel desempeñado por los buros de créditos en la última década. Los buros de crédito concentran la información de la mayoría de las instituciones financieras del sistema financiero y han jugado un rol importante en el control de la mora de los clientes de servicios financieros ya que a pesar de las crisis económica y política en la que se vio afectada el país, ha mantenido unos rangos de mora estables y dichas centrales han demostrado ser una herramienta que está siendo ampliamente utilizada por las instituciones en su proceso de adjudicación de créditos.

Continúa Valenzuela (2013) enumerando instituciones relacionadas con el sector MIPYME con la variante que son instituciones que brindan servicios de desarrollo empresarial a dicho sector:

Entidad Gubernamental

- Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) y sus centros afiliados.
- Comisión Nacional para el Desarrollo de la Educación No Formal (CONEANFO) y sus centros afiliados.

Privada

- Centro de Crecimiento de Recursos Humanos (CRECERH).
- Fundación BANHCAFE.
- Asociación Pro Desarrollo Económico y Social de Honduras, (APRODESH).
- Centro de Desarrollo Humano (CDH).
- Ayuda en Acción.
- Technoserve.
- Consorcio FINSOCIAL.
- Federación de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo de Honduras (FOPRIDEH).
- Centro Asesor para el Desarrollo de los Recursos Humanos (CADERH) y sus centros afiliados.
- Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER).
- Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones, (FIDE).
- Fundación Nacional para el Desarrollo de Honduras (FUNADEH).
- Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FUNHDE).
- Voces Vitales.
- Cámaras de Comercio e Industrias.
- Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) con el programa para Pequeñas y Medianas Empresas Pymes, Business Edge.

Institución de Segundo Piso

- Fondo Noruego.
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Banco Mundial (BM).
- United States Agency for International Development (USAID).
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).
- Programa DESCA.

La cobertura de los servicios de desarrollo empresarial de las entidades gubernamentales y privadas actualmente es a nivel nacional, sin embargo por la falta de promoción y publicidad las MIPYME desconocen quienes son, donde están y que ofertan.

Se destaca que la oferta de servicios de desarrollo empresarial especializado para el sector MIPYME como tal no existe en Honduras, exceptuando al INFOP que mantiene una oferta gratuita casi permanente. Dicha oferta abarca temas como los siguientes:

- Plan de negocios del emprendedor.
- Administración de pequeño negocios.
- Diagnóstico empresarial.
- Finanzas para la pequeña y mediana empresa.
- Inicie su negocio (ISUN).
- Finanzas para la MIPYME.
- Mejore su negocio (MESUN).
- Elementos de gestión empresarial (EGE).
- Competencias como base de las economías a través de la formación emprendedora (CEFE).
- Entre otras capacitaciones variadas que abarcan el área de recursos humanos, gerencial, financiero, productivos y de mercado.

2.2.5 Tecnología y Comercialización del Producto

Miranda y Bañegil (2002), encuentran que existen relaciones muy significativas entre el uso de las tecnologías de información, las técnicas industriales y el éxito de los productos nuevos.

La interacción positiva y significativa entre estas herramientas y el índice de éxito indica que las técnicas más modernas como las de diseño y predicción por computadora incrementan el desempeño, mejorando las posibilidades de éxito de los productos nuevos en el lugar de mercado (Ramírez & Chávez, 2010, p. 10)

Turok (1988), Plantea que una característica de las artesanías es el resultado de la individualidad del artista e independientemente del avance tecnológico de sus instrumentos para procesar las materias primas.

Hablando de tecnologías de información y comunicación, el Internet según comenta Jim (1995), se convierte en la espina dorsal, puesto que ha experimentado un crecimiento rápido en cuanto a su uso y capacidad de exploración, ha llegado a ser un recurso comercial global que da lugar a numerosas y nuevas industrias y a la reconfiguración de las ya establecidas. Por lo que para tener éxito en la actualidad las empresas, tienen que aprovechar esta tecnología, que provee una herramienta para tener una relación más cercana con el cliente (Koontz y Weihrich, 2003, p.12).

De acuerdo con Owens (2006), el comercio electrónico se define como el medio para comprar y vender mercancías y servicios usando una red de comunicaciones de datos en lugar de un sistema de papel o el teléfono, consiste en el desarrollo de actividades económicas a través de las redes de telecomunicaciones y se basa en la transmisión electrónica de datos, incluyendo textos, sonidos e imágenes.

Así mismo Del Águila (2001), comenta que el comercio electrónico incluye actividades muy diversas como el intercambio de bienes y servicios, el suministro online de

contenido digital, la transferencia electrónica de fondos, las compras públicas, los servicios postventa, actividades de promoción y publicidad de productos y servicios, campañas de imagen de las organizaciones, marketing en general, facilitación de los contactos entre los agentes de comercio, seguimiento e investigación de mercados, concursos electrónicos y soporte para la compartición de negocios. (González, Cantú, Herrera, & Díaz, 2013).

La mayor parte de las ventas de las MIPYME se dirige al mercado interno y a su zona de influencia por lo que se dice que estas firmas son de "corto alcance. («MIPYME le venden más al Estado, exportan poco y acuden a bancos», 2013)

Según Valenzuela 2013 la mayoría de las MIPYME (82%) no poseen un “comprador específico” de sus productos y/o servicios sino que le venden en su mayoría a personas en general, es decir al consumidor final. Se consideran “compradores específicos” a los Mayoristas, Gobierno, Exportadores, otros negocios o empresas más grandes o iguales que le compran a una empresa regularmente y bajo un contrato establecido de compra.

2.2.6 Instrumento

Políticas Públicas y Marco Regulatorio-Legal del Entorno de las MIPYME.

Según investigación de Valenzuela (2013), establece la siguiente normativa vigente del sector MIPYME:

1) CONSTITUCIÓN Y TRATADOS INTERNACIONALES

- Constitución de la República de Honduras

Artículo 337.- La industria y el comercio en pequeña escala, constituyen patrimonio de los hondureños y su protección será objeto de una ley.

Artículo 338.- La Ley regulará y fomentará la organización de cooperativas de cualquier clase, sin que se alteren o eludan los principios económicos y sociales fundamentales de esta Constitución.”

- Convenio constitutivo del Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROPYME)

Tiene como objetivo general “contribuir al desarrollo productivo de la micro y pequeña empresa (MIPE), así como mejorar la calidad de vida y el empleo de las personas que trabajan en ellas, a través del fortalecimiento de las entidades públicas y privadas que las apoyan, ampliando la cobertura de los servicios de desarrollo empresarial y financiero de la MIPE, optimizando su calidad y buscando la eficiencia de las entidades que las prestan”

2) CÓDIGOS

- Código de Comercio

Artículo 12: Quienes por sí mismos, o con ayuda de su familia, ejerzan una industria sin exceder de los límites del artesanado, así como quienes se dedicaren a ofrecer mercancías o servicios al público, con la finalidad principal de obtener una remuneración para su trabajo, tales como conductores de taxímetros, aboneros, puesteros, etc., no estarán sujetos a las obligaciones generales de los comerciantes.”

- Código del Trabajo

El Código de trabajo no hace excepciones en particular con relación al tipo de empresa, en cuanto a la protección de los derechos del trabajador. Sin embargo en una reciente ampliación de derechos laborales, se exceptuó de su aplicación completa a las microempresas, definidas como aquéllas con menos de 10 empleados remunerados. Dicha reforma amplió dos principales derechos, en primer lugar aumentó el número de

meses que podían acumularse por un trabajador en concepto de auxilio de cesantía a 25, y en segundo lugar daba ciertos derechos para recibir dicho auxilio de cesantía en caso de renuncia y fallecimiento.

Bajo dicha reforma, en el caso de renuncia, el trabajador que tiene más de 15 años de empleo continuo puede reclamar el 35% del monto de auxilio de cesantía que le correspondería. En caso de fallecimiento después de al menos 6 meses de trabajo, los beneficiarios del trabajador pueden reclamar el 75% del monto de auxilio de cesantía que le correspondería al trabajador fallecido.

Dicha reforma, sin embargo, limita el derecho de trabajadores de microempresas en el primer caso, reduciendo en número de meses de auxilio de cesantía que pueden solicitarse a 15. También exceptúa a las microempresas del cumplimiento de las obligaciones de reconocer auxilio de cesantía en el caso de renuncia o fallecimiento.

3) LEYES

- Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de micro, pequeña y mediana empresa

La Ley MIPYME es el instrumento marco del sector y está dedicada enteramente al tratamiento y regulación del mismo. La finalidad de la Ley MIPYME según se establece en su artículo 1 es “fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, a objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

A tal efecto el Estado brindará su apoyo a este sector, en los campos administrativos, tributarios, previsional, laboral crediticio y de desempeño económico; se asegurará el fortalecimiento de su participación en el proceso económico y social del país así como; una mayor participación ciudadana de sus integrantes; el fortalecimiento de prácticas de

equidad de género, la mejora de sus seguridad jurídica en el ámbito económico, así como la protección del medio ambiente; el acceso en igualdad de condiciones a los factores de producción necesarios para su desarrollo, la transparencia en los procesos de utilización de los recursos económicos y el fortalecimiento de la identidad nacional.

La Ley MIPYME define varios términos para efectos de la misma, como por ejemplo las de microempresa (menos de 10 empleados), pequeña empresa (entre 11 y 50 empleados) y mediana empresa (entre 51 y 150 empleados).

Otro aspecto de la Ley MIPYME es que anualmente la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas (en lo subsiguiente “Secretaría de Finanzas”), debe incluir en el “Proyecto de Presupuesto General de Ingresos y Egresos de la República, una propuesta donde se prevea hasta un treinta por ciento (30%) de las compras del Estado a ser contratadas con la micro, pequeña y mediana empresa. Dichas compras deberán realizar en la medida que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) aseguran los estándares de calidad requeridos y oferten precios dentro del marco de la Ley de Contratación del Estado.”

Para la ejecución de los programas previstos bajo la Ley MIPYME, ésta ordena que se destine al menos la cantidad de L.50.000,000 anualmente por 10 años. Dichos montos serán destinados a la creación del Fondo de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOMIPYME). Los fondos provenientes de cooperación internacional destinados a apoyo a las MIPYME también podrán ser transferidos al FOMIPYME. Dicho fondo será administrado mediante un fideicomiso constituido en el Banco Hondureño de Producción y Vivienda (BANHPROVI).

La Ley MIPYME contempla que el FOMIPYME manejará una serie de programas de capacitación, entrenamiento y apoyo dirigido a las organizaciones de MIPYME, a las MIPYME y a sus propietarios. El primer programa es el denominado Programa Nacional de Capacitación, el cual va dirigido principalmente a las “cuadros gremiales y empresariales” y en especial a “nuevos emprendedores” de MIPYME. El Programa

Nacional de Capacitación también tendrá a su cargo el Sistema Único Integrado de Información y Asesoramiento, el cual funciona como una especie de biblioteca o base de datos, en la cual se deberá recopilar toda la información disponible en las diversas dependencias del Estado, al igual que debe gestionar toda la información que pueda sobre MIPYME con cooperantes, gobiernos extranjeros y otros.

Existen también programas de mejoramiento de diferentes circunstancias, como Programa de Entorno Institucional y Legal, el cual está dedicado a mejorar la institucionalidad y el marco legislativo para promover las MIPYME. También hay programas para el desarrollo de diferentes áreas, como el Programa de Servicios Financieros, el Programa de Cooperación Empresarial, el Programa de Promoción de Mercados y Exportaciones, el Programa de Cultura Empresarial y Apoyo a Emprendedores y el Programa de Innovación Tecnológica.

La Ley MIPYME también provee órdenes para apoyo directo a estas empresas. En particular, existen disposiciones que requieren que BANHPROVI, el Banco Nacional de Desarrollo (BANADESA) y otras instituciones creen líneas de crédito en condiciones más favorables a las existentes para las MIPYME. Igualmente la ley crea posibilidades para cofinanciamiento y apoyo financiero directo para la exportación.

Además de lo anterior, existen otros estímulos para las MIPYME. Por ejemplo el Estado se obliga mediante la presente ley a llevar estadísticas sobre el estado y desarrollo del sector MIPYME y a simplificar en todo lo posible los trámites administrativos con relación a las MIPYME.

- Ley del sistema de fondos de garantía recíproca para la promoción de las MIPYME, vivienda social y educación técnica-profesional.

Las sociedades de garantía recíproca prestan apoyo financiero a otras sociedades avalando o garantizando sus obligaciones financieras, a manera que ellas puedan obtener mejores términos y condiciones para la contratación de financiamiento. Dicha

operación se considera benéfica primordialmente a las MIPYME, en vista que provee amplio respaldo financiero a empresas de poco capital o respaldo financiero, para que puedan obtener mejores condiciones de financiamiento o inversión.

Crea una nueva oportunidad en el mercado, y es una figura que está diseñada para cubrir una necesidad de apoyo financiero para MIPYME. Sin embargo sus condiciones son demasiado restrictivas. Prueba de lo anterior puede ser que no exista ninguna sociedad actualmente autorizada para tales fines, aún y cuando existe un beneficio de ser la primera sociedad autorizada, ya que esta ley dispone otorgar ciertos fondos directamente al manejo de la primera sociedad de garantías recíprocas.

- Ley de garantías mobiliarias

Tiene como propósito: “incrementar el acceso al crédito mediante la ampliación de los bienes, derechos o acciones que pueden ser objeto de garantía simplificando la constitución, publicidad y ejecución de las mismas. Esta Ley será aplicable a la constitución, publicidad y ejecución de garantías mobiliarias sobre obligaciones de toda naturaleza, presentes o futuras, determinadas o determinables y a la constitución y ejecución de todo tipo de acciones, derechos u obligaciones sobre bienes corporales, bienes incorporeales, cosas mercantiles, derechos o acciones u obligaciones de otra naturaleza sobre bienes muebles o cosas mercantiles”.

Permite constituir garantías sobre: “1) Bienes corporales; 2) Bienes incorporeales; 3) Derechos sobre bienes futuros sobre los que el deudor garante adquiera derechos con posterioridad a la constitución de la garantía mobiliaria; 4) Bienes fungibles; 5) Derechos de propiedad intelectual; 6) Depósitos en cuentas bancarias y cuentas de inversión; 7) Elementos aislados de la empresa mercantil; 8) Acciones y partes sociales representativas del capital de sociedades mercantiles; y 9) En general todo otro bien, derecho, contrato o acción al que las partes atribuyan valor económico, sean susceptibles de enajenación

- Ley del sector social de la economía

La Ley del sector social de la economía se define como “el conjunto de empresas y organizaciones formadas por trabajadores que sostienen la primacía del trabajo, optan por la propiedad social de los medios de producción y establecen que el excedente generado es un medio para elevar el nivel de vida de sus miembros.” Las entidades que integran el sector social de la economía son las detalladas a continuación:

Asociaciones cooperativas, empresas asociativas de campesinos, empresas cooperativas agroindustriales y en general, por todas aquellas empresas constituidas exclusivamente por trabajadores que, de acuerdo con las leyes, se dediquen a la producción, industrialización, comercialización, prestación de servicios y otras actividades económicas, que sean de beneficio común de sus asociados y contribuyan al desarrollo económico y social del país.

Dichas empresas son bastante limitadas en términos de que sus cooperantes o miembros deben ser los únicos empleados o prestadores de servicios, salvo por contrataciones excepcionales o provisionales. Además de lo anterior, a pesar de que se les permite a dichas empresas funcionar con fines de lucro, “las mismas no podrán en ningún caso organizarse, fusionarse ni transformarse en sociedades mercantiles. Será nulo todo acto o contrato que contravenga esta disposición”. En virtud de lo anterior, su impacto en el sector MIPYME se limita en algún grado de acuerdo con la ley. Sin embargo hay algunas bondades en la ley, en términos de permitir su organización y fomentar su organización en una entidad nacional.

- Ley de las organizaciones privadas de desarrollo que se dedican a actividades financieras

La Ley OPDF permite la creación de una entidad “de carácter privado, de naturaleza civil, sin fines de lucro, cuyos fundadores son personas naturales o jurídicas, constituidas con el objeto de brindar servicios financieros en apoyo a la actividad

económica que realizan las micro y pequeñas empresas.” Existen dos tipos de OPDF, de primer nivel, que ofrecen sus servicios directamente a los microempresarios, y las OPDF de segundo nivel, que prestan sus servicios a OPDF de primer nivel. La OPDF se constituye con aportaciones de sus socios y donaciones. Estas aportaciones de los socios no son negociables.

Por otra parte, las utilidades de la OPDF no son distribuibles, o sea que cualquier excedente de sus ejercicios debe ser incluido en el patrimonio. El patrimonio del socio tampoco puede ser devuelto al mismo aún en caso de liquidación de la sociedad, puesto que los fondos de una OPDF solamente pueden ser traspasados en caso de liquidación, a otra OPDF. Una vez constituida, la OPDF puede realizar varias actividades, como conceder y obtener préstamos, recibir depósitos de ahorro y a plazo de sus prestatarios registrados, administrar fondos de apoyo a las MIPYME, invertir, realizar arrendamientos financieros, descontar créditos y llevar a cabo cobranzas. En el otorgamiento de los préstamos, sin embargo, está limitada por un techo a sus tasas de interés ordinarias.

Las OPDF son particularmente atractivas para entidades sin fines de lucro, ya que son entidades reguladas y por lo tanto tienen un alto grado de confiabilidad y transparencia, especialmente para recibir fondos de donantes. Sin embargo, aun así resulta algo problemático el hecho de que el patrimonio no se puede retirar de la entidad, y solamente se puede disponer a otra OPDF en el caso de liquidación.

Por otra parte, es muy limitada esta entidad para tener un gran impacto a nivel del sector MIPYME, ya que no tiene el potencial de crecimiento de una operación mercantil, tanto por los desincentivos al inversionista (ya que no genera un retorno) y por las limitaciones en sus operaciones. El hecho que solamente pueda captar fondos de sus propios clientes de crédito es muy restrictivo, por ejemplo, al igual que la prohibición de ofrecer cuentas corrientes de cheques. Por lo tanto, la creación de la entidad es favorable pero no tiene el alcance para generar un gran impacto en el sector MIPYME.

- Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural

La Ley de cajas rurales autoriza y regula la creación de dichas entidades. Las cajas rurales están facultadas para realizar las operaciones siguientes:

a) Recibir depósitos de ahorro y a plazo en los instrumentos que autorice la Comisión Reguladora, b) Otorgar créditos a personas naturales o jurídicas para cualquier actividad, c) Efectuar depósitos en la Caja Central y en bancos del Sistema Bancario; ch) Obtener recursos financieros con el Sistema Bancario, la Caja Central y otros organismos financieros nacionales o internaciones, y; d) otros servicios bancarios autorizados por la Comisión Reguladora.

Las cajas rurales tienen limitaciones geográficas, siendo limitadas a áreas rurales donde desempeñen sus actividades lo socios. Por otra parte, su capital máximo de cartera es de L. 1,000.000. Por lo demás tienen requisitos adecuados para créditos pequeños, requiriendo 20 socios y teniendo un capital mínimo de L. 2,000. Sin embargo su autorización está a cargo de una entidad no financiera el Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (PRONADERS).

La presente ley presta una alternativa adecuada para el financiamiento de MIPYME, sin embargo limitada a las áreas rurales y sin un potencial muy grande para que su éxito pueda representar crecimiento sostenido, por los techos de activos que representan. En tal sentido contribuye al desarrollo de MIPYME, pero en una escala limitada.

4) REGLAMENTOS

- Reglamento de la Ley del Sector Social de la Economía

El Reglamento añade a la Ley del Sector social de la economía las siguientes entidades: a) Cooperativas. b) Empresas Asociativas Campesinas. c) Tiendas Comunitarias de Abastecimiento y Consumo. d) Tiendas Populares de Abastecimiento.

e) Planes Cooperativos Sindicales. f) Cajas de Ahorro y Crédito, en sus diferentes modalidades. g) Asociaciones de Productores. h) Cajas Comunales. i) Empresas de Servicios Múltiples. j) Empresas de Economía Social que surjan al interior de las Centrales de Trabajadores, Centrales Campesinas, Organizaciones para el Desarrollo (OPD'S). k) Otras que surjan.

- Estrategia de la política nacional de fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa.

La estrategia de la política nacional constituye un detallado estudio sobre el sector MIPYME, contenido de algunos planes de acción sobre el mismo. Los planes propuestos parecen fundamentados en investigación y proponen un plan de acción a futuro. En tal sentido dicho plan es importante para darle continuidad y seguimiento a las disposiciones legales contenidas en la Ley MIPYME.

Por lo tanto el objetivo general de la política es el mejorar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas hondureñas, a través del diseño de los lineamientos generales y de los instrumentos y mecanismo que le permitan a dichas empresas actuar en igualdad de condiciones, respecto a empresas de mayor tamaño y, de esta forma aprovechar todas las oportunidades que les otorga el mercado nacional y la apertura del mercado internacional.

Entre los objetivos indirectos de la política MIPYME encontramos: Combatir la pobreza, mejorar la calidad de vida de la población, incrementar la inversión, fomentar la empleabilidad de las trabajadores, generar empleo y calidad de trabajo, también ubicar a Honduras en una senda de crecimiento económico equitativo, inclusivo, solidario, y sostenible, además fomentar la internalización de la economía, reducir la brecha tecnológica y productiva con los países desarrollados, etc. Estos objetivos indirectos se logran a través de la creación de nuevas empresas y consolidación y fortalecimiento de las existentes.

Los objetivos específicos son divididos en los tres niveles Macro, Medio y Micro.

A nivel Macro

- Establecer el marco institucional de apoyo a la MIPYME que permita mejorar la coordinación, seguimiento, y actualización del sistema de apoyo.
- Instalar un sistema de información sectorial instalado, que facilite el seguimiento y evaluación del sector y mejore el sistema de empresarial.

A nivel Medio

- Fomentar las Instituciones intermedias de apoyo a la MIPYME para aumentar la eficacia y la eficiencia de los programas y proyectos dirigidos al sector.
- Simplificar el marco regulatorio del sector MIPYME simplificado, que facilite la formalización, disminuya los costos de transacción y aumente la transparencia.

A Nivel Micro

- Fortalecer el mercado de servicios financieros para la MIPYME que permite aprovechar a estas, las oportunidades comerciales y de inversión, garantizando igualdad de acceso al financiamiento respectos a otros sectores.
- Ampliar el mercado de servicios de Desarrollo Empresarial y con alto grado de sostenibilidad que garantice el acceso nuevos conocimientos de parte del sector” (Secretaria de industria y comercio, Política Nacional de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Tegucigalpa Honduras: Secretaria de Industria y Comercio)

2.2.7 Forma jurídica de las Empresas

Dependerá del número y grado de responsabilidad de los socios; del capital y tamaño de la empresa, y de las ventajas que ofrece una u otra modalidad.

Tabla 2. Forma Jurídica de la Empresa

TIPO	NUMERO DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
Comerciante Individual: Es toda persona que tiene capacidad legal para ejercer el comercio, haciendo de éste su ocupación principal. Es titular de una empresa mercantil.	Uno	El capital social no será inferior a Cinco mil lempiras.	Ilimitada.
Sociedad en Nombre Colectivo: Existe bajo una razón social, que se formará con el nombre de uno o más socios. Cuando no figuren los de todos, se le añadirán las palabras “y compañía”, “y asociados”, “y hermanos”, “y socios” u otras equivalentes.	Dos o más	El Código de Comercio no establece capital mínimo ni máximo para constituirse.	Ilimitada. Todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente. Pero, entre sí, pueden acordar que la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limita a una parte o cuota determinada.
Sociedad en Comandita Simple: Existe bajo una razón social y está compuesta por uno o varios socios comanditados. A la razón social se le agregarán siempre las palabras “Sociedad en Comandita” o su abreviatura “S. en C”.	Dos o más	El capital social no será inferior a cinco mil lempiras	Ilimitada. Los socios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente por las obligaciones sociales, y por uno o varios comanditarios que sólo están obligados a pagar sus aportaciones.
Sociedad de Responsabilidad Limitada: Existe bajo una razón social o una denominación seguida de las palabras “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o su abreviatura “S. de R. L.”.	25 Máximo	El capital social no será inferior a cinco mil lempiras.	Limitada al capital aportado. Los socios sólo están obligados a pagar sus aportaciones.
Sociedad Anónima: Existe bajo una denominación o razón social, y su capital inicial está dividido en acciones. La denominación irá seguida de las palabras “Sociedad Anónima”, o de su abreviatura “S.A.”.	Mínimo 2	El capital social no será menor de 25 mil lempiras y deberá estar suscrito íntegramente.	Limitada al capital aportado. Los socios limitan su responsabilidad a pagar las acciones que han suscrito.
Sociedad en Comandita por Acciones: Existe bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más socios, seguidos de las palabras “y compañía”. Se le agregarán las palabras “sociedad en comandita” o su abreviatura “S. en C.”.	Dos o más	El capital social no será menor de 25 mil lempiras y deberá estar suscrito en su totalidad.	Ilimitada, los socios comanditados que responden subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que sólo están obligados al pago de sus acciones.
Sociedad de Capital Variable: Se regirá por las disposiciones que correspondan al tipo de sociedad de que se trate. A la razón social o denominación se le añadirán siempre las palabras “de capital variable”, o su abreviatura “de C. V.”.	Según la sociedad de que se trate.	Según la sociedad de que se trate.	Disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate.

2.2.8 Trámites para constituir una empresa Comerciante Individual y/o Social

- **Obtener la Escritura Pública.** La Escritura Pública es un instrumento o documento público y legal que contiene: los nombres de las personas que conforman la organización; el nombre o razón social de la organización y de qué tipo es; el capital inicial; su duración; su naturaleza y objeto.

Requisitos. Entregar al notario público los siguientes datos y documentos:

- El nombre o la razón social del comerciante o la sociedad.
 - Descripción de la actividad a la que se dedicará la empresa.
 - Domicilio o dirección de la empresa.
 - Capital inicial, que dependerá de la personalidad jurídica a adoptar.
 - Fotocopia de los documentos personales de los socios: Tarjeta de identidad,
 - Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal.
-
- **Inscribirse en el Registro Mercantil.** Toda empresa constituida con base en el Código de Comercio deberá registrar su escritura de constitución en el Registro Mercantil. En el departamento de Francisco Morazán, este trámite se realiza en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT). Pero, en el resto del país, es en el Instituto de la Propiedad.

Para registrar comerciantes individuales se necesita:

- Original y copia de la escritura de constitución.
- Recibo de pago de derechos registrales, original y copia.
- Copia de la publicación de la constitución en el diario oficial La Gaceta o en cualquier diario de circulación nacional.

Para registrar sociedades mercantiles:

Además de los requisitos anteriores, las sociedades mercantiles deberán presentar copia del depósito bancario por concepto del capital de constitución de la empresa. Este valor debe coincidir con el que aparece en la escritura de constitución.

Si por alguna razón no se puede presentar copia del depósito bancario, en la escritura de constitución el notario dará fe de haber tenido a la vista el depósito de la cantidad relacionada, y esto también sirve para cumplir con el requisito.

➤ **Obtener el Registro Tributario**

El Registro Tributario Nacional es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).

Para obtener el RTN de un comerciante individual:

- Formulario de inscripción (Forma DEI-410), debidamente lleno. Este formulario se obtiene gratuitamente en las ventanillas de atención al público de la DEI.
- Fotocopia de tarjeta de identidad.
- Fotocopia de la escritura de constitución como comerciante individual.
- Acreditación del domicilio con una factura o recibo de servicio público.

Para obtener el RTN de una empresa mercantil:

- Formulario de inscripción (Forma DEI 410), debidamente completado. Este formulario se obtiene gratuitamente en las ventanillas de atención al público de la DEI.
- Fotocopia de escritura de constitución o carta de autorización extendida por notario.

- Fotocopia del RTN del notario que autorizó la escritura de constitución.
- Fotocopia de las tarjetas de identidad de los socios.
- Copia de identidad y RTN del gerente o presidente.
- Cuando sean cooperativas, se deberá presentar fotocopia del acuerdo de personería jurídica publicada en La Gaceta.” (SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, 2008)

CAPITULO III. METODOLOGÍA

Con el propósito de realizar el estudio a las variables de investigación, se propuso llevar a cabo ambos enfoques, el cuantitativo y cualitativo, lo que ha permitido conocer el impacto de la investigación propuesta de una manera científica.

3.1 ENFOQUES Y MÉTODOS

Para llevar a cabo esta investigación se basó en un tipo de estudio, el descriptivo, ya que los objetivos planteados están dirigidos al marco legal, al desarrollo económico y otras variables relacionadas con los sectores MIPYME e Informal de la economía.

Para definir e implementar un control eficaz a fin de establecer condiciones legales y financieras para el reforzamiento de ambos sectores, se utilizan ambos enfoques pero en gran medida el enfoque cualitativo, ya que utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. De acuerdo con Grinell (1997) existen diversos marcos interpretativos, como el interaccionismo, la etnometodología, el constructivismo, el feminismo, la fenomenología, la psicología de los constructos personales, la teoría crítica, etc.

3.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Determinado el planteamiento del problema y definido el alcance de la investigación, se determinó que el diseño más apropiado para responder las preguntas de investigación para cumplir con los objetivos propuestos, son los Transeccionales que está dentro del diseño no experimental, los que a su vez se subdividen en exploratorios, descriptivos, correlacionales – causales.

3.2.1 Unidad De Análisis y Respuestas

Para seleccionar una muestra, se definió unidades de análisis, en primer lugar se tomó en cuenta los individuos directamente involucrados y que conforman el sector MIPYME y sector Informal, así como algunas instituciones gubernamentales y privadas.

3.2.2 Población y Muestra

La muestra se eligió siguiendo criterios subjetivos como ser la ubicación de la población, el rubro que operan los sectores y el nivel de empresa y por otra parte la clase de funcionarios con cargos específicos de las instituciones involucradas. Por lo tanto el tipo de Muestreo utilizado es el No Probabilístico debido a que no es una muestra al azar.

La justificación de lo anterior es que en estudios exploratorios el muestreo probabilístico resulta excesivamente costoso, además el enfoque de este estudio por razón de la materia es mixto, con inclinación evidentemente cualitativa y por lo mismo se acude a una muestra no probabilística ya que esta es nuestra mejor opción por el tipo de investigación realizada, aun siendo conscientes de que no sirven para realizar generalizaciones, pues no se tiene certeza de que la muestra extraída sea representativa, ya que no todos los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. En general se seleccionan a los sujetos siguiendo determinados criterios.

Tipos de Muestreo No Probabilísticos Seleccionados:

- **Muestreo Accidental o Casual:** El criterio tomado para la selección depende de la posibilidad de acceder a ellos. Utilizamos sujetos en los cuales las condiciones nos han permitido, por lo tanto se seleccionó una muestra de 50 encuestas para el sector informal dirigida a personas dedicadas al comercio en los siguientes mercados capitalinos:

- Mercado la Isla
- Mercado Álvarez
- Mercado los Dolores
- Paseo Liquidámbar

En cuanto al sector MIPYME se aplicó 50 encuestas a propietarios de negocios ubicados en las siguientes localidades:

- Colonia Hato de En medio, en el sector denominado Placita
- Colonia Kennedy en el sector de la Calle del Comercio
- Barrio el Centro en el Centro Comercial Midence Soto
- Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, en feria de MIPYME

• **Muestreo Intencional:** Se eligieron individuos que se estima que son representativos de la población, es decir se seleccionaron a los sujetos que se estima que puedan facilitar la información necesaria, para lo cual se entrevistaron para contribuir a la información requerida respecto al sector MIPYME a los siguientes tres funcionarios con indicación de institución y cargo en el que se desempeñan:

- Lic. Nancy Sager encargada del Programa Promoción De Mercado de la SIC-MIPYME
- Ing. Héctor Díaz Coordinador De Unidad De Desarrollo Empresarial del INFOP
- Lic. Ana Alvarado Oficial De Integración Y Fidelización De Socios de la CÁMARA DE COMERCIO-REGISTRO MERCANTIL

Se detalla a continuación la población y muestra que se consideró para el estudio, así mismo para llevar a cabo la aplicación del instrumento de medición.

Tabla 3. Muestra del Sector Informal

Sector Informal (Muestra de 50)															
Rubro del Negocio			Años			Tiene legalizado su negocio		Ha considerado Cerrar su negocio		Cuales son las causas por que su negocio no crece				Recibe apoyo del gobierno y otras entidades	
A	B	C	0 a 20	21 a 40	40 a +	Si	No	Si	no	A	B	C	D	si	no
38	10	2	44	4	2	30	20	21	29	6	16	4	24	0	50
De donde obtiene el capital de trabajo						Inversion para buen funcionamiento / Lempiras-mes		Tasa de interes anual % sobre prestamo		Montos de prestamos otorgados en		Que apoyo le gustaria recibir de instituciones publicas privadas			
A	B	C	D	E	F	0.00 a 50,000.00	50,000.00 a +	0 a 50	50 a +	0 a 50,000	50,000 a +	A	B	C	D
19	6	3	1	20	1	46	4	17	33	46	4	32	8	3	7

Tabla 4. Muestra del Sector MIPYME

Encuesta para el sector MIPYME Muestra de 50																					
Clase de Empresa			Cual es el Rubro de su Negocio			Como esta constituida su empresa		Que clase de impuesto que paga			Años			Ha Considerado Cerrar su Negocio		Por que su Negocio no Crece				Recibe apoyo del gobierno o otras entidades	
A	B	C	A	B	C	A	B	A	B	C	0 a 10	11 a 20	21 a +	Si	No	a	b	c	d	Si	No
44	6	0	43	5	2	42	8	31	21	26	27	19	4	20	30	12	30	0	8	2	48
Que clase de apoyo recibe					De donde obtiene el capital de trabajo					Cantidad de dinero con el que se financio el negocio / en Lempiras		Tasa de Interes % anual sobre prestamo		Conoce las leyes y politicas que regulan su sector		Esta de acuerdo con sus regulaciones y politicas		Que tipo de apoyo le gustaria			
A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	0.00	50,000.	0 a 50	50 a +	Si	No	Si	No	A	B	C	D
0	1	1	1	47	27	10	10	1	2	45	5	33	17	13	37	7	43	35	9	5	1

3.3 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS APLICADAS

Para llevar a cabo este estudio se aplicaron técnicas e instrumentos que ayudaron y sirvieron de base para orientar la búsqueda de la información. Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente (Grinnell, Williams y Unrau, 2009) (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, pág. 200).

3.3.1 Instrumentos Aplicado

a) Bases de Datos. Se utilizaron para obtener la información que permitió describir y evaluar el comportamiento estadístico de las variables independientes como ser el costo y ser utilizada como una guía para una óptima orientación e implementación en ambos sectores.

b) Entrevistas. Una de las herramientas que se utilizó para la obtención de datos y cuyos resultados fueron esenciales para el estudio fue la entrevista, en la que se aclararon incógnitas y apuntaron tanto factores interno como externos que hacían variar directa o indirectamente la variable dependiente, asimismo, se obtuvieron opiniones utilizadas para dilucidar y evitar causas de recurrencia de los factores, dejando una visión clara del comportamiento de los sectores de estudio.

c) Encuestas. Otra de las herramientas que se utilizó para la obtención de datos fueron las encuestas, mismas que fueron aplicadas en la capital de la República, ya que la mayor concentración de la población del sector informal y MIPYME se encuentra en este sector. El objetivo principal de la encuesta fue identificar los problemas que tienen los sectores MIPYME e Informal, por lo tanto se recaba información útil sobre las variables de mercado, tipo de servicio, demanda insatisfecha, así como los requerimientos técnicos, económicos y legales. Se denota que esa técnica es una forma de conseguir información confiable, ya que fue un cuestionario combinado con preguntas abiertas, cerradas y hasta opiniones personalizadas.

3.3.2 Técnicas

Para el enfoque cuantitativo del estudio se utilizaron técnica de medición y registro de datos que resultan de las variables para su estudio y evaluación posterior. Se basó en herramientas estadísticas para observar los patrones de comportamiento de los sectores. Para el enfoque cualitativo, las técnicas de obtención de datos que se implementaron fueron las entrevistas dirigidas y la técnica de encuesta, conteo y tabulación de los datos con sus gráficos. En ambas técnicas se involucraron y destilaron los procesos de modus operandi de los individuos en ambos sectores, se conoció sus puntos de vista y opiniones acerca de la investigación que nos ocupa en el presente estudio.

3.4 FUENTES

3.4.1 Fuentes Primarias

Las fuentes primarias que se utilizaron fueron, libros, artículos, tesis, páginas de internet, entrevistas.

3.4.2 Fuentes Secundarias.

Las fuentes secundarias que sirvieron de consulta fueron, diccionarios legales, fuentes electrónicas, manual para la redacción de tesis.

CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Para poder comprender ambos sectores de estudio (Sector informal y MIPYME) procedimos a aplicar instrumentos divididos en dos aspectos:

1.- Entrevistas a funcionarios públicos y privados desglosados de la siguiente manera:

- Secretaria de Estado en los Despachos de Industria y Comercio, (SIC), a través de la Licenciada Nancy Sager, Encargada del Programa de Promoción de Mercado.
- Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, (CCIT), Registro Mercantil a través de la Licenciada Ana Alvarado, Oficial De Integración y Fidelización del Socio.
- Instituto Nacional De Formación Profesional, (INFOP), a través del Ingeniero Héctor Díaz, Coordinador de la Unidad de Desarrollo Empresarial.

2.- Cien (100) encuestas aplicadas de la siguiente forma:

- Cincuenta (50) al sector Informa de la economía
- Cincuenta (50) al sector MIPYME.

Para una mejor visualización con respecto a las entrevistas practicadas, procedimos a crear el siguiente cuadro en donde se plasman los resultados de la siguiente forma:

Tabla 5. Entrevistas

PREGUNTAS	SIC NANCY SAGER PROGRAMA PROMOCIÓN DE MERCADO	CCIT REGISTRO MERCANTIL LIC. ANA ALVARADO OFICIAL DE INTEGRACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE SOCIO	INFOP ING. HÉCTOR DÍAZ COORDINADOR DE UNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL
¿Qué labor desarrolla esta institución a favor de las MIPYME?	Es la entidad que maneja todo referente a las MIPYME	Fortalecimiento en ferias, capacitaciones, organizar grupos para formalizarlos. Buscar conexiones con grandes empresas para que las MIPYME sean los proveedores. Unificación de instituciones (DEI, Alcaldía y otras).	Capacitaciones
¿Qué Proyectos de desarrollo se impulsaran a favor de las MIPYME?	Los Centros de Desarrollo Empresarial (capacitan y gestionan capital semilla y el acompañamiento). Programa de ventanilla única, lo integran todas las instituciones que se necesitan para que una empresa se constituya	Proyectos de Mujeres Empresariales. Proyectos de Núcleos Empresariales.	Ferias. Exhibición de productos. Promoción de productos después de cada curso.
¿Existe voluntad política para desarrollar las MIPYME, si no, por qué?	Si, porque es prioridad para el Presidente la creación de nuevos empleos.	Sí, por los programas desarrollados a favor de las MIPYME.	Si
¿Cuáles son los requisitos para que esta institución proteja una MIPYME?	Que esté legalizada, que esté inscrita	Tiene que estar registrada y afiliada en la Cámara de Comercio	Que esté bien organizada su MIPYME
¿Cuáles son los principales avances que ha tenido el sector MIPYME?	Se ha logrado que el Gobierno tenga prioridad en desarrollar las MIPYME, las personerías jurídicas van aumentando al año.	Algunos exportan desde que ingresaron, ahora son proveedores de otras instituciones y licitan con el Estado	Expansión de productos a diversos mercados.
¿Cuáles han sido los principales obstáculos para el desarrollo de las MIPYME?	Financiamiento. Que son empresas familiares. Que no están organizadas. No hay conocimiento técnico.	Ellos mismos, porque no creen, tienen que pasar por un proceso de capacitación. Falta de financiamiento.	Lo económico, monopolios, falta de conocimiento

¿Qué aspectos legales se deben mejorar para desarrollar las MIPYME?	Todo lo referente a la personería: Trámite muy engorroso. No tienen dinero para contratar los servicios de un Abogado.	No respondió	No maneja el tema
¿Existe coordinación con otras instituciones de apoyo a las MIPYME? Sí ó No.	Sí	Sí	Sí
¿Con qué instituciones se coordinan?	Todas	Con el COHEP	Cámaras de Comercio
¿Qué recomendaría para desarrollar una MIPYME?	Mejorar el acompañamiento con la implementación de los centros de desarrollo empresarial. Que el Consultor haga giras para convertir a los informales.	Que se socialicen los beneficios de pertenecer a una MIPYME.	Apoyo económico. Asesorías técnicas y facilidad para exportar

Después de lo anterior se puede destacar que la principal función de las tres instituciones entrevistadas a través de sus responsables, es la capacitación de las empresas, y en segundo término, la exhibición de productos a través de ferias para su colocación al consumidor final, dejando de lado un aspecto importante que es la financiación para el desarrollo interno sostenible de cada unidad empresarial a tasa de interés competitiva en relación a las otorgadas a las grandes empresas constituidas en el país.

GRAFICAS SECTOR INFORMAL

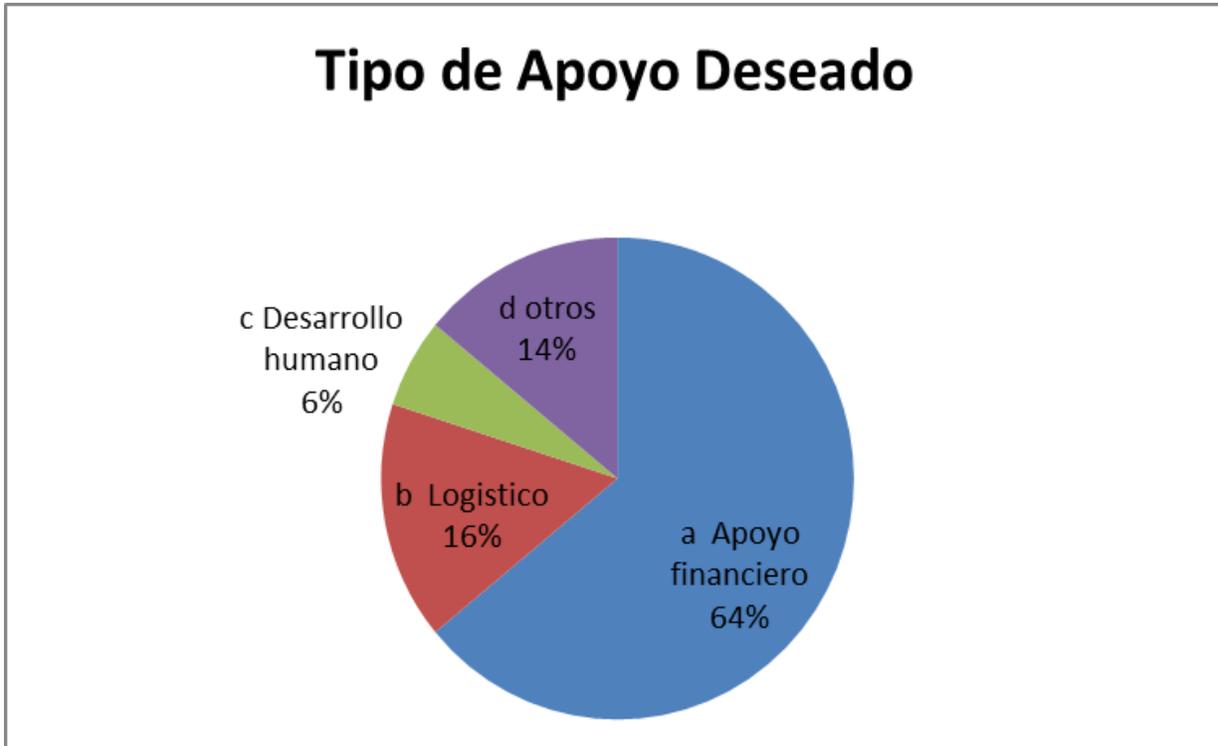


Figura 1. Fuente Propia

En la figura 1, la gran mayoría (64%) manifestó que el apoyo que desean recibir por parte de instituciones públicas, privadas e internacionales es el financiero, por lo tanto es evidente que el principal problema de las empresas en nuestro país, es la falta de dinero para invertir.

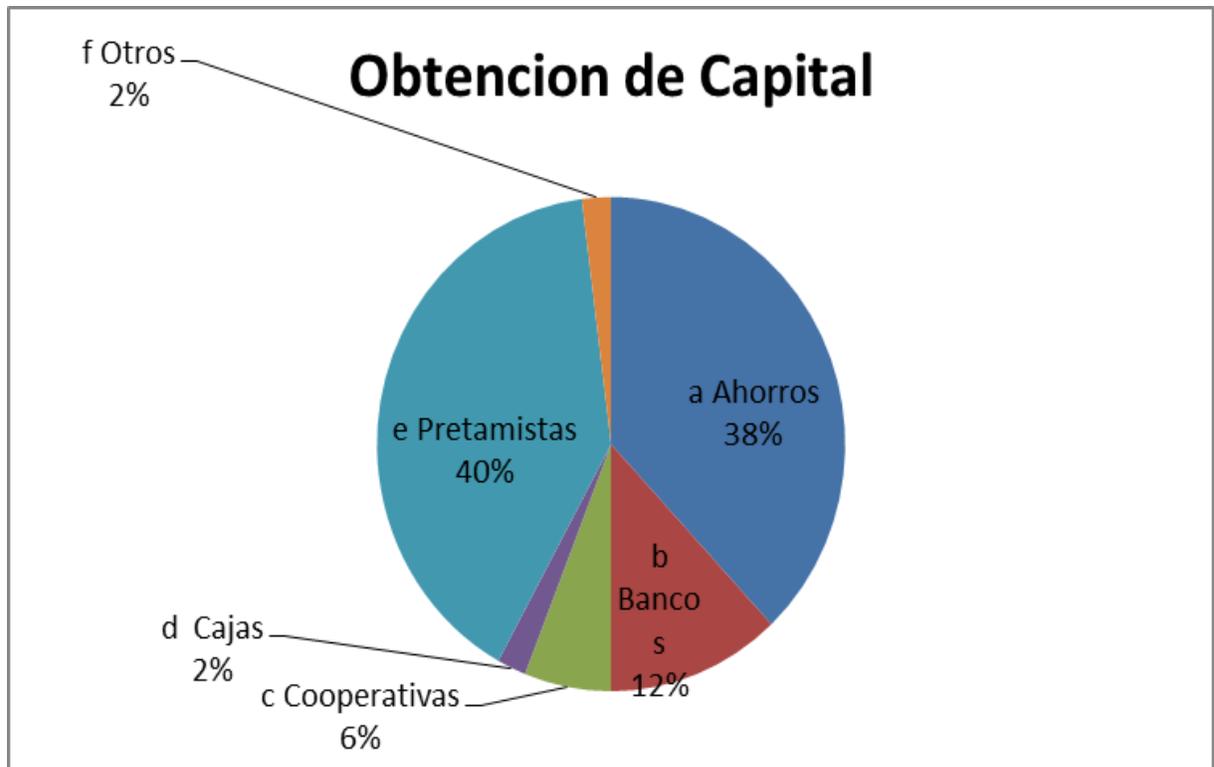


Figura 2. (Fuente Propia)

En la figura 2, el 40% de los encuestados manifestó que su capital lo obtiene de prestamistas no bancarios, por lo tanto al no estar estos regulados por el sector financiero del país ofrecen préstamos a tasas exorbitantes.

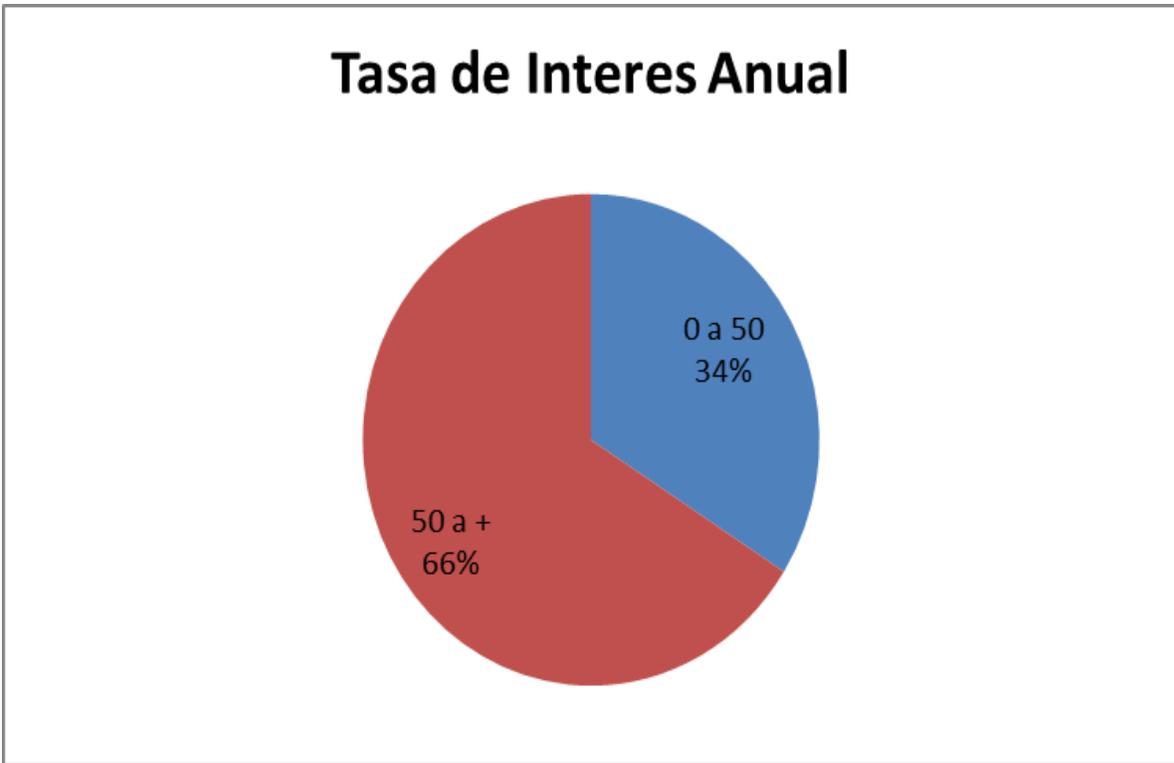


Figura 3. (Fuente Propia)

En la figura que antecede el 66% de los encuestados manifestó que los préstamos los obtiene a una tasa de interés mayor al 50% anual, por lo tanto las ganancias en sus negocios se ven disminuidas por el pago a los altos interés.

GRAFICAS MIPYME



Figura 4. (Fuente Propia)

En la figura 4, la gran mayoría (60%) expresó que no tienen acceso a préstamos flexibles por lo tanto sus negocios se ven afectados.

DE DONDE OBTIENE EL CAPITAL DE TRABAJO

■ AHORROS ■ BANCOS ■ COOPERATIVAS
■ CAJAS DE AHORRO ■ PRESTAMISTAS ■ OTROS

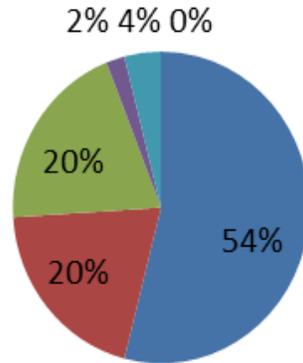


Figura 5. (Fuente Propia)

En la figura 5, la mayoría de los encuestados (54%) manifestó que el capital de trabajo lo obtiene de sus propios ahorros, por lo cual es prioritario flexibilizar el trámite para la solicitud de préstamos en el sistema financiero hondureño y garantizar con ello el desarrollo de sus empresas.

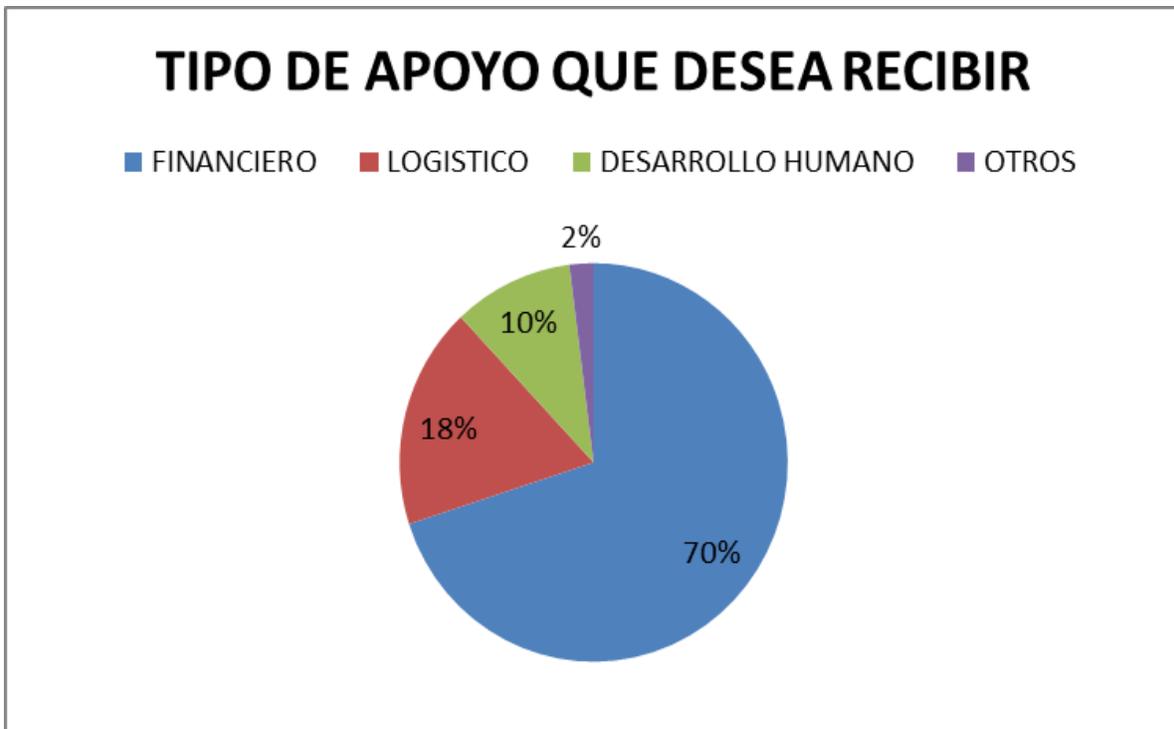


Figura 6. (Fuente Propia)

En la figura que antecede la mayoría de los encuestados manifestó (70%) que el tipo de apoyo requerido es el financiero, es decir, liquidez para la inversión necesaria para el funcionamiento adecuado de sus empresas.

En cuanto al apoyo logístico que representa un (18%), los encuestados manifestaron que tanto el apoyo debía orientarse a las exoneraciones fiscales de todo tipo, como a la disminución temporal del pago al salario mínimo a sus empleados.

Tasa de interés anual por préstamos

■ 0 a 50,000 ■ 50,000 a más

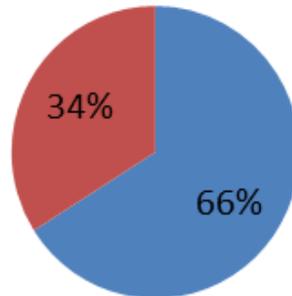


Figura 7. (Fuente Propia)

En esta figura se denota que el 66% de los encuestados pagan más del 50% de tasa de interés anual por sus préstamos. Y se concluye que debe haber una apertura en el sector financiero nacional para otorgar créditos de trabajo a estas empresas.

Tabla 6. Comparación Sector Informal versus Sector MIPYME. (En base a lo más pedido por ambos sectores)

TIPO DE APOYO DESEADO		OBTENCIÓN DE CAPITAL		TASA DE INTERÉS ANUAL	
Sector informal	MIPYME	Sector informal	MIPYME	Sector informal	MIPYME
El 64% manifestó que el apoyo deseado es el financiero	El 70% manifestó que el apoyo deseado es el financiero	El 40% lo obtienen de prestamistas no bancarios	El 54% lo obtienen de ahorros personales y/o de la empresa	El 66% obtiene préstamos con tasa de interés por encima del 50%	El 34% obtiene préstamos con tasa de interés por encima del 50%

Al analizar el cuadro comparativo que precede se deduce lo siguiente:

Que el mayor problema que enfrentan las empresas en ambos sectores estudiados es el factor financiero, obteniendo el sector informal sus recursos para el desarrollo de la misma en los prestamistas no bancarios con un interés superior al 50% anual y el sector MIPYME lo obtiene de ahorros personales y/o de la empresa y cuando solicita empréstitos solo un 34 % recurren a los mismos a un interés superior al 50% anual, observando de esta manera una disminución considerable en el número de postulantes a préstamos con tasa anual de interés abusivo.

Una de las soluciones propuestas sería ejercer alianzas estratégicas con organizaciones potenciales que capaciten las empresas que vienen iniciando operaciones o aquellas que estén en peligro de cierre y brindar la ayuda económica para el efectivo funcionamiento de éstas.

Para evitar la informalidad se requiere hacer énfasis también en una serie de factores económicos, sociales y políticos que ayuden a reducir el número de trabajadores informales voluntarios y proteger la vulnerabilidad y la pobreza de aquellos que optan por permanecer informales. La política de Estado debe apuntar a crear fuentes de inversión con fondos nacionales y extranjeros como una solución para el desarrollo del país.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El fenómeno de la economía informal es sencillo pero extraordinariamente completo, cada día puede ser capaz de subvertir el orden económico y político de un país. Los trabajadores informales generalmente enfrentan problemas de mala calidad de empleo, baja productividad y en consecuencia bajos salarios, largas jornadas de trabajo, falta de acceso a la formación y capacitación y además enfrentan dificultades para acceder al sistema judicial, como también al sistema de protección económico - social. Estas condiciones ubican a este sector en una situación de vulnerabilidad económica y laboral a los propios trabajadores y a su familia.

De lo anterior surge la necesidad de analizar el fenómeno y diseñar políticas y acciones tendientes a su resolución. Si bien es cierto esto requiere la atención del Gobierno, proporcionando un marco macroeconómico, social, jurídico y político propicio que permita la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las ya existente para que estas puedan mantener y crear empleos formales, también es importante la contribución de otros sectores sociales incluyendo organismos internacionales.

El panorama de la MIPYME en la estructura productiva y como medio que permite su inserción en la economía, es un factor determinante para la cohesión social, la igualdad, la generación de empleo y el empoderamiento económico, y por tener una activa participación en la economía es que tienen la responsabilidad ante la ley, con la sociedad, sus trabajadores y con el medio ambiente. Es la ley y las normas establecidas que dan a la empresa el carácter formal y al estar amparadas por la legislación vigente pueden acogerse a la protección que de ella emana.

Ante sus trabajadores tienen el compromiso de brindarles seguridad social, educación, trabajo digno y una mejor calidad de vida, asimismo están obligadas al aprovechamiento correcto de los recursos naturales sin dañar el ecosistema y al

cumplimiento fiscal con el Estado. Sin embargo las políticas implementadas por los Gobiernos aun no llegan a la totalidad de los microempresarios informales, es por ello que deben ajustar sus legislaturas y promover beneficios y atractivos de la formalidad.

RECOMENDACIONES

1. Al Congreso Nacional de la República se le recomienda la aprobación de la Ley de Incentivos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que contiene los incentivos para que el sector informal de la economía se legalice y los mecanismos de desarrollo empresarial de las MIPYME, como la exoneración de toda clase de impuestos por un tiempo determinado, el otorgamiento de créditos a bajo interés por parte del estado, la disminución de trámites burocráticos para la legalización de empresas, la capacitación constante para la perfección y colocación de productos en diferentes mercados nacionales e internacionales.

2. Al Poder Ejecutivo se le recomienda la implementación de políticas que estén orientadas al desarrollo sostenible de las MIPYME aplicando a cabalidad la Ley de Incentivos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y garantizando así la migración del sector informal de la economía al sector formal de la misma.

Además, desarrollar acciones de capacitación específicas y centradas en el marco técnico-legal así como otras acciones concretas que vendrían a potenciar tanto al sector informal de la economía como a las MIPYME como ser: La calidad, nuevas tecnologías, dirección y gestión, crear y dinamizar en los distintos ámbitos educativos el espíritu de colaboración que contribuya al entusiasmo para la creación de empresas debidamente legales.

3. Al sector financiero - bancario se les recomienda flexibilizar los requisitos para el otorgamiento de créditos a bajo interés a las MIPYME la Ley de Incentivos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, de esta manera se dinamiza la economía y se garantiza la generación de empleos directos e indirectos en el país.

4. En lo que respecta a la comercialización e internacionalización de las MIPYME cabe mencionar que hace falta realizar un mayor esfuerzo para las conozcan las ayudas existentes en cuanto a la prospección de mercados, asistencia a ferias y otras acciones dirigidas en el ámbito internacional.

Sería deseable una mayor coordinación de los programas de los organismos que apoyan a este sector para el comercio exterior, ello posibilitaría una optimización de los recursos invertidos tanto por la definición conjunta de objetivos como por una actitud positiva en las empresas.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

ÍNDICE

6.1 LEY DE INCENTIVOS A LA MIPYME	75
6.2 INTRODUCCIÓN.....	75
6.3 DESCRIPCIÓN DE LA LEY.....	75
6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	82

6.1 “LEY DE INCENTIVOS A LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME)”

6.2 INTRODUCCIÓN

Honduras es un país en donde la economía informal juega un papel muy importante en medio de una situación socioeconómica muy complicada la cual se ve reflejada en el desarrollo humano, con extremos niveles de pobreza. En la actualidad, el trabajador se encuentra atrapado en la economía informal por muchas razones, siendo una de las principales la falta de empleo formal con una estabilidad laboral y el cumplimiento de políticas y derechos laborales por parte de sus empleadores.

El conjunto de actividades que integran el sector MIPYME, ejemplo a seguir por aquellas fuerzas sociales que aún no están organizadas, aunque dentro del sector informal se encuentran organizaciones y asociaciones con iniciativas para defender los derechos de los trabajadores con el fin de mejorar la calidad de vida de los más desposeídos por medio de programas de apoyo.

Este documento va dirigido a presentar un proyecto de ley que contribuya a la socialización de controles que potencien la participación de ambos sectores, el Informal y MIPYME, con estrategias, planes y programas para mejorar su sistema socio-laboral y realzar el alcance y la eficiencia de la protección social, adoptando y ejecutando políticas para fortalecer integral y económicamente el sistema de seguridad social, sin menoscabar los derechos laborales y educacionales en ambos sectores.

6.3 DESCRIPCIÓN DE LA LEY

El contenido de este proyecto de ley lo detallamos a continuación:

PODER LEGISLATIVO

DECRETO No. _____

CONSIDERANDO: Que es función del Estado velar por el desarrollo equilibrado de todos los sectores de la producción y crear condiciones en igualdad de oportunidades para la mejoría económica de los ciudadanos.

CONSIDERANDO: Que es obligación del estado garantizar un empleo digno a sus ciudadanos empleando todos los medios necesarios para llegar a tal fin.

CONSIDERANDO: Que el Artículo 337 de la Constitución de la República, establece que la industria y el comercio en pequeña escala constituyen un patrimonio de los hondureños y que su protección será objeto de una Ley.

CONSIDERANDO: Que el Decreto No. 135 del 31 de octubre de 2008 , que contiene la Ley para el Fomento y desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, constituye un instrumento de política gubernamental que no brinda los mecanismos de desarrollo que las MIPYME necesitan.

CONSIDERANDO: Que es de interés nacional asegurar la implementación de políticas, programas y proyectos de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación y de gestión de mercados, para el sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), rurales y urbanas, en las condiciones apropiadas a las capacidades y requerimientos de desarrollo equitativo del referido sector, las que están incorporadas en la Política para Apoyo a la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME).

POR TANTO:

DECRETA

La siguiente:

LEY DE INCENTIVOS A LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME)

TITULO I DE LA NATURALEZA Y OBJETIVOS

CAPITULO I OBJETIVOS Y PROPÓSITOS

ARTÍCULO 1. La presente Ley tiene como objetivo primordial propiciar el desarrollo de las MIPYME, mediante el otorgamiento de incentivos fiscales y financieros que viabilicen una mayor participación de la inversión privada a pequeña escala creando facilidades para lograr la generación de empleo, la inversión, y tributos al Estado.

ARTÍCULO 2. Se consideran las MIPYME como una actividad interrelacionada con el desarrollo económico y social de la sociedad hondureña de utilidad pública y de prioridad nacional.

La Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio será la autoridad competente para conocer todos los asuntos relacionados con la presente ley.

ARTICULO 3. Se consideraran MIPYME las definidas en el artículo 3 del Decreto 135-2008 que contiene la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

ARTÍCULO 4. Las MIPYME estarán orientadas a procurar el desarrollo sustentable de las mismas, con el objeto de creación de empleos dignos para los hondureños.

TITULO II DE LOS INCENTIVOS

CAPITULO I
DE LAS EXONERACIONES, FINANCIAMIENTO, AUTORIZACIONES Y
BENEFICIARIOS

ARTÍCULO 5. Los incentivos que otorga esta Ley consisten y se regulan por las reglas siguientes:

1) Exoneración del pago de Impuesto Sobre la Renta por cinco (5) años a partir del inicio de operaciones. Este incentivo será otorgado exclusivamente a empresas nuevas, entendiéndose como tales, aquellas cuyo establecimientos inicien operaciones por primera vez y que no impliquen ampliación, remodelación, cambio de dueño, cambio de nombre, razón o denominación social o cualquier otra situación similar;

2) Exoneración del pago de impuestos y demás tributos que cause la importación de los bienes y equipos nuevos necesarios para la construcción e inicio de operaciones de los proyectos enmarcados en las actividades de las MIPYME.

3) Exoneración del pago de impuestos y demás tributos que cause la importación para la reposición por deterioro de los bienes y equipos, durante un período de cinco (5) años, previa comprobación.

4) Exoneración del pago de impuestos y demás tributos que cause la importación de un número máximo de tres (3) vehículos de trabajo para el funcionamiento exclusivo de las empresas MIPYME previa evaluación de la actividad, tipo de establecimiento, capacidad, magnitud y ubicación; y,

5) Autorización para disminuir en un 15% del pago del salario mínimo a sus empleados por un periodo de cinco (5) años previa evaluación de la actividad, tipo de establecimiento, capacidad, magnitud y ubicación de la misma.

6) Acceso a Créditos a bajo interés otorgados por parte del Estado por conducto de instituciones del sistema financiero nacional previa autorización de la Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio.

ARTÍCULO 6. Los beneficiarios de los incentivos estipulados en el Artículo 5 de la Ley, serán los comerciantes individuales o sociales cuya actividad o giro este catalogada como Micro, pequeña y Mediana Empresa.

Las disposiciones reglamentarias que sean necesarias para la correcta aplicación de este Artículo, determinarán los requisitos que deben reunir los beneficiarios por cada tipo de empresa MIPYME.

ARTÍCULO 7. Sin perjuicio de lo establecido en la Ley de Procedimiento Administrativo, los interesados en acogerse a los incentivos previstos en esta Ley, deberán presentar ante la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio, una solicitud que describa ampliamente la empresa a desarrollar, adjuntando los documentos siguientes:

- 1) Testimonio de Escritura Pública de constitución de sociedad o de declaración de comerciante individual, inscrita en el Registro correspondiente.
- 2) Testimonio de Escritura Pública de propiedad del terreno y/o contrato de arrendamiento del local comercial en su caso.
- 3) Estudio de Factibilidad de la empresa.
- 4) Plan de inversión de la empresa.
- 5) Constancia de inscripción en la Cámara de Comercio de su domicilio.
- 6) Listado de bienes y equipo a importar, si es el caso, con su respectiva nomenclatura, adjuntando copia electrónica en la que se encuentra el listado referido.

7) Un estudio socioeconómico otorgado por la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio en el que se certifique la imposibilidad económica del solicitante o solicitantes de emprender por medios convencionales un proyecto de inversión de una empresa MIPYME.

ARTÍCULO 8. Una vez recibida la solicitud junto con la documentación a que se hace referencia el Artículo 7, la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio, requerirá las opiniones y dictámenes legales y técnicos que sean necesarios y practicará las inspecciones del caso, debiendo emitir la Resolución correspondiente dentro del término que para tales efectos establece la Ley de Procedimiento Administrativo.

ARTÍCULO 9. Emitida la Resolución favorable en la que se autoricen los beneficios, el interesado solicitará la dispensa correspondiente a la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas debiendo adjuntar la Resolución de autorización.

Si debido a la complejidad y magnitud del proyecto, no es posible para el interesado presentar de una sola vez la lista completa de los bienes a importar con dispensa, podrá hacerlo en forma parcial, en cuyo caso la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio resolverá, previo análisis, lo procedente.

ARTÍCULO 10. Todos los interesados en aplicar a los beneficios que establece la presente Ley, presentarán en la misma solicitud, el proyecto de inversión, para su aprobación.

ARTÍCULO 11. Si al término de un (1) año de emitida la Resolución de autorización del proyecto y de otorgados los incentivos correspondientes, no ha iniciado su operación, el interesado podrá solicitar una renovación de autorización hasta por seis meses, explicando los motivos que le han impedido iniciar la prestación de los servicios; de no hacerlo, la autorización y los beneficios que se derivan de la misma caducarán de pleno derecho.

CAPITULO II DE LAS SANCIONES

ARTÍCULO 12. Si se constata el desvío de bienes o el uso indebido de los mismos y cualquier acto doloso que constituya defraudación fiscal en perjuicio del Estado, la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI), aplicará a los responsables, las sanciones que establecen el Código Tributario, el régimen aduanero y las demás leyes aplicables.

ARTÍCULO 13. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo anterior, la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio, en caso que los beneficios otorgados no se utilicen para los fines que establece la presente Ley, podrá aplicar las siguientes sanciones:

- 1) La cancelación de la Resolución respectiva sin responsabilidad para el Estado y la consiguiente pérdida del derecho del beneficiario para acogerse nuevamente a los incentivos que otorga la presente Ley; y,
- 2) Cierre del establecimiento en el caso de determinarse violaciones a lo establecido por la presente Ley.

TITULO III DISPOSICIONES GENERALES CAPITULO I DISPOSICIONES FINALES Y TRANSITORIAS

ARTÍCULO 14. La Secretaria de Estado en los Despachos de Industria y Comercio podrá crear dependencias internas para la correcta implementación de la presente ley, así como delegar en la Subsecretaria En El Despacho De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa Y Del Sector Social De La Economía la ejecución de la presente ley.

ARTÍCULO 15. El Poder Ejecutivo por medio de las Secretarías de Estado en los Despachos de Industria y Comercio; y, Finanzas, emitirán el reglamento relativo a esta Ley, dentro de un plazo de noventa (90) días contados a partir de la fecha en vigencia de esta Ley.

ARTÍCULO 16. De la totalidad de los recursos asignados a la Secretaria de Estado en los Despachos de Industria y Comercio para el desarrollo del sector MIPYME se asignara un porcentaje no menor al 70% para otorgar pequeños créditos a las Micro empresas con tasa de interés inferior al vigente en el sistema financiero.

ARTÍCULO 17. El presente Decreto entrará en vigencia a partir de la fecha de su Publicación en el Diario Oficial La Gaceta.

Dado en la ciudad de Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, en el Salón de Sesiones del Congreso Nacional, a los _____ días del mes de _____ del año _____.

6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Tabla 7- Cronograma de ejecución para el Proyecto de Ley

ACTIVIDADES	MARZO				ABRIL				MAYO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificar problemática sectores involucrados	■											
Análisis, selección y organización de literatura		■										
Elaboración y corrección del anteproyecto			■									
Entrega del anteproyecto a las autoridades de la UNITEC para su revisión y visto bueno				■	■	■						
Defensa del anteproyecto de ley ante la terna examinadora para elevarlo a Proyecto de Ley							■	■				
Entrega del Proyecto de Ley a la Diputada del Congreso Nacional Fanny Valladares Ortega para su consideración									■			
Dar seguimiento al Proyecto de Ley para lograr su aprobación										■	■	■

BIBLIOGRAFÍA

1. Alvarado Muñoz, Ó., & Monroy del Castillo, R. (2013). CULTURA ORGANIZACIONAL EN UNA EMPRESA PROPIEDAD DE SUS TRABAJADORES. (Spanish). *Organizational culture in a company owned by its employee. (English)*, 26(47), 259-283.
2. Bertranou, F. (2007). Economía Informal, Trabajadores Independientes y Cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay, p4.
3. Cervantes, J & Gutiérrez, E & Palacios, L (2007). El Concepto de Economía Informal y su Aplicación en Mexico: factibilidad, inconvenientes y propuestas, p 48.
4. Cimoli, M & Primi, A & Pugno, M, (2006). Un modelo de bajo crecimiento: La informalidad, p95
5. Documento CEDE 2003-04, Febrero.
6. Elevar competitividad de mipymes, el reto: [Source: NoticiasFinancieras]. (2013). *NoticiasFinancieras*. Miami, United States. Recuperado a partir de <http://search.proquest.com/docview/1266764276/C45F47F07C9645B8PQ/2?accountid=35325>
7. Factor in Micro-, Small-, and Mid-Sized Companies of the Commercial Sector in the State of Durango. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 6(3), 29-44.
8. González, E. G. F., Cantú, F. I. H., Herrera, M. B. G., & Diaz, D. A. (2013). Comercio Electrónico Como Factor Competitivo En Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas Del Sector Comercial En El Estado De Durango/Electronic Commerce as a Competitive
9. Heath, J. (1997, noviembre 27). Pulso Económico/ La economía informal en tiempos de crisis. *Reforma*, p. 6. Mexico City, Mexico.
10. Honduras. LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA., 135-2008. (31 de Octubre de 2008)
11. Jaramillo, V & Arias, C & Arboleda, M. (2001). Empleabilidad en la economía informal, una investigación cualitativa con manicurista de alta empleabilidad.

12. María Ferrada B., L., A. Arteaga C., P., & L. Nieto F., S. (2009). Impacto de los Emprendimientos Informales Urbanos en la Economía Local. (Spanish). *Impact of Informal Urban Enterprises on the Local Economy. (English)*, 15, 235-256.
13. Mipymes le venden más al Estado, exportan poco y acuden a bancos: [Source: Noticias Financieras]. (2013). *Noticias Financieras*. Miami, United States. Recuperado a partir de <http://search.proquest.com/docview/1420139286/2B0F6B5DBB04D15PQ/5?accountid=35325>
14. Morales, F. (2007). Problema de la economía informal debe ser tratado como un tema de estado.
15. Palomino, J. H., Espinoza, J. de J., & López, R. M. L. (2012). Valores Organizacionales En Las Mipymes/Organizational Values in the Mipymes. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 5(2), 29-41.
16. Pequeña y mediana empresa. (2014, febrero 13). En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado a partir de http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa&oldid=71954957
17. Portes, A & Haller, W. (2004). Políticas Sociales, La Economía Informal, p 9
18. Ramírez, V. H., & Chávez, J. P. M. (2010). INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS MIPYMES. EL CASO DEL SECTOR ARTESANAL PARA IMPULSAR EL TURISMO RURAL. (Spanish). *TURyDES*, 3(7), 1-15.
19. Ribero, Rocío (2003), "Gender dimensions of non-formal employment in Colombia".
20. Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. (Spanish). *Determining financial variables in the business failure to small and medium enterprises in Colombia: analysis on Logit model. (English)*, (34), 235-277.
21. Secretaria de Industria y Comercio. (2013). Diagnóstico Sectorial de la MIPYME no Agrícola en Honduras. Tegucigalpa, Honduras: Secretaria de Industria y Comercio.
22. Secretaria de Industria y Comercio. (2006-2009). Política Nacional De Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Tegucigalpa, Honduras: Secretaria de Industria y Comercio.

23. Solís, K. (2013). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México. (Spanish). *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 44(172), 160-162.
24. Universidad del Valle, Departamento de Economía, Centro de Investigaciones y Documentación Socioeconómica. (2004). Una Propuesta de Conceptualización y Medición del Sector Informal. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
25. Universidad del Valle, (2001). Informalidad Laboral en Colombia. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
26. 75% de las MIPYME se financian principalmente con recursos propios: [Source: Noticias Financieras]. (2013). *Noticias Financieras*. Miami, United States. Recuperado a partir de <http://search.proquest.com/docview/1288604803/2B0F6B5DBB04D15PQ/3?Account id=35325>

ANEXOS

**ENCUESTAS PRACTICADAS AL SECTOR INFORMAL Y AL SECTOR
MIPYME**

UNITEC
FACULTAD DE POSTGRADO
DERECHO EMPRESARIAL CORPORATIVO

PROYECTO DE TESIS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA VERSUS SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA

ENCUESTA PARA EL SECTOR INFORMAL

1. ¿CUAL ES EL RUBRO DE SU NEGOCIO?

2. ¿CUÁNTO TIEMPO TIENE DE DEDICARSE A SU NEGOCIO? _____ AÑOS _____ MESES

3. ¿ESTARÍA DISPUESTO A LEGALIZAR SU NEGOCIO? SI _____ NO _____
POR QUE?

4.- ¿BAJO QUE CONDICIONES LEGALIZARÍA SU NEGOCIO?

5.- ¿HA CONSIDERADO CERRAR SU NEGOCIO? NO _____ SI _____ POR QUE

6.- ¿CUÁLES SON LAS CAUSAS POR LAS CUALES SU NEGOCIO **NO** CRECE?

7. ¿RECIBE APOYO DEL GOBIERNO, DE LA EMPRESA PRIVADA, O OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES PARA FORTALECER SU NEGOCIO? SI _____ NO _____ DE QUIEN(ES)

8. ¿QUÉ CLASE DE APOYO RECIBE?

PRESTAMOS _____ DONACIONES _____ CAPACITACIONES _____ FERIAS _____
NINGUNO _____

OTROS (MENCÍONELOS)

9. ¿DE DONDE OBTIENE EL CAPITAL DE TRABAJO? AHORROS PERSONALES Y/O DEL NEGOCIO _____
BANCOS _____ COOPERATIVAS _____ CAJAS DE AHORRO _____
PRESTAMISTA NO BANCARIO _____ OTROS (MENCÍONELO) _____

10.- ¿QUE CANTIDAD EN DINERO NECESITA PARA QUE FUNCIONE CORRECTAMENTE SU NEGOCIO?

DIARIO _____ MENSUAL _____

11.- SI RECIBE PRÉSTAMOS DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA Y/O DE PRESTAMISTA NO BANCARIO, ¿QUE TASA DE INTERÉS PAGA POR EL MISMO? DIARIO _____ MENSUAL _____

ANUAL _____

12.- ¿CUAL ES EL MONTO DEL PRÉSTAMO

OTORGADO? _____

13. ¿QUE TIPO DE APOYO LE GUSTARÍA RECIBIR POR PARTE DE INSTITUCIONES PUBLICAS, PRIVADAS, ONGS U ORGANISMOS

INTERNACIONALES? _____

14. SUGERENCIAS PARA DESARROLLAR SU

NEGOCIO _____

ENCUESTA PARA EL SECTOR MIPYME

1. CLASE DE EMPRESA (NO. DE EMPLEADOS): MICRO 1-10 _____ PEQUEÑA 11-50 _____ MEDIANA 51-150 _____

2. ¿CUAL ES EL RUBRO DE SU NEGOCIO?:

3. ¿ESTÁ SU NEGOCIO CONSTITUIDO LEGALMENTE?: NO _____ SI _____ FORMA LEGAL _____

4. ¿QUÉ CLASE DE IMPUESTOS PAGA?:

MUNICIPALES _____ IVA _____ ISR _____ OTROS
(MENCÍONELOS) _____

5. ¿CUÁNTO TIEMPO TIENE DE DEDICARSE A ESTE NEGOCIO?:

6.- ¿A CONSIDERADO CERRAR SU NEGOCIO? NO _____ SI _____ POR QUE _____

7.- ¿CUÁLES SON LAS CAUSAS POR LAS CUALES SU NEGOCIO NO CRESE? _____

8. ¿RECIBE APOYO DEL GOBIERNO, DE LA EMPRESA PRIVADA, DE ORGANISMOS INTERNACIONALES O DE ONGS PARA FORTALECER SU NEGOCIO?

NO _____ SI _____ DE QUIEN(ES)

9. ¿QUÉ CLASE DE APOYO RECIBE?

PRESTAMOS _____ DONACIONES _____ CAPACITACIONES _____ FERIAS _____ OTROS
(MENCÍONELOS) _____

10. ¿DE DONDE OBTIENE EL CAPITAL DE TRABAJO?

AHORROS PERSONALES Y/O DE LA EMPRESA _____ BANCOS _____ COOPERATIVAS _____ CAJAS DE AHORRO _____
PRESTAMISTA NO BANCARIO _____ OTROS _____
(MENCIONELO) _____

11.- CANTIDAD EN DINERO QUE NECESITA PARA QUE FUNCIONE CORRECTAMENTE SU NEGOCIO (DIARIO O MENSUAL)

12.- SI RECIBE PRÉSTAMOS DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA Y/O DE PRESTAMISTA NO BANCARIO, ¿QUE TASA DE INTERÉS PAGA POR EL MISMO? DIARIO _____ MENSUAL _____
ANUAL _____

13.- ¿CUAL ES EL MONTO DEL PRÉSTAMO OTORGADO? _____

14. ¿CONOCE LAS LEYES Y POLÍTICAS NACIONALES QUE REGULAN SU SECTOR? SI _____ NO _____

15. ¿ESTA DE ACUERDO CON SUS REGULACIONES Y POLÍTICAS? SI _____ NO _____

¿POR

QUE? _____

16. ¿QUE LE REFORMARÍA A LAS ACTUALES LEYES QUE REGULAN SU SECTOR?

17. ¿QUE TIPO DE APOYO LE GUSTARÍA RECIBIR POR PARTE DE INSTITUCIONES PUBLICAS, PRIVADAS, ONG U ORGANISMOS INTERNACIONALES?

18. SUGERENCIAS PARA DESARROLLAR UNA MIPYME _____



Evidencia de reuniones y encuesta con sector MIPYME



Evidencia de levantamiento de encuesta con sector Informal