



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**PRE-FACTIBILIDAD DE UN MODELO ALTERNATIVO DE
FINANCIAMIENTO PARA JÓVENES EMPRENDEDORES DE
LA ZONA URBANA DEL DISTRITO CENTRAL**

SUSTENTADO POR:

**YENY PATRICIA FLORES CASTILLO
KATHIA XIOMARA ESCOTO RODRIGUEZ**

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

TEGUCIGALPA, F. M.,

ABRIL, 2013

HONDURAS, C.A.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JEFFREY LANSDALE

**PRE-FACTIBILIDAD DE UN MODELO ALTERNATIVO DE
FINANCIAMIENTO PARA JÓVENES EMPRENDEDORES DE
LA ZONA URBANA DEL DISTRITO CENTRAL**

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

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESOR METODOLÓGICO
MARLON A. BREVÉ REYES**

**ASESOR TEMÁTICO
CARLOMAGNO AMAYA B.**

MIEMBROS DE LA TERNA (O COMISIÓN EVALUADORA):

(NOMBRES DE LOS MIEMBROS)

PENDIENTES

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2013

YENY PATRICIA FLORES CASTILLO

KATHIA XIOMARA ESCOTO RODRIGUEZ

Todos los derechos son reservados.

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño

A ti Dios que me has dado la oportunidad de vivir, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado, por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorar cada día de vida y por regalarme una familia maravillosa.

A mi madre, que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no fallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos, quien ha cuidado de mi hijo, “Gracias” sin su apoyo incondicional no hubiese podido hacer realidad este sueño.

A mi padre, que siempre lo he sentido presente en mi vida, apoyo constante, quien con su esfuerzo y sacrificio ha sabido guiarme por el sendero del bien y la superación.

A mi amado hijo Isaac, pilar principal que con su luz ha iluminado mi vida y hace mi camino más claro, sacrifique tiempo valioso que le pertenecía a él para poder hacer esta meta realidad, razones supremas de mi existencia por quien luché todos los días por ser mejor.

A mis hermanos por todo el apoyo brindado, así como por sus palabras de ánimo para la culminación de este proyecto.

Al Lic. Castellanos por su estímulo a seguir adelante, su apoyo constante, comprensión, paciencia y sobre todo por ser un ejemplo a seguir.

Yeny Patricia Flores C.



FACULTAD DE POSTGRADO

PRE-FACTIBILIDAD DE UN MODELO ALTERNATIVO DE FINANCIAMIENTO PARA JÓVENES EMPRENDEDORES DE LA ZONA URBANA DEL DISTRITO CENTRAL

AUTOR

Yeny Patricia Flores Castillo

Kathia Xiomara Escoto Rodríguez

RESUMEN

El presente estudio de pre-factibilidad tenía como propósito la investigación del análisis de la creación de una Empresa de Crédito Comunal S.A, la cual funcionara como una alternativa de financiamiento dirigido a Jóvenes Emprendedores del Distrito Central, de escasos recursos económicos y que han sido capacitados en diferentes áreas entre ellas de emprendedurismo. Los jóvenes se encuentran con la dificultad de acceder a los financiamientos que brindan las tradicionales instituciones financieras dedicadas atender el rubro de la microempresa. El estudio de mercado permitió conocer la demanda y perfil del interesado final del servicio financiero a ofrecer por la empresa de crédito comunal, Se aplicó la encuesta, tomando la muestra de los jóvenes emprendedores del Proyecto Transformando Vidas, revelando que el 71% de los jóvenes están interesados en instalar un negocio a corto plazo, un 41% considera que la mayor dificultad de obtener financiamiento en las instituciones financieras es la falta de experiencia, indico que el 85% de estos jóvenes encuestados están dispuestos a ser parte de una empresa de crédito comunal como socios a través de la compra de acciones, permitiéndoles acceso a financiamiento. El análisis técnico- administrativo y legal determino la estructura organizacional de la empresa, y los costos de operar e

instalación de la oficina. En el análisis legal realizado, determinó que la empresa se constituirá bajo la denominación de una Sociedad Anónima, con el capital conformado por los socios. El estudio financiero permitió cuantificar los costos e inversión del funcionamiento de la empresa, así como su viabilidad y sostenibilidad de acuerdo a los diferentes escenarios en relación a los socios que aportaran, el monto a prestar y su recuperación en el tiempo.

Palabras claves: estudio de pre-factibilidad, estudio de mercado, Sociedad Anónima, Valor Actual Neto, sostenibilidad



FACULTAD DE POSTGRADO

PRE-FEASIBILITY OF ALTERNATIVE FUNDING MODEL FOR YOUNG ENTREPRENEURS OF THE CENTRAL DISTRICT URBAN AREA

AUTHOR

Yeny Patricia Flores Castillo

Kathia Xiomara Escoto Rodríguez

ABSTRACT

This pre-feasibility study was aimed at investigating the analysis of the creation of a Community Credit Company SA, which function as a financing alternative aimed at Young Entrepreneurs Central District, economically disadvantaged and who have been trained in different areas between them entrepreneurialism. Young people find it difficult to access the financing offered by traditional financial institutions dedicated to serve the microenterprise category. The market study yielded information on the demand and profile of interested end financial service company offering credit for community, the survey was applied, taking the sample of young entrepreneurs Transforming Lives Project, revealing that 71% of young are interested in setting up a business in the short term, 41% believe that the greatest difficulty to obtain financing in financial institutions is the lack of experience, indicated that 85% of these young respondents are willing to be part of a company credit community as partners through the purchase of shares, allowing them access to financing. The technical-legal administrative and determine the organizational structure of the company, and the costs of operating and installation of office. In legal analysis, determined that the company will be incorporated under the name of a limited company with capital made by the partners. The financial study

allowed quantifying the costs and investment performance of the company as well as its viability and sustainability according to the different scenarios in relation to members who contribute the amount to pay and its recovery over time.

Keywords: Pre-feasibility study, market study, Incorporated, Net Present Value, sustainability

INDICE

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	5
1.3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.4 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	7
1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO	8
1.5.1 OBJETIVOS GENERAL	8
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
1.6 VARIABLES	8
1.7 JUSTIFICACIÓN	9
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	10
2.1 CONCEPTOS Y DEFINICIÓN.....	10
2.2 LA SITUACIÓN DEL EMPLEO JUVENIL	16
2.3 APOYO A EMPRENDEDURISMO DE LA JUVENTUD.....	20
2.4 MODELOS DE FINANCIAMIENTO A MIPYMES	24
2.4.1 GENERALIDADES DE LA MIPYMES EN HONDURAS	25
2.4.2 HISTORIA DEL SECTOR FINANCIERO QUE ATIENDE A LA MIPYME EN HONDURAS	26
2.4.3 SERVICIOS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO A LA MIPYME EN HONDURAS	29
2.4.4 SERVICIOS DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS MIPYME EN HONDURAS.....	29
2.5 SITUACIÓN ACTUAL DEL SERVICIO FINANCIERO A MIPYME A NIVEL NACIONAL.....	30
2.6 EXPERIENCIA DE MICROCRÉDITOS DEL BANCO GRAMEEN	36

2.7 EMPRESAS DE CRÉDITOS COMUNALES	41
2.7.1 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE CRÉDITO COMUNAL EN CENTROAMÉRICA	41
2.7.2 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE CRÉDITO COMUNAL EN HONDURAS	45
CAPÍTULO III METODOLOGÍA.....	49
3.1 ENFOQUE Y METODOS	49
3.2 ESTUDIO DE MERCADO	49
3.2.1 PERPECTIVAS DE LA INVESTIGACIÓN	49
3.2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	50
3.2.3 UNIDADES DE ESTUDIO	50
3.2.4 METODO DE MUESTREO.....	51
3.2.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA	51
3.2.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTO	52
3.2.7 FUENTE DE INFORMACIÓN.....	52
3.3 ESTUDIO - TÉCNICO ADMINISTRATIVO - LEGAL	52
3.3.1 UNIDADES DE ESTUDIO	52
3.3.2 SUJETO DE ESTUDIO.....	53
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS	54
4.1 ESTUDIO DE MERCADO	54
4.1.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	54
4.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	59
4.2 ESTUDIO - TÉCNICO ADMINISTRATIVO - LEGAL	74
4.2.1 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE CAJA RURAL Y ECC	75
4.2.2 REQUERIMIENTO DEL ESTUDIO TÉCNICO	79
4.2.3 ORGANIZACIÓN	81
4.2.4 ADMINISTRACIÓN.....	87
4.2.5 ESTUDIO LEGAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	92

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN	96
5.1 CONCLUSIONES	96
5.2 RECOMENDACIONES	97
CAPÍTULO VI APLICABILIDAD.....	99
6.1 ESTUDIO FINANCIERO	99
6.2 ESCENARIO BASE.....	99
6.2.1 POLITICAS DE LA EMPRESA DE CRÉDITO COMUNAL	99
6.2.2 ANÁLISIS DE GASTO, COSTO, INVERCIÓN	102
6.2.3 PROYECCIONES FINANCIERAS	103
6.2.3.1 Flujo de Caja	104
6.2.3.2 Estado de Resultado	105
6.2.3.3 Balance General.....	106
6.2.3.4 Período de Recuperación de la Inversión	107
6.2.3.4 Ratios Económicos	108
6.3 ESCENARIO OPTIMISTA.....	109
6.3.1 FLUJO DE CAJA.....	109
6.3.2 ESTADO DE RESULTADO	110
6.3.3 VAN Y TIR	111
6.4 ESCENARIO PESIMISTA.....	111
BIBLIOGRAFIA.....	114
ANEXO	119

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

En este estudio se analizó la pre-factibilidad de la creación de una Empresa de Crédito Comunal en la Zona Urbana orientada a ofrecer servicios de financiamiento a jóvenes emprendedores. Surge esta idea a raíz de la necesidad de financiamiento que presentan los jóvenes emprendedores de bajos recursos económicos para poder emprender un negocio, a consecuencia de su corta experiencia, falta de garantías sólidas, los jóvenes no son considerados como sujeto de crédito por las tradicionales instituciones financieras del país.

Actualmente no existe un producto financiero específico por parte de las instituciones financieras para satisfacer las necesidades de crédito a los jóvenes que tienen planes de negocio y que requieren de capital inicial para la puesta en marcha de pequeños negocios, de igual manera se detectó que estas instituciones solicitan una serie de requisitos para brindar créditos a los micro, pequeños y medianos empresarios los cuales no están al alcance de ser cumplidos por los jóvenes.

Considerando la necesidad de nuevas oportunidades de financiamiento para los jóvenes que desean superarse y mejorar sus niveles de vida a través de implementación de negocios, y tomando en cuenta que existe una inversión en dichos jóvenes que han sido parte de un proceso formativo bajo módulos de: Valores, Competencias Básicas, Competencias Técnicas, complementándolos con Vinculaciones de Inserción Laboral, Emprendedurismo.

Se vio la necesidad por parte de la UNITEC de dar apoyo y llevar las ideas de negocio a ser una realidad, siendo necesario evaluar la creación de una “Empresa de Crédito Comunal S.A” con fines de lucro pero ofreciendo un servicio social a la población juvenil de comunidades de escasos recursos.

El contenido de esta investigación está conformado por seis capítulos.

Capítulo I: Planteamiento de la investigación y problema que es el estudio de pre-factibilidad de un modelo alternativo de financiamiento para jóvenes emprendedores del área urbana.

Capítulo II: Lo constituye de una reseña bibliográfica de la importancia del emprendedurismo, la evolución y principales oferentes de financiamiento a las MIPYMES en Honduras, así como generalidades de la creación de empresas de crédito comunal en otros países centroamericanos.

Capítulo III: Determina la metodología utilizada en la investigación técnicas e instrumentos aplicados los cuales se realizaron por cada estudio de la investigación.

Capítulo IV: Análisis de los resultados obtenidos del estudio de mercado y el estudio técnico- administrativo y legal

Capítulo V: Se establecieron conclusiones y recomendaciones de la investigación y las respuestas a los objetivos de estudio.

Capítulo VI: En esta sección se describe diferentes propuestas financieras para la obtención de rentabilidad de la empresa y que pueda ser sostenible en el tiempo.

1.2 ANTECEDENTES

Cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), destacan que en Honduras, el 66.5% de los Hogares vive bajo la línea de la pobreza, siendo en el área urbana de un 54.3% y un 65.4% en lo rural. La línea de la pobreza se define como aquella que parte de los ingresos a los que tienen acceso la población y la capacidad que estos tienen de comprar bienes y servicios para poder satisfacer sus necesidades básicas (INE, 2012)

Como se sabe, esa problemática que enfrenta el país por los altos índices de pobreza, es en gran parte la que ha incrementado los índices de delincuencia que afectan principalmente a la población juvenil, sumado a ello, la mala calidad de la educación, la migración hacia la ciudad y las pocas oportunidad que existen en el país, lo que tampoco contribuye a su desarrollo.

Un estudio reciente realizado por PNUD, llamado Programa Conjunto Desarrollo Humano Juvenil Vía Empleo para superar los retos de la migración en Honduras, menciona que en América Latina, Honduras ocupa el tercer lugar en muertes por violencia en adolescentes (homicidios, suicidios y accidentes), después de El Salvador y Colombia, lo que significa que cada día muere por lo menos un joven víctima de la violencia. Estos datos son confirmados por Casa Alianza cuando señala que durante el período 1998-2007 han sido asesinados más de 3,494 personas entre ellos niños, niñas y jóvenes menores de 23 años. Después de esta causa de muerte, la segunda es el VIH/SIDA y la tercera la mortalidad asociada al embarazo (PNUD, 2010).

En nuestro país los jóvenes (entendiéndose como jóvenes a los comprendidos entre 12 a los 30 años de edad) (Ley Macro para el Desarrollo Integral de la Juventud, Decreto 260-2005, Art 9, 2006) , son de mucha importancia al grado que representan un 38.8% de la población nacional, de estos, el 30.3% se dedica sólo a estudiar, el 45.8% trabaja (incluye los que estudian, trabajan y los que solo trabajan) y un 23.9% no estudia ni trabaja (INE, 2010).

Si los Jóvenes representan el futuro y son el sustento que apoya el desarrollo del país, el sector público, privado y la cooperación internacional está llamada a generar proyectos que contribuyan a su formación y que desarrollen sus capacidades con el fin de mejorar sus condiciones de vida y por ende, el de las familias de bajos recursos. En ese sentido la creación de nuevos negocios puede tener un impacto en el crecimiento económico, contribuirá en la generación de empleo y consecuentemente produce el desarrollo del país.

Dentro de estos programas de apoyo a los jóvenes permite hacer mención del “**Proyecto METAS**” (Proyecto Mejorando la Educación para Trabajar, Aprender y Superarse), que tiene el objetivo de capacitar a 30,000 jóvenes en Honduras por medio de cuatro componentes: 1-Servicios a la Juventud, 2-Fortalecimiento de Programas Alternativos a la Educación, 3-Capacitación y Certificación en Competencias Laborales Básicas, 4- Alianzas Estratégicas. El proyecto es financiamiento por la Agencia de los Estados Unidos de América para el Desarrollo Internacional “USAID” y presta sus servicios de educación y capacitación mediante alianzas con empresas locales (ONG locales y otras instituciones subvencionadas).

En el marco de operaciones del componente No. **1. Servicios a la Juventud**, se ha establecido una alianza (convenio) con la Universidad Tecnológica Centroamericana de Honduras (UNITEC). (Proyecto Metas, 2013), por medio del cual UNITEC ha creado el Proyecto “**Transformando Vidas**”, una iniciativa que se enfoca en la prestación de servicios a la juventud que está fuera del sistema educativo formal, a quien le proporcionan herramientas que le permitan construir un mejor futuro y el deseo de aspirar a mejorar sus condiciones de vida.

Estos jóvenes son formados en diferentes áreas y muchos de ellos les desarrollan la capacidad de crear sus propias empresas, ya que el proyecto proporciona formación en el aula, laboratorio y en el campo, en múltiples competencias y en un ambiente de apoyo y con oportunidades para construir conexiones significativas. Esto significa que el proceso educativo no termina en el aula, sino que también incluye procesos

competitivos para colocarse en el mercado laboral o para presentar un plan de negocios a una institución micro-financiera, con el apoyo de tutores.

También está claro que aunque Proyecto METAS y UNITEC brinde estos servicios educativos para que los jóvenes puedan contar con las habilidades, motivaciones e ideas de planes de negocio, para poder ejecutarlos requieren de financiamientos a los cuales muchas veces no tienen facilidad de acceso, ya sea por la falta de garantía, su experiencia o simplemente su condición de ser joven. Aunque existen diferentes modelos de créditos para micro y pequeñas empresas, estos son rígidos y solicitan una serie de requisitos que dificultan su alcance, especialmente para nuestros jóvenes Hondureños.

En Honduras se presentan modelos de créditos en el sector micro financiero, tales como: Cooperativas, Bancos, OPDF, Cajas Rurales, Empresas de Crédito Comunal en Zonas Rurales y otras instituciones financieras que se dedican a prestar sus servicios financieros a los micro, pequeños y medianos empresarios rurales y urbanos, todas con diferentes tasas de interés, plazos, garantías, etc. pero todas con requisitos muy rígidos y en varios casos con normas establecidas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros CNBS, lo cual hace inviable el acceso por parte de los jóvenes.

Son estas las razones que justifican el análisis de un modelo alternativo de financiamiento, enfocado exclusivamente hacia jóvenes emprendedores de la zona urbana, que tengan interés de desarrollar sus planes de negocios y que desde luego, sus proyectos empresariales sean viables y contribuyan a formar un mejor futuro en la juventud del país.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Honduras es un país con más de 8.2 millones de habitantes, de los cuales, 3, 117,222 son jóvenes (INE, 2010). De estos el 19.8%, que se concentran en el área urbana y que están comprendidos entre 12 y 30 años de edad, son parte de los NINI, considerados

como aquellos que ni estudian ni trabajan. Aunque el dato es alarmante, el problema es que son los que mayormente se encuentran en la categoría de riesgo social y que por esa condición, son aprovechados por ciertos grupos para vincularlos a las actividades ilícitas. Bajo otra condición, ésta masa de la población joven estaría dedicada al crecimiento de la economía.

En el país se cuentan con programas subvencionados que apoyan a los jóvenes por medio de capacitaciones en diferentes oficios, creación de valores, responsabilidades y asesoría técnica para la formación de pequeñas empresas, esto lo hacen como parte de responsabilidad social, cuando los jóvenes ya han cumplido con su proceso de formación, pasan a formar parte del mercado laboral o están listo para emprender sus propias microempresas, por lo que contribuirán a crear riquezas en la sociedad en las próximas décadas y un bienestar económico debido a que pagaran sus impuestos al gobierno, pero no hay ninguna que brinden apoyo financiero para poner en marcha sus propios negocios, existen modelos de crédito que brindan financiamiento a los microempresarios como ser: Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos Comerciales, Sistemas Alternativos como Cajas Rurales, Créditos Comunales en Zona Rural y otras Instituciones Financieras.

Sin embargo estos sistemas de crédito exigen una serie requisitos y de garantías para seleccionar a los microempresarios a los cuales les brindaran créditos, con tasas altas resultando inaccesible el financiamiento para emprendedores y limitando la posibilidad de desarrollo empresarial para la juventud Hondureña.

Porqué los jóvenes están catalogados con diferentes dificultades como ser inestables emocionalmente, no cuentan con experiencias empresariales, por su corta edad no son considerados responsables, falta historial crediticio y no cuentan con garantías de ninguna índole.

1.3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Falta de un Modelo de Financiamiento para Jóvenes Emprendedores?

Por esta razón se realizó la investigación que pretende desarrollar un “Modelo alternativo de financiamiento” para los jóvenes emprendedores que buscan crear su propio negocio y se espera se materialice a través de la creación de las conocidas empresas de Crédito Comunal, “ECC”.

La ECC será una empresa con características solidarias, aunque al crearse como sociedad anónima, opera al amparo del Código de Comercio, lo que significa que será con fines de lucro, solo que para beneficio de sus mismos socios. Se espera que los jóvenes que han sido capacitados y que tiene interés en poner en marcha su propio negocio, sean los beneficiarios de créditos.

La viabilidad, beneficios y las políticas bajo las cuales operará son parte del estudio que también debe reflejar las alternativas de préstamos, las condiciones y la forma de operar del negocio. Se espera que una vez constituida la ECC, facilite el acceso a financiamiento a los proyectos empresariales que de acuerdo al Plan de Negocios genere los suficientes ingresos para el repago de las obligaciones.

1.4 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Qué modelos alternativos de financiamiento existen para apoyar la creación de microempresas de jóvenes?
2. ¿Cuáles son las causas del por qué los diferentes modelos de financiamiento no apoyan a los jóvenes emprendedores?
3. ¿Existen jóvenes interesados en crear una microempresa?
4. ¿En qué áreas estos jóvenes quieren crear su propia microempresa?
5. ¿Cuáles son los impedimentos para crear una microempresa?
6. ¿Cuánto es el capital semilla que se necesita para crear estas microempresas?

1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la Pre-Factibilidad para la implementación de un Modelo Alternativo de Financiamiento para jóvenes emprendedores, que habitan en la Zona Urbana y que tienen interés de iniciar su propia empresa.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Elaborar un estudio de mercado para determinar la demanda y la oferta de financiamiento, que indique características y las condiciones deseables de los jóvenes emprendedores de la Zona Urbana.
2. Elaborar un Estudio Técnico- Administrativo-Legal para asegurar el éxito de la creación del nuevo Modelo de Financiamiento Alternativo para Jóvenes Emprendedores de la Zona Urbana.
3. Elaborar un Estudio Económico- Financiero para la creación del Modelo de Financiamiento Alternativo para Jóvenes Emprendedores de la Zona Urbana.

1.6 VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de Variables.

Variable	Indicador	Técnica	Instrumento
Características Sociodemográficas	Tamaño de familia Niveles de Ingreso Nivel de Educación Edad	Encuesta,	Observación
Demanda de Jóvenes Emprendedores	Número de Jóvenes que desean establecer un negocio.	Encuesta	Cuestionario
Microempresas de Jóvenes Emprendedores	Número de Jóvenes Emprendedores que necesitan financiamiento para negocios	Encuesta,	Observación
Fomentar el ahorro	Opciones de crédito a tasa accesibles	Encuesta	Observación

1.7 JUSTIFICACIÓN

La condición económica y social de los jóvenes en Honduras es la principal razón del porque el Proyecto METAS califica a las Organizaciones no Gubernamentales Hondureñas para brindarles financiamiento y atender de esa manera a centenares de jóvenes de escasos recursos, mediante un programa para fortalecer sus conocimientos y desarrolla la capacidad de crear oportunidades para insertarse en el mundo laboral.

De acuerdo a los objetivos del proyecto, los jóvenes emprendedores de las zonas urbanas marginales de Honduras, pueden desarrollar sus habilidades, fortalecer sus conocimientos y mejorar sus actitudes para la creación de nuevas empresas, sin embargo, se sabe que también se enfrentarán con la dificultad de que faltan oportunidades de financiamiento para sus emprendimiento, la razón es que los modelos crediticios que existen en nuestro país son rígidos, la exigencias de garantías, para optar a un financiamiento piden por lo menos el mínimo de un año de operar el negocio, lo cual hace difícil su acceso. Tampoco en el país existen políticas o proyectos especiales que den financiamiento para la creación de proyectos juveniles.

Es por esta situación que se ve la necesidad de estudiar la creación de una Empresa de Crédito Comunal en la Zona Urbana, una iniciativa constituida como Sociedad Anónima, con el propósito de prevenirla del mal manejo al que son sujetas las organizaciones solidarias y que se espera, sea el brazo financiero que bajo condiciones competitivas y cuidando los riesgos naturales del negocio, financie a este sector de la comunidad.

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 CONCEPTOS Y DEFINICIONES

En este capítulo se presenta la recopilación de diferentes teorías que sustentan el estudio. Dentro del marco teórico se presentan las definiciones de los conceptos necesarios para el entendimiento del proyecto.

Estudio de Pre factibilidad: Es un estudio preliminar de la viabilidad técnica y económica de un proyecto y consiste en una breve investigación sobre los diferentes factores que intervienen en un proyecto, dicha investigación proporciona información de ventajas y desventajas de la inversión en el proyecto. El estudio de prefactibilidad se compone por: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero y Estudio Ambiental. (Organización de los Estados Americanos)

Empresas de Crédito Comunal: Son Empresas de carácter local y popular constituidas jurídicamente como una Sociedad Anónima que se dedica a otorgar micro préstamos a sus socios, se establece con reglas claras que definen los mismos socios después de un proceso de capacitación, cuyo capital semilla se forma a través de la venta de acciones a hombres y mujeres generalmente sin acceso al crédito en Instituciones Financieras. (Campesina, Fundación Integral Campesina)

Emprendedor: Un emprendedor es aquella persona que convierte una idea en un proyecto concreto y conciso, identificando y organizando los recursos necesarios para desarrollarla y hacerla una realidad rentable. Generalmente se describe a una persona emprendedora con términos como: visionario, innovador, creativo, arriesgado, dinámico. (Observatorio de Competitividad , 2008)

Emprendedurismo: Proceso de la creación de algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesario, asumiendo riesgos financieros, económicos y sociales, para recibir los beneficios económicos, satisfacción personal e independencia (Hisrich & Shepherd, 2008 p.8)

Según Hisrich para formar un emprendedor se debe de enseñar tres tipos de habilidades: (K.Catherine)

Habilidades Técnicas: habilidades de comunicación, habilidades en gestión y organización.

Habilidades de Administración de Empresas: planificar, toma de decisiones, control y administración de contabilidad y comercialización de productos y servicios.

Habilidades Personales: control interno, perseverancia, liderazgo, innovación, percepción de riesgo.

Emprender: Según diccionario significa comenzar una obra, negocio, etc., especialmente los que entrañan alguna dificultad o peligro. En este caso lo explicamos cómo iniciar un proyecto en el cual se presenta incertidumbre. (Word Reference, s.f.).

Jóvenes: son jóvenes para los efectos y beneficios establecidos, la población cuya edad este comprendida entre los doce (12) y treinta (30) años de edad (Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud, 2006)

Empresa: Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos, (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008, 2009)

MIPYME: Conjunto de empresas de tamaño, micro, pequeña y mediano de los sectores urbano y rural, (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008, 2009)

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, (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008, 2009).

Pequeñas Empresas: Son aquellas 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, (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008, 2009).

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 mínimo de cincuenta y uno (51) empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados, (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008, 2009)

Instituciones Financieras: Según la definición de economía las instituciones financieras son aquellas empresas cuya actividad principal consiste en la captación de depósitos y en la concesión de créditos.

Las Cooperativas de Ahorro y Préstamo: Una cooperativa es una sociedad organizada voluntariamente por un grupo de personas para servirse asimismo y a la comunidad.

Se basa en la ayuda mutua y la seguridad de que sus socios trabajan juntos para un bien común. Las cooperativas no persiguen propósitos o fines de lucro ya que su propósito principal es brindar el mejor servicio a sus afiliados.

En las cooperativas se debe de contar con una cuenta de aportaciones y retirables para afiliación y son la base para la obtención de créditos, (Wikipedia)

Bancos Comerciales: Instituciones autónoma que tiene por objetivo principal canalizar los recursos financieros para el desarrollo de la producción y la productividad en la agricultura, ganadería, pesca, avicultura apicultura, montes o silvicultura y demás actividades relacionadas con el procesamiento primario de esa producción, incluyendo su comercialización.

Cajas Rurales: Según el Decreto 201-93. Ley de cajas de ahorro y crédito rural define las cajas rurales como entidades privadas de ahorro y crédito cuyo fondo es constituido por las aportaciones de los fundadores y de los socios que se incorporaran con el tiempo, creadas con el objetivo de facilitar el acceso al crédito y otros servicios financieros a las zonas rurales y de esta manera contribuir a la actividad económica del área en que operan estas empresas (Congreso Nacional, Diario Oficial de la República de Honduras, Decreto 201-93, 1993).

OPD: Son las “Organizaciones Privadas de Desarrollo donde su actividad principal es el apoyo con financiamiento a la micro y pequeña empresa con el objetivo de garantizar la legalidad, transparencia y seguridad de las operaciones que efectúen y fortalecer la viabilidad y sostenibilidad de las mismas” (Ley Reguladora de OPDF (DECRETO 229-2000)).

OPDF: Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras que se especializan en proporcionar exclusivamente servicios financieros para la micro y pequeña empresa autorizados por el artículo 38 de la Ley. “Son instituciones de carácter privado cuya naturaleza es sin fines de lucro, pueden ser fundadas por personas naturales o jurídicas” (Ley Reguladora de OPDF (DECRETO 229-2000)).

Zona Urbana: Según Horacio Capel la definición de ciudad que sea distintivo del área rural se toma en cuenta el tamaño, la densidad, el aspecto del núcleo, la actividad no agrícola, el modo de vida, características sociales como: heterogeneidad, la cultura

urbana, y el grado de interacción social. Estas características son consideradas por diferentes teóricos para establecer un concepto de zona urbana que limite a la zona rural. Dentro de estos teóricos se expone la definición del señor norteamericano Arousseau, quien define lo “rural como los sectores de población que se extienden en la región y se dedican a la producción de los artículos primarios que rinde la tierra; los sectores urbanos, en cambio, incluyen a las grandes mazas concentradas que no se interesan al menos en forma inmediata por la obtención de materias primas, alimenticias , textiles o de confort, en general si no que están vinculadas, a los transportes, a las industrias, al comercio, a la instrucción de la población a la administración del Estado, o simplemente a vivir en la ciudad” (Capel, 1975).

Plan de Negocio: Conocido también como un plan estratégico y según definición del libro Planes de Negocios es aquel plan que expone el método para llevar a cabo cierta actividad en cierto periodo en el futuro (Stutely, 2000).

Comunidad: Según Diccionario WordReference la comunidad es el conjunto o asociación de personas o entidades con intereses, propiedades u objetivos comunes (Word Reference, s.f.).

Financiamiento: Es el aporte monetario necesario para una empresa, proyecto actividad, puede ser obtenido a través de préstamos internos dentro del país o externos fuera del país (definicion.org.).

Crédito: Según el diccionario de la Real academia española define el crédito como “la Cantidad de dinero, o cosa equivalente, que alguien debe a una persona o entidad, y que el acreedor tiene derecho de exigir y cobrar” (Real Academia Española).

Demanda: El diccionario en línea define que “Es la cantidad de demanda de producto que los consumidores desean adquirir dentro de una economía” (e-economic, Contabilidad en Línea).

Oferta: El diccionario en línea define que “Es la cantidad de bienes o servicios a la venta que existe en el mercado por su oferente” (e-economic, Contabilidad en Línea)

Capital Semilla: Según el reportaje publicado en revista EAN, Capital Semilla para financiación de Start Ups con alto potencial de crecimiento en Colombia define al capital semilla como “una de las formas de financiación de las empresas en etapas de gestación e inicio. Son aportes de capital o subvenciones que reciben los empresarios por parte del Estado o de inversionistas privados para el montaje y puesta en marcha de la empresa, generalmente son recursos que complementan las inversiones que realiza el empresario con sus ahorros o los créditos de familiares y amigos. La idea fundamental del capital semilla es mejorar el flujo de recursos de la empresa para que el empresario pueda sortear con éxito su travesía por el valle de la muerte”, (M. German Fracica, 2011).

Acción: Según diccionario en línea expone que “Es una de las partes en las que se divide el capital dentro de una sociedad anónima” obtenida por una persona que recibe el nombre de accionista, estas acciones representan el porcentaje de la empresa que corresponde a cada accionista, (e-conomic, Contabilidad en Línea).

Sociedad Anónima: Según diccionario “La sociedad anónima (S.A.) es una forma de organización de tipo capitalista muy utilizada entre las grandes compañías. Todo el capital se encuentra dividido en acciones, las cuales representan la participación de cada socio en el capital de la compañía”. Su constitución es mediante una escritura siguiendo los lineamientos del código de comercio, (e-conomic, Contabilidad en Línea).

Garantía: El diccionario de la Real Academia Española lo define como una “Fianza o prenda”, así también definido como una “cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad”, (Real Academia Española).

Socio: El diccionario de la Real Academia Española lo define como:” Persona que aporta capital a una empresa o compañía, poniéndolo a ganancias o pérdidas”, (Real Academia Española).

Ingreso: La Real Academia Española define el ingreso como el “Caudal que entra en poder de alguien, y que le es de cargo en las cuentas” (Real Academia Española).

2.2 LA SITUACION DEL EMPLEO JUVENIL

Los jóvenes y el empleo juvenil son temas primordiales y permanentes para la Organización Internacional de Trabajo (OIT).

En América Latina y el Caribe la tasa de desempleo urbana, de los jóvenes es de 14.9%. Estiman que 6 de cada 10 jóvenes que tienen ocupación están limitados a empleos informales, con condiciones no adecuadas para el desarrollo humano por los bajos salarios (OIT, 2012).

La organización Internacional del Trabajo (OIT) realizó una serie de foros nacionales en marzo de 2012, donde consulta a jóvenes de 11 países de América Latina y el Caribe sobre crisis de empleo juvenil, con la finalidad de saber sus opiniones sobre cómo enfrentar los problemas de desempleo que afecta a millones de jóvenes de todos los países.

La experiencia Keniana en la lucha contra el desempleo, realizó la iniciativa empresarial según el SR. Mwatata Juma Mwangala (Fondo para el desarrollo de empresas de jóvenes de Kenya), este fondo se creó como iniciativa gubernamental en 2006 para reducir el desempleo en los jóvenes los beneficiarios de este fondo tenían entre 18 y 35 años de edad y este ofrecía préstamos a jóvenes que deseaban ser emprendedores. De esta experiencia aprendieron que era preciso analizar las necesidades individuales de los jóvenes y en todos los sectores de la economía así como establecer alianzas con el sector privado (CSEJ, 2006).

La Vicepresidenta empleadora, un miembro del Grupo de los Empleadores (Sr. Ariosto Manrique Moreno, México) dijo que la iniciativa empresarial de los jóvenes podía contribuir en gran medida a superar la crisis del empleo de los jóvenes.

El Sr. Moreno dijo que en la Resolución de 2005 se reconocía que la iniciativa empresarial era un componente fundamental de las políticas de promoción del empleo juvenil, con lo que se hacía evidente que los jóvenes emprendedores debían recibir asesoramiento y asistencia de los gobiernos y las organizaciones de empleadores. Dada la actual coyuntura económica, los jóvenes emprendedores necesitaban aún más asistencia y apoyo financiero. (CSEJ, 2006).

En la Conferencia Internacional del trabajo, el miembro gubernamental de Canadá confirmó que los empresarios jóvenes se enfrentaban a problemas concretos, por ejemplo: las dificultades para obtener financiación, la falta de experiencia empresarial, así como de conocimientos y competencias en ámbitos como la financiación, la contabilidad y la comercialización. En Canadá, las políticas y los programas están encaminados a abordar los problemas antes mencionados. Algunas de las medidas están destinadas a los jóvenes que aún asisten a la escuela a fin de dar a conocer la actividad empresarial como una opción profesional. Las alianzas estratégicas son un elemento fundamental, los jóvenes se beneficiaba considerablemente de iniciativas conjuntas con empresas locales, organismos de desarrollo económico, instituciones financieras, organizaciones sin fines de lucro (Organización Internacional de Trabajo (OIT), 2012).

El efecto del desempleo en los jóvenes es un factor importante a analizar, para comprender la temprana salida de los estudiantes para comenzar su experiencia en el mercado de trabajo. Las predicciones teóricas sobre los efectos que tiene el desempleo en las decisiones de los estudiantes de salirse de estudiar, son ambiguos. El desempleo puede llegar a afectar las decisiones de los estudiantes de muchas maneras John Micklewright, Mark Pearson y Stephen Smith (1990) proponen tres:

Primero, en el caso de haber desempleo juvenil en el presente, una mayor probabilidad de desempleo en el presente para aquellos que decidan salir de la escuela tenderá a desanimar la temprana salida de la escuela, en primer lugar, reduciendo las ganancias esperadas de la búsqueda de trabajo y en segundo lugar, reduciendo el costo de oportunidad de cualquier educación adicional.

La segunda manera propuesta en el trabajo “Unemployment and early school leaving” de Micklewright John, es el caso en que se espera una tasa de desempleo en el futuro, mayor que la del presente, un incremento en la probabilidad de desempleo en el futuro, que afecte a todos aquellos que tengan o no tengan educación o preparación adicional, tenderá a reducir la tasa de retorno de la educación, y por consiguiente la demanda de

educación. Por el otro lado aquellos que tengan un mayor nivel educativo, podrían verse menos afectados por incrementos en el desempleo, y esto tendrá el efecto de alentar a la gente a continuar estudiando.

El tercer caso, es el que el desempleo se da en los padres de familia. Esto se da, debido a que el desempleo en los padres, hace que el ingreso familiar se vea reducido, la demanda de educación de los hijos puede disminuir (John Micklewright, Mark Pearson y Stephen Smith, 1990) debido a dos cosas, primero porque el consumo de demanda por educación será menor, y en segundo lugar, una reducción en el ingreso del primer periodo reduce la demanda de inversión en educación (Micklewright, Pearson, & Smith, 1990).

Ante el alto porcentaje del desempleo en el país, el empresario juvenil es una alternativa viable para el crecimiento de la economía, por la generación de empleos y poder erradicar un buen porcentaje de la pobreza, el BID dice que es necesario apoyar a la juventud emprendedora del país con asistencia técnica, financiera, educación, empleo, entrenamiento y asesoría.

Sin duda el empleo continúa siendo el pilar esencial de inclusión social. Formar parte activa del mundo del trabajo fortalece el acceso al bienestar a través de ingresos continuos. Fortalece el sentido de pertenencia de los jóvenes como también les permite integrarse de manera autónoma a la sociedad, desarrollan la autoestima, por lo tanto, las oportunidades de trabajo son decisivas en la promoción de la cohesión social para el futuro (Flores R., 2007).

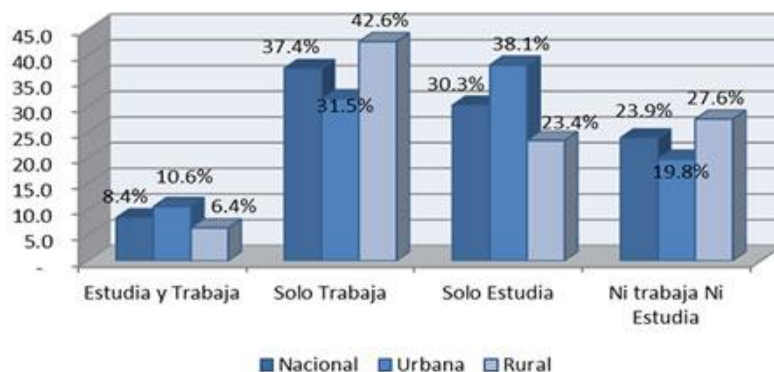
La Red de Empleo Juvenil (ONU, Banco, Mundial y OIT) fue creada en 2001 para dar cumplimiento al compromiso mundial de “elaborar y aplicar estrategias que proporcionen a los jóvenes de todo el mundo la posibilidad real de encontrar un trabajo digno y productivo”, adquirido en la declaración del milenio de las Naciones Unidas en 2000 (Oficina Internacional del Trabajo, 2006-2015).

Hoy en día los jóvenes experimentan grandes desafíos para insertarse al mercado laboral con un alto nivel de exigencias. En Honduras se cuenta con un capital de trabajo joven comprendida de 12 a 30 años de edad, ya que representan el 38.8% (3, 117,222 jóvenes) de la población total, los hombres jóvenes (50.1%) y las mujeres jóvenes son (49.9%). (INE, 2010). Los jóvenes se concentran en mayor proporción en las edades de 15 a 19 años (32.7%) y de 20 a 24 años en un 25.1% (Ávila, 2011-2013), en el área urbana se encuentra un 46.8% del total de los jóvenes.

Para Mayo del 2010 se tiene una Población Económicamente Activa (PEA) juvenil del 42.3% de la PEA nacional se concentra en mayor cantidad entre las edades 15 a 24 años que equivale a 27.4% de la PEA nacional. Este segmento es importante porque está listo para incorporarse al mercado laboral y a una economía que no genera las suficientes oportunidades y condiciones para una PEA joven.

La población juvenil se registra en mayo del 2010 un total de ocupados de 1, 427,165 que está representado por un 43.9% del total, esto quiere decir que 1 de 2 jóvenes, un 30.3% solo estudia, y un 23.9% (746,230) no estudia, ni trabaja.

Figura 1. Población de 12 a 30 Años Según Condición de Actividad y Dominio



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Mayo 2010.

Los jóvenes presentan problemas de inserción en el mercado laboral, esto se ve reflejado en el alto porcentaje de subempleo visible e invisible que lo caracteriza por debajo del salario mínimo.

El 46.9% de los jóvenes considera que la principal razón de no conseguir empleo es porque no hay oportunidades de empleo en el país, el 13.8% porque no tienen la suficiente preparación académica, 12.6% por la edad y 10.6% por la inexperiencia laboral, entre otras razones. El 68.9% población juvenil nacional (30% de la zona urbana) prefiere iniciar su propio negocio- trabajar por cuenta propia, mientras que el 31.1% tener un empleo asalariado permanente. La principal razón de emigración del país de los jóvenes, es por la falta de oportunidades y falta de posibilidades de mayores ingresos (PNUD, Encuesta Nacional de Percepción sobre Desarrollo Humano 2008, 2009).

2.3 APOYO A EMPRENDEDURISMO DE LA JUVENTUD

Hoy en día es imposible ignorar la importancia que tienen los emprendedores en la generación de riqueza en el país. Según Camacho los emprendedores son personas que desarrollan una empresa novedosa y rentable este es el reto de cualquier emprendedor, pero dice que se complica aún más cuando resulta de un joven que aún se encuentra estudiando, asegura que la clave para dirigir con éxito un negocio durante la carrera es lograr un balance entre ambas actividades (Camacho, 1998).

Ser emprendedor no es tarea fácil se requiere más que descubrir una oportunidad de negocio, se le apuesta a diferentes opciones entre las que se pueden encontrar a manera que transcurre los diferentes procesos, en el camino se encuentran diferentes obstáculos o limitaciones como la falta de recursos financieros para invertir, la escasez de conocimientos especializados.

(Camacho, 1998) Indica que el índice de fracaso de nuevas empresas en países en desarrollo es del 95% en el primer año y el 90% en el caso de los países desarrollados.

(Hisrich, 2008) Señala que desde la perspectiva personal existen tres elementos clave en la definición de emprendedurismo; se habla de un tipo de comportamiento que incluye: i) toma de iniciativa, ii) organización y reorganización de mecanismos sociales y

económicos para girar recursos y situaciones a cuenta práctica, iii) aceptación de riesgo o falla, y consideran que las nociones centrales, que cualquier definición de emprendedor debe contener: es la innovación, organización, creación, bienestar y toma de riesgos.

Chacaltana señala que, en la mayoría de los casos, cuando los jóvenes egresan de la educación secundaria, lo más frecuente es la búsqueda de empleo asalariado al no encontrar la oportunidad, se decidan por el emprendimiento como una opción residual, es decir cuando no se puede conseguir empleo asalariado. Esto se conoce como “emprendimiento por necesidad, muy diferente a los “emprendedores por vocación”, que ellos surgen para aprovechar una oportunidad económica, lo cual no peso de forma significativa una necesidad de tipo económica (Chacaltana, 2009).

En una investigación de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, Trabajo Decente y Juventud en America Latina p.62, 2010) se dice que en América latina la mayoría de los emprendedores lo son por necesidad, es decir, porque no pudieron conseguir empleo como dependientes o porque el salario que recibían como tales era muy bajo o sus condiciones laborales eran precarias. Los programas de apoyo a los jóvenes emprendedores deben orientarse a convertir a los emprendedores por necesidad a emprendedores por vocación.

El desarrollo y la evolución en los programas de emprendedurismo en América Latina, algunos países cuentan con programas para jóvenes emprendedores, como ser la Asociación Civil Fomento del Desarrollo Popular, es una asociación que pertenece a Venezuela sin fines de lucro así también como un proyecto de Fomento de la Juventud orientado hacia el Empleo y la Responsabilidad Social, apoyan en el diseño, construcción, ejecución de proyectos sustentables como también en la capacitación laboral y empleo. Un logro significativo en este país ha sido la creación y funcionamiento de un sistema de Micro finanzas para jóvenes, con la metodología de financiamiento para Jóvenes Emprendedores, esto incluye formación y capacitación financiera así como el acceso a Fondos de Crédito bajo condiciones competitivas. Estos

jóvenes son preparados para poder tener acceso al Sistema Financiero Tradicional (Aguilar R, 2009).

El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), el panorama del emprendedor lo sintetiza en “Los emprendedores constituyen uno de los factores más dinámicos para estimular las actividades productivas y dar mayor valor agregado al Desarrollo Social y Económico de nuestros pueblos...”. ITESM apoya a varios programas de emprendedurismo en los países centroamericanos (ITESM, 2013).

A nivel internacional se considera al joven como un recursos humano con mucha habilidad y capacidad para realizar diferentes funciones, partiendo de este punto y el de la problemática de mejorar la pobreza, disminuir la violencia e incrementar la inserción del joven en el mercado laboral que le permita mejorar sus destrezas y obtener mejores condiciones de vida; en los países de el Salvador, Costa Rica y Perú se han desarrollado políticas de trabajo, muchas de ellas forman parte de las políticas de gobierno las cuales son orientadas a promover oportunidades de empleo y formación para el joven en el contexto empresarial debido a la gran demanda ocupacional como emprendedores; ya que ellos optan por el autoempleo o ser empresarios por su propia cuenta (Tueros, 2007).

Estos programas se ejecutan por medio de ciclos los cuales parten desde capacitaciones en aulas, estudio de planes de negocio, pasantías y llegando hasta la puesta en marcha del negocio, esta última se ha venido desarrollando tomando en cuenta la escasez de capital que existe para la creación de empresas de la población juvenil. Para el control del buen uso de la aplicación del programa se ha estudiado la parte de evaluaciones e impacto con el fin de ver las desviaciones y realizar mejoras a dichos programas.

Para asegurar el logro de estos programas se realiza: 1-Difusión que corresponde a atraer a la población objetiva, 2-Capacitación se capacita en diferentes áreas explotando sus habilidades y generando valores empresariales, 3-Credito se realiza una

evaluación de los planes de negocio elaborados por los jóvenes y se seleccionan aquellos que tendrán mayor demanda y que tiene viabilidad en el mercado, de acuerdo a ello se brinda el crédito para las microempresas. Evaluación el proyecto no solamente les brinda el crédito inicial para las microempresas, realiza una serie de asesoría a los jóvenes en el desarrollo del negocio para afianzar el conocimiento en la toma de decisiones y el buen funcionamiento de la empresa (Jaramillo & Parodi, 2003).

El emprendedurismo es un proceso de formación, el entusiasmo no son suficientes para crear empresas sostenibles, el éxito empresarial tiene diferentes dimensiones como ser social, ético, el económico y financiero el de difícil acceso para los jóvenes emprendedores.

El gobierno de Honduras ha promovido políticas que fomente el emprendedurismo en nuestro país, el Congreso Nacional aprobó la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, (art.1) que tiene como objetivo promover y proteger el ejercicio de la libre competencia con el fin de procurar el funcionamiento eficiente del mercado y bienestar del consumidor (La Gaceta , 2006).

Como también la Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud, con el objetivo de propiciar que los jóvenes asuman un papel protagónico y responsable en la transformación positiva de la realidad nacional, en el respeto y lucha por la vigencia de los derechos humanos. (Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud, 2006), junto con esta ley nace el Instituto nacional de la Juventud que es una institución desconcentrada, dependiente de la Presidencia de la República con personalidad jurídica y patrimonio propio, orientada al desarrollo social y con autoridad en el territorio nacional, creada bajo decreto 260 – 2005 y publicado el 16 de enero de 2006 con el objetivo de contribuir a la realización plena e integral de la juventud hondureña, despertar la conciencia en la población para estimular a la juventud a integrarse y contribuir plenamente al crecimiento económico, político y social de Honduras, La armonización del marco legal vigente, a fin de que no prohíba, restrinja o limite los derechos de los y las jóvenes (Instituto Nacional de la Juventud, 2012).

El Instituto Nacional de la Juventud (INJ) pone en práctica el lineamiento “Trabajo digno y el desarrollo” de la Política Nacional de la Juventud apoyando el emprendedurismo juvenil y es ejecutado el proyecto con fondos para Microempresarios Jóvenes con la participación de BANADESA (Banco Nacional de Desarrollo Agrícola), la cual también ofrece asistencia técnica y ayuda a legalizarla en la Cámara de Comercio. Si los jóvenes cuentan con una microempresa BANADESA ofrece préstamos a una tasa de interés baja (Instituto Nacional de la Juventud , 2012).

Como también el INJ cuentan con áreas de gestión y contactos para el desarrollo de emprendedurismo, que consiste en la capacitación y asesoría en ideas, planes y mejoramiento para empresa de jóvenes las cuales apoyan: el Instituto Hondureño para el Desarrollo Alternativo Sostenible IHDEAS, Fundación Banhcafe, Fundación ANED, Federación Hondureña de la Microempresa y el sector social de la economía FEHMISSE, Cámara de Comercio con el programa de Mujeres Emprendedoras, Junior Archievement/COHEP, Asociación Libre Expresión, Instituto Nacional de Formación Profesional INFOP, así como Organismos de Cooperación Internacional en apoyo al desarrollo del emprendedurismo.

2.4 MODELOS DE FINANCIAMIENTO A MIPYMES

La Población Económicamente Activa (PEA) representa el 41.1% del total nacional. Esta relación es mucho más alta en los hombres, con el 70.4%, que en las mujeres, a quienes les corresponde el 34.9%. Al desarrollar el análisis por las ramas de actividad, el sector primario de la economía concentra cerca del 38.6% del total de la población ocupada; el sector secundario, por su parte, abarca el 19.2%; mientras que el sector terciario representa el restante 42.2%. El porcentaje que labora en el sector público es

Bajo y se estima en solo cerca del 8.0%. La tasa de desempleo es relativamente baja y se estima en solo el 6.8%, pero el subempleo sí es muy elevado. La mejor aproximación es la que se da para el sector informal de la economía, que llega al 60% (INE, 2010).

2.4.1 GENERALIDADES DE LA MIPYME EN HONDURAS.

Según estudio realizado por la Secretaria de Industria y Comercio en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas en el año 2012 define a la MIPYME, como las empresas privadas compuestas por el micro, pequeña y mediana empresa las cuales son clasificadas de acuerdo al volumen de ventas anuales. Se señalan como microempresas las que tienen ventas menores a L. 70,000.00 y de 1 a 4 empleados, pequeñas empresa aquellas cuyas ventas son de L. 700,000 a L. 2,000,000 con 5 a 10 empleados, la mediana empresa se clasifica como aquella que tiene ventas mayor a los L. 2,000,000 y tiene 11 empleados en adelante.

En la encuesta de caracterización de la MIPYME a nivel nacional se determinó que existen 127,330 MIPYMES las cuales generan 577,343 empleos a tiempo completos, de carácter permanente y a quienes se realiza pago mensual.

La microempresa contribuye con 288,525 empleos, la pequeña empresa genera 147,354 y 141,464 empleos son suministrados por las medianas empresas.

En la siguiente tabla se expresa de mejor manera la contribución al empleo de la MIPYMES (Valenzuela, 2012).

Tabla 2. Generación de Empleo por la MIPYME 2012.

Empleo	Micro	Pequeña	Mediana
Número de empleados a tiempo completo, de carácter permanente y con pago en promedio	3	7	14
Número de empleados a tiempo parcial en promedio	0.53	0.76	1.38
Número de empleados sin pago en promedio	0.30	0.26	0.49

Fuente: Documento de Diagnóstico de la Secretaria de Industria y Comercio.

2.4.2 HISTORIA DEL SECTOR FINANCIERO QUE ATIENDE A LA MIPYME EN HONDURAS.

La oferta de servicios financieros que se ofrecen a las MIPYMES se diferencia de acuerdo al segmento de MIPYMES que atiende, con un comportamiento diferente al segmento del micro y pequeña empresa, y el segmento de la mediana empresa.

La prestación de servicios financieros a la MIPYME ha evolucionado a través de los años, en los años ochenta este servicios era cubierto por prestamistas que no formaban parte del sistema bancario los cuales ofrecían préstamos a las personas de su comunidad que fueran conocidos personalmente por ellos a tasas altas de interés. Las MIPYMES optaban a este crédito informal debido que en esa época era muy poca la oferta de financiamiento el sistema financiero formal consideraba que obtenían muy poca rentabilidad con los préstamos otorgados a estas empresas y la oportunidad de acceso a crédito era escasa por las condiciones exigidas como garantías hipotecarias, historial crediticio y libros contables que establecieran la capacidad de pago de estas empresas.

A mediados de los años 80 por medio de programas de desarrollo se formaron instituciones especializadas en atender la demanda de financiamiento de Micro, Pequeña y Mediana Empresa con la metodología de Grupos Solidarios y Bancos Comunales las cuales consistían en entregar a las comunidades donaciones en efectivo y asistencia técnica para los bancos y grupos comunales.

En la década de los 90 se continuo expandiendo la oferta de estas instituciones las cuales operaban con fondos de donación, en este tiempo las empresas comunales no eran auto sostenibles; a raíz del fenómeno natural del Huracán Mitch en 1998 el apoyo de los organismos internacionales aumento para estas instituciones por la afectación que sufrieron las MIPYMES, beneficiándose instituciones de segundo piso como Fundación Covelo en 1999- 2000 quien a su vez apoyo a las instituciones financieras de primer piso fortaleciendo las MIPYMES.

En el año 2001 las instituciones comunales de financiamiento se encaminan a convertirse en un sector regulado, debido a que los organismos internacionales que brindaban fondos de apoyo exigían que estas instituciones se volvieran auto

sostenibles, al serlo los fondos de cooperación se redujeron y el estar reguladas les permitía la captación de ahorros de los clientes fortaleciéndose financieramente. Constituyéndose en este año la Ley de OPDF que regula las siguientes instituciones OPD (Organizaciones Privadas de Desarrollo) con mayor interés de fortalecer y propiciar el financiamiento de la Micro, Pequeña y mediana empresa. Instituciones que pertenecen al sector privado, de naturaleza civil y sin fines de lucro quienes orientan las ganancias de cada ejercicio para aumentar su patrimonio. (Ley Reguladora de OPDF (DECRETO 229-2000)

Estas organizaciones ofrecen servicios financieros a través de grupos comunales a diferentes comunidades:

Tabla 3. Detalle de Instituciones Financieras OPD reguladas.

Institución	Año de Regulación	Figura Jurídica	
		Antes de Regulación	Después de Regulación
Organización Privada de Desarrollo Financiero (ODEF)	2004	OPD	Sociedad Financiera
Fundación Micro financiera Hermandad de Honduras (HDH)	2004	OPD	OPDF
Asociación Familia y Medio Ambiente (FAMA)	2005	OPD	OPDF
Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund (FUNED)	2008	OPD	OPDF
Proyecto e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras (PILARH)	2008	OPD	OPDF
Financiera Finca Honduras, S.A.	2008	OPD	Sociedad Financiera

Fondo para el Desarrollo Local de Honduras (CREDISOL)	2008	OPD	OPDF
---	------	-----	------

Fuente: Documento de Diagnóstico de la Secretaria de Industria y Comercio.

La regulación de estas Organizaciones Privadas de Desarrollo permitió que se incrementara el volumen de clientes, cobertura y atracción de ahorros permitiendo el crecimiento de estas empresas la obtención de fondos le permitió mejorar los servicios crediticios ofrecidos a las MIPYMES a menores tasa de interés lo que ha contribuido a que estas instituciones sean más eficientes, más exigentes y por ende estudian mejor a quienes darán sus préstamos, estas instituciones reguladas consideran más rentable el préstamo a pequeñas y medianas empresas, en cuanto a la microempresa consideran que es más riesgoso evitando ofrecer el servicio a la misma (Valenzuela C. , 2012).

2.4.3 SERVICIO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO A LA MIPYME EN HONDURAS

En los años 80 las Cooperativas de Ahorro y Crédito prestaban a sus clientes asalariados para sus negocios pero debían de cumplir con ciertos requisitos como tener un tiempo considerable como ahorrante en la cooperativa para ser considerado sujeto de ahorro, se otorgaba préstamos a los clientes que se tenía conocimiento de su localidad, y debida de contar con avales los cuales tenían que ser clientes de la cooperativa. Las cooperativas han sido instituciones financieras que ofrecen préstamos a bajas tasas de interés en comparación con los bancos financieros.

En el año 2006 se forma un área especializada para micro finanzas diseñándose productos financieros especializados para el sector de las MIPYMES. Creándose las cooperativas que apoyaron a este sector como ser:

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Ceibeña
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabé
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacil

Entre otras que brindan otro tipo de productos financieros se pueden distinguir la Cooperativa: Comixmul, Nueva Vida (Valenzuela C. , 2012)

2.4.4 SERVICIO DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS A LA MIPYMES EN HONDURAS.

Históricamente se puede distinguir que al sector financiero bancario privado como el que menos apoyo ha brindado a la microempresa, en los años 70 se empieza a analizar el sector micro empresarial por medio de la solicitud de garantías solidarias que disminuía los riesgos de préstamo a microempresarios.

El servicio financiero ofrecido por los bancos comerciales se enfocó más a la mediana empresa, en el año 2005 se implementó el sistema de oficiales de crédito a la MIPYME sin considerar el sector micro empresarial entre estos bancos se puede mencionar: Banco Hondureño del Café, S.A. (BANHCAFÉ) y Banco del País, S.A. (BANPAÍS).

Posteriormente optaron por esta metodología de préstamos a las MIPYMES los siguientes Bancos:

- Banco de América Central Honduras, S. A. (BAC/HONDURAS)
- Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A. (FICOHSA)
- Banco HSBC Honduras, S.A. (HSBC)
- Banco Atlántida, S.A. (BANCATLÁN)
- Banco de los Trabajadores, S.A. (BANCOTRAB)
- Banco Financiera Centroamericana, S.A. (FICENSA)
- Banco LAFISE, Honduras (LAFISE)
- Banco PROMÉRICA, S.A. (PROMERICA)

Existen otros bancos como PROCREDIT y Banco Popular que son especializados en el rubro de micro finanzas para el sector de MIPYMES (Valenzuela C. , 2012).

2.5 SITUACIÓN ACTUAL DEL SERVICIO FINANCIERO A MIPYME A NIVEL NACIONAL

Actualmente las instituciones financieras que brindan servicios financiero al sector MIPYME se identificaron 57 instituciones, siendo 12 de estas instituciones bancarias, 3 son sociedades financieras, 5 son OPDF reguladas, 14 son OPD no reguladas, 7 son cooperativas de ahorro y crédito y 16 son instituciones de segundo piso.

Tabla 4. Instituciones Financieras que ofrecen servicios de crédito a MIPYMES en Honduras.

Tipo de Institución	Nombre de la Institución Financiera
1. Instituciones Bancarias	<ul style="list-style-type: none"> • Banco Atlántida, S.A. (Bancatlán). • Banco de los Trabajadores, S.A. (Bancotrab). • Banco Financiera Centroamericana, S.A. (Ficensa). Banco Hondureño del Café, S.A. (Banhcafé). • Banco del País, S.A. (Banpaís). • Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A. (Ficohsa). • Banco Lafise, Honduras (Lafise). • Banco HSBC Honduras, S.A. (HSBC). • Banco Promérica, S.A. (Promerica) • Banco Procredit Honduras, S.A. (Banco Procredit) • Banco Popular, S.A. (Banco Popular) • Banco de América Central Honduras, S. A. (Bac/Honduras)
2. Sociedades Financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera Finca Honduras, S.A. (Finca). • Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A. (ODEF FINANCIERA). • Financiera Solidaria, S.A. (Finsol).

<p>3.Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras Reguladas (OPDF)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación Micro financiera Hermandad de Honduras (HDH). • Asociación Familia y Medio Ambiente (FAMA). Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund (FUNED). • Proyectos e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras (PILAR). • Fondo para el Desarrollo Local de Honduras (CREDISOL).
<p>4.Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD) No Reguladas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Agencia adventista para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). • Asociación de Desarrollo Perspírense (ADEPES). • Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras (ADICH). • Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnico y Financieros (AHSETFIN). • Fundación Horizontes de Amistad (FHA). • Fundación Adelante. • Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FUNHDE). • Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Social Urbana y Rural (FUNDEVI). • Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH). • Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad (INHDEI). • Micro financiera PRISMA de Honduras S.A. (PRISMA). World Relief de

	<p>Honduras (WRH).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Microempresa (FUNDAHMICRO). • Micro financieras WANIGU (Wanigu).
5.Cooperativas de Ahorro y Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa de Ahorro y Crédito Ceibeña. • Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega. • Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabe. • Cooperativa de Ahorro y Crédito Mixta Mujeres Unidas. • Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacil. • Cooperativa de Ahorro y Crédito Apaguiz. • Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro.
6.Instituciones de Segundo Piso	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación José María Covelo. • Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI). • Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). • Banco Interamericano de Desarrollo (BID). • Red Katalysis. • Régimen de Aportaciones Privadas (RAP). • Oikocredit. • Triple Jump.

	<ul style="list-style-type: none">• Dest bank .• Plan International.• Fundación Ford.• Kivad.• Cuenta del Milenio.• Triodos Facet.• Próspero Microfinanzas Fund (Bolivia).• Locfund (Bolivia)
--	--

Fuente: Diagnostico de la MIPYME 2012. Secretaria de Industria y Comercio.

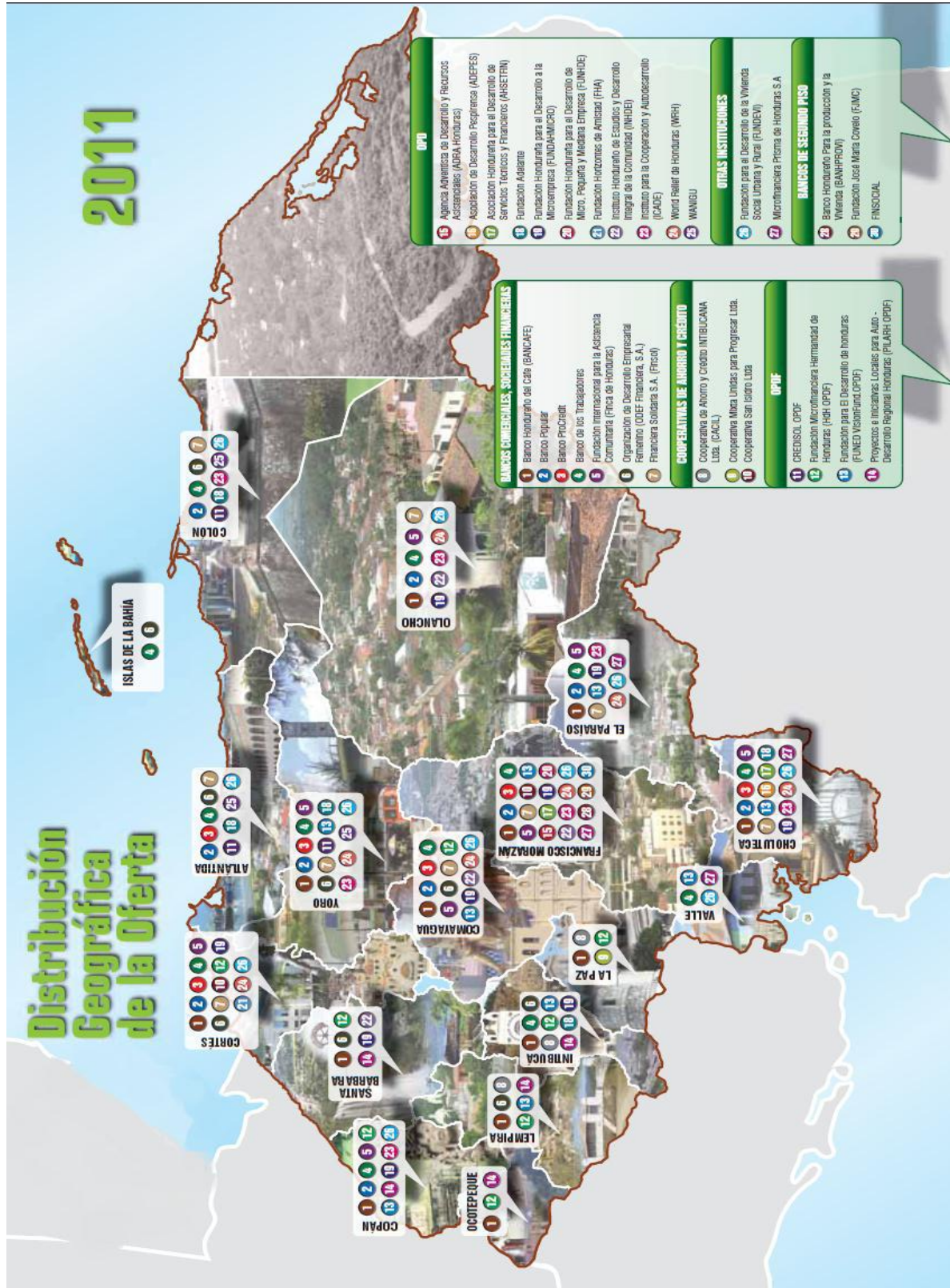


Figura 2. Distribución Geográfica de la Oferta financiera a la MIPYMES en Honduras. Fuente: Diagnostico de la MYPIME 2012. Secretaría de Industria y Comercio.

“Existen 17 bancos comerciales de los cuales 2 de ellos atienden especialmente créditos para las MIPYMES y de consumo que son Banco Hondureño del Café y Banco Azteca de Honduras. Existen 2 bancos especializados en micro finanzas Banco Popular y Banco Procredit, 3 Financieras, Financiera Solidaria FINSOL, Financiera Finca Honduras FINCA y la Organización de Desarrollo Femenino Financiera, S.A. ODEF. En relación a las OPD y OPDFs que atienden un importante número de clientes del sector financiero se tiene un aproximado de 56 instituciones de atención a nivel nacional”

Los servicios financieros a los cuales pueden optar las MIPYMES son Ofrecidos por:

1. El Sector Financiero especializado en atender a la MIPYME: dentro de este sector se identifican las OPD, OPDF y las Sociedades Financieras e Instituciones Bancarias como Banco Procredit, Banco Popular y Banco Azteca; el sector financiero atiende los clientes de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con servicios como: crédito, ahorro, micro seguros, transferencias y transacción de remesas, este sector tiene mayor demanda de la micro y pequeña empresa ya que la mediana empresa se enfoca más por los bancos comerciales que brindan mejores ofertas de crédito. El sector financiero atiende a la población más vulnerable económicamente por medio de préstamos individuales y grupales como grupos comunales.

2. Cooperativas de Ahorro y Crédito: existen cooperativas que ofrecen productos especializados para las MIPYMES dentro de ellos se puede mencionar servicio de crédito, ahorro, micro seguros, transferencias y transacción de remesas, según la Federación de Cooperativas de Honduras “FACACH” estiman que cerca de un 30% a 35% de sus afiliados serian clientes MIPYME y cerca de un 50% de su cartera corresponden a créditos MIPYME.

3. Instituciones Bancarias: El sector bancario ofrece sus servicios financieros a la Pequeña y Mediana empresa entre ellos se mencionan los créditos, ahorros, micro seguros, transferencias, recepción de remesas, descuento de facturas, capacitaciones, su principal producto financiero es el crédito individual requiriendo garantías hipotecarias y bienes urbanos.

Según el Diagnostico sectorial de la MIPYME en Honduras dentro de las principales limitaciones que describen las instituciones financieras para brindar servicios de financiamiento a las MIPYMES son:

- Los esquemas de administración empleados por las MIPYMES son débiles
- No tienen un plan de sucesión
- Existe una baja titulación de tierras
- La dispersión rural de algunos negocios (asociado a los costos de distribución)
- La reducción de las ventas de los negocios en los últimos años
- No hay boom en el sector, es decir, que no existe ninguna acción que este propiciando o impulsando el crecimiento del sector.
- La falta de servicios de desarrollo empresarial que se estén ejecutando para la MIPYME.
- La delincuencia reduce el emprendimiento (Valenzuela C. , 2012).

2.6 EXPERIENCIA DE MICROCRÉDITOS DEL BANCO GRAMEEN

Banco Grameen es un banco creado con el propósito de brindar servicios financieros a la población pobre de la zona rural, evitando la explotación de estas personas por los prestamistas de dinero y con el deseo de crear oportunidades de trabajo por cuenta propia para las personas de esta zona que no tenían empleo. Esta idea se origina por el profesor Muhammad Yunus quien en el año de 1976, presenta una investigación sobre el diseño de un sistema de concesión de créditos para el pueblo pobre en el pueblo de Jobra en Bangladesh.

Este Banco comienza con la filosofía de que el crédito debe de ser aceptado como un derecho humano y opera bajo el sistema de la que la persona que tiene menos posibilidades financieras es la más alta prioridad en la obtención de préstamos, basando en el potencial de las personas no en las posesiones materiales que estas poseen. Actualmente el Banco Grammen es propiedad de la población rural pobre donde los prestatarios del Banco poseen el 90% de sus acciones y el 10% restante es propiedad del Gobierno.

Uno de los servicios de este banco es ofrecer Microcréditos el cual lo define como: los programas orientados a pequeños préstamos dirigidos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo que generen ingresos, lo que les permite cuidar de sí mismos y sus familias.

Características de Microcréditos que ofrece el Banco Grameen:

- hay una atención exclusiva a los más pobres entre los pobres. La exclusividad está garantizada por:
 - Establecer claramente los criterios de elegibilidad para la selección de clientes específicos y la adopción de medidas prácticas para descartar a aquellos que no cumplen con los
 - En la entrega de crédito, se ha priorizado cada vez más a las mujeres
 - El sistema de entrega está orientado a satisfacer las necesidades de desarrollo socio económico diferente de los pobres.
- los prestatarios se organizan en pequeños grupos homogéneos. Estas características facilitan la solidaridad del grupo, así como la interacción participativa. Organizar los grupos primarios de cinco miembros y la federación en centros ha sido la base del sistema de Grameen Bank. El énfasis desde el principio es el fortalecimiento organizativo, la clientela Grameen, para que puedan adquirir la capacidad para la planificación y ejecución de las decisiones de desarrollo a nivel micro. Los centros están funcionalmente ligados al Banco Grameen, cuyo campo de los trabajadores tienen que asistir a las reuniones del centro cada semana.
- condicionalidades de los préstamos especiales que son particularmente adecuados para los pobres estos incluyen:
 - préstamos muy pequeños dados y sin ningún tipo de garantía
 - los préstamos reembolsables a plazos semanales repartidas en un año
 - El derecho a un préstamo posterior depende de la devolución de primer préstamo
 - elegida para sí, el ingreso individual, rápida generación de actividades que emplean las habilidades que ya poseen los prestatarios.

- la estrecha supervisión de crédito por parte del grupo, así como el personal del banco
- la tensión en la disciplina crediticia y responsabilidad colectiva prestatario o la presión de grupo.
- salvaguardias especiales a través de ahorro obligatorio y voluntario, para minimizar los riesgos de que los pobres confrontan.
- la transparencia en todas las transacciones bancarias mayoría de los cuales se llevan a cabo en las reuniones del centro.
- compromiso simultáneo de un programa de desarrollo social de atender a las necesidades básicas de la clientela. Esto se refleja en los "dieciséis decisiones" adoptadas por los prestatarios de Grameen. Esto ayuda a:
 - elevar la conciencia social y política de los grupos recientemente organizados
 - se centran cada vez más en las mujeres de los hogares más pobres, cuyo impulso por la supervivencia tiene una mayor incidencia en el desarrollo de la familia
 - fomentar la supervisión de los proyectos de infraestructura social y física - vivienda, saneamiento, agua potable, educación, planificación familiar, etc.
- diseño y desarrollo de sistemas capaces de suministrar los recursos del programa para clientes específicos de organización y gestión.

El sistema ha ido evolucionando a través de un proceso de aprendizaje estructurado, que incluye ensayos, errores y ajustes continuos. Un requisito importante para poner en práctica el sistema es la capacitación especial que se necesita para el desarrollo de un personal altamente motivado, por lo que la toma de decisiones y la autoridad operacional es gradualmente funciones descentralizadas y administrativas se delegan en los niveles zonal hacia abajo.

- ampliación de la cartera de préstamos para satisfacer las diversas necesidades de desarrollo de los pobres. A medida que el programa de crédito general toma impulso y los prestatarios se familiaricen con la disciplina crediticia, otros programas de préstamos son introducidos para satisfacer las crecientes necesidades de desarrollo

social y económico de la clientela. Además de la vivienda, este tipo de programas son:

- crédito para la construcción de letrinas sanitarias
- crédito para la instalación de pozos que abastecen de agua potable y de riego para huertos.
- crédito para el cultivo de temporada para comprar insumos agrícolas.
- préstamo para el arrendamiento de equipo / maquinaria, es decir., teléfonos celulares comprados por miembros de Banco Grameen.
- financiamiento a cabo por toda la familia de un prestatario con experiencia.

La premisa subyacente de Grameen es que, con el fin de salir de la pobreza y se aparten de las garras de los usureros e intermediarios, campesinos sin tierra tienen acceso al crédito, sin la cual no se puede esperar para poner en marcha sus propias empresas, por pequeñas que sean. En desafío a la banca rural tradicional postulado según el cual "sin garantía (en este caso, la tierra) significa que no hay crédito", la experiencia del Banco Grameen se propuso demostrar - con éxito - que los préstamos a los pobres no es una proposición imposible, por el contrario, da los campesinos sin tierra de la oportunidad de comprar sus propias herramientas, equipos, u otros medios de producción necesarios y embarcarse en proyectos de generación de ingresos que les permitan escapar del círculo vicioso de "bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión, bajos ingresos" . En otras palabras, la confianza de la banca se basa en la voluntad y la capacidad de los prestatarios para tener éxito en sus empresas.

El modo de funcionamiento del Grameen Bank es el siguiente. Una sucursal bancaria se configura con un gerente de la sucursal y una serie de gerentes de centros y cubre un área de alrededor de 15 a 22 aldeas. El gerente y los trabajadores comienzan visitando pueblos para familiarizar ellos mismos con el entorno local en el que van a ser operativo e identificar la posible clientela, así como explicar el propósito, las funciones y el modo de funcionamiento del banco para la población local . Se forman grupos de cinco prestatarios potenciales, en la primera etapa, sólo dos de ellos son elegibles para un préstamo. El grupo se observa durante un mes para ver si los

miembros son conformes a las reglas del banco. Sólo si los dos primeros prestatarios comienzan a pagar el principal más los intereses durante un período de seis semanas, no los otros miembros del grupo pasa a ser elegible para un préstamo a sí mismos. Debido a estas restricciones, hay una presión importante grupo de mantener registros individuales clara. En este sentido, la responsabilidad colectiva del grupo sirve como garantía del préstamo.

Los préstamos son pequeños, pero suficientes para financiar la micro-empresa realizado por los prestatarios: arroz descascarillado, máquina de reparación, la compra de vacas lecheras, cabras, tela, cerámica, etc. El tipo de interés de los préstamos es de 16%. La tasa de reembolso de los préstamos es actualmente el 95 % debido a la presión del grupo y el interés personal, así como la motivación de los prestatarios.

A pesar de la movilización de los ahorros también se persigue junto con las actividades de préstamo del Banco Grameen, obtener condiciones comerciales en el banco central, otras instituciones financieras, el mercado de dinero, y de organismos bilaterales y multilaterales de ayuda.

Este banco utiliza la metodología de que cada año realiza una evaluación de la situación socioeconómica de las familias que apoyan con sus créditos y analizan las mejoras obtenidas; también se utilizan indicadores para medir los niveles de pobreza en las familiar y seleccionar a quien ofrecerá servicios financieros.

Los usuarios de este banco se concentran su mayoría en el género femenino, las estadísticas presentan que a finales de 1998, el número de sucursales en operación fue de 1,128, con 2.34 millones de miembros donde el 2.24 de ellos son mujeres en 38, 957 aldeas. Actualmente hay 66,581 centros de los grupos de los cuales 33,126 son mujeres. (Grameen Bank, 2013)

2.7 EMPRESAS DE CRÉDITOS COMUNALES

2.7.1 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE CREDITO COMUNAL EN CENTROAMÉRICA.

Evolución histórica de la metodología de FINCA CR que ha evolucionado desde Fondos Rotatorios que ha pasado por Grupos de Crédito y Bancomunales hasta las Empresas de Crédito Comunal,

En Bolivia en 1983 se fomentó la creación de un programa de crédito con la Misión de la Agencia de Desarrollo Internacional (AID) con fondos provenientes de la agencia gubernamental estadounidense National Agricultural and Fishery Council (NAFC) dirigido por John Hatch. El programa de crédito Boliviano, servía para épocas de elevada inflación en zonas rurales el pago era en especie y la entrega de los fondos eran de inmediatos, consistían en la formación de tres personas para la entrega del crédito sin ninguna capacitación, la garantía era solidaria y no existían una personalidad jurídica.

Costa Rica fue el segundo país en que el programa se puso en práctica es de donde nace FINCA CR por iniciativa de María Marta Padilla, Profesional en Economía agrícola quien trabajaba en una compañía privada de desarrollo y con experiencia previa en el manejo de grupos de base. John Hatch y Maria Marta Padilla discutieron la idea de establecer en Costa Rica un programa similar al de Bolivia, diseñado para zonas rurales.

La Fundación Integral de Campesinos de Costa Rica (FINCA) es un gran ejemplo de la sostenibilidad de esta Empresa de Crédito Comunal permite a las comunidades más necesitadas establecer su propia organización crediticia, cuyo fin es el mejoramiento de calidad de vida de los habitantes a través del acceso a diferentes servicios financieros que les permite desarrollar diferentes negocios.

La Fundación Integral Campesina (FINCA) Costa Rica, es una entidad privada sin fines de lucro, constituida en 1984 por María Marta Padilla, en los años de 1986 hasta 1994

se investigaron y aplicaron diversas modalidades de crédito como ser: Grupos Solidarios, Fondos, Bancos Comunales.

Tabla 5. Metodologías previas a las Empresas Crédito Comunal.

Metodología	Características
Grupos de crédito	Diseñado para épocas con elevada Inflación
	1. Pago en especie
	2. Entrega de fondos inmediatamente
	3. Zona Rural
	4. Montos bajos
	5. Pago del préstamo en especie
	6. Sin capacitación
	7. Libertad del uso del préstamo
	8. No están registrados como personas jurídicas
Fondos Rotatorios Comunales	1. pago en especie
	2. entrega de fondos rápidos
	3. Zona Rural
	4. Ahorros obligatorios del 20% en especie
	5. Garantía solidaria.
	6. No está registrado como personas jurídica
Banco Comunales	1. Pago en efectivo
	2. Entrega de fondos rápidos (selección de los socios comprometidos)
	3. Zona Rural
	4. Monto dependiendo del Bancomunal
	5. Plazo según el monto
	6. Capacitación: contabilidad y proceso de crédito
	7. Constituidas como Asociaciones.

Fuente: Proyecto RLA/M05/NET PROMICRO de la OIT, Bancomunales de nueva generación o la Nueva generación de Bancomunales.

A partir de 1996 se crea la primera organización legalizada bajo la estructura de Sociedad Anónima para el desarrollo y aplicación de la metodología de creación, formación y fortalecimiento de Empresas de Crédito Comunal (ECCs). FINCA CR fue miembro de la Red de FINCA Internacional que dejó de pertenecer en este año y hacerse completamente Autónoma. En el año 2003 la metodología se estableció con el nombre “Empresas de Crédito Comunal” en lugar de “Bancomunales” la cual ha sido comprobada con un gran número de comunidades de Centroamérica, en este mismo año la Fundación Integral Campesina (FINCA CR) firmó convenios con cinco organizaciones no gubernamentales, creando una Red llamada Organización Internacional para el Desarrollo de las Micro financieras Comunales (OIMC), cuatro de ellas en Centroamérica y una en Norteamérica, Guatemala Fundación Guatemalteca para el Desarrollo, Salvador Asociación Salvadoreña Pro-Salud Rural (ASAPROSAR), Nicaragua Sociedad para el Desarrollo Económico Social (SADESC), Honduras: Fundación BANHCAFE, México con Pro-Natura Chiapas. (Padilla, 2009). Las cuales han causado un efecto positivo en las diferentes comunidades ya establecidas.

La metodología de trabajo de FINCA de Costa Rica, es la capacitación de un grupo de comunitarios para que definan las reglas de operación y aprendan a administrar la ECC, capacitan a los menores de edad para que desarrollen capacidades empresariales. Ha evolucionado su metodología para presentar un modelo de desarrollo sostenible y sustentable que ofrece una alternativa, oportunidad de emprendedurismo a individuos y a la familia que persiguen una mejor calidad de vida.

FINCA se realiza gracias a la alianza con organizaciones, empresas privadas y personas comprometidas con el desarrollo integral del sector rural cada año crean 30 ECC nuevas, el impacto que ha creado en Costa Rica de inversionistas en las ECC, 8500 el 46% son mujeres, una gran experiencia desde el año 1984, la cantidad de crédito que manejan las ECC 2,500 créditos activos y una morosidad de las Empresas de Crédito menor al 1%.

FINCA Costa Rica por el crecimiento de las ECCs, crea una Empresa Desarrollo (EDESA) que ofrece servicios financieros a las empresas capacitadas. En el año 2005 nace EDESA brinda apoyo financiero y FINCA CR apoyo técnico (EDESA, 2012).

Fundación CODESPA es una es una organización no lucrativa dedicada, desde 1985 a la cooperación internacional al desarrollo, CODESPA apoyo a los países centroamericano, en Nicaragua apoya a la creación de microempresas y la capacitación de pequeños productores, en el Salvador se centra en fomentar los programas de formación para el empleo y el apoyo a la comercialización entre las capas más desfavorecidas de la población con el objetivo que nuevas generaciones desarrollen sus capacidades y emprendan pequeños negocios (trabajan con jóvenes en riesgo social), en Guatemala favorece el desarrollo rural a través de proyectos que impulsen las potencialidades de cada zona para generar recursos y riqueza (formación empresarial para jóvenes), en Honduras contribuye a la mejora de las condiciones de vida de las comunidades a través de fortalecimiento de su capacidad productiva, la comercialización de sus productos y su seguridad alimentaria (formación empresarial de jóvenes).

En febrero del año 2000 en Nicaragua se constituye la Sociedad para el Apoyo al Desarrollo Económico Social Comunitario (SADESC) adoptando la figura jurídica de Sociedad Anónima y constituye su primera ECC en la comunidad el Valle de los Aburtos ubicada en el departamento de Managua (Urbina, 2009).

ASAPROSAR del Salvador comenzó en los años 7^o con la capacitación innovadora de los promotores de salud de la doctora salvadoreña Vicky Guzmán, los programas de Microcrédito frece pequeños créditos a grupos de empresarios, la mayoría de ellos son mujeres que son excluidas del sistema formal bancario, y es una de los proveedores líderes de asistencia ocular para personas de escasos recursos económicos por todo el país (ASAPROSAR, 2012).

Con el apoyo de CODESPA y el Banco Urquijo, las Empresas Crédito Comunal impulsadas por la organización guatemalteca FUNDACEN son reforzadas que

benefician a 2,500 personas de forma directa y a 10,000 de forma indirecta, los socios de estas ECC reciben una capacitación continua en autogestión y finanzas y conceden pequeños créditos a habitantes de Alta Verapaz de Guatemala.

Los programas y políticas del emprendimientos juveniles tienen que trabajar fuerte inclusive con los jóvenes que tienen vocación se les dificulta el emprendimiento de sus propios negocios porque tienen factores negativos a su alrededor como ser la falta de experiencia, falta al acceso a financiamientos, no cuentan con un récord crediticio y mucho menor garantías que los respalden, ante lo cual es necesario el desarrollar sistemas de crédito, capacitaciones y asistencia técnica que faciliten la incorporación.

2.7.2 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE CRÉDITO COMUNAL EN HONDURAS.

La información que se encuentra disponible sobre las Empresas de Crédito Comunal de Zona Rural de Funbanhcafe es bastante escasa y muy general.

Fundación Banhcafe es una organización privada de desarrollo (OPD) sin fines de lucro creada en 1985 a iniciativa del Banco Hondureño del Café (Banhcafe) está afiliada a la Red OIMC (Organización Internacional para el Desarrollo de las Microempresas Comunales), el Banco Hondureño del Café es el cooperador de este tipo de iniciativa y con el apoyo financiero de la Unión Europea y Fundación CODESPA desde el año 2003, (Fundacion Banhcafe, 2004) es un ejemplo en crear Empresas de Crédito Comunal en Zonas Rurales de Honduras ellos Estimulan y apoyan la creación de microempresas, desarrollando actitudes y capacidades empresariales en jóvenes, hombres y mujeres, para aumentar su competitividad en la gestión de sus negocios y así poder brindar productos y servicios de calidad.

Arnold Sabillón Director Ejecutivo de Funbanhcafe, cuentan la historia con la que iniciaron con cajas comunales dice que funcionaban bien para la institución pero no había un crecimiento paralelo de las comunidades, los hacían cada vez más dependientes de este crédito. Con el paso del huracán Mitch en 1998 se originó en el 2002 la cultura del no pago en la zona rural producto de las condonaciones al sector

que decreta el gobierno, esto ocasiono mora y se tenían la presión para seguir colocando fondos es por esta razón que se buscaron alternativas y entre ellas se conoció la de Costa Rica que en momento se creyó que no funcionaría por tener idiosincrasias muy diferentes y por el alto índice de analfabetismo en las comunidades rurales de Honduras.

La solución de las ECC busca dirigirse a los obstáculos de accesibilidad que impiden que los servicios financieros lleguen a las comunidades como también que las personas puedan lograr el acceso a la banca formal.

El Lic. Arnol Sabillón dice que el impacto cualitativo de las ECC, es la cohesión social, participación de la mujer en instancia de decisión, apropiación metodológica, constitución de 118 fondos de crédito (las cuales han venido surgiendo con la metodología de pares, que significa llevar una experiencia buena de una comunidad a otra hasta llegar a la cantidad mencionadas), sostenible de comunidades organizadas con más de US \$644,000 en capital propio de las comunidades, 3,245 beneficiarios directos, más de 13 mil indirectos, 2652 infantes participando a través de una inversión infantil de mas US \$ 27,000, más de 13 mil pequeños créditos, más de un millón de dólares canalizados a través de un banco privado. Asistencia técnica a más de 300 familias con acceso al mercado formal para la venta de su producción, mejora de la autoestima de los socios (Sabillón, 2012).

El área de Influencia que trabajan es en los Departamentos de Comayagua, La Paz, Santa Bárbara, Olancho, Lempira, Copán. Que los beneficiados son los jóvenes. La fuente de Financiera es la Agencia Española de Cooperación Internacional y la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo – FIDE, cuentan con una alianza con FINCA de Costa Rica para desarrollar el programa de Empresas de Crédito en las regiones cafetalera (Funbanhcafe, 2004).

Los que participan y se benefician de los fondos son personas y familias pobres sin acceso a servicios financieros formales, que se encuentran en zonas y condiciones de marginamiento.

La Lic. Carolina Salgado Coordinadora de Proyectos de FUNBANHCAFE dice que la metodología de Empresas de Crédito Comunal ha demostrado ser menor paternalista, por lo tanto desarrolla más capacidad en las personas que la desarrollan pero para el buen funcionamiento de esta metodología es el proceso de formación en las personas.

Esta metodología consiste en que la misma comunidad cuente con su propia organización crediticia de manera autónoma. El financiamiento para las microempresas sea administrados por sus propias organizaciones, la necesidad que tienen en común estas personas es la del financiamiento y asistencia técnica para poder emprender o sustentar sus propios negocios.

El Lic. Wilmer Gallardo, dice que el sistema que implementan promueve el sentido de pertenencia de las organizaciones bases por parte de los mismos que constituyen los factores determinantes del éxito de sus esfuerzos, una de las actividades que aseguran la sostenibilidad es capacitaciones como también el involucramiento de niños(as) por medio de una inversión educativa que realizan a la empresa para ser socios en el futuro.

Las Fuentes de financiamiento y Cooperación Técnica de FUNBANHCAFE. Nacionales: Banco Hondureño del Café (BANHCAFE) Fondo Cafetero Nacional, Fundación del Ambiente y Desarrollo (VIDA), Fondo Manejo del Medio Ambiente Honduras-Canadá, Fundación Ecologista (Héctor Rodrigo Pastor Fasquelle), FOPRIDEH, ACODE, CONASEL, COHDEFOR, ANAF AE, Secretaria de Agricultura: Proyecto Jicatuyo, Proyecto PROLANCHO, PRONADEL, PROSOC Instituto Hondureño del Café (IHCAFE), Cooperativa Triniteca (CACTRIL), Municipalidad de San Pedro Sula (División Municipal de Aguas), Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS), Proyecto PACTA (Acceso a la Tierra).

Internacionales: Fundación Interamericana(FIA), CARE Internacional, Cooperación Social Técnica Alemana (DED), MISEREOR (Alemania), Fundación CODESPA (España), SOLIDARIOS, Fondo de Desarrollo Noruego, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Asociación Mano Amiga (España), Fundación

Iberoamericana para el Desarrollo (FIDE), PPRRAC (Unión Europea), SNV (servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo), Resource Foundation, PASOLAC/INTERCOOPERATION, PROACTA Unión Europea, FINCA-Costa Rica, TROCAIRE (FUNBANHCAFE, 2004).

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE Y METODOS

Esta investigación fue cuantitativa porque los resultados están representados en datos estadísticos, descriptiva por la descripción un hecho y es transversal porque la investigación se realizó en una unidad de tiempo.

La Investigación Cuantitativa es aquella que usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamientos y probar teorías. (Hernández Sampieri, Carlos, & Pilar Baptista, 2006)

La investigación descriptiva, busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias del grupo o población. Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos y objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Hernández Sampieri, Carlos, & Pilar Baptista, 2006).

La investigación transversal, este diseño de investigación busca recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (Hernández Sampieri, Carlos, & Pilar Baptista, 2006)

Es recomendable utilizar estos métodos, debido a que se puede ayudar a proporcionar mayor información al momento del análisis de la investigación.

La investigación se realizó a través del desarrollo de los estudios de Mercado, Técnico-Administrativo –Legal y Financiero.

3.2 ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACIÓN

La Investigación del Estudio de Mercado especifica el método a utilizar hacia recolectar información necesaria para conocer necesidades y características para la creación de una Empresa de Crédito Comunal de Sociedad Anónima orientada a los jóvenes emprendedores de zona Urbana del distrito central, mediante el análisis e interpretación de los resultados se pretende determinar aspectos relevantes para el interés de nuevas alternativas de financiamiento para personas con deseos de emprender un negocio.

En el caso concreto, la investigación de mercado nos ayudó a comprender la situación actual, conocer las instituciones que brindan financiamiento a jóvenes, las necesidades y dificultades de financiamiento, identificar el problema con mayor peso que tienen los jóvenes para optar a un financiamiento, oportunidades, evaluar y de esa manera desarrollar un modelo alternativo.

3.2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para la realización de este Estudio de Mercado se solicitó a la Dirección de Programas Institucionales de UNITEC, una base de datos de jóvenes participantes en el Diplomado que imparte la universidad llamado Transformando Vidas que pertenece al Proyecto Metas de la Ciudad de Tegucigalpa. El motivo por el cual se eligió a éstos jóvenes de Proyecto Metas, es porque son potenciales empresarios, interesados en establecer un negocio o mejorar el que ya tienen, y con el fin de que conozcan otras alternativas de financiamiento, como las Empresas de Crédito Comunal de Sociedad Anónima.

3.2.3 UNIDADES DE ESTUDIO

- Unidad de Estudio: Estudio de Mercado, Oferta y Demanda
- Unidad de Análisis: Situación actual del mercado, en cuanto lo que ofrece el mercado y lo que requieren las personas que desean emprender un negocio.

- Unidad Geográfica: Colonia Villanueva, Los Pinos, Nueva Suyapa, San Francisco y Residencial Honduras.
- Unidad de Tiempo: Enero a Abril 2013.

3.2.4 METODO DE MUESTREO

Se utilizó el método probabilístico aleatorio simple; que consiste en elegir al azar las unidades que constituirán la muestra, otorgándole a cada uno de ellas la probabilidad de ser elegidas.

3.2.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA

A solicitud de UNITEC que se realizara la investigación con los jóvenes participantes en el Proyecto Transformando Vidas siendo 605 jóvenes, a los cuales se les aplicó una N quedando una muestra de 235 encuestas.

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula (Netquest, 2013)

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{e^2(N-1) + \sigma^2Z^2}$$

Dónde:

Margen de Error: 5%

Nivel de confianza: 95%

Tamaño de la población: 603

Nivel de heterogeneidad: 50%

Tamaño de la muestra recomendada: 235

3.2.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

Para fines de esta investigación se utilizó como instrumento de medición el cuestionario para la demanda y con las técnicas de la entrevista para el análisis de la oferta.

La entrevista y la encuesta son una técnica estructurada, ambos consisten en una serie de preguntas.

La fuente principal de datos son los jóvenes emprendedores, los cuales nos proporcionaron la información necesaria, para la elaboración y análisis de datos. La entrevista fue realizada de forma directa y personal, con información de carácter primario, es decir directo de la fuente.

3.2.7 FUENTE DE INFORMACIÓN

Para llevar a cabo el estudio y poder obtener un análisis a través de los resultados se utilizó los siguientes instrumentos:

1. Fuentes Primarias
 - Entrevistas
 - Encuestas
2. Fuentes Secundarias
 - Estudio de Literatura
 - Investigaciones en empresas que brindan servicios de crédito
 - Revisión de Bibliografía y Páginas Web confiables.

3.3 ESTUDIO TÉCNICO- ADMINISTRATIVO- LEGAL

El Estudio Técnico-Administrativo-Legal detalla todo lo referente a la ingeniería y tamaño de la empresa así como el tipo de organización, los recursos y procedimientos administrativos necesarios para el inicio de operaciones de la empresa de crédito comunal sociedad anónima. En este estudio se establecerá el organigrama de la empresa, la papelería que se requiere para una adecuada administración como ser: los libros contables, documentos, reglamentos a utilizar, procedimientos, así mismo llevar el control de la demanda de servicio financiero, todo lo relacionado a la localización, organización, y legalización para la puesta en marcha de la empresa.

3.3.1 UNIDADES DE ESTUDIO

- Unidad de Estudio: Estudio Técnico-Administrativo-Legal
- Unidad de Análisis: Área Administrativa de Empresa de Crédito Comunal
- Unidad Geográfica: Colonia Nueva Suyapa, Colonia San Francisco, Colonia Villanueva, Los Pinos y Residencial Honduras.
- Unidad de Tiempo: Enero a Abril de 2013.

3.3.2 SUJETO DE ESTUDIO

Para la realización de este Estudio Técnico-Administrativo-Legal, se procedió a:

- Determinar la localización de la empresa ya sea en local propio o de alquiler.
- Determinar el equipamiento, organización, administración de la empresa.
- Entrevistar expertos en el tema de modelos de crédito como ser técnicos, agentes de crédito y directivos de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos, Fundaciones, que dentro de sus principales funciones es de ofrecer préstamos a micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Tegucigalpa.
- Analizar las leyes Hondureñas con el objetivo de identificar el procedimiento a seguir, requisitos y costos para la constitución de una empresa de Crédito Comunal Sociedad Anónima.

CAPÍTULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un segmento en la investigación de un proyecto imprescindible debido a que nos permite visualizar la viabilidad financiera de dicha actividad económica, y nos brinda la oportunidad de conocer de manera provisional las oportunidades y problemas en el tiempo presente orientando el rumbo de la investigación. Este estudio de mercado se ha elaborado en Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, diseñado para determinar si existe en el mercado las condiciones apropiadas la creación de una empresa de crédito comunal de sociedad anónima.

4.1.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta de las instituciones financieras a nivel nacional orientadas a ofrecer el servicio de crédito para micro, pequeña y mediana empresa en Honduras. Se analizó montos de préstamo, tasas de interés, plazos de préstamos, garantías solicitadas y requisitos para acceder a los préstamos ofrecidos.

En Honduras las Instituciones Financieras son supervisadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) (según art. N0. 14 de la Ley del Sistema Financiero) como ser los Bancos Comerciales, estatales, Cooperativas y Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras OPDF, las cuales ofrecen microcréditos directo a las MIPYMES, como también las que no son supervisadas por la CNBS como ser las OPD, ONG.

El presente cuadro nos detalla el análisis que se efectuó de la oferta de las diferentes instituciones financieras que ofrecen servicios de créditos a las MIPYMES.

Tabla 6. Instituciones Financieras que ofrecen servicios de créditos a las MIPYMES.

INSTITUCIONES DE LA OFERTA FINANCIERA	NOMBRE DEL PRODUCTO	TASA DE INTERES ANUAL	PLAZO	MONTO A PRESTAR	FORMA DE PAGO	GARANTIA	PERIODO DE GRACIA	SECTORES ATENDIDOS
BANCOS COMERCIALES								
SOCIEDADES FINANCIERAS								
BANHCAFE	Microcrédito	36%	de 6 a 48 meses	L. 10,000.00 hasta L. 180,000.00	Semanal, quincenal y mensual	Fiduciaria, prendaria e hipotecaria.	No Aplica	Comercio, industria, transporte y servicio.
BANCO POPULAR, S.A.	Micro crédito individual capital de trabajo	Por categoría	6 meses máximo	L. 6,000.00 hasta L. 180,000.00	Mensual	Fiduciaria, hipotecaria, terreno.	No Aplica	Comercio.
BANCO PROCREDIT HONDURAS, S.A.	Crédito a muy pequeñas empresas			L. 50,000.00 hasta L. 600,000.00				Muy pequeñas empresas, comercio, producción, servicios
	Crédito a pequeñas empresas			L. 600,000.00 hasta L. 3,000,000.00				Pequeñas empresas, comercio, producción, servicios
	Crédito de oportunidad			L. 50,000.00 hasta L. 600,000.00				
FINANCIERA FINCA DE HONDURAS	Grupo Comunal	42%	6 -12 meses	L. 1,000.00 hasta L. 60,000.00	Mensual	Fiduciaria	No Aplica	Comercio, servicio y producción.
ODEF FINANCIERA, S.A.	Presta Micro	36%	1 a 12 meses	L. 7,000.00 hasta L. 20,000.00	Mensual	Combinada	No Aplica	Comercio
	Credi Turismo	36%	6 a 24 meses	L. 500.00 hasta L. 400,000.00	Mensual	Combinada	No Aplica	Servicio
FINANCIERA SOLIDARIA (FINSOL, S.A)	Créditos Solidarios	38%	18 meses	No aplica	Semanal, quincenal y mensual	No Aplica	No Aplica	Comercio, industria, transporte y servicio, agrícola.

INSTITUCIONES DE LA OFERTA FINANCIERA	NOMBRE DEL PRODUCTO	TASA DE INTERES ANUAL	PLAZO	MONTO A PRESTAR	FORMA DE PAGO	GARANTIA	PERIODO DE GRACIA	SECTORES ATENDIDOS
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO								
CACIL	Microagrícola	15%	2 a 24 meses	L. 500.00 hasta L. 100,000.00	Semestral	Combinada	No Aplica	Comercio
	Crédito Solidario agricultura	15%	2 a 24 meses	L. 500.00 hasta L. 400,000.00	No aplica	Solidaria	No Aplica	Agropecuario
	Crédito Solidario Comercio	30%	1 a 24 meses	L. 500.00 hasta L. 100,000.00	No aplica	Solidaria	No Aplica	Comercio
MIXTA UNIDAS PARA PROGRESAR	Crédito Solidario	27.6%	máximo 18 meses	Máximo L. 45,000.00	Depende del rubro	Aval Solidario y aportaciones	No Aplica	
	Crédito Emprendedurismo Jóvenes	12%	12 a 24 meses	L. 20 hasta L. 80,000.00	Mensual o a termino	Fiduciaria, prendaria, solidaria.		
	Fondo para Bancos Comunales	27.6%	12 meses	máximo L. 30,000.00	Mensual	Aval Solidario y Documento	No Aplica	
	Apoyo a las Microempresas	27.6%	6 a 18 meses	L. 20 hasta L. 100,000.00	Mensual	Fiduciario, prendario e hipotecario	No Aplica	
	Crédito a Cajas Rurales	27.6%	12 a 18 meses	L. 40 hasta L. 100,000.00	Al vencimiento	Hipotecarios	No Aplica	
SAN ISIDRO Ltda.	Grupo Solidario	26%	1 a 36 meses	Hasta L. 100,000.00	De acuerdo al flujo de efectivo	No Aplica	No Aplica	Todos
OPDF								
CREDISOL	Credi Comercio(Mi pequeño negocio)	36%	Hasta 3 meses	L. 2,000.00 hasta L. 50,000.00	Mensual	Fiduciario y sin aval	No Aplica	Comercio, servicio
	Credi-Comercio	33%	12 a 36 meses	Hasta L. 250,000.00	Semanal, quincenal y mensual	Fiduciaria, prendaria, solidaria hipotecario.	No Aplica	Comercio, servicio
HDH	Credi-Micro	36%	6 a 12 meses	L. 500.00 hasta L. 20,000.00	Mensual	Combinada	No Aplica	Comercio
FUNED	Microindividual	30%	6 a 36 meses	L. 500.00 hasta L. 380,000.00	Quincenal	Fiduciario, prendario e hipotecario	No Aplica	Comercio, servicio, industria, vivienda
	Fami Empresas	36%	4 a 18 meses	L. 5,000.00 hasta L. 40,000.00	Semanal, quincenal y mensual	Prendaria, Solidaria, Fiduciaria.	Si Aplica	Comercio, servicio, industria, vivienda, agricultura
	Grupos Solidarios	36%	4 a 18 meses	L. 1,000.00 hasta L. 40,000.00	Semanal, quincenal y mensual	Prendaria, Solidaria, Fiduciaria.	Si Aplica	Comercio, servicio, industria, vivienda, agricultura
	Bancomunales	36%	4 a 12 meses	L. 500.00 hasta L. 40,000.00	Semanal, quincenal y mensual	Prendaria, Solidaria, Fiduciaria.	Si Aplica	Comercio, servicio, industria, vivienda, agricultura
PILARH	Microempresa	36%	6 a 36 meses	L. 3,000.00 hasta L. 150,000.00	Mensual	Combinada	No Aplica	Comercio, servicio, transformación.

INSTITUCIONES DE LA OFERTA FINANCIERA	NOMBRE DEL PRODUCTO	TASA DE INTERES ANUAL	PLAZO	MONTO A PRESTAR	FORMA DE PAGO	GARANTIA	PERIODO DE GRACIA	SECTORES ATENDIDOS
OPD								
ADRA	Banco comunales (Capital de trabajo)	36%	4 a 6 meses	L. 500.00 hasta L. 30,000.00	Quincenal	Solidaria	No Aplica	Comercio, servicio y Industria.
	Grupos Solidarios (Capital de trabajo)	36%	4 a 10 meses	L. 3,000.00 hasta L. 30,000.00	Quincenal	Solidaria	No Aplica	Comercio, servicio y Industria.
AHSETFIN	Bancos Comunales (Banco Común)	36%	2 a 15 meses	L. 500.00 hasta L. 50,000.00	Quincenal	Solidaria	No Aplica	
FUNDACIÓN ADELANTE	Crédito Grupo Solidario	42%	3 a 12 meses	L. 500.00 hasta L. 30,000.00	Quincenal	Solidaria	No Aplica	Comercio
FUNDAHMICRO	Banco comunal	36%	4 a 6 meses	L. 1,000.00 hasta L. 25,000.00	Quincenal	Combinada	No Aplica	Comercio
	Hermanamiento	24%	4 a 6 meses	L. 1,000.00 hasta L. 5,000.00	Mensual	Combinada	1 mes	Comercio
	Microsolidarios	36%	5 a 6 meses	L. 1,000.00 hasta L. 10,000.00	Quincenal	Combinada	No Aplica	Comercio
	Créditos Solidarios	36%	4 a 8 meses	L. 5,000.00 hasta L. 50,000.00	Quincenal	Combinada	No Aplica	Comercio
FUNDACIÓN HORIZONTES DE AMISTAD	Grupos Solidarios	36%	3 a 18 meses	L. 2,000.00 hasta L. 60,000.00	Quincenal, semanal, mensual	Solidaria/prendaria	No Aplica	Comercio, industria, servicio
INHDEI	Grupos Solidarios	36%	4, 6, 8 y 12 meses	L. 1,000.00 hasta L. 15,000.00	Mensual	Solidaria	No Aplica	Comercio, industria, servicio y agroindustria
ICADE	Comercio y Microempresa	18%	9 a 18 meses	L. 5,000.00 hasta L. 50,000.00	Segun plan de inversión	Según monto de Crédito	No Aplica	Empresas de Economía Social y sus socios
	Comercio y Servicio	18%	10 a 24 meses	L. 20,000.00 hasta L. 200,000.00	Segun plan de inversión	Según monto de Crédito	No Aplica	Empresas de Economía Social y sus socios
WANIGU	Capital de Trabajo	36%	6 a 24 meses	L. 3,500.00 hasta L. 30,000.00	Mensual y Quincenal	Solidaria	No Aplica	Comercio informal, servicio, industria, agricultura, pesca.
WORL RELIEF DE HONDURAS - WRH	Créditos Grupales	Según destinos	Según destinos y tipos de garantía	L. 30,000.00 por miembro del grupo	Mensual, Quincenal y semanal	Solidaria	No Aplica	Comercio, servicio, industria, agropecuario, Vivienda.
OTRAS INSTITUCIONES								
MICROFINANCIERA PRISMA DE HONDURAS, S.A	Crédito Tradicional	31.20%	6 a 18 meses	L. 5,000.00 hasta L. 300,000.00	Mensual y Quincenal	Fiduciario, prendario e hipotecario		Comercio, industria, servicio
	Capital de Trabajo	31.20%	6 a 18 meses	L. 5,000.00 hasta L. 300,000.01	Mensual	Solidaria/prendaria	No Aplica	Comercio, industria, servicio
BANCOS E INSTITUCIONES DE SEGUNDO PISO								
BANHPROVI	MIPYME	7% Intermediario	Hasta 7 años	Hasta L. 250,000.00	Hasta anual	Pagaré individual a favor Banhprovi	Hasta 2 años	Agroindustria, Capital de trabajo, inmuebles productivos.

Requisitos Generales de las instituciones Financieras que solicitan a los interesados en optar por un crédito.

- Ser hondureño por nacimiento o residente legal con antigüedad de un año en el país
- Ser mayor de 21 años de edad.
- Contar con un negocio constituido, con al menos 1 año de antigüedad comprobado.
- Permiso de operación.
- Demostrar solvencia económica, determinada por el análisis de su situación financiera.
- Presentar estados financieros del negocio con sello y firma de un profesional colegiado.
- Viabilidad del proyecto financiado.
- Fotocopia de identidad, RTN numérico. Fotocopia de la escritura del bien a hipotecar.

4.1.2 ANALISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda que nos permite conocer las diferentes características de los socios de la empresa de crédito comunal, la necesidad de préstamos y la aceptación de servicio de préstamo bajo la figura de una empresa de crédito comunal. Mediante la aplicación de la técnica de encuesta, aplicada a los jóvenes del Proyecto Transformando Vidas se obtuvieron los siguientes resultados.

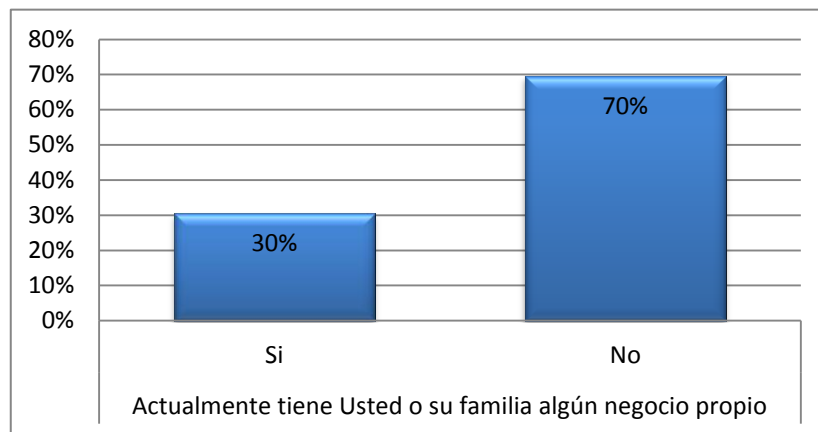


Figura 3. Porcentaje de jóvenes cuya familia tiene negocio propio.

Del 100% de la población encuestada se puede observar que el 30% de la familia de los jóvenes tienen su negocio propio y el 70% no cuentan un negocio propio que genere ingresos para su familia, considerando la formación que actualmente reciben los jóvenes a través del proyecto Transformando Vidas da lugar a educación y mentalidad para generar ideas y establecer un negocio, el total de la población juvenil encuestada son capacitados en aptitudes básicas, competencias técnicas, empleabilidad y emprendedurismo.

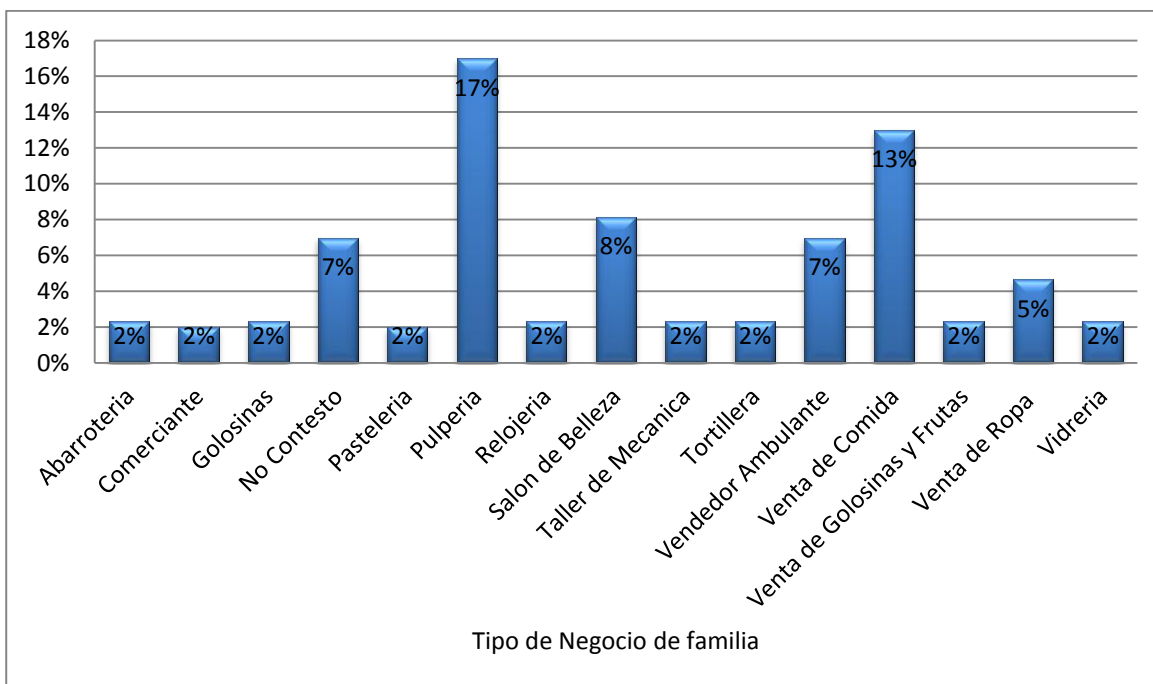


Figura 4. Tipos de Negocios de Familias

El 30% de los encuestados respondieron que actualmente sus familias tienen un negocio propio, para este estudio se presentan el tipo de negocio más habitual, según los resultados las pulperías se representan por un porcentaje de 17% siendo el más alto, seguido de la venta de comida con un 13%, salones de belleza vendedores ambulantes y venta de ropa son parte de los tipos de negocios de las familias de dichos jóvenes. Dentro de una media de 2% se encuentran abarrotería, pastelería, talleres, tortillería, vidriera, y entre 1% los negocios como: bodega, calzado, carpintería, panadería, piñatería, venta de verdura, servicios contables entre otros.

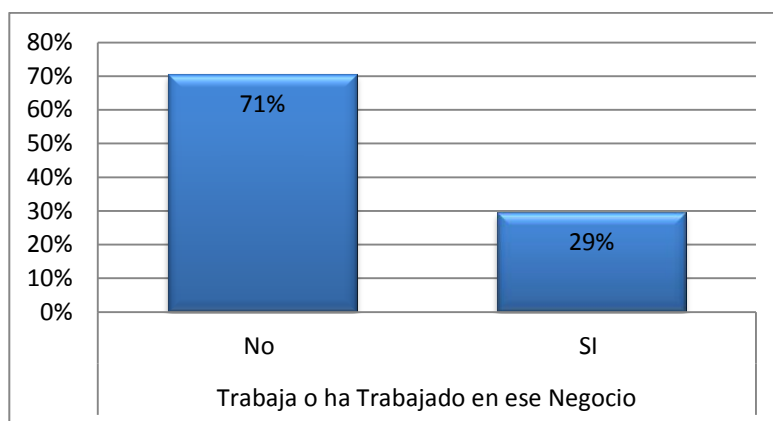


Figura 5. Porcentaje de jóvenes que trabajan en el negocio familiar

29% de los jóvenes trabajan o han trabajado en el negocio de sus familias, dándose la oportunidad de desarrollar habilidades y siendo una ventaja para ellos ya que se pueden formar con una cultura de emprendimiento y responsabilidad al convivir y participar en la actividad económica de dicho negocio, siendo 71% que no trabaja o trabajado en los negocios de sus familias de acuerdo a los resultados presentados.

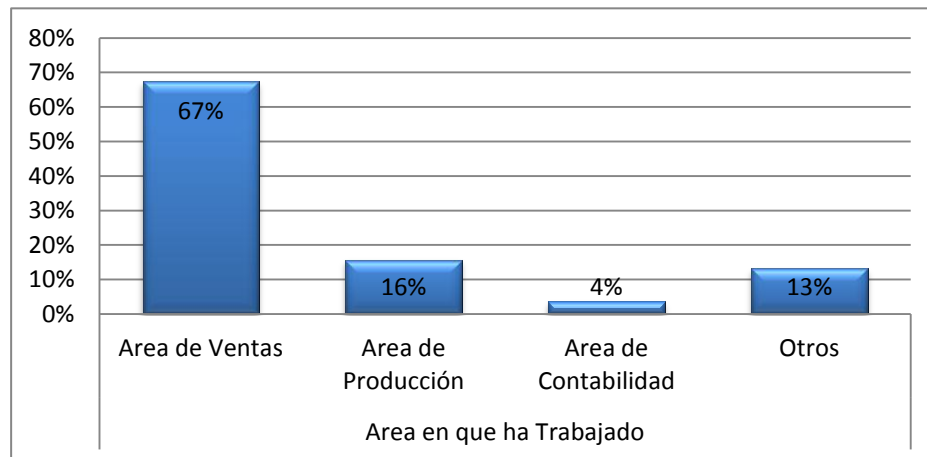


Figura 6. Áreas de trabajo en el negocio familiar

Del 29% que si trabaja en el negocio de la familia el 67% lo hace en el área de ventas, un 16% en el área de producción y un 4% en el área de contabilidad, nos ayuda a identificar que al joven se le conduce al campo laboral beneficiándose tanto el joven como al negocio en reducir el costo de personal contratado, y un 13% manifiesta que a trabajado en otras funciones como ayudante de bodega, carga, inventario, etc.

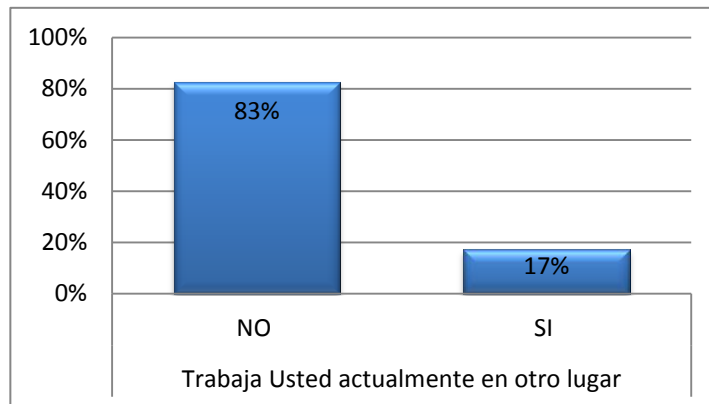


Figura 7. Trabaja en otro lugar que no sea el negocio familiar.

Según la tabla de arriba se puede concluir que del 100% de la muestra aplicada a la población juvenil de escasos recursos y a los cuales se capacita tanto en habilidades personales y profesionales el 83% de ellos no trabajan indicando que no tienen una fuente de ingresos que apoye a sus hogares, solamente el 17% si trabaja, este porcentaje encierra tanto los que tienen un negocio familiar y los que no.

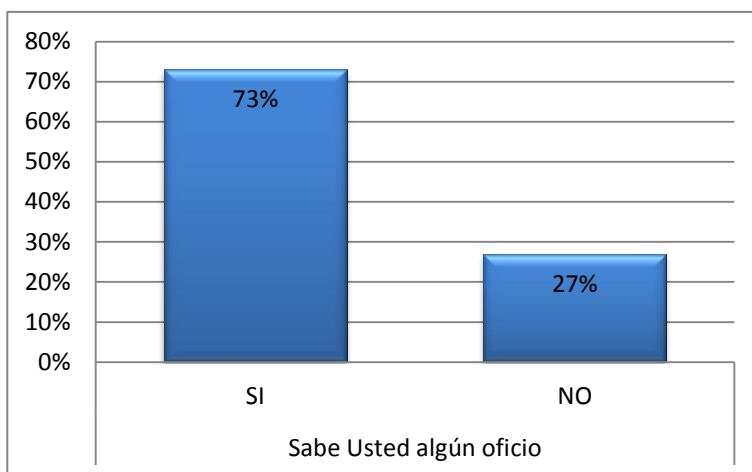


Figura 8. Estudio de los jóvenes en algún oficio.

La mayoría de los jóvenes encuestados tienen conocimiento de un oficio sumando un porcentaje del 73%, solamente un 27% no ha tenido la oportunidad o el entusiasmo de estudiar un oficio. Es necesario recordar que estos jóvenes pertenecen a la población más vulnerable económicamente y que en la mayoría de sus casos se dedican a trabajar para poder contribuir con ingresos en sus hogares obstaculizando el poder estudiar y prepararse para su futuro.

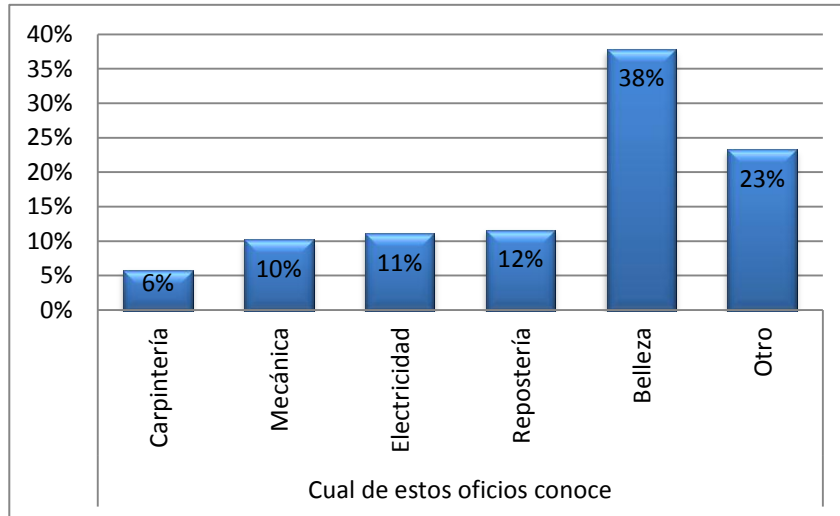


Figura 9. Tipo de oficio que conocen los jóvenes.

Dentro de los oficios que conocen estos jóvenes el de mayor demanda es de belleza con un porcentaje de 38%, otros con un 23% clasificando otros como la función en cocina, soldadura, manualidades, computación, bisutería dentro de las más importantes, los oficios de repostería, electricidad y mecánica se representan con un porcentaje entre 10% y 12%.

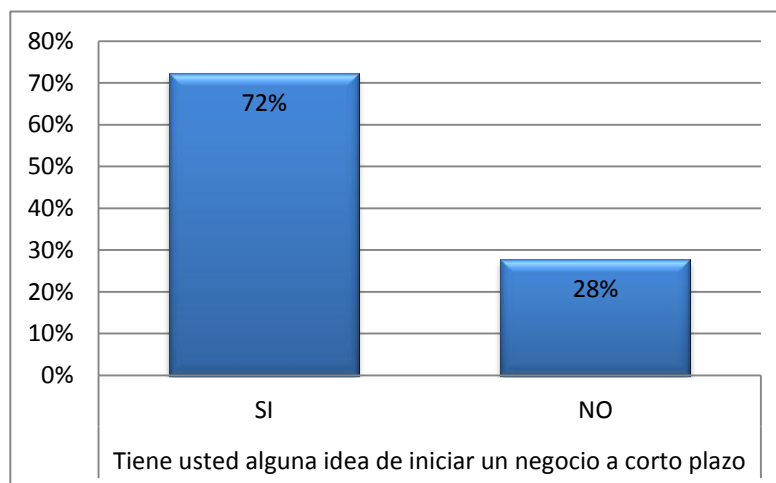


Figura 10. Idea de negocio de los jóvenes emprendedores.

El 72% de los jóvenes encuestados tienen la idea de poner en marcha un negocio a corto plazo, y solo un 28% no ha analizado la idea de instalar un negocio. Cabe mencionar que esta población juvenil comprende los jóvenes que se está capacitando en los módulos 1 y 2 que corresponde a conocimiento de habilidades, aptitudes, valor y conocimiento de asignaturas básicas como matemáticas, español, así mismo el modulo No. 3 que se orienta más a emprendedurismo, planes de negocio.

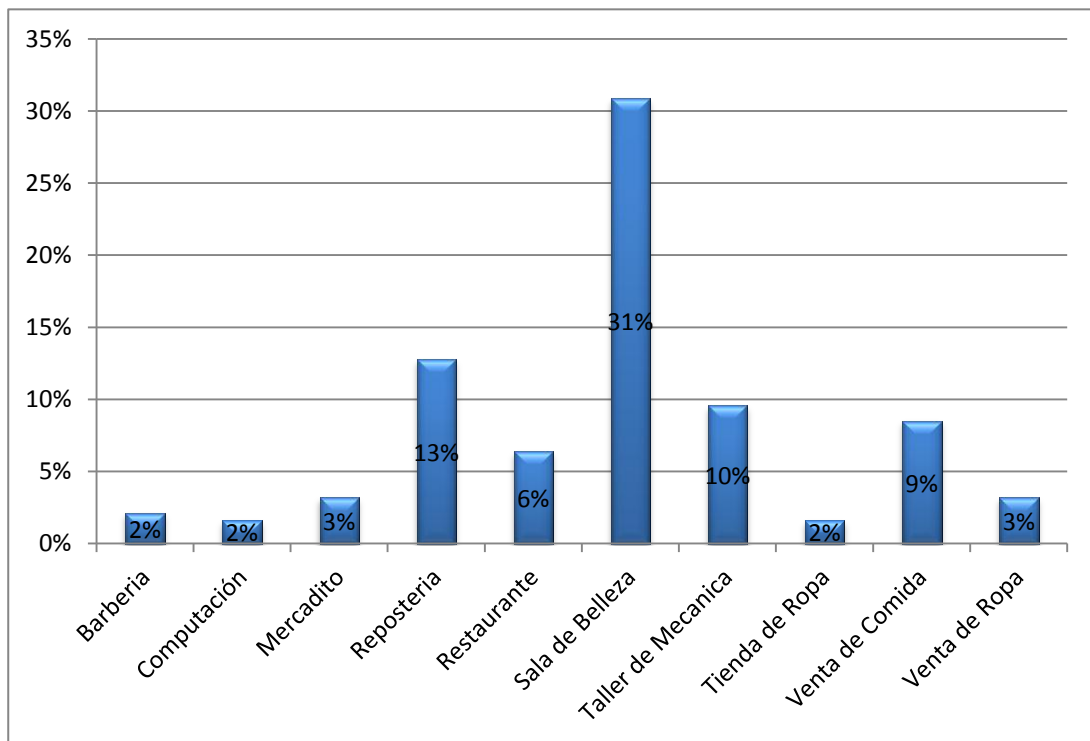


Figura 11. Tipo de Negocio que desean instalar los jóvenes.

Dentro de las ideas de negocio se presentan las más significativas según resultados entre ellas la sala de belleza es favorecida como plan de negocio de las jóvenes, repostería en segundo lugar, taller de mecánica en tercer lugar y en cuarto lugar venta de comida, los negocios de actividades de comercio como restaurante, mercadito, venta de ropa, computación y barbería son ideas de negocio con menor demanda, entre otras ideas que corresponde a un 20% y que no se representan en la gráfica por menor preferencia por los jóvenes son: barberías, bisutería, venta de cosméticos, joyas,

vidriera, electricidad, electrónica, serigrafía, óptica. Etc. esto nos permite llegar a la conclusión que el mayor porcentaje de jóvenes apoyados por el proyecto “Transformando Vidas” desean instalar un negocio a largo plazo aplicando los conocimientos obtenidos y favoreciendo sus niveles de ingreso y por ende de vida.

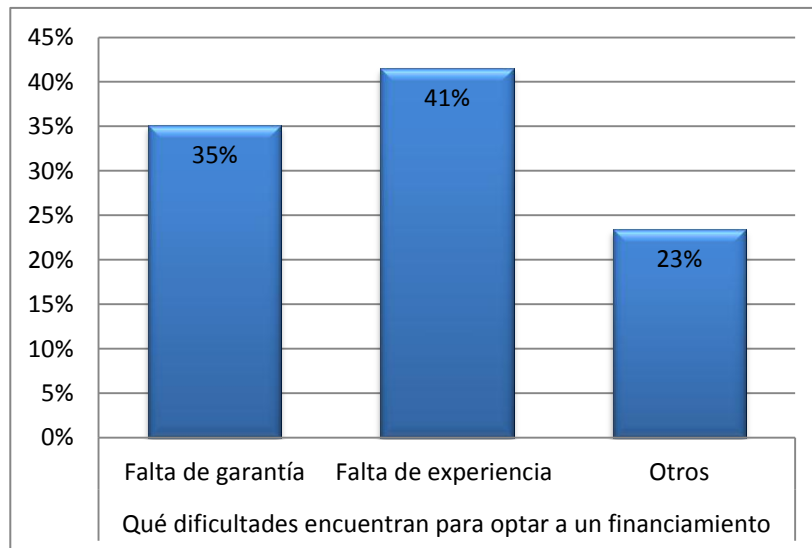


Figura 12. Dificultades para optar a un financiamiento.

Los jóvenes consideran que el mayor obstáculo para la obtención del financiamiento para la instalación de un negocio ya sea una sala de belleza o un taller de mecánica u otro de los enumerados en la gráfica anterior es la falta de experiencia. En segundo lugar se encuentra la falta de garantía, y en tercer lugar otros como la falta de opciones de instituciones financieras que presten servicios de créditos y que estén alcance de ellos, Es necesario recordar que varios de estos jóvenes ya conocen los negocios familiares lo que contribuye a su capacidad de decisión sobre las dificultades de optar a un financiamiento. Estos resultados nos demuestra que es necesario buscar mecanismos alternativos para contrarrestar estos factores que no les permite la obtención de un capital semilla para iniciar su negocio; así mismo es necesario hacer conciencia al joven de los obstáculos de financiamiento que les presentan las micro financieras para darles un financiamiento y formar en ellos una cultura de responsabilidad financiera y de joven empresario que contribuyan a obtener confianza

por parte de las instituciones financieras que apoyan el sector de las micro, pequeña y mediana empresa.

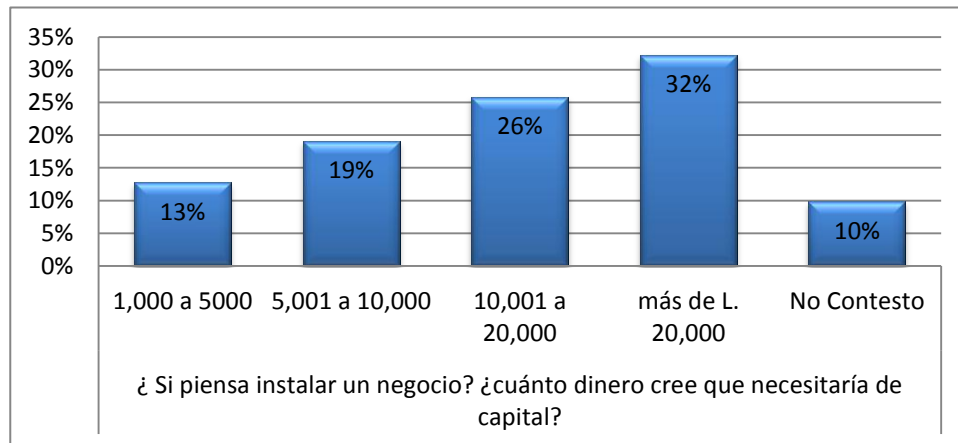


Figura 13. Capital necesario para instalación de negocio.

La necesidad de capital inicial para los negocios según los resultados es más de L. 20,000.00 representado por un porcentaje de 32% es necesario recordar que el mayor porcentaje de jóvenes en su meta de negocio es una sala de belleza, repostería y taller de mecánica y tomando en cuenta que estos jóvenes tienen conocimiento en esas áreas lo que permite que la cuantificación de capital requerido se aproxime a la realidad de la instalación del negocio, un 26% considera que necesita de L. 10,001.00 a 20,000.00, el 19% considera que su requerimiento para iniciar el negocio es de L.5,001.00 a 10,000.00 y solamente un 13% necesita entre L. 1,000.00 a L. 5,000.00, un 10% de los encuestados no contesto debido a que todavía no han decidido de montar un negocio.

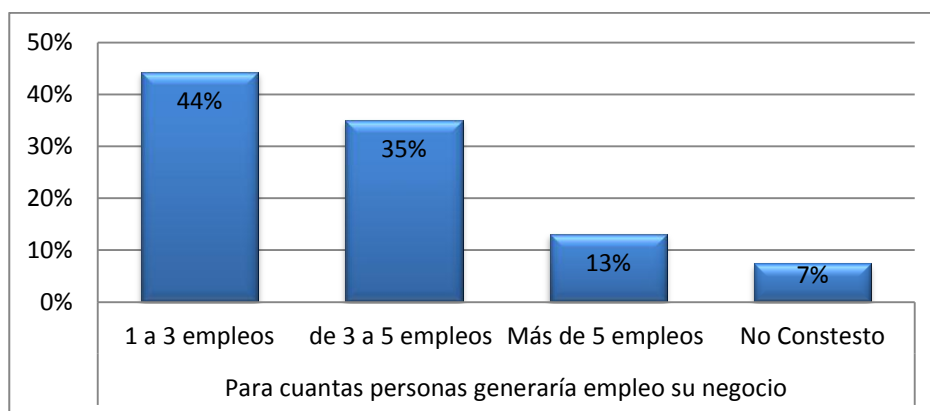


Figura 14. Personas que se beneficiarían con empleos en las empresas de los jóvenes emprendedores.

Un 44% de la población juvenil encuestada determina que sus negocios generarían empleo entre 1 a 3 personas al iniciar del mismo, recordando que son microempresas y que al inicio de operaciones no necesitaría de mucho personal, y es necesario considerar que su rubro no es el de producción y sus servicios se ofrecerán en un punto estratégico fijo, el 35% piensa que generaría fuente de empleo para 3 a 5 personas, un 13% jóvenes manifiesta que generaría más de 5 empleos y un 7% no contesto ya que no tiene en mente iniciar un negocio. Este resultado nos expone que los jóvenes emprendedores generarían fuentes de empleos a través de sus microempresas lo que contribuye al desarrollo de la economía en el país.

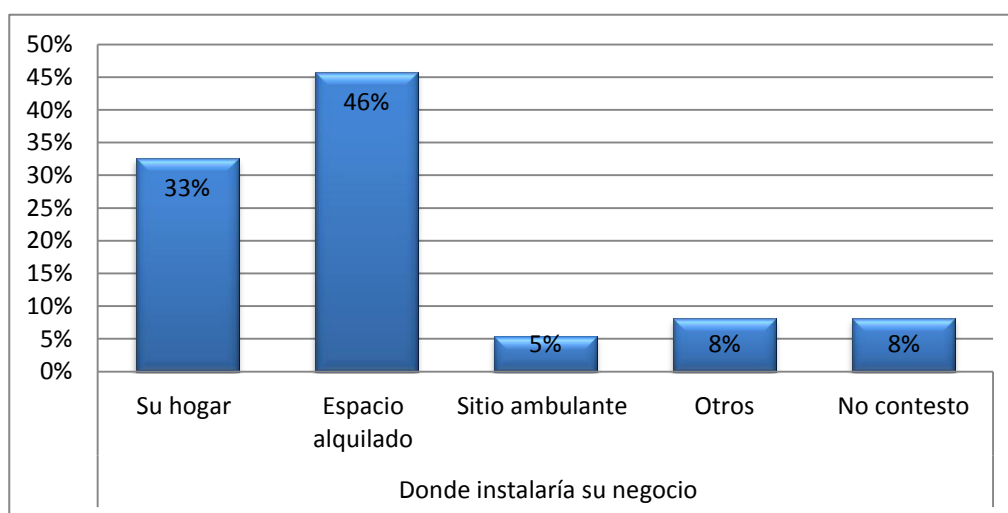


Figura 15. Lugar visualizado por los jóvenes para instalar su negocio.

Del total de la población encuestada el 46% de los jóvenes alquilarían un lugar para operar su negocio, lo que se puede considerar una estrategia para la atracción de clientes de acuerdo al producto o servicio a ofrecer, es importante mencionar que la mayoría de los jóvenes requieren de un capital para iniciar de L. 20,000 o más sin tomar en cuenta el costo de alquiler, un 33% piensa que lo puede instalar en su hogar generando ahorro de costos fijos, un 5% en un sitio ambulante y un 8% en otros sitios los cuales no se expusieron, 8% de los encuestados no contestó ya que estos jóvenes no tienen claro si instalaran un negocio a largo plazo.

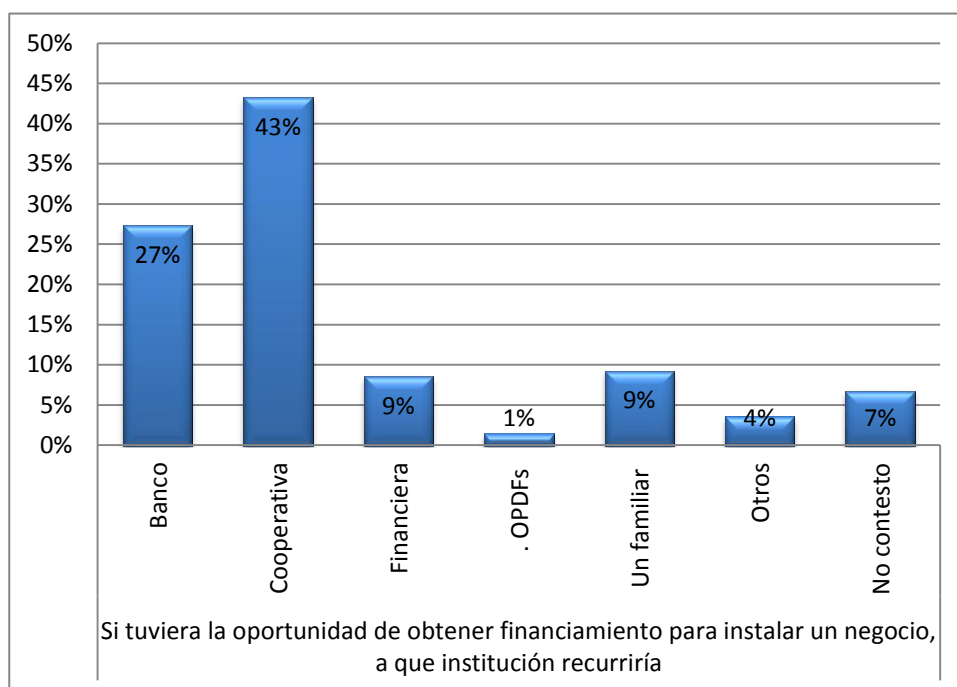


Figura 16. Instituciones que recurrirían para solicitud de financiamiento como capital inicial para negocios.

El 43% optaría por solicitar financiamiento para inicio de su negocio a cooperativas, el 27% a instituciones bancarias, un 9% a financieras y familiares, solamente un 1% a organizaciones privadas de desarrollo financieras y un 7% de los encuestados no contestó, estos resultados nos revelan que los jóvenes acudirían a cooperativas y bancos financieros para préstamos, estas instituciones no cuentan con un producto financiero específico para jóvenes emprendedores y que requieren de capital inicial, la mayoría solicitan que el negocio cuente con garantías hipotecarias o prendarias y como

mínimo tengan un año de operación, se determina que es necesario el estudio e implementación de modelos alternativos de financiamiento para jóvenes emprendedores.

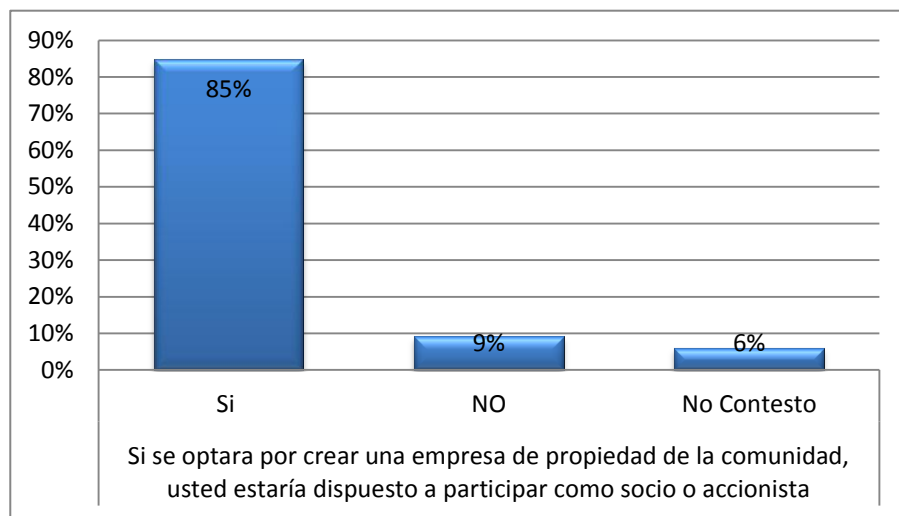


Figura 17. Participación de jóvenes en una empresa de crédito comunal como socio o accionista.

Ante la pregunta realizada si se creara una empresa de financiamiento propiedad de la comunidad estarían dispuestos a ser socios o accionistas, el mayor porcentaje de jóvenes que es el 85% está dispuesto a formar parte como accionista de esta empresa de crédito comunal, mostrando que sienten interés por formar parte de una empresa que les proporcione facilidades de financiamiento a jóvenes que desean emprender un negocio y que se encuentran ante una serie de obstáculos por parte de las instituciones tradicionales de financiamiento, solamente un 9% no está interesado y un 6% que no contestó.

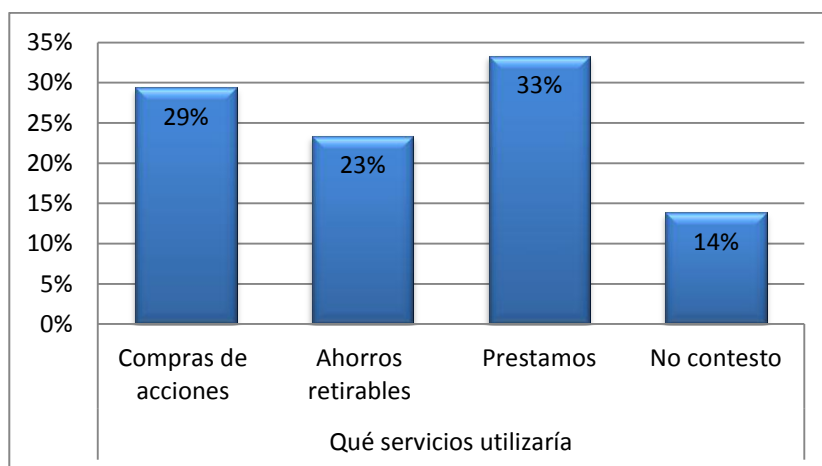


Figura 18. Servicios que utilizaría de la empresa de crédito comunal.

De existir una empresa de crédito comunal el 33% de los jóvenes utilizarían el servicio de préstamos para sus negocios, el 29% compraría acciones lo que le permitiría ser accionista o socio de la empresa, un 23% ahorraría en la empresa contribuyendo a la solidez de la misma y un 14% no contesto sintiéndose no atraído por los servicios de una empresa de crédito comunitaria.

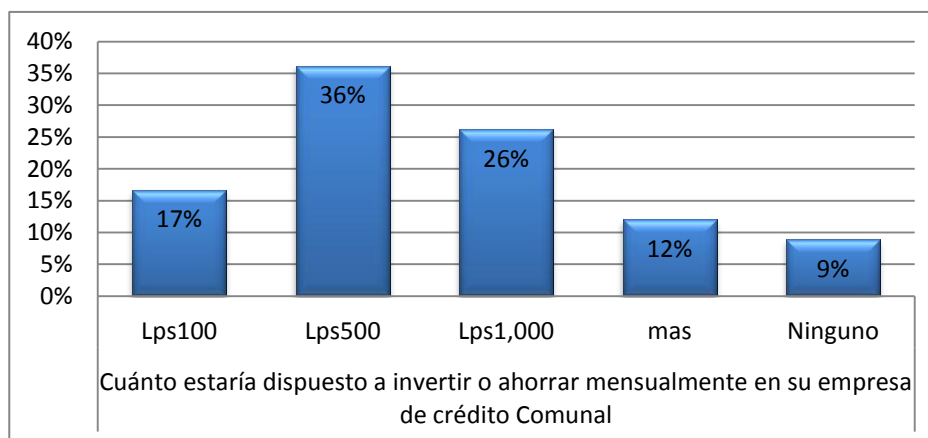


Figura 19. Cantidad de ahorros mensuales de los jóvenes en la empresa de crédito comunal.

De los jóvenes que sienten interés de que exista una empresa de crédito comunitaria en la cual están dispuestos a invertir y ahorrar un 36% está dispuesto ahorrar L. 500.00 mensual, el 26% está dispuesto a ahorrar L. 1,000.00 mensuales, un 17%

ahorraría L.100.00 mensuales y un 12% tiene la intención de ahorrar o invertir en esta empresa más de L. 1,000.00 mensuales, solamente un 9% no le interesa realizar un tipo de inversión en dicha empresa. Estos resultados nos demuestran que los jóvenes están interesados en invertir en una empresa de crédito comunal que beneficiara a la población juvenil y nos indica que dichos jóvenes tienen una mentalidad de ahorro sacrificando sus ingresos para tener beneficios a largo plazo.

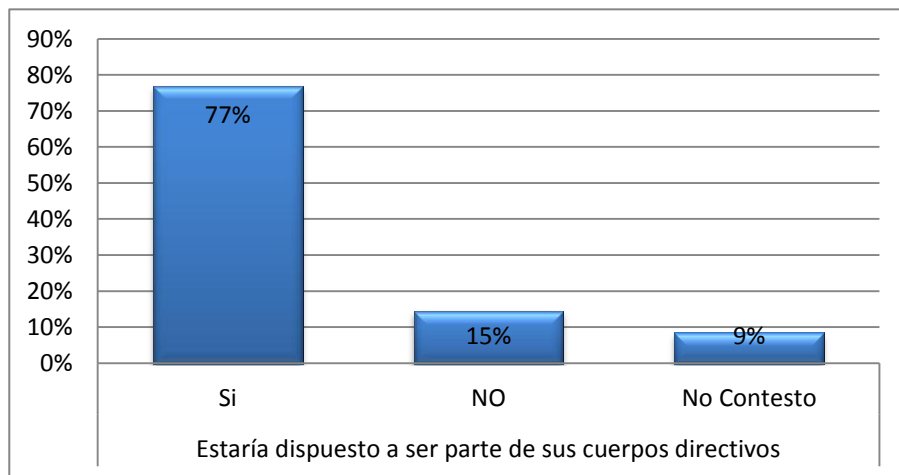


Figura 20. Interés de los jóvenes en formar parte del cuerpo directivo de la empresa.

El 77% estaría dispuesto a ser parte del cuerpo directivo de la empresa de crédito comunal, un 15% no está interesado y un 9% no contestó la interrogante, indicando que la mayoría no solamente quiere ser uso de los servicios de la empresa si no también formar parte de las decisiones que se tomen en ella lo que beneficia al crecimiento de la misma.

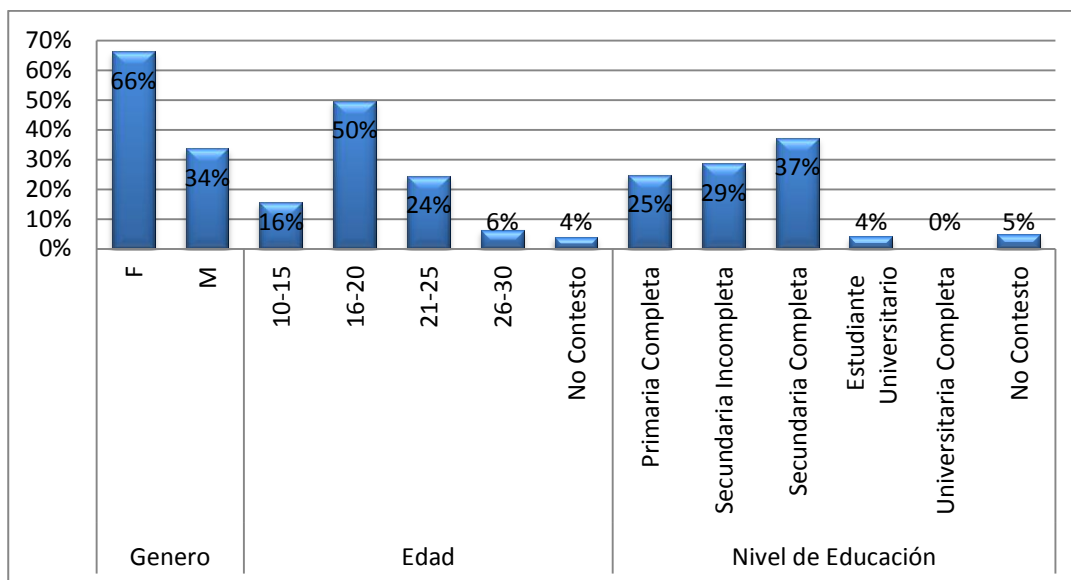


Figura 21. Género, Edad, Nivel de Educación.

En los datos demográficos se puede visualizar que el 66% de los encuestados son de género femenino y un 34% de género masculino, del 100% de los encuestados el mayor porcentaje en rango de edad de estos jóvenes es de 16 a 20 años con una porcentaje de 50% siendo mayores de edad, el 24% tienen de 21 a 25 años considerándose sujeto a préstamos por las instituciones financieras, el 16% están comprendidos en una edad de 10 a 15 años, un 6% tienen entre 26 a 30 años y un 4% no especificó su edad. De igual manera este gráfico nos presenta que el 37% de los jóvenes encuestados el grado de educación es de secundaria completa, un 29% tiene secundaria incompleta, un 25% curso en su totalidad la primaria, un 4% es estudiante universitario y un 5% no contestó la interrogante. Estos porcentajes nos revelan que la mayoría de los jóvenes curso su secundaria en totalidad y no existe alguno que no haya curso su primaria completa donde se obtienen conocimientos básicos y generales para la su desarrollo.

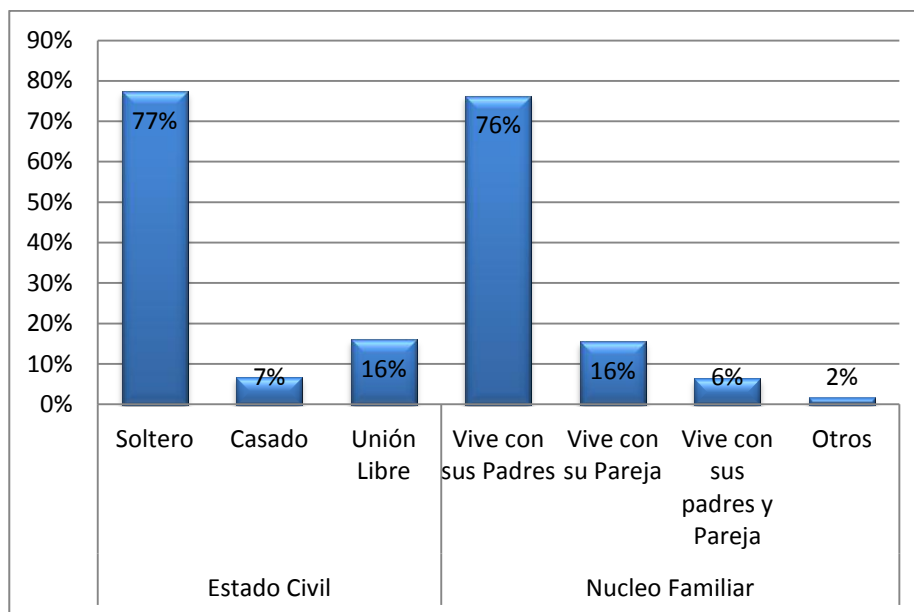


Figura 22. Estado Civil, Núcleo Familiar.

Del 100% de los jóvenes encuestados el 77% son solteros, un 16% vive en unión libre, un 7% casado, el 76% vive con sus padres, un 16% vive con su pareja y un 6% vive con sus padres y pareja. Estos jóvenes siendo solteros tiene mayor capacidad para ahorrar al tener una fuente de ingreso, mayor tiempo y entusiasmo para dedicar a su negocio, así también poseen más tiempo para seguir preparándose profesionalmente.

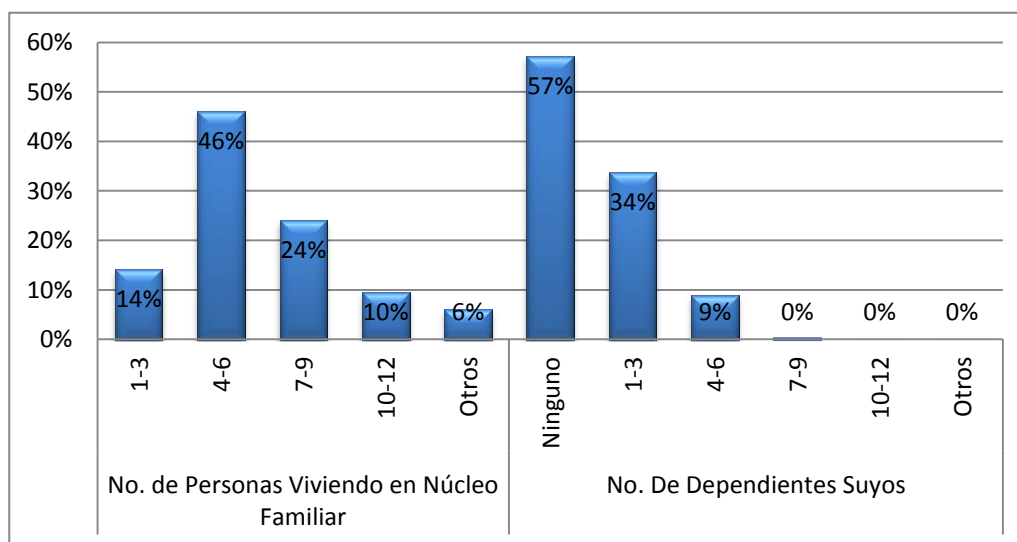


Figura 23. Número de personas viviendo en un núcleo familiar, y número de personas dependientes de los jóvenes encuestados.

El 46% viven en un núcleo familiar de 4 a 6 personas, un 24% en un núcleo familiar de 7 a 9 personas, un 14% vive con una familia conformada por 1 a 3 personas, en un núcleo familiar de 10 a 12 personas vive un 10% jóvenes y un 6% en otros rangos de personas por persona, la mayoría viven en un hogar conformado de 4 a 6 personas donde se debe de tener una fuente de ingresos considerables para la subsistencia de dichos miembros. Del número de personas que dependen de estos jóvenes el 57% no tiene ningún dependiente a cargo, el 34% tienen de 1 a 3 dependientes relacionado a los que están casados o viven en unión libre un 9% de 4 a 9 dependientes y de 7 a 12 dependientes no hay jóvenes que tengan esta responsabilidad de personas a su cargo.

4.2 ESTUDIO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO-LEGAL

Un factor fundamental que determinará la viabilidad de este proyecto es el análisis técnico-Administrativo- legal, el cual permite establecer la actividad ejecutiva, financiera y administrativa, por medio de instrumentos que garanticen la eficiencia empresarial.

Como suele ser en las organizaciones de propiedad solidaria, se trata de diseñar e implementar una figura que se maneje bajo principios empresariales, aun cuando sea en beneficio de nicho de población con bajos recursos. La estructura administrativa que se adopte debe tener las características del negocio mercantil, aun cuando sea para beneficio de sus socios, lo que implica que el personal que se requiera debe tener las competencias requeridas, definidas claramente, sus funciones, los costos y recursos, las normas y los procedimientos administrativos.

Si bien sabemos que el objetivo fundamental del proyecto propuesto es atender una necesidad social, tampoco sería aceptable de que los recursos se diluyan a corto plazo, es así como hemos estudiados diferentes figuras de corte solidarios, tales como las Cooperativas de ahorro y Crédito, las Cajas Rurales, OPDFs, Financieras, Otras y hemos llegado a la conclusión de que por la cantidad de recursos con que debe iniciar, el fin que persigue y las experiencias que sabemos existente en Honduras, proponemos que la estructura jurídica que adoptaría la empresa, es la de una Empresa de Crédito Comunal, constituida como una Sociedad Anónima de Capital Variable y por sus

características se regirá por el Código de Comercio aunque su accionar será definido de acuerdo a los términos de la propuesta de Estatutos Sociales, los cuales son parte del protocolo de Escritura Pública de Constitución.

4.2.1 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE UNA EMPRESA DE CAJA RURAL Y UNA EMPRESA DE CRÉDITO COMUNAL SOCIEDAD ANÓNIMA.

El propósito de esta sección es establecer un breve análisis de la diferencia del modelo de financiamiento de crédito de caja rural y el modelo alternativo de financiamiento que se propone en este estudio la creación de una empresa de crédito comunal bajo la denominación de sociedad anónima. De los diferentes modelos de financiamiento que actualmente existen se determinó realizar la comparación con las cajas rurales por la similitud de ser modelo comunal orientado a un fin social.

Cajas de ahorro y crédito rural: según el Decreto 201-93. Ley de cajas de ahorro y crédito rural define las cajas rurales como entidades privadas de ahorro y crédito cuyo fondo es constituido por las aportaciones de los fundadores y de los socios que se incorporaran con el tiempo, creadas con el objetivo de facilitar el acceso al crédito y otros servicios financieros a las zonas rurales y de esta manera contribuir a la actividad económica del área en que operan estas empresas (Congreso Nacional, Diario Oficial de la República de Honduras, Decreto 201-93, 1993).

Las Empresas de Crédito Comunal. Son Empresas de carácter local y popular constituidas jurídicamente como una Sociedad Anónima que se dedica a otorgar micro préstamos a sus socios, se establece con reglas claras que definen los mismos socios después de un proceso de capacitación, cuyo capital semilla se forma a través de la venta de acciones a hombres y mujeres generalmente sin acceso al crédito en Instituciones Financieras (Campesina, Fundación Integral Campesina).

La definición de estas empresas nos permite conocer que ambas son creadas con una finalidad de apoyar financieramente a las comunidades que lo demanden, con diferencias en relación a su giro, constitución y utilidades.

Giro:

La caja rural es una empresa que se constituye con el fin de beneficiar a la comunidad, su figura es social.

La empresa de crédito comunal S.A es orientada a beneficiar a la comunidad con una figura mercantil.

Capital:

La caja rural se constituye con un capital de L. 20,000 o más y su trámite conlleva un tiempo aproximado de 6 meses a 1 año, en la Secretaria de Industria y Comercio o Interior y Población.

La empresa de crédito comunal S.A se constituye con un capital de L. 5,000 y máximo de L. 50,000 su trámite conlleva un tiempo aproximado de 30 días en la Cámara de Comercio.

Utilidades:

La caja rural es una empresa sin fines de lucro, en caso de existir una perdida no la arrastra, no existe repartición de utilidades y cada socio aporta a la empresa y es apto para obtener préstamo.

La empresa de crédito comunal S.A. es una empresa con fines de lucro, en la que cada socio comprara acciones y serán los aptos para obtener préstamos, los dividendos generados pueden ser repartidos a los socios o acumular en su capital.

Se pudo observar el manejo de empresas de caja rural por medio de fideicomisos cuando existe un aporte de capital de los socios de la empresa y un aporte externo como ser una donación, la suma de los aportes será el capital con el cual se constituirá la empresa, el cual es administrado por un fiduciario por medio de una tercialización que puede ser un Banco, ONG, Cooperativa de Ahorro y Prestamos.

Ventaja: La caja rural se ahorra en el costo de tener que administrar sus fondos de préstamo.

Desventaja: La tasa de interés a la que se presta al cliente es mayor a la que ofrece directamente la caja rural.

Este análisis nos respalda la necesidad de modelos alternativos de financiamiento con fin mercantil que permita generar utilidades y que proyecte sostenibilidad en el tiempo en beneficio de los usuarios.

Se realizó una investigación de campo para conocer las instituciones financieras sus productos financieros ofrecidos a jóvenes que nos permitió identificar de mejor manera que modelo se identifica a nuestra propuesta de creación de empresa de crédito comunal S.A

Listado de informantes clave del sector financiero de Honduras que fueron entrevistados se muestra en la tabla a continuación.

Tabla 7. Listado de informantes clave del sector financiero de Honduras

Institución	Entrevistado	Cargo o Posición
Banco del País (Banpaís)	Melissa Palma	Analista de crédito
Banco Procredit Honduras S.A (Banco Promerica)	Gerardo Rodriguez	Ejecutivo de Negocios
Banco Popular, S.A.	David Vásquez	
Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión FUND, OPDF (FUNED).	Karla López	Sub- Gerente de Mercadeo y Comunicaciones
la Red de Micro financieras de Honduras (REDMICROH)	Oscar Narváez	Director
La Cooperativa de Ahorro y Crédito ELGA Ltda.		Encargado de Crédito
Katalysis Red Micro financiera de Centroamérica (RED KATALYSIS)	Raúl Sánchez	Director Ejecutivo
Fundación José María Covelo	Juan José Lagos	Director

Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS)	Gustavo Barahona	Jefe de División
Cooperativa Mixta Unidas para Progresar	Derma González	Directora
Institución para la Cooperación y Autodesarrollo (ICADE)	José Enrique Amaya	Administrador
Instituto Nacional de la Juventud (INJ)	Carlos Duron	Jefe de Monitoreo y Evaluación
Banco Atlántida	Henry Wilfredo Zelaya	Ejecutivo de Cuenta Banca PYME
Fundación Banhcafe (Funbanhcafe)	Carolina Salgado	Técnico de Campo
Banco Occidente	Allan San Martin	Ejecutivo de Negocios
Cooperativa Chorotega	Cesar Norales	Ejecutivo de Negocios
Fondos Taiwán (COHEP)	Claudia Rodríguez	Contador
Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH)	Alejandro Alvarez	

Se realizó entrevistas a las instituciones que brindan capacitaciones de emprendedurismo a jóvenes, fueron seleccionadas al azar y de acuerdo a su representatividad en el sector, se muestran en la tabla a continuación.

Tabla 8: Listado de informantes clave de servicios de desarrollo Empresarial

Institución	Entrevistado	Cargo o Posición
Katalysis Red Micro financiera de Centroamérica (RED KATALYSIS)	Raúl Sánchez	Director Ejecutivo
Instituto Nacional de la Juventud (INJ)	Carlos Duron	Técnico de la Unidad de Planeación y evaluación de la

		gestión.
Funbanhcafe	Carolina Salgado Wilmer Gallardo	Coordinación de Proyectos
Fondos Taiwán (COHEP)	Claudia Rodríguez	
Libre Expresión	Jenifer Moncada	
Junior Achievement Honduras	Pina Bendaña	Directora Ejecutiva
Transformando Vidas	Yasseth Fuentes	

4.2.2 REQUERIMIENTOS DE ESTUDIO TÉCNICO.

(LOCALIZACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE LA EMPRESA).

La Empresa de Crédito Comunal se creará y será establecida para la atención de un grupo de población juvenil del área urbana del Distrito Central. Sus oficinas estarán ubicadas en la calle principal de la Colonia Honduras la ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, del departamento de Francisco Morazán. Con cercanías a la Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC. Se tomó esta zona como ubicación de la empresa debido a que los jóvenes que la administraran son del proyecto Transformando Vidas y estudian en estas instalaciones de UNITEC.

El local se obtendrá mediante alquiler, lo que implica incurrir en un costo fijo que oscila entre L. 800 a L. 900, pero se espera que el espacio sea suficiente para albergar la parte administrativa de la empresa, la atención a sus socios y usuarios y una sala de sesiones de la Junta Directiva. Esta empresa solamente contará con un empleado, estructura que se aumentara en función del crecimiento de su actividad y se sabe que por el carácter social, sus directivos cumplirán también varias de las actividades institucionales. Las funciones del personal y de los directivos se basan en procesos administrativos claramente definidos y la empresa llevará un estricto control de sus créditos, ahorros, aportes de capital etc. Lo anterior justifica por qué no se requiere de un espacio amplio, aunque se espera que la oficina este en un lugar céntrico, de fácil acceso y de conocimiento de las personas.

Esas mismas características hacen que la inversión en mobiliario y equipo y papelería no sea de gran volumen sino la necesaria para el funcionamiento inicial de la empresa: La descripción y valores son así:

Tabla 9. Mobiliario y Equipo área Administrativa.

Concepto	Cantidad	Precio Unitario
Escritorio Semi-Ejecutivo de 3 gavetas	2	L. 1,800
Silla Giratoria secretarial	2	L.1,000
Impresora	1	L. 1,200
Computadora de escritorio	1	L. 6,500
Archivo de cuatro depósitos	1	L. 3,000
Sumadora de cinta	1	L. 600
Teléfono fijo	1	L. 429
Total		L. 14,529

Tabla10. Papelería y Útiles de Oficina.

Libros Contables		
Concepto	Cantidad	Precio Unitario
Libro Diario	1	L. 1,200
Caja y Bancos(Ingresos /Egresos	1	L. 850
Mayor General	1	L. 1,200
Libro de registro de Accionistas	1	L. 1,200
Libro de Actas J. de Vigilancia	1	L. 1,200
Libro de Actas de Junta Directiva	1	L. 600
Talonario de Recibos	1	L. 750
Sellos	5	L. 600
Papel Membretado	1	L. 500
Tinta	1	L. 1,350
Lote de Papelería y suministros varios	1	L. 2,000
Materiales de limpieza varios	1	L. 700
Total		12,150

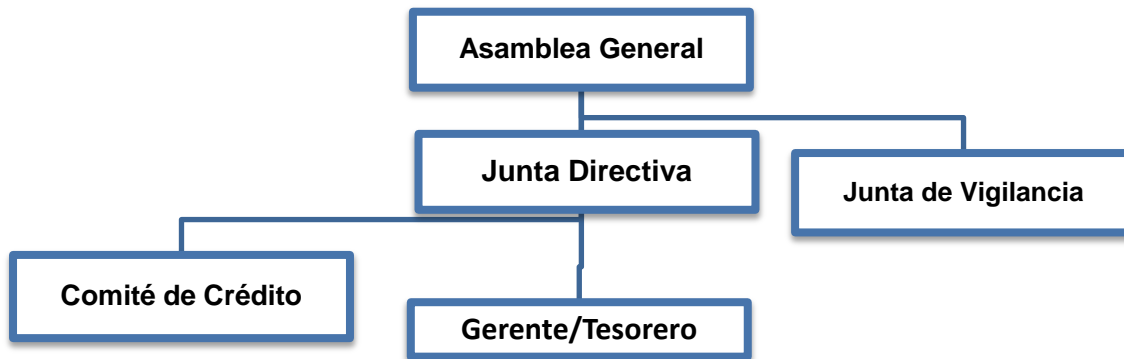
El costo de equipamiento de la empresa oscila aproximadamente en L. 25,000.

4.2.3 ORGANIZACIÓN (M.C Jose Alfredo, 2012) , (Carlomagno, 2007, 2010).

La empresa de crédito comunal “ECC”, es una sociedad anónima busca promover el desarrollo de los habitantes de una comunidad del área urbana, de escasos recursos económicos, y busca mejorar sus condiciones económicas y sociales de sus principales beneficiarios y de su familia. Sus principales características son: (Rodríguez & Lagu, 2009)

- Constituida legalmente como sociedad anónima.
- Operará bajo principios de solidaridad y ayuda mutua pero sin perder el objetivo de que es una empresa.
- Será una empresa formada por miembros de la comunidad, especialmente por jóvenes emprendedores de escasos recursos y que se ubican en el área urbana del distrito central.
- Los miembros serán socios y dueños de la empresa y su participación será definida, mediante la compra de acciones.
- Ofrecerá los servicios de ahorro y crédito.
- Operará con tasa de interés definidas de acuerdo al mercado financiero.
- Su rentabilidad será distribuida con base a la inversión y el reparto se hará al final de cada año.
- Su estructura de gobierno se hará en forma de democracia pero se sabe que depende de las acciones que tenga como socio.
- La toma de decisiones se hará buscando el consenso.
- Mayor confianza y responsabilidad por ser una empresa comunitaria y de beneficio mutuo de los socios.

Su estructura organizacional será la siguiente:



La empresa de Crédito Comunal S. A será administrada por los siguientes órganos:

Asamblea General: La cual está conformada por los socios y socias, es la autoridad suprema de la empresa y su función primordial será la emitir las directrices bajo las cuales opera el negocio. Expresar la voluntad colectiva de sus dueños y tendrá todas las facultades que las leyes le otorgan así como de resolver asuntos que no competen a otro órgano de los descritos.

Las funciones de la Asamblea General son:

- Elegir o destituir a los miembros de la Junta Directiva y Junta de Vigilancia.
- Aprobar el ingreso de nuevos socios, así como la suspensión y expulsión de asociados
- Determinar cualquier modificación a los reglamentos y los estatutos de la empresa.
- Acordar la forma de distribución de los excedentes de cada ejercicio fiscal.
- Atender cualquier reclamo contra los directivos y vigilantes para hacer efectivas las responsabilidades que de acuerdo a ley corresponde.
- Los demás que no sean competencia de la Asamblea General.

Junta Directiva: Es el organismo ejecutivo de la empresa y su número de miembros serán cinco: Presidente, Secretario, Tesorero, y dos Vocales, ésta junta sesionará por lo menos una vez al mes y extraordinariamente cuando sea necesario.

Las funciones de la Junta Directiva son:

- Cumplir y hacer cumplir los acuerdos, resoluciones y disposiciones de la Asamblea General
- Cumplir y hacer cumplir los estatutos y el reglamento
- Mantener al día y correctamente los libros y demás documentos de la empresa de crédito comunal.

Junta de Vigilancia: Es el órgano encargado de fiscalizar, revisar procedimientos administrativos y contables o investigar cualquier irregularidad de orden legal, financiero o económico de la empresa de crédito comunal. Las funciones de la Junta de Vigilancia:

- Vigilar que las operaciones contables y financieros de la empresa se realicen dentro de las leyes y normas de operaciones establecidas para este tipo de empresas.
- Hacer arqueos de caja constantemente.
- Determinar si se requiere auditoria y los periodos de ejecución de esta.
- Analizar los estados financieros preparados por la Junta Directiva.
- Entregar un informe al final del año de toda su operación a la asamblea general

Comité de Crédito: Será el encargado de analizar las solicitudes de crédito de cada socio de la empresa y es quien aprueba o rechaza dichas solicitudes de acuerdo a la reglamentación que para tal efecto emita la Junta Directiva.

Funciones del Comité de Crédito.

- Recepción de solicitudes de crédito
- Análisis y revisión de la documentación soporte para el crédito.
- Aprobación o rechazo de solicitudes de crédito.
- Sugiere el establecimiento de los requisitos para optar al crédito y los socializa bajo la difusión del reglamento de crédito entre los socios.
- Revisar la cartera de crédito y recuperación de prestamos

Tesorero-Gerente: Las funciones de tesorería y la gerencia las realizará la misma persona y sus funciones como tesorero serán las siguientes:

- La responsabilidad de vigilar la recaudación de los ingresos a la empresa de crédito comunal.
- Cuidar la elaboración mensual de los estados financieros y que estos sean transferidos a la Junta Directiva y Junta Fiscalizadora.
- Cuidar que los diferentes libros donde se postean los movimientos de la empresa se lleven al día y con la mayor transparencia para que contribuya a una eficiente administración contable.

Funciones como Gerente de la empresa:

- Administrar la empresa de crédito comunal según las normas establecidas por la junta directiva.
- Administrar el personal de la empresa de crédito comunal
- Presentar los estados financieros a la junta directiva mensual y anualmente.
- Elaborar estrategias de crecimiento para la empresa.
- Captación de socios que inviertan en la empresa.
- Representar a la junta directiva cuando sea necesario
- Establecer y ejecutar el seguimiento y control de préstamos.

Secretario(a): Es la persona encargada de todo lo concerniente a la documentación y reuniones del Gerente y será su representante en su ausencia sus funciones son las siguientes:

- Representar al Gerente en su ausencia
- Organizar la información diaria de la empresa.
- Asistir al gerente en sus reuniones
- Elaborar las actas de cada sección interna o externa de la empresa.
- Atender la empresa en ausencia de los demás socios.
- Organizar el archivo de la empresa.

Funciones de los miembros de Junta Directiva (Gerente, Secretario(a), Tesorero, Vocales, Junta de Vigilancia).

Funciones del Gerente:

- Administrar la empresa de crédito comunal según las normas establecidas por la junta directiva.
- Administrar el personal de la empresa de crédito comunal
- Presentar los estados financieros a la junta directiva mensual y anualmente.
- Elaborar estrategias de crecimiento para la empresa.
- Captación de socios que inviertan en la empresa.
- Representar a la junta directiva cuando sea necesario
- Establecer y ejecutar el seguimiento y control de préstamos.

Funciones del Secretario(a):

- Representar al Gerente en su ausencia
- Organizar la información diaria de la empresa.
- Asistir al gerente en sus reuniones
- Elaborar las actas de cada sección interna o externa de la empresa.
- Atender la empresa en ausencia de los demás socios.
- Organizar el archivo de la empresa

Funciones del Tesorero:

- La responsabilidad de vigilar la recaudación de los ingresos a la empresa de crédito comunal.
- Cuidar la elaboración mensual de los estados financieros y sean transferidos a la junta directiva y junta fiscalizadora.
- Cuidar que los diferentes libros donde se postean los movimientos de la empresa se lleven al día y con la mayor transparencia que contribuyan a una eficiente administración contable.

Funciones de Vocales:

- Sustituir por su orden a los demás miembros de la Junta Directiva en ausencias de estos, a excepción de Presidente que será sustituido por el Vicepresidente.
- Desempeñar cualquier otra actividad que le fuera encomendada por la Junta Directiva.
- Presidir los comités especializados que sean necesarios integra.
- El Vocal presidirá el comité de crédito.

Funciones de la Junta de Vigilancia:

- Vigilar que las operaciones contables y financieros de la empresa se realicen dentro de las leyes y normas de operaciones establecidas para este tipo de empresas.
- Hacer arqueos de caja constantemente.
- Determinar si se requiere auditoria y los periodos de ejecución de esta.
- Analizar los estados financieros preparados por la Junta Directiva.
- Entregar un informe al final del año de toda su operación a la asamblea general.

Quienes aspiren a formar parte de los órganos de dirección y control de la empresa deberán cumplir los requisitos siguientes.

Tabla 11. Requisitos para ser Directivo de la Empresa.

Asamblea General	Junta Directiva
Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.
Reconocido como responsable y honrado	Reconocido como responsable y honrado
Ser socio de la empresa y sea un constante ahorrante.	Ser socio de la empresa y sea un constante ahorrante.
Que haya cursado su primaria o secundaria completa como mínimo.	Que haya cursado su primaria o secundaria completa.
Que no tenga parentesco con algún miembro de la junta directiva o demás órganos de dirección	Que no tenga parentesco con algún miembro de la junta directiva.
Que sea una persona que pertenezca a la comunidad.	

Junta de Vigilancia o Fiscalización	Comité de Crédito	Tesorero/Gerente
Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.	Mayor de 18 años.
Reconocido como responsable y honrado	Reconocido como responsable y honrado	Que sea una persona emprendedora o líder en el grupo.
Ser socio de la empresa y sea un constante ahorrante.	Ser socio de la empresa y sea un constante ahorrante.	Reconocido como responsable y honrado
Que haya cursado su primaria o secundaria completa como mínimo.	Que haya cursado su primaria o secundaria completa como mínimo.	Ser socio de la empresa y sea un constante ahorrante.
Que no tenga parentesco con algún miembro de la junta directiva o demás órganos de dirección	Que no tenga parentesco con algún miembro de la junta directiva o demás órganos de dirección	Que haya cursado su primaria o secundaria completa. Teniendo conocimientos en el área contable y financiera
Que sea una persona que pertenezca a la comunidad.	Que sea una persona que pertenezca a la comunidad.	Que no tenga parentesco con algún miembro de la junta directiva o demás órganos de dirección
		Que sea una persona que pertenezca a la comunidad.

4.2.4 ADMINISTRACIÓN. (M.C Jose Alfredo, 2012), (Carlomagno, 2007, 2010).

La administración de la empresa estará a cargo del gerente y tesorero, quien llevará el registro de los movimientos de la empresa en los libros contables, y los movimientos de los productos financieros, en físico y en archivos electrónicos.

Servicios y Productos

La empresa de Crédito Comunal S.A es una figura legal que se constituye con el fin de promover el ahorro y facilitar créditos a tasas de interés de mercado pero en condiciones que garanticen el control y el retorno de los recursos. La flexibilidad en garantías es una de sus características en razón de que se trata de una población juvenil del área urbana, que tienen la necesidad de capital de trabajo para iniciar un

negocio, que está excluida de otras ofertas de préstamos por parte de las instituciones financieras tradicionales, pero que también debe cumplir con los pagos.

Los servicios que inicialmente ofrecerá son:

- **Servicios de ahorro:** Los socios podrán depositar en la empresa, cantidades de dinero en moneda nacional, en modalidad de ahorro mensualmente (ahorro retirable), trimestral o anual o por el tiempo que consideren conveniente (ahorro a plazo fijo), considerada en esta caso como ahorro.
- **Servicios de préstamo:** Los créditos serán concedidos solamente a los socios de la empresa y será bajo el procedimiento establecido en el reglamento de crédito.
- **Capacitación:** Se dará capacitación a los socios que tengan préstamos con la empresa y el objetivo será que conozcan el procedimiento de manejo de la empresa desarrollando la cultura de propiedad hacia ella.

Definición de los productos

- **Ahorro corriente o retirable:** cantidad de dinero en moneda nacional que los socios ahorran en cualquier fecha con un monto mínimo de L. 50 mensual y que los socios pueden retirar en cualquier momento que lo deseen según procedimientos establecidos en el reglamento de ahorros. Después de un periodo de tiempo se espera incrementar el monto mínimo a L. 100 mensuales.
- **Ahorro a plazo fijo:** Cantidad de dinero en moneda nacional que el socio deposita en la empresa por un tiempo fijo determinado por el ahorrante la cual podrá ser retirada hasta después de la fecha pactada.
- **Préstamos:** cantidad de dinero en moneda nacional que se le otorga a un socio para financiar negocios, otorgado mediante la aprobación de los requisitos establecidos para el crédito y de acuerdo al análisis de la necesidad de préstamo y capacidad de pago de cada socio.

- **Prestamos con Aval:** dinero que se otorgara según la solicitud del socio y bajo el cual se solicitara uno o dos avales quienes serán las personas responsables de adquirir el compromiso de pago en caso de que el beneficiario directo no pueda honrar la deuda.
- **Préstamo prendario:** dinero que se otorgara según la solicitud del socio y para el cual se requerirá que esté presente una prenda de valor como ser un bien mueble entre otros, dicho bien será considerado como garantía y quedara en dominio de la empresa en caso de que el beneficiario no cumpla con su deuda.

Tipo de Garantías:

Los créditos serán otorgados con garantías, de acuerdo los montos y plazos y serán definidos los términos en el reglamento de crédito. Las definiciones y requisitos son:

- **Avales:** Son las personas que se compromete a pagar la obligación del beneficiario de préstamo, en caso de que el deudor principal falle. En la mayoría de los casos estará ligada de alguna manera al beneficiario. El número de avales será de 1 si el préstamo es de L. 0 a L. 20, 000.00 y si es mayor de L. 20,000.00, se requerirá 2 avales más una prenda. El aval se considera necesario con el objetivo de cubrir la carencia de garantías reales. Es importante aclarar que inicialmente la empresa ofrecerá préstamos en rangos de L. 8,000 y L. 12, 000 pero se establece las garantías para préstamos de futuros de L. 20,000.
- **Prendas:** La prenda es un bien mueble o accesorio de valor que se considera como garantía del crédito. La prenda puede ser un bien del beneficiario o puede ser pertenencia de un tercero. Se solicitará como garantía una prenda, cuando el préstamo sea de L. 50,000.00 en adelante más 1 aval, y el valor de dicha prenda será equivalente o aproximado al préstamo otorgado.

Tabla 12. Requisitos al usuario de los servicios.

Requisito para ser socio de la E.C.C	Requisitos para ser ahorrante de la E.C.C.	Requisitos para acceder a crédito	Requisitos para ser aval de crédito
Ser mayor de 18 años.	Que sea socio de la E.C.C.	Que sea socio y ahorrante de la E.C.C.	Ser mayor de 18 años.
Formar parte de la comunidad.	Que tenga la capacidad de ahorrar como mínimo L. 100.00 mensuales	La presentación de una solicitud de préstamo a la E.C.C	Tener un trabajo estable.
Tener la necesidad y capacidad de ahorrar.	Que esté dispuesto a trabajar en la empresa en actividades que fortalezcan la empresa administrativa o financieramente la empresa	La presentación de un plan de negocio donde se respalde el monto	Contar con un ingreso neto superior a la cuota mensual de pago del préstamo.
Ser una persona reconocida como responsable por la comunidad.	Que tenga la necesidad de crédito para su negocio.	Contar con la garantía que se solito según su requerimiento de préstamo	Tener un parentesco con el beneficiario del préstamo.
Ser emprendedor, o este comprometido en iniciar un negocio a largo plazo		La aprobación por parte del comité de crédito y junta directiva.	Ser una persona reconocida por la comunidad y que tenga un historial crediticio limpio.
Tener una fuente de ingreso por mínima que sea			

Administración de la contabilidad

Se llevará un registro contable, por medio de los diferentes libros autorizados para el normal funcionamiento y transparencia de las actividades de la empresa, los libros que se deben registrar serán:

Libro Diario: será en este libro donde se postean las actividades diarias de la empresa, por medio de asientos contables.

Caja y Bancos (Ingresos /Egresos): libro auxiliar donde se registra las operaciones al contado que efectúa la empresa. En este libro se detallara:

- Los depósitos de cada socio.

- Préstamos a cada socio.
- Pagos a capital
- Los pagos a intereses
- Registro de acciones pagadas

Mayor General: libro auxiliar donde se registra las diferentes cuentas de la empresa como un débito o crédito según las operaciones realizadas en el libro mayor.

Libro de Préstamos: se registran los préstamos que brinda la empresa por persona detallando los datos por cada persona como son: nombre completo identidad y préstamo otorgado. Este control se lleva en un libro rayado normal.

Libro de Accionistas: libro rayado donde se registra el detalle de los datos generales de cada accionista.

Libro de Actas de Junta Directiva: En este libro se registra las actas de reuniones de la Junta de Directiva, quien tendrá la facultad de dirigir la empresa.

Libro de Actas de Junta de Vigilancia: este libro registra las actas o reuniones de la Junta de Vigilancia que tendrá que fiscalizar el manejo de préstamos en la empresa.

Libro de Actas de Asamblea: en este libro se registran las actas de cada asamblea, llevando un control de lo acordado en cada reunión por los socios presentes.

Libro de registro de créditos: en él se llevará el registro detallado de los movimientos del préstamo del prestatario. Este control se lleva en un cuaderno rayado.

Libro de ahorro: Se registrará la cantidad ahorrada y las aportaciones que tiene derecho el socio se postea de forma mensual en un cuaderno rayado.

Reglamentos y su uso

La empresa de crédito comunal se establece bajo la figura del Código de Comercio, como una sociedad anónima lo que indica que en lo atinente a su constitución será una entidad mercantil, sin embargo su accionar interno será ordenada por la reglamentación siguiente:

- Reglamento de Afiliación: se establece el procedimiento de afiliación a la empresa, como ser la cantidad de acciones a comprar para ser socio, y el perfil de las personas que pueden optar a ser socios.
- Reglamento de Ahorro: se establece las normas y procedimientos para el manejo del ahorro en la empresa, como ser el monto mínimo a ahorrar en la cuenta, tipo de cuentas de ahorro a favor del beneficiario, así como la definición de ahorrantes individuales o grupales.
- Reglamento de Crédito: Contiene las normas y procedimientos de los préstamos que ofrece la empresa, las tasas de interés, garantías y los plazos de pago.

4.2.5 ESTUDIO LEGAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

La empresa de crédito comunal es una entidad que se constituye con el fin de brindar un servicio a un nicho poblacional de bajos recursos.

Será constituida bajo la figura de sociedad anónima, con una orientación al ahorro y el crédito como actividad mercantil pero con un fin social.

Según lo establecido en el código de comercio en su capítulo V, el capital de fundación de la empresa es divisible en acciones y su responsabilidad será en relación al número de acciones que obtenga, la sociedad anónima existe bajo una denominación (expresión con la que se va a identificar la sociedad), la cual será determinada por los socios pero siempre hará referencia a la actividad social principal seguida de la palabra "Sociedad Anónima" o las siglas S.A. (Codigo de Comercio, artículo 90, 91).

La constitución de una empresa bajo sociedad anónima demanda lo siguiente:

- La conformación de dos socios como mínimo, y cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción.
- Un capital social no menor de cinco mil lempiras y que este íntegramente suscrito.
- Que se exhiba en dinero efectivo cuando menos el veinticinco por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario.

- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario. (Codigo de Comercio, articulo 92)

De acuerdo a estas especificaciones, la empresa de crédito comunal se constituirá ante los oficios de un notario quien otorgará la escritura social, cuyas características serán:

- Mínimo 20 socios que aportaran un capital inicial de 250.00
- Las acciones serán de Lps 50.00 cada una y un socio no podrán tener más del 20% del capital.
- Las acciones son transferibles siempre y cuando sea autorizada la venta por parte de la Junta Directiva.

El costo de la constitución de la empresa de Crédito Comunal S.A será de L. 5,000 aproximadamente.

Los requisitos que deberá contener la escritura pública de la sociedad serán los siguientes:

- El lugar y fecha en que se celebre el acto.
- La razón o denominación social.
- La clase de sociedad que se constituya.
- El domicilio de la sociedad.
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o jurídicas que constituyan la sociedad.
- El giro comercial principal de la sociedad.
- El importe del capital social; cuando el capital sea variable se indicará el mínimo.
- La expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes y el valor atribuido a estos.
- Forma de administrarse la sociedad.
- Nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- Documentos de identificación personal de los socios o en su caso los documentos de representación correspondiente.

- Su duración o la declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado. (Codigo de Comercio, articulo 14).

Pasos para constitución de una empresa de Crédito Comunal S.A (B.J.Abogados, 2012)

Requisitos generales:

- No. Mínimos de Socios 2
- Deposito en Institución bancaria capital mínimo exigido.
- Fotocopia de la Identidad de cada socio o copia del pasaporte si es extranjero
- Poder Legal (Para constitución de sociedad a distancia)
- Información general de los socios, tipo de empresa, de los administradores, entre otros según tipo de sociedad.

Solicitud del R.T.N. (Registro Tributario Nacional)

Actualmente es necesario contar o solicitar previo la constitución de la Sociedad el RTN de los todos los socios, ante la Dirección Ejecutiva de Ingresos, mediante la presentación del formulario correspondiente al que debe acompañarse una fotocopia de la Cedula de Identidad o de Pasaporte en caso de los extranjeros.

El Depósito Bancario

Puede constituirse en cualquier Banco Nacional y el importe Lps. 25,000 para el caso de las Sociedades Anónimas, o del 25 % del capital mínimo exigible.

Escritura de Constitución ante el Notario

La constitución de la sociedad debe figurar, en su caso, en Escritura Pública y ser firmada por los socios ante Notario. En esta escritura deben figurar los datos generales, de los socios, el capital, la aportación o acciones, entre otros.

El precio de la Escritura de constitución se encuentra fijado por el Arancel del Colegio de Abogados de Honduras y dependerá del capital social de la empresa que se constituye y la extensión de la propia escritura.

Inscripción y Publicación en el Registro Mercantil y Cámara de Comercio.

Una vez constituida la sociedad, se hace la publicación respectiva en un Diario de circulación nacional, se paga el Impuesto registral según capital, y posteriormente presentamos la constitución para su inscripción en el Registro Mercantil.

Registrada la Sociedad en el Registro Mercantil y previo a la obtención del R.T.N. correspondiente a la Sociedad, se debe inscribir la misma en la Cámara de Comercio, pagando la tasa según capital de constitución.

Inscripción Cámara de Comercio

El registro de toda empresa mercantil y comerciante individual es obligatorio. El artículo 384 del Código de Comercio dicta lo siguiente: “Es obligatorio el registro de todo comerciante en la Cámara de Comercio e Industria correspondiente.” Las Alcaldías Municipales no autorizarán los permisos de operación a todo comerciante individual, persona natural o jurídica, que no se inscriba o renueve el Registro previamente en la Cámara respectiva de su municipio o departamento.”

Permiso de Operación - Alcaldía Municipal

Documento que extiende la alcaldía municipal, para garantizar que la empresa opera conforme a las leyes municipales. Para que un negocio o establecimiento comercial o institución con fines de lucro, pueda funcionar en el término Municipal, es obligatorio que los propietarios o sus representantes legales obtengan previamente el permiso de operación de negocios y renovarlo en el mes de enero de cada año (B.J.Abogados, 2012).

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Existe una población juvenil del área urbana de recursos limitados con ideas de proyectos emprendedores, que favorablemente tienen el apoyo de organizaciones no gubernamentales en brindar conocimientos generales y asesorías técnicas que les permite desarrollar sus habilidades empresariales, pero estos proyectos se ven estancados por no contar con un apoyo financiero que pueda sufragar el inicio de sus negocios.
- Las instituciones financieras orientadas a ofrecer servicios financieros al sector de la MIPYMES, no tienen considerado en su oferta financiera a jóvenes emprendedores con requerimiento de financiamiento para inicio de un negocio, debido a que la mayoría solicitan requisitos rígidos, y consideran al joven sujeto falta de garantía, con poca experiencia o simplemente por la condición de ser joven, siendo inviable el acceso a crédito por parte de los jóvenes hondureños emprendedores, y confirmando la necesidad de establecer mecanismos alternativos de financiamiento accesibles para ellos.
- Los resultados del estudio de mercado revelo que la implementación de una empresa de crédito comunal bajo la denominación de sociedad anónima tiene un alto grado de aceptación por parte de los jóvenes del proyecto Transformando Vidas potenciales clientes que desean ser parte de esta empresa que les proporcionara facilidades de crédito para su segmento.
- El estudio técnico indica que la empresa contara con una estructura organizacional compuesta por los órganos regidores de la empresa, pero estos puestos serán cubiertos de forma voluntaria por los jóvenes, ya que por el fin social de la empresa solo se tiene la capacidad de contratar a un empleado.

- La empresa de crédito comunal se creara como una empresa de sociedad anónima con fines lucrativos que permita generar ingresos que contribuyan a incrementar la cartera de préstamos.
- El estudio financiero permite identificar que el proyecto es rentable y viable por los indicadores de la valoración de la rentabilidad financiera y que muestra tener capacidad para poder recuperar la inversión por el valor neto presente y el porcentaje de la tasa interna de retorno.
- A pesar de que se obtuvieron resultados de un número considerable de socios para compra de acciones se puede determinar que la empresa puede iniciar operaciones con 25 socios y la compra de una acción a L. 200, siendo un valor accesible para los jóvenes.

5.2 RECOMENDACIONES

- Las diferentes instituciones del sector público o privado que apoyan a los jóvenes emprendedores deben de estudiar y buscar mecanismos que vayan más allá de brindar asesorías y que permitan la aplicación de planes de negocio y puesta en marcha de los negocios, favoreciendo los niveles de vida de dichos jóvenes y que sean un apoyo al desarrollo del país.
- La necesidad de educar a la población juvenil no solamente en conocimientos generales sino también en desarrollar en ellos una cultura financiera y de empresarios responsables que inspiren confianza y desarrollen respaldos para créditos que permitan flexibilizar las barreras de financiamiento que imponen actualmente las instituciones financieras.
- Este estudio permite identificar la necesidad de exponer e implementar un modelo alternativo de financiamiento para jóvenes emprendedores en el área urbana, que genere suficientes ingresos para su sostenimiento y funcione como apoyo financiero del sector de población juvenil. Siendo la creación de la empresa de crédito comunal bajo la denominación de sociedad anónima que permita captación de recursos los

cuales se pueden reinvertir logrando la sostenibilidad de la empresa, y mejorando el servicio financiero a los jóvenes emprendedores quienes serán los principales socios y clientes.

- A medida que la empresa genere ingresos suficientes para sus operaciones se analice la remuneración de los colaboradores otorgándoles un sueldo de acuerdo a sus funciones.
- De llegar a establecer la empresa se realice un análisis anual de las políticas propuestas con el fin de mejorar las utilidades anuales y la cartera de préstamo de dicha empresa.
- La elaboración de manuales operativos y reglamentos que normen la funcionalidad de la empresa.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico-financiero nos permite determinar la viabilidad de la creación de una empresa de crédito comunal mediante la proyección de cinco años con las herramientas que eficazmente nos muestran la información útil para la toma de decisiones en el estudio de pre-factibilidad, tales como; Estado de Resultados, Balance General, Flujo de Caja, Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VAN). Además de algunos gráficos e indicadores que ilustran la potencial rentabilidad. Es también importante comentar que existen tres escenarios en donde existe el optimista que consiste en que la propuesta tiene aceptación y contara con un fondo inicial de Lps 25,000.00 inicial y Lps 75,000.00 el primer año que contara con 35 socios, con una compra de acción anual de Lps 500.00 C/U y la pesimista basado en que no se recibe la donación.

6.2 ESCENARIO – BASE

6.2.1 POLITICAS DE LA EMPRESA DE CREDITO COMUNAL

A continuación se señalan variables y supuestos necesarios para la integración del flujo de caja que es la herramienta bajo la cual se basan la evaluación financiera:

- Tasa de Interés por préstamos; Se estima en un 25% anual ya que en la investigación de campo que se realizó de las ofertas financieras oscilan entre el 30% al 38% anual.
- Tasa de Interés por Aportaciones voluntaria, se ha fijado en el 3% considerando de que son valores que pueden ser retirados cuando el socio lo requiera y se trata de una tasa competitiva en relación al mercado.
- Tasa de Interés por Ahorros; se ha fijado en un 5% para el primer año pero se espera que en la medida en que la empresa sea rentable, se aumentó a 1% hasta llegar al 7% para los años 4 y 5.

- Número de socios: Aunque de acuerdo a la investigación hay muchos interesados, se proyectó iniciar con un mínimo requerido de acuerdo a la exigencia de capital que es de 25, los cuales pueden ir aumentando en base a la experiencia y credibilidad que vaya tomando la empresa y como política de la empresa está en un 5% de aumento anual..
- Valor de cada Acción; Se ha previsto que sea de Lps 200.00 aunque los entrevistados consideran de que pueden aportar hasta Lps 500.00
- Capital Pagado; Se fija en el mínimo requerido que es de Lps 5,000.00.
- El proyecto está definido que recibirá por fondos del mismo, una donación de Capital Lps 25,000.00 al inicio y Lps 75,000.00 en el primer año.
- El valor de la Aportación Voluntaria se ha definido en Lps 50.00 mensuales como se prevé que todos los socios paguen el valor de Lps 25 como afiliación anual.
- Se prevé que los excesos de liquidez se depositen en la banca y que como mínimo devenguen una tasa de Interés 3%.
- Aunque los montos del crédito pueden variar, se espera que en promedio los créditos sean de Lps 12,000.00 para el primer año y que se incremente en un 10% anual.
- Se estima que los usuarios del crédito para el primer año represente el 40% de los socios y que se incrementen hasta llegar a un 95% al año 5.
- Por política de la empresa se tendrá un 35% de disponibilidad en efectivo en la cuenta bancaria.

Tabla 13. Políticas Financieras.

Empresa de Crédito Comunal						
Políticas Financieras						
Insumo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de Interés por prestamos		25%	25%	25%	25%	25%
Tasa de Interés por Aportaciones Oblig.		0%	0%	0%	0%	0%
Tasa de Interés por Aportaciones voluntarias		3%	4%	4%	5%	5%
Tasa de Interés por Ahorros		5%	6%	6%	7%	7%
Número de socios	25	25	26	28	30	33
Valor de cada Acción	L. 200.00	L. 200.00	200	200	200	200
Capital Pagado	L. 5,000.00					
Donaciones de Capital	L. 25,000.00	L. 75,000.00	0	0	0	0
Ahorros retirable		L. 50.00	50	50	50	50
Valor Aportación Voluntaria		L. 50.00	50	50	50	50
Cuota de Afiliación Annual		L. 25.00	25	25	25	25
Interés por prestamos externo		18%	18%	18%	18%	18%
Interés por cuentas bancarias		3%	3%	3%	3%	3%
Promedio de cada crédito		L. 12,000.00	L. 13,200.00	L. 14,520.00	L. 15,972.00	L. 17,569.20
Saldo promedio de crédito externo		L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Numero promedio de créditos anuales		7.5	9	14	21	32
% de disponibilidad en cuenta bancaria		35%	35%	35%	35%	35%
Préstamos Externos		L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00

6.2.2 ANÁLISIS DE GASTOS, COSTO E INVERSIONES.

Las variables de entrada necesarias para la conformación del flujo de caja del proyecto, se basan en los costos de inversión analizados y planteados, en la planeación de recursos requeridos para operar el negocio de acuerdo a los resultados de la investigación en campo. En la misma forma, el comportamiento de los ahorros y préstamos así como los aportes de capital aunque están por debajo de los señalados en la investigación, buscan ser lo más conservadores en razón de las circunstancias cambiantes de la económica.

Respecto a los costos asociados al personal que hará el manejo administrativo, aunque se muestran muy bajos, se trata de que la empresa es de carácter solidario, además de no se cuenta con un capital que genere recursos para cubrir salarios competitivos. En la misma forma sucede con los costos administrativos, los cuales se presentan altamente moderados.

Tabla 14. Plan de Inversión

Empresa de Credito Comunal											
Plan de inversión											
Requerimientos					Aportes año 0		Inversiones futuras				
Concepto	Detalle	Unidades	Costo	Sub total	Capital propio	capital extern	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inmuebles				L. 0.00							
				L. 0.00			L. 40,000.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
	Total inmuebles			L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 40,000.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
Maquinaria Industrial y vehículos				L. 0.00							
	Total de maquinaria			L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
	Archivo	1	3000	L. 3,000.00	L. 3,000.00		L. 5,000.00				
	escritorio	2	1800	L. 3,600.00	L. 3,600.00		L. 4,500.00				
	Silla secretarial	2	1000	L. 2,000.00	L. 2,000.00		L. 2,500.00				
	Computadora	1	6500	L. 6,500.00	L. 6,500.00		L. 15,000.00				
	Impresora	1	1200	L. 1,200.00	L. 1,200.00		L. 2,500.00				
					L. 0.00						
	Total de equipo			L. 16,300.00	L. 16,300.00	L. 0.00	L. 29,500.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Gastos de instalación	Rotulo	1	L. 1,200.00	L. 1,200.00	L. 1,200.00						
				L. 0.00							
	Total de gastos de instalación			L. 1,200.00	L. 1,200.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Gastos de organización	Constitución	1	L. 5,000.00	L. 5,000.00	L. 5,000.00						
				L. 0.00							
	Total de gastos de organización			L. 5,000.00	L. 5,000.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Suministros	Papelera	1	L. 2,500.00	L. 2,500.00	L. 2,500.00						
				L. 0.00							
	Total de suministros			L. 2,500.00	L. 2,500.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Sub total de aportes					L. 25,000.00	L. 0.00	L. 69,500.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
Total de la inversión					L. 25,000.00						
Relacion capital propio / inversión total							100.00%				

Tabla 15. Gastos Fijos

Empresa de Credito Comunal						
Gastos fijos						
Descripción	Cálculo	Resumen anual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios						
Salario promedio	L. 2,500.00					
Incremento anual	3.00%					
Compensación social						
Seguridad social	0.00%					
Pasivo laboral	0.00%					
Alquileres						
Alquiler mensual	L. 850.00					
Incremento anual	7.50%					
Otros gastos mensuales						
Energía eléctrica	L. 150.00					
Agua	L. 50.00					
Teléfono	L. 100.00					
Internet	L. 0.00					
Vigilancia	L. 0.00					
Seguros	L. 0.00					
Gastos de Taxi	L. 100.00					
Material de oficina	L. 100.00					
Material de limpieza	L. 100.00					
Honorarios profesionales	L. 0.00					
Publicidad						
Otros (Enumerar)						
Total otros gastos	L. 600.00					

Promedio salarial mensual	
Detalle de puestos	Asignación mensual
Gerente /tesorero	L. 2,500.00
Salario promedio	L. 2,500.00

Promedio del gasto mensual	L. 4,366.75
-----------------------------------	--------------------

6.2.3 PROYECCIONES FINANCIERAS

El estudio contempla un horizonte de cinco años, considerando como el término adecuado para evaluar cuan restable es la inversión y bajo esa perspectiva amplia y clara puede verse a través del tiempo. El criterio que se utiliza para revisar la viabilidad se basa la medición del nivel de rentabilidad que produce la inversión y la capacidad de generar flujos que permitan recuperar la inversión. Para tal fin se realiza una proyección basada en variable definidas con base a la investigación de mercador y las condiciones en el sistema financiero nacional.

Con base a lo anterior los resultados en cada caso son los siguientes:

6.2.3.1 Flujo de caja.

En el primer año el flujo de caja está determinado por el valor que aportan los socios que será utilizado para la constitución de la empresa y una donación que es requerido para la inversión inicial en mobiliario y en equipo. Para ese año de arranque, el saldo en caja es únicamente de Lps 5,000.00 que es la inversión de constitución, sin embargo todos los años siguientes son valores positivos que muestran que la empresa no necesita endeudarse externamente.

Tabla 16. Flujo de Caja

Empresa de Credito Comunal						
Flujo de caja						
Flujo anual						
INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo en tesorería	L 0.00	L 5,000.00	L 30,397.50	L 6,943.02	L 6,141.66	L 9,022.91
Ingresos por Intereses prestamos	L 0.00	L 22,500.00	L 30,937.50	L 51,046.88	L 84,227.34	L 138,975.12
Ingresos por Cuotas de Afiliacion	L 0.00	L 625.00	L 656.25	L 689.06	L 757.97	L 833.77
Intereses por cuenta bancaria	L 0.00	L 52.50	L 319.17	L 72.90	L 64.49	L 94.74
Abono de prestamos	L 0.00	L 63,000.00	L 86,625.00	L 142,931.25	L 235,836.56	L 389,130.33
Aportacion Voluntaria	L 0.00	L 15,000.00	L 15,750.00	L 16,537.50	L 18,191.25	L 20,010.38
Ahorros retirables	L 0.00	L 12,000.00	L 12,600.00	L 13,230.00	L 14,553.00	L 16,008.30
Pagos de Capital	L 5,000.00	L 60,000.00	L 63,000.00	L 66,150.00	L 72,765.00	L 80,041.50
Donaciones	L 25,000.00	L 75,000.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Préstamos Externos	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Total en tesorería	L 30,000.00	L 253,177.50	L 240,285.42	L 297,600.61	L 432,537.27	L 654,117.04
EGRESOS						
Adquisicion de Activos	L 22,500.00	L 69,500.00	L 40,000.00	L 10,000.00	L 0.00	L 0.00
Suministros	L 2,500.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Gastos de personal	L 0.00	L 35,000.00	L 36,050.00	L 39,900.00	L 44,135.00	L 48,793.50
Alquileres	L 0.00	L 10,200.00	L 10,965.00	L 11,787.38	L 12,671.43	L 13,621.79
Intereses pagados por prestamos	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Intereses pagados por ahorros	0	L 6,480.00	L 8,316.00	L 9,525.60	L 11,351.34	L 12,486.47
Intereses pagados por aportes V.	L 0.00	L 5,400.00	L 6,615.00	L 7,938.00	L 9,823.28	L 12,006.23
Intereses pagados aportes Obligatorios	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Desembolso de prestamos	L 0.00	L 90,000.00	L 123,750.00	L 204,187.50	L 336,909.38	L 555,900.47
Otros gastos		L 6,200.00	L 7,646.40	L 8,120.48	L 8,623.95	L 9,158.63
Pago impuesto sobre beneficios	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Pago dividendos	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00	L 0.00
Ahorro a cuenta bancaria		L 1,750.00	L 10,639.13	L 2,430.06	L 2,149.58	L 3,158.02
Total egresos	L 25,000.00	L 222,780.00	L 233,342.40	L 291,458.95	L 423,514.36	L 651,967.08
Saldo en tesorería	L 5,000.00	L 30,397.50	L 6,943.02	L 6,141.66	L 9,022.91	L 2,149.95

6.2.3.2 Estado de Resultado

Según muestra el Estado de Resultado, durante los primeros cuatro años, no obstante a que los gastos son muy moderados, los ingresos son insuficientes para cubrir dichos gastos, los cuales están determinados por esos costos operativos y los financieros. Esta pérdida muestran una características y es que cada año se reducen y pasan a ser de Lps 55 mil en el primer a Lps 15 mil en el cuarto año, y al llegar al año 5 pasa a obtener utilidades, las cuales muestran un valor que inmediatamente permite compensar la del año inmediato y abonar a los años anteriores.

Tabla 17. Estado de resultado.

Empresa de Credito Comunal					
Estado de resultados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Intereses prestamos	L. 22,500.00	L. 30,937.50	L. 51,046.88	L. 84,227.34	L. 138,975.12
Ingresos por Cuotas de Afiliacion	L. 625.00	L. 656.25	L. 689.06	L. 757.97	L. 833.77
Intereses por cuenta bancaria	L. 52.50	L. 319.17	L. 72.90	L. 64.49	L. 94.74
Total Ingresos	L. 23,177.50	L. 31,912.92	L. 51,808.84	L. 85,049.80	L. 139,903.62
Gastos Financieros					
Intereses pagados por prestamos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses pagados por ahorros	L. 6,480.00	L. 8,316.00	L. 9,525.60	L. 11,351.34	L. 12,486.47
Intereses pagados por aportes V.	L. 5,400.00	L. 6,615.00	L. 7,938.00	L. 9,823.28	L. 12,006.23
Intereses pagados aportes Obligatorios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total Gastos Financieros	L. 11,880.00	L. 14,931.00	L. 17,463.60	L. 21,174.62	L. 24,492.70
Margen Financiero	L. 11,297.50	L. 16,981.92	L. 34,345.24	L. 63,875.18	L. 115,410.92
Gastos administrativos					
Gastos de personal	L. 35,000.00	L. 36,050.00	L. 39,900.00	L. 44,135.00	L. 48,793.50
Alquileres	L. 10,200.00	L. 10,965.00	L. 11,787.38	L. 12,671.43	L. 13,621.79
Gastos administrativos	L. 7,200.00	L. 7,646.40	L. 8,120.48	L. 8,623.95	L. 9,158.63
Depreciaciones	L. 14,260.00	L. 16,260.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00
Gastos de administracion	L. 66,660.00	L. 70,921.40	L. 73,467.85	L. 79,090.37	L. 85,233.92
Resultados de operación	-L. 55,362.50	-L. 53,939.48	-L. 39,122.61	-L. 15,215.19	L. 30,177.01
Ajustes contra resultados	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Impuesto sobre beneficios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Resultado del ejercicio	-L. 55,362.50	-L. 53,939.48	-L. 39,122.61	-L. 15,215.19	L. 30,177.01

6.2.3.3 Balance General

Los activos totales pasan de Lps 30,000.00 que son el aporte inicial a Lps 466 mil en el año 5, valores que son motivados por el volumen de captaciones por la vía del pago de acciones, de ahorros retirables y aportes voluntarios que son el sustento más importante de la cartera de préstamos. No menos importantes está el aporte de Lps 100 mil que se espera recibir de un donante, en razón de que es una iniciativa que beneficia el nivel de empleabilidad de los jóvenes.

Tabla 18. Balance General

Empresa de Credito Comunal						
Balance						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO						
Saldo en caja	L. 5,000.00	L. 30,397.50	L. 6,943.02	L. 6,141.66	L. 9,022.91	L. 2,149.95
Ahorros en Bancos	L. 0.00	L. 1,750.00	L. 10,639.13	L. 2,430.06	L. 2,149.58	L. 3,158.02
Préstamos por Cobrar Netos	L. 0.00	L. 27,000.00	L. 37,125.00	L. 61,256.25	L. 101,072.81	L. 166,770.14
Cuentas x cobrar clientes	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses por Cobrar S/ préstamos	L. 0.00	L. 22,500.00	L. 30,937.50	L. 51,046.88	L. 84,227.34	L. 138,975.12
Total activo circulante	L. 5,000.00	L. 81,647.50	L. 85,644.65	L. 120,874.84	L. 196,472.65	L. 311,053.23
Total activo diferido (cuentas deudoras)	L. 2,500.00	L. 0.00	L. 44,923.38	L. 71,798.07	L. 80,386.82	L. 85,414.93
Bienes inmuebles	L. 0.00	L. 40,000.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
Maquinaria y equipo	L. 22,500.00	L. 92,000.00	L. 132,000.00	L. 142,000.00	L. 142,000.00	L. 142,000.00
Depreciaciones	L. 0.00	-L. 14,260.00	-L. 30,520.00	-L. 44,180.00	-L. 57,840.00	-L. 71,500.00
Total activo fijo	L. 22,500.00	L. 117,740.00	L. 141,480.00	L. 107,820.00	L. 84,160.00	L. 70,500.00
TOTAL ACTIVO	L. 30,000.00	L. 199,387.50	L. 272,048.02	L. 300,492.91	L. 361,019.47	L. 466,968.15
PASIVO						
Ahorros Retirables	L. 0.00	L. 12,000.00	L. 12,600.00	L. 13,230.00	L. 14,553.00	L. 16,008.30
Aportes voluntarios	L. 0.00	L. 15,000.00	L. 15,750.00	L. 16,537.50	L. 18,191.25	L. 20,010.38
Intereses por Pagar	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total pasivo circulante	L. 0.00	L. 27,000.00	L. 28,350.00	L. 29,767.50	L. 32,744.25	L. 36,018.68
Total cuentas acreedoras	L. 0.00	L. 37,750.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Capital	L. 5,000.00	L. 90,000.00	L. 253,000.00	L. 319,150.00	L. 391,915.00	L. 471,956.50
Donaciones	L. 25,000.00	L. 100,000.00	L. 100,000.00	L. 100,000.00	L. 100,000.00	L. 100,000.00
Reservas	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Resultados Acumulados	L. 0.00	L. 0.00	-L. 55,362.50	-L. 109,301.98	-L. 148,424.59	-L. 163,639.78
Resultado ejercicio	L. 0.00	-L. 55,362.50	-L. 53,939.48	-L. 39,122.61	-L. 15,215.19	L. 22,632.76
Total pasivo fijo (patrimonio)	L. 30,000.00	L. 134,637.50	L. 243,698.02	L. 270,725.41	L. 328,275.22	L. 430,949.48
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	L. 30,000.00	L. 199,387.50	L. 272,048.02	L. 300,492.91	L. 361,019.47	L. 466,968.15

6.2.3.4 Periodo de recuperación de la inversión.

Según se expresa anteriormente la empresa tardar cuatro años en generar utilidades, sin embargo su flujo de caja siempre es positivo durante todo el periodo de evaluación, de manera que es una inversión inicial se vuelve positiva en el año 1.

Con base los indicadores y resultados del proyecto se considera que si es posible instalar la empresa bajo las condiciones definidas.

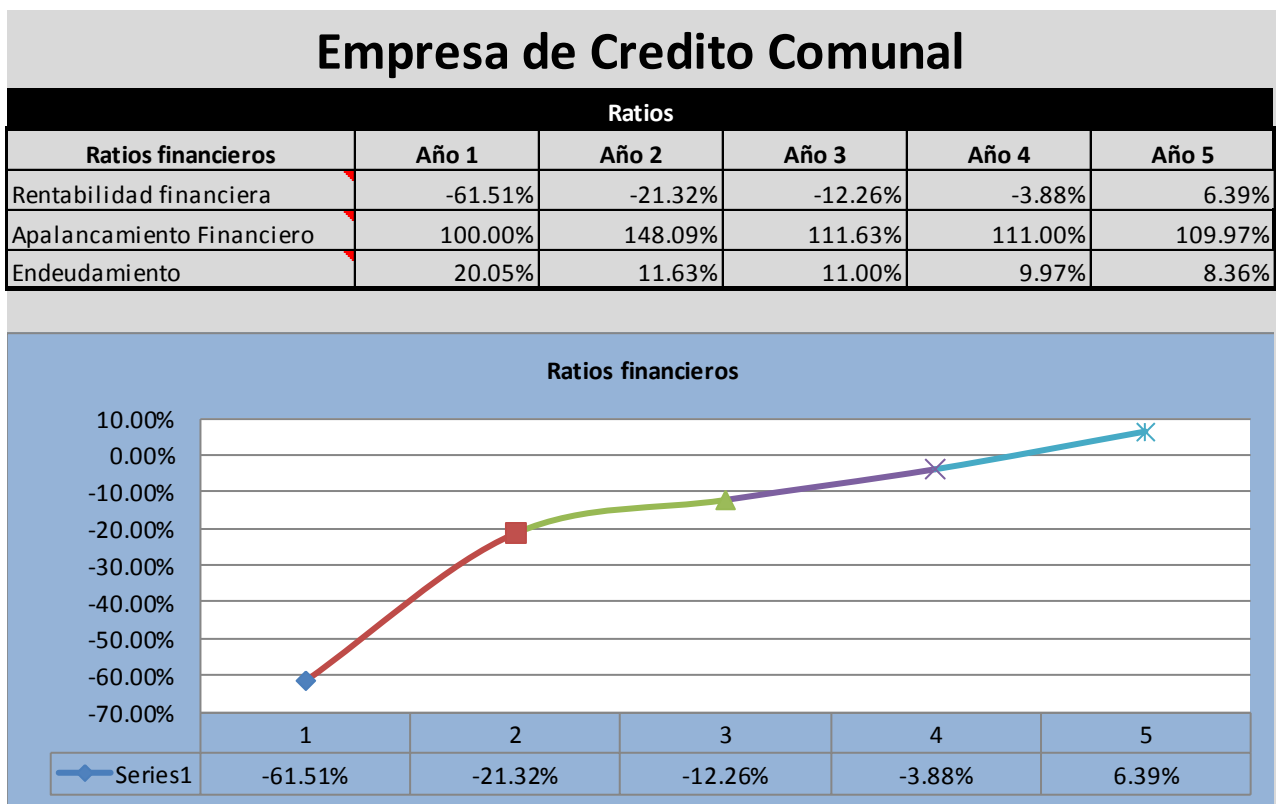
Tabla 19. VAN y TIR

Empresa de Credito Comunal					
VAN y TIR					
Procedencia del capital	Monto	Participacion	T. Nominal	T. Ponderada	
Capital Pagado	L. 5,000.00	16.67%	10.00%	1.67%	
Capital Donado	L. 25,000.00	83.33%	#¡REF!	#¡REF!	
Total			L. 30,000.00	#¡REF!	
Rentabilidad anual requerida	15.00%				
Vida útil de la inversión	5 Años				
Flujo libre de caja anual					
Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
L. 25,000.00	L. 30,397.50	L. 6,943.02	L. 6,141.66	L. 9,022.91	L. 2,149.95
Secuencia de flujos monetarios de la inversión					
Años	Flujo anual		Flujo acumulado		
Inversión inicial año 0	-L. 25,000.00		-L. 25,000.00		
Flujo libre año 1	L. 30,397.50		L. 5,397.50		
Flujo libre año 2	L. 6,943.02		L. 12,340.52		
Flujo libre año 3	L. 6,141.66		L. 18,482.18		
Flujo libre año 4	L. 9,022.91		L. 27,505.09		
Flujo libre año 5	L. 2,149.95		L. 29,655.05		
VNA	L. 16,948.56				
TIR	59.07%				

6.2.3.5 Ratios económicos

Este grupo de ratios muestran de que a pesar de que hay algunos que muestran resultados negativos, los mismos son decrecientes al grado de que se vuelven positivos año 5, pero vale destacar de que la empresa nunca muestra dificultades de apalancamiento financiero y su nivel de endeudamiento es muy bajo y está limitando únicamente a ciertos pasivos por depósitos hechos por los socios en ahorros, valores que aunque son crecientes, en la medida en que suben los activos, proporcionalmente son más bajos cada año.

Tabla 20. Ratios



6.3 ESCENARIO – OPTIMISTA

Se basa en que de acuerdo a la investigación de la demanda, hay interés y que por esa razón si es posible obtener 35 socios que aporten Lps 500.00 cada uno. Esta situación muestra como resultados los siguientes:

6.3.1 FLUJO DE CAJA

Se vuelve muy alto de manera que la empresa puede optar por hacer una inversión en activos fijos (compra de su sede) o incentiva la colocación del recurso en la cartera de préstamos. En el primero de los casos se le genera una inmovilidad de activos que le hace perder rentabilidad y contrario, en el segundo caso, ese nivel de rentabilidad se habrá mejorado. Ver tabla que muestra el comportamiento.

Tabla 21. Flujo de Caja

Empresa de Credito Comunal						
Flujo de caja						
Flujo anual						
INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo en tesorería	L. 0.00	L. 17,500.00	L. 71,526.75	L. 76,859.23	L. 104,365.42	L. 135,576.87
Ingresos por Intereses prestamos	L. 0.00	L. 31,500.00	L. 43,312.50	L. 71,465.63	L. 117,918.28	L. 194,565.16
Ingresos por Cuotas de Afiliacion	L. 0.00	L. 875.00	L. 918.75	L. 964.69	L. 1,061.16	L. 1,167.27
Intereses por cuenta bancaria	L. 0.00	L. 183.75	L. 751.03	L. 807.02	L. 1,095.84	L. 1,423.56
Abono de prestamos	L. 0.00	L. 88,200.00	L. 121,275.00	L. 200,103.75	L. 330,171.19	L. 544,782.46
Aportacion Voluntaria	L. 0.00	L. 21,000.00	L. 22,050.00	L. 23,152.50	L. 25,467.75	L. 28,014.53
Ahorros retirables	L. 0.00	L. 16,800.00	L. 17,640.00	L. 18,522.00	L. 20,374.20	L. 22,411.62
Pagos de Capital	L. 17,500.00	L. 84,000.00	L. 88,200.00	L. 92,610.00	L. 101,871.00	L. 112,058.10
Donaciones	L. 25,000.00	L. 75,000.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Préstamos Externos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total en tesorería	L. 42,500.00	L. 335,058.75	L. 365,674.03	L. 484,484.82	L. 702,324.84	L. 1039,999.57
EGRESOS						
Adquisicion de Activos	L. 22,500.00	L. 69,500.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
Suministros	L. 2,500.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Gastos de personal	L. 0.00	L. 35,000.00	L. 36,050.00	L. 39,900.00	L. 44,135.00	L. 48,793.50
Alquileres	L. 0.00	L. 10,200.00	L. 10,965.00	L. 11,787.38	L. 12,671.43	L. 13,621.79
Intereses pagados por prestamos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses pagados por ahorros	0	L. 9,072.00	L. 11,642.40	L. 13,335.84	L. 15,891.88	L. 17,481.06
Intereses pagados por aportes V.	L. 0.00	L. 7,560.00	L. 9,261.00	L. 11,113.20	L. 13,752.59	L. 16,808.72
Intereses pagados aportes Obligat	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Desembolso de prestamos	L. 0.00	L. 126,000.00	L. 173,250.00	L. 285,862.50	L. 471,673.13	L. 778,260.66
Otros gastos		L. 6,200.00	L. 7,646.40	L. 8,120.48	L. 8,623.95	L. 9,158.63
Pago impuesto sobre beneficios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Pago dividendos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Ahorro a cuenta bancaria		L. 6,125.00	L. 25,034.36	L. 26,900.73	L. 36,527.90	L. 47,451.91
Total egresos	L. 25,000.00	L. 263,532.00	L. 288,814.80	L. 380,119.39	L. 566,747.96	L. 884,124.35
Saldo en tesorería	L. 17,500.00	L. 71,526.75	L. 76,859.23	L. 104,365.42	L. 135,576.87	L. 155,875.22

6.3.2 ESTADO DE RESULTADO

Respecto a los resultados de sus utilidades, es a partir del cuarto año que se empiezan a generar utilidades y al quinto su pérdida queda reducida a Lps 33,282.59 que puede ser superada en el año 6, sin tomar en cuenta que en el primer párrafo de este análisis se proponen las alternativas de inversión.

Tabla 22. Estado de Resultado

Empresa de Credito Comunal					
Estado de resultados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Intereses prestamos	L. 31,500.00	L. 43,312.50	L. 71,465.63	L. 117,918.28	L. 194,565.16
Ingresos por Cuotas de Afiliacion	L. 875.00	L. 918.75	L. 964.69	L. 1,061.16	L. 1,167.27
Intereses por cuenta bancaria	L. 183.75	L. 751.03	L. 807.02	L. 1,095.84	L. 1,423.56
Total Ingresos	L. 32,558.75	L. 44,982.28	L. 73,237.33	L. 120,075.27	L. 197,155.99
Gastos Financieros					
Intereses pagados por prestamos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses pagados por ahorros	L. 9,072.00	L. 11,642.40	L. 13,335.84	L. 15,891.88	L. 17,481.06
Intereses pagados por aportes V.	L. 7,560.00	L. 9,261.00	L. 11,113.20	L. 13,752.59	L. 16,808.72
Intereses pagados aportes Obligatorios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total Gastos Financieros	L. 16,632.00	L. 20,903.40	L. 24,449.04	L. 29,644.46	L. 34,289.78
Margen Financiero	L. 15,926.75	L. 24,078.88	L. 48,788.29	L. 90,430.81	L. 162,866.21
Gastos administrativos					
Gastos de personal	L. 35,000.00	L. 36,050.00	L. 39,900.00	L. 44,135.00	L. 48,793.50
Alquileres	L. 10,200.00	L. 10,965.00	L. 11,787.38	L. 12,671.43	L. 13,621.79
Gastos administrativos	L. 7,200.00	L. 7,646.40	L. 8,120.48	L. 8,623.95	L. 9,158.63
Depreciaciones	L. 14,260.00	L. 16,260.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00
Gastos de administracion	L. 66,660.00	L. 70,921.40	L. 73,467.85	L. 79,090.37	L. 85,233.92
Resultados de operación	-L. 50,733.25	-L. 46,842.52	-L. 24,679.56	L. 11,340.44	L. 77,632.30
Ajustes contra resultados	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Impuesto sobre beneficios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Resultado del ejercicio	-L. 50,733.25	-L. 46,842.52	-L. 24,679.56	L. 11,340.44	L. 77,632.30

6.3.3 VAN y TIR

EN relación al VAN y la TIR, esta se sube a nivel muy alto la cual evidencia que la empresa tiene mayor liquidez, se encuentra con la capacidad de maniobra en sus recursos, puede optar en realizar inversiones en activos fijos o ampliar su cartera de préstamos.

Tabla 23. El VAN y TIR

VNA	L. 318,949.81
TIR	299.98%

6.4 ESCENARIO 3 – PESIMISTA

Este escenario se basa en que no se obtenga la donación para la compra de los bienes (LPS 25,000) para el inicio de la empresa y que tampoco se reciba el valor del primer año (Lps 75,000) y con 25 socio con la compra de una acción de Lps 200, el cual apalanca la cartera de préstamos.

El flujo de caja que refleja es negativo de manera que la empresa no podría operar.

Tabla 24. Flujo de caja:

Empresa de Credito Comunal						
Flujo de caja						
Flujo anual						
INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo en tesorería	L. 0.00	-L. 20,000.00	L. 5,135.00	-L. 18,584.73	-L. 19,654.14	-L. 17,043.74
Ingresos por Intereses prestamos	L. 0.00	L. 22,500.00	L. 30,937.50	L. 51,046.88	L. 84,227.34	L. 138,975.12
Ingresos por Cuotas de Afiliacion	L. 0.00	L. 625.00	L. 656.25	L. 689.06	L. 757.97	L. 833.77
Intereses por cuenta bancaria	L. 0.00	-L. 210.00	L. 53.92	-L. 195.14	-L. 206.37	-L. 178.96
Abono de prestamos	L. 0.00	L. 63,000.00	L. 86,625.00	L. 142,931.25	L. 235,836.56	L. 389,130.33
Aportacion Voluntaria	L. 0.00	L. 15,000.00	L. 15,750.00	L. 16,537.50	L. 18,191.25	L. 20,010.38
Ahorros retirables	L. 0.00	L. 12,000.00	L. 12,600.00	L. 13,230.00	L. 14,553.00	L. 16,008.30
Pagos de Capital	L. 5,000.00	L. 60,000.00	L. 63,000.00	L. 66,150.00	L. 72,765.00	L. 80,041.50
Donaciones	L. 0.00	L. 75,000.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Préstamos Externos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total en tesorería	L. 5,000.00	L. 227,915.00	L. 214,757.67	L. 271,804.82	L. 406,470.62	L. 627,776.68
EGRESOS						
Adquisicion de Activos	L. 22,500.00	L. 69,500.00	L. 40,000.00	L. 10,000.00	L. 0.00	L. 0.00
Suministros	L. 2,500.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Gastos de personal	L. 0.00	L. 35,000.00	L. 36,050.00	L. 39,900.00	L. 44,135.00	L. 48,793.50
Alquileres	L. 0.00	L. 10,200.00	L. 10,965.00	L. 11,787.38	L. 12,671.43	L. 13,621.79
Intereses pagados por prestamos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses pagados por ahorros	0	L. 6,480.00	L. 8,316.00	L. 9,525.60	L. 11,351.34	L. 12,486.47
Intereses pagados por aportes V.	L. 0.00	L. 5,400.00	L. 6,615.00	L. 7,938.00	L. 9,823.28	L. 12,006.23
Intereses pagados aportes Obligatorios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Desembolso de prestamos	L. 0.00	L. 90,000.00	L. 123,750.00	L. 204,187.50	L. 336,909.38	L. 555,900.47
Otros gastos		L. 6,200.00	L. 7,646.40	L. 8,120.48	L. 8,623.95	L. 9,158.63
Pago impuesto sobre beneficios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Pago dividendos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Ahorro a cuenta bancaria		-L. 7,000.00	L. 1,797.25	-L. 6,504.66	-L. 6,878.95	-L. 5,965.31
Total egresos	L. 25,000.00	L. 222,780.00	L. 233,342.40	L. 291,458.95	L. 423,514.36	L. 651,967.08
Saldo en tesorería	-L. 20,000.00	L. 5,135.00	-L. 18,584.73	-L. 19,654.14	-L. 17,043.74	-L. 24,190.40

Tabla 25. Estado de resultado

Empresa de Credito Comunal					
Estado de resultados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Intereses prestamos	L. 22,500.00	L. 30,937.50	L. 51,046.88	L. 84,227.34	L. 138,975.12
Ingresos por Cuotas de Afiliación	L. 625.00	L. 656.25	L. 689.06	L. 757.97	L. 833.77
Intereses por cuenta bancaria	-L. 210.00	L. 53.92	-L. 195.14	-L. 206.37	-L. 178.96
Total Ingresos	L. 22,915.00	L. 31,647.67	L. 51,540.80	L. 84,778.94	L. 139,629.92
Gastos Financieros					
Intereses pagados por prestamos	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Intereses pagados por ahorros	L. 6,480.00	L. 8,316.00	L. 9,525.60	L. 11,351.34	L. 12,486.47
Intereses pagados por aportes V.	L. 5,400.00	L. 6,615.00	L. 7,938.00	L. 9,823.28	L. 12,006.23
Intereses pagados aportes Obligatorios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Total Gastos Financieros	L. 11,880.00	L. 14,931.00	L. 17,463.60	L. 21,174.62	L. 24,492.70
Margen Financiero	L. 11,035.00	L. 16,716.67	L. 34,077.20	L. 63,604.33	L. 115,137.22
Gastos administrativos					
Gastos de personal	L. 35,000.00	L. 36,050.00	L. 39,900.00	L. 44,135.00	L. 48,793.50
Alquileres	L. 10,200.00	L. 10,965.00	L. 11,787.38	L. 12,671.43	L. 13,621.79
Gastos administrativos	L. 7,200.00	L. 7,646.40	L. 8,120.48	L. 8,623.95	L. 9,158.63
Depreciaciones	L. 14,260.00	L. 16,260.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00	L. 13,660.00
Gastos de administracion	L. 66,660.00	L. 70,921.40	L. 73,467.85	L. 79,090.37	L. 85,233.92
Resultados de operación	-L. 55,625.00	-L. 54,204.73	-L. 39,390.65	-L. 15,486.05	L. 29,903.31
Ajustes contra resultados	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Impuesto sobre beneficios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Resultado del ejercicio	-L. 55,625.00	-L. 54,204.73	-L. 39,390.65	-L. 15,486.05	L. 29,903.31

VAN y TIR; La VAN es negativa de forma que no permite ni calcular la TIR e implica de que no tiene la capacidad de invertir en los bienes necesario para inicio de la empresa. Las donaciones pasan por hacer la inversión en el año 1 donde se capitaliza con el pago de los aportes de capital e implica hacer ajustes en la inversión fija, limitar el acceso a créditos y no será muy competitiva. El hacer estos ajustes vuelve la TIR positiva.

Tabla 26. VAN

VNA	-L. 69,282.15
------------	----------------------

CONSIDERACIONES FINALES

Como las cifras lo demuestran, el proyecto muestra ser una buena oportunidad de negocio, además de ser una alternativa de apoyo en beneficio de decenas de jóvenes que bajo condiciones normales no pueden acceder a un financiamiento para operar su negocio. Queda claro que bajo las premisas y características que se presentan en el estudio, la empresa muestra ser viable, Se tienen niveles aceptables de rentabilidad que permiten superar el déficit acumulados en los primeros años de su fundación.

BIBLIOGRAFIA

1. Aguilar R, M. D. (2009). *Investigación de los segmentos de Mercados de Jovenes Emprendedores y Personas Adultas*. Tegucigalpa, Honduras C.A.,
2. ASAPROSAR. (2012). Obtenido de www.asaprosar.org
3. Ávila, F. (2011-2013). *Plan de Empleo Juvenil*. Tegucigalpa.
4. B.J.Abogados. (2012). Recuperado el 12 de marzo de 2013, de <http://www.bjabogados honduras.com>
5. Camacho, C. (1998). *soyentrepreneur*. Obtenido de <http://www.soyentrepreneur.com/estudiante-y-emprendedor.html>
6. Campesina, F. I. (s.f.). *Fundación Integral Campesina*. Obtenido de <http://www.blindestudio.com/fic/creditocomunal.htm>
7. Capel, H. (mayo de 1975). *ciidadeimaginaria*. (E. Geograficos, Ed.) Recuperado el 29 de marzo de 2013, de <http://www.ciidadeimaginaria.org>
8. Carlomagno, A. (2007, 2010). *Caja Rural de Ahorro y Credito Nuevo Despertar y Alegria y Trabajo*. Tegucigalpa M.D.C, La Campa Lempira.
9. Chacaltana, J. (2009). *Empleos para Jovenes*. Santiago de Chile: CEDEP-CEPAL.
10. Código de Comercio, artículo 14. (s.f.). Honduras.
11. Código de Comercio, artículo 90, 91. (s.f.). Honduras, .
12. Código de Comercio, artículo 92. (s.f.). Honduras, .
13. (s.f.). *Comisión Sobre el Empleo de los Jovenes*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el 2013

14. *Comisión Sobre el Empleo de los Jovenes*. (2006).
15. Congreso Nacional, Diario Oficial de la República de Honduras, Decreto 201-93. (01 de Diciembre de 1993). La Gaceta.
16. *definicion.org*.(s.f.).wordreference.com:
<http://www.definicion.org>.<http://www.wordreference.com>.
17. *e-conomic, Contabilidad en Linea*. (s.f.). Obtenido de <http://www.e-conomic.es>
18. EDESA. (2012). *Empresa para el Desarrollo*. Obtenido de <http://www.edesacr.com/edesa.htm>
19. Flores R., B. (2007). *Juventud y Cohesión social en Iberoamérica*.
20. *Funbanhcafe*. (2004). Obtenido de http://www.funbanhcafe.hn/programa_autogestion1.html
21. FUNBANHCAFE. (2004). *Curriculum Institucional*. Obtenido de www.funbanhcafe.hn/quienes_curriculum.html
22. *Fundacion Banhcafe*. (2004). Obtenido de <http://www.funbanhcafe.hn/noticias/2006/foro%20ECC.html>
23. Hernández Sampieri, R., C. F., & Pilar Baptista, L. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). McGraw-Hill Interamericana.
24. Hisrich, P., & Shepherd. (2008 p.8).
25. Hisrich, R. (2008). *Entrepreneurship emprendedores*. Mc Graw-Hill Interamericana Editores.
26. INE. (Febrero de 2012). *Instituto Nacional de Estadística*. Recuperado el 05 de Febrero de 2013, de <http://www.ine.gob.hn>
27. *Instituto Nacional de la Juventud* . (2012). Recuperado el Enero de 2013, de <http://www.inj.gob.hn>

28. *Instituto Nacional de la Juventud*. (2012). Obtenido de <http://inj.gob.hn/web/?p=13>
29. ITESM. (2013). *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*. Obtenido de <http://www.itesm.edu/wps/wcm/connect/ITESM/Tecnologico+de+Monterrey/Empr+endimiento/Formacion+emprededora/Programas+de+apoyo+al+emprendimient+o/>
30. Jaramillo, M., & Parodi, S. (2003). *Jóvenes Emprendedores* (Primer ed.). LIMA , PERU: Instituto Apoyo.
31. K.Catherine. (s.f.). *cladea.org*. <http://www.cladea.org>
32. La Gaceta , 30920 (4 de Febrero de 2006).
33. Ley Macro para el Desarrollo Integral de la Juventud, Decreto 260-2005, Art 9. (2006).
34. Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud. (16 de Enero de 2006). 30.903.
35. Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud, 30.903 (16 de Enero de 2006).
36. Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME, Decreto 135-2008. (14 de enero de 2009). La Gaceta.
37. Ley Reguladora de OPDF (DECRETO 229-2000. (s.f.).
38. M. German Fracica, M. F. (Diciembre de 2011). *Scielo Colombia*. Recuperado el 29 de marzo de 2013, de <http://www.scielo.org.co>
39. M.C Jose Alfredo, S. L. (Diciembre de 2012). Creación de Cajas de Ahorro y Crédito Comunitarias para Jóvenes Emprendedores. Tegucigalpa M.D.C.

40. Micklewright, Pearson, & Smith. (1990). *Unemployment ent expectations and hum an capital formation*.
41. Nacional, C. (01 de Diciembre de 1993). Diario Oficial de la República de Honduras, Decreto 201-93. La Gaceta.
42. Netquest. (2013). Obtenido de http://www.netquest.com/panel_netquest/calculadora_muestras.php
43. *Observatorio de Competitividad* . (2008). Obtenido de <http://www.competitividad.org.do/ser-emprendedor/>
44. (2006-2015). *Oficina Internacional del Trabajo*. Agencia Hemisférica.
45. OIT. (2010). *Trabajo Decente y Juventud en America Latina p.62*. Lima.
46. OIT. (2012). *Organizacion Internacional de Trabajo*. (Elizabeth Tinoco) Recuperado el Febrero de 2013, de <http://www.oit.org.pe>
47. *Organización de los Estados Americanos*. (s.f.). Obtenido de Wikipedia: <http://www.oas.org>, <http://es.wikipedia.org>
48. *Organizacion Internacional de Trabajo (OIT)*. (2012). (Elizabeth Tinoco) Recuperado el Febrero de 2013, de <http://www.oit.org.pe>
49. Padilla, M. M. (s.f.). *FINCA* (p. 23). Obtenido de www.fincacostarica.org/biblioteca.htm
50. *PNUD*. (2010). Recuperado el ENERO de 2013, de <http://www.hn.undp.org>
51. (2009). *PNUD, Encuesta Nacional de Percepción sobre Desarrollo Humano 2008*. Honduras: PNUD.
52. *Proyecto Metas*. (2013). Recuperado el ENERO de 2013, de <http://proyectometas>
53. *Real Academia Española*. (s.f.). Obtenido de <http://www.rae.es>

54. Rodríguez, & Lagu. (2009). *Impacto de la metodología de FINCA Costa Rica en las Empresas de Credito Comunal*. Madrid.
55. Sabillón, R. A. (09 de Noviembre de 2012). Empresas de Credito Comunal.
56. Stutely, R. (2000). *Plan de Negocios, La Estrategia Inteligente* (Primera ed.). Mexico: Pearson, Educación.
57. Tueros, M. (2007). *Potencial Emprendedor Juvenil en la Región y sus Políticas*. El Salvador.
58. Urbina, F. (2009). *Establecimiento y Consolidación de Empresas de Crédito Comunal en Nicaragua*. Nicaragua.
59. Valenzuela, C. (2012). *Diagnóstico Sectorial de la MIPYME en Honduras*. Secretaria de Industria y Comercio, Tegucigalpa.
60. *Wikipedia*. (s.f.). Obtenido de www.wikipedia.com
61. *Word Reference*. (s.f.). Obtenido de <http://www.wordreference.com>

ANEXO

ENCUESTA

Somos estudiantes de la Maestría en Dirección Empresarial de la Universidad Tecnológica Centroamericana “UNITEC” y nos hemos propuesto hacer una contribución comunitaria, mediante la investigación para el desarrollo de un “**Modelo alternativo de Financiamiento para Jóvenes emprendedores de la zona urbana**”, por lo que pedimos su colaboración en el llenado de la presente encuesta.

Mil gracias.....

Instrucciones: Tómese el tiempo que requiere para revisar cada una de las preguntas de la encuesta y según su interés, seleccione con un Check✓ o una X la de su conveniencia.

1. **¿Actualmente tiene Usted o su familia algún negocio propio? Si es afirmativo mencione a qué se dedica el negocio**
 - a. No _ Pase a la pregunta 3.
 - b. Si_ El negocio es de: _____

2. **En caso afirmativo, ¿Trabaja o ha trabajado en ese negocio?**
 - a.No _____ b. Si____, en que área: Ventas____ Producción____ Contabilidad_____ Otro (especifique): _____

3. **¿Trabaja Usted actualmente en otro lugar? Si es afirmativo mencione en que área**
 - a. No _ Si____ Área en que trabaja_____

4. **¿Sabe Usted algún oficio de los listados a continuación?**
 - a. Carpintería_____ b. Mecánica automotriz_____ c. Electricidad
 - d. Repostería_____ e. Belleza _____ f, Otro
 - (especifique)_____

5. **¿Tiene Usted alguna idea de iniciar un negocio a corto plazo? En caso de ser afirmativa su respuesta, indique por favor que tipo de negocio instalaría:**
 - a. No____ Pase a Datos Demográficos.
 - b. Si____ Tipo de negocio:_____

6. ¿Qué dificultades se encuentran para optar a un financiamiento?

- a. Falta de Garantía__ b. Falta de experiencia _____c.
Otros_____

7. Si piensa instalar un negocio ¿cuánto dinero cree que necesitaría de capital?

- a. L. 1,000 a 5000____ b. L. 5,001 a 10,000_____
c. L. 10,001 a 20,000____ d. más de L. 20,000_____

8. ¿Para cuántas personas generaría empleo su negocio?

- a. 1 a 3 empleos____ b. de 3 a 5 empleos _____ c. Más de 5 empleos _____

9. Donde instalaría su negocio?

- a. Su hogar ____ b. Espacio alquilado _____ c. Sitio ambulante ____ d. Otros _____

10. ¿Si tuviera la oportunidad de obtener financiamiento para instalar un negocio, a que institución recurriría?

- a. Banco ____ b. Cooperativa_____ c. Financiera ____ d. OPDFs_____
d. Un familiar _____ e. Otros_____

11. ¿Si se optara por crear una empresa de propiedad de la comunidad, usted estaría dispuesto a participar como socio o accionista?

- a. Si _____ b. No _____

12. ¿Qué servicios utilizaría?

- a. Compras de acciones _____ b. Ahorros retirables ____ c. Prestamos_____

13. Cuánto estaría dispuesto a invertir o ahorrar mensualmente en su empresa de crédito Comunal?

- a. Lps100_____ b. Lps500_____ c. Lps1,000_____ d. mas_____

14. Estaría dispuesto a ser parte de sus cuerpos directivos?

- a. Si _____ b. No _____ Si es no, porque:

Datos Demográficos

Edad: _____ **Género:** M _____ F _____

Nivel de Educación

Primaria Completa _____ Secundaria Incompleta _____ Secundaria Completa _____

Estudiante Universitario _____ Universitaria completa _____

Estado Civil: Soltero _____ Casado _____ o unión libre _____

Núcleo familiar

Vive con sus padres _____ Vive con su pareja _____ Vive con sus padres y pareja _____

Número de personas viviendo en núcleo familiar (incluyendo pareja, padres, hermanos y niños) _____

Número de dependientes suyos (hijos u otros familiares) _____

¡Gracias por su colaboración!

ENTREVISTA

Somos estudiantes de la Maestría en Dirección Empresarial de la Universidad Tecnológica Centroamericana “UNITEC” y nos hemos propuesto hacer una contribución comunitaria, mediante la investigación para el desarrollo de un “**Modelo Alternativo de Financiamiento para Jóvenes Emprendedores de la Zona Urbana**”, por lo que pedimos su colaboración en el llenado de la presente Entrevista.

Mil gracias.....

Fecha de la entrevista __ / __ / __

DATOS GENERALES

Nombre de la Empresa _____ Municipio: _____

Nombre del entrevistado _____

Cargo dentro de la Empresa _____

-
1. ¿Qué tipo de organización representa?
 2. ¿Cuántos socios/clientes (as) tiene?
 3. ¿Qué tipo de productos financieros ofrece?
 4. ¿Cuál es la cobertura geográfica de los servicios que ofrecen?
 5. ¿Cómo funciona la administración de la organización?
 6. ¿Cuántos son los miembros de la organización directiva?
 7. ¿Qué tipo directivo tienen?
 8. ¿Cuáles son los requisitos para otorgar préstamos?
 9. ¿Cuáles son las tasas de interés activas y pasivas?

Prestamos: _____ Aportaciones _____
Ahorros retirables _____ Depósitos a plazo
Otros; _____

10. ¿Tiene programas de crédito para jóvenes?

Si: _____ No: Si su respuesta en NO, enumere causas y pase a la pregunta 15.

11. ¿Qué tipos de programas de crédito tiene para la atención de jóvenes?

12. ¿Cuáles son los requisitos?

13. ¿Cuáles son las características de esos créditos? Plazo, tasa de interés, garantías, otros?

14. ¿Que otro servicio ofrecen al joven beneficiario de un crédito?

Asesoría administrativa: _____ Asesoría en ventas: _____

Promoción: _____ Asesoría legal: _____

15. ¿Alguna vez ha manejado la organización un fideicomiso?

Si: _____ No: _____ si es no, pase a la pregunta final.

16. ¿En qué consisten dichos fideicomisos?

17. ¿Qué condiciones pide la organización para su administración? Comisión, plazo, depósitos, otros?

Gracias por su colaboración!

I. INSTITUCIONES SUPERVISADAS POR LA
COMISION NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS



INSTITUCIONES SUPERVISADAS POR LA COMISION NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS
Datos al 31 de Diciembre 2012

No.	INSTITUCION	NUMERE DE REFERENCIA	FECHA INICIO DE OPERAC.	OFICINA PRINCIPAL (ciudad)	SUCURSALES	AGENCIAS	VENTANILLAS DE SERVICIO	OTRAS OFICINAS	No. TOTAL DE OFICINAS	No. TOTAL DE FUNC. Y EMPLEADOS	
BANCOS COMERCIALES											
1	Banco de Honduras, S.A.	Honduras	2-Oct-1889	Tegucigalpa	1	1	0	0	3	38	
2	Banco Atlántida, S.A.	Bancatlán	2-Oct-1914	Tegucigalpa	16	118	54	286	475	2,133	
3	Banco de Occidente, S.A.	Bancocc	1-Sep-1951	Sta. Rosa de C.	8	115	27	10	161	3,669	
4	Banco de los Trabajadores, S.A.	Bancotrab	1-May-1967	Tegucigalpa	1	29	1	0	32	548	
5	Banco Continental, S.A.	Bancon	20-May-1974	San Pedro Sula	1	53	33	4	90	671	
6	Banco Financiera Centroamericana, S.A.	Ficensa	23-Ago-1976	Tegucigalpa	5	12	2	3	23	334	
7	Banco Hondureño del Café, S.A.	Banhcáf	4-May-1981	Tegucigalpa	1	35	3	0	40	648	
8	Banco del País, S.A.	Banpaís	9-Jul-1992	San Pedro Sula	2	80	65	151	299	2,091	
9	Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A.	Ficocha	18-Jul-1994	Tegucigalpa	1	59	55	399	515	1,450	
10	Banco Lafise, Honduras	Lafise	1-Jul-1997	Tegucigalpa	1	24	25	2	53	507	
11	Banco Davivienda Honduras, Sociedad Anónima	Davivienda	1-Jul-2000	Tegucigalpa	2	47	8	83	141	1,200	
12	Banco Promérica, S.A.	Promerica	10-Ago-2001	Tegucigalpa	0	18	6	0	25	633	
13	Banco Citibank de Honduras, S.A.	Citibank de Honduras	2-Oct-2004	Tegucigalpa	1	16	6	0	24	535	
14	Banco Procredit Honduras, S.A.	Banco Procredit	18-Jun-2007	Tegucigalpa	1	13	0	11	26	329	
15	Banco Atteca de Honduras, S.A.	Banco Atteca	28-Jul-2007	Tegucigalpa	0	105	0	0	105	1,211	
16	Banco Popular, S.A.	Banco Popular	1-Feb-2008	Tegucigalpa	0	25	0	0	26	409	
17	Banco de América Central Honduras, S.A.	Bac Honduras	18-Mar-1998	Tegucigalpa	1	52	27	31	112	3,034	
Totales					17	42	802	310	980	2,151	16,600
BANCOS ESTATALES											
1	Banco Central de Honduras	B.C.H.	1-Jul-1950	Tegucigalpa	3	0	0	0	4	844	
2	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola	Banadesa	1-Abr-1980	Tegucigalpa	1	32	11	0	45	783	
Totales					2	4	32	11	0	49	1,727
SOCIEDADES FINANCIERAS											
1	Financiera Codimeca, S.A.	Codimeca	11-Sep-1997	Sta. Rosa de C.	1	1	0	0	3	11	
2	Amendamientos y Créditos Atlántida, S.A.	Acreca	19-Abr-1998	Tegucigalpa	0	1	0	0	2	48	
3	Financiera Credit Q, S.A.	Credit Q	13-May-1999	Tegucigalpa	2	2	0	0	5	100	
4	Financiera Solidaria, S.A.	Finsol	1-Jun-1999	San Pedro Sula	0	20	0	0	21	240	
5	Corporación Financiera Internacional, S.A.	Cofinter	12-Ago-1999	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	28	
6	Financiera Popular de la Bahía, S.A.	FPB	28-Ago-1999	La Ceiba	3	0	0	0	4	50	
7	Compañía Financiera, S.A.	Cofisa	18-Sep-1999	San Pedro Sula	0	6	2	0	9	100	
8	Financiera Insular, S.A.	Finia	1-Sep-2003	Isla de la Bahía	0	0	0	0	1	13	
9	Financiera Finca Honduras, S.A.	Finca	2-Jun-2008	Tegucigalpa	7	9	0	0	17	181	
10	Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A.	ODEFF Financiera	1-Jul-2008	San Pedro Sula	0	32	0	0	33	312	
Totales					10	13	71	2	66	1,083	
OFICINAS DE REPRESENTACION											
1	Banco Agrícola, (El Salvador), S.A.	Bac El Salvador	4-Feb-2002	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	3	
2	Laad America, S.A.	Laad	21-Feb-2006	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	1	
Totales					2	0	0	0	2	4	
BANCA DE SEGUNDO PISO											
1	Régimen de Aportaciones Privadas	R.A.P.	1-Mar-1993	Tegucigalpa	0	2	0	0	3	104	
2	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda	Banhpovi	1-Abr-2005	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	114	
Totales					2	0	2	0	4	218	
INSTITUCIONES DE SEGUROS											
1	Seguros Bolívar Honduras, S.A.	Seguros Davivienda	17-Ago-1917	Tegucigalpa	1	0	0	1	3	164	
2	Pan American Life Insurance Company	Paik	21-Mar-1944	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	79	
3	MAPFRE SEGUROS HONDURAS, S.A.	MAPFRE SEGUROS	9-Jul-1954	Tegucigalpa	2	0	0	0	3	136	
4	Interamericana de Seguros, S.A.	Ficocha Seguros	12-Abr-1957	Tegucigalpa	1	1	0	0	3	304	
5	American Home Assurance Company	American	28-Oct-1958	Tegucigalpa	1	0	0	0	2	31	
6	Seguros Continental, S.A.	Continental	15-Oct-1959	San Pedro Sula	0	1	0	0	2	89	
7	Seguros Atlántida, S.A.	Atlántida	2-Ago-1966	Tegucigalpa	4	0	0	0	5	209	
8	Seguros Creffsa, S.A.	Creffsa	1-Sep-1993	Tegucigalpa	0	3	0	0	4	141	
9	Seguros Equidad, S.A.	Seguros Equidad	26-Mar-2000	Tegucigalpa	1	0	0	0	2	69	
10	Seguros del País, S.A.	Del País	7-Feb-2002	San Pedro Sula	1	0	0	0	2	62	
11	Seguros Cuscatlán de Honduras, S.A.	Seguros Cuscatlán	12-Abr-2008	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	15	
12	Seguros Lafise (Honduras), S.A.	Seguros Lafise	1-Dic-2009	Tegucigalpa	0	3	0	0	4	39	
Totales					12	11	8	1	32	1,248	
EMISORAS DE TARJETAS DE CREDITO											
1	Cititarjetas de Honduras, S.A.	Cititarjetas	6-Abr-2000	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	552	
Totales					1	0	0	0	1	552	
PROCESADORAS DE TARJETAS DE CREDITO											
1	Credomatic de Honduras, S.A.	CREDOMATIC	13-May-1976	Tegucigalpa	0	0	0	7	8	159	
2	Ventas Internacionales, S.A.	VISA	16-May-1978	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1	
3	Corporación de Créditos Atlántida, S.A. de C.V.	CREDITLAN	3-Feb-1992	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	231	
4	ALCANKE, S.A. de C.V.	Alcanke	9-Nov-2006	Tegucigalpa	1	0	4	4	10	1,296	
Totales					4	1	0	4	11	1,687	
FONDOS PRIVADOS DE PENSIONES											
1	Administración de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A.	AFP Atlántida	24-Jul-1998	Tegucigalpa	0	0	0	1	2	55	
Totales					1	0	0	1	2	55	

INSTITUCIONES SUPERVISADAS POR LA COMISION NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS
Datos al 31 de Diciembre 2012

No.	INSTITUCION	NOMBRE DE REFERENCIA	FECHA INICIO DE OPERAC.	OFICINA PRINCIPAL (Ciudad)	SUCURSALES	AGENCIAS	VENTANILLAS DE SERVICIO	OTRAS OFICINAS ^{1/}	No. TOTAL DE OFICINAS	No. TOTAL DE FUNC. Y EMPLEADOS
FONDOS PUBLICOS DE PENSIONES										
1	Instituto Hondureño de Seguridad Social	IHSS	1-mar-1960	Tegucigalpa	24	0	0	0	25	4,443
2	Instituto de Previsión Militar	IPM	9-jun-1972	Tegucigalpa	0	0	0	1	2	239
3	Inst. Nac. de Jubil. y Pen. de Emp. y Func. Púb.	Injupemp	30-abr-1976	Tegucigalpa	6	0	0	0	7	584
4	Instituto Nacional de Previsión del Magisterio	Inprema	1-ag-o-1980	Tegucigalpa	1	0	0	2	4	382
5	Instituto de Previsión Social de los Emp. de la U.N.A.H	Inpreunah	27-jun-1989	Tegucigalpa	0	0	0	2	3	42
Totales					5	0	0	0	41	5,000
BOLSAS DE VALORES										
1	Bolsa Centroamericana de Valores, S.A.	B.C.V.	10-sep-1993	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	9
Totales					1	0	0	0	1	9
CASAS DE BOLSAS										
1	Casa de Bolsa de Valores, S.A.	Calval	23-jun-1990	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	8
2	Promociones e Inversiones en Bolsa, S.A.	Probolsa	30-ag-o-1990	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	1
3	Fomento Financiero, S.A.	Fomento Financiero	30-ag-o-1990	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	8
4	Sonival, Casa de Bolsa, S.A.	Sonival	23-jul-1993	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	5
5	Promotora Bursátil, S.A.	Probursa	10-jul-1993	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	5
6	Continental Casa de Bolsa, S.A.	Continental	30-jul-1993	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	1
7	Mercantil de Valores, S.A.	Mervalores	19-oct-1993	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1
8	Lafise, Valores de Honduras, S.A.	Lafise	1-ag-o-1995	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1
9	Casa de Bolsa Asesores Financieros, S.A.	AFINSA	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Totales					9	0	0	0	9	30
ALMACENES GERALES DE DEPÓSITO										
1	Almacenes de Depósito, S.A.	Aldeas	2-may-1968	San Pedro Sula	2	0	0	4	7	50
2	Compañía Almacenedora, S.A.	Coalca	1-may-1971	Tegucigalpa	1	0	0	0	2	69
3	Almacenes de Depósito Continental, S.A.	Aldeconsa	25-dic-1985	San Pedro Sula	0	0	0	5	7	22
4	Almacenes Generales de Depósitos de Café, S.A.	Almacafé	9-abr-1987	San Pedro Sula	2	0	0	4	7	31
5	Almacenedora Hondureña, S.A.	Almahas	8-feb-1995	San Pedro Sula	1	0	0	0	2	21
Totales					5	6	0	0	34	193
CASAS DE CAMBIO										
1	Divisas Corporativas-Casa de Cambio, S.A.	Ficohsa Casa de Cambio	7-jul-1992	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1
2	Roblé Vieja, S.A.	Roviesa	27-jul-1992	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	9
3	La Confianza, S.A.	Confianza	5-feb-1993	Las Manos	0	0	0	0	1	5
4	Corporación de Inversiones Nacionales, S.A.	Coinsa	2-dic-1992	Tegucigalpa	1	0	0	0	2	2
5	América CDC, Casa de Cambio, S.A. de C.F.	América CDC	13-jul-1993	San Pedro Sula	1	0	0	0	2	28
6	Servigiro, S.A.	Servigiro	6-nov-2000	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1
Totales					6	2	0	0	8	41
ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO FINANCIERAS										
1	Fundación Mirofianera-Hermanidad de Honduras, OPDF	HDH - OPDF	30-nov-2005	San Marcos de Oriente	0	14	2	0	17	177
2	Asociación Familias y Medio Ambiente, OPDF	FAMA	2-dic-2005	Juticalpa	0	11	0	0	12	130
3	Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund, OPDF	FUNED	1-feb-2008	Tegucigalpa	0	16	0	0	17	130
4	Proyectos e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras, OPDF	FILARH, OPDF	22-jun-2008	Sta. Rosa de C.	0	8	0	0	9	60
5	Fondo para el Desarrollo Local de Honduras, OPDF	CREDISOL, OPDF	17-dic-2008	Tocoa, Colón	2	3	1	0	7	71
Totales					5	22	3	0	62	568
CENTRALES DE RIESGO PRIVADAS										
1	TransUnion Honduras- Buró de Crédito, S.A.	TransUnion	20-jul-2002	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	12
2	Equifax Honduras- Central de Riesgo Privada, S.A.	Equifax Honduras	21-nov-2006	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	10
Totales					2	0	0	0	2	22
SOCIEDADES CLASIFICADORAS DE RIESGO										
1	Fitch Centroamérica, S.A.	Fitch Centroamérica	18-jun-2004	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	1
2	Sociedad Clasificadora de Riesgo Honduras, S.A.	SC Riesgo Honduras	26-ag-o-2008	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	2
3	Pacific Credit Rating, S.A. de C.V. ^{6/}	Pacific Credit Rating	19-mar-2012	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	1
Totales					3	0	0	0	3	4
SOCIEDADES REMESADORAS DE DINERO ^{7/}										
1	Correo y Remesas Electronicas, S.A.	Coreisa	17-may-1995	Tegucigalpa	0	5	6	0	12	61
2	Servigiro Remesadora, S.A.	Servigiro	9-nov-1996	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	13
3	Remesas Giros Latinos, S. A.	Giros Latinos	22-oct-1999	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	29
4	Remesadora Centroamericana Honduras, S.A.	Remesadora Centroamericana	8-oct-2010	San Pedro Sula	0	0	0	0	1	7
5	Ficohsa Remesas, S.A.	Ficohsa Remesas	11-nov-2010	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	3
6	Remesadora El Hermano Lejano Express, S.A.	Remesadora EHLXESA	15-mar-2011	Tegucigalpa	0	0	0	0	1	6
7	Transremesas, S.A.	Transremesas	5-jul-2011	La Ceiba	0	7	0	0	8	19
Totales					7	12	6	0	25	138
TOTAL					94	112	979	336	1,012	2,533

^{1/} En "Otras" se incluyen, según corresponda a cada institución, autobancos, cajeros automáticos, bodegas habilitadas y otras oficinas de atención al público.

^{2/} Hasta noviembre 2012 Banco HSBC Honduras, S.A.; autorizado a cambiar su denominación social mediante Resolución GE No. 1868/28-11-2012

^{3/} Autorizado cambio de denominación social y nombre comercial a Banco Popular, S.A. mediante Resolución de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros No. 1131/28-06-2011

^{4/} Hasta noviembre 2012 Seguros HSBC Honduras, S.A.; autorizado a cambiar su denominación social mediante Resolución de B. C. H. No. 502-11/2012 y a utilizar como nombre comercial Seguros Dawivendi.

^{5/} Autorizado cambio de denominación social a MAPFRE SEGUROS HONDURAS, S.A. mediante Resolución de Banco Central de Honduras No. 201-5/2011

^{6/} Autorizada para operar como Sociedad Clasificadora de Riesgo, mediante Resolución de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, SV No. 435/19-03-2012

^{7/} Autorizadas como instituciones Supervisadas a partir del año 2010

^{8/} Pendiente de inicio de operaciones