



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS
PYMES CASO TEGUCIGALPA**

SUSTENTADO POR:

**ALEJANDRA MARÍA OQUELI LICONA
PAOLA MARÍA SEVILLA HERRERA**

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

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

ABRIL 2015

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERECTOR ACADÉMICO

MARLON BREVÉ REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

**MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS
PYMES CASO TEGUCIGALPA**

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

**ASESOR METODOLÓGICO
CARLOS AUGUSTO ZELAYA OVIEDO**

**ASESOR TEMÁTICO
ARACELY RAQUEL LÓPEZ CARRASCO**

**LIC. MARIO SIERRA
LIC. MARLON MEJÍA
DRA. ELOÍSA RODRÍGUEZ**



FACULTAD DE POSTGRADO
MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS PYMES CASO
TEGUCIGALPA

AUTORES:

Alejandra María Oquelí Licona y Paola María Sevilla Herrera

RESUMEN

El plan de acción para “Modernización Financiera de las PYMEs” tiene como propósito contribuir a eficientar los procesos financieros más importantes de las PYMEs, a través de un plan de acción, que ayudaría a las mismas a ser más competitivas en el actual entorno globalizado. El principal paso fue la identificación de los principales factores que limitaban a las empresas para el acceso a financiamientos y las principales barreras internas a las que se enfrentaban. La falta de personal capacitado, limitada educación financiera, desconocimiento al uso de herramientas electrónicas y los requisitos tan estrictos de la banca comercial fueron los factores más relevantes encontrados que sirvieron de base para la propuesta realizada. Es de vital importancia el apoyo del gobierno para incentivar este sector de la economía, ya que es necesaria la creación de fondos de garantías, alianzas entre instituciones gubernamentales y programas internacionales que faciliten el desarrollo de las PYMEs para ser más competitivas.

Palabras clave: Banca Comercial, Competitivo, Financiamiento, Factores, Requisitos.



GRADUATE SCHOOL
MODERNIZATION OF FINANCIAL MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES TEGUCIGALPA CASE

BY:

Alejandra María Oquelí Licona y Paola María Sevilla Herrera

ABSTRACT

The action plan for "Financial modernization of SMEs" was intended to help streamline key financial processes of SMEs, through a plan that would help them be more competitive in today's globalized environment. The main step was the identification of the main factors limiting companies to access financial services and the main internal barriers they faced. The lack of trained personnel, limited financial knowledge, the lack of use of electronic tools and strict requirements of the commercial banks were the main factors found that formed the basis for the proposal made. It is vital that the government support the development of this sector of the economy since there's a need for the creation of guarantee funds, partnerships between government institutions, and international programs that facilitate the development of SMEs to become more competitive not only in the country but also in the region.

Keywords: Commercial Banks, Competitive, Financial, Requirements.

DEDICATORIA

En primer lugar deseamos dedicar este logro a Dios que ha guiado nuestros pasos a lo largo de este proceso, que nos ha brindado sabiduría y paciencia para culminar esta importante meta profesional.

Dedicamos también este esfuerzo a nuestros padres y hermanos que nos han apoyado de manera incondicional, y nos han brindado las palabras de aliento y consejos necesarios para salir adelante con este reto.

Lo dedicamos a las personas que han aportado de manera continua su conocimiento y experiencia a lo largo del desarrollo de esta investigación, su guía brindó la luz que nos condujo en la dirección correcta.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primera instancia a Dios que nos brindó la bendición y la oportunidad de llegar juntas a este momento de nuestras vidas y de nuestras carreras en particular.

A nuestros padres, hermanos y amigos que estuvieron presentes con su apoyo, sus consejos y su compañía durante las largas jornadas de estudio y trabajo.

Agradecimiento especial a nuestros asesores de tesis, Dr. Carlos Oviedo Zelaya y Lic. Aracely Raquel López Carrasco, sin su paciencia, atención a los detalles y dedicación no lo habríamos logrado.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN..... 1

1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS.....	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.4.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS	6
1.5 JUSTIFICACIÓN	6

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO..... 7

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	7
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO.....	7
GLOBALIZACIÓN	7
INTERNALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS	9
SOFISTICACIÓN DE TECNOLOGÍA	10
INFLACIÓN	12
CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE EN LAS EMPRESAS	13
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO	14
PYMES EN HONDURAS	14
OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LA PYMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO	
BANCARIO	19
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL	20
ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	20
IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO HONDUREÑO.....	21
INSTITUCIONES QUE FORMAN EL SISTEMA FINANCIERO DE HONDURAS	22
PROCESO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	23
FUNCIONES DE EL SISTEMA BANCARIO	24
BANCA DE SEGUNDO PISO	25
BANCA DE SEGUNDO PISO: RÉGIMEN DE APORTACIONES PRIVADAS RAP	25

BANCA DE SEGUNDO PISO: BANCO HONDUREÑO PARA LA PRODUCCIÓN Y VIVIENDA BANHPROVI	26
PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS DE CRÉDITO PARA PYMES	28
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO	31
PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA PYMES EN HONDURAS	32
2.1.4.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS DUEÑOS DE LAS PYMESS	33
INFORMACIÓN GENERAL DE LA PYMES	37
2.2 TEORÍAS.....	37
2.2.1 TEORÍAS DE SUSTENTO.....	37
INNOVACIÓN COMO BASE DE LA COMPETITIVIDAD	37
RECURSO HUMANO.....	38
2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN	39
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	41
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	41
3.1.1 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	42
3.1.2 MATRIZ METODOLÓGICA.....	43
3.1.3 HIPÓTESIS	45
HIPÓTESIS 1	45
HIPÓTESIS 2.....	45
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	45
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	49
3.3.1 POBLACIÓN	50
3.3.2 MUESTRA	50
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS	50
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	51
3.4.1 INSTRUMENTOS	51
3.4.2 TÉCNICAS.....	51
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	52
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS	52
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	52
3.6 LIMITANTES DE ESTUDIO	52
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	53
4.1 RESULTADOS: ENCUESTAS A LAS PYMES.....	53

4.2 RESULTADOS: ENTREVISTA A LA BANCA PRIVADA	68
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
5.1 CONCLUSIONES.....	72
5.2 RECOMENDACIONES.....	73
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD	75
6.1 PLAN DE ACCIÓN PARA LA MODERNIZACIÓN DE LAS GESTIONES EN LAS PYMES.....	75
6.2 INTRODUCCIÓN	76
6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN.....	76
6.3.1 SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO	77
6.3.1.1 PROCEDIMIENTO DE SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO	77
6.3.2 PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN.....	83
6.3.2.1 PROCEDIMIENTO PARA PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN	83
6.3.3 CREACIÓN DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA.....	85
6.3.3.1 PROCEDIMIENTO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA.....	85
6.3.5 MOTIVACIÓN LABORAL.....	86
6.3.5.1 PROCEDIMIENTO MOTIVACIÓN LABORAL	86
6.4 PRESUPUESTO.....	88
6.5 CRONOGRAMA	89
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	91
ANEXOS	94
ANEXO 1 ENCUESTA A PYMES.....	94
ANEXO 2 ENCUESTA A BANCA COMERCIAL	97

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se detalla el eje central del estudio. Se realiza un análisis de los antecedentes investigativos relacionados con el problema a estudiar, el planteamiento y los objetivos que guiarán el rumbo de la investigación, y finalmente la justificación para plantear la importancia del presente trabajo.

1.1 INTRODUCCIÓN

La Pequeña y Mediana Empresa (PYMEs) en Honduras, ha cobrado relevancia como fuerza económica por su capacidad de generación de ingresos y empleo en el país, en este sentido es de vital importancia mejorar sus condiciones y oportunidades a través de un proceso integrador y coordinado. El desarrollo de este segmento se ve determinado por el apoyo que pueda brindar el gobierno y por sobre todo las opciones que les pueda dar las instituciones financieras para la modernización de sus procesos y proyectos.

En la actualidad donde la globalización ha logrado que todas las tecnologías sean transferibles, y que la competitividad de las empresas no solamente se limita al país donde operan, es importante contar con empresas dinámicas que se adapten al cambio y sobre todo que muestren el mismo avance que la innovación. Las PYMEs en este contexto logran una de sus mayores ventajas competitivas, ya que por la naturaleza de su tamaño, se adaptan más fácilmente al cambio y en su mayoría no están sujetas a decisiones administrativas regionales y sino a decisiones centralizadas.

En el capítulo I se hace referencia a los antecedentes de las PYMEs, y se identifica la problemática a tratar como también se plantean los objetivos, hipótesis y fundamentos que justifican esta investigación.

En el capítulo II se presentan los actores que intervienen identificando las generalidades, conceptualización, clasificación, características de las PYMES, y la oferta de crédito de la banca a través de la gama de productos y servicios que ofrece.

En el capítulo III se detalla la metodología, el tipo de investigación realizada, e instrumento a utilizar de acuerdo a las variables identificadas para obtener los resultados y validar las hipótesis planteadas.

Capítulo IV muestra los resultados y el análisis tanto del punto de vista de los bancos comerciales y el de las PYMEs. De estas se pueden sacar inferencias, conclusiones, y propuestas de mejora en el sistema.

En el Capítulo V se detallan todas las conclusiones y recomendaciones, basadas en los objetivos planteados y con el apoyo de las herramientas de investigación utilizadas, logrando inferir las principales causas y puntos de mejora a tratar.

Finalmente en el Capítulo VI se desarrolla el plan de acción a seguir para lograr la modernización financiera de las PYMEs. Teniendo como objetivo principal el impulso al segmento para fomentar mayor competitividad, y al mismo tiempo desarrollo para el país.

Con el objeto de presentar las opciones financieras a las que pueden acceder las PYMEs, está investigación se centra en el sistema bancario y procesos de modernización administrativa, considerando instituciones localizadas en Tegucigalpa, con la finalidad de mejorar los procesos de estas mismas con los sistemas bancarios. Los resultados servirán de instrumento para propiciar políticas que permitan el acceso de las PYMEs a estas opciones, y poner a disposición de estas empresas recursos económicos que les permitan crear condiciones para poder competir en una economía cada vez más globalizada en condiciones más favorables.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En el análisis de la estructura económica de cualquier país se encuentran la coexistencia de empresas de distinta magnitudes. Asimismo cuando se analizan determinados sectores en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello se puede inferir que la

dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

Explorando en la estructura económica de distintos países, se puede encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otro lado en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La laterización del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales.

Dentro de este proceso se entiende que las Pymes deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible" que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional.

Según Cid Gallup/Covelo (2000), se estimó que en Honduras habían alrededor de 258.000 Micro, Pequeña y Mediana Empresa (a las cuales se refiere en adelante como MIPYMES) no agrícolas que ocupaban cerca de 760.000 trabajadores lo cual representaba alrededor del 34% de la población económicamente activa (PEA), aunque no existen cifras precisas para el sector, se calcula que su aporte al PIB puede estar entre el 20% y el 25%. Sin embargo hoy en día muchas de ellas han desaparecido o cambiado de actividad productiva, por no contar con la capacidad financiera para hacerle frente a las necesidades de sus empresas; Por otro lado existe evidencia en el país, que indica un crecimiento en el número de unidades productivas de este sector. Los principales sectores en los que las PYMES se han desarrollado son: comercio, industria y servicio pero por falta de financiamiento se ven limitadas y no han podido desarrollar mayor presencia y potencial (CID GALLUP, 2014).

Menos del 18% de las PYMES hondureñas emplean computadoras para realizar funciones administrativas o de producción, siendo las actividades más importantes el control de inventarios, el llevar la contabilidad de costos de la empresa, llevar la planilla de la empresa, analizar las ventas y llevar el control de cuentas por pagar/cobrar (MyPEs.info, 2010).

La ausencia de tecnologías en los procesos productivos y administrativas ocasionan un estancamiento en el desarrollo de las empresas. Es de vital importancia la optimización de los recursos que están disponibles en el mercado, cuyo costo de implementación es bajo y el asesoramiento gratuito. Las PYMEs por su capacidad de generación de empleo, constituyen un eslabón fundamental para el país, en esto radica la importancia de incrementar su capacidad competitiva y el mejoramiento de sus procesos, para alcanzar así y un desarrollo sostenible y a largo plazo.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Las pequeña y medianas empresas (PYMES) en Honduras es un sector económico que por su contribución a la producción y su importante aporte como fuente de empleo e ingreso al país, ha cobrado mucha importancia en las últimas décadas.

Sin embargo, a pesar de su relevante papel en la economía, el sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual opera dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de crecimiento.

En este sentido, es de vital importancia mejorar las condiciones y oportunidades de las PYMES a través de un proceso integrado y coordinado de promoción y fomento al sector, con el objeto de fortalecer su productividad. Es necesario brindarle apoyo a fin de crear una capacidad competitiva que les permita insertarse a una economía globalizada en condiciones más favorables.

Considerando que el entorno en el que se rigen las PYMES, están logrando avances significativos por medio de optimización de recursos y avances en tecnología, las PYMES están siendo relegadas, en el sentido que se han quedado por detrás y no logran avanzar al mismo ritmo en las que se dan estas innovaciones.

En el ámbito financiero, cuentan con muchas limitaciones, sobre todo en la organización contable, lo que los limita a otorgamientos de facilidades crediticias por parte de la banca privada, ya que los requisitos de estas son muchas y no van de acorde a la realidad en la que operan estas empresas. El reducido acceso o uso al Internet crean inseguridades al momento de realizar transacciones a través de la banca electrónica, lo que impide la optimización y seguridad de sus procesos. Es necesaria la creación de instituciones que fomenten la modernización financiera de los procesos bajo las que operan, para que su crecimiento sea proporcional a su entorno.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Qué tan factible es la modernización para lograr la solidez y competitividad de las PYMEs?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cuál sería la alternativa más factible para modernizar las PYMEs?
- ¿Qué factores son los que limitan y potencializan la modernización en las PYMEs?
- ¿Qué programas existen para la fomentación de modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa?
- ¿Qué procesos operativos y administrativos podrían modernizarse en las PYMEs de Tegucigalpa?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Contribuir a la modernización de procesos financieros de las PYMEs, a través de un plan de acción para ayudar a las mismas a que sean más competitivas en el actual entorno globalizado.

1.4.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Identificar los factores que limitan la modernización de las PYMEs, contemplando todas las herramientas financieras que pueden utilizar para una gestión más adecuada.
- Analizar los factores que potencializan la modernización de las PYMEs, haciéndolas más competitivas y aptas para realizar transacciones financieras
- Definir si existen planes de apoyo a las PYMEs en cuanto a educación financiera, e instituciones que apoyen el fortalecimiento del sector.
- Proponer un plan de acción orientado a la modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo productivo de Honduras se sustenta en gran parte por las PYMEs, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando producto, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleos. En este sentido gracias a que estas emplean a una gran cantidad de personas con menores costos salariales por trabajador, aportan cierta estabilidad al mercado laboral. Por su tamaño, las PYMEs poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Es por ello que es imperativo que todos los aspectos de estas, procesos financieros, mecanismo y demás, se manejen de manera propicia para poder estar a un nivel competitivo y generar rentabilidad.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se expone un detalle de la conceptualización, referencias teóricas e información necesaria para el desarrollo de la investigación. La base proviene del conocimiento básico del problema en cuestión y luego se procesa la temática obtenida de la revisión bibliográfica.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

Dentro del macro entorno que concierne a las PYMEs en Honduras se encuentran los siguientes:

- Globalización
- Internalización de los negocios
- Sofisticación de tecnología
- Tasas elevadas de inflación
- Conservación del medio ambiente

GLOBALIZACIÓN

La globalización es la integración de muchos países y se trata de un proceso que se observa a nivel mundial, se le llama globalización ya que comparten culturas, mercados, costumbres y economías. Este proceso está acompañado de disposiciones por el gobierno, empresas, organizaciones no gubernamentales y por no someterse ante la última meta que es la conquista de mercados mundiales esto con lleva a que todas las organizaciones solo se preocupan por una competencia donde les interesa cumplir con una producción al 100% para apoderarse de los mercados.

Cuando hay una decisión de abrir mercados nacionales e internacionales se implementan a través de políticas fiscales.

Andino Rodríguez, Z. A. (2010) afirma:

“Los gobiernos que sufren de una escasez de capital para invertir en las empresas se han visto en la necesidad de tomar medidas como implementarse a la globalización ya que la empresas financieras tiene un interés muy alto en los prestamos tanto personales como hipotecarios.”

Muchas veces los gobiernos aprueban la liberación, la privatización por ejemplo en el gobierno de Callejas, nuestro país sufrió un déficit en la economía y hubo liberación en los precios, y no había un control en el cual los ciudadanos se sintieran seguros. Otro factor que afecta la economía es la devaluación de la moneda, entre mas sube el dólar todos los productos suben y la situación económica es más difícil. Sin embargo, mantener el mismo tipo de cambio fijo no es conveniente al menos que pertenezca al país y que sea de fácil movilidad en los recursos.

Efectos de la Globalización Económica

En los últimos años el comercio internacional ha crecido en gran manera, gracias a esto los países desarrollados cuentan con excesos de ahorros internos, estos han sido transferidos a los países en desarrollo como Honduras y otros países de Centro América.

Algunos factores que influyen en dicha economía son:

1. Con la globalización económica se destaca la importancia del desarrollo de la tecnología. Como por ejemplo el fax ha sido el invento que mas ha reducido distancias entre comerciantes y siendo un medio de bajo costo así mismo mejora la economía del país.

2. Otro factor en la globalización fue la política económica, esto se refiere a la voluntad que tengan los gobernantes de realizar el libre mercado para así expandirse trayendo como consecuencia una mejora económica.

Los beneficios se verán en largo plazo, sin embargo las economías se benefician en poco tiempo debido a la influencia de los capitales. Debido a la globalización la economía se estabiliza, la inflación disminuye, los capitales comienzan a ingresar al sistema financiero sosteniendo que los ingresos sean mayores a los gastos. (Balza, A., 2010)

Un impacto negativo para la economía de Honduras fue la caída de precios de las exportaciones, a consecuencia de una reducción de producción, también por la caída de rentabilidad de las empresas exportadoras y por la disminución de los ingresos de divisas. Actualmente debido a la globalización se nos presentan oportunidades de colocar productos en el mercado extranjero dependiendo la producción. Con respecto a las importaciones, nuestro país cuenta con una gran cantidad de productos los cuales son precios competitivos que permiten que la mercadería sea adquirida ya sea al contado a al crédito.

“Un factor muy importante por el cual la globalización fue frenada en el siglo pasado fueron las políticas económicas que tenía cada país que eran contrarias al libre mercado” (Andino Rodríguez, Z. A., 2010). Debemos considerar como se ha beneficiado nuestra economía observando el mercado de bienes y servicios y mercados financieros.

Como conclusión la globalización en general nos ha dado beneficios en muchos aspectos de la vida, no solo en el campo económico sino en varios; como la tecnología, en las comunicaciones y en la cultura.

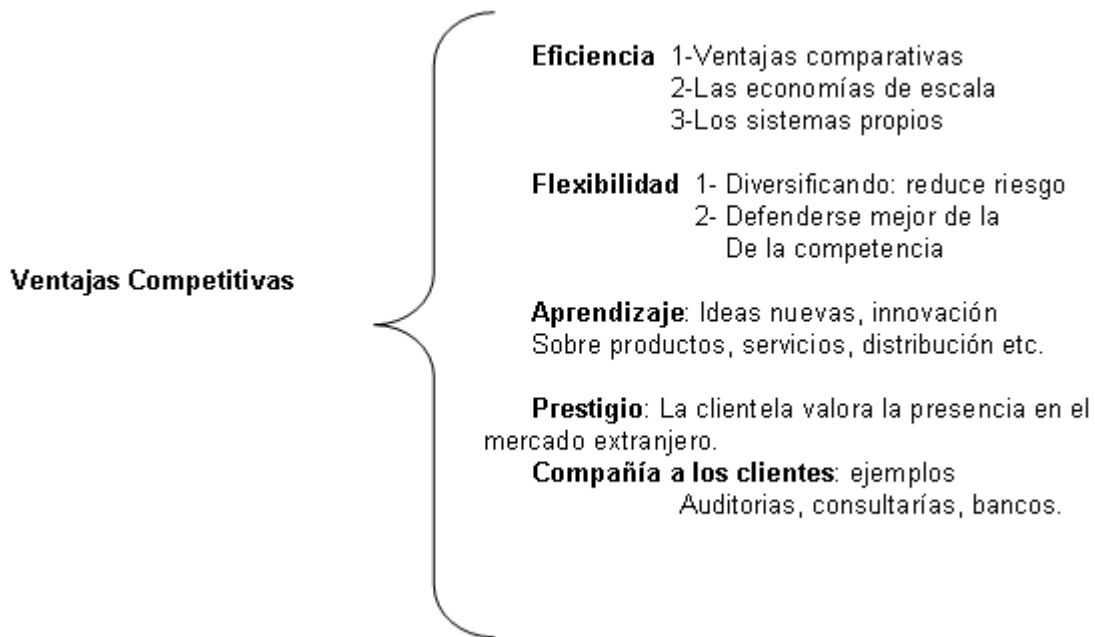
INTERNALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

La mayoría de las empresas que se deciden internacionalizarse adoptan el viejo esquema de prueba y error. La decisión sobre qué y cuantos mercados abordar, como entrar en ellos, el tipo de organización, son decisiones que requieren de análisis riguroso de índole estratégico. Vender en el exterior puede disminuir sus utilidades e implica riesgos que no ocurren en el mercado nacional. Ser internacional resulta costoso, por que el objetivo no es ser más grande si no mejor. La meta de una empresa al ser internacional es obtener ventajas competitivas que le permitan superar a la competencia.

La empresa al iniciar el proceso de internacionalización debe preguntarse por el hecho de ser internacional:

- 1-A mi empresa le irá mejor
- 2-Va a mejorar nuestra posición en el mercado
- 3-Que ventajas competitivas en el mercado

Diagrama 1. Ventajas Competitivas de la Internalización de Empresas



Fuente: (Garay, J. L.) 1999.

“La empresas que han sido exitosas tienen el mérito de visualizar desde el inicio del proceso las metas esperadas” (Garay, J. L.) 1999.

El entorno económico internacional es cada vez más dinámico y global, la globalización se refleja tanto en el enorme crecimiento del comercio mundial como en auge de la inversión directa en el extranjero a tasas no previstas. Tener visión de futuro y poseer predisposición al aprendizaje son dos características de las empresas han logrado ser exitosas, y para lograrlo debemos contar con un análisis estratégico y un plan estratégico de negocios. (Parkin, M., 2006)

SOFISTICACIÓN DE TECNOLOGÍA

El impacto de la tecnología en la empresa ha sido cada vez más importante en los últimos años en que cada vez se han ido incorporando nuevas tecnologías y se ha producido un gran avance dentro de la propia tecnología. Cada vez las tecnologías facilitan las tareas de la empresa y producen innovación, lo que hace que las empresas que no se suman a estas tecnologías se vayan quedando atrás.

Una empresa que incorpora las nuevas tecnologías es más competitiva, cuenta con mayores recursos de producción y competitividad, mientras que las que no invierten en tecnología se van quedando atrás, bien porque no tienen las mejoras que las demás empresas o su capacidad productiva es mejor. Esto depende mucho de la empresa de la que se trata, pero está claro que una empresa que va incorporando nuevas tecnologías se encuentra en avance constante.

Soto, B. (2011) afirma:

Existen dos problemas relacionadas con la importancia de la tecnología en la empresa: la tecnología se está renovando constantemente de manera que la inversión cada vez es mayor y existen muchas empresas que no son capaces de ir avanzando a su ritmo por su capacidad económica, y la dependencia total que existe de la tecnología en muchas empresas, si se produce un fallo en la informática o las tecnologías de la empresa, esta se encuentra totalmente desamparada y en muchas ocasiones sin poder continuar hasta que esto sea solventado.

Además de estos dos inconvenientes, los trabajadores de las empresas deben ser entrenados y formados para conocer las nuevas tecnologías, con la consecuente necesidad de recursos de formación y tiempo para esta formación. Constantemente se tiene que hacer un reciclaje formativo por parte de la plantilla. Además de esto, existen nuevas necesidades relacionados con las tecnologías, como la protección de datos personales.

Existen muchas tecnologías de alta importancia en la empresa que han crecido en los últimos años: nuevas herramientas de producción, nuevas herramientas de gestión, nuevas herramientas de formación, nuevos programas informáticos, nuevo hardware, nuevos aparatos de trabajo, nuevas herramientas de comunicación (internet, email, redes sociales), etc. Han cambiado mucho las cosas desde que el fax era un elemento muy importante de comunicación y muchas empresas tenían que hacer muchas labores manualmente.

En el ambiente empresarial la gestión tecnológica se revela en sus planes, políticas y estrategias tecnológicas para la adquisición, uso y creación de tecnología, así como cuando se asume la innovación como eje de las estrategias de desarrollo de los negocios. También es evidente cuando en la cultura de las empresas se ha logrado, como afirma Fernández Russo, O. & Fernández B, M. (2000): "crear una mentalidad innovadora, enfocada hacia el aprendizaje permanente que sirva de sustento al crecimiento de la competitividad en el largo plazo".

INFLACIÓN

La inflación de Honduras registrará resultados históricos durante 2014. Así opinan expertos independientes, entre ellos empresarios y académicos, quienes coinciden que los precios de los 282 productos y servicios que conforman la canasta de consumo están siendo impactados de manera directa por los altos costos internos de los derivados del petróleo.

Sus proyecciones también consideran el impacto que tiene la Ley de Reordenamiento de las Finanzas Públicas, Control de las Exoneraciones y Medidas Antievasión (Decreto 278-2013), la que incrementó la base imponible del Impuesto sobre Ventas de 12% a 15%, así como el impuesto único aplicado a las gasolinas y el diésel, lo que significa una alza en los productos de consumo básico.

“Los sectores independientes entrevistados consideran que la inflación puede andar entre 8% y 9% en el presente año, siendo la tasa más alta en la presente década. En 2010, la inflación fue de 6.5%, en 2011 totalizó en 5.6%, en 2012 se ubicó en 5.4% y en 2013 sumó 4.9%. Hugo Noé Pino, ex presidente del Banco Central, dice que siendo moderado en sus proyecciones, la inflación para 2014 puede andar en el rango más alto de la meta fijada en el Programa Monetario, o sea en 7.5%. Sus estimaciones se fundamentan en los comportamientos históricos que ha observado el Índice de Precios al Consumidor (IPC), que es la técnica estadística usada para medir el cambio que han tenido los precios de un conjunto de bienes y servicios representativos de las compras de una familia, entre dos períodos determinados. No obstante, los funcionarios se aferran a que el gobierno cumplirá con la meta establecida en el Programa Monetario 2014-2015, que es de 6.5%, con un rango de uno por ciento arriba o uno por ciento abajo. Marlon Tábor, presidente del Banco Central de Honduras, que es el organismo responsable de velar por la estabilidad de precios, responde que el BCH adoptará una serie de medidas de política monetaria para alcanzar la meta. El secretario de Finanzas, Wilfredo Cerrato Rodríguez, sostiene que cumplirán con la meta de inflación establecida para este año”. (Rodríguez, L. 2014)

Inflación Interanual Enero 2015 3.83%
Inflación Interanual Enero 2014 6.00%
Tasa de Política Monetaria 7.00%
Tasa de Certificados de Inversión Primaria (Del 04/02/2015 al 10/02/2015) 7.80%

Figura 1. Inflación en Honduras

Fuente: (Banco Central de Honduras, 2015).

CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE EN LAS EMPRESAS

La explotación y el consumo desmedido para satisfacer las necesidades materiales humanas, han alterado la estabilidad del medio ambiente; los efectos de dicha alteración han contribuido al deterioro paulatino de la naturaleza, dando lugar a fenómenos tan preocupantes como el calentamiento global y la contaminación, asociados a catástrofes naturales que no tienen fronteras.

Carabías, J., Meave, J. A., Valverde, T., & Cano-Santana, Z. (2009) indican:

La preservación del equilibrio ecológico se convierte en una misión que nos involucra a todos. Las empresas son actores fundamentales para la consecución de esta meta, de esta manera ha cobrado importancia la generación de acciones y herramientas de gestión innovadoras que concilian el desarrollo económico con la protección y conservación del medio ambiente, contribuyendo al desarrollo sostenible, entendido éste como un modelo que busca suplir las necesidades del presente sin afectar las necesidades del futuro. (p.36)

Es así como las empresas y organizaciones han involucrado dentro de sus procesos mecanismos organizacionales enfocados a la prevención, protección y mejora del capital ambiental, dando origen a los sistemas de gestión ambiental.

Los procedimientos desarrollados a través de la gestión ambiental comprenden, la evaluación del impactos ambientales, los programas de monitoreo ambiental, auditoría ambiental, análisis de riesgos, programas de recuperación ambiental, programas de medidas de emergencia, programas de comunicación. Todos estos enfocados en temáticas como el cumplimiento de las normas de índole ambiental, la protección y preservación de los recursos naturales, las emisiones contaminantes hacia la atmósfera, el cuidado del agua, el suelo y los niveles de ruido.

Jackson, S. L. (1997) sostiene: “Existen herramientas como la ISO 14001 de la Oficina de Estandarización Internacional. La norma contempla que cualquier organización, sin importar cual sea su actividad, puede adaptar una gestión ambiental responsable basada en el cumplimiento legislativo del país donde se encuentre.”

El uso debido de estas nuevas tecnologías pro-medio ambiente, aumenta la competitividad y la innovación al interior de las empresas, abriendo paso a nuevos mercados que actualmente tienden a restringir productos que no contribuyan al cuidado del medio ambiente, generando confianza ante instituciones financieras e inversionistas, reducción de los riesgos de los residuos tóxicos, reducciones arancelarias y fiscales, y mejoría en la relación con las comunidades.

El cuidado y la preservación del medio ambiente no da espera, es hora de trabajar en conjunto para construir un mejor futuro para las generaciones venideras, implementar una gestión ambiental es uno de los pasos para lograr el desarrollo sostenible.

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

PYMES EN HONDURAS

En Honduras, no ha existido una definición unificada de la Pequeña y Mediana Empresa PYMES, sino más bien se han venido usando conceptos de acuerdo a los objetivos y naturaleza de las instituciones, proyectos, programas, entre otros, que de una u otra manera brindan apoyo a este sector de la economía, fortaleciéndolo a nivel de servicios de desarrollo empresarial, comercialización y otros temas de interés para el mejoramiento productivo.

Clasificación de las PYMES

La Política de Competitividad de las PYMES, creada mediante Acuerdo Ejecutivo N° 010-2004 del 18 de mayo de 2004, clasifica las empresas de la siguiente manera:

Pequeña Empresa

Tiene de 11 a 25 trabajadores asalariados permanentes. Las ventas mensuales promedio, son de 9,375 dólares; la inversión promedio en activos fijos es de 25 mil dólares. Tiene más rentabilidad y ha incorporado más tecnología; cuenta con algunos registros y controles administrativos contables.

Mediana Empresa

Tiene de 26 a 150 trabajadores asalariados permanentes. Las ventas mensuales promedio, son de 154 mil dólares y una inversión en activos fijos mayor a 25 mil dólares y menor a 200 mil dólares; existe división interna del trabajo, opera formalmente y cuenta con controles administrativos contables. (CONAMIPYMES, 2011)

En Honduras las PYMEs se caracterizan por su heterogeneidad, esto significa que dentro de este sector se pueden identificar segmentos con características diferentes lo cual se refleja en

necesidades y problemas particulares; esta característica es un elemento fundamental para definir estrategias e instrumentos adecuados a cada segmento empresarial.

Para definir una PYMEs es necesario la utilización de criterios cualitativos y cuantitativos, con el objeto de definir el tamaño de las empresas basándose no solamente en indicadores numéricos que podrían dar una falsa imagen de la empresa, por lo que se utiliza como criterio principal para delimitar a la PYMEs, el número de trabajadores, las ventas y el capital con el que se constituyen.

“Es importante aclarar que los indicadores cuantitativos: número de trabajadores y nivel promedio de ventas y capitales, son elementos que para su análisis deben ir acompañados de criterios cualitativos” (CONAMIPYMES, 2011).

Las figuras que operan dentro de las PYMEs en Honduras son las siguientes:

- Personas naturales con alguna actividad empresarial
- Comerciantes individuales
- Empresas jurídicas legalmente constituidas

Las pequeñas y medianas empresas, aunque presentan problemas, son clave para lograr la recuperación económica y el nivel de competitividad de una región y de un país, los problemas que enfrenta este sector son múltiples.

Las investigaciones empíricas que a continuación se analizan, han permitido identificar algunos de ellos.

Kerkhoff, F. J. M. (2003) reconoció que los problemas y mitos de la micro, pequeña y mediana empresa aunque son diversos, pueden resumirse en cinco áreas:

1. Área administrativa.

- Son empresa de tipo familiar constituidas en base a las necesidades personales del dueño.
- Su estructura organizativa está poco diferenciada.

2. Aspecto Financiero.

- Afrontan dificultades de acceso al crédito debido a la falta de proyectos de inversión atractivos.
- Se caracterizan en recurrir al ahorro familiar como instrumento de capitalización e inversión.

- Presentan altos rendimientos sobre la inversión.
- Sus sistemas de cobranza son insuficientes.
- Se caracterizan por su reducido margen de ganancia, poca liquidez y rentabilidad.
- No cuenta con un adecuado control de actividades económico financieras ni con una evaluación correcta de sus costos.
- Desconocen los diversos instrumentos financieros.

3. Tecnología, calidad, productividad y competitividad.

- La tecnología en algunas empresas es obsoleta y otras muestran tecnología de punta.
- El control de calidad por lo general lo establecen de modo visual sin considerar normas y estándares establecidos a nivel internacional.
- Su mercado de productos y servicios es competitivo, sin embargo, no consideran significativo la atención al cliente, ni el acceso a la información sobre sus mercados actuales o nuevos mercados (internos y externos).
- Los niveles de productividad varían en unas son bajos mientras que en otras son altos. Los costos de producción y gastos de operación son igualmente altos. Además, enfrenta una mala selección de materias primas, y les falta un control de inventarios y una producción con valor agregado.

4. Situación económica actual.

- La mayoría de las PYMEs surgen como resultado del desempleo.
- Comparadas con las empresas grandes tienen menos posibilidades de crecimiento a causa de la reducida capacidad productiva.
- No cuentan con los medios ni con la capacidad para conseguir las mejores condiciones de compra; son empresas que continuamente están en peligro de cierre masivo por ser vulnerables a su ambiente económico.

5. Forma de actuar del dirigente, dueño o administrador.

- Tiene una visión a corto plazo.
- Concibe la capacitación como un gasto no como inversión.
- Es más intuitivo que analítico.

“Para poder clasificar cada una de estas figuras dentro del contexto de PYMEs es adecuado considerar los elementos cuantitativos, como cualitativos ya que una definición basada solamente en aspectos cualitativos sería incompleta y desacertada” (De la Rosa, A., 2000).

A continuación se presentan algunos indicadores cuantitativos que pueden ayudar a determinar el nivel de desarrollo o potencial de una empresa:

- Planes de inversión y expansión de la empresa para el futuro.

- Porcentaje de variación (incremento/disminución) del nivel de ventas e ingresos en los últimos tres años.
- Variaciones en la capacidad productiva (incremento/disminución del número de trabajadores y de la inversión en activos fijos) en los últimos tres años.
- Comportamiento (creciente/decreciente) de la rentabilidad de la empresa en los últimos tres años.

Los indicadores antes mencionados, pueden ser considerados para contar con una idea del nivel de desarrollo de las empresas y sus tendencias en un corto y mediano plazo. Sin embargo conforme a las consultas realizadas, se han establecido algunas características cuantitativas y cualitativas de las PYMEs, ver tabla 1,

Tabla 1. Características Cuantitativas y Cualitativas de las PYMEs

Pequeña Empresa	Mediana Empresa
<p>1. Elementos Cuantitativos:</p> <p>a) Ventas mensuales promedio de US\$ 9,375</p> <p>b) Inversión en Activos Fijos promedio (terrenos, edificios) de US\$ 25,000</p> <p>c) 11 a 25 trabajadores asalariados permanentes, sin incluir el dueño.</p> <p>d) Relación capital-trabajo más equilibrada.</p> <p>2. Elementos Cualitativos:</p> <p>a) Mayor nivel y capacidad tecnológica.</p> <p>b) División interna del trabajo más definido.</p> <p>c) Mayor grado de formalización de la empresa.</p> <p>d) Existen algunos registros y controles administrativos- contables.</p>	<p>1.Elementos Cuantitativos:</p> <p>a) Ventas mensuales promedio de US\$ 154,000</p> <p>b) Inversión en activos fijos excluyendo terrenos y edificios mayor de US\$ 25,000 y menor de US\$ 200,000</p> <p>c) 26 a 150 trabajadores asalariados permanentes.</p> <p>d) Mayor relación capital –trabajo.</p> <p>2. Elementos Cualitativos:</p> <p>a) División interna de trabajo establecida.</p> <p>b) Operación formal de la empresa.</p> <p>c) Existencia de controles administrativos contables.</p> <p>d) La mayoría cumple con los procedimientos y requisitos exigidos por la Ley para constituirse y operar.</p> <p>e) Mayor acceso a incentivos fiscales, servicios financieros y desarrollo empresarial formal.</p> <p>f) No existe un predominio de materias primas nacionales.</p> <p>g) Mayor acceso a producción tecnificada, con instalaciones más apropiadas.</p> <p>h) Recursos Humanos con mayor grado de formación.</p> <p>i) Producción para diversos estratos sociales, a veces exporta.</p>

Fuente: (CONAMIPYMES, 2011).

OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LA PYMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO BANCARIO

Existen diferentes factores que inciden negativamente en el desarrollo de las PYMEs, dentro de los principales se tienen los siguientes:

- Muchas empresas carecen de legalidad o la tiene parcialmente, lo que les resta seguridad jurídica, y los excluye de la seguridad social y laboral.
- Baja calidad de sus productos o servicios influenciada por las materias primas, mano de obra de baja calificación y bajo nivel de escolaridad de los que participan en las empresas.
- Muy poca o ninguna innovación tecnológica, sus procesos son muy artesanales, hay resistencia a nuevos procesos.
- El nivel de asociación es muy incipiente lo que no permite tener mayor incidencia en las políticas de estado.

Otro factor que afecta el desarrollo de las PYMEs es la falta de acceso a recursos financieros y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña. Según la Encuesta de Empresas realizada por el Banco Mundial (2006) donde se afirma que: “la mayoría de las empresas identifica el acceso al financiamiento como su principal problema.”

Asimismo entre los obstáculos de las PYMEs para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a sus proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las PYMEs provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el no estar constituidos legalmente como empresa, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes.

La revisión de los instrumentos del tamaño del mercado y de las características de la oferta permite concluir que los instrumentos disponibles a las PYMEs se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos. Por otro lado Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención ya que el sector PYMEs no es un grupo homogéneo.

Son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a: Nivel de crecimiento, gestión y organización, actividad económica, si es una empresa familiar, personal, o una empresa legalmente constituida.

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

El Sistema Financiero, es el conjunto de instituciones o intermediarios financieros, relacionados entre sí directa o indirectamente, que recogen el ahorro transitoriamente ocioso y se lo ofrecen a los demandantes de crédito.

Banco Central de Honduras, (2015) afirma: “Es el eje motor de la economía y su función se orienta a promover la movilización de los recursos financieros, hacia los distintos sectores económicos”.

Estructura Del Sistema Financiero Nacional

El esquema general del sistema financiero hondureño tiene su eje en el Banco Central de Honduras (BCH), y en torno a él se coordina a través de la administración de la Política Monetaria, Crediticia y Cambiaria. Siendo la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) la que supervisa y regula; por lo que estas instituciones son las que evalúan al sistema financiero nacional.

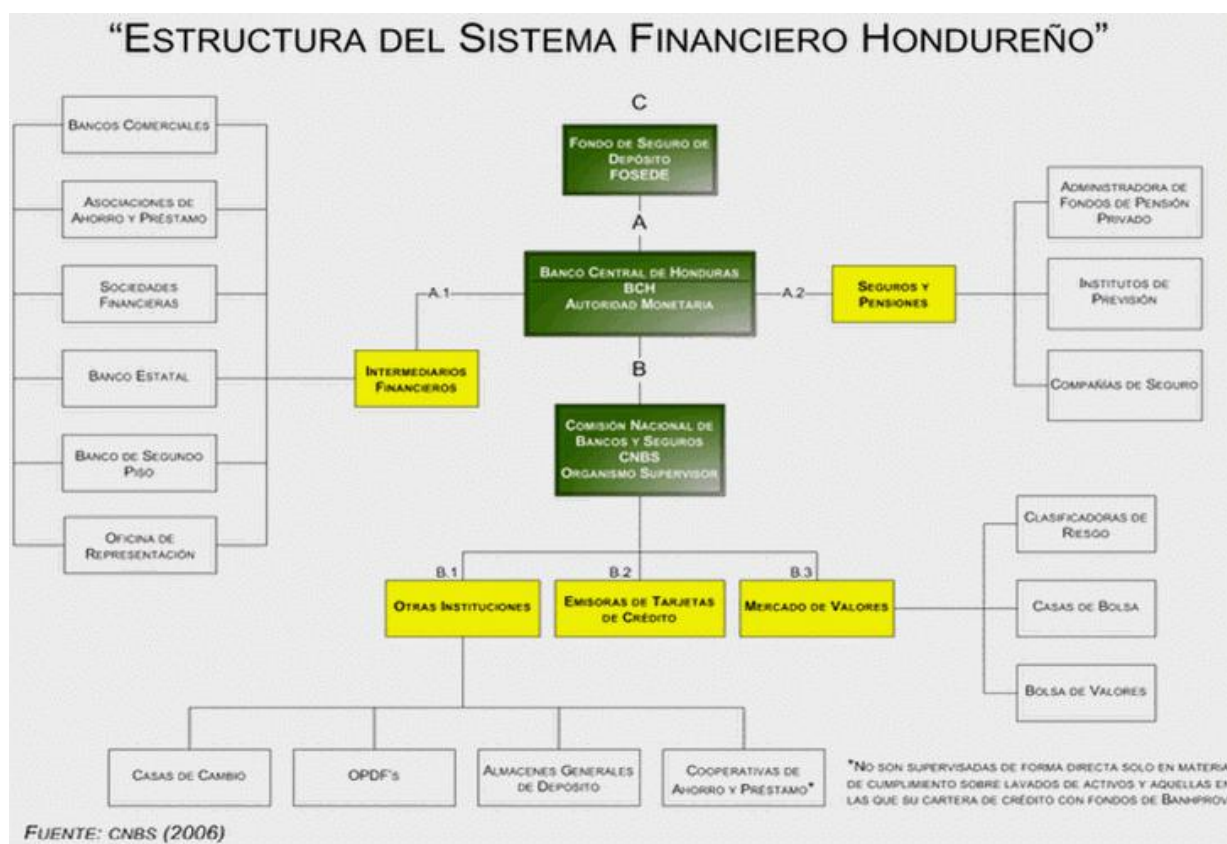


Figura 2. Estructura Del Sistema Financiero Nacional

Fuente: (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2011)

En la figura 2, se muestra la estructura bajo la cual la CNBS realiza su trabajo de supervisión a las instituciones autorizadas que forman parte del sistema financiero nacional. (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2011).

Importancia del Sistema Financiero Hondureño

El Sistema Financiero es importante por ser un sector de la economía nacional cuyos activos representan un significativo % del Producto Interno Bruto, además que contribuye a la producción nacional, otorgando créditos a los distintos sectores. Cuentan con una gran gama de instrumentos y alternativas de financiamiento, sin embargo muy pocos orientados a las Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs, no son beneficiadas ya que no se han creado políticas de crédito acorde a la demanda que el sector exige.

Instituciones que forman el Sistema Financiero de Honduras

El Sistema Financiero está integrado por instituciones públicas y privadas, a través de las cuales se llevan a cabo y regulan las actividades de ahorro, creación y retiro de dinero, otorgamiento y obtención de crédito, realización de inversiones y prestación de servicios bancarios.

Dentro de estas se encuentran:

- Los bancos públicos o bancos privados
- Las asociaciones de ahorro y préstamo
- Las sociedades financieras (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2011).

Cualquiera otra que se dedique en forma habitual y sistemática a las actividades de intermediación, previa autorización de la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS).

Comisión Nacional de Bancos y Seguros (2011) afirma:

El sistema financiero está conformado por la CNBS, quien regula un total de 83 instituciones financieras a Septiembre del 2010 y que forman parte del sistema financiero del País: 17 bancos comerciales (ocho de capital nacional y nueve de capital extranjero), dos bancos estatales, 11 sociedades financieras, dos bancos de segundo piso y dos oficinas de representación. Las demás instituciones constituyen aseguradoras, casas de bolsa, almacenes generales de depósito, casas de cambio y organizaciones privadas de desarrollo financiero, entre otras. En el 2010 la cartera del sistema representó un 47,8% del PIB y los depósitos un 48% (ver tablas 7 y 8).

Tabla 2. Instituciones de la Banca Comercial Supervisadas por la CNBS

No.	Institución	Nombre de Referencia	Oficina Principal	Sucursales	Agencias	Ventanillas de Servicio	Otras Oficinas	No. Total de Oficinas	No. Total de Func. Y Empleados
	Bancos Comerciales								
1	Banco de Honduras S.A	Honduras	Tegucigalpa	1	0	0	0	2	48
2	Banco Atlántida S.A	Bancatlán	Tegucigalpa	16	114	50	298	479	2183
3	Banco de Occidente S.A	Bancocco	Sta. Rosa de Copan	8	11	117	37	174	3515
4	Banco de los Trabajadores	Banco Trab	Tegucigalpa	7	27	0	1	36	525
5	Banco Continental S.A	Bancon	San Pedro Sula	0	43	29	10	83	613
6	Banco Financiera Centroamerica S.A	Ficensa	Tegucigalpa	7	13	2	3	26	354
7	Banco Hondureño del Café S.A	Banhcafé	Tegucigalpa	1	34	3	0	39	621
8	Banco del País S.A	Banpaís	San Pedro Sula	2	65	39	14	121	1774
9	Banco Financiera Comercial Hondureña S.A	Ficohsa	Tegucigalpa	1	15	45	349	411	1376
10	Banco Lafise, Honduras	Lafise	Tegucigalpa	1	25	3	14	44	463
11	Banco HSBC, Honduras S.A	HSBC	Tegucigalpa	2	47	9	87	146	1268
12	Banco Promerica S.A	Promerica	Tegucigalpa	0	17	7	0	25	561
13	Banco Citibank, Honduras S.A	Citibank de Honduras	Tegucigalpa	2	21	14	0	38	666
14	Banco Procredit Honduras, S.A	Banco Procredit	Tegucigalpa	1	13	0	10	25	314
15	Banco Azteca Honduras, S.A	Banco Azteca	Tegucigalpa	0	58	0	0	59	324
16	Banco Popular Covelos S.A	Bancovelo	Tegucigalpa	0	21	0	0	22	334
17	Banco de America Central Honduras	Bac/Honduras	Tegucigalpa	1	55	20	32	109	2917
	Totales			17	50	579	338	855	1839

Fuente: (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2011).

Tabla 3. Financieras, Bancos Estatales, Bancos de Segundo Piso, Oficinas de Representación

o.	Institución	Nombre de Referencia	No. Total de Func. Y Empleados
	Bancos Estatales		
1	Banco Central de Honduras	B.C.H	892
2	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola	Banadesa	787
	Sociudades Financieras		
1	Financiera Codimersa	Codimersa	11
2	Arrendamientos y Créditos Atlantida, S.A	Acresa	44
3	Financiera Credi Q, S.A	Credi Q	100
4	Financiera Solidaria, S.A.	Finsol	202
5	Financiera del Caribe, S.A	Ficasa	10
6	Financiera Popular Ceibeña. S.A	FPC	54
7	Corporación Financiera Internacional, S.A.	Cofinter	21
8	Compañía Financiera	Cofisa	75
9	Financiera Insular S.A	Finisa	12
10	Financiera Finca Honduras, S.A	Finca	160
11	Organización Desarrollo Empresarial Femenino Financiera,S.A	ODEF Financiera	294
	Oficinas de Representación		
1	Banco Agrícola (El Salvador), S.A	BAC El Salvador	3
2	LAAD Americas, S.A	Laad	1
	Banco de Segundo Piso		
1	Regimen de Aportaciones Privadas	R.A.P	104
2	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda	Banhprovi	111

Fuente: (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2011).

Proceso de Intermediación Financiera

Los recursos que una institución financiera capta del público son utilizados para financiar las solicitudes de crédito que son presentadas por los clientes deudores. Este traslado de recursos de los ahorrantes a los inversionistas a través de un banco es lo que se conoce como el proceso de intermediación financiera, que cumple una función importante en la economía nacional, para promover tanto interno como externo el crecimiento de la producción.

Estas instituciones, atienden las operaciones de crédito por medio de las unidades de banca personal y banca comercial, bajo una diversidad de programas diseñados para atender las distintas necesidades de las personas naturales y jurídicas y a plazos congruentes con la capacidad de pago del solicitante o proyecto financiado.

Las solicitudes de crédito presentadas por los clientes, son analizadas detenidamente por el comité de crédito de cada una de las Instituciones, con el propósito de verificar que el destino del préstamo cumple con las políticas establecidas de financiar actividades lícitas y productivas, que la estructuración del crédito – “plazo, forma de pago, términos y condiciones es congruente con la capacidad de pago del cliente y que las garantías son adecuadas. Cada uno de los puntos tiene gran participación dentro de las distintas actividades comerciales que diariamente se realizan” (De la Rosa, A., 2000).

Funciones de El Sistema Bancario

La banca o sistema bancario, es un conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero. Tal como afirma Watson, J. & Everret, J. (1996): “Los establecimientos bancarios, conforman el sostén del sistema financiero latinoamericano, su función principal es recibir fondos de terceros en depósito y colocarlos en el mercado mediante operaciones de crédito” (p.26).

Dentro del sistema bancario se puede distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. Invierte sus activos en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. Un banco comercial toma el dinero entregado por los ahorradores más el capital que es de su pertenencia y los ofrece en préstamo a cambio de un interés por el tiempo que el dinero está en sus manos y con garantía de pago respaldado. (Parodi, C., 2013)

Dentro de la banca pública se debe destacar, en primer lugar, el banco emisor o Banco Central, que tiene el monopolio de emisión de dinero y suele pertenecer al Estado.

Los Bancos, con estos fondos depositados, conceden préstamos y créditos a otros clientes, cobrando a cambio de estas operaciones (denominadas de activo) otros tipos de interés. Estos

préstamos pueden ser personales, hipotecarios o comerciales. La diferencia entre los intereses cobrados y los intereses pagados en Honduras constituyen la principal fuente de ingresos de los bancos. La base de operación de los bancos para el otorgamiento de crédito es el "mutuo comercial" bajo las exigencias de la entidad de vigilancia, (superintendencias) en lo que respecta al plazo y los intereses, dado que la operación bancaria es de carácter público.

Banca de Segundo Piso

Son instituciones financieras que no tratan directamente con los usuarios de los créditos, sino que hace las colocaciones de los mismos a través de otras instituciones financieras.

También llamados bancos de desarrollo o bancos de fomento: Son bancos dirigidos por el gobierno federal cuyo propósito es desarrollar ciertos sectores (agricultura, autopartes, textil) atender y solucionar problemáticas de financiamiento regional o municipal, o fomentar ciertas actividades (exportación, desarrollo de proveedores, creación de nuevas empresas). Se les dice de segundo piso porque sus programas de apoyo o líneas de financiamiento, la realizan a través de los bancos comerciales que quedan en primer lugar ante las empresas o usuarios, que solicitan el préstamo.

Banca de Segundo Piso: Régimen de Aportaciones Privadas RAP

El Régimen de Aportaciones Privadas (RAP) opera como una institución Financiera de segundo piso, de interés social y sin fines de lucro, cuya misión es propiciar condiciones idóneas para incentivar el ahorro entre los afiliados y de esta forma contribuir mediante el otorgamiento de financiamiento a solucionar el problema habitacional de Honduras. (Régimen de Aportaciones Privadas RAP, 2015)

El Régimen de Aportaciones Privadas, nace de la idea de crear una Institución que genera ahorro interno de largo plazo y se canaliza al sector vivienda.

Fue creado bajo decreto N° 167/91 en el contexto de la ley del FONDO SOCIAL PARA LA VIVIENDA "FOSOVI" el 16 de Diciembre de 1991.

Su principal objetivo es el de fomentar el ahorro entre sus afiliados para canalizarlo al financiamiento habitacional, contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de vida de un considerable sector de la población.

Se separa del FOSOFI mediante Decreto Ejecutivo N° 53-93 (Nov. 93) el 17 de Noviembre de 1993, su manejo se hará mediante: ADMINISTRACION DIRECTA.

Los productos que ofrece al público son Afiliación Empresarial e Individual, mediante la cual brinda a sus afiliados los beneficios del ahorro a Largo Plazo y la oportunidad de adquirir préstamos habitacionales a mayores plazos y a tasas más bajas que las del mercado financiero.

Banca de Segundo Piso: Banco Hondureño para la Producción y Vivienda BANHPROVI

El Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) fue creado mediante Decreto Ley No. 6-2005, el 26 de enero de 2005, como una institución de crédito de segundo piso, tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de los sectores productivos mediante la concesión de financiamiento de corto, mediano y largo plazo, en condiciones de mercado, por medio de Instituciones Financieras Privadas y Cooperativas de Ahorro y Crédito, supervisadas y reguladas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, para proyectos del Sector Privado y del Sector Social de la Economía, referentes a la producción y comercialización, servicios, vivienda, sector agropecuario y para la micro y pequeña empresas. (Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda BANHPROVI, 2015)

BANHPROVI contribuye con el otorgamiento de financiamientos a los diferentes sectores productivos generadores del desarrollo de la economía del país como ser; Sector Agrícola, Pecuario, Agroindustria, Industria, Servicios y Turismo.

BANHPROVI con el fin de proporcionar soluciones habitacionales a las familias hondureñas y contribuir en el crecimiento y desarrollo del país, ofrece diferentes productos de financiamiento.

BANHPROVI ofrece los financiamientos para atender las necesidades para el sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES), los cuales abarcan un amplio rango de sectores económicos que van desde la producción Agropecuaria, Industria, Servicios y Comercio que constituyen actividades generadas de empleo y desarrollo en la economía nacional.

Tabla 4. Bases de Préstamos de BANHPROVI

	PRODUCTO 1
ACTIVIDADES A FINANCIAR	Producción Agropecuaria, Industrial y Artesanal, servicios, comercio y comercialización
MONTO MAXIMO	L. 50,000 CT / L. 100,000 AF
PLAZO MAXIMO	18 meses CT / 7 años AF
PERIODO DE GRACIA	24 meses AF
DESTINO	Capital de Trabajo / Activos Fijos
TASA DE INTERES A LA IFI	6% Anual
TASA DE INTERES AL CLIENTE FINAL	Libre
FORMA DE PAGO	Mensual Hasta Anual
REDESCUENTO POR	100 % del Monto Total
BANHPROVI	del proyecto
GARANTÍA A	Pagaré Individual
BANHPROVI	endosado a favor de BANHPROVI

Fuente: (Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda BANHPROVI, 2015)

Documentación Solicitada Créditos Individuales

1. Solicitud de Financiamiento
2. Certificación de aprobación préstamo emitida por IFIs
3. Certificación de Préstamo MIPYMEs (certificación nueve puntos)
4. Garantía:
 - a) Fiduciaria se requiere PAGARÉ para cualquier monto

Documentación Solicitada Línea de Crédito

1. Solicitud de Financiamiento
2. Carta justificación desglose de tasa al usuario final
3. Certificación de Préstamo MIPYMEs (certificación nueve puntos)
4. Garantía:

a) Bancaria conforme a la calificación crediticia otorgada a la IFIs por la División de Riesgos

b) Fiduciaria se requiere PAGARÉ para monto solicitado

Productos y Servicios Bancarios de Crédito para PYMES

Sabino, C. (1991) afirma: “A continuación se detalla una lista de productos y servicios ofrecidos por la Banca Comercial,

1. Préstamos para capital de trabajo
2. Sobregiros
3. Contingentes
4. Cobranzas
5. Tarjetas de Crédito Empresarial” (p.22).

1.- Prestamos para capital de trabajo

El financiamiento para capital de trabajo está orientado al financiamiento de cuentas por pagar, cuentas por cobrar, inventarios y todo lo relacionado con los gastos operativos de la empresa, las condiciones de tasa de interés, plazo y garantía varía en cada institución dependiendo del destino.

2.- Sobregiros

Los sobregiros en las cuentas corrientes de los clientes es un financiamiento orientado exclusivamente como capital de trabajo, para cubrir desfases de caja especialmente y son considerados extensiones de crédito que ocurren cuando se libran cheques u otros títulos contra la cuenta sin contar con suficientes recursos disponibles para honrarlos, los mismos están previamente autorizados por la institución otorgante.

3.- Contingentes

“Los productos de contingencia utilizados actualmente por las instituciones financieras son los siguientes: Garantías Bancarias, Carta de Crédito, Cobranzas” (Bustamante, M., 2010).

A. Garantías Bancarias:

“Es un producto mediante el cual, el Banco puede ofrecer a sus clientes, un instrumento legal de crédito, para garantizar por cuenta de ellos, ante terceros el cumplimiento de una obligación contraída” (Banco Central de Honduras, 2015).

Existen diferentes tipos como ser: Garantía de mantenimiento de oferta, cumplimiento de contrato, de anticipo, calidad de obra, Derechos de importación, cumplimiento de pago.

B. Cartas de Crédito de Importación:

Conocidas también como crédito documentario, es un medio de pago emitido por un banco (Banco Emisor) por cuenta de unos de sus clientes (Ordenante /Importador) por medio del cual se autoriza a un banco en el exterior (Banco Corresponsal) a pagar al Beneficiario (Exportador) por el suministro de mercancías.

Este producto es dirigido a empresas comerciales, industriales, agro-industriales, agrícolas, ganaderas, estatales y de servicios, con el objeto de garantizar a sus proveedores extranjeros la exportación de sus productos, materias primas y servicios por cuenta del importador.

Comisión Nacional de Bancos y Seguros, (2011) afirma que: “Tanto los créditos revocables como los irrevocables, deben de tener un plazo de vencimiento, de manera que las partes sepan a ciencia cierta, la oportunidad para que el beneficiario ejercite su derecho y cumpla sus obligaciones”.

Tipos de la Carta de crédito de Importación:

- Carta de Crédito a la Vista: En esta modalidad el beneficiario recibe el pago de la factura contra la presentación de los documentos de embarque solicitados en la carta de crédito.
- Carta de Crédito a plazo contra aceptación: Esta disponibilidad se deriva de una venta a plazo o crédito que otorga el vendedor al comprador.

Al respecto se recomienda que el plazo no sea menor a 30 días, y sobre todo no mayor a 180 días. Una disponibilidad menor a 30 días no resulta beneficiosa para el comprador porque dicho plazo virtualmente lo absorbería la travesía de la mercancía en el medio de transporte utilizado y los bancos (en recepción, revisión y envío de los documentos). (Banco Central de Honduras, 2015)

- Carta de crédito con financiamiento: En esta modalidad el beneficiario recibe el pago de la factura contra la presentación de los documentos de embarque solicitados en la carta de crédito.
- Carta de Crédito de Exportación: Producto dirigido a empresas comerciales, industriales, agro-industriales, agrícolas, ganaderas, estatales y de servicios, con el objeto de garantizar la exportación de sus productos, materias primas y servicios por cuenta de un importador extranjero.
- Carta de Crédito Stand By: “Es un instrumento emitido por un banco por cuenta de un ordenante a favor de un beneficiario, para garantizar el pago de una obligación en caso de incumplimiento” (Rojas, A. C., 2000).

Entre los tipos de Créditos Stand-by se pueden mencionar:

- Comerciales (Pagos de mercadería o servicios)
- Financieros (Otorgamiento de Préstamo)
- Para emisión de fianzas (Por Sostenerimiento de oferta, Cumplimiento de Contrato, etc.)

Su propósito es servir como garantía, más que como un instrumento de pago, además se emiten con la intención de que no sean ejecutados y como su nombre lo dice, permanezcan a la espera cómo una garantía o respaldo. En el crédito stand-by participan las mismas partes que en un crédito documentario: ordenante, beneficiario, banco emisor y banco confirmador.

4.- Cobranzas

“Cobranza Documentaria: Medio de pago en el cual un exportador utiliza los servicios de los bancos para lograr que un importador le pague la mercancía que ya le embarcó. Los bancos no asumen riesgo, ni compromiso de pago” (Bustamante, M., 2010).

Formas de pago de las cobranzas:

- Cobranza A la Vista: Modalidad de cobranza donde al importador se le presentan los documentos comerciales o financieros que respaldan su compra y éste debe pagar contra entrega de documentos.
- Cobranza A plazo: Modalidad de cobranza donde el vendedor realiza una venta al crédito. El importador tiene que aceptar una letra de cambio para que se le entreguen los documentos. Al vencimiento de la letra el importador tiene el compromiso de pagar.

5.- Tarjeta de Crédito Empresarial

Este producto funciona como una línea de crédito la cual deberá ser utilizada para las actividades del negocio.

Préstamos para Inversión.

Sabino, C. (1991) afirma:

Estos financiamientos se utilizan para cubrir necesidades de inversión para la empresa los cuales generalmente son a mediano y largo plazo para no afectar la liquidez de la empresa. Entre este tipo de financiamiento se encuentran los siguientes:

- Financiamiento para Maquinaria y Equipo
- Financiamiento de Bienes Inmuebles: El financiamiento de Bienes Inmuebles se refiere a la adquisición, construcción o ampliación de los bienes inmuebles para uso de la empresa, pudiendo ser: plantas, edificios, bodegas, oficinas,
- Préstamos para Adquisición de Vehículos de trabajo y funcionarios.

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

La Caracterización de la PYMEs de Honduras tiene como propósito dar a conocer la estimación de la PYMEs, la estimación de cuenta propia y los principales hallazgos de la PYMES en Honduras que comprende las principales características de los negocios. La Caracterización del Sector PYMES en Honduras se presenta en 3 secciones las cuales se enumeran a continuación:

- Principales Hallazgos de la PYMEs en Honduras
- Estimación de PYMEs
- Estimación de la PYMEs según Data Secundaria (Valenzuela, C, 2013).

PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA PYMES EN HONDURAS

La Caracterización de la PYMEs de Honduras tiene como propósito dar a conocer las principales características de los negocios como son : La edad de sus dueños, las actividades económicas a las que estos se dedicaban antes de tener el negocio, el número de empleos que estos negocios generan, las ventas anuales, los activos que poseen, el acceso a servicios financieros, de mercado y de desarrollo empresarial, el uso de tecnologías, las perspectivas de inversión, la problemática de seguridad que han vivido, entre otros.

Es muy importante mencionar que en esta sección se presentan solamente las variables que consideramos más relevantes:

- La caracterización presentada a continuación se basa en el análisis de 1,280 encuestas. Los dominios principales sobre los cuales se pronunciarán los resultados son:
- PYMEs: Pequeña, Mediana Empresa, Vendedores Ambulantes
- Sexo del Dueño o Socio Principal: Masculino y Femenino
- Zona Geográfica: Tegucigalpa, San Pedro Sula, Resto Urbano y Rural.

El dominio PYMEs fue clasificado en tres segmentos basándose en el análisis de las ventas y el número de empleados de los negocios encuestados. Los rangos son:

Tabla 5. Clasificación de las PYMEs en Honduras

Tamaño de la Empresa	Rango de Ventas	Rango de Empleados
Pequeña	De L. 700,000 a L. 2,000,000	5 a 10
Mediana	Más de L. 2,000,000	11 en adelante

Fuente: (Valenzuela, C., 2013).

El análisis realizado en cada tabla corresponde un análisis descriptivo y un análisis de correlación o de diferencias grupales. Cuando se identifica una diferencia significativa entre los tres segmentos PYMEs se realiza una breve descripción en el texto y adicionalmente en la tabla se resalta la casilla con el color verde.

La población de PYMEs mostrada en la tabla 5 también se desglosó por sexo del dueño o socio principal. Esta tabla será la referencia cuando en las siguientes secciones de análisis, los datos recolectados hagan referencia a las diferencias de género por tamaño de la empresa.

Tabla 6. Población Total de PYMEs por tamaño de la empresa y por sexo del dueño o socio principal.

Tamaño de la Empresa	Rango de Ventas	Población de PYMES en base a contadores	
		N	%
Tamaño de la Empresa	Pequeña	21,050	68%
	Mediana	10,105	32%
	Total	31,155	
Sexo del Dueño o Socio Principal	Masculino	12,612	40%
	Femenino	18,544	60%
	Total	31,155	

Fuente: (Valenzuela, C., 2013).

2.1.4.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS DUEÑOS DE LAS PYMESS

Las características del dueño se refieren a aspectos como la edad, la nacionalidad, los años de estudio, migración externa, actividad económica antes de tener el negocio, emprendimiento, recepción de remesas, importancia del ingreso del negocio, y previsión social.

Los resultados en estas variables se muestran en las secciones a continuación.

a. Edad, Nacionalidad, Nivel Educativo

El 43% de los dueños o socios principales de PYMESS anteriormente trabajaron en un negocio similar al que actualmente poseen, de los cuales:

- 75% son dueños o socios principales de microempresas
- 16% son dueños o socios principales de pequeñas empresas
- 8% son dueños o socios principales de medianas empresas

- Las características que se presentan a continuación se refieren a la edad, nacionalidad, y nivel educativo. La mayoría de los dueños o socios principales de las PYMEs son personas que oscilan en un promedio de edad entre los 45 y 47 años. Se observa que existe un bajo porcentaje de dueños o socios con una edad menor a los 20 años lo que indica muy poca actividad de emprendimiento en esa edad. Posteriormente se muestra que la edad promedio en que un empresario inicia su

negocio es entre los 28 y 30 años. Estos resultados presentan similares magnitudes cuando se analiza la edad de los dueños o socios por sexo, masculino y femenino. La mayoría de los dueños o socios principales de las PYMEs son hondureños. Sin embargo, se identifica una diferencia significativa en las medianas empresas donde la nacionalidad extranjera tiene una mayor participación que en los demás tamaños de empresa.

Garay, J. L. (1999) afirma: “Los dueños o socios principales de las PYMEs son personas que han tenido en promedio 10 años de estudio formal (secundaria) lo que indica que manejen las operaciones matemáticas necesarias para la administración de sus negocios”.

Este conocimiento indica que pueden ser posibles receptores de recibir servicios de desarrollo empresarial, educación financiera, entre otros.

- No se identifican diferencias de género en las variables presentadas.
- Adicionalmente a los negocios PYMEs encuestados, se realizaron encuestas con vendedores ambulantes de las zonas donde se visitaron las PYMEs. En estos resultados se identificó que el 39% de ellos se encuentra entre los 20 y 35 años de edad; el 31% entre los 36 y 50 años de edad. Igualmente existe un bajo porcentaje de jóvenes menores de 20

años (6%). La nacionalidad que predomina es la hondureña en un 98%. Los años de estudio promedio son 6 años (primaria).

b. Migración, Actividad económica antes de tener el negocio, Emprendimiento

- Los dueños o socios principales de PYMEs en su mayoría trabajaron en un negocio similar al que actualmente poseen (43% pequeña y 45% mediana empresa).

“El hecho de haber trabajado en un negocio similar se considera la fuente principal del emprendimiento porque brinda la ventaja de acelerar la curva de aprendizaje del negocio así como la experiencia en el manejo del mismo” (Andino Rodríguez, Z. A., 2010).

Esta ventaja también brinda la posibilidad de que el éxito del negocio sea mayor. Analizando ésta variable, se identifica adicionalmente que tanto en hombres como en mujeres, el haber trabajado en un negocio similar, se asocia más a iniciar un negocio.

- La segunda fuente de emprendimiento se considera el haber trabajado como empleado asalariado en otro negocio (empresa privada). Sin embargo, este porcentaje se puede ver influenciado por el hecho de que existe una mayor proporción de empleos en el sector privado que en el sector gubernamental.
- En el único aspecto donde se identifica una diferencia significativa entre hombre y mujer, respecto a qué se dedicaba antes de tener el negocio actual, es en la opción de haber estado desempleado o hacia un oficio doméstico. Cuando ocurre esta situación, la mujer puede tomar mayormente la iniciativa de iniciar un negocio, porque tiene mayores oportunidades de iniciar una microempresa desde la casa.
- Se observa adicionalmente que generalmente los negocios han sido iniciados por los dueños o socios y sin mostrar una diferencia significativa por sexo.

Valenzuela, C. (2013) confirma: “En conjunto con la variable de la edad en que inició el primer negocio, se identifica que en promedio estos dueños o socios han iniciado negocios entre los 28 y 30 años”.

Este aspecto es muy importante para antes que desarrollan programas de emprendimiento, puesto que el perfil de los emprendedores basado en los hallazgos de esta encuesta,

determina que un emprendedor exitoso es una persona que inició su negocio a partir de que trabajó en uno similar y adquirió experiencia, y tiene la madurez para administrar y conocer los riesgos que implica iniciar un negocio.

- Adicionalmente a los negocios PYMEs encuestados, se realizaron encuestas con vendedores ambulantes de las zonas donde se visitaron las PYMEs. En estos resultados se identificó que el 37% de ellos trabajaban en un negocio similar al que poseen; el 94% de ellos iniciaron el negocio; la edad promedio en el que inicio el primer negocio fue a los 24 años.

c. Recepción de Remesas, Importancia del Ingreso, Previsión Social

- Las características que se presentan en la Tabla 5 se refieren a la recepción de remesas, la importancia del ingreso del negocio en el hogar y la previsión social.

Comisión Nacional de Bancos y Seguros, (2011) dice: “Aproximadamente entre un 4% y 11% de los dueños o socios principales de las PYMEs reciben remesas de algún pariente que vive en el exterior para cubrir gastos de su hogar/ negocio”.

Se identifica un mayor número de dueños microempresarios que reciben remesas (11%) en comparación con los de las medianas (4%). Similar situación se identifica en relación al sexo, donde existe un mayor número de mujeres que reciben remesas (10%, aproximadamente el doble).

- El ingreso principal del hogar proviene generalmente de los negocios que poseen los dueños o socios principales. En el caso del 67% de las mujeres, se identifica que su negocio es considerado el ingreso principal del hogar. En cuestiones de género esto brinda una ventaja a la mujer puesto que le brinda un mayor empoderamiento en las decisiones de su hogar, en la educación de sus hijos, en aspectos relacionados a la salud y en aspectos relacionados a la prevención de violencia doméstica.
- Los dueños o socios principales que utilizan instrumentos de previsión social como los seguros son los de las medianas empresas. Se identifica que los dueños de microempresas no los utilizan en su mayoría. Igualmente se identifica que los hombres utilizan más estos instrumentos que las mujeres. Las diferencias en el uso de instrumentos de previsión

social entre hombres y mujeres pueden asociarse también a los tamaños de las empresas puesto que la mayoría de las mujeres a nivel de media poseen empresas menores que los hombres en volúmenes de venta y activos.

- “Adicionalmente a los negocios PYMEs encuestados, se realizaron encuestas con vendedores ambulantes de las zonas donde se visitaron las PYMEs. En estos resultados se identificó que el 11% de ellos reciben remesas y el 98% de ellos no utilizan ningún instrumento de previsión social” (Valenzuela, C., 2013).

INFORMACIÓN GENERAL DE LA PYMES

La información general de la PYMEs se refiere a aspectos como los años de existencia, lugar de funcionamiento, propiedad del negocio, el empleo, el efecto en las PYMEs de acontecimientos económicos y políticos.

127,330 PYMEs generan 577,343 empleos a tiempo completos, con pago y de carácter permanente, a continuación el desglose:

- 288,525 empleos son provistos por las microempresas
- 147,354 empleos son provistos por las pequeñas empresas
- 141,464 empleos son provistos por las microempresas medianas empresas

2.2 TEORÍAS

2.2.1 TEORÍAS DE SUSTENTO

INNOVACIÓN COMO BASE DE LA COMPETITIVIDAD

La innovación acompañada de la tecnología es primordial para que las PYMEs puedan ser competitivas dentro del mercado globalizado existente.

Según López, L. (2004):

Resulta claro que al hablar de innovación, se requiere de una acción institucional coordinada para impulsarla. Ello implica dedicar grandes cantidades de recursos de la Investigación y el Desarrollo (I&D), promover instituciones que apoyen legal, financiera y técnicamente la innovación tecnológica, y facilitar la difusión del nuevo conocimiento en toda la economía.

Además contar con una macroeconomía estable es imprescindible, no solo para que el gobierno pueda dedicar recursos a estas actividades, sino también para evitar las distorsiones que provocan los desajustes macroeconómicos sobre la inversión privada. Adicionalmente, un sistema de educación que apoye un clima de negocios que facilite el crecimiento y el desarrollo empresarial. (p.30)

Es decir, se requiere apoyo tanto del gobierno como de las mismas PYMEs para el desarrollo favorable de las mismas y así poder ser competitivas.

RECURSO HUMANO

Cada empresa cuenta con sus políticas propias de manejo del Talento Humano según el rubro y las necesidades de la organización.

Chievanato, I., (2009) indica los siguientes objetivos:

- Proporcionar personal adecuado para la realización efectiva y eficiente de labores que impulsen el alcance de los objetivos de la organización.
- Planeación efectiva de las necesidades de la organización para garantizar la ubicación, desarrollo, capacitación y aprovechamiento máximo de las habilidades del talento humano.
- Seguimiento y evaluación del desempeño de los empleados, con el fin de identificar fortalezas que se deben desarrollar y debilidades que se deben combatir para lograr el mejor rendimiento posible.
- Contribuir a la formación de un clima laboral favorable para la producción mediante el mejoramiento de las relaciones, comunicación efectiva y estímulos que contribuyan al crecimiento personal y profesional de los colaboradores.
- Establecimiento de normas y políticas capaces de regir el comportamiento organizacional. (p.46)

En esta época de cambios y globalización, la gestión del talento humano es factor fundamental para el éxito y la ventaja competitiva de las organizaciones. El hecho de poseer un grupo de trabajo completo, capacitado y comprometido con los objetivos de la empresa es un acierto para el impulso de la productividad de los negocios. Una gestión del talento deficiente será un obstáculo para el crecimiento de las entidades. En la región de Centroamérica apenas el 9.6% de las empresas están enfocadas en lograr el aprovechamiento máximo de su Capital Humano (Manpower, 2013).

2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

Activos, “Son los bienes de cualquier tipo, corporales o incorporeales, muebles o raíces, tangibles o intangibles, títulos valores y los documentos o instrumentos legales que acreditan la propiedad u otros derechos sobre dichos activos” (AHIBA, 2015).

Ahorro, Es la acción de separar una parte del efectivo que percibe una persona o una empresa para guardarlo para un futuro. Podrán utilizarlo para un gasto importante o para un imprevisto que se presente. El ahorro se puede lograr al guardar una parte del ingreso o al gastar menos. Ahorrar es el primer paso para invertir y formar un patrimonio. (AHIBA, 2015)

Bancos comerciales, “Instituciones que se dedican a la intermediación financiera, es decir captar dinero del público (depósitos) y otorgar préstamos (créditos)” (Definición.de, 2008).

Capitalización, Acción por la cual los intereses devengados en el período acordado se suman al capital que los generó, formando el nuevo capital. Esto por lo general se realiza a fin de mes en las cuentas de ahorro, y en los certificados de depósito a plazo por lo general se realiza en la fecha de constitución del título. (AHIBA, 2015)

Carta de Crédito, Documento financiero emitido por un banco a pedido de un comprador (solicitante) para garantizar el pago al vendedor (beneficiario) si se cumplen los términos y condiciones. Suele contener una breve descripción de los bienes, los documentos necesarios, la fecha de expedición y la fecha de vencimiento. (AHIBA, 2015)

Educación Financiera, Procesos por el cual los usuarios financieros e inversionistas mejoran su entendimiento sobre productos y/o servicios financieros, conceptos y riesgos a través de la información, instrucción y/o consejos objetivos; desarrollan las habilidades y confianza para volverse más conscientes de los riesgos financieros y las oportunidades para tomar decisiones informadas, para conocer dónde acudir para obtener ayuda, y para tomar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero. (AHIBA, 2015)

Riesgo Operativo, Es la posibilidad de sufrir pérdidas debido a la falta de adecuación o a fallos de los procesos internos inadecuados, falla del personal, de la tecnología de información, la infraestructura o bien a causa de acontecimientos externos. (Definición.de, 2008)

Tarjetas de débito, Aquella que las instituciones bancarias entregan a sus clientes para que al efectuar compras o retiros, los importes de las mismas sean debitados directamente de una cuenta de ahorro o corriente bancaria del titular. (Definición.de, 2008)

Transacciones On Line, “Transacciones en línea o tiempo real”. (AHIBA, 2015)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se establece la metodología investigativa a seguir para el análisis profundo del problema planteado, se identifican las variables dependientes e independientes correspondientes. Se plantea la hipótesis de la investigación y se establece el enfoque que regirá el diseño de técnicas e instrumentos para obtener la información necesaria para el desarrollo investigativo y el posterior análisis de los resultados.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La congruencia metodológica asocia la metodología a seguir en la investigación con los componentes del problema planteado para mostrar que hay coherencia en el trabajo. Si existe, entonces el planteamiento de la investigación tiene sentido.

3.1.1 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

Tabla 7. Tabla de Congruencia

PROBLEMA	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO		VARIABLES	
		GENERAL	ESPECÍFICO	INDEPENDIENTE	DEPENDIENTE
¿Cuál es la alternativa más factible para llevar a cabo la modernización de las PYMEs?	• ¿Qué factores son los que limitan la modernización en las PYMEs?	Contribuir a la modernización de procesos financieros de las PYMEs a través de plan de acción para ayudar a las mismas a que sean más competitivas en el actual entorno globalizado.	• Identificar los factores que limitan la modernización de las PYMEs.	Administración	Plan de Acción para la modernización financiera de las PYMEs
	• ¿Qué factores potencializan la modernización de las PYMEs?		• Analizar los factores que potencializan la modernización de las PYMEs.	Relevancia de las PYMEs en la Banca	
	• ¿Qué programas existen para la fomentación de modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa?		• Definir si existen planes de apoyo a las PYMEs en cuanto a educación financiera.	Recurso Humano	
	• ¿Qué procesos dentro de su operación financiera podrían modernizar a las PYMEs en Tegucigalpa?		• Proponer un plan de acción orientado a la fomentación de modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa.	N/A	

Como se aprecia en la tabla previa se repite una misma variable dependiente:

- Plan de Acción para la modernización financiera de las PYMES

A continuación se enlistan las variables independientes ligadas al enunciado anterior:

- Recurso Humano
- Administración
- Relevancia de las PYMEs en la Banca



Figura 3. Variables de la Investigación

3.1.2 MATRIZ METODOLÓGICA

La Matriz Metodológica es una estrategia valiosa que permite diseñar de forma general el proceso investigativo que va a emprender. Garantiza que cada uno de los elementos o la información que se usará para la investigación, se correlacionen entre sí, es decir, que haya congruencia horizontal y vertical entre los elementos medulares de la investigación.

Tabla 8. Operacionalización de las Variables

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN		INDICADOR	PREGUNTAS	RESPUESTA
	CONCEPTUAL	OPERACIONAL			
Plan de Acción para la modernización financiera de las PYMEs	Un plan de acción es un tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto. (Definición.de, 2008).	Pasos a seguir para cumplir con los objetivos establecidos.	Transaccionalidad de Banca Electrónica	¿Utiliza la banca en línea para realizar sus operaciones?	Respuesta retórica: Si o No
VARIABLES INDEPENDIENTES	DEFINICIÓN		INDICADOR	PREGUNTAS	RESPUESTA
	CONCEPTUAL	OPERACIONAL			
Recurso Humano	"Conjunto de saberes y haceres de los individuos y grupos de trabajo de las organizaciones, pero también de sus actitudes, habilidades, convicciones, aptitudes, valores, motivaciones y expectativas respecto al sistema individuo, organización, trabajo y sociedad" (Balza, A., 2010).	Ejecutores de tareas.	Nivel de Conocimiento, Manejo de Programas	¿Cuenta con educación universitaria su personal?	Respuesta retórica: Si o No
Administración	El concepto de administración hace referencia al funcionamiento, la estructura y el rendimiento de las organizaciones. (Definición.de, 2008).	Procesos Internos y documentación de las PYMEs.	Políticas y estrategias, rentabilidad, estados financieros actualizados	¿Qué tipo de empresa posee? Antigüedad de operación ¿Mantiene sus estados de cuenta financieros actualizados?	Selección múltiple Respuesta libre
Relevancia de las PYMEs en la Banca	La participación que tienen las PYMEs dentro del sistema financiero.	Importancia que tiene la cartera PYMEs para la Banca Privada.	Cantidad de PYMEs atendidas, portafolio PYMEs, transaccionalidad de las PYMEs	¿Opciones para transacciones financieras? ¿Cómo considera el servicio?	Selección múltiple

3.1.3 HIPÓTESIS

HIPÓTESIS 1

La limitada modernización en la gestión financiera de las PYMEs se debe a la falta de especialización y poca capacitación del personal.

HIPÓTESIS 2

Los requisitos exigidos por la banca privada para acceder a productos financieros no están acorde a la realidad de las PYMEs, limitando su campo de acción.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

La investigación es de tipo no experimental transversal, pues se pretende observar y analizar todas las variables involucradas en un determinado momento, por medio de su conceptualización y los mecanismos utilizados por las PYMEs utilizando primero técnicas cualitativas para comprender en su totalidad el tema de investigación y logrando una visión más amplia de los aspectos globales del mismo a través de una investigación correlacional, pues se pretende relacionar las variables independientes con la dependiente.

El enfoque utilizado es mixto, predominante el cualitativo, pues se está tratando de probar las hipótesis haciendo uso de herramientas como encuestas para el análisis de los resultados obtenidos y a partir de ahí establecer conclusiones respecto a las hipótesis formuladas.

Los métodos utilizados en el desarrollo de esta investigación son de tipo deductivo, histórico, analítico, sintético, descriptivo, con el uso de conceptos cuantitativos; todos estos métodos contribuyen al método principal de la investigación el cual es científico. Este último nos permite obtener conocimiento acerca del comportamiento de las PYMEs en el casco urbano de la ciudad de Tegucigalpa, tal y como éste se da en la realidad, es una manera de acceder a la información directa e inmediata sobre las mismas. Este impulsa el desarrollo de nuevos hechos

que pueden tener interés científico, provoca el planteamiento de problemas y de la hipótesis correspondiente a la investigación.

Se utiliza el método deductivo para encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos. Una ley o principio puede reducirse a otra más general que la incluya. En este caso, nuestra hipótesis afirma que las PYMEs no logran la modernización debido a la falta de especialización y poca capacitación del personal, partiremos de esta premisa para poder confirmar si el problema es debido a esto y así encontrar más factores que sustenten esta hipótesis. También verificar si los requisitos exigidos por la banca privada para acceder a productos financieros no están de acorde a la realidad de las PYMES, por medio de este método podremos verificar si esta premisa aplica o no al problema raíz de la modernización de las PYMEs.

Se utiliza el método histórico debido está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de las PYMEs en su sucesión cronológica en el país así como en Tegucigalpa, para conocer la evolución y desarrollo de estas como fenómeno de investigación se hace necesario revelar su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales del objeto de estudio.

Por medio del método analítico, distinguimos los elementos que forman parte de las PYMEs y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Consiste en la extracción de las partes de un todo como ser la cantidad de PYMEs en el sector urbano de Tegucigalpa, características de los dueños de las PYMEs, servicios bancarios y financieros que requieren las PYMEs, funcionamiento del sistema bancario en el país y otras, con el fin de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, las relaciones entre las mismas y el papel que juega cada una de ellas con el fin de la investigación.

En el caso del método sintético, ayuda a relacionar hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos. Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos como ser el sistema bancario privado con la administración de las PYMEs, este se trata en las hipótesis, en el caso de los requisitos exigidos por la banca privada, como

estos afectan a la modernización de las PYMEs. Se sintetizan las superaciones por medio de la investigación por encuesta y entrevista para establecer una explicación tentativa que someterá a prueba cada una de las hipótesis.

Es necesario describir algunas características fundamentales de las PYMEs como ser datos demográficos de los dueños, ubicación geográfica, rubro al que se dedican y otras, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento y así lograr un entendimiento de su comportamiento y desarrollo. Con este método descriptivo, se pueden obtener las notas que caracterizan a las PYMEs en la ciudad de Tegucigalpa.

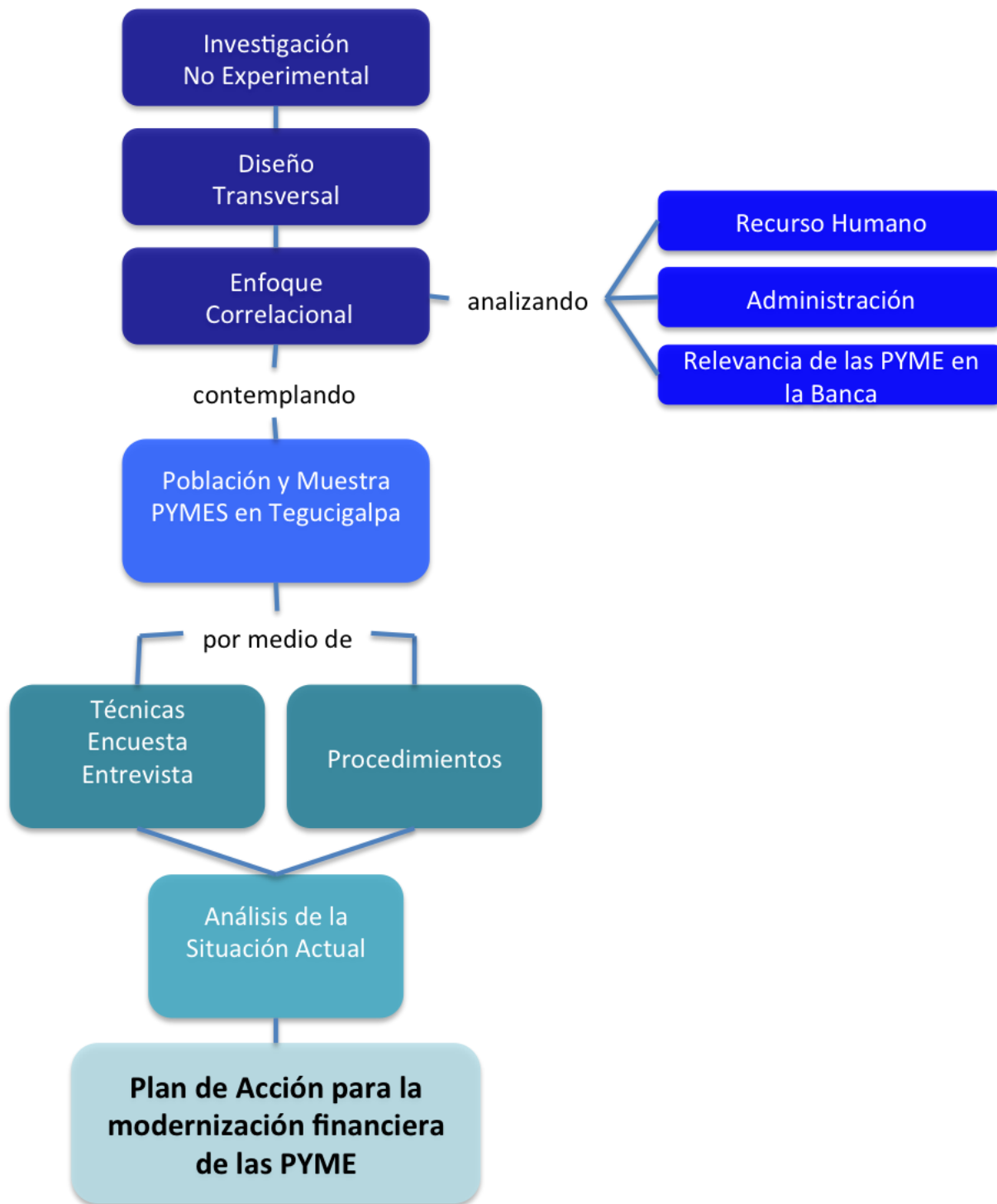


Figura 4. Enfoque General de la Investigación

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

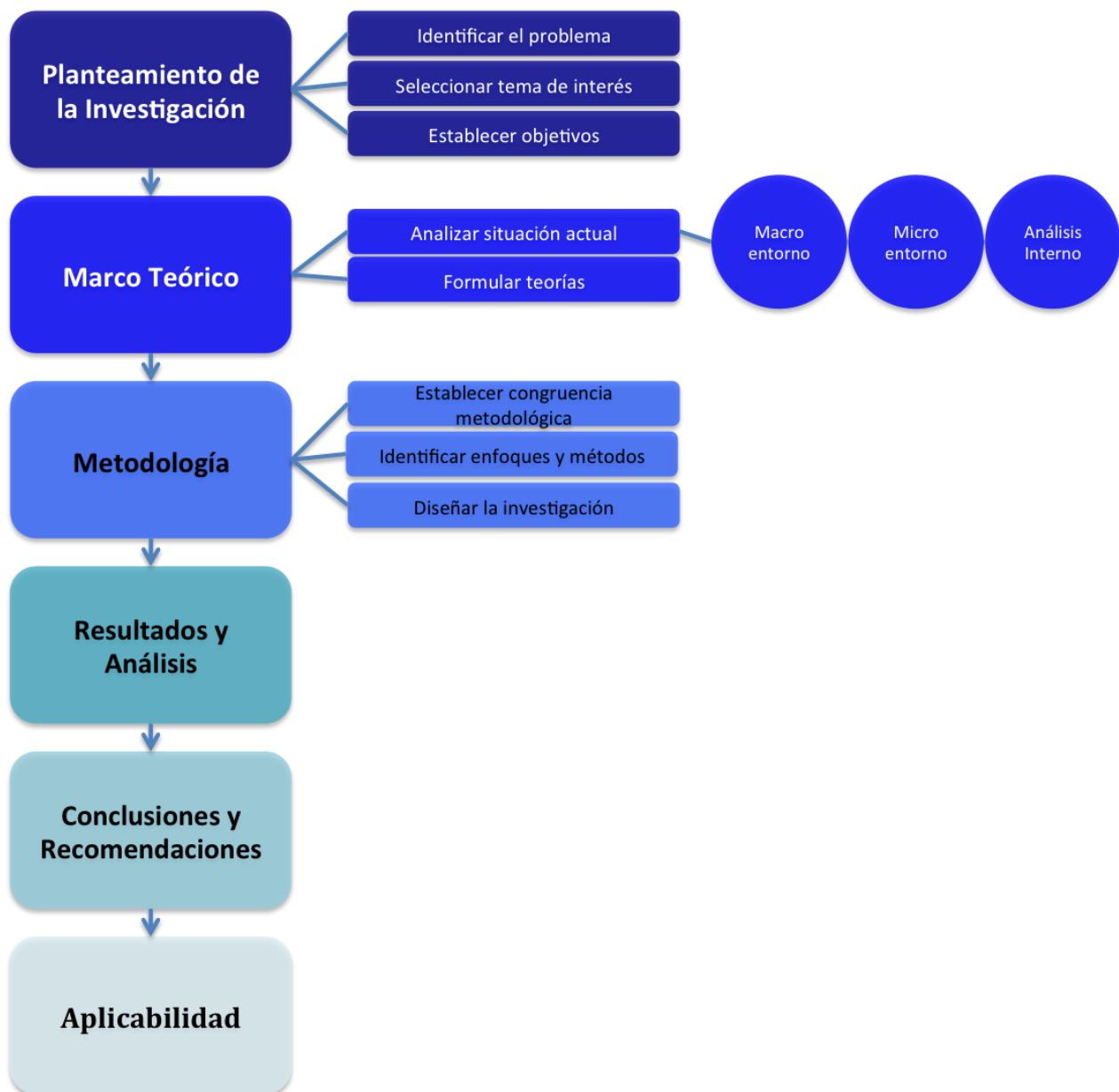


Figura 5. Diseño Específico de la Investigación

3.3.1 POBLACIÓN

Para abril del año 2000 en Honduras se estima que hay 257,422 Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs no agrícolas en el territorio nacional.

Ubicación según región

En el presente estudio un 70% de las Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs se ubican en áreas urbanas, lo cual representa aproximadamente 179,233 empresas.

El crecimiento en el sector urbano fue de 42,433 negocios. La distribución de los 179,233 PYMEs urbanos fue la siguiente: 61,563 se ubican en Distrito Central, 32,273 en San Pedro Sula y 85,397 en el resto del país urbano. (CID GALLUP, 2014).

3.3.2 MUESTRA

La unidad de análisis, representa a quienes se les aplicó la encuesta y se recolectó datos, misma que está constituida por los bancos del sistema Bancario nacional y las PYMEs ubicados en Tegucigalpa, según características y dedicadas a atender cualquiera de los rubros de la economía.

PYMEs

Población	:	61,563
Muestra	:	67 PYMEs

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis está conformada por las PYMEs y la banca comercial de la ciudad de Tegucigalpa, M. D. C.

Tabla 9. Desglose de Población, Muestra y Unidad de Análisis

POBLACIÓN	MUESTRA	UNIDAD DE ANÁLISIS
61,563 Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs no agrícolas en la ciudad de Tegucigalpa.	67 Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs en la ciudad de Tegucigalpa, M. D. C.	67 Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs en la ciudad de Tegucigalpa, M. D. C.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

3.4.1 INSTRUMENTOS

El instrumento que se utilizó para el registro de las observaciones del fenómeno:

- Cuestionario: utilizado en las entrevistas y la encuesta.

3.4.2 TÉCNICAS

La técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación. Existen técnicas documentales y técnicas de campo. En la presente investigación se utilizarán las siguientes técnicas documentales:

- Recopilación de información: consiste en la revisión bibliográfica o de literatura ligada al tema en cuestión, revisión de documentación interna de la institución (contratos, políticas, normas).

Las técnicas de campo que se aplicarán son:

- Encuestas: se aplican a los 67 PYMEs, de esta manera se evalúa la valoración y opinión general de los sujetos sobre la situación actual.
- Entrevistas: se realizan a los ejecutivos y gerentes de cuenta de la banca comercial que atienden a las PYMEs para conocer sobre sus percepciones sobre estas empresas. Adicional, se entrevistará a dueños de Pequeñas y Medianas Empresas PYMEs para conocer sobre sus expectativas, limitaciones, oportunidades y aspiraciones.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias surgen de la revisión de libros, revistas científicas, artículos, documentos, contratos e información propia de las PYMEs.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias surgen del análisis realizado sobre revistas de actualidad como Microempresas & Finanzas, artículos y noticias en diarios del país así como reportajes en noticieros, además de estudios de organismos nacionales e internacionales.

3.6 LIMITANTES DE ESTUDIO

Como limitantes del estudio se exponen los siguientes:

- El acceso a datos financieros como presupuestos, gastos, planillas, inversiones y demás de las PYMEs.
- Debido a la ubicación geográfica se concentró el estudio en las PYMEs de Tegucigalpa, M. D. C.
- Para mantener la confidencialidad del caso se omiten nombres de las empresas y personas entrevistadas en el estudio.
- El acceso a datos estadísticos actualizados de las PYMEs en Tegucigalpa, M. D. C.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En el presente capítulo se exponen los resultados que surjan luego del ordenamiento, clasificación, procesamiento y estudio de los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de investigación. Posteriormente se realiza el análisis de dichos resultados, expresando de esta manera la interpretación de los mismos para comprobar o rechazar las hipótesis planteadas.

4.1 RESULTADOS: ENCUESTAS A LAS PYMES

1.- ¿Qué opción utiliza para realizar sus transacciones financieras? (Puede escoger más de una opción favor coloque el grado de importancia de 1 a 4, siendo 4 el mayor valor).

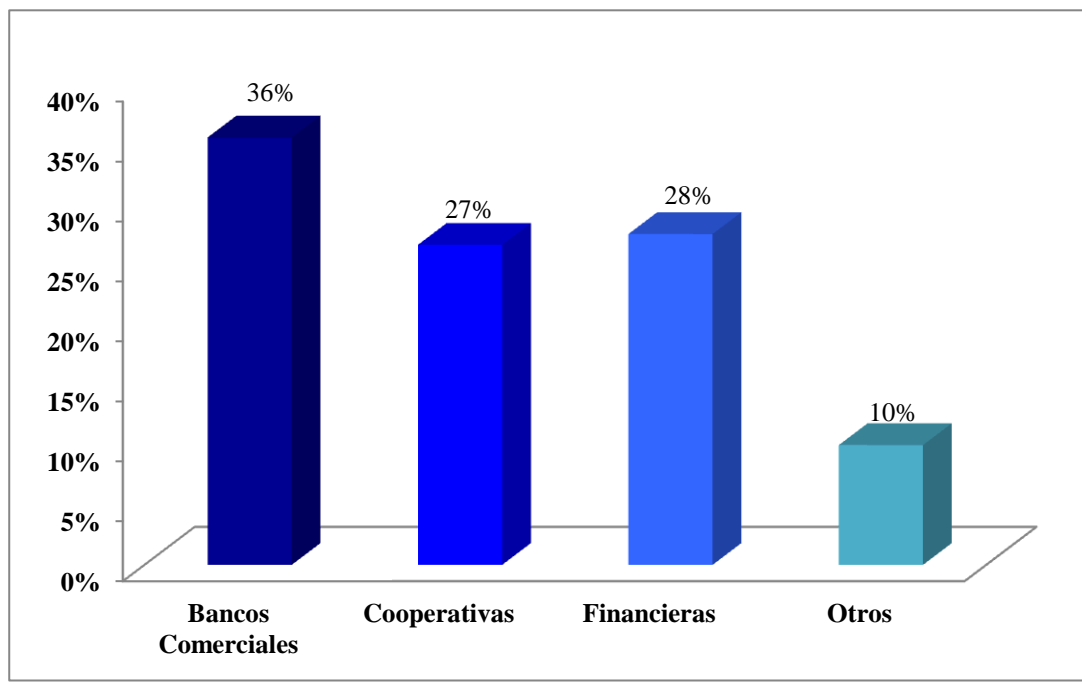


Figura 6. Opciones para Realizar Transacciones Financieras

Aún y cuando existen diferentes instituciones dispuestas a atender las PYMES, estas siguen prefiriendo los Bancos Comerciales, por la seguridad y prestigio que estos ofrecen. Sin embargo, en los últimos años las Cooperativas y Financieras se han posicionado mejor en el mercado al ofrecer condiciones más flexibles y mejores precios por sus depósitos.

Por ejemplo, en la solicitud de información financiera para optar a un financiamiento, la Banca Comercial solicita los últimos tres años de estados financieros, sin embargo las empresas no cuentan con información actualizada, lo que retrasa cualquier proceso de solicitud de crédito. La ventaja competitiva que tienen las Financieras, es que la mayoría solo requieren uno o máximo dos años de información, facilitando el proceso a las empresas.

La banca Comercial debe prestar mucha atención a la evolución y ofertas que las otras instituciones están dispuestas a ofrecer, para lograr retener sus clientes y ser más competitivos. También se puede beneficiar del posicionamiento que tiene con las PYMEs al obtener mayor flujo de transacciones, potencializar negocios y alcanzar mayores porcentajes de rentabilidad a través de los créditos que ofrecen, debido a que las tasas del activo ofrecidas a este segmento son más altas.

2.- ¿Cómo considera los servicios o productos a las que Usted, ha tenido acceso?

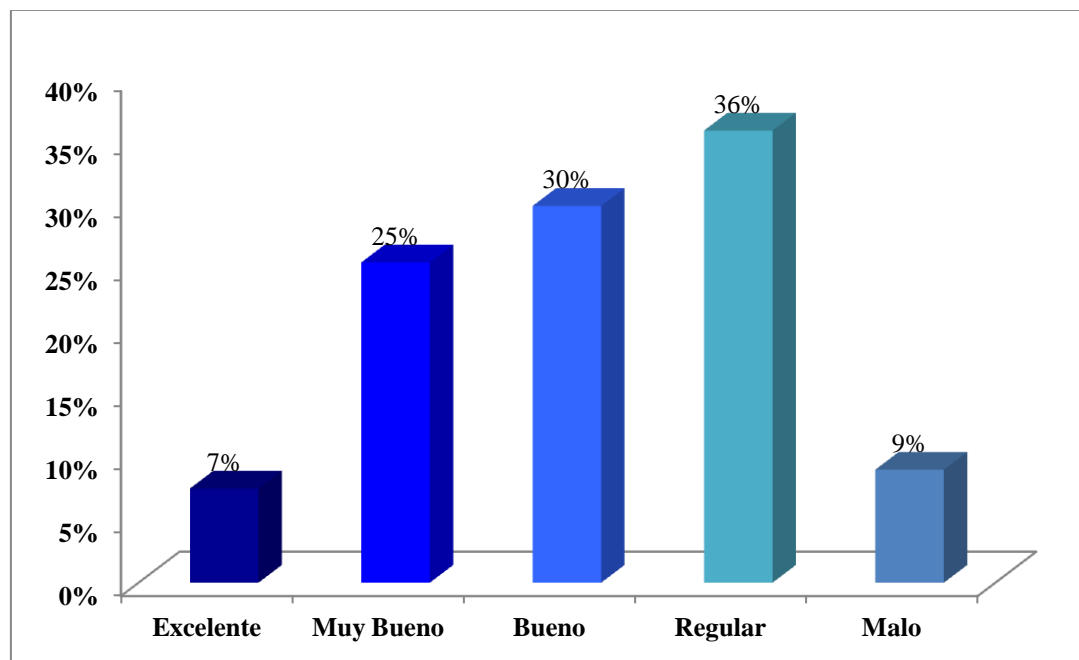


Figura 7. Calidad de Servicios y Productos Ofrecidos

De acuerdo a las empresas encuestadas, el servicio ofrecido por la banca es regular. Esto se debe a que las PYMEs no sienten que los bancos están supliendo todas sus necesidades, y que las

exigencias son demasiadas elevadas. Es importante considerar que la cantidad de clientes que atiende un Banco Comercial es sustancialmente mayor de la que atienden las cooperativas, por lo que la atención es mas genérica que la que puede ofrecer en una financiera, en un ambiente más amigable y con procesos menos complicados que las de un Banco Comercial.

Aun así, siguen prefiriendo ser atendidas en estas instituciones, por contar con una red de sucursales más grande, las tasas de financiamiento son más bajas que las ofrecidas por una financiera y les dan mayor seguridad para el manejo de sus depósitos. La inconformidad en atención puede mejorar, si la banca ofreciera mayor asesoramiento, si los requisitos para optar a servicios fuera menor, y los procesos más ágiles.

3.-Enumere las desventajas de las diversas fuentes de financiamiento para las PYMEs, desde el punto de vista empresarial.

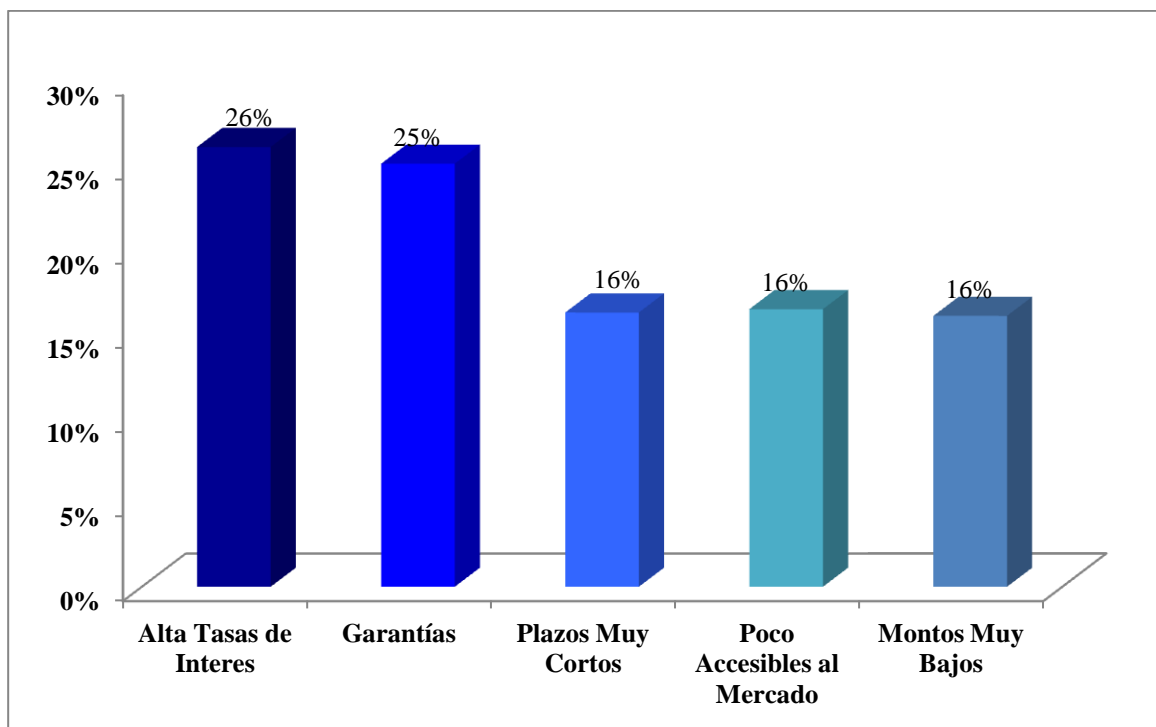


Figura 8. Desventajas de las Fuentes de Financiamiento

La mayoría de los encuestados coincide que los principales obstáculos para optar a financiamientos son las elevadas tasas de interés y la solicitud de garantías. Los niveles de

rentabilidad y ganancias de las PYMEs no son tan grandes para poder asumir costos financieros tan elevados. Sin embargo este segmento es de alto riesgo para la banca, por lo que las tasas son altas, y en la mayoría de los casos solicitan garantías hipotecarias para respaldar las operaciones.

Las PYMEs trabajan muchas veces con más de una institución, y la mayoría no tienen garantías, y si tienen ya la tienen hipotecada, por lo que el acceso a financiamiento se les hace casi imposible, por el riesgo que los bancos no están dispuestos a asumir.

Es importante en este punto, considerar el apoyo del gobierno para la creación de fondos que puedan respaldar las operaciones con la banca comercial para darles mayor seguridad y confianza a estas instituciones de otorgar crédito a este segmento que aportan tanto a la economía del país.

4. -¿Qué puede recomendar Usted, para poder acceder a nuevos Recursos Financieros?

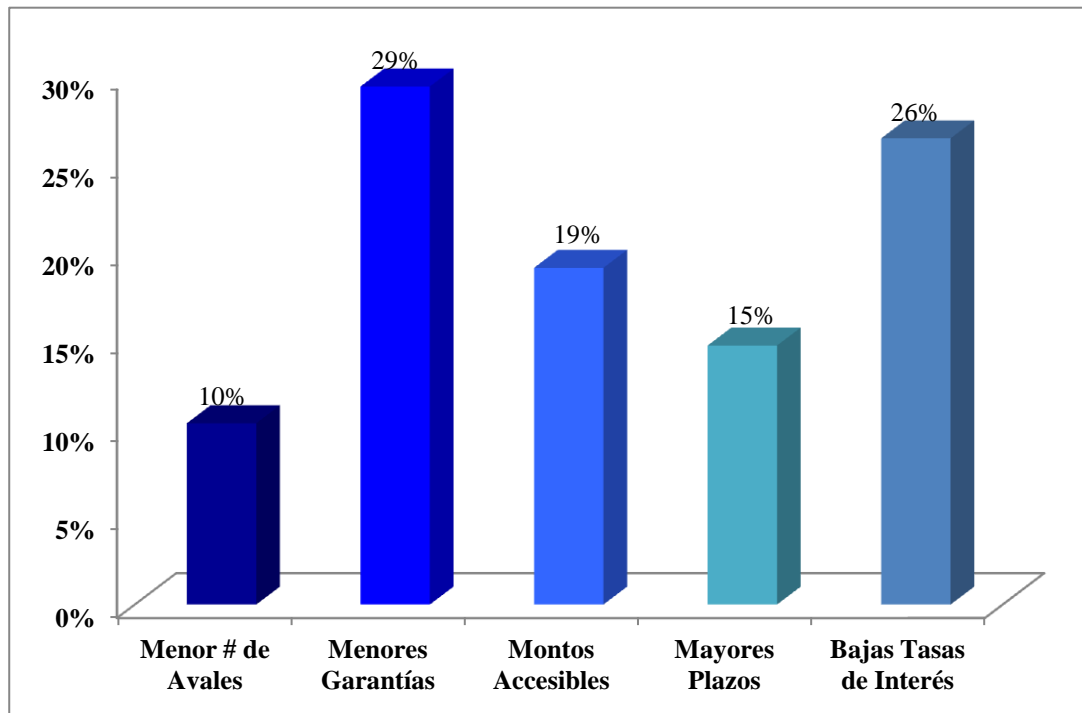


Figura 9. Recomendaciones para Acceder a Financiamientos

Es razonable pensar que solicitar menos garantías y tasas de interés más bajas serían las solicitudes de las empresas, pues son las dos razones principales por las cuales se les dificulta el acceso a financiamiento. Sin embargo ambas están ligadas en el factor riesgo que representa el segmento, y que hasta cierto punto es entendible que la banca desee protegerse. La búsqueda de mecanismos alternos ya sea por el gobierno o instituciones que ayuden a garantizar estos préstamos son básicos, para que las PYMEs encuentren opciones para acceder a estos fondos que beneficiarían enormemente su negocio.

Las instituciones financieras deberían de hacer un análisis mas integral de sus clientes para considerar todas las compensaciones adicionales como ser: garantías bancarias, transferencias internacionales, pago de impuestos y productos de comercio internacional que dejan altos márgenes de ganancia e incrementan el flujo de efectivo del banco. Ayudando a amortizar el riesgo que estas representan.

5.- ¿El personal administrativo de la empresa cuenta con educación universitaria?

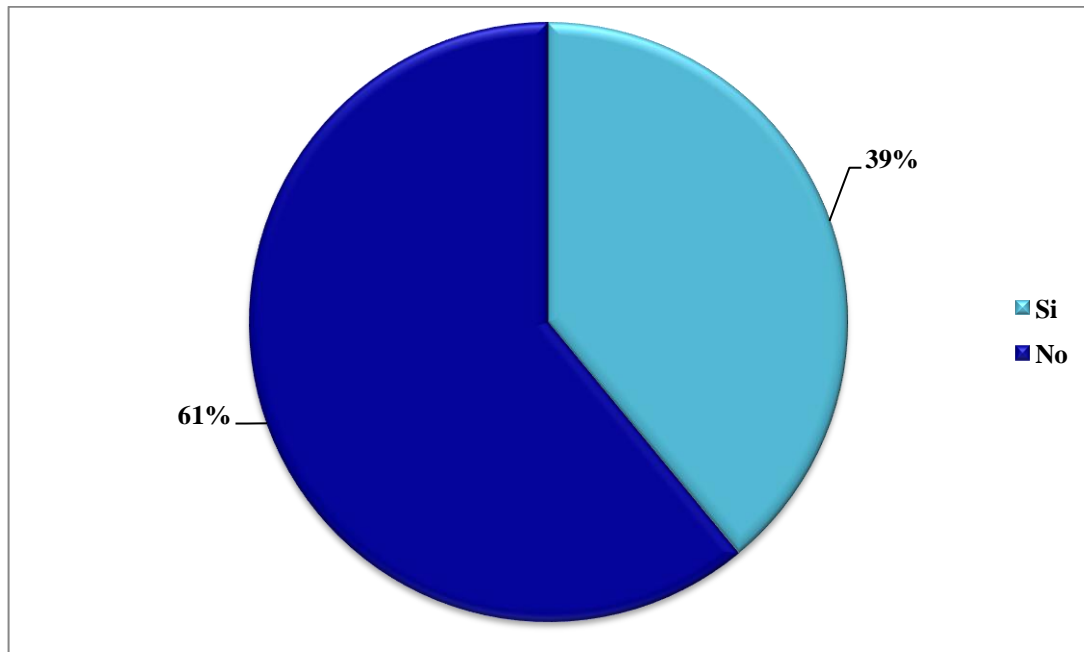


Figura 10. Educación Universitaria del Personal Administrativo

Contar con personal calificado es básico para el desarrollo de una empresa, sin embargo podemos observar que la mayoría de las personas que trabaja en la parte administrativa de las empresas no cuentan con educación universitaria. Crear un plan para darles los conocimientos adecuados y que los puedan implementar es de vital importancia. La falta de educación puede llevar al desconocimiento de técnicas más efectivas para el manejo de las finanzas, o limitar el uso de herramientas tecnológicas que si pueden ser de valor agregado para la organización.

La educación universitaria puede ayudar a generar una transformación social, generar innovación en los productos, servicios, y procesos tecnológicos. De esta forma, ayuda a agilizar los procesos dentro de la empresa logrando que la misma alcance altos niveles de productividad y así generar mayores ganancias.

6.- ¿Qué tipo de empresa posee?

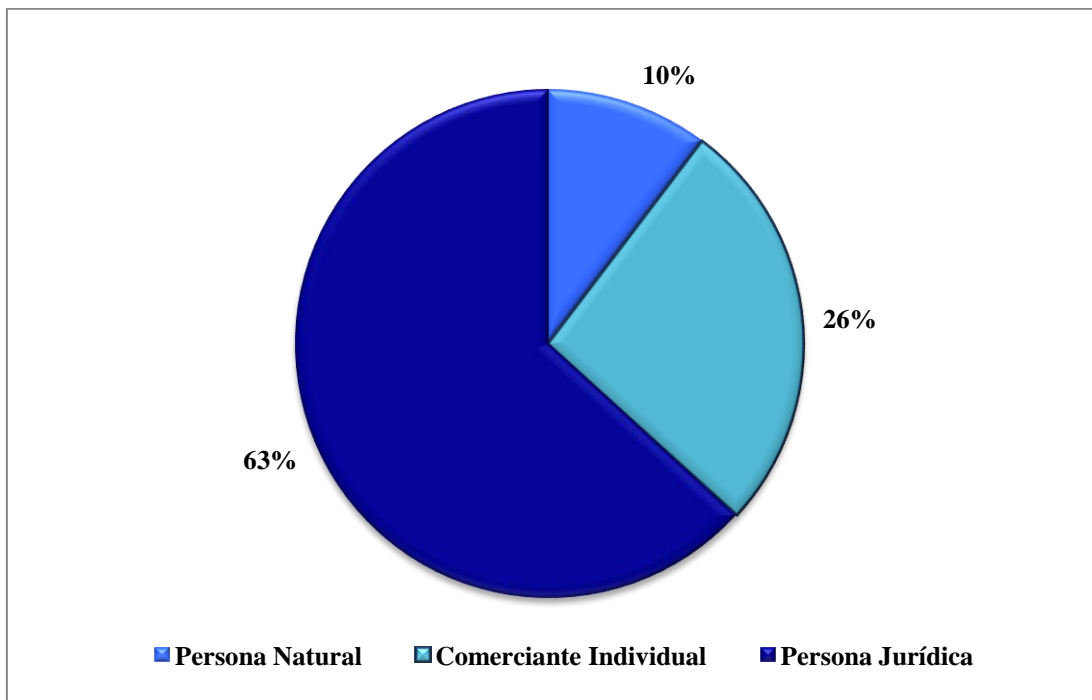


Figura 11. Tipo de Empresa/ Constitución Legal

Entre los requisitos para optar algún producto financiero, es contar con una personería jurídica, pues es necesario la firma de contratos que solo el representante legal de una empresa puede hacerlo; cómo podemos observar en la figura 11, existe una parte importante de las PYMEs que no están constituidas como empresa. Es responsabilidad de la administración, contar con la documentación requerida, reflejando así una correcta organización, para facilitar cualquier proceso futuro como adquirir un préstamo o el uso de herramientas como la banca por internet, que requieren que las empresas estén constituidas.

El asesoramiento legal por parte de instituciones que apoyen la gestión de las PYMEs es fundamental para la evolución positiva de las mismas. Es importante que conozcan las facultades que el representante legal tiene y puntos que los limitan.

7.- ¿Cuál es la antigüedad de operación de su negocio o empresa?

Tabla 10. Antigüedad de la Empresa

7	5	4	3	54	12	17	1	7	8
5	1	9	5	5	5	1	5	8	7
14	2	10	1	4	3	8	9	8	24
1	5	5	7	9	11	5	2	17	12
2	8	1	9	4	10	6	3	26	
5	7	2	10	7	5	4	19	22	
9	5	2	22	6	8	7	9	6	

Media 8

Moda 5

Mediana 7

La antigüedad de muchas de las empresas encuestadas es lo suficientemente alta como para contar con procesos definidos, documentación en regla, y una visión a largo plazo. Pero a pesar que el promedio es de 8 años, y considerando que muchos de estos negocios son familiares y algunos hasta heredados, se sigue notando una pobre administración y una toma de decisión con pensamiento a corto plazo, y pensando en los intereses inmediatos de los dueños. Este punto debería ser utilizado por las PYMEs, pues denota estabilidad económica por haber sobrevivido por tanto tiempo en el mercado, y es un aspecto importante que se considera al momento de optar a un financiamiento.

La variable antigüedad es un aspecto a potencializar para la modernización financiera de las PYMEs. Es una fortaleza la antigüedad de estos negocios, tomando en consideración la difícil situación económica a lo largo de los años, la competencia, los constantes cambios en tecnología, problemas políticos y sociales, y aún sí han logrado sobrellevar el negocio.

La Banca Comercial debería de darle mayor preponderancia a esta variable para el análisis de solicitud de créditos, considerando todos los puntos anteriormente mencionados.

8.- ¿Posee referencias bancarias o comerciales?

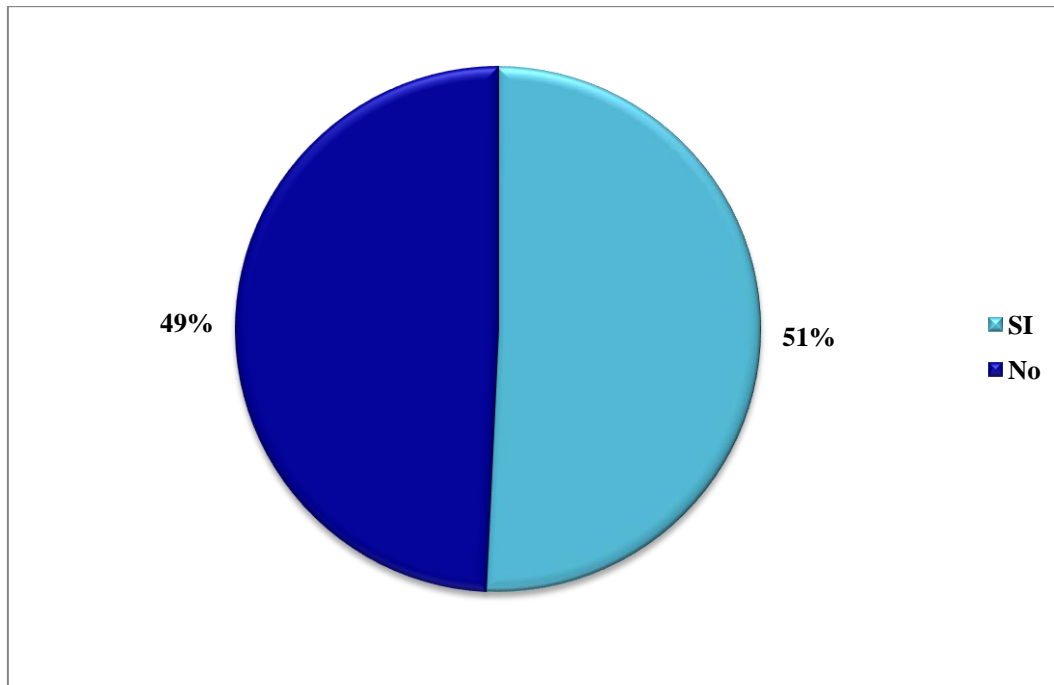


Figura 12. Referencias Bancarias

Ya sea a nivel de persona y no digamos a nivel de empresa, es muy importante contar con referencias bancarias, pues una garantía da un récord con el manejo de obligaciones, le crea mayor seguridad a las instituciones bancarias y puede compensar la ausencia de algún otro factor como una garantía hipotecaria o ayudar a reducir la tasas, pues el riesgo disminuye.

Así mismo, se deben mencionar los créditos comerciales que adquieren las PYMEs. Tomando en cuenta que los créditos que ofrecen estas casas comerciales son mucho más rápidos y los requisitos que exigen son mínimos, por lo que es una buena fuente para obtener experiencia crediticia fácil y rápida.

9.- ¿Posee algún tipo de garantía para respaldar sus créditos?

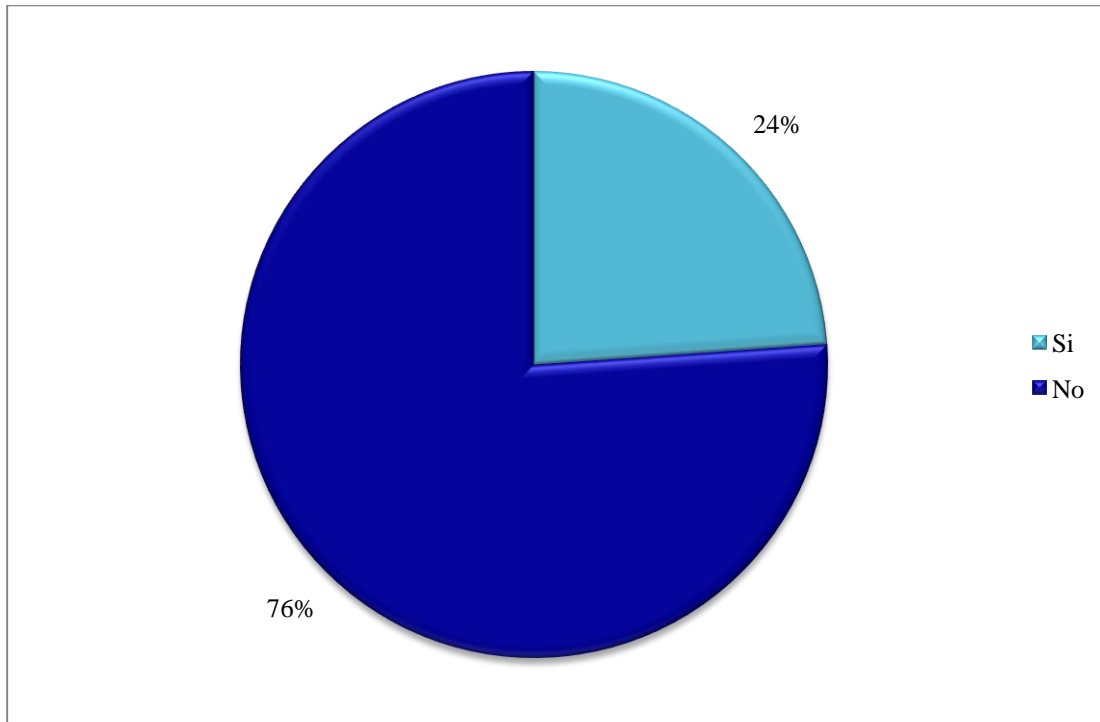


Figura 13. Posee Algún Tipo de Garantía

La mayoría de las PYMEs no cuentan con una garantía real o ya la tienen hipotecada, este punto es de bastante importancia para las instituciones financieras, ya que la mayoría no otorga fondos sin un respaldo de este tipo. La oportunidad de que una PYME, pueda optar a un financiamiento, es fundamental para la modernización financiera, pues para poder llevar a cabo muchas mejoras, es necesario la inversión o inyección de capital.

El gobierno debería poder crear algún fondo de respaldo para aquellas empresas que no cuenten con garantías reales, y que les sirva como una forma de aval a los bancos para poder otorgar préstamos. Es únicamente con la intervención del gobierno que será posible superar este punto, pues el contar con una garantía es un aspecto que las instituciones financieras muy difícilmente van a poder ceder, por el riesgo del segmento.

10- ¿Mantiene sus Estados Financieros actualizados?

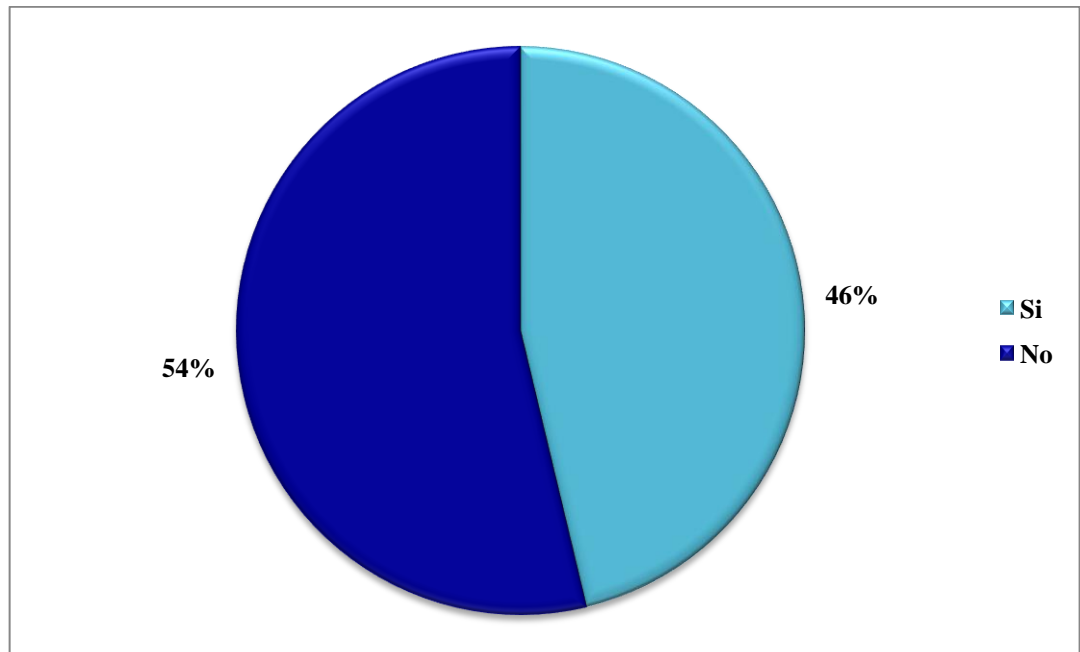


Figura 14. Estados Financieros Actualizados

Un problema encontrado con bastante frecuencia es que las PYMEs no cuentan con sus Estados Financieros actualizados. Esto demuestra una falta de organización y sobre todo que las decisiones financieras importantes no se están haciendo basadas en el desempeño de la empresa. La importancia de contar con esta información no solo radica en la toma de decisiones acertada y en tiempo, sino también para aspectos de auditoría, y es requisito importante al momento de solicitar un financiamiento.

Como se puede observar en la figura 14, más de la mitad de las empresas no cuentan los cortes más recientes, y con suerte tienen el del último año. La administración de las PYMEs debe considerar este como un punto de mejora, porque puede ser de mucha utilidad para los que toman las decisiones.

11. ¿Utiliza la Banca en Línea para realizar sus operaciones?

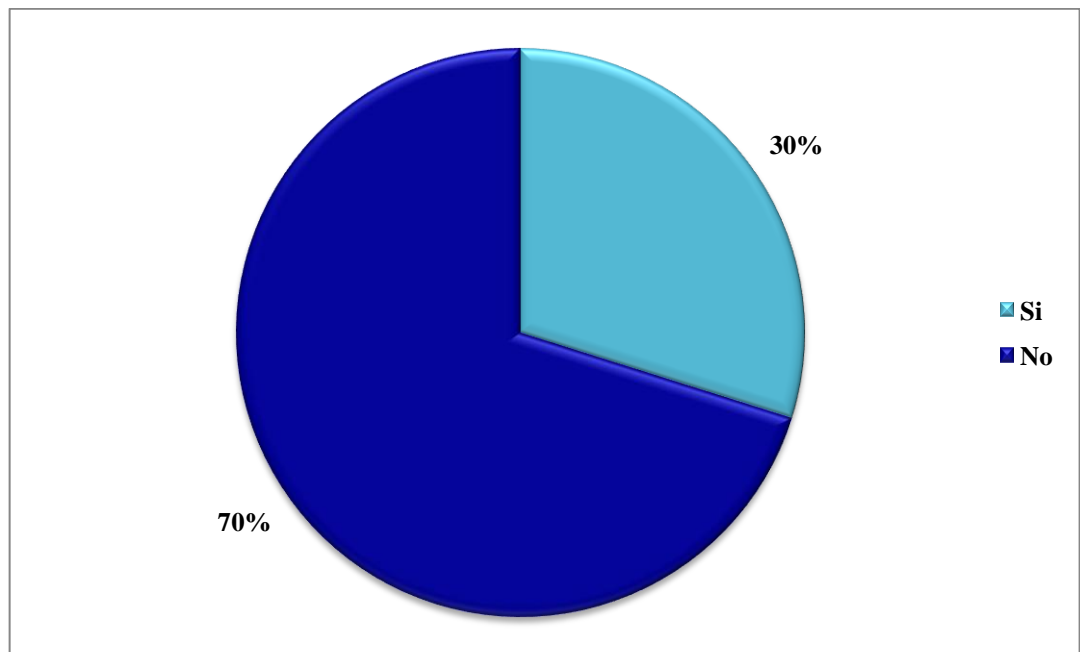


Figura 15. Utilización de la Banca en Línea

El uso de la banca en línea en esta época es básica, pues ayuda a eficientar muchos de los procesos de la empresa como:

- Pago de Planillas
- Pago a Proveedores
- Envío de transferencias internaciones
- Traslado entre Cuentas
- Revisión de estados de cuentas
- Pagos de Impuestos, Servicios Públicos y cualquier otro servicio
- Confirmación de Cheques para mayor seguridad
- Control de firmas doble para realizar un pago

Adicional que ayuda a reducir costos, pues muchas instituciones bancarias otorgan precios más cómodos en sus servicios como transferencias internaciones si se envían por la

plataforma electrónica. Se reduce la emisión de cheques para pagos, que aparte de ser tedioso implica una carga operativa importante y es más fácil cometer un fraude.

El uso de esta herramienta puede ayudar enormemente a una empresa en todos sus procesos contables y le puede ayudar a dar más transparencia a las operaciones realizadas. La banca se ha esmerado en los últimos años para seguir incorporando más servicios en sus plataformas, de manera que las empresas se sirvan de esto. La desconfianza al uso y la capacitación adecuada son los retos que se tienen tanto las empresas como las PYMES para un mayor aprovechamiento de la herramienta.

La desconfianza al uso de la banca por internet se debe principalmente por la falta de educación que tienen los administradores de las empresas. Debido a que están acostumbrados a procesos antiguos, donde la entidad financiera sellaba comprobantes de pago y estos eran archivados. En este punto radica la importancia que las personas que guían la administración de estas empresas, tengan el respectivo conocimiento para poder agilizar los procesos que llevan a cabo en las mismas.

En el proceso de modernización financiera, es bastante relevante el uso de la banca por internet, ya que es para lo que se está moviendo la banca hoy en día. Sin embargo para poder solicitar este servicio es necesario que la empresa esté constituida y cuenta con un representante legal para la firma del contrato, por eso la importancia que las PYMES se encuentren debidamente constituidas y con la documentación en orden.

12. ¿Estaría dispuesto a participar en un programa de modernización financiera?

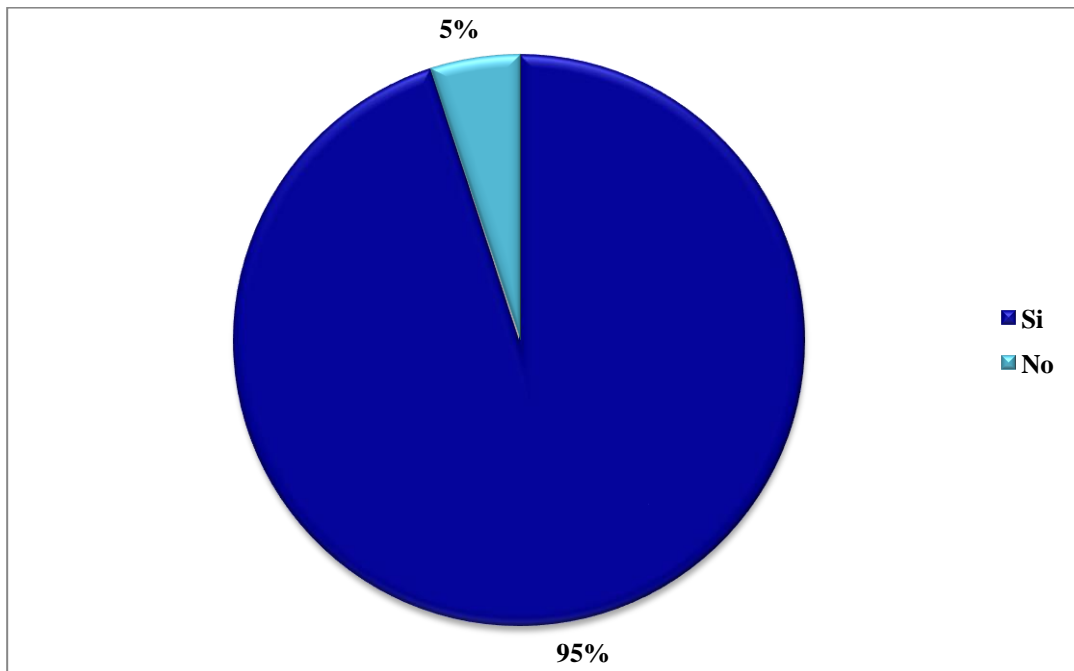


Figura 16. Dispuesto a ingresar a programa de modernización financiera

Es muy difícil que una empresa se niegue a implementar un programa que les ayude a tener un mayor desarrollo y que le ayude a eficientar sus operaciones. En la actualidad existen muchos programas de ayuda, sin embargo son bastantes aislados, no cuentan con la promoción adecuada y no es un proceso integral que ataque varios de los problemas al mismo tiempo.

Una de las razones por las cuales la mayoría de las personas contesto sí, es por los diferentes factores como educación de su personal, uso de nuevas tecnologías, limitado a acceso a financiamiento, entre otros, que las empresas están conscientes que tienen campo de mejora y saben que ayudaría a incrementar su productividad. Adicional que es un plan integral que intenta dar solución a los principales problemas.

Al contar con la aceptación de las personas involucradas en proceso de modernización se puede evaluar cuales son las principales dificultades y fortalezas con las que cuentan para poder ayudar a las mismas a ser mas competitivas.

13. ¿En orden de importancia, enumere los aspectos que estaría más interesado en un proceso de modernización financiera?

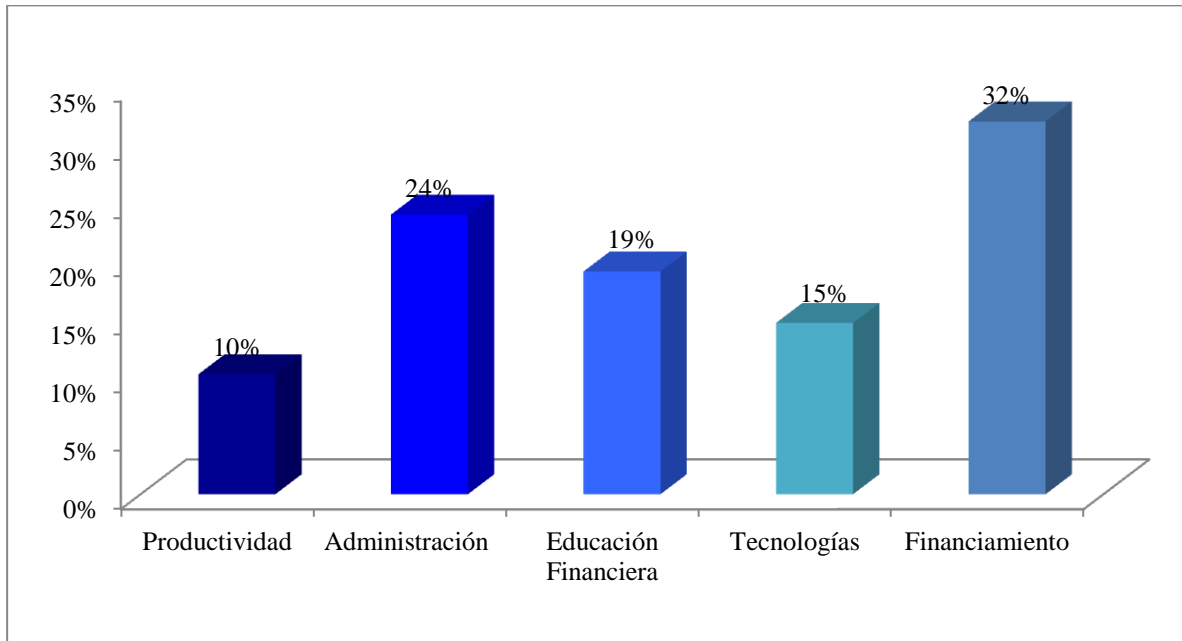


Figura 17. Orden de importancia de Aspectos a Mejorar el Programa

El financiamiento es el principal factor, ya que con este dinero realizarían inversiones importantes en sus negocios que los haría más competitivos y mejoraría su desempeño. Este punto requiere de una mejora y compromiso de ambas partes, no solo de las PYMEs, sino de la banca. El factor administrativo que involucra la capacitación de su personal y el mejoramiento de los procesos, es el segundo punto de mayor relevancia para las empresas, lo que demuestra la consciencia que las empresas están desarrollando cuando se trata de una correcta administración y procesos más eficientes.

Las diferencias entre los factores elegidos no son tan significativas, ya que Productividad, Tecnología y Educación están bastantes ligadas, y al desarrollar cualquiera de estos tres factores, estaría potencializando los demás debido a que están directamente relacionados.

4.2 RESULTADOS: ENTREVISTA A LA BANCA PRIVADA

- La mayoría de la banca comercial tiene áreas especializadas de atención a PYMEs.
- Los criterios que se toman en consideración para otorgar financiamiento a las empresas son: Antigüedad, Experiencia Crediticia, Garantías, Ventas Anuales, Situación Financiera, Documentación Legal, Capital, Exposición Crediticia.
- Existe una amplia gama de productos de crédito y de manejo de efectivo que las PYMEs pueden optar dentro del sistema financiero.
- La banca comercial en su mayoría solo atiende a empresas constituidas o comerciantes individuales.
- La antigüedad promedio requerida para poder optar a una facilidad crediticia es de 3 años, sin embargo para manejar cuentas o cualquier otro servicio de flujo de efectivo no es necesario contar con años antigüedad.
- Los requisitos para optar a una facilidad crediticia de una pequeña a una mediana empresa son distintos por la exposición de riesgo que representan.
- Entre las limitantes más importantes de las pequeñas empresas es la falta de una organización financiera, no cuentan con todos sus papeles al día y muchas de ellas ni siquiera están constituidas legal como personas jurídicas.
- Las medianas empresas se encuentran bajo la limitante de contar con toda la documentación requerida. Los montos a los que optan son mayores por lo que la exigencia y en el análisis de las diferentes razones financieras son más rígidas.
- Los principales motivos de rechazo de solicitudes de crédito son la morosidad y la falta de experiencia crediticia bancaria.
- La banca en línea no es un producto exigido por las PYMEs, los principales bancos del mercado cuentan con portales muy completos, sin embargo el desconocimiento y el miedo al uso, limitan a las empresas a darle mayor uso.

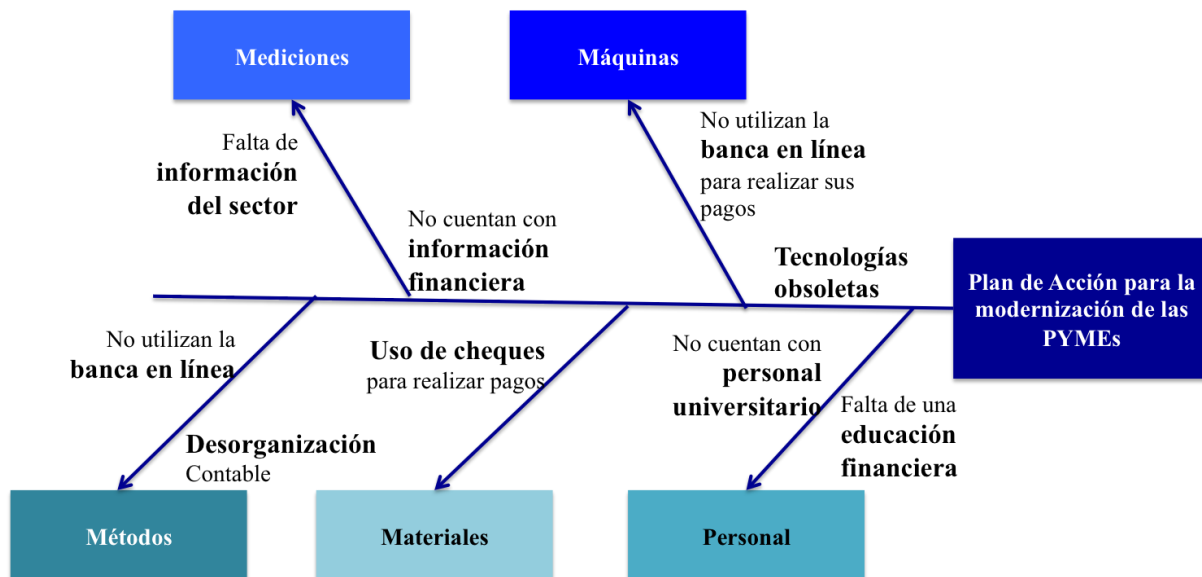


Figura 18. Diagrama de Causa-Efecto

Falta de Personal Calificado

- El 60% del personal trabajando en las empresas no cuentan con una educación universitaria.
- La falta de capacitación limita la habilidad de desarrollo de las empresas en todos los aspectos: Financiero, Administrativo, Conocimiento de Nuevas Tecnologías, Productividad, entre otros.
- El recurso humano es el que puede motivar el cambio en una organización, por lo que contar con personas calificadas, con los conocimientos requeridos trabajando en el área administrativa es fundamental.

Productos Deficientes Ofrecidos por la Banca

- Muchos de los bancos comerciales cuenta con áreas especializadas para la atención de las PYME, sin embargo los productos no se adaptan a la realidad de las PYME y a los costos que estas están dispuestas y sobre todo pueden optar.

- La capacitación dado por las instituciones bancarias sobre los productos financieros ofrecidos es muy limitado, lo que impide el correcto uso o la posibilidad de utilizar otros productos más complejos como la banca en línea, que puede ayudar a la administración a realizar sus operaciones de manera más eficientes.

Falta de Organización Financiera

- Las PYME no cuentan con su información financiera actualizada y desconocen muchos aspectos importantes del desempeño de su negocio. El desconocimiento de estas ocasiona una administración poco eficiente y sobre todo las decisiones no sea realizan en base al desempeño del negocio o las necesidades que este puede tener.
- La falta de una educación financiera en los miembros de la organización es una de las razones más importantes para la falta de organización.
- La organización financiera es base para cualquier tipo de facilidad crediticia que las empresas deseen obtener, por lo que es de mucha importancia que cuenten con todos sus estados financieros al día.

Requisitos para Optar a Financiamientos

- Los requisitos de la banca comercial son muy estrictos y no van acorde a la realidad de las PYME.
- El principal problema para las empresas, es no contar con una garantía que respalde sus créditos, por lo que muchas veces sus solicitudes son denegadas por este motivo.
- Las altas tasas de interés, sobre todo a las empresas más pequeñas (Entre más pequeña la empresa, más riesgo), son una limitante importante, pues son precios demasiados altos que: 1. No resultan rentable para el propósito final 2. Son precios que las PYME no pueden pagar.

Falta de Organización e Información

- Las PYME no cuentan con una organización clara, ni una institución que sea realmente de apoyo para sus operaciones.
- La necesidad de organización entre ellas es importante para que logren ser más competitivas y tengan mayores oportunidades de desarrollo.

Tecnología Obsoleta

- Este problema se da en gran parte por el desconocimiento del personal de las nuevas tecnologías en auge
- La falta de capital para invertir en la compra de nuevos equipos, limita las oportunidades de incrementar la productividad en las PYME.
- El uso de herramientas como la banca en línea puede ayudar a facilitar muchos de los procesos financieros de la empresa, sin embargo el miedo al uso, o el desconocimiento, impide un aprovechamiento de esta herramienta

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se exponen las conclusiones y recomendaciones derivadas del desarrollo de la investigación, alineadas con los objetivos principales de la misma.

5.1 CONCLUSIONES

- Los principales factores que limitan el desarrollo de las PYMEs son la falta de personal calificado, Tecnología Obsoleta en sus procesos, los requisitos de la banca comercial para el uso de productos financieros son demasiados y no van acorde a la realidad de las PYMEs, falta de una buena administración interna (Organización Financiera) y falta de información y organización en el segmento.

La falta de conocimiento en el uso de instrumentos financieros como líneas revolventes o productos de comercio internacional que les facilitan y garantizan la importación u exportación de sus productos, son un factor determinante para la gestión financiera de sus actividades. El alto costo de las cartas de crédito reducen las posibilidades de expansión e internalización de las PYMEs

La antigüedad que va ligado a la experiencia es una de las fortalezas que deben aprovechar las PYMEs, en promedio tienen 8 años en el mercado, que pueden utilizar como herramienta cuando optan a financiamientos en la banca. Adicional este es un sector de bastante relevancia para la economía por los ingresos que genera y los empleos que ofrece, con una buena organización podrían exigir al gobierno mayor apoyo con sus necesidades. La existencia de instrumentos financieros que respalden sus operaciones como las cobranzas, que aun y cuando solo es un simple resguardo de documentación, les da una ventaja competitiva y seguridad a sus beneficiarios. Adicional existen bancos de segundo piso como BANHPROVI que ofrecen financiamientos a tasas más bajas que fortalecen el sector. La banca tiene muchos productos como la banca en línea, que pueden

ayudar a las empresas hacer más eficientes sus procesos sin necesidad de tener altas inversiones en tecnología.

- En la actualidad existen organizaciones aisladas dentro del gobierno que brindan capacitaciones a las PYMEs, como el INFOP que brinda cursos gratuitos en línea, pero que lastimosamente no son promocionados y muchas veces se desperdician. Adicional está la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa que proporcionan algo de apoyo y el COHEP. También están los bancos de segundo piso como lo es BANHPROVI y el RAP que facilitan préstamos para poder desarrollar e invertir en las PYMES con condiciones más flexibles y en diversas actividades económicas.
- Finalmente, se debe realizar un plan de acción que contribuya a la modernización de las PYMEs en la ciudad de Tegucigalpa para que las mismas puedan ser competitivas en el actual entorno globalizado.

5.2 RECOMENDACIONES

- Las PYMEs normalmente acuden a la banca comercial para utilizar los servicios que estos ofrecen, sin embargo debido a requerimientos difíciles de cumplir, las PYMEs no aprovechan al máximo los servicios. Es por ello que se recomienda que la Banca Privada maneje requerimientos de acorde a la realidad en la que viven para que sean alcanzables y así apoyar al crecimiento del sector, considerando que estas generan un alto ingreso a la economía del país.
- Para contrarrestar el efecto negativo de las PYMEs ante la modernización, es necesario que estas cuenten con apoyo del gobierno, creando un ambiente competitivo entre ellas así mismo abrir oficinas de asesoramiento y apoyo a las PYMEs. En concordancia con los análisis realizados, es necesario establecer un catálogo de servicios que apoyen a la venta de los productos que ofrecen las PYMEs. De esta forma, se generará mayor actividad de flujo de productos de las PYMEs ante la población y así mismo a nivel internacional.

- Es necesario que las PYMEs conozcan bien las necesidades de sus clientes para que así puedan ofrecer productos y servicios de acorde a ellas. Esto lo pueden hacer por medio de formularios al momento de entregar el producto o servicio a sus clientes, y así lograr la modernización de ellas así como la satisfacción de sus clientes.
- Es importante considerar que las PYMEs mantengan a su personal capacitado para poder lograr altos niveles de productividad, y así ser competitivos en el actual entorno globalizado. Además de tener un clima laboral favorable para que ellos desempeñen sus labores diarias con la mayor satisfacción.
- La organización tanto administrativa como financiera interna en las empresas es básica para poder optar a los servicios financieros ofrecidos por la banca. Por lo que es necesario que se promuevan consultorías de tipo contables gratuitas adonde, que cuente contadores calificados que puedan elaborarles sus estados financieros. Es importante que adicional que cuente con asesoría legal para guiarlos y explicarles sobre la personería jurídica y facultades del representante legal.
- La banca en línea es una herramienta sin costos que puede beneficiar los procesos de pagos y manejo de efectivo en las PYMEs, y es de igual interés para las instituciones financieras que estas las utilicen por la reducción de costos transaccionales. La banca comercial debería de tener equipos dedicados a darles el seguimiento y asesoramiento continuo para que se fomente el uso de las plataformas.
- Las PYMEs deben hacer uso de la banca de segundo piso como es BANHPROVI y el RAP por medio de la variedad de productos que ofrecen para que les ayude a promover el desarrollo, resolver los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los mismos para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En el presente capítulo se expone un plan de acción viable para solventar la problemática de los bajos niveles de productividad que presentan las PYMEs para su modernización y sean competitivas.

6.1 PLAN DE ACCIÓN PARA LA MODERNIZACIÓN DE LAS GESTIONES EN LAS PYMES

6.2 INTRODUCCIÓN

6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

6.3.1 SEGUIMIENTO DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

6.3.1.1 PROCEDIMIENTO DE SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

6.3.2 PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN

6.3.2.1 PROCEDIMIENTO PARA PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN

6.3.3 CREACIÓN DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

6.3.3.1 PROCEDIMIENTO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

6.3.5 MOTIVACIÓN LABORAL

6.3.5.1 PROCEDIMIENTO MOTIVACIÓN LABORAL

6.4 PRESUPUESTO

6.5 CRONOGRAMA

6.1 PLAN DE ACCIÓN PARA LA MODERNIZACIÓN DE LAS GESTIONES EN LAS PYMES

6.2 INTRODUCCIÓN

Para las empresas de los países en desarrollo como lo es Honduras o economías en transición a menudo resulta difícil adaptarse a un entorno empresarial que está continuamente evolucionando. La creación de una posición fuerte en los mercados de exportación no es tan solo una cuestión de ser capaces de ofrecer productos de bajo costo sino también de la habilidad de las empresas de entrar en nuevos nichos de mercado con productos innovadores que cumplan con las normas internacionales. Esto requiere nuevas capacidades de gestión, la adquisición y/o adaptación de nuevas tecnologías, y la habilidad de formar alianzas estratégicas. Los esfuerzos a nivel de empresa o industria en estas áreas deben complementarse con mejoras en el entorno empresarial (políticas, regulaciones, instituciones de apoyo, infraestructuras físicas).

Aun y cuando existe apertura comercial entre los países, y esto ofrece grandes oportunidades a los fabricantes, estas oportunidades tan solo pueden explotarse de forma exitosa si los comerciantes son capaces de enfrentarse a la competencia global, la gran diversidad de mercados y los rápidos cambios en las tecnologías y las preferencias de los consumidores.

Determinar los factores más importantes que potencializarían el desarrollo de las PYMEs y los aspectos más críticos que inciden negativamente en su evolución, son fundamentales para crear un proceso realmente efectivo de modernización en los procesos financieros de las empresas. Sin tener claridad de estas variables, es imposible crear un plan que sea de valor agregado y que genere un cambio positivo en la administración de las empresas.

6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

A continuación se muestra el diseño del plan de acción propuesto según las necesidades de las PYMEs en cuestión:

Tabla 11. Diseño Plan de Acción

OBJETIVOS	ACCIONES	RESPONSABLES	RECURSOS	INDICADORES
Optimización de la productividad para la modernización de las PYMEs en Tegucigalpa	Eficientar un programa de financiamiento	Banca privada, organismos públicos, asociaciones civiles	Programas de financiamiento	Rentabilidad de las PYMEs
	Promover de programa para el desarrollo tecnológico e innovación	CONAPYMES, Universidades Privadas y Públicas	Portal, Intercambio de información	Productividad y Rentabilidad de las PYMEs
	Plan de Capacitaciones	Gerente-Propietario	Alianzas con instituciones como el INFOP, Cursos en línea internacionales,	Evaluaciones de Desempeño Periódicas
	Motivación Laboral	Gerente-Propietario	Compra de almuerzos, regalos, inversiones para actividades recreativas	Clima Laboral

- Las acciones son las actuaciones que se deben aplicar para lograr los objetivos del plan.
- Los responsables son las personas que deben poner en práctica la acción propuesta.
- Los recursos son los medios necesarios para lograr la ejecución a cabalidad del accionamiento propuesto.
- Los indicadores permiten generar un seguimiento de la gestión del plan, es decir, indican si ha funcionado o no la propuesta.

6.3.1 SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

6.3.1.1 PROCEDIMIENTO DE SEGUIMIENTO A LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

La Banca Comercial ofrece diferentes tipos de financiamientos a los sectores productivos y emprendedores del país, a continuación se da a conocer un listado de los principales productos financieros disponibles en la banca para los sectores PYMEs del País, enfocadas en la atención de los créditos para fomentar, desarrollo de negocios y fortalecimiento de los mismos.

Tabla 12. Tipos de Financiamiento: Banca Comercial

Tipo	Nombre	Créditos para emprendimientos y generación de negocios
Banco Comercial	Banco Atlántida, S.A.	A través de su Banca PYME ofrece productos de ahorro, préstamos para la producción agrícola y pecuaria, comercio, industria y agroindustria, ganadería, propiedad raíz, servicios, transporte y comunicación, Hostelería y turismo, cultivo de granos básicos.
Banco Comercial	Banco de Occidente, S.A.	Préstamos comerciales y agrarios para los sectores transporte, servicio e industria y comercio, cartas de crédito y cobranza para importaciones y exportaciones
Banco Comercial	Banco de los Trabajadores, S.A.	Préstamos comerciales y crédito PYME / Créditos para las áreas de comercio, transporte, servicio, industria, agricultura y ganadería
Banco Comercial	Banco Continental, S.A.	Préstamos para el agro, comercios exterior, compra y venta de artículos, capitales semillas, prestamos de redescuento Banhprovi para producción y construcción
Banco Comercial	Banco Financiera Centroamericana, S.A.	Préstamos para los sectores empresariales y micro empresariales, Banca Pyme
Banco Comercial	Banco Hondureño del Café, S.A.	Prestamos dirigidos a microempresarios para los sectores comercio, industria, servicios, agropecuarios, entre otros, a través de micro créditos, créditos de temporada, taxi fácil, moto fácil, agropecuario, créditos automáticos, créditos personales
Banco Comercial	Banco del País, S.A.	Prestamos dirigidos a microempresarios sin aval para emprender negocios, financiamientos a proyectos de inversión a los principales sectores económicos del país
Banco Comercial	Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A.	Prestamos dirigidos a pequeña y mediana industria con líneas de créditos que van en función de las capacidades y tiempo de operación de la organización
Banco Comercial	Banco Lafise, Honduras	Cash Management, Factoring, leasing, cartas de crédito y cobranza para importaciones y exportaciones
Banco Comercial	Banco Davivienda Honduras, Sociedad Anónima	Préstamos para Capital de trabajo, Inversión Fija, Cartas de crédito y cobranzas para importaciones y exportaciones
Banco Comercial	Banco Promérica, S.A.	Banca PYME, líneas de crédito revolventes, prestamos consumo grupal, préstamos para inversiones en activos fijos puestos en garantía
Banco Comercial	Banco Citibank de Honduras, S.A.	Proporciona préstamos para consumo, compra de transporte y líneas de crédito a través de tarjetas para el fomento de negocios a través de créditos revolventes y prestamos
Banco Comercial	Banco Procredit Honduras, S.A.	Préstamos para personas naturales o jurídicas que se dedican a actividades de producción, comercio o servicios, financia capital de trabajo, activo fijo e inversiones. A su vez proporciona créditos de oportunidad para aquellos emprendedores que no cuenten con los requisitos exigidos por la banca a tasas preferenciales
Banco Comercial	Banco Azteca de Honduras, S.A.	Préstamos para negocios a través de sus créditos de montos bajos con pocos requerimientos

Tabla 12. Tipos de Financiamiento: Banca Comercial (Continuación)

Tipo	Nombre	Créditos para emprendimientos y generación de negocios
Banco Comercial	Banco Popular, S.A.	Cuenta con préstamos para la pequeña y mediana empresa para capitales de trabajo o activos fijos, microcréditos, créditos estacionales, micro créditos 4x1 entre otros
Banco Comercial	Banco de América Central Honduras, S. A.	Los productos financieros ofrecidos son prestamos planilla, autobac, casabac, préstamo fácil, prestamos de educación y personales
Banco Estatal	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola	Cuenta con fondos para micro, pequeños y medianos productores agrícolas, avicultura, agroindustria, así como créditos para mipymes a nivel nacional
Sociedades Financieras	Financiera Credi Q, S.A.	Financiamientos para compra de vehículos
Sociedades Financieras	Financiera Solidaria, S.A.	Cuenta con los productos financieros Pymefinsol, agrofinsol y rapifinsol, para resolver las necesidades financieras de los emprendedores y micro, medianos y empresarios
Sociedades Financieras	Corporación Financiera Internacional, S.A.	Préstamos fiduciarios, préstamos hipotecarios, prendarios y fondos BANHPROVI
Sociedades Financieras	Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A. ODEF	Cuenta con una diversidad de productos financieros para emprendedores tales como Prestamicro, Credifijo, Credifinca, Créditos rápidos, Créditos de consumo, Créditos para proyectos comunitarios, préstamos para cajas rurales, créditos con garantías liquidadas, créditos grupales
Banca Segundo Piso	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda	Cuenta con micro créditos para el sector Mipyme y el sector productivo del país con fondos propios, fondos KFW y FINSA

Fuente: (Observatorio Económico y de Emprendimiento, 2014).

El problema con las facilidades detalladas en la tabla superior son los requisitos exigidos para poder optar a estos financiamientos. Entre los principales factores que influyen negativamente son: altas tasas de interés, no cuentan con garantías que respalden las solicitudes, y la falta de organización administrativa.

Es por ello que debería de ver una organización que ayude a las PYMEs a recopilar la información de todos los programas de financiamiento disponibles y sobre todo que ayude a promocionarlos. Es importante que esta organización les brinde toda la consultoría necesaria para analizarlos y para poder asesor a la empresa optar al que se ajuste sus necesidades. Esta organización además de realizar funciones mencionadas, creará un vínculo entre la banca privada, cooperativas y demás logrando así una mejor relación entre todas las partes. Más importante aún es involucrar a las entidades como la Comisión Nacional de Banca y Seguros

y la AHIBA, para que a través del apoyo conjunto con el gobierno pudieran crear condiciones más flexibles y llegar a acuerdos más razonables.

La promoción a los programas ofrecidos por bancos de segundo piso como BANHPROVI, que tiene como promover el crecimiento y desarrollo de los sectores productivos mediante la concesión de financiamiento de corto, mediano y largo plazo, en condiciones de mercado, por medio de Instituciones Financieras Privadas y Cooperativas de Ahorro y Crédito, supervisadas y reguladas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, para proyectos del Sector Privado y del Sector Social de la Economía, referentes a la producción y comercialización, servicios, vivienda, sector agropecuario y para la micro y pequeña empresas. Tienen fideicomisos creados para incentivar la producción, capital semilla o inversiones a los negocios, son fundamentales, ya que la mayor ventaja competitiva que ofrecen son las tasas bajas a las cuales estos fondos están disponibles. La banca comercial solo actúa como intermediario para analizar la capacidad de pago, y todo el riesgo lo corre BANHPROVI.

BANHPROVI ofrece programas con fondos propios “MIPYME, FOMI/FOMIR y KFW” con diferentes condiciones de acuerdo al tamaño de la empresa y actividad económica de las cuales las pequeñas y medianas empresas se pueden beneficiar:

Tabla 13. Planes de Financiamiento BANHPROVI

	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3
ACTIVIDADES A FINANCIAR	Agropecuario, Servicios, Industria, Comercio, Turismo y Transporte	Siembra Granos Básicos (Maiz, Frijoles, Arroz, Sorgo), Hortalizas y Plátano	Inmuebles Productivos y Crédito Agroindustrial
MONTO MAXIMO	Microempresa L. 250,000 Activo Fijo y Capital Trabajo	Microempresa L.250,000 Capital Trabajo	Microempresa L. 250,000 Activo Fijo Y Capital Trabajo
	Pequeña Empresa L. 800,000 Activo Fijo y Capital Trabajo	Pequeña Empresa L. 800,000 Capital Trabajo	Pequeña Empresa L. 800,000 Activo Fijo Y Capital Trabajo
	Mediana Empresa L. 2,000,000 Activo Fijo y Capital Trabajo	Mediana Empresa L. 2,000,000.00 Capital Trabajo	Mediana Empresa L. 2,000,000 Activo Fijo Y Capital Trabajo
PLAZO MAXIMO	7 Años Activos Fijos 24 meses Capital de Trabajo	24 meses CT	7 Años Activos Fijos 24 meses Capital de Trabajo
PERIODO DE GRACIA	24 meses Activo Fijos	No Hay	24 meses Activo Fijos

	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3
DESTINO	Capital de Trabajo y Activos Fijo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo y Activos Fijo
TASA DE INTERES A LA IFI	10.5% Anual	10.5% Anual	10.5% Anual
TASA DE INTERES A AL CLIENTE FINAL	Libre (En Base a Condiciones de Mercado)	Libre (En Base a Condiciones de Mercado)	Libre (En Base a Condiciones de Mercado)
FORMA DE PAGO	Mensual Hasta Anual	Al vencimiento	Mensual Hasta Anual
REDESCUENTO POR BANHPROVI	85 % del Monto Total solicitudes individuales	85 % del Monto Total solicitudes individuales	85 % del Monto Total solicitudes individuales
GARANTÍA A BANHPROVI	Pagaré Individual endosado a favor de BANHPROVI para montos <= L. 300,000.00 Garantía Hipotecaria / Prendaria para montos > L. 300,000.00		

Fuente: (Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda BANHPROVI, 2015)

Adicional a estos accesos las PYMEs tienen la opción del programa “Confianza SA-FGR”, son la primera Sociedad Administradora de Fondos de Garantía Recíproca de Honduras, que tiene como propósito la administración de fondos que respalden créditos otorgados a los sectores de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), además el sector agropecuario,

Proyectos de Vivienda Social y Educación Técnica Profesional. Es administrada por el Fondo de Garantía para la MIPYME (FOGMIPYME), Fondo de Garantía para la Vivienda Social (FOGAVIS), Fondo para la Educación Técnica y Profesional (FOGADE) y el Fondo de la Garantía para el Sector Agropecuario (FAGRE) con un patrimonio de 124 millones de lempiras con lo que se pretende movilizar mil 244 millones de lempiras en crédito.

“Confianza” es de los primeros programas que realmente ayuda a las PYMEs con uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan, que es no contar con el respaldo necesario y para fortalecer la estabilidad de la micro y pequeña empresa, un sector generador de significativas divisas al país.

El plan para la modernización financiera en el factor financiamiento se resume en lo siguiente:

- Mayor promoción a los programas existentes con los cuenta BANHPROVI y el programa “Confianza”, para lograr aprovechar las opciones a las cuales las PYMES ya tienen acceso y es el apoyo que el gobierno brinda a este sector de la economía.
- Para contrarrestar las tasas elevadas y ausencia, la opción de tomar financiamientos re-descontados con fondos RAP o BANHPROVI
- Creación de una organización responsable de dar consultorías a la PYMEs sobre las mejores opciones de financiamiento y de ser un enlace con la banca comercial.

Herramientas que Modernizan la Gestión Financiera de las PYMEs

A pesar de la importante participación de las PYMEs en la actividad económica, la mayoría no participa activamente en la actividad de comercio internacional, influenciado principalmente porque algunos instrumentos dependen de aprobaciones de financiamiento, son transacciones más complejas, y por el precio de las transacciones. Sin embargo existe la necesidad que las empresas aumenten su actividad en el uso de de estas herramientas ya que se están aumentando los requerimientos de calidad y conformidad y la necesidad de asegurar transacciones.

Es importante que exista un entorno favorable que sustente el fortalecimiento de este sector, coordinando actividades entre el sector público y privado como por ejemplo:

- Capacitaciones en negocios e idiomas
- Certificaciones de calidad (ISO, CE, DIN)
- Asistencia en la exportación y en el acceso al financiamiento,
- Programas de capacitaciones para el entrenamiento en las técnicas de comercio exterior

Los instrumentos de comercio internacional pueden ser algo complejos, y la elección de cuál es el más adecuado para la empresa depende del tipo de transacción a realizar y los costos.

Para la pequeña empresa las cartas de créditos se convierten en un mecanismo muy caro por lo que aún siguen utilizando las Cobranzas como medio de pago ya que el banco lo único que hace es custodiar documentos por lo que el riesgo es mínimo.

Las empresas de tamaño más grande con operaciones más complejas, y cuyos exportadores cuentan con requerimientos de calidad más altos utilizan las cartas de Crédito de Importación, ya que principalmente los beneficiarios de Asia los exigen. En general las empresas utilizan el mecanismo de pago anticipado porque la mayoría del riesgo lo adquiere el importador o está sujeto a una línea de crédito.

Las Stand by son de los instrumentos mas caros porque están garantizando un pago, y a quien le ejecutan el cobro es al banco emisor, por lo que son las grandes corporaciones quienes la utilizan y en las PYMEs no es un instrumento común.

6.3.2 PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN

6.3.2.1 PROCEDIMIENTO PARA PROMOVER PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN

Tomando en cuenta la importancia que tiene para la competitividad de la empresa, el desarrollo y el acceso a nueva tecnología, algunas organizaciones deben impulsar el desarrollo de

la tecnología a través de diversos programas los cuales mencionaremos brevemente a continuación.

Se propone un programa de negocios cuyo objetivo es llevar de la mano a las PYMEs para que estas puedan realizar los cambios necesarios y mejorar su modelo de negocio. Además de posicionar a las PYMEs dentro del mercado hondureño, ayudará a establecer una red de contactos que pueden ser útiles para las PYMEs y les permita participar en el mercado global. El mismo será impulsado por las carreras de negocios de universidades privadas y públicas, con el fin de incentivar a los estudiantes y ayudar a las PYMEs. También se contará con el apoyo de otras organizaciones extranjeras, principalmente en Latinoamérica donde el mercado es relativamente similar, para poder compartir información en cada una de las Cámaras de Comercio de cada país.

También se debe tomar en cuenta un programa que permita a las PYMEs vía internet con los centros de investigación e institutos de desarrollo de tecnología a fin de que puedan recibir apoyo para la resolución de sus problemas de carácter tecnológico. El sistema deberá agrupar empresas de consultoría especializada así como carreras afines de universidades del país para proporcionar información sobre tendencias tecnológicas. Las personas pertenecientes a este sistema en las PYMEs, podrán consultar en línea la información y pueda conocer detalladamente especificaciones sobre productos tecnológicos de nueva tendencia y la red de distribuidoras y fabricantes de los mismos que se adecuen a sus necesidades.

Finalmente, debería de haber un portal que ayude a promocionar los productos de las PYMES considerando que estos no tienen acceso a la publicación y promoción en medios de comunicación masiva. Este portal brindaría a los productos de las PYMEs a introducirse dentro de la actividad del comercio electrónico que sin duda amplía su capacidad de mercado y por lo tanto sus expectativas de éxito y desarrollo.

6.3.3 CREACIÓN DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

6.3.3.1 PROCEDIMIENTO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

Los programas de capacitación y consultoría pretenden consolidar la información del capital humano para que este pueda ser participe y líder en las estrategias de desarrollo y productividad de las empresas. En tal sentido, las capacitaciones se deben centrar en los siguientes aspectos:

- Fortalecimiento del uso de herramientas electrónicas para la administración de la empresa
- Técnicas para administración financiera efectiva
- Técnicas para negociación, ventas y comunicación

Todas estas capacitaciones son brindadas gratuitamente hoy en día por el Instituto de Formación Profesional (INFOP), lastimosamente pocas personas se enteran de dichas capacitaciones. Estas se deben dar a conocer, ya sea por medio del mismo portal del INFOP, pero este debe ser una plataforma más amigable y fácil de utilizar para el usuario.; desde luego, deben de haber formas de informar a la ciudadanía en especial a las personas dentro de las PYMES, podría ser también por medio de las redes sociales. Es por ello que sería necesario que el gerente propietario de la PYME esté inscrito en la base de datos de la INFOP para que le puedan llegar alertas de capacitaciones y así pueda escoger cual se adecua a las necesidades de sus empleados.

Adicional, debe estar al tanto de capacitaciones que se lleven a cabo en sitios Web, hay muchas capacitaciones ahora en día por medio de Webex, Youtube, y demás que no representan costo alguno para la persona que lo desarrolle. Y así se mantienen al tanto de las novedades del mundo de negocio, administración, tecnología y demás.

Para las PYMEs que se les dificulte tener un programa de capacitación propio, también existen las alianzas que hacen con sus clientes. Es decir, si una PYME le presta servicios una empresa multinacional, podrían hacer un acuerdo en el que los empleados de las PYMEs sean capacitados por la empresa multinacional, tomando en cuenta que el mayor interés de esta es que tenga el mayor conocimiento de sus productos/servicios. De este modo, ambas empresas tendrían beneficios de los mismos, ya que incluir a cierta cantidad de empleados de las

PYMEs dentro del grupo de los empleados propios de la empresa multinacional, no generaría costo alguno para la última mencionada.

6.3.5 MOTIVACIÓN LABORAL

6.3.5.1 PROCEDIMIENTO MOTIVACIÓN LABORAL

La motivación laboral es una herramienta muy útil a la hora de aumentar el desempeño de los empleados ya que proporcionan la posibilidad de incentivarlos a que lleven a cabo sus actividades y que además las hagan con gusto lo cual proporciona alto rendimiento.

Es importante considerar el tipo de ingreso, rubro y características de las personas dentro de las PYMEs para poder implementar programas de motivación laboral. Por ejemplo, una PYME que se dedica al rubro de turismo manejando un personal de 10 personas tomando en cuenta que son mujeres de 20+ y un nivel socioeconómico medio alto, puede motivar al equipo por medio de un tiempo de comida en un lugar fuera de la oficina para que ellos puedan compartir y disfrutar fuera del ámbito laboral. Sin embargo, a una PYME que se dedica a la producción de alimentos donde la mayoría de empleados son hombres y mujeres de un nivel socioeconómico bajo, le darán mayor provecho a un certificado de regalo de un supermercado o una canasta llena de productos para compartir con su familia, en lugar de una cena o almuerzo fuera de la oficina. Son diferentes intereses los que comparten estas personas, por lo que se debe identificar primero las necesidades que tienen para poder ofrecerles el producto/servicio que más se adecue a estas.

En ciertas PYMEs, una vez al año, se puede realizar una actividad fuera de la oficina que puede ser una visita a algún parque o atracción o una fiesta. Se incluirá a todo el personal, dependiendo de la actividad se evaluará si estas personas pueden llevar a sus cónyuges e hijos o si únicamente será para los empleados. Se cubrirá transporte, alimentación, dinámicas a realizar ese día y también algunos premios que se pueden llegar a obsequiar. Se podría recomendar hacerla a finales del año por todo el trabajo brindado a lo largo del mismo; también, a principios de año para poder motivar al personal a iniciar un año lleno de éxitos; y finalmente, se puede

también realizar a mitad de año para felicitar al personal por el primer bimestre y motivar a continuar con el esfuerzo en el siguiente.

Es de suma importancia tomar en cuenta este plan de motivaciones para que los empleados se sientan parte de la empresa y así logren niveles de productividad que superen las ya establecidas. Adicional, tendrían un clima laboral que favorezca la actitud de estas personas con los demás así como con ellos mismos.

6.4 PRESUPUESTO

Tabla 14. Presupuesto de Plan de Acción

ACTIVIDADES A DESARROLLAR	Periodo de Tiempo																				
	MES	1				2				3				4				5			
	SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO																					
Semanas Activas																					
Plan de Medios para promocionar el programa																					
Charlas Virtuales y Presenciales																					
Inversión	\$45,454.55																				
		L. 1,000,000.00																			
PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO																					
Semanas Activas																					
Promoción: Plan de Medios																					
Promoción: Material POP																					
Elaboración: Programas del Gobierno con Asociaciones																					
Inversión	\$226,590.91																				
		L. 4,985,000.00																			
PLAN DE CAPACITACIONES																					
Semanas Activas																					
Uso de instalaciones del lugar de trabajo																					
Refrigerio (20 empleados)																					
Inversión	\$109.09																				
		L. 2,400.00																			
PLAN DE MOTIVACIÓN LABORAL																					
Semanas Activas																					
Celebración de Cumpleaños Mensual																					
Otorgamiento de Bonos de Supermercado																					
Cena o Almuerzo Anual de la Compañía																					
Inversión	\$572.73																				
		L. 12,600.00																			
Sub-Total	\$272,727.27	L. 5,997,600.00																			
15% ISV	\$40,909.09	L. 899,640.00																			
Inversión Total	\$313,636.36	L. 6,897,240.00																			

6.5 CRONOGRAMA

Tabla 15. Cronograma de Ejecución

Objetivo General	Objetivo Específico	Actividades	Responsable	Tiempo de Ejecución: Semanas																			
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Contribuir a la modernización de procesos financieros de las PYMEs, a través de un plan de acción para ayudar a las mismas a que sean más competitivas en el actual entorno globalizado.	Identificar los factores que limitan la modernización de las PYMEs.	Elaboración de Encuesta Aplicación de la Encuesta	Equipo de Trabajo de la Investigación: Alejandra Oqueli y Paola Sevilla	■	■																		
	Analizar los factores que potencializan la modernización de las PYMEs.	Análisis de Resultados	Equipo de Trabajo de la Investigación: Alejandra Oqueli y Paola Sevilla			■	■																
	Definir si existen planes de apoyo a las PYMEs en cuanto a educación financiera	Investigación	Equipo de Trabajo de la Investigación: Alejandra Oqueli y Paola Sevilla				■	■															
		Aprobación de la propuesta	Asociación de las PYMEs					■	■	■													
		Eficientar Programa de Financiamiento	Banca privada, organismos públicos, asociaciones civiles									■	■	■	■	■	■						
		Proponer un plan de acción orientado a la modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa	Promoción Programa de Desarrollo Tecnología	CONAPYMES, Universidades Privadas y Públicas									■	■	■	■	■	■					
		Plan de Capacitaciones	Gerente-Propietario																			■	■
		Plan de Motivación Laboral	Gerente-Propietario																			■	■

Tabla 16. Tabla de Congruencia Metodológica

Título	Problema	Objetivo General	Objetivo Especifico	Conclusiones	Recomendaciones	Plan de Acción
Modernización de la gestión financiera en las PYMEs Caso Tegucigalpa	¿Qué tan factible es la modernización para lograr la solidez y competitividad de las PYMEs?	Contribuir a la modernización de procesos financieros de las PYMEs, a través de un plan de acción para ayudar a las mismas a que sean más competitivas en el actual entorno globalizado.	Identificar los factores que limitan la modernización de las PYMEs.	Los principales factores que limitan el desarrollo de las PYMEs son la falta de personal calificado, Tecnología Obsoleta en sus procesos, Requisitos de la banca comercial para el uso de productos financieros son demasiados y no van acorde a la realidad de las PYMEs, Falta de una buena administración interna (Organización Financiera) y falta de información y organización en el segmento.	Las PYMEs normalmente acuden a la banca comercial para utilizar los servicios que estos ofrecen, sin embargo debido a requerimientos difíciles de cumplir, las PYMEs no aprovechan al máximo los servicios. Es por ello que se recomienda que la Banca Privada maneje requerimientos de acorde a la realidad en la viven para que sean alcanzables y así apoyar al crecimiento del sector, considerando que estas generan un alto ingreso a la economía del país.	Eficientar un programa de financiamiento
			Analizar los factores que potencializan la modernización de las PYMEs.	La antigüedad que va ligado a la experiencia es una de las fortalezas que deben aprovechar las PYMEs, en promedio tienen 8 años en el mercado, que pueden utilizar como herramienta cuando optan a financiamientos en la banca. Adicional este es un sector de bastante relevancia para la economía por los ingresos que genera y los empleos que ofrece, con una buena organización podrían exigir al gobierno mayor apoyo con sus necesidades.	La banca en línea es una herramienta sin costos que puede beneficiar los procesos de pagos y manejo de efectivo en las PYMEs, y es de igual interés para las instituciones financieras que estas las utilicen por la reducción de costos transaccionales. La banca comercial debería de tener equipos dedicados a darles el seguimiento y asesoramiento continuo para que se fomente el uso de las plataformas.	Programa para el desarrollo tecnológico e innovación
			Definir si existen planes de apoyo a las PYMEs en cuanto a educación financiera	La antigüedad que va ligado a la experiencia es una de las fortalezas que deben aprovechar las PYMEs, en promedio tienen 8 años en el mercado, que pueden utilizar como herramienta cuando optan a financiamientos en la banca. Adicional este es un sector de bastante relevancia para la economía por los ingresos que genera y los empleos que ofrece, con una buena organización podrían exigir al gobierno mayor apoyo con sus necesidades.	Para contrarrestar el efecto negativo de las PYMEs ante la modernización, es necesario que estas cuenten con apoyo del gobierno, creando un ambiente competitivo entre ellas así mismo abrir oficinas de asesoramiento y apoyo a las PYMEs. En concordancia con los análisis realizados, es necesario establecer un catálogo de servicios que apoyen a la venta de los productos que ofrecen las PYMEs. De esta forma, se generará mayor actividad de flujo de productos de las PYMEs ante la población y así mismo a nivel internacional.	Plan de capacitaciones/ Motivación Laboral
			Proponer un plan de acción orientado a la modernización financiera de las PYMEs en Tegucigalpa	Finalmente, se debe realizar un plan de acción que contribuya a la modernización de las PYMEs en la ciudad de Tegucigalpa para que las mismas puedan ser competitivas en el actual entorno globalizado.	<ul style="list-style-type: none"> • Es necesario que las PYMEs conozcan bien las necesidades de sus clientes para que así puedan ofrecer productos y servicios de acorde a ellas. Esto lo pueden hacer por medio de formularios al momento de entregar el producto o servicio a sus clientes, y así lograr la modernización de ellas así como la satisfacción de sus clientes. • Es importante considerar que las PYMEs mantengan a su personal capacitado para poder lograr altos niveles de productividad, y así ser competitivos en el actual entorno globalizado. Además de tener un clima laboral favorable para que ellos desempeñen sus labores diarias con la mayor satisfacción. • La organización tanto administrativa como financiera interna en las empresas es básica para poder optar a los servicios financieros ofrecidos por la banca. Por lo que es necesario que se promuevan consultorías de tipo contables gratuitas adonde, que cuente contadores calificados que puedan elaborarles sus estados financieros. Es importante que adicional que cuente con asesoría legal para guiarlos y explicarles sobre la personería jurídica y facultades del representante legal. 	Llevar a cabo la ejecución del plan de acción

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- AHIBA. (2015). Términos del Sector Bancario [Financiero]. Retrieved from <https://ahiba.hn/glosario/>
- Andino Rodríguez, Z. A. (2010). La Globalización Económica de Honduras. *Marzo 2010*. Retrieved from <http://zoeandino.blogspot.com/2010/03/la-globalizacion-economica-de-honduras.html>
- Balza, A. (2010). *Educación, investigación y aprendizaje: Una Herramienta desde el Pensamiento Complejo y Transdisciplinario*. Guárico.
- Banco Central de Honduras. (2015). Banco Central de Honduras [Financiero Gubernamental]. Retrieved from <http://www.bch.hn/>
- Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda BANHPROVI. (2015). Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda BANHPROVI. Retrieved from <http://banhprovi.org/quienes-somos.html>
- Banco Mundial. (2006). Falta de Acceso a la Financiación. Banco Mundial.
- Bustamante, M. (2010). *Créditos Documentarios en el Comercio Internacional*. México: Etrellitas.
- Carabías, J., Meave, J. A., Valverde, T., & Cano-Santana, Z. (2009). *Ecología y Medio Ambiente en el Siglo XXI* (Edición Primera). México: Pearson Educación.
- Chievanato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano* (Tercera Edición). México: McGraw-Hill.
- CID GALLUP. (2014). Estimación preliminar con base en las PYMES. CID GALLUP/COVELO.

Comisión Nacional de Bancos y Seguros. (2011). Base de Datos. Comisión Nacional de Bancos y Seguros.

CONAMIPYME. (2011). Diagnóstico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. CONAMIPYME.

Definición.de. (2008). *Definición.de* (Wordpress).

De la Rosa, A. (2000). *Pequeñas y Medianas Empresas en México*. (1era Edición). México: Pearson Educación.

Fernández Russo, O., & Fernández B, M. (2000). *Hablemos de Comercialización de Tecnología* (Edición No. 1). Publicidad Editorial.

Garay, J. L. (1999). *Globalización y Crisis* (Edición No. 1). Bogotá, Colombia: Colciencias.

Jackson, S. L. (1997). *ISO 14001: Creating an Integrated Management System (Wiley Series in Environmental Quality Management)* (First Edition). United States of America: Excel Partnership.

Kerkhoff, F. J. M. (2003). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica: políticas de fomento y mejores prácticas. CEPAL.

López, L. (2004). *Apuntes sobre Innovación Tecnológica* (Primera Edición). México: Pearson Educación.

Manpower. (2013). Resurgimiento de la Escasez de Talento. Retrieved from <http://www.manpower-venezuela.com/upload/File/Resurgimiento%20de%20la%20Escases%20de%20Talento.pdf>

MyPEs.info. (2010). Enlace para Emprendedores. Retrieved from <http://www.mipymes.info/wordpress/?p=104>

- Observatorio Económico y de Emprendimiento. (2014). Programas de Financiamiento para las Mipymes en el Sector Financiero.
- Parkin, M. (2006). *Microeconomía* (7ma Edición). México: Pearson Educación.
- Parodi, C. (2013). ¿Qué es un sistema financiero? *Gestión*. Retrieved from <http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2013/03/que-es-un-sistema-financiero.html>
- Régimen de Aportaciones Privadas RAP. (2015). Régimen de Aportaciones Privadas RAP. Retrieved from <http://www.rap.hn/quienessomos.html>
- Rodríguez, L. (2014, June 13). Honduras cerrará 2014 con elevada inflación. *El Heraldo*. Honduras. Retrieved from <http://www.elheraldo.hn/economia/719281-216/honduras-cerrar%C3%A1-2014-con-elevada-inflaci%C3%B3n>
- Rojas, A. C. (2000). *PYMES: La clave del desarrollo*. Costa Rica.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas, Venezuela: Panapo.
- Soto, B. (2011). El Impacto de la Tecnología en la Empresa. *Gestion.org*. Retrieved from <http://www.gestion.org/gestion-tecnologica/nuevas-tecnologias/29672/el-impacto-de-la-tecnologia-en-la-empresa/>
- Valenzuela, C. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras* (Proyecto BID - SIC). Honduras: BID - SIC.
- Watson, J., & Everret, J. (1996). *Las pequeñas empresas tienen altos índices de fracaso* (Edición 3era).

ANEXOS

ANEXO 1 ENCUESTA A PYMES

La presente encuesta servirá de base para la investigación de tesis para optar al grado de Maestría en Dirección Empresarial con orientación en Finanzas en la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), la cual será utilizada con fines académicos.

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de preguntas conteste de forma breve y clara, marcando con una “X” según su respuesta.

1.- ¿Qué opción utiliza para realizar sus transacciones financieras? (Puede escoger más de una opción favor coloque el grado de importancia de 1 a 4, siendo 4 el mayor valor).

Bancos Comerciales	<input type="checkbox"/>
Cooperativas	<input type="checkbox"/>
Financieras	<input type="checkbox"/>
Otros (especifique)	<input type="checkbox"/>

2.- ¿Cómo considera los servicios o productos a las que Usted, ha tenido acceso?

Excelente	<input type="checkbox"/>
Muy Bueno	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>
Regular	<input type="checkbox"/>
Malo	<input type="checkbox"/>

3.-Enumere las desventajas de las diversas fuentes de financiamiento para las PYMES, desde el punto de vista empresarial. (Puede escoger más de una opción coloque el grado de importancia de 1 a 5, siendo 5 el mayor de mayor importancia).

Altas tasas de Interés	<input type="checkbox"/>
Alto Número de Garantías	<input type="checkbox"/>
Plazos muy cortos	<input type="checkbox"/>
Poco accesibles al mercado	<input type="checkbox"/>
Montos muy bajos	<input type="checkbox"/>

4. -¿Qué puede recomendar Usted, para poder acceder a nuevos Recursos Financieros?.

Menor número de avales	<input type="checkbox"/>
Menores Garantías	<input type="checkbox"/>
Mayores Plazos	<input type="checkbox"/>
Bajas Tasas de Interés	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

5 ¿El personal administrativo de la empresa cuanta con educación universitaria?

a. SI _____ b. NO _____

6.- ¿Qué tipo de empresa posee?

Persona Natural con actividad empresarial	<input type="checkbox"/>
Comerciante Individual	<input type="checkbox"/>
Persona Jurídica	<input type="checkbox"/>

7.-¿Cuál es la antigüedad de operación de su negocio o empresa?

--

8.- ¿Posee referencias bancarias o comerciales?

a. SI _____ b. NO _____

9.- ¿Posee algún tipo de garantía para respaldar sus créditos?

a. SI _____ b. NO _____

10.- ¿Mantiene sus Estados Financieros actualizados?

a. SI _____ b. NO _____

11. ¿Utiliza la Banca en Línea para realizar sus operaciones?

a. SI _____ b. NO _____

**En caso de que su respuesta sea No, pase a la pregunta 13, de lo contrario pase a la pregunta 14

13. ¿Por qué no usa la banca en línea?

Desconfianza del servicio	<input type="checkbox"/>
Falta de personal capacitado	<input type="checkbox"/>
La institución financiera no le ha brindado la opción	<input type="checkbox"/>
No lo considera necesario	<input type="checkbox"/>

12. ¿Estaría de acuerdo con que su empresa participe en un proceso de Modernización Financiera?

a. SI _____ b. NO _____

13. ¿El personal administrativo de la empresa cuanta con educación universitaria?

a. SI _____ b. NO _____

¡Muchas Gracias ;

ANEXO 2 ENCUESTA A BANCA COMERCIAL

La presente encuesta servirá de base para la investigación de tesis para optar al grado de Maestría en Dirección Empresarial con orientación en Finanzas en la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), la cual será utilizada con fines académicos.

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de preguntas conteste de forma breve y clara, marcando con una “X” según su respuesta.

- 1.- Posee el Banco una unidad encargada específicamente para la atención de las PYMEs?
- 2.- ¿Qué criterio(s) se toma en cuenta para clasificar una empresa en Pequeña o Mediana?
- 3.- ¿Qué tipo de productos ofrecen a las PYMEs?
- 4.- ¿Qué tipo de PYMEs atiende el Banco?
- 6.- ¿Cuál es la antigüedad requerida de operación del negocio o empresa que se le solicita a los clientes PYMEs para poder otorgarles financiamiento?
- 7.- ¿Se necesita referencia y/o experiencia crediticia para ser sujeto a un préstamo?
- 8.- Las condiciones y requisitos bajo las cuales se rigen las PYMEs son más rígidas que las condiciones otorgadas a otros clientes?
- 9.- ¿Cuáles son las limitantes que enfrentan las PYMEs para tener acceso a un producto financiero en su institución?
- 10.- ¿Cuál es la causa principal de rechazo de solicitudes de crédito PYMEs?
- 11.- ¿Cuáles son las limitantes que enfrentan las PYMEs para el uso de la Banca en Línea?
- 12.- ¿Considera que las PYME tienen una buena organización financiera?

Muchas Gracias