



FACULTAD DE POSTGRADO

**TESIS DE POSTGRADO
ESTRATEGIAS DE CRÉDITO PARA PROYECTOS
INNOVADORES BAC/HONDURAS**

**SUSTENTADO POR:
ALEJANDRO ANTONIO RODEZNO OLIVA
ROGER FEDERICO BONILLA VARELA**

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

TEGUCIGALPA, F. M.,

HONDURAS, C.A

JULIO, 2014

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

DESIREE TEJADA

ESTRATEGIAS DE CRÉDITO PARA PROYECTOS

INNOVADORES BAC/HONDURAS

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

**ASESOR METODOLÓGICO
CARLOS ZELAYA OVIEDO**

**ASESOR TEMÁTICO
IRIS ELENA AGUILAR MONTOYA**

MIEMBROS DE LA TERNA EVALUADORA:

EMILIO AGUIRRE

JORGE CENTENO

GUILLERMO FIALLOS

DERECHOS DE AUTOR



FACULTAD DE POSTGRADO

ESTRATEGIAS DE CRÉDITO PARA PROYECTOS INNOVADORES BAC HONDURAS

AUTORES:

Alejandro Antonio Rodezno Oliva y Roger Federico Bonilla Varela

Resumen

El presente estudio tiene como propósito la creación de un plan de acción sobre los diferentes factores que influyen al momento de otorgar créditos de financiamiento a proyectos innovadores, generados por el espíritu emprendedor que tengan los jóvenes emprendedores con ideas innovadoras buscando alternativas que les motiven a desarrollar sus proyectos innovadores por medio una estrategia de crédito competitiva por parte de Bac Honduras, que les permita el fácil acceso a fuentes de financiamiento para poder desarrollar su idea innovadora.

Por lo que se creó una estrategia de crédito que permita llegar a los emprendedores sintiéndose identificados con un financiamiento especial llamado “Bac Emprendedor” que mediante el diseño de investigación mixto se logró identificar los diferentes factores externos como internos que nos llevó a la creación de esta línea de financiamiento para proyectos innovadores.

Palabras claves: Bac Emprendedor, Emprendedores, Estrategias de crédito, Jóvenes emprendedores, Proyectos innovadores.



GRADUATE SCHOOL

**ESTRATEGIAS DE CRÉDITO PARA PROYECTOS
INNOVADORES BAC HONDURAS**

AUTHOR:

Alejandro Antonio Rodezno Oliva & Roger Federico Bonilla Varela

Abstract

The present study aims at the creation of an action plan on the different factors that influence when granting loans to finance innovative projects generated by the young entrepreneurs with innovative ideas seeks alternatives that motivate them to develop their innovative projects through a strategy of competitive credit from Bac Honduras enabling them easy access to sources of funding to develop their innovative idea. So a credit strategy that allows us to get entrepreneurs feeling identified with a special funding call Bac Innovative design that through our joint research was able to identify the various external and internal factors that led to the creation of this was created line funding for innovative.

Keywords: Innovative Bac Entrepreneurs, Credit Strategies, Young entrepreneurs, innovative project.

DEDICATORIA

- ✚ **A Dios Todo Poderoso:** Por haberme dado la fuerza, sabiduría e inteligencia para llegar a la culminación de una de mis metas en la vida.

- ✚ **A mi Familia:** Por haber estado conmigo en todo este proceso de la elaboración de la tesis y que fueron mi inspiración para seguir adelante en este trabajo de tesis que logre culminar gracias su apoyo incondicional

- ✚ **A mis Padres y Hermanos:** Porque me apoyaron desde el momento que decidí emprender esta meta y que he logrado culminar con mucho esfuerzo.

AGRADECIMIENTOS

- ✚ Muchas gracias a los maestros de esta tesis: Carlos Zelaya Oviedo e Iris Elena Aguilar Montoya han sido mi guía, gracias por las sugerencias, por el debate constructivo y por las magníficas correcciones.
- ✚ Muchas gracias a mis compañeros por sus constantes palabras de ánimo y sus comentarios sobre algunos aspectos a considerar sobre el desarrollo de esta tesis.
- ✚ Muchas gracias a todas las instituciones financieras y entida gubernamentales como educativas por el apoyo de facilitar materia información en las entrevistas de campo usada para la investigación
- ✚ En último lugar me voy a referir a mi familia lo más importantes de mi vida que han sido fundamental para que pudiera culminar mi trabajo de tesis sin ellos no habría podido lograr mi objetivo final gracias porque me ayudaron a desarrollar en todo momento este gran logro en mi vida profesional.

INDICE

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	3
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACION.....	4
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.5 JUSTIFICACIÓN	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	7
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	8
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO	11
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO.	12
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO	16
2.1.3.1 Antecedentes	16
2.1.3.2 Productos Crediticios de Bac Honduras.....	17
2.1.3.3 Banca de Empresas	17
2.1.3.4 Bac Pyme.....	19
2.1.3.5 Líneas de Crédito	19
2.1.3.6 Operaciones de factoring.	20
2.1.3.7 Préstamo Hipotecario.....	20
2.1.3.8 Préstamo Prendario	21

2.1.3.9 Préstamo Pymes (transacción especial)	21
2.2 TEORIAS	22
2.2.1 TEORIAS DE SUSTENTO	22
2.2.2 CONCEPTUALIZACIONES	22
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	31
3.1 CONGRUENCIA DE LA METODOLOGÍA	31
3.1.1 MATRIZ METODOLOGICA.....	32
3.2 ENFOQUES Y METODOS.....	33
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.3.1 POBLACIÓN	34
3.3.2 MUESTRA.....	35
3.3.3 UNIDADES DE ANÁLISIS.....	36
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	36
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	36
3.4.2 TÉCNICAS	36
3.4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.	36
3.4.3.1 FUENTES PRIMARIAS.....	36
3.4.3.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	37
3.4.3 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	37
CAPITULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	41
4.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS	41
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	61
6.1 BAC EMPRENDEDOR.....	61
6.2 CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES	62
6.3 MERCADO META.....	62
6.4 PROYECTOS A FINANCIAR	63

6.5 REQUISITOS PARA BAC EMPRENDEDOR.....	64
6.6 CRITERIOS DE EVALUACION.....	64
6.7 ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS PROYECTOS.....	65
6.8 DEFINICION DEL MODELO DE NEGOCIO	67
6.8.1 SERVICIO	67
6.8.2 VALOR ECONOMICO.....	68
6.8.3 VALOR SOCIAL.....	68
6.9 PROCESO DEL PRÉSTAMO BAC EMPRENDEDOR.....	69
6.10 FACTORES CRITICOS DE RIESGO.....	69
6.11 FONDOS CON RIESGO COMPARTIDDO.....	71
6.12ANÁLISIS.....	73
BIBLIOGRAFÍA	75
ANEXOS.....	77

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

La masiva implantación de cambios en un mercado globalizado trae consigo la innovación constante de nuevos productos creados por emprendedores para poder ser comercializados bajo una plataforma de tecnología usando los medios sociales para poder mercadear su idea innovadora pero muchos de estos grandes proyectos se quedan solo en una idea siendo ensombrecidos por no contar con los recursos económicos que les garantice la puesta en marcha de su negocio.

En esta tesis pretende contribuir con la investigación a través de un estudio centrado en que los emprendedores con ideas o proyectos innovadores tengan fácil acceso al financiamiento por parte de BAC Honduras elaborando una línea de crédito exclusivamente para emprendedores que quieran desarrollar sus ideas innovadoras para contribuir al desarrollo económico por medio de nuevos productos, mercados, modelos, vías de distribución y procesos, para ellos se tomara como unidad de análisis a los estudiantes de post grado de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) así como las diferentes entidades financieras aplicando técnicas de investigación como entrevistas de campo y encuestas para contar los datos precisos de la investigación.

En concreto la investigación se desarrolló identificando que no existen por parte de las entidades financieras una línea de crédito para emprendedores con proyectos innovadores teniendo las mismas políticas de crédito para micro pequeña y mediana empresa (MIPYME).

Sin hacer ninguna diferencia de financiamiento para proyectos innovadores. Por lo que el presente informe tiene como objetivo crear por medio de Bac Honduras un línea de financiamiento para emprendedores con proyectos innovadores estableciendo una marcada diferenciación por atractivas tasas de financiamientos y plazos de pago que permitan al emprendedor un modelo de negocio realizable , rentable y sostenible.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Los bancos juegan un papel muy importante en el desarrollo económico de un país sin embargo la banca nacional no arriesgan préstamos o créditos en el pequeño emprendedor o comerciantes individuales y aun empresas establecidas tienen dificultad para poder aplicar a financiamientos por medio de instituciones bancaria relacionando la falta de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras de manera directa con nuestro tema de investigación.

Dentro de la problemática actual la definimos como la falta de financiamiento por parte de las instituciones financieras a emprendedores con ideas innovadoras fundamentando nuestro estudio de investigación en crear por medio de Bac Honduras una línea de crédito que se pueda adecuar a las necesidades de crédito.

Una de las fórmulas es impulsar con mayor fuerza los créditos para emprendedores, un sector bastante grande y poco aprovechado En la actualidad existen programas para apoyar el emprendedor juvenil a través de las entidades miembros de la Red Katalysis que impulsan el desarrollo de productos financieros ajustados a las necesidades reales de negocios de los jóvenes. (Red Katalysis, 2014)

Otro programa que fortalece el emprendimiento es Jovin la cual es una organización interna de la Asociación Nacional de Industriales de Honduras (ANDI)

creada en año 2007, la cual agrupa jóvenes emprendedores altamente motivados para contribuir al desarrollo socioeconómico de Honduras. (ANDI, 2014)

Por lo que identificando anteriormente los temas relacionados de manera indirecta con la investigación damos origen que el fundamento del estudio se basa de elaborar una estrategia de crédito que es la alternativa de financiación para el rubro emprendedor, a través de este producto financiero Bac Honduras ofrece una línea de crédito con un riesgo compartido con recursos estatales, específicos de organismos internacionales y bancos extranjeros.

A través de estas estrategias de crédito se pretende estimular la innovación y la competitividad de los emprendedores por ello es fundamental apoyar al sector emprendedor e innovador para que los buenos talentos asuman riesgos, creen empresas, empleo, riqueza y valor competitivo.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

El presente estudio pretende mostrar que no existe una línea de financiamiento para emprendedores con proyectos innovadores por parte de las entidades financieras hondureñas limitando a los emprendedores a que puedan desarrollar su negocio contando solo únicamente con capital propio que en la mayoría de los casos es un capital por debajo de lo necesario provocando la falta de liquidez en los primeros meses de actividad del negocio que como consecuencia muchos de estos proyectos no logren permanecer en el mercado al año de haber iniciado. Por lo que como alternativa independiente se pretende crear una estrategia de crédito para emprendedores con proyectos innovadores apoyando con recursos económicos estableciendo una marcada diferenciación por atractivas tasas de financiamientos y plazos de pago que permitan al emprendedor el desarrollo de su proyecto innovador.

En vista que el problema se desarrolló bajo un enfoque mixto delimitaremos el problema en unidades de análisis como ser solo los bancos hondureños y los estudiantes de post grado de UNITEC mismos que serán interrelacionados y se efectuaran análisis numéricos de manera que ambos enfoques se vincularan para obtener resultados de la investigación que corresponde al problema de investigación.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Se carece de un estudio que permita conocer la falta de financiamiento por medio de instituciones bancarias con los cuales se encuentran emprendedores que tienen ideas innovadoras.

1.3.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ❖ ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta el emprendedor con ideas innovadoras en Honduras?
- ❖ ¿Qué apoyo financiero existe de las instituciones bancarias en la actualidad para el emprendedor con ideas innovadoras en Honduras?
- ❖ ¿Es la falta de financiamiento para un emprendedor motivo de fracaso para desarrollar su negocio?
- ❖ ¿Cuáles son las estrategias de crédito que Bac Honduras implementa para el financiamiento de proyectos innovadores en Honduras?

- ❖ ¿Cómo influye el financiamiento a emprendedores con ideas innovadoras para ejecutar su proyecto de innovación?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Contribuir a que Bac Honduras brinde un servicio innovador de financiamientos con responsabilidad social corporativa para proyectos emprendedores e innovadores, mediante una estrategia crediticia, para fortalecer una cultura emprendedora-empresarial que mejore la competitividad de las empresas hondureñas.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Analizar los factores internos como externos podrían influir en el otorgamiento de créditos para proyectos innovadores.
- ❖ Identificar las causas que han influido para que no exista un producto crediticio especialmente diseñado para el financiamiento de proyectos emprendedores e innovadores.
- ❖ Proponer un plan de acción orientado a potenciar la cartera para créditos de proyectos de innovación de Bac Honduras.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El presente informe detalla las razones del porque es conveniente desarrollar el estudio de la situación actual de financiamiento para emprendedores con ideas

innovadoras en Honduras donde estos representan desde el punto de vista de la perspectiva económica el crecimiento económico ya que al momento de desarrollar un proyecto innovador genera productos que son comercializados .

Esto contribuye a reactivar la economía la generación de empleos por lo que el propósito de conocer datos reales, precisos y recientes sobre la posibilidad de establecer nuevas estrategias de crédito por medio de Bac Honduras es con el único objetivo de apoyar el espíritu emprendedor y fomentar la innovación.

Es importante resaltar que este es un proceso que requiere de mucha coordinación, planificación y seguimiento por parte de otorgar un financiamiento por parte de Bac Honduras en la cual investigación puede ayudar a demostrar la necesidad que tiene los emprendedores de contar con un financiamiento que le permita fortalecer su idea.

Dentro de la contribución o aportación que tendrá nuestra investigación se pretende determinar si existen entidades bancarias que tengan una proyección económica y financiera con los emprendedores ya que por ser un capital semilla no tiene todas las facilidades de financiamiento para desarrollar sus proyectos innovadores creando una alternativa por medio de Bac Honduras para poder conocer los proyectos innovadores sus alcances y limitaciones en base a esta relación poder conocer qué tipo de estrategia de crédito se implementara por parte Bac Honduras dentro de nuestras unidades de análisis iniciaremos con los estudiantes de post grado de unitec para identificar emprendedores con proyectos innovadores para poder determinar si nuestro estudio será la primera opción para un emprendedor en tener acceso al crédito por parte de Bac Honduras.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Para el desarrollo eficaz de esta investigación es importante conocer algunos elementos básicos de lo que representa para Bac Honduras la creación e implementación de líneas de crédito para personas emprendedoras, de igual forma se pretende dar a conocer algunos conceptos básicos que faciliten la comprensión en de este tema.

Actualmente al momento de solicitar información y financiamiento en las instituciones bancarias se tiende a confundir o no se tiene un concepto claro de que es un emprendedor o una pyme, en muchos casos se asume que es lo mismo o se les clasifica de acuerdo al tiempo que tienen de estar operando.

Diferenciando al emprendedor del micro pymes y/o pymes por lo que identificaremos el proceso emprendedor hasta que este se convierte en una pyme o empresa, ya que en la actualidad los emprendedores utilizan las líneas de financiamiento orientadas a micro pymes y/o pymes, debido a la falta de líneas de financiamiento diseñadas y orientadas específicamente al emprendedurismo.

Se identificara cuantas y cuáles son las líneas de financiamiento que ofrece el sector bancario hondureño para micro pymes y/o pymes y cuantas hay en realidad para emprendedores y cuáles son los problemas a los que se enfrenta el emprendedor en Honduras.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La Comisión Europea, a través de su Revista Innovación Europea, comenta: “Las nuevas empresas innovadoras de crecimiento rápido son esenciales para el desarrollo económico y para la creación de nuevos puestos de trabajo. Es evidente que sólo una pequeña parte de las nuevas empresas generará un número de puestos de trabajo significativo.

Pero si los empresarios que hay detrás de ellas no tuvieran la ambición de crecer, su efecto sobre el empleo sería más atenuado”. (Innovación Europea, 2006)

Uno de los principales obstáculos para la creación de empresas dinámicas es la falta de financiamiento. La intervención de los gobiernos mediante programas que proveen de capital a este tipo de empresas se justifica por la capacidad que estas tienen de transformar y dinamizar las economías a través de la innovación y el empleo. (Echecopar, Angelelli, & y Schorr, 2006)

Una manera de llamar a la ayuda financiera para empresas que están naciendo es el capital de riesgo. El Capital Riesgo es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste. (Banca Facil, 2014)

El capital de riesgo todavía representa una fuente marginal de recursos. Todo ello indica que es necesario proseguir el camino de la profundización de los mercados financieros en la región, siendo aún más importante diseñar nuevos productos financieros que se adapten a las necesidades y características de los emprendedores latinoamericanos.

De acuerdo con el nivel de desarrollo de los mercados de cada país. El objetivo debe estar orientado a que estos instrumentos de financiación provean fondos tanto en la fase de arranque del negocio como en los primeros años de desarrollo de la empresa. (Kantis, 2004)

La característica esencial de esta clase de emprendimiento es el alto riesgo de fracaso combinado con una gran potencialidad de crecimiento en caso de éxito.

El riesgo implícito explica la fuerte dependencia de estas empresas de sus propios ahorros y del apoyo de familiares y amigos en las etapas tempranas de formación, y el débil acceso a fuentes de financiamiento externo (inversionistas privados o capital de riesgo). (Ferraro, 2011)

Las políticas de financiamiento para nuevas empresas deben incluir una serie de herramientas y servicios encadenados que apoyen a las empresas en sus distintas etapas de crecimiento ofreciendo mayor diversidad de productos y servicios. La asistencia debe comenzar por la provisión de servicios de fomento a la cultura emprendedora, capacitación y asesoría técnica, destinados a ayudar a los emprendedores en el diseño de las estrategias de negocio y en la puesta en marcha. Se deben proveer subsidios de capital semilla en coordinación con servicios de asistencia técnica para monitorear la evolución de los emprendimientos.

Es esencial la distinción entre los programas para impulsar el nacimiento de empresas dinámicas con potencialidad de crecimiento de aquellos con fines sociales. Las líneas de financiamiento deben contemplar las diferencias entre los momentos empresariales o el grado de desarrollo. A las firmas con menor madurez, habrá que ofrecer créditos flexibles, principalmente para capital de trabajo o para la realización de pequeñas inversiones. (Echecopar, Angelelli, & y Schorr, 2006)

La innovación es clave para el desarrollo de los países, ya que fomenta la productividad y el dinamismo, lo cual, a su vez, promueve el crecimiento económico. Honduras tiene la oportunidad de crear un entorno económico e institucional que fomente la existencia de empresas más innovadoras, para que se generen más fuentes de empleo y oportunidades para todos. (Zampaglione, 2014)

Las actividades emprendedoras son el origen de una nueva empresa, sin embargo existe poco interés por parte de los jóvenes por llevar a cabo una actividad emprendedora. En la actualidad el interés de los hondureños por emprender, medido por el INE se encuentra en el 5-10%.

A continuación la Cámara de Comercio e Industria resalta la importancia y necesidad del emprender la cual CCIT (2014)

¿Por qué Emprender?

- ❖ El 85% del crecimiento económico se explica por la innovación
- ❖ Los emprendedores transforman el nuevo conocimiento en modelos de negocios rentables.
- ❖ El emprendimiento –sobre todo el de alto impacto– es clave en la generación de nuevos empleos.
- ❖ El emprendimiento es herramienta de movilidad social y dinamismo en la concentración de la riqueza.
- ❖ Por ello debe de existir el apoyo a las iniciativas (públicas y privadas) que vayan orientadas al desarrollo emprendedor. (Herrera, 2014)

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

El sector privado es un elemento crítico para acelerar el crecimiento económico en los países de Centroamérica y consecuentemente mejorar las condiciones de vida de los centroamericanos. La creación de empresas dinámicas es uno de los pilares básicos para el desarrollo del sector privado. Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, facilitan incrementos de productividad y generan la mayor parte de los empleos en las economías del siglo XXI.

En la actualidad, por varios factores, los países centroamericanos todavía no han explotado la capacidad creadora e innovadora con la que se cuenta, que es necesario para acelerar el desarrollo económico de la región y adicionalmente contribuir con soluciones empresariales capaces de generar una posición no solamente en el mercado local sino que también en el campo internacional. (Ferraro, 2011)

Una de las fórmulas es impulsar con mayor fuerza los créditos para emprendedores, un sector bastante grande y poco aprovechado. De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en naciones como Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, el 20% de la población económicamente activa está iniciando un nuevo negocio.

Sin embargo, en la mayoría de los casos se trata de emprendimientos motivados por la necesidad, no generan empleo y están en sectores tradicionales de comercio o servicios. Hay poca innovación, un gran número opera en la informalidad y muchas veces son abandonadas si el propietario encuentra un trabajo formal. (Red Katalysis, 2014)

Honduras ocupa el lugar número 36 en cuanto a porcentaje de empresas que introdujeron un producto nuevo, por debajo como Costa Rica, Chile, Paraguay, Colombia o Perú, en un ranking de 57 países. Otros datos relevantes del estudio

reflejan una débil protección de la propiedad intelectual y un gran porcentaje de empleo informal (de aproximadamente un 80 por ciento). (Lederman, 2014)

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO.

Honduras está ubicada en la posición 127 del ranking global sobre la facilidad para hacer negocio en el país y la posición 162 en cuanto a facilidad para aperturas de negocios. En cuanto a Obtención de crédito Honduras está ubicada en la posición 13 en empatada con otros 14 países. En el ranking del Doing Business las economías están clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios, de 1 a 189, de mejor a peor. Un buen índice de facilidad para hacer negocios implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. (Banco Mundial, 2013)

Honduras se ubica en la posición 91 dentro del ranking del índice de competitividad del informe de competitividad global del foro económico mundial. . Los aspectos a mejorar abarcan desde las dimensiones de los requerimientos básicos, que incluye el entorno institucional y macroeconómico, hasta las dimensiones de innovación y sofisticación de negocios. El estudio incluye los resultados de una encuesta a gentes económicos públicos y privados, los que indican que los factores más problemáticos se relacionan con la corrupción, el acceso a financiamiento, los crímenes y robos. Honduras no ha sido parte del estudio del emprendimiento del Global Entrepreneurship Monitor, por lo que no es posible determinar el número de emprendedores que hay en el país es probable que la realidad de Honduras no difiera significativamente de lo que se observa en Guatemala, país que si ha participado del estudio y cuyos resultados arrojan que existe una elevada proporción de la población económicamente activa que se encuentra dando los primeros pasos en iniciativa emprendedora (Reyes, 2012)

Estos programas han realizado aportes importantes en sus áreas de cobertura, pero no son lo suficientemente contundentes como para enunciar que existe un movimiento generalizado en apoyar de manera puntual iniciativas en el fomento del

emprededurismo y la gestación de nuevos emprendimientos con financiamiento no tradicional, como serían los Fondos de Capital semilla. Como se mencionó, la ley de fomento a la mí pyme menciona el tema de capital de riesgo, pero no lo desarrolla, y en el sistema bancario nacional no se han desarrollado líneas de crédito para financiamiento no tradicional.

De acuerdo con el informe de emprendedurismo en mujeres, elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo, Honduras ocupa la tercera posición a nivel de Centroamérica. No obstante, a nivel de América Latina, nuestro país se encuentra en la posición número 13, empatado con Bolivia, de un total de 20 países de la región incluidos en el informe. A nivel de la región centroamericana, solo Costa Rica (posición seis) y Panamá (noveno) superan a Honduras. Atrás se encuentran Nicaragua (15), Guatemala (16) y El Salvador (17). El informe establece que Chile, Perú, Colombia, México y Uruguay proveen los mejores entornos para mujeres en América Latina.

“Las mujeres latinoamericanas figuran entre las de mayor espíritu emprendedor del planeta, pero siguen teniendo una representación muy desigual como propietarias de pymes”, apunta la representante del BID, Nancy Lee

La tabla 1 Honduras-Matriz del Ecosistema Emprendedor identifica tres diferentes etapas del proceso emprendedor así como los plazos estimados durante los cuales se ejecutan las siguientes fases: Fomento de la cultura emprendedora, Gestación del emprendimiento y Consolidación del emprendedor. Cada una de estas etapas se subdivide en varios subprocesos que tienen una lógica en el tiempo y el espacio del emprendedor.

Lo mismo es válido para las otras etapas del proceso emprendedor, en donde se encuentran acciones institucionales, de educación, formación y capacitación y de financiamiento, pero que están concentradas en la capacitación para la gestión

empresarial, dirigidas a Mipymes. Destaca además la ausencia de financiamiento no tradicional, además de la poca importancia relativa que se da al tema de género, aunque en la nueva ley sí se menciona el tema de capital de riesgo y la equidad de género en los programas de fomento al emprendedurismo.

Tabla 1. Honduras-Matriz del Ecosistema Emprendedor.

Honduras - Matriz del ecosistema emprendedor											
Fases del Proceso Ejes	FOMENTO A LA CULTURA EMPRENDEDORA				GESTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO				CONSOLIDACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO		
	Espíritu Emprendedor	Identificación de Emprendedores e Ideas	Planes de Negocio	Selección de los mejores Planes de Negocio	Formación Empresarial (Capacitación en Gestión Empresarial)	Pre-incubación	Financiamiento (Capital de Riesgo)	Incubación	Aceleración / Capacitación a Empresas Existentes	Financiamiento MIPYME	Internacionalización
MARCO INSTITUCIONAL					SAM, COMERCIO E IND, CHOLONA					CONSEJO HONDUREÑO DE LA EMPRESA	
					ASOC. DE LA MICRO, MED. Y MED. EMPRESA						FOE INVER. Y EXPORT., ASOC. NAC. DE INDUST. ANDI
					FUNDACION CERTEC						
					AGENCIA DE DES. ESTRAT. LOCAL STA. ROSA						
					BIDEAS						
				CENTRO DE DESARROLLO HUMANO							FUNDACION FUNDENOS
					FEDERACION HONDUREÑA DE LA MICROEMPRESA Y EL SECTOR SOCIAL DE LA ECONOMIA - FEHMSSE						
MARCO LEGAL Y REGULATORIO					COMISION NACIONAL DE LA MIPYME				SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO		
EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN					UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA - UNITEC						
					UNIVERSIDAD METROP.						
					INST. FORM. PROF. INEPI						
					CTRO. ASesor. REC. HUM. CADENI						
FINANCIAMIENTO					RED KATALYSIS - PROG. DIVERS. SERV. FINANCI. URB. Y RURALES					FUND. COVELO	
					FUNDACION BANHCAFE						
					SWISS CONTACT						
					GTZ						
					HERMANDAD DE HONDURAS						
GÉNERO (EJE TRANSVERSAL)					PROG. DE ASIGNACION FAMILIAR						
							ORG. DESARROLLO EMPR. FEM. ODEF				
											ORG. DESARROLLO EMPR. FEM. ODEF

Fuente: (Lebendiker, 2010)

Para garantizar un flujo continuo durante estas tres etapas es necesario contar con el apoyo institucional de los diferentes sectores (académico, financiero, empresarial, gubernamental, entre otros). Los esfuerzos que se han identificado en Honduras para el fomento de la cultura emprendedora son muy pocos, y se caracterizan por ser aislados, no coordinados entre sí y desarrollados por iniciativas privadas, muy incipientemente en algunas universidades, y en ONG sin participación alguna de asociaciones de peso del sector privado, como por ejemplo, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), y mucho menos de instituciones del Estado. (Lebendiker, 2010)

Lo mismo es válido para las otras etapas del proceso emprendedor, en donde se encuentran acciones institucionales, de educación, formación y capacitación y de financiamiento, pero que están concentradas en la capacitación para la gestión empresarial, dirigidas a mipymes. Destaca además la ausencia de financiamiento no tradicional, además de la poca importancia relativa que se da al tema de género, aunque en la nueva ley sí se menciona el tema de capital de riesgo y la equidad de género en los programas de fomento al emprendedurismo. (Lebendiker, 2010)

Los esfuerzos que se han identificado en Honduras para el fomento de la cultura emprendedora son muy pocos, y se caracterizan por ser aislados, no coordinados entre sí y desarrollados por iniciativas privadas, muy incipientemente en algunas universidades, y en ONGs, sin participación alguna de asociaciones de peso del sector privado, como por ejemplo, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), y mucho menos de instituciones del Estado

En Honduras hay un serio problema de institucionalidad, expresado en la falta de conciencia y de conocimiento acerca del tema del emprendedurismo, sin lo cual no se pueden comenzar acciones de fomento del emprendedurismo, como una política integral y complementaria de políticas para el fomento del desarrollo de los sectores productivos del país, las cuales también están pendientes de definición. (Lebendiker, 2010)

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

2.1.3.1 Antecedentes

En Diciembre de 2010, GE Capital traspasó la totalidad de las acciones de BAC|HONDURAS GECF Inc. al Grupo Aval de Colombia. Esta transacción marca una nueva etapa para BAC Honduras, la cual está llena de oportunidades de crecimiento y de aprendizaje de un grupo líder del sistema financiero colombiano que redundarán en mayores beneficios para nuestros clientes, socios estratégicos, aliados y colaboradores. El Grupo Aval es el conglomerado financiero más grande de Colombia, cuenta con una amplia trayectoria, y está actualmente enfocado en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios y de crecimiento en la región.

En el año 2007, producto de una exitosa negociación, se dio la fusión de dos instituciones financieras líderes de Honduras, que dio paso al nacimiento de BAC|BAMER, el banco más sólido y completo de Honduras.

La nueva institución financiera pasó a formar parte de la Red Financiera Regional BAC|Credomatic Network, con más de 50 años de experiencia en el área centroamericana y con el respaldo, en aquel momento, de General Electric (GE), una de las empresas más admiradas del mundo y con el mayor nivel de capitalización de mercado.

A partir del 5 de abril de 2010, y como parte de la estrategia de estandarización a nivel regional, cambiamos el nombre comercial a BAC Honduras.

La evolución que hemos experimentado nos permite ofrecerle un liderazgo basado en más de 50 años de experiencia en el área centroamericana, más de 227 sucursales en la región y una gama de servicios amplia y moderna, con una actitud de servicio y un equipo gerencial fuerte y respetado.

Nos sentimos orgullosos y satisfechos de este liderazgo, y de ofrecerle, ahora como parte de un grupo regional financiero latinoamericano líder, mayores beneficios y un apoyo irrestricto al desarrollo económico y social de Honduras.

2.1.3.2 Productos Crediticios de Bac Honduras

A continuación presentamos los productos financieros que Bac Honduras ofrece al sector empresarial. Comenzamos describiendo los productos y sus requisitos del área de Banca de Empresas y seguidamente del área de PYME

2.1.3.3 Banca de Empresas

Bac Honduras cuenta con la más amplia gama de productos y servicios bancarios brindando soluciones inmediatas a las necesidades de su empresa o institución.

Productos y Servicios Crediticios:

- ❖ Prestamos Back to Back
- ❖ Línea de Crédito Revolverte
- ❖ Sobregiros

Préstamos Específicos

Ofrece variedad de soluciones de financiamiento para satisfacer sus necesidades en el corto, mediano y largo plazo.

Los préstamos específicos se enfocan hacia el financiamiento de inversiones de capital para su empresa. De tal forma que le facilitamos el financiamiento de proyectos específicos y le evaluamos su fin particular.

Requisitos:

- ❖ Contactar a un Ejecutivo de Crédito para la respectiva evaluación.
- ❖ Carta de solicitud de crédito, donde se detalle las características de la transacción (propósito, monto, plazo)
- ❖ Presentación de documentación legal (copia de escritura de constitución, personería jurídica, fotocopia de la cédula jurídica, fotocopia de la cédula de identidad de los representantes de la empresa)
- ❖ Presentación de breve perfil de la empresa (historia, socios, principales actividades y productos).
- ❖ Presentación de estudios de factibilidad cuando correspondan.
- ❖ Presentación de información financiera

2.1.3.4 Bac Pyme

- ❖ Compra de maquinaria o equipo
- ❖ Compra de materia prima y/o inventario
- ❖ Apoyo al profesional independiente
- ❖ Construcción de local
- ❖ Capital de trabajo

Actividades a Financiar:

- ❖ Profesionales independientes
- ❖ Laboratorios
- ❖ Talleres
- ❖ Industrias
- ❖ Turismo
- ❖ Educación

2.1.3.5 Líneas de Crédito

Es una facilidad crediticia revolve para capital de trabajo la cual está disponible para su utilización en el momento en que lo desee y dentro de la cual puede tener acceso no solo a desembolsos de efectivo, sino a otras facilidades bancarias como ser:

- ❖ Emisión de garantías bancarias
- ❖ Sobregiros en cuentas corrientes
- ❖ Emisión de cartas de crédito para importación y exportación.

2.1.3.6 Operaciones de factoring.

Requisitos:

- ❖ Llenar solicitud de crédito PYME
- ❖ Dos copias de escritura de constitución de la empresa o comerciante individual.
- ❖ Dos copias de RTN de la empresa
- ❖ Dos copias de identidad del representante de la empresa
- ❖ Información financiera (balance general y estados de resultado) de los últimos 2 años.
- ❖ Estados de cuenta de otras instituciones (de al menos 3 meses anteriores)

Tipo de garantía requerida:

- ❖ Hipotecaria
- ❖ Prendaria (solo en casos especiales y autorizado por el comité correspondiente)
- ❖ Documentación Requerida de la garantía

2.1.3.7 Préstamo Hipotecario

Requisitos:

- ❖ Dos copias de escritura de propiedad e hipotecaria.
- ❖ Dos copias de identidad del propietario.
- ❖ Dos copias de avalúo de la propiedad (enviado a hacer un evaluador reconocido por el banco)

En caso de ser necesario liberación de hipoteca con otra institución bancaria:

- ❖ Constancia de saldos proyectados a un mes, emitida por la institución acreedora.

2.1.3.8 Préstamo Prendario

Requisitos:

- ❖ Presentar los documentos originales del vehículo.
- ❖ Dos copias de la identidad del propietario
- ❖ Dos copias de la boleta de revisión del vehículo.
- ❖ Hacer avalúo en talleres Gybson, Blvd. Morazán
- ❖ Plazo: Transacciones a 12 y 18 meses.
- ❖ Tasa de Interés: Negociable

2.1.3.9 Préstamo Pymes (transacción especial)

Es una facilidad crediticia otorgada a un plazo determinado y que puede ser utilizado para cualquier inversión fija de mediano o largo plazo, como ser: adquisición de vehículos de trabajo, compra o construcción de local comercial, remodelación de local, sustitución de maquinaria, compra de equipo de oficina y consolidación de deuda.

Requisitos:

- ❖ Llenar solicitud de crédito
- ❖ Dos copias de escritura de constitución de la empresa o comerciante individual
- ❖ Dos copias de RTN
- ❖ Dos copias de identidad del representante de la empresa
- ❖ Información financiera (balance general y estados de resultado) de los últimos 2 años

- ❖ Estados de cuenta de otras instituciones (de al menos los últimos 3 meses).

2.2 TEORÍAS

2.2.1 TEORÍAS DE SUSTENTO

El presente estudio trata de buscar una alternativa para resolver un problema el cual se ha identificado delimitando las condiciones conceptuales explicando de manera amplia el planteamiento del problema donde los datos nos describen ,explican y predicen los sustentos de la investigación.

2.2.2 CONCEPTUALIZACIONES

❖ Emprendedor y Emprendedurismo

Definiendo el concepto de emprendedor este no es una micro pyme o una pyme, sino que esa clasificación se da por su tamaño y es en principio un tema temporal en su proceso de desarrollo y dentro del ciclo de vida del emprendedor, cuando el emprendedor comienza su etapa de emprendedurismo se va a encontrar con pocas líneas de apoyo financiero lo cual se convierte en el principal problema y al cual queremos encontrar una alternativa creando una línea de financiamiento específicamente diseñada para los emprendedores e innovadores ya que hoy en día existen líneas que únicamente se adaptan al emprendedor las cuales están orientadas y diseñadas a otro sector como son las micro pymes y/o pyme.

Se comenzara definiendo los términos emprendedurismo y emprendedor. El término emprendedurismo se deriva de la palabra de origen francesa “entrepreneur”, utilizada por primera vez por el economista Richard Cantillon define al emprendedor como “la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio

incierto, por ende tomando decisiones acerca de obtención y uso de recursos, admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento. (Cantillon, 1755)

Según Schumpeter define “el emprendedurismo como el tomar un riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio”. Así mismo plantea la creación de empresas innovadoras como factor de desarrollo económico donde el entrepreneur o emprendedor es todo aquel que realiza nuevas combinaciones de medios de producción y, por lo tanto, incluye no sólo a aquellos hombres de negocios “independientes”. (Schumpeter, 1942)

Esta innovación, que es condición para la supervivencia y crecimiento de las empresas se produce en dos fases o etapas: creativa, que corresponde a la generación de la idea y, ejecutiva, que transforma la idea en resultado o realidad en la economía. (Kirberg, 2007)

“Emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto. (Tonelli, 1996)

¿Que implica ser un emprendedor?

- ❖ Es una forma de vida
- ❖ Es una opción de desarrollo profesional

- ❖ Es una alternativa de realización personal
- ❖ Es una manera de obtener mayores ingresos
- ❖ Poner a prueba la capacidad de trabajar, de competir, de innovar, de ganar, de lograr objetivos y sueños.
- ❖ Es una forma de progresar y aportar al país.
- ❖ Representa una posibilidad de destacarse, de alcanzar un status, generando empleo y desarrollo económico y social. (Kirberg, 2007)

La actividad emprendedora “Es un proceso y, por ello, antes de que una persona pueda crear una empresa ésta ha debido identificar una oportunidad de negocio.”

Dentro de este proceso que observamos en la Figura 1 establece que “es habitual que el emprendedor se enfrente a limitaciones financieras, pero también a carencias de capital humano y capital social”.

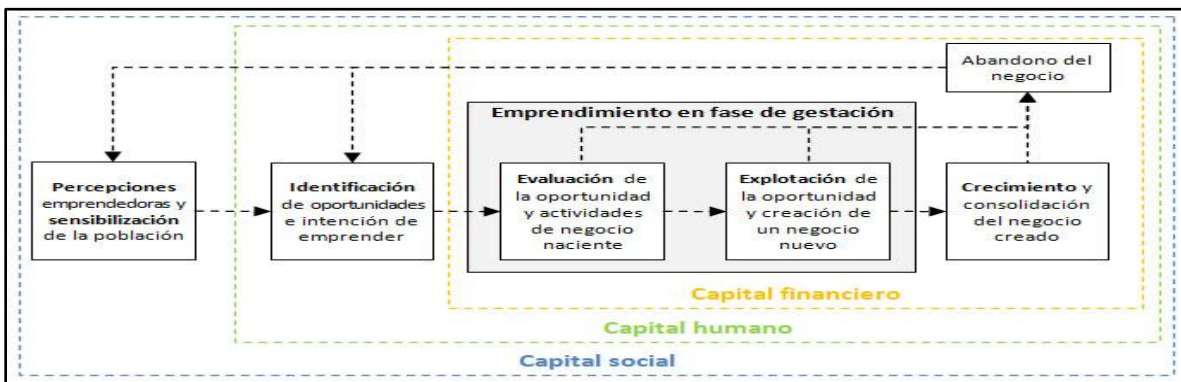


Figura 1. Proceso Emprendedor.

Fuente: (Gonzalez-Pernia., 2012)

En este proceso emprendedor realizado interpretamos que una vez identificada la oportunidad y existe una intención de emprender por parte de la persona avanza a la fase de gestación donde realiza una evaluación y plan un de negocios donde se comienza a requerir de un capital financiero al crear el negocio y comenzar a explotar la oportunidad. (Gonzalez-Pernia., 2012)

Una idea de negocio como una oportunidad que es una opción atractiva y perdurable en el tiempo, asociada a un bien o servicio que crea o agrega valor para su comprador o usuario final.



Figura 2. Ciclo Típico del Emprendimiento

Fuente: (Gonzalez-Pernia., 2012)

- ❖ **Innovación:** “La esencia del espíritu emprendedor es la innovación en todos los procesos y emprendimientos”. (Solís., 2012)

El Manual de Oslo define la innovación como la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores. El termino innovación no se refiere exclusivamente la creación de nuevos productos o

servicios, la palabra innovación también se refiere a la forma de hacer las cosas. (OCDE y Eurostat, 2005)

Tabla 2. Tipos de innovación de acuerdo al Manual de Oslo

Tipo de innovación	De acuerdo al Manual de Oslo
Producto	Introducción al mercado de un nuevo o significativamente mejorado bien o servicio, ya sea en relación con sus características o con el uso al que se destina.
Proceso	Se refiere a la puesta en marcha de un nuevo o significativamente mejorado proceso de producción o de distribución; lo que implica cambios en técnicas, materiales y programas informáticos. En esta división podemos englobar la introducción de un nuevo método productivo, la conquista de nuevas fuentes de oferta de materias primas o bienes de media-manufactura (2ª y 3ª clase de Schumpeter), y la distribución de productos finales; se incluye además el apoyo informático para compras, contabilidad, cálculo y mantenimiento.
Mercadotecnia	Aplicación de nuevos métodos de comercialización que impliquen cambios importantes en el diseño, envasado, posicionamiento, promoción o aplicación de tarifas de un bien o servicio. Incluye la apertura de nuevos mercados de la clasificación de Schumpeter, aunque hay que destacar que la logística externa o de salida (es decir, el canal de distribución), está en la clase anterior y no en ésta.
Organizacional	Es la introducción de un nuevo método en las prácticas, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores de una empresa. Incluye temas como: la descentralización en toma de decisiones, la velocidad de acuerdos, la gestión del clima organizacional, capacidad de autogestión de los equipos de trabajo y los cambios en la relación jefe y subordinado.

Fuente: (OCDE y Eurostat, 2005)

“La innovación no es sólo un proceso tecnológico o académico sino que se puede innovar en múltiples áreas de negocio” (MEYER, 2002).

Tabla 3. Tipos de innovación

Finanzas	1	Modelo de negocio	Cómo haces dinero
	2	Redes y Alianzas	Cómo unes fuerzas con otros
Procesos	3	Soporte de procesos	Cómo sostienes los procesos esenciales y a tus trabajadores
	4	Procesos base	Cómo creas y añades valor a tu oferta
Oferta	5	Desempeño del producto	Cómo diseñas tu oferta base
	6	Sistema del producto	Cómo enlazas múltiples productos
	7	Servicio	Cómo creas valor alrededor y más allá del producto
Entrega	8	Canal	Cómo llega tu oferta al mercado
	9	Marca	Cómo comunicas tu oferta
	10	Experiencia del cliente	Cómo los clientes sienten la interacción con tu empresa

Fuente: (MEYER, 2002)

“El error con frecuencia cometen las personas es suponer que la innovación en realidad significa la introducción de nuevos productos. Mejorar un producto existente o buscar la manera de hacerlo con un menor presupuesto exige también creatividad e innovación (Majano, 1996)

Esta innovación, que es condición para la supervivencia y crecimiento de las empresas se produce en dos fases o etapas: creativa, que corresponde a la generación de la idea y, ejecutiva, que transforma la idea en resultado o realidad en la economía.(Kirberg, 2007)

La financiación se considera una premisa crítica para los proyectos de innovación de las empresas. Éstos, se caracterizan por tener un alto grado de incertidumbre, complejidad y especificidad. En consecuencia, las empresas pueden experimentar dificultades para encontrar apoyo financiero. (Molina, 2011)

- ❖ **Crédito Bancario:** En el ámbito bancario, el contrato de crédito es aquel a través del cual la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente una cantidad de dinero pactada en unas determinadas condiciones y en un cierto plazo. El cliente podrá disponer o no de la cantidad estipulada en contrato según sus necesidades financieras. En todo caso, sólo tendrá que pagar intereses por el crédito dispuesto y no por el total disponible, (Dominguez, 2006)

El crédito bancario es muy utilizado por las empresas y profesionales, pues su flexibilidad es muy útil para la coordinación de la gran variabilidad de sus flujos financieros. (Dominguez, 2006)

Las cuentas de crédito se instrumentan mediante cuentas corrientes, siendo su saldo inicial el importe límite de la póliza acordada entre la entidad bancaria y el prestatario. Las disposiciones de crédito por la realización de pagos, domiciliaciones, emisión de cheques y pagarés, etc. irán modificando sucesivamente su saldo. De esta forma se va disponiendo del crédito. En esta cuenta se pueden realizar también ingresos, de tal modo que cuando la cuenta tenga saldo neto positivo generará incluso intereses a favor del prestatario o titular de la misma (aunque de pequeña cuantía como ocurre en las cuentas corrientes habituales). (Dominguez, 2006)

Características del Crédito Bancario (Dominguez, 2006)

- ❖ Sólo se entregan al cliente los fondos que éste desea dentro del límite a disposición del acreditado y en el período de tiempo sujeto a contrato. El cliente puede realizar disposiciones totales o parciales debiéndose devolver el capital dispuesto al vencimiento.
- ❖ El contrato de préstamo es bilateral en la medida en que por ser incierta la cantidad de la que va a disponer el acreditado, la entidad se ve obligada

mantener una cobertura de liquidez. Así, son ambas partes contratantes las sujetas a obligaciones.

- ❖ El interés siempre se aplica sobre el capital dispuesto, con independencia del disponible contratado.
- ❖ El cliente ha de soportar una serie de comisiones derivadas de la propia operación, a saber: comisión de estudio, comisión de apertura, comisión de disponibilidad y comisión de exceso, fundamentalmente.

También pueden aplicarse comisiones por apunte y por cancelación anticipada. La comisión de disponibilidad es un porcentaje sobre el saldo no dispuesto en cada período de liquidación (se devenga diariamente y suele liquidarse trimestralmente). Por otra parte, puede sobrepasarse el límite disponible de crédito si así lo autoriza la entidad. En este caso, se cobra una comisión sobre el exceso producido (denominado excedido en cuenta de crédito). En esencia se trata de una comisión equivalente a la de descubierto propia de las cuentas corrientes.

En cuanto a los intereses, las operaciones de crédito suelen realizarse a interés fijo.

- ❖ **Aval Bancario:** El aval es la persona, entidad, bien o acreditación que se convertirá en el segundo titular y responsable de la deuda del préstamo, siendo el primer titular el prestatario. La función principal del aval consistirá en cubrir la deuda, cuando no se efectúe el pago de la misma. (DEMARZO, 2008)
- ❖ **Capital de Trabajo:** Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. (DeMarzo, 2008)

- ❖ **Emprendedor:** El emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. Caos en armonía. (Gerber, 2004)

- ❖ **Financiamiento:** Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. (DeMarzo, 2008)

- ❖ **Tasa de Interés:** Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (DeMarzo, 2008)

- ❖ **Política de Crédito:** Conjunto de criterios, lineamientos y directrices utilizados por las autoridades monetarias para determinar el destino de los recursos financieros dirigidos a los diferentes agentes económicos en forma de créditos, induciendo el desarrollo de áreas o sectores económicos prioritarios y estratégicos, mediante el uso de instrumentos y mecanismos como la tasa de interés, tasa de acceso al redescuento, encaje legal y algunos otros de carácter normativo. (Esparza, 2012)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 CONGRUENCIA DE LA METODOLOGÍA

El proceso de la investigación está basado en el método científico, el cual se encarga de establecer las relaciones entre los hechos de forma planificada y sistemática; capaz de despejar dudas, lo que permite plantear una estructura ordenada y fácil de comprender.

De igual forma incluye la utilización de instrumentos y herramientas, para la obtención y recopilación de datos, tales como: encuestas, entrevistas, consultas, referencias y análisis, con el fin de lograr información precisa y real.

Este método garantiza que la investigación realizada sea objetiva, sistemática, clara y organizada; además, permite que la información obtenida pueda ser verificada y comprobada.

Por lo anterior y en virtud que el objetivo que busca este trabajo de investigación requiere de un elevado nivel de profundidad se utilizara el método *concluyente*, buscando favorecer y auxiliar el proceso de la toma de decisiones especificando y analizando las características más importantes de los clientes actuales y potenciales de Bac Honduras.

Este tipo de investigación se caracteriza por seguir procedimientos formales los cuales miden, evalúan y analizan datos sobre los diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. (Sampieri, 2007)

Por todo lo anterior es importante destacar que los resultados obtenidos a partir de la investigación serán elementos fundamentales en todo el proceso de investigación propuesto.

3.1.1 MATRIZ METODOLOGICA

Tabla 4. Matriz Metodológica

MATRIZ METODOLÓGICA					
Problema	Preguntas de Investigación	OBJETIVOS		Variables	
		General	Específicos	Independientes	Dependientes
Se carece de un estudio que permita conocer la falta de financiamiento por medio de instituciones bancarias con los cuales se encuentran emprendedores que tienen ideas innovadoras	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta emprendedor con ideas innovadoras en Honduras 2. ¿Qué apoyo financiero existe de las instituciones bancarias en la actualidad para el emprendedor con ideas innovadoras en Honduras? 3. ¿Es la falta de financiamiento para un emprendedor motivo de fracaso para desarrollar su negocio? 4. ¿Cuáles son las estrategias de crédito que Bac Honduras implementa para el financiamiento de proyectos innovadores en Honduras? 5. ¿Cómo influye el financiamiento a emprendedores con ideas innovadoras para ejecutar su proyecto de innovación? 	Contribuir a que Bac Honduras brinde un servicio innovador de financiamientos con responsabilidad social corporativa para proyectos emprendedores mediante una estrategia crediticia, para fortalecer una cultura emprendedora-empresarial que mejore la competitividad de las empresas hondureñas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar los factores internos como externos podrían influir en el otorgamiento de créditos para proyectos innovadores. 2. Identificar las causas que han influido que exista una limitada cartera crediticia para el financiamiento de proyectos innovadores 3. Proponer un plan de acción orientado a potenciar la cartera para créditos de proyectos de innovación 	Estrategias de crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perfil del Emprendedor a nivel de buro bancario 2. Características del proyecto innovador.

Fuente: Creación Propia

3.2 ENFOQUES Y MÉTODOS

Esta es una investigación de tipo descriptiva, se eligió un enfoque Mixto, haciendo uso de herramientas o técnicas como aplicación de entrevistas a la banca nacional hondureña como una encuesta dirigida a los estudiantes de post grado de UNITEC.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de esta investigación como ya se mencionó en el apartado de la metodología se está haciendo uso de la investigación *concluyente*, ya que lo que se busca es obtener conclusiones finales sobre la falta de acceso a financiamiento para proyectos innovadores en Honduras.

Cabe mencionar que de la investigación concluyente se derivan dos grandes ramas que son: la investigación descriptiva y la investigación causal, por lo que para este sondeo se hizo mayor uso de la investigación *descriptiva*; ya que esto nos permitirá tener una percepción más amplia de lo que se desea conocer; no obstante, se tomaron en cuenta aspectos significativos de la investigación causal, la que midió la relación de causa y efecto de los acontecimientos en este trabajo de investigación.

Una vez realizada la investigación y en base a los resultados obtenidos se elaboró un plan que contiene una serie de acciones que se deben tomar en cuenta para implementar este tipo de proyectos en la institución. En este caso los datos serán evaluados mediante un *Análisis Mixto*. Utilizando algunos aspectos importantes del análisis cuantitativo.

Siendo su principal objetivo como su nombre lo dice, el de cuantificar los resultados obtenidos de la aplicación de encuestas, las cuales serán procesadas mediante el programa estadístico denominado Paquete Estadístico para Ciencias Sociales (SPSS, por sus siglas en inglés) de igual forma se tomarán en cuenta algunos aspectos del análisis cualitativo debido a que se realizaron entrevistas a jóvenes emprendedores, egresados universitarios, analistas de créditos y gerentes de la institución.

3.3.1 POBLACIÓN

La población objeto del presente estudio está conformada por los estudiantes de post grado de UNITEC. La población es de 1324 alumnos que se divide el 42% hombres y 58% mujeres.

1,324 alumnos matriculados en postgrado TGU 42% hombres 58% mujeres. (Ayestas, 2014)

Técnicas utilizadas:

Entrevistas no estructuradas: permitieron recabar información acerca de las generalidades de los programas de financiamiento, nuevas formas de financiamiento fuera de los tradicionales, etc.

Encuestas: mediante el diseño de ésta se facilitó la recolección de información relacionada con el objeto de investigación.

3.3.2 MUESTRA

La muestra de la investigación se considera una muestra probabilística en vista que el diseño de investigación es descriptivo estas variables se miden con pruebas estadísticas de la muestra donde todos los elementos de la población tienen las mismas oportunidades de ser elegidos.

N= Tamaño de la población

Se= Error estándar

Y= Al valor de una variable determinada

V2= Varianza de la población respecto a determinadas variables al cuadrado.

S2= Varianza de la muestra.

P= Porcentaje estimado de la muestra.

N'= Tamaño de la muestra sin ajustar.

n= Tamaño de la muestra.

La población total se determinó según datos sistema de registro de UNITEC hasta en junio del 2014 registrando 1324 alumnos que se divide el 42% hombres y 58% mujeres.

$$n = \frac{n'}{1 + n'/N}$$

N= Tamaño de la población 1,324 alumnos matriculados en postgrado.

Y= Valor promedio de una variable 1

Se= 0.015

S2= P (1-P)= 0.90 (1-0.90)= 0.09%

V2= (0.015)²= 0.000225

n''= .09/ 0.000225= 400

n= 400/ (1+400/1324) = 307 Es la muestra para recolección de datos e identificar el grado de emprendedores con ideas innovadoras que existe en UNITEC.

3.3.3 UNIDADES DE ANÁLISIS

Dentro las unidades de análisis fueron seleccionados los bancos nacionales hondureños y los estudiantes de post grado de UNITEC

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

3.4.1 INSTRUMENTOS

Dentro de los instrumentos aplicados para recolección de datos se utilizaron cuestionarios para realizar consultas a bancos nacionales si tenían una línea de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras.

3.4.2 TÉCNICAS

Dentro de los instrumentos aplicados para recolección de datos se utilizaron entrevistas a los oficiales PYME de bancos nacionales y se utilizaron las encuestas a estudiantes de post grado de UNITEC para conocer el grado de emprendedurismo que existe.

3.4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.

Durante el proceso de investigación se uso tanto de las fuentes de información primarias así como secundarias.

3.4.3.1 Fuentes Primarias

Encuestas realizadas a los bancos nacionales en especial el área de PYME y las encuestas realizadas a los estudiantes de post grado de la UNITEC, libros, artículos, páginas en internet.

3.4.3.2 Fuentes Secundarias

Se obtuvo información mediante la revisión de fuentes documentales relacionadas con el tema investigado, a partir de textos, documentos, artículos, documentos especializados entre otros.

3.4.3.3 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Encuesta

1. ¿Actualmente tiene usted una idea de negocio que le gustaría desarrollar?

Sí

No

Si su respuesta es No, continúe con la pregunta # 9

2. ¿En cuál actividad clasificaría su idea de negocio?

Servicios

Comercio

Industria

Tecnología

Agricultura

Otra

Especifique: _____

3. Respecto a su idea de negocio, ¿Ha desarrollado un plan de negocio?

Sí

No

En caso de ser No su respuesta, pasar a la pregunta #9

4. ¿Ha encontrado dificultad para acceso al financiamiento de capital inicial?

Sí

No

5. ¿Ha presentado su plan de negocios al sistema bancario para obtener financiamiento?

Sí

No

6. ¿Cuál considera que es la mayor dificultad en el trámite para solicitar un crédito?

7. Enumere del 1 al 6 siendo el 1 el de mayor importancia y 6 el de menos importancia

Requisitos	<input type="checkbox"/>
Capacidad de pago	<input type="checkbox"/>
Garantías	<input type="checkbox"/>
Tiempo de trámite	<input type="checkbox"/>
Formulario de solicitud	<input type="checkbox"/>
Avaes	<input type="checkbox"/>

8. Para efectos de solicitud de crédito, enumere las siguientes variables de acuerdo a la importancia que usted considera en caso de solicitar un crédito para su plan de negocios. Enumere del 1 al 9 siendo el 1 el de mayor importancia y 9 el de menos importancia

Garantía	<input type="text"/>	Tiempo de Resolución	<input type="text"/>
Tasa de interés	<input type="text"/>	Desembolso Avaes	<input type="text"/>
Comisión de desembolso	<input type="text"/>	Periodo de gracia	<input type="text"/>
Plazo	<input type="text"/>	Otros ¿Cuál?	_____

9. ¿Que esperaba usted de la institución bancaria cuando solicite un crédito para su plan de negocio?

Buen Trato y servicio	<input type="text"/>
Ejecutivos con conocimiento	<input type="text"/>
Disponibilidad de Recursos	<input type="text"/>
Producto crediticio diseñado para sus necesidades	<input type="text"/>

10. ¿Es usted propietario de una empresa?

Sí No

En caso de ser No su respuesta pase a los datos demográficos

11. ¿A qué tipo de actividad productiva se dedica su empresa?

Servicios	<input type="text"/>	Comercio	<input type="text"/>
Industria	<input type="text"/>	Tecnología	<input type="text"/>
Agricultura	<input type="text"/>	Otro	_____

12. ¿Cómo clasificaría a su empresa?

- Microempresa (menos de 5 empleados)
- Pequeña Empresa (entre 5 y 30 empleados)
- Mediana Empresa (Entre 30 y 100 empleados)

13. ¿Cómo obtuvo capital para iniciar su empresa?

- | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|
| Bancos privados | <input type="checkbox"/> | Inversionistas | <input type="checkbox"/> |
| Cooperativas | <input type="checkbox"/> | Familia | <input type="checkbox"/> |
| Micro financieras | <input type="checkbox"/> | Fondos Propios | <input type="checkbox"/> |
| Prestamistas independientes | <input type="checkbox"/> | Otros ¿Cuál? _____ | |
| Banco público o de desarrollo | <input type="checkbox"/> | | |

14. En caso de haber obtenido un crédito para iniciar su empresa ¿Qué tipo de crédito obtuvo?

- Hipotecario
- Préstamo PYME
- Prendario
- Fiduciario/Personal
- Tarjeta de crédito

DATOS DEMOGRÁFICOS

Sexo

- Masculino
- Femenino

Edad:

- 21 a 25
- 26 a 30 años
- 31 a 35 años
- Más de 35

Trabaja Actualmente:

- Sí No

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS

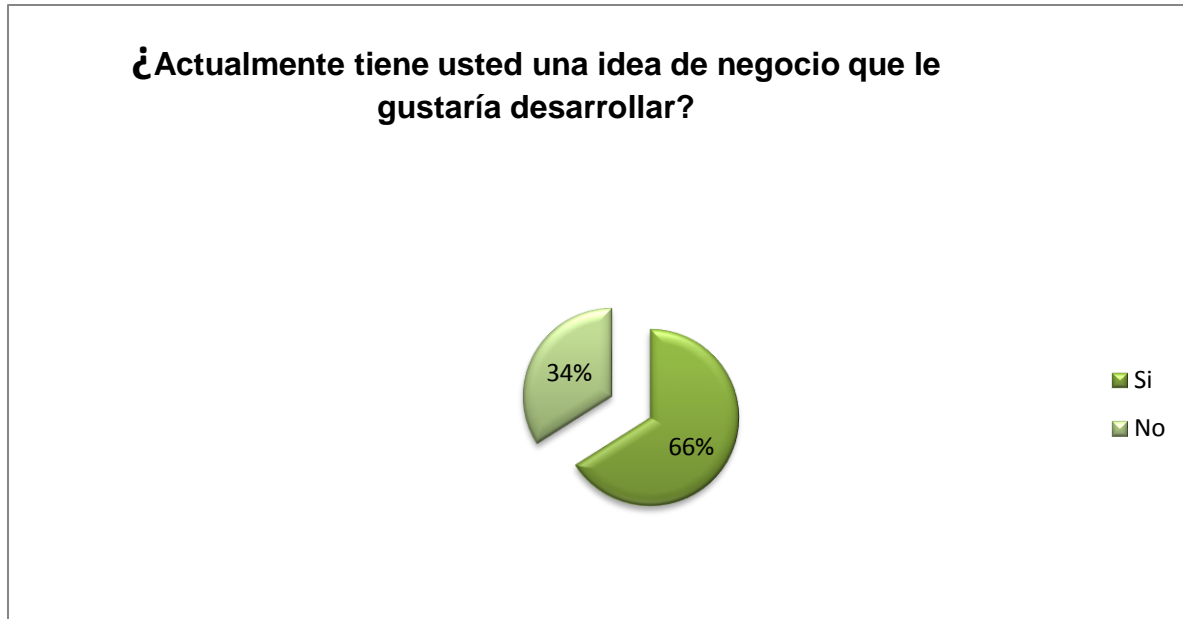


Figura 3. Idea de Negocio

De la población encuestada, De 307 personas encuestadas obtuvimos que un 66% de los encuestados actualmente tener una idea de negocio que les gustaría desarrollar y consideran que es una buena idea. Al representar más del 50% por ciento podemos determinar que si existe un posible mercado meta para ofrecer un producto crediticio diseñado para financiar el capital y la inversión inicial.

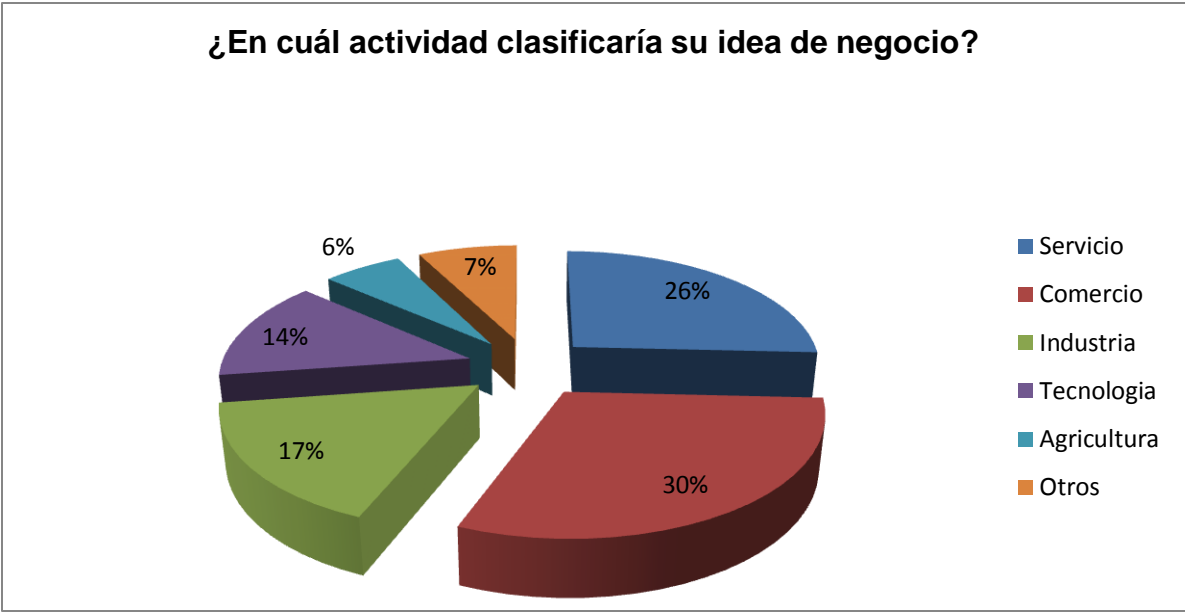


Figura 4. Clasificación de las Ideas de Negocio

Del 66% de los encuestados que tienen una idea de negocio a desarrollar, un 30% está ubicada en el sector de comercio siendo este el que cuenta con más ideas de negocios a desarrollar, seguido de servicios e industria respectivamente. Debemos resaltar que el sector tecnológico uno de los sectores más innovadores está en la cuarta posición. Y el sector de agricultura uno de los rubros con más riesgo es el que tiene menos ideas de negocio a desarrollar.

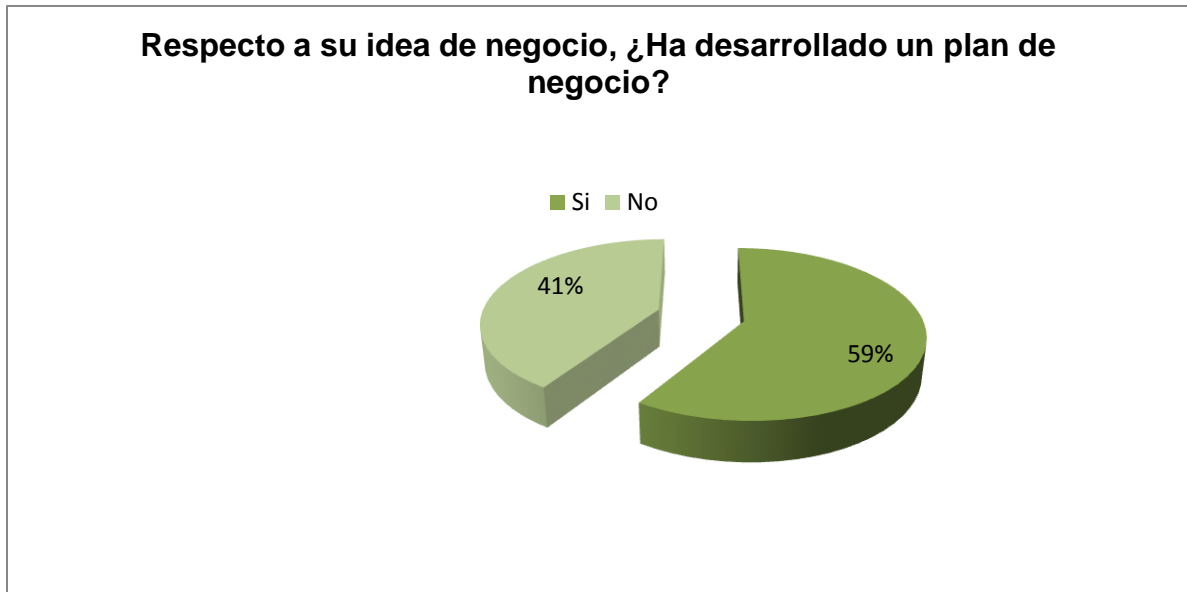


Figura 5. Clasificación de las Ideas de Negocio

En la figura 5, obtuvimos que un 59% del 66% que respondió tener una idea de negocio haber desarrollado o está en proceso desarrollando un plan de negocios para estudiar la viabilidad de su idea de negocio. Esto nos demuestra que si existe intención por parte de los emprendedores en desarrollar esa idea de negocio y hacerla realidad por lo que sí existe es un mercado meta y posible demanda de financiamiento.

¿Considera que existe facilidad de acceso al financiamiento de capital inicial?

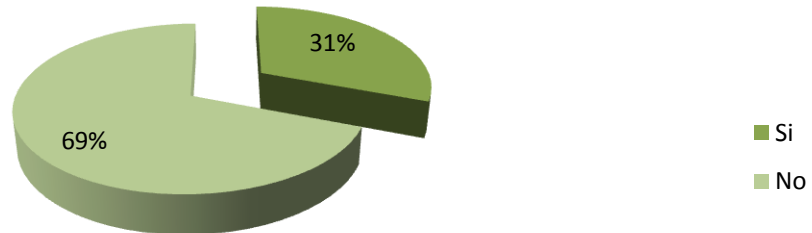


Figura 6. Facilidad de acceso al financiamiento.

Un 69% o sea la mayoría considera y tiene la percepción que en la actualidad no existe una facilidad para tener acceso a obtener financiamiento para invertir en el capital inicial. Lo que nos da una oportunidad para poder crear una estrategia de crédito para emprendedores en su fase de pre incubación que sea de fácil acceso.

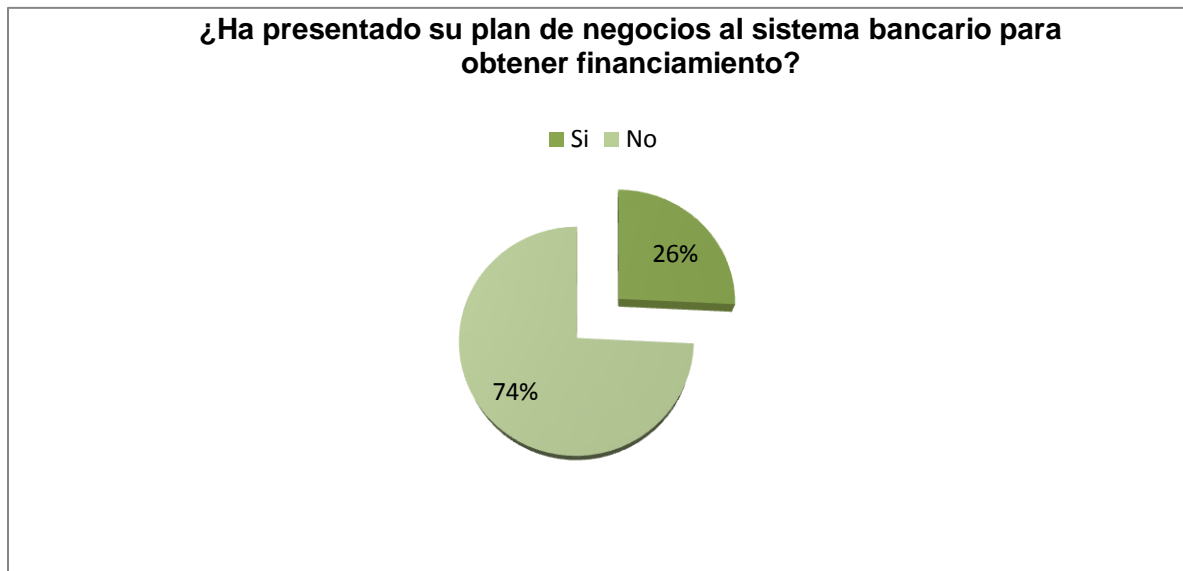


Figura 7. Presentación del plan de negocios al sistema bancario.

Un 74% de los que respondieron tener un plan de negocios para su idea de negocio no han presentado su plan de negocio al sector bancario para obtener financiamiento. Y muy pocos, solo el 26% si realizaron la labor de solicitar financiamiento en los bancos privados.

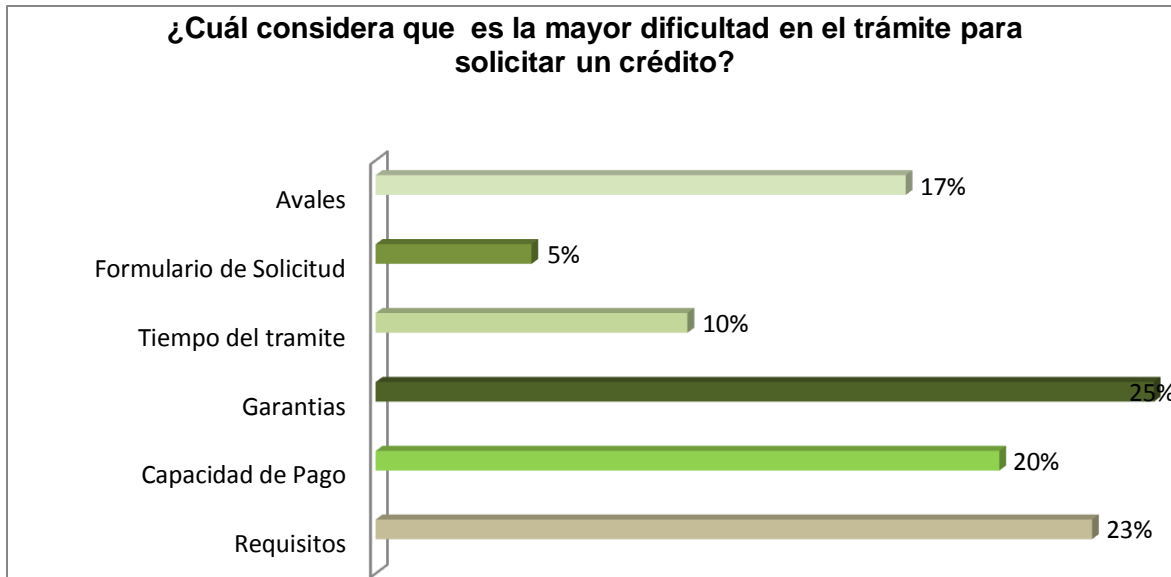


Figura 8. Dificultad en el trámite para Solicitar un crédito.

Los encuestados tienen la percepción y consideran que las mayores dificultades con las que se pueden encontrar al solicitar un préstamo para su proyecto de negocios son la garantías requeridas (por ejemplo hipotecarias, fianzas), los requisitos que les pueden llegar a solicitar y la tercera dificultad que consideran es la capacidad de pago que puedan llegar a tener en los primeros meses del préstamo. Estos tres aspectos: Garantías, requisitos y capacidad de pago son los 3 más posibles obstáculos que puedan existir y que debemos tomar en suma consideración para poder realizar una estrategia de crédito viable.

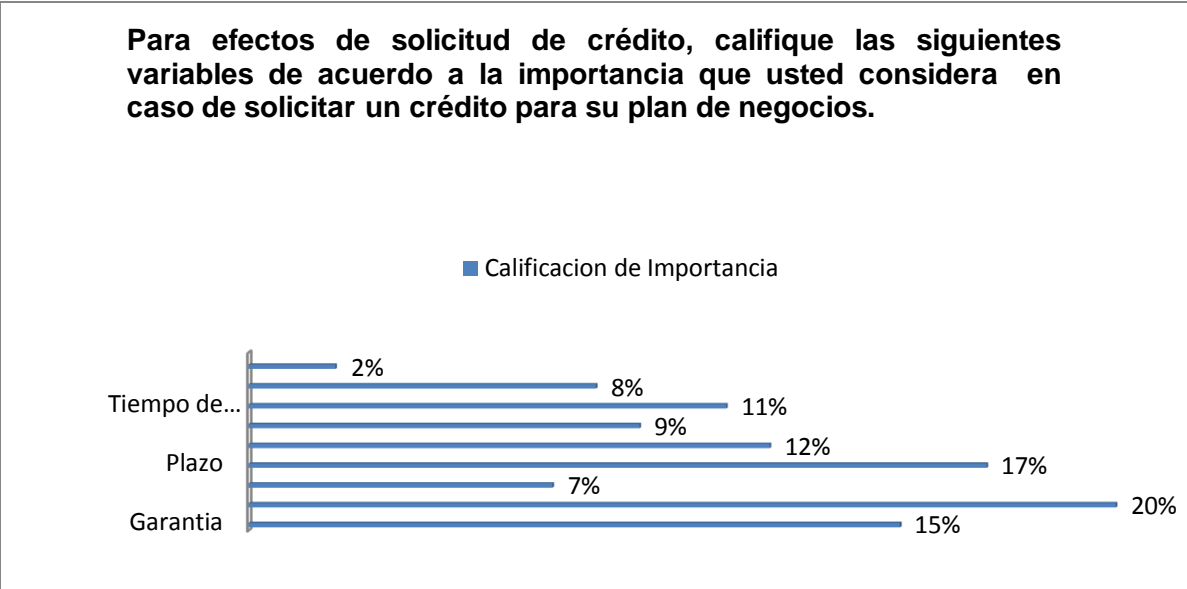


Figura 9. Consideraciones para solicitar un préstamo.

La tasa de interés, el plazo del préstamo, las garantías requeridas y los avales solicitados son las consideraciones más importantes a la hora de elegir un tipo de préstamo y elegir la institución bancaria. Lo que estas cuatro variables son las más sensibles en la elección del emprendedor.

¿Que esperaría usted de la institución bancaria cuando solicite un crédito para su plan de negocio?

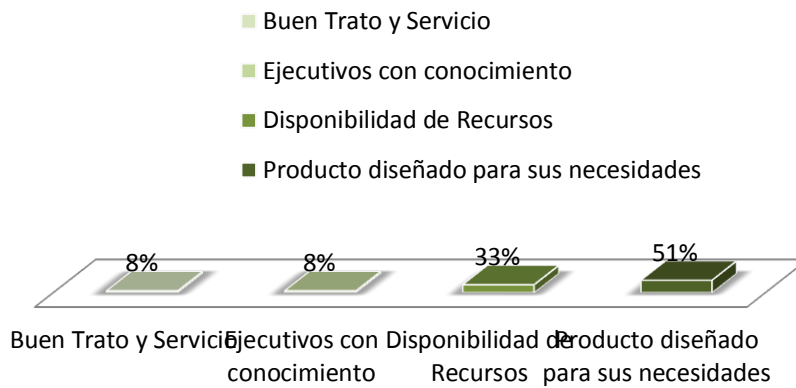


Figura 10. Servicio Esperado

Entre las principales expectativas y preferencias sobre un servicio bancario ofrecido más de la mitad con un 51% prefiere tener acceso a un producto diseñado para ellos que cubra sus necesidades. Seguidamente es la disponibilidad de recursos. Esta pregunta y los resultados obtenidos de ella nos evidencia que si desarrollamos un producto de crédito para emprendedores que este diseñado especialmente de acuerdo a las características del plan de negocio emprendedor y tenemos la disponibilidad de una línea de crédito para el sector emprendedor e innovador se obtendría una ventaja competitiva sobre los demás bancos.

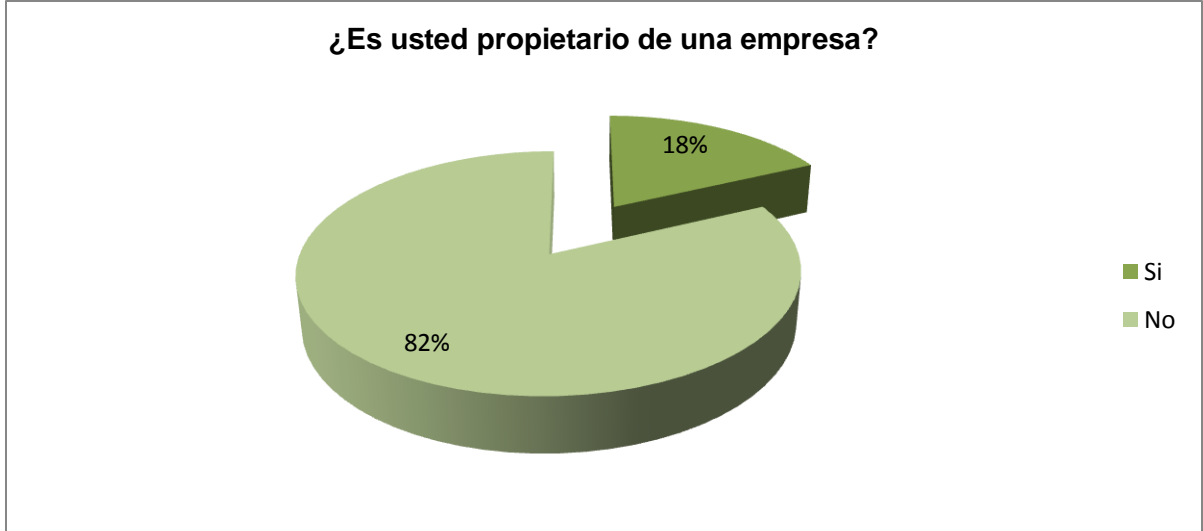


Figura 11. Negocios Propios

Un 82% de los encuestados aseguraron no tener una empresa propia, el restante 18% si tiene su propia empresa o negocio. Esta pregunta nos permitió filtrar a los encuestados para conocer la demanda y experiencia con el financiamiento y crédito que tuvieron los emprendedores con empresas y negocios ya en marcha.

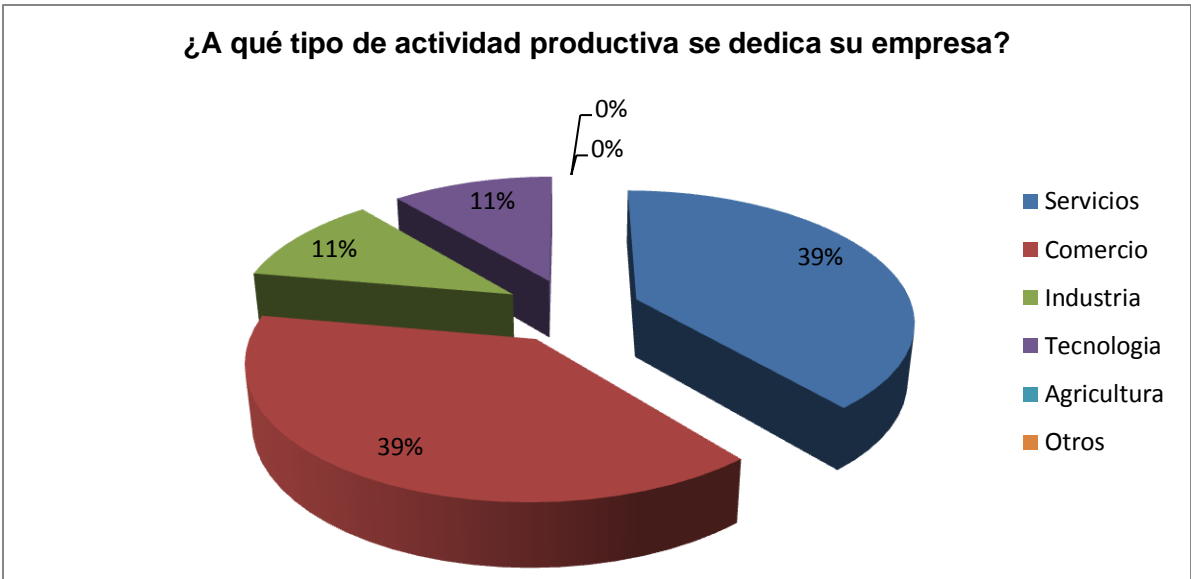


Figura 12. Sector Productivo

De los emprendedores que tienen su propio negocio y empresa un 78% está dedicado al sector de comercio y servicio, seguidos del sector de industria y tecnología.



Figura 13. Tamaño de la empresa.

En su gran mayoría con un 61% de los emprendedores con empresa propia se consideran como mediana empresa.

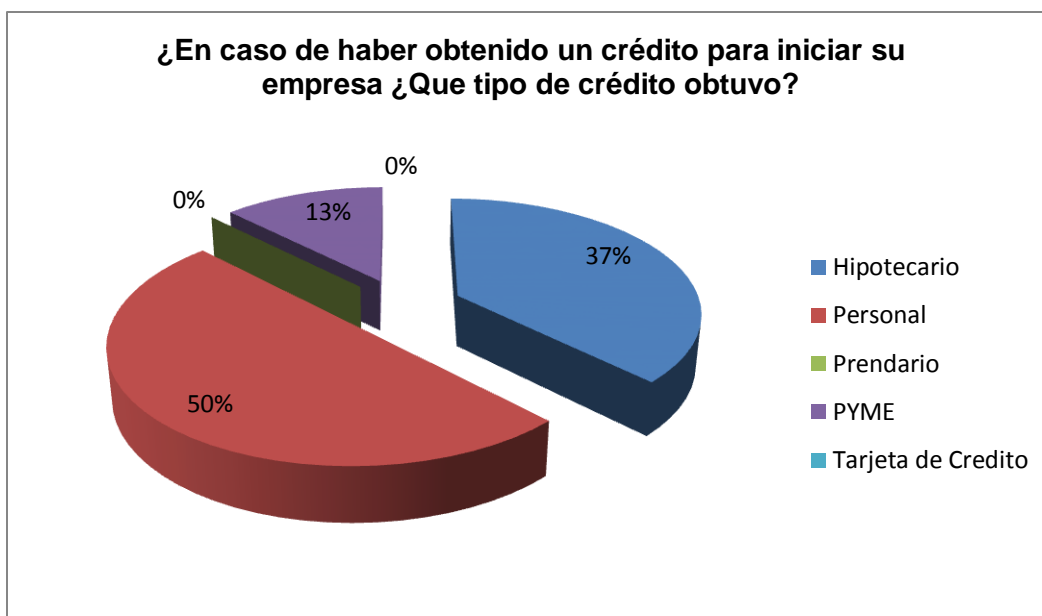


Figura 14. Tipo de Préstamo

El tipo de crédito o financiamiento más utilizado para iniciar operaciones fueron el préstamo personal, seguido del préstamo hipotecario y préstamos.

Datos Demográficos

La mayoría de esta población se encuentra en individuos entre los 25 y 34 años, prevaleciendo los sujetos de género masculino, y con niveles de educación superior

Entrevista 1

Fecha: 3 de junio del 2014

Entrevistador: Alejandro Rodezno y Roger Bonilla

Entrevistado: Henry Wilfredo Zelaya (Ejecutivo de cuenta banca Pyme de Banco Atlántida)

1. ¿Actualmente cuenta el banco con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

No

2. ¿Por qué el banco no cuenta con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

El Banco Atlántida no cuenta con un programa específico para emprendedores con ideas innovadoras a menos que este ya esté constituido como un comerciante individual o como una sociedad y se tratara como una pequeña y mediana empresa (PYME) no enfocándonos en un trato preferencial por ser un proyecto innovador.

3. ¿Cuáles son las condiciones para poder aplicar a una línea de financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

- ❖ Préstamo en moneda nacional
- ❖ Monto desde L. 80,000.00
- ❖ Tasa de interés según condiciones de mercado.
- ❖ Garantía líquida, hipotecaria o fiduciaria con aval
- ❖ Financiamiento del 100% para el capital de trabajo a un plazo máximo de 24 meses, maquinaria 60 meses y bienes y raíces 48 meses.
- ❖ Forma de pago de acuerdo a destino.

4. ¿Cuáles son los requisitos para un financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

- ❖ Solicitud única de producto.
- ❖ Estados financieros personales o de la empresa con sello y timbre de colegio de peritos mercantiles.
- ❖ Copia de escritura de comerciante individual o de la sociedad.
- ❖ Copia de permiso de operación del 2014 o constancia de colegio de profesionales.
- ❖ Copia del RTN numérico
- ❖ Referencias crediticias y bancarias para nuevos clientes
- ❖ Copia de la cedula de identidad y RTN de representante legal
- ❖ Flujo de efectivo proyectado
- ❖ Presupuesto de inversión, estudio de factibilidad o promesa compra venta según el caso.

5. ¿Cuáles considera que son las causas porque no existen programas de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

La falta de programas de financiamiento para capital semilla es un riesgo para cualquier institución financiera ya que no poseen garantías al momento de que el proyecto no funcione.

Entrevista 2

Fecha: 3 de junio del 2014

Entrevistador: Alejandro Rodezno y Roger Bonilla

Entrevistado: Norma Díaz (Oficial de préstamos de Banco Davivienda)

1. **¿Actualmente cuenta el banco con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?**

No

2. **¿Por qué el banco no cuenta con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?**

Actualmente no se tiene una línea de crédito para emprendedores.

3. **¿Cuáles son las condiciones para poder aplicar a una línea de financiamiento para una pequeña y mediana empresa?**

Dentro de las condiciones para poder aplicar a financiamiento es que debe de estar constituido como comerciante individual o estar constituido como una empresa y estar operando en el mercado apoyando compra de maquinaria y equipo materia prima, construcción de local, capital de trabajo.

4. **¿Cuáles son los requisitos para un financiamiento para una pequeña y mediana empresa?**

- ❖ Llenar solicitud de crédito PYME.
- ❖ Dos copias de escritura de constitución de la empresa o comerciante individual.
- ❖ Dos copias de RTN de la empresa.
- ❖ Dos copias de identidad del representante legal.

5. ¿Cuáles considera que son las causas porque no existen programas de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

Se da por la falta de conocimiento a que se quiere dar financiamiento ya que el banco asume un riesgo por lo cual debe contar con el conocimiento de la parte técnica, tecnológica del proyecto de inversión y mucho más cuando el emprendedor no cuenta con garantías hipotecaria ni prendaria el riesgo es mayor por si puesto en marcha el proyecto no cumple con los compromisos adquiridos para operar de manera normal y eficiente.

Entrevista 3

Fecha: 30 de mayo de del 2014

Entrevistador: Alejandro Rodezno y Roger Bonilla

Entrevistado: Keidy Izaguirre (Oficial de préstamos de Banco del País)

1. ¿Actualmente cuenta el banco con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

No

2. ¿Por qué el banco no cuenta con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

Actualmente no se cuenta con una línea para emprendedores innovadores ya los apoyamos en un conjunto con el crédito Bp confía que son préstamos para microempresarios rápidos y sin aval ni garantía a una tasa del 2.83% mensual.

3. ¿Cuáles son las condiciones para poder aplicar a una línea de financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

Dentro de las condiciones para poder aplicar al crédito BP confía es tener ya un negocio en marcha ya que no se presta para capital semilla.

4. ¿Cuáles son los requisitos para un financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

- ❖ Llenar solicitud de crédito.
- ❖ Dos copias de tarjeta de identidad.
- ❖ Recibo de servicios públicos (ENEE, HONDUTEL, SANAA)
- ❖ Croquis de vivienda

5. ¿Cuáles considera que son las causas porque no existen programas de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

Estos programas el Banco les da el mismo tratamiento como cualquier Mipyme.

Entrevista 4

Fecha: 28 de mayo de del 2014

Entrevistador: Alejandro Rodezno y Roger Bonilla

Entrevistado: Perla Castro (Oficial de préstamo Pyme de Banco Popular)

1. ¿Actualmente cuenta el banco con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

No

2. ¿Por qué el banco no cuenta con un programa de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

Son políticas de la Gerencia de crédito.

3. ¿Cuáles son las condiciones para poder aplicar a una línea de financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

Dentro de las condiciones para poder aplicar al crédito de Banco Popular tiene que estar constituidos como comerciante individual.

4. ¿Cuáles son los requisitos para un financiamiento para una pequeña y mediana empresa?

- ❖ Llenar solicitud de crédito.
- ❖ Dos copias de tarjeta de identidad y RTN de vendedor.
- ❖ Recibo de pago de servicios públicos.
- ❖ Estados Financieros de los 2 últimos años
- ❖ Referencias de crédito bancarias y de tarjetas de crédito.

5. ¿Cuáles considera que son las causas porque no existen programas de financiamiento para emprendedores con ideas innovadoras?

Dentro de las causas principales es que estas personas no cumplen con una serie de requisitos y políticas establecidas por la institución.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. A partir de los resultados presentados en base a la encuesta, se puede concluir que existen restricciones o limitaciones al financiamiento de los emprendimientos y que hay diferencias en el acceso ya sea según las características de los propios emprendedores y del rubro de sus negocios.
2. Se observa que un 26% de los emprendedores encuestados ha solicitado alguna vez un préstamo presentando su plan de negocios, mientras que un 18% de los emprendedores cuenta actualmente o hizo uso de un crédito con fines del negocio para financiar el capital inicial e iniciar operaciones. Dentro del grupo que cuenta con algún préstamo, éste fue otorgado mayoritariamente al emprendedor como un préstamo personal y no al negocio o empresa en si. Asimismo, de los emprendedores que han recibido un préstamo para iniciar actividades de negocio, un 50% ha sido de consumo, mientras que los préstamos comerciales alcanzan a un 13% de los emprendedores.
3. Esta situación muestra limitaciones al acceso por parte del sistema financiero al momento de entregar un préstamo a los emprendedores. Por un lado, debido a la falta garantías a la falta de historial crediticio u otras razones que dificultan el análisis de riesgo de las instituciones, los préstamos son otorgados a las personas naturales detrás de los emprendimientos.

Además, el producto más utilizado para financiar los negocios es el crédito de consumo, cuyo fin no es el otorgar recursos a una actividad comercial, sino para que una persona realice gastos de consumo, bienes para el hogar, refinanciar deudas, gastos médicos, educativos o vacaciones, entre otros gastos.

4. Entre las diferencias que se observan en el acceso a financiamiento según características de los emprendedores, se encuentra que los hombres han

accedido en mayor medida a préstamos. Asimismo, a mayor nivel de educación, mayor es la utilización de préstamos o créditos.

5. Por su parte, el empleo generado, variable que internacionalmente se usa una aproximación para determinar el tamaño de las empresas, muestra diferencias en el acceso a financiamiento. Mientras que un 22% de las empresas que no generan empleo tiene deudas, en el caso de las que generan empleo, el uso de préstamos llega a un 78% en promedio. Adicionalmente, a medida que las empresas generan más puestos de trabajo son más grandes, la proporción de las que tiene algún préstamo o crédito vigente es mayor, llegando a más del 80% en las empresas que tienen 30 trabajadores o más.
6. Finalmente, destaca que existen varios campos de acción, para bancos privados en fomentar el acceso a financiamiento de los emprendimientos. Asimismo, las instituciones financieras requieren generar y enfocar sus productos a las características de los emprendedores que se encuentran fuera del financiamiento. Si solo un 39% tiene algún préstamo, el potencial de crecimiento es considerable.
7. Los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento de investigación obtuvimos datos reales que nos demuestran que si existe dentro del joven hondureño una cultura emprendedora por desarrollarse y en proceso de desarrollo. Esto es de beneficio para el desarrollo sostenible, económico y social de Honduras.
8. Concluimos que si existe un mercado meta con demanda existente que no está explotado con un producto especialmente diseñado para capital semilla para emprendedores que tengan un plan de negocio con un grado de innovación.
9. En las entrevistas realizadas en los bancos que conforman el sistema financiero hondureño identificamos que actualmente no existe un préstamo para el emprendedor dentro del sector bancario privado.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 BAC EMPRENDEDOR

Bac Emprendedor es un préstamo especialmente diseñado con condiciones para jóvenes emprendedores que necesitan apoyo financiero para sus proyectos innovadores. En Bac Honduras sabemos que las primeras etapas como emprendedor son las más difíciles para llevarse a cabo, se requiere de inversión inicial, un amplio conocimiento de mercado y un entendimiento de la economía nacional y mundial. Por medio de Bac Emprendedor apoyamos de inicio al emprendedor, estando presentes durante todo el proceso de tu negocio, respaldando las distintas etapas por las que atraviesa su empresa, desde el nacimiento para acelerar tu posicionamiento en el mercado.

Este nuevo producto financiero ofrece una solución financiera para nuevos emprendedores y emprendedoras a iniciar y consolidar su proyecto superando las dificultades que puedan presentarse en la etapa de constitución de la empresa. Es habitual que el empresario necesite contar con financiación externa para poder afrontar estas inversiones iniciales, por este motivo la inversión inicial adquiere notable relevancia.

6.2 CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES

Es un préstamo con condiciones especiales para los emprendedores. Financiamos hasta el 100% de la inversión inicial con hasta cinco años de plazo, a interés fijo y comisiones reducidas y con opción de hasta 12 meses de carencia.

- ❖ Financiamos hasta el 100% de la inversión a realizar.
- ❖ Hasta 5 años de plazo (Queda a criterio del comité de crédito)
- ❖ Opción de 12 meses de carencia.
- ❖ Interés fijo y comisiones reducidas.
- ❖ Montos desde Lps. 400,000.00 hasta Lps. 3,000,000.00
- ❖ Tasa de interés entre un rango del 13% - 17% (Según análisis de crédito dependiendo el rubro del proyecto innovador y plazos de financiamiento)

6.3 MERCADO META

¿Quién puede beneficiarse?

Bac Emprendedor es un préstamo orientado a jóvenes entre 24 años y 35 años de edad que cuentan con un título universitario de pregrado o de postgrado que quieren emprender su idea de negocio y que cuentan con un plan de negocios estructurado y que además cuenten con un valor agregado o característica de innovación.

Nos enfocamos como requisito que sean profesionales graduados ya que se considera la formación del emprendedor como uno de los factores clave que incidirá notablemente en el éxito futuro del proyecto empresarial. Por lo que la formación debe cualificar para el desempeño de la actividad concreta del proyecto.

6.4 PROYECTOS A FINANCIAR

Son financiables aquellos proyectos que tengan un grado de innovación de los siguientes tipos.

Tipología de proyectos innovadores:

- ❖ Innovación de Producto: Introducción en el mercado de un producto/servicio nuevo o considerablemente mejorado.
- ❖ Innovación en la Organización: Introducción de cambios en las formas de organización que supongan nuevas estructuras organizativas de los procesos industriales.
- ❖ Innovación de Mercado: Introducción de nuevos métodos de comercialización de productos nuevos, de nuevos métodos de entrega de productos preexistentes o cambios en el sistema de empaque o embalaje.
- ❖ Innovación en Modelos de Negocio: Adopción de nuevas maneras de percibir ingresos por parte de los clientes a partir de nuevas formas de generar valor.
- ❖ Innovación en la Gestión: Adopción de nuevas formas de Gestión integral o parcial implantando principios, prácticas y procedimientos no tradicionales o sustancialmente modificados.
- ❖ Innovación en su origen: Según su origen, la innovación puede ser impulsadas por la tecnología y atraídas por mercado.

6.5 REQUISITOS PARA BAC EMPRENDEDOR

Documentación:

- ❖ Solicitud de crédito Bac Emprendedor debidamente llenada y firmada por el solicitante. (Anexo)
- ❖ Formulario para financiamiento debidamente llenado.(Anexo)
- ❖ Dos copias de la escritura de constitución de la empresa o comercial individual.
- ❖ Dos copias del poder general de Administración.
- ❖ Dos copias del RTN numérico de la empresa.
- ❖ Dos copias de la identidad y RTN numérico del representante Legal.
- ❖ Nómina de Accionistas
- ❖ Currículo de los solicitantes
- ❖ Título universitario de pregrado o postgrado
- ❖ Tres Copias del Plan de Negocio

6.6 CRITERIOS DE EVALUACION

La evaluación del proyecto presentado por los emprendedores para solicitud de financiamiento se analizara, evaluara y calificara según criterios establecidos y la consistencia general de las informaciones provistas en el Plan de Negocios;

- ❖ Claridad de la idea
- ❖ Propuesta de valor y potencial innovador de la iniciativa
- ❖ Estrategia para incursionar en el mercado
- ❖ Identificación de la oportunidad de mercado
- ❖ Ventajas distintivas del negocio

- ❖ Viabilidad del emprendimiento para la implementación
- ❖ Impacto social y ambiental.
- ❖ Claridad en el concepto de negocio.
- ❖ Nivel de relación entre la experiencia y la idea de negocio.
- ❖ Disponibilidad de recursos financieros y no financieros para desarrollar e implementar su idea de negocio.
- ❖ Características o atributos del producto o servicio.
- ❖ Atención de los problemas, carencias o necesidades identificadas.
- ❖ Relación de la idea de negocio con los sectores potenciales de su región.
- ❖ Uso de los recursos o potencialidades locales
- ❖ Contenido técnico y grado de innovación tecnológica;
- ❖ Viabilidad mercadológica;
- ❖ Capacidad técnica;
- ❖ Capacidad económica / financiera para iniciar el negocio;
- ❖ Estado en que el proyecto se encuentra
- ❖ Tiempo para la ejecución del proyecto

6.7 ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS PROYECTOS

A la hora de solicitar financiamiento, los proyectos de negocio deberán ser evaluados en base a proyecciones por no contar con un mínimo en tiempo de operación. El análisis de riesgo se basará básicamente en los atributos que a continuación se detallan.

Resultados satisfactorios: Para que el factor presente resultados satisfactorios deberá cumplir con todos los atributos que a continuación se detallan.

Atributos:

- ❖ **Valor actual neto mayor o igual a 0:** El método del valor actual neto (VAN) identifica los costos y beneficios que genera un proyecto, es decir, flujos positivos o negativos, en cualquier instante que estos se produzcan y actualiza su valor según el costo de capital y un horizonte de tiempo determinado. La fórmula para calcularlo será la siguiente:

$$\text{VAN} = \sum_{i=1}^n \text{BN}_i / (1+R)^i$$

Dónde:

BN_i: Beneficio neto del año

i :Beneficios menos costos del año i

R: Costo de capital

n: Horizonte temporal de análisis

Según este criterio se aceptara como aprobado el atributo si el VAN resulta mayor a cero.

- ❖ **Capital de Trabajo Neto Positivo:** Este atributo será usado como índice de liquidez. La liquidez se define como posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que le permite hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos. En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. La fórmula para calcularlo será la siguiente:

- ❖ **Capital Neto de Trabajo = activos circulantes – pasivos a corto plazo.**

Por lo tanto, si los activos circulantes son mayores que sus pasivos de corto plazo, su capital neto de trabajo será positivo y de esta forma se cumplirá este atributo.

- ❖ **Nivel de ingresos:** Otra variable importante para conseguir financiamiento externo es tener un nivel de ingresos razonable en la primera etapa. Tras la aplicación del modelo se espera que los ingresos siempre vayan en alza, es decir, Ingresos en $t=0$ menores a Ingresos en $t=1$ de esta forma se dice que la empresa cumple con este atributo.

- ❖ **Payback:** Este método consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos de caja netos positivos sean iguales al capital invertido. Este método permite al inversionista evaluar un proyecto en base al tiempo de recuperación, tomando en cuenta que siempre le dará mayor preferencia a las de menor tiempo de recuperación.

6.8 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

6.8.1 SERVICIO

En BAC Honduras apoyamos a todos los emprendedores que vengan con sus proyectos con una propuesta innovadora, de una manera eficaz y personalizada. Queremos ser su primer socio financiero, ofrecemos el mejor asesoramiento financiero para que pueda emprender su proyecto.

Se cuenta con los mejores asesores financieros, que te guiaran paso a paso a través de los procesos económicos y financieros que necesites completar para iniciar con tu proyecto.

Nuestros asesores y consultores cuentan con la mejor capacitación para crear el programa más apto para tu proyecto.

6.8.2 VALOR ECONÓMICO

Para Bac Honduras el valor económico obtenido a través de Bac Emprendedor es la colocación de capital y la rentabilidad obtenida a través del pago de intereses recibidos por la colocación. Además a través de obtención de nuevos clientes se colocan otros productos bancarios y a medida que apoyamos al emprendedor de hoy estamos haciendo de ellos una mediana y/o grande empresa, la cual seguirán utilizando nuestros productos y servicios bancarios y financieros. Aumentando la rentabilidad para los socios de BAC Honduras

6.8.3 VALOR SOCIAL

A través de Bac Emprendedor promovemos el espíritu emprendedor, se estimula la productividad y la competitividad de las empresas hondureñas. Los emprendedores cumplen una misión doble y fundamental; la económica y la social, produciendo bienes y servicios y generando empleo. Por ello es fundamental apoyar al sector emprendedor e innovador para que los buenos talentos asuman riesgos, creen empresas, empleo, riqueza y valor competitivo.

Los objetivos del producto financiero Bac Emprendedor son:

1. Ofrecer condiciones para aumentar el éxito de nuevas empresas;
2. Estimular la transformación de resultados de investigación en productos y servicios;
3. Introducir nuevas empresas en el contexto socio-económico local;

4. Desarrollar empresas competitivas;
5. Generar nuevos empleos;
6. Fortalecer la economía local;
7. Formar emprendedores;
8. Promover la innovación tecnológica

6.9 PROCESO DEL PRÉSTAMO BAC EMPRENDEDOR

El proceso de selección está constituido por dos etapas:

1. TTY (Time To Yes)

- ❖ Entrega de documentación
- ❖ Análisis de propuesta
- ❖ Presentación de propuesta para consejo de evaluación y viabilidad técnica y mercadológica
- ❖ Recomendación de la propuesta por el Consejo de evaluación
- ❖ Entrevista

2. TTC (Time To Cash)

- ❖ Resolución de la propuesta por la gerencia de la incubadora.
- ❖ Una vez aprobado el préstamo, Bac Honduras solicita fondos OMJ al BID.
- ❖ El BID realizara desembolso en 7 días hábiles como fecha máxima.
- ❖ Formalización del préstamo.
- ❖ Desembolso del préstamo.

6.10 FACTORES CRITICOS DE RIESGO

La posibilidad de que una empresa que recientemente haya iniciado operaciones tenga éxito en un futuro resulta muy incierta. El objetivo del préstamo Bac Emprendedor es satisfacer y ofrecer al emprendedor un acceso a fuentes de financiamiento

adecuadas, considerando las características específicas de este tipo de iniciativas y proyectos.

Pero existen variadas razones por la que los deseos de triunfo de muchos emprendedores e innovadores se ven truncados en el competitivo mundo de los negocios.

Muchas empresas nuevas muestran sus debilidades a la hora de intentar insertarse en los mercados competitivos de hoy en día. Las estructuras no bien definidas, la escasa claridad respecto de las necesidades reales de sus clientes, los importantes riesgos de fracaso y la incertidumbre que conlleva el inicio de una empresa serán los obstáculos que deberán sortear la infinidad de mentes emprendedoras, que sueñan con formar negocios con proyección.

El fracaso de este tipo de los proyectos emprendedores puede derivar de la carencia de conocimientos tecnológicos, insuficiente capacidad de gestión, productos de diseño limitado, falta de contactos con redes de colaboración.

Entre los principales riesgos se identifican:

- ❖ Riesgo Financiero
- ❖ Riesgo de Desarrollo
- ❖ Riesgo de Producción
- ❖ Riesgo de Comercialización
- ❖ Riesgo de Mercado
- ❖ Riesgo directivo
- ❖ Riesgo de Crecimiento

6.11 FONDOS CON RIESGO COMPARTIDO

Al contar los proyectos emprendedores con un alto grado de incertidumbre y préstamos para capital inicial sin requisitos de garantías y avales el riesgo existente es alto para el banco. Para minimizar ese riesgo la estrategia es crear y establecer una línea de crédito con el Banco Interamericano de Desarrollo a través de los fondos OMJ.

El BID es también un socio en el desarrollo del sector privado al ofrecer alternativas innovadoras de financiamiento a través de préstamos y garantías. El Grupo BID otorga asistencia técnica y financiera a una amplia variedad de intermediarios financieros, incluidos bancos de todos los tamaños, intermediarios financieros no bancarios, instituciones micro financieras, empresas de arrendamiento, fondos de inversión y compañías de seguros con operaciones y proyectos en los 26 países miembros de América Latina y el Caribe en la cual Honduras es miembro activo.

Además de financiamiento y asistencia técnica, ofrece oportunidades de alianzas para fondos de inversión, inversores de impacto e intermediarios financieros para cofinanciar proyectos apoyados por el Grupo BID. El Grupo BID trabaja con intermediarios financieros privados a través de:

Oportunidades para la Mayoría (OMJ): Que apoya proyectos iniciados por intermediarios financieros que estén en la base de la pirámide. Financia proyectos que amplíen modelos de negocios innovadores y actúa como incubadora de emprendimientos piloto. Financia proyectos que promuevan una mayor calidad y menores precios, ayuda a construir cadenas de valor locales y promueve la co-creación de oportunidades para negocios y entidades locales.

El programa OMJ además apoya proyectos para adaptar productos, servicios y canales de distribución que aumenten el acceso al producto y eleven su valor, así como también oportunidades para replicar experiencias exitosas. La mayor parte del financiamiento se realiza en forma de préstamos a largo plazo y garantías de crédito de

hasta US\$10 millones. OMJ además trabaja con instituciones financieras para aprovechar recursos destinados a proyectos a través de préstamos sindicados.

El programa puede financiar proyectos para ampliar modelos de negocios innovadores o brindar asistencia a socios del sector privado para el diseño de soluciones basadas en el mercado que busquen aumentar la productividad, incorporar a la población pobre a la economía formal, crear empleos y tratar las fallas del mercado que elevan los costos de aquellos menos capaces de afrontarlos.

Los préstamos y las garantías parciales de crédito del programa OMJ generalmente oscilan entre US\$3 y US\$10 millones, pero las operaciones más grandes, de hasta US\$20 millones, pueden ser consideradas según el caso. Normalmente, los proyectos de asistencia técnica van desde los US\$40,000 a los US\$500.000 y se usan para financiar modelos de negocios piloto, llevar a cabo investigación de mercado, preparar estudios de viabilidad, facilitar la construcción de capacidades y apoyar las actividades de aprendizaje y difusión.

Tabla 5. Instrumentos financieros de Oportunidades para la Mayoría

Instrumentos	Cliente	Tamaño	Otra información
Préstamo	Intermediarios financieros de todos los tamaños, organizaciones sin fines de lucro que quieran trabajar con la base de la pirámide socioeconómica.	De US\$ 40,000.00 a US\$ 500,000.00 millones con vencimientos de hasta 15 años.	El programa OMJ financia entre el 25 por ciento y el 40 por ciento del costo total del proyecto. Tasa de interés: Tasas del mercado

Fuente: Elaboración Propia.

6.12 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Financiera Comercial Hondureña S.A. (Banco Ficohsa)

Crédito Empresarial y Corporativo

Tiene a su disposición financiamiento para capital de Trabajo o inversión fija en condiciones preferenciales con agilidad, conveniencia, eficiencia y alta rentabilidad para su negocio.

En Banco Ficohsa aportamos soluciones para brindar apoyo financiero y técnico a los sectores productivos, a través de una serie de opciones crediticias a su alcance para el desarrollo de los nuevos proyectos que su empresa está emprendiendo con el fin de fomentar, impulsar y fortalecer las mismas.

Banco Promerica S.A.

Su Banca PYME cuenta con clientes con nivel de venta anual hasta \$3millones, experiencia exitosa mínimo de 3 años. Ofrece Tasa y plazo de acuerdo al destino de los fondos (Capital de trabajo y/o inversión fija).

Banco del País (Banpais)

Banco de país divide su líneas de créditos y préstamos en micro, pyme y empresarial.

Micro financiamiento

BP Confía préstamo sin aval ni garantía dirigido a todos los microempresarios de Honduras que sueñan en hacer crecer su negocio.

Puede financiar la compra de equipos, máquinas o las necesidades de capital de trabajo.

¿A quiénes financian?

Financian a tortillerías, pulperías, bisuterías, artesanos, pastelerías, panaderías, zapaterías, abarroterías, comedores, frutas y verduras, venta de ropa nueva y usada, venta de equipo, carnicerías, lácteos, ventas de miel, venta de flores, moto taxis, busitos escolares, talleres mecánicos, taxis, fleteros, llanteras, técnicos en refrigeración y computadoras, etcétera. Además brindan el siguiente servicio:

Atención 100% personalizada por un oficial especialista en Micro finanzas, le atiende en su negocio.

Créditos a la medida de sus necesidades.

Respuesta ágil y oportuna.

Requisitos:

- ❖ Al menos 1 año de antigüedad en el negocio (Formal o Informal).
- ❖ Buen record de crédito.
- ❖ Préstamos sin garantías, Según destino de los fondos.
- ❖ Cobertura a nivel nacional en agencias BANPAÍS.
- ❖ Cuota que se ajusta a su presupuesto.

BIBLIOGRAFIA

1. ANDI. (18 de Junio de 2014). *ANDI*. Recuperado el Miercoles de Junio de 2014, de <http://www.andi.hn/quienes-somos/>
2. Ayestas, J. (1 de Junio de 2014). Información de alumnos matriculados en post grado junio 2014. (A. R. Bonilla, Entrevistador)
3. Banca Facil. (Sabado de Mayo de 2014). *Banca Facil*. Recuperado el 24 de Mayo de 2014, de WWW.Bancafacil.cl
4. Banco Mundial. (1 de Junio de 2013). *doingbusiness*. Recuperado el 4 de Junio de 2014, de [doingbusiness](http://doingbusiness.org):
5. Cantillon, R. (1755). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. España.
6. DEMARZO, J. B. (2008). *FINANZAS CORPORATIVAS*. MEXICO: PEARSON.
7. DeMarzo, J. B. (2008). *Finanzas Corporativas*. Mexico: pearson, Educación.
8. Dominguez, I. L. (2006). <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito.html>.
9. Echeopar, G., Angelelli, P. G., & y Schorr, M. (2006). *Capital semilla para e l fianciamiento de las nuevas empresas*. Washington.
10. Esparza. (2012). *7. Esparza, (2012) Politica*
11. <http://vapeed.blogspot.com/2012/08/politica-crediticia-sistema-economico-ii.html>.
Obtenido de 7. Esparza, (2012) *Politica Crediticia*
Sist<http://vapeed.blogspot.com/2012/08/politica-crediticia-sistema-economico-ii.html>.
12. Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Impreso en Naciones Unidas.
13. Gerber. (2004). *revistafuturos*. Obtenido de [revistafuturos](http://revistafuturos.com).
14. Gonzalez-Pernia., J. L. (27 de Diciembre de 2012). *Diario Vasco*.
15. Herrera, C. (16 de Mayo de 2014). (A. R. Roger Bonilla, Entrevistador)
16. Innovación Europea. (2006). Empresas Inovadoras. *Innovación Europea*.
17. Kantis, H. (2004). *Desarrollo Emprendedor : America Latina y la experiencia internacional*. Washington.

18. Kirberg, A. S. (2007). *Desarrollo de nuevos productos*. México.
19. Lebediker, M. (2010). *Diagnostico sobre la Situación del Emprendedurismo en Centroamérica*. San Salvador: Quijano.
20. Lederman, D. (2014). 1. *Daniel Lederman (2014). Resumen del libro del El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Waschingon.
21. Majano, S. (1996). *La esencia de la mercadotecnia*. . México : Prentice Hall.
22. MEYER, J. (2002). *Innovación tecnológica y perfeccionamiento de la pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: incentivos y financiamiento*. CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.
23. Molina, L. M. (2011). *El caso de la Comunidad Valenciana*. Valenciana: Elsevier.
24. OCDE y Eurostat. (2005). *OSLO MANUAL GUIA PARA LA RECOGIDA E INTERPRETACION DE DATOS SOBRE INNOVACION*. España: OCDE y Eurostat.
25. Red Katalysis. (22 de Junio de 2014). *Red Katalysis*. Recuperado el 22 de Junio de 2104, de <http://www.redkatalysis.org/nuestros-programas/jovenes-emprendedores.html>
26. Reyes, M. (2012). *LO QUE CENTROAMERICA PUEDE HACER PARA QUE EL EMPRENDIMIENTO DINAMICO APOYE SU NUEVO CRECIMIENTO*. CHILE: FECAMCO.
27. Sampieri, R. (2007). *Fundamentos de Metodología de la Investigacion*. Madrid: Mac Graw Hill.
28. Schumpeter, J. (1942). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México.
29. Solís., N. (2012). *Taller de Emprendedores*. Chile.
30. Tonelli, L. &. (1996). *Revista Futuros*. *Revista Futuros*, 6.
31. Zampaglione, G. (30 de Mayo de 2014). *Latina necesita capital humano de calidad para mejorar innovación*. (L. Tribuna, Entrevistador)

ANEXOS

FORMULARIO PARA FINANCIAMIENTO

OBJETIVO

Identificar el objeto, destino y detalle del(os) proyecto(s) que desean ser apoyados mediante un esquema financiero que les provea de recursos, para que de esta forma se pueda canalizar con la mejor oferta financiera.

DATOS GENERALES DEL DESTINO DE FINANCIAMIENTO

Describa brevemente el proyecto que desea financiar, ofreciendo detalles de las ventajas, beneficios esperados, capital aportado, nivel de avance actual del proyecto, ventas proyectadas, niveles de retorno, etc.

(Adjuntar plan de negocio y presentación)

DATOS GENERALES DE FINANCIAMIENTO

Describa las características deseadas de financiamiento (monto de recursos requerido, tipo de financiamiento crédito o capital, plazo de pago, interés o participación de rendimientos ofrecidos, garantías disponibles, etc.

Si ha contado con alguna experiencia crediticia o de financiamiento, favor de indicar resultado y describir brevemente su experiencia)

CUESTIONARIO PARA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO

El presente cuestionario representa una guía básica para iniciar la elaboración de un análisis de factibilidad para el emprendimiento de un proyecto.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO O EMPRESA.

Describa brevemente la empresa (giro, rama, ventajas competitivas, principales clientes y proveedores), así como cuales han sido los principales retos a los que se enfrentará su negocio. (Si se cuenta con algún bosquejo de plan de negocio o presentación, favor de adjuntar).

DATOS COMERCIALES DEL PROYECTO O EMPRESA.

Describa brevemente el mercado objetivo, sus clientes, sus proveedores, quienes son su competencia y cuál ha sido la evolución sectorial del negocio, así como las fortalezas, oportunidades de mercado, amenazas y debilidades sectoriales.


DATOS FINANCIEROS DEL PROYECTO O EMPRESA.

Descripción	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Ingresos del Proyecto					
Gastos de Operación					
Gastos de Inversión					
Menos Depreciación					
Gastos Financieros					
Utilidad Antes de Impuesto					
Menos Impuesto					
Utilidad Neta					
Mas Depreciación					
Valor Presente Neto (VPN)					
Tasa Interna de Retorno (TIR)					

CONDICIONES GENERALES PARA LA INVERSION

Describa brevemente el currículum de fundadores, la estructura organizacional, las condiciones de operación, las condiciones de aportación a capital y las deseadas de financiamiento (crédito o capital).

SOLICITUD DE CREDITO BAC EMPRENDEDOR

		Fecha	
		Agenda	
		Oficial y Código	
DATOS PERSONALES		DATOS DEL CREDITO	
Deudor <input type="checkbox"/> Aval <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>	Producto Innovador		
Nombres		Monto L.	Plazo
Apellidos		Garantía	
Identidad	Tipo y # de Cuentas Bac/ Honduras	Forma de Pago	
RTN	Destino		
Estado civil	Lugar de Nacimiento	Nombre Prestatario	
Nacionalidad	Edad	Primera experiencia crediticia con Bac/ Honduras Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
# dependientes	Menores de Edad	Tiene familiares en Bac/ Honduras Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Profesión	Años de experiencia	Nombre	
DATOS DEL DOMICILIO		DATOS DEL NEGOCIO	
Propia <input type="checkbox"/> Alquiler <input type="checkbox"/> Gándola <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/>	Empresa		
Dirección		Actividad	
		Nombre Comercial Del Negocio	
		Comerciante Individual <input type="checkbox"/> S.de R.L. <input type="checkbox"/> S.A. de C.V. <input type="checkbox"/>	
Ciudad		Dirección	
Tipo de Residencia		Años de antigüedad del negocio	
		RTN	
Tel		Ingresos	
Cel		# empleados	
Fax		Local : Alquilerando <input type="checkbox"/> Pagando <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/>	
Email		Alquiler o cuota L.	
DATOS DEL CONYUGUE		Tel.	
		Listado de Socios:	
Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>		Noombre de los proveedores	
Nombres		DATOS LABORALES DEL: Conyugue <input type="checkbox"/> Aval <input type="checkbox"/>	
Apellidos		Emp. Propia <input type="checkbox"/> Permanente <input type="checkbox"/> Ingreso Fijo <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/>	
Identidad		Empleado <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Ingreso var. <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/>	
RTN		Empresa	
# hijos		Dirección	
Nacionalidad		Carga	
Profesión		Antigüedad	
		Tel.	
		Ingreso Fijo	
		Ingreso Var.	
		Otras fuentes de ingreso	
PATRIMONIO			
Propiedad	1	Valor L.	Gravamen
	2	Valor L.	Gravamen
Vehiculos	1	Placa	Valor Deuda
	2	Placa	Valor Deuda
Otros bienes			
REFERENCIAS			
Bancarias	Institución	Tipo y # de cuenta	Saldo L.
	Institución	Tipo y # de cuenta	Saldo L.
De crédito	Institución	Plazo	Fecha apertura Saldo L.
	Institución	Plazo	Fecha apertura Saldo L.
Tarjeta de crédito	Institución	Tipo	Vence Limite
	Institución	Tipo	Vence Limite
Personales	1	Tel.	Lugar de trabajo
	2	Tel.	Lugar de trabajo
DECLARACION JURADA			
PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO			
Lugar			
Fecha (Dia/Mes/Año)			
Atendido Por		Firma	
En Oficina			
Firma del solicitante			