



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**ANÁLISIS DE CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS DE TEGUCIGALPA Y SU RELACIÓN CON LA
ALTA MOROSIDAD**

SUSTENTADO POR:

**LEONARDO JOSUÉ RIVERA BETANCOURT
ERICK MAURICIO PERDOMO SAUCEDA**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL Y FINANZAS

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C. A.

ENERO, 2013

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JEFFREY LANSDA

**ANÁLISIS DE CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS DE TEGUGIGALPA Y SU RELACIÓN CON LA
ALTA MOROSIDAD**

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

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESOR METODOLÓGICO
MANUEL DAVID GÓMEZ SOLORZANO**

**ASESOR TEMÁTICO
JOSÉ DONALDO OCHOA HERRERA**

TERNA EXAMINADORA:

MARCO MARTÍNEZ

JUAN EMILIO AGUIRRE

VIOLETA ZÚNIGA

DEDICATORIA

A Dios por habernos permitido concluir con éxitos nuestros estudios, abriéndonos las puertas en cada dificultad de nuestra vida brindándonos su amor y bondad para que cumpliéramos nuestros objetivos de vida.

A nuestros padres Fabio Roberto Rivera Licona (QDDG), Tomas Antonio Perdomo (QDDG) y nuestras madres Altagracia Betancourt Castro, Daysi Argentina Saucedo Colindres por ser nuestro apoyo en cada momento, por los consejos y valores que nos han transmitido durante nuestra vida, porque en su tiempo nuestros padres fueron un ejemplo a seguir que hoy estamos agradeciéndoles con nuestro mayor esfuerzo en esta investigación. Por habernos infundado el hábito del estudio, y ensañarnos a servir a los demás.

A nuestras esposas Carolina María Rosales e Ingris Yissell Cueva, por sus muestras de amor incondicional, por sus noches de desvelo a nuestro lado, por la colaboración que han hecho en cada etapa de este trabajo y brindarnos palabras de aliento y motivación cuando estábamos cansados. A mi hijo Patrick André Perdomo por ser la inspiración de alcanzar mis metas profesionales que servirán de ejemplo para su vida.

A mis amigos que hoy descansan al lado de mi padre celestial por no haber tenido una oportunidad en esta sociedad, pero que en su momento llenaron de alegría mi vida en medio de tanta responsabilidad, por su contribución inspiracional a este trabajo demostrando que de los lugares más olvidados puede nacer un profesional exitoso.

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor Temático Ing. **MANUEL DAVID GÓMEZ SOLORZANO** por ser una guía mediante sus consejos y orientación en la estructura de esta investigación, sus clases y su pronta corrección en los avances, por su profesionalismo al dirigir nuestro proyecto.

A nuestro asesor metodológico Lic. José Donald Ochoa por su dirección, orientación, y por creer en el proyecto, que con sus conocimientos y experiencia contribuyó en marcar un camino de mejores datos para la investigación beneficiando en mejor manera a nuestro objeto de estudio.

A los propietarios de Pymes de Tegucigalpa que contribuyeron en brindar su tiempo y conocimientos a la muestra experimental, representando a muchas otras empresas en crecimiento en el sector Pyme.

A los esposos Sandra Medina, y Héctor Rosales por habernos brindado el espacio físico, y los medios necesarios para la realización de esta investigación.

A todos...



FACULTAD DE POSTGRADO

ANÁLISIS DE CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE TEGUGIGALPA Y SU RELACIÓN CON LA ALTA MOROSIDAD

AUTOR: Leonardo Josué Rivera Betancourt
Erick Mauricio Perdomo Saucedo

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito conocer el mercado financiero hondureño en el que operan las PYMES de Tegucigalpa, enfatizando en el riesgo de los productos financieros actuales, y generar así un plan de capacitación que brinde las técnicas efectivas para minimizar el riesgo financiero de las Pymes en sus créditos y su morosidad. Se evaluó a 10 propietarios de PYMES mediante una técnica experimental de investigación para conocer los factores que determinan la alta morosidad que actualmente el mercado financiero presenta en este sector. El plan de capacitación está estructurado por los diferentes rubros del sector económico (Industria, comercio y servicio) con la finalidad de personalizar el aprendizaje de los participantes enfocando sus destrezas al conocimiento financiero enseñándoles cómo invertir, a diferenciar tasas y plazos y la utilización de los fondos propios como medio de crecimiento a largo plazo. Se concluye que en el mercado financiero hondureño los entes reguladores no supervisan ni regulan a empresas dedicadas a ofrecer créditos, denominadas prestamistas no bancarios y casa de préstamo, las cuales ofrecen productos financieros de alto riesgo para las Pymes. Entre los resultados más significativos de la investigación se denota la falta de una organización que proteja al sector Pyme y que fomente su desarrollo en el mercado financiero, así como la no existencia de una ley adecuada de fomento al emprendedurismo en Honduras.

Palabras Claves: PYMES, Morosidad, Créditos de alto riesgo, falta de capacitación y conocimiento financiero, marco regulatorio.



FACULTAD DE POSTGRADO

CREDIT ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES TEGUGIGALPA AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE HIGH NPLs

Author: Leonardo Josué Rivera Betancourt
Erick Mauricio Perdomo Saucedo

ABSTRACT

The present investigation had a general specific purpose of generating a plan of training that let us know the techniques to minimize the financial risk of the Pymes in its credits and late payment. Ten Pymes' managers were evaluated through an experimental technique of investigation to know the factors that determined the high late payment that the actual market focuses in this industry. The training plan is structured by the different areas of the economical, trade and service industry, with the end to personalize the learning of the participants focusing their abilities to the financial knowledge, teaching them how to invest and avoid spending inappropriately, differentiate rates and long and short terms, and using their own means as a growth in a long term. It therefore follows in the actual financial market of Honduras the regulatory bodies, neither; monitored or regular to companies dedicated to offer credits, delegate lenders non- banking and home loans in which they offer financial products of high risk to Pymes. The Honduran markets there are not suited credits and these markets choose predicts of high risk. Among the most significant results of the research it is denoted the lack of organization that secure the Pyme sector and promote its development in the financial market as well the no existence of a promotion low the entrepreneurship in Honduras.

Keywords: Performance Evaluation, Skills, Academic Model European assertiveness development, professional commitment and performance

ÍNDICE

CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES	3
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	8
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	10
1.4 OBJETIVOS	10
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	10
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.5 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES DE ESTUDIO.....	11
1.5.1 HIPÓTESIS:.....	11
1.5.2 VARIABLE:.....	11
1.6 JUSTIFICACIÓN	12
1.7 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	15
2.1 DE LAS PYMES.	15
2.1.1 ¿QUÉ SON LAS PYMES Y CUÁL ES SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA HONDUREÑA?	15
2.1.2 PYMES Y LOS RIESGOS QUE ENFRENTAN EN EL SECTOR FORMAL DE LA ECONOMÍA.	17

2.2	SECTOR MICROFINANCIERO DE HONDURAS	20
2.2.1	INSTITUCIONES QUE ATIENDEN AL SECTOR DE LAS MICROFINACIERAS.	21
2.2.2	REGULACIÓN	26
2.3	ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO (OPDS) Y ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO FINANCIERO (OPDFS)	29
2.4	COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	36
2.5	SISTEMA DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVOS RURALES (SIFAR)	39
	CAPÍTULO III.- METODOLOGÍA	42
3.1	ENFOQUE Y MÉTODO	42
3.1.1	ETAPAS DE ESTA INVESTIGACIÓN	43
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	44
3.2.1	ESQUEMA	45
3.2.2	POBLACIÓN Y MUESTRA	46
3.3	DISEÑO DEL ANÁLISIS EXPERIMENTAL	50
3.3.1	ESQUEMA DEL EXPERIMENTO	52
	CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	56
	CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	60
5.1	CONCLUSIONES	60
5.2	RECOMENDACIONES	62
	CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD	63

6.1 TÉCNICAS PARA MINIMIZAR EL RIESGO FINANCIERO DE LAS PYMES, CRÉDITOS Y MORA.....	63
6.2 INTRODUCCIÓN.....	63
6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN.....	64
6.3.1 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES.....	64
6.3.2 CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES	65
6.3.3 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	66
6.3.4 ELABORACIÓN DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN	67
6.3.5 EJECUCIÓN.....	67
6.3.6 EVALUACIÓN.....	68
6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	70
6.5 PRESUPUESTO	71
BIBLIOGRAFÍA	72
ANEXOS	75
ÍNDICE DE FIGURAS	79
ÍNDICE DE TABLAS	80

CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Esta sección describe brevemente la problemática encontrada respecto a cómo las Pymes del Distrito Central gestionan los créditos contraídos con instituciones financieras de segundo piso.

1.1 INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen un gran impacto en el desarrollo de nuestro país. Su contribución a la economía nacional en valor económico y social, las coloca como un pilar fundamental. No obstante, la problemática económica del mercado financiero amenaza su sobrevivencia.

En la primera parte se hace relación a uno de los principales obstáculos a los que las Pymes se enfrentan: El financiamiento. Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), éstas enfrentan la dificultad de no poder obtener financiamiento de manera adecuada de acuerdo a sus necesidades en monto, plazo y tasa, haciéndolas más susceptibles a perecer o limitar su crecimiento. De hecho, la falta de financiamiento adecuado a cada tipo de PYME es uno de los factores que más contribuye a que una empresa cierre sus operaciones.

Estudios anteriores han revelado que las Pymes comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto se podría decir que las características similares más importantes para esta investigación son la administración empírica, dirección por parte de los propios dueños, y el hecho que son consideradas altamente riesgosas para el sector financiero. (Zorrilla Salgado, 2009)

El enfoque que generalmente utilizan las instituciones financieras con respecto a los créditos es el análisis del riesgo, el cual se realiza para asegurarse que la empresa solicitante pueda pagar tanto intereses como capital. Se debe comentar en ese sentido que un elemento relevante es también la falta de una adecuada cultura financiera en

donde muchas veces los empresarios no saben cuál es el momento, tipo y monto adecuado para solicitar apoyo en ese sentido.

La siguiente investigación esclarecerá mediante técnicas experimentales los factores que conllevan a las PYMES de Tegucigalpa a incurrir en alta morosidad, y explicar que el riesgo del crédito para una Pyme podría estar relacionado con su forma de competir, su plan de negocio y su inadecuada administración financiera. Estas suposiciones se evaluarán en la investigación para afirmar o denegar si podría ser un factor determinante para evaluar la viabilidad del crédito.

Analizar las razones por las cuales se otorga el crédito un aspecto necesario para saber en la realidad cuáles son los criterios que utilizan las instituciones financieras, las cuales tienen un mercado meta promedio de trescientas mil PYMES en el territorio nacional.

Otras investigaciones han partido del supuesto que en la mayoría de Pymes los costos no se están identificando y controlando contablemente sin la metodología y cuidados adecuados, situación que las lleva a tomar decisiones equivocadas en las áreas de producción, mercadeo, finanzas y recursos humanos. (Ramírez, 2009)

En el primer capítulo se detalla el planteamiento de estudio, los antecedentes del problema, la definición del problema, preguntas de investigación, objetivos de investigación, variables y justificación de la investigación, comparados y relacionados al sector económico hondureño. En el Marco Teórico se exponen tres componentes: El sector Micro financiero del mercado hondureño, las Pymes como participante en la economía hondureña, y la estructura del sistema Financiero actual, además se definen los conceptos que soportan este estudio.

En la metodología de investigación se esclarece el tipo de investigación, los instrumentos y técnicas para recolectar los datos y que procedimiento fue el más adecuado, para obtener así en el cuarto capítulo el análisis de datos, la información

obtenida por el taller experimental que se aplicó a la muestra de la investigación, los cuadros de resultados por grupo aplicado, que se analizan de acuerdo a los objetivos de la investigación.

En el quinto capítulo se muestra las conclusiones y recomendaciones obtenidas del estudio, enfocadas en los objetivos y preguntas de investigación así como en los resultados obtenidos en la técnica experimental.

El sexto capítulo Incluye la aplicabilidad.

1.2 ANTECEDENTES

El surgimiento de las Pymes no debe buscarse en los orígenes del movimiento empresarial ya que estas han existido desde la concepción de la empresa como tal; En este sentido, se trata de analizar los motivos o circunstancias que han provocado el que los diversos entes sociales, (Empresarios, políticos, financieras e investigadores) impulsen este especial sector de la economía. Para ello, con el propósito de situar los antecedentes, podemos determinar que el nacimiento de las PYMES comenzó en la década de los setenta y su necesidad de financiamiento ha venido cambiando de acuerdo al crecimiento económico del mercado y se ha visto afectada en el tiempo cuando la economía entra en crisis. (Vanó, 2008)

Daniel Deiras en su artículo: “Análisis de crédito a pequeñas y medianas empresas PYMES” nos dice que los créditos que otorgan las instituciones financieras a las Pymes deben ser con la finalidad de hacerles alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente dentro de la estructura productiva de la sociedad de un país. (Neiras, 2009)

Las crisis económicas afectan con uno o dos años de rezago a las PYMES, igual como sucedió en 1999 y luego volvió a suceder en el 2009, cuando si bien no cayeron al mismo nivel del resto de las empresas, pero en los años siguientes (2000 y 2010), los resultados financieros fueron modestos para las PYMES, en lo que respecta al 2011 las ventas seguían siendo bajas, en consecuencia los niveles de deuda han aumentado en

6 puntos y las inversiones han caído. Con la crisis de 1999 las Pymes se convirtieron en un sector de mucha atracción para los créditos, y las carteras empezaron a aumentar al encontrar microempresas con ganas de crecer en el mercado. (Lesmes, 2012)

En los últimos cinco años el crédito a las PYMES de Honduras, no ha logrado alcanzar los niveles necesarios para catalogarlo como un incentivo al fortalecimiento de este sector ya que cuenta con limitantes en el otorgamiento de préstamos que de alguna manera no ayudan al desarrollo socioeconómico de las mismas. Además, el sistema financiero del sector privado ha desviado su rol de intermediador de desarrollo influenciado por la crisis económica, lo cual denota un bajo porcentaje de créditos a las Pymes concentrando su operación en grandes industriales de recuperación segura. (Sánchez, 2010)

Después de la crisis financiera las opciones de financiamiento para las PYMES tienen que ir de la mano con los procesos de capacitación y consultoría, de tal forma que el conocimiento de los créditos contraídos asegure los resultados deseados y que los emprendedores de estas empresas aprendan a utilizar el financiamiento para fortalecer, mantener y consolidar su empresa ya que con la existencia del antecedente de la crisis se pudo observar la muerte de muchas empresas por el alto grado de apalancamiento y la falta de una respuesta efectiva a situaciones de riesgo para las empresas. (Zeky, 2009)

El crédito a las PYMES en la última década ha sido escaso en función a la cantidad de instituciones financieras, que además no proporcionan productos destinados a fortalecer este sector ya que no ven en este un crecimiento sostenido en el cual puedan colocar cierta cantidad de recursos que de alguna forma impulsen la economía y puedan alcanzar un rendimiento esperado, esto por el precedente de alto riesgo que representan las PYMES por no contar con el apoyo gubernamental necesario. Además enfatiza en que la mayoría de las empresas pequeñas se ven afectadas por tasas de interés muy elevadas. (Neiras, 2009)

Roberto Bertossi en su artículo “Financiamiento de pequeñas y medianas empresas”

Nos habla sobre el modelo en que se ha manejado en las políticas de desarrollo para PYMES en el mercado argentino durante los últimos 5 años en las cuales las Pymes reclaman atención por su especial desempeño, tarea que habrá de desarrollarse en un largo e intenso plazo, para que este segmento sea de derecho y de hecho incentivado y liberado de actuales obstáculos que perjudican su mejor desenvolvimiento. (Bertossi, 2009).

Durante la crisis de 2009 en América Latina muchas Pymes dejaron de pagar sus deudas, lo que ha influido en que la banca actual se niegue a invertir en ellas, además que la banca considera que los proyectos que las Pymes presentan carecen de calidad lo cual es determinante para calcular el monto que se les debe prestar, consideran que este sector debe elevar su nivel de producción. El problema de conducta de la banca después de la crisis económica no es por los montos que se pueden llegar a prestar ni las comisiones que recibirán, sino que tiene que ver con los problemas que ha experimentado durante este tiempo el sector real de la economía, incluyendo a las Pymes que son deudores potenciales. (Meré, 2010)

Las PYMES, aportan en gran manera a la economía fuentes de empleo e inyectar ingresos ya que podemos considerar a estas como uno de sus pilares. Podemos predecir que estas tendrán un mayor desarrollo a largo plazo ya que es necesario que se realicen normativas que ayuden a impulsarlas en una mejor forma o de alguna forma favorecerlas directamente sin intermediación en algunos casos.

Ante esa perspectiva en la Unión específicamente en Italia particularmente en su región norte se ensayaron acuerdos asociativos con el fin de generar un nivel competitivo, la legión de nuevos desocupados y una persistente recesión ahora con inflación, repotencian el desafío, desafío que debe identificar en primer lugar, cualitativamente, quiénes y cómo son las micro, las pequeñas o medianas empresas para saber a quién, cómo, cuándo y por qué vamos a estimular. (Bertossi, 2009)

El autor Eduardo Camacho en su artículo Financiero “Crédito caro y escaso impide crecer a Pymes” explica que en México la carencia de financiamiento al sector de las pequeñas y medianas empresas es la causa principal de mortandad y freno para su desarrollo. De alguna forma podemos determinar cómo variable principal la falta de financiamiento ya que este factor encierra todas las demás variables que determinan la falta de desarrollo en el sector PYMES.

La misma entidad estima que la participación crediticia en México es de tan solo 4.3% del PIB, menos de la mitad del porcentaje que manejan varios de los países emergentes e industrializados con los que compite México o es socio, mientras que en Brasil la participación crediticia es de 9.6%, en España de 19.6% y EU de 29.4% del PIB. (Camacho, 2010)

Tomando como referencia los estudios realizados en México, otro autor (Jimenez, 2007) aclara que las Pymes deben de realizar cambios en sus estructuras, con la finalidad de convertirse en negocios confiables que se puedan denominar empresas serias y que llamen la atención para la obtención de un crédito, ya que bajo el esquema familiar no generan valor agregado para un banco. Enfatiza que la forma de romper el esquema familia es bajo la creación de una cultura de negocios dentro del mercado formal, capaz de atraer capitales externos e inversionistas que la hagan crecer.

A través de la historia las PYMES han sido agentes importantes en la estructura económica de un país en lo que respecta a la generación de empleo y a bajar el índice de pobreza. Sin embargo la información cuantitativa en la región latinoamericana es escasa y de mala calidad. Por esta razón al sector financiero le es difícil analizar la evolución del desempeño y a veces surgen problemas para estimar la producción, factor determinante para el estudio de un crédito. En los países de la región se utilizan por lo menos dos conceptos de evaluación de Pymes una basada en la cantidad de empleados y otra que utiliza el volumen de ventas como criterio para identificar el tamaño. (Ferraro, 2010)

En nuestro entorno nacional durante la última década no se han creado productos financieros que aporten a las PYMES un valor agregado ya que muchas de estas no tienen el conocimiento suficiente para aprovechar los recursos obtenidos, todo esto por el simple hecho de no contar con la capacitación suficiente, una vez que se cumpla con esto existirán mejores fuentes de empleo, el crecimiento de la economía reflejara el buen funcionamiento de las PYMES.

La estructura de la banca comercial, necesita ser reorientada de acuerdo a los nuevos retos del país, que radican en la necesidad de otorgar créditos de largo plazo para transformar la capacidad instalada, complementando los recursos de inversión del resto del sistema financiero y sirviendo a las PYMES. (Camacho, 2010)

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad las empresas se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, por esta razón la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva.

En Honduras Las PYMES atraviesan una problemática tanto interna como externa que ha provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado. La interna siendo la carencia de organización, retrasos tecnológicos, y falta de capacitación del personal, y la externa, que es donde se centra nuestra investigación e incluye la falta de acceso al financiamiento, tasas de interés no competitivas, y una política fiscal no promotora del desarrollo.

La carencia de financiamiento al sector PYMES es una de las principales causas de mortalidad y freno para que se desarrollen, el porcentaje de PYMES que desaparecían para el año 2010 era de un 80% y el Estado prometió bajar esta cifra en 30 puntos, pero, aun así es una cifra considerablemente alta y el objetivo debe ser como evitar la

pérdida de estas pequeñas y medianas empresas pero no se ofrecen financiamientos para que se mantengan compitiendo y su ciclo de vida aumente. (Manzur, 2010)

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Las diferentes investigaciones realizadas en Honduras señalan que el sector de la pequeña y mediana empresa se destaca por su importancia en la producción y el empleo. Existen cerca de 3000 negocios PYMES que ocupan directamente a 64000 personas, y más de 300,000 indirectamente, de acuerdo con el II informe sobre Desarrollo Humano, Centro América y Panamá (2003, p.126)

La mayoría de las PYMES (70%) se encuentran en las zonas urbanas de Tegucigalpa y San Pedro Sula y el restante 30 por ciento en áreas rurales sobre todo de Comayagua, Choluteca y el Paraíso. (CID GALLUP, p. 110). Todos estos datos representan un extraordinario potencial para la formación y desarrollo de las futuras empresas del país. (Conamipyme Diagnostico de las PYMES no Agrícolas 2001, pp.50-54).

Las PYMES en la zona de Tegucigalpa según el informe de Conamipyme tienen dificultades para cumplir con las condiciones de crédito del sistema formal (Garantías, registros legales) y no saben medir su propia capacidad de pago y necesidad financiera, generando una fragilidad como resultado de su baja rentabilidad e ineficiente manejo de los recursos financieros.

En Tegucigalpa el comercio es la principal actividad (66%) le sigue la industria manufacturera (25%) y los servicios (9%), en cada una de estas áreas existes PYMES que necesitan políticas de crecimiento y que fomenten su desarrollo.

En realidad las PYMES solo cuentan con programas públicos de apoyo basados en factores de alianzas estratégicas y globalidad, mientras que lo que más necesitan es el apoyo en base a la administración interna y externa. Así pues es indispensable que las PYMES tomen en cuenta que al no existir programas de crédito adecuado a sus necesidades de desarrollo estas deben tomar en cuenta la cultura de innovación y

capacitación constante ante los posibles riesgos de mercado y crédito, para crear ventaja competitiva y distinguirse de las demás en su sector.

Según un estudio elaborado por EuroChile y el Centro de investigación de políticas públicas para la PYME (Cipyme) los problemas que enfrentan las Pymes son tres: Las condiciones impuestas por los grandes clientes, la falta de capital de trabajo y el exceso de regulaciones y burocracia, enfatizando que con la existencia de un buen producto financiero estos problemas podrían ser leves y no afectarían de muerte a estas empresas. (MERCURIO, 2006)

En Tegucigalpa las Pymes no rompen el paradigma de que al estar orientadas a un sector urbano y tradicional también es requisito ser competentes y no confiarse de las variables que según ellas controlan. Las PYMES deben aprovechar sus fortalezas y las oportunidades de mercado para orientarlas hacia una estrategia adecuada a ella pero sin olvidar los objetivos del desempeño de la organización.

Según un estudio realizado por el PNUD para el primer semestre de 2012 las diferentes organizaciones que aglutinan a los microempresarios de la capital se registraban a principios de este año unas 36,000 Pymes, cifra que a la fecha ha bajado en un 30 por ciento, dejando a flote solo 25,200 de los nuevos negocios, por la inseguridad jurídica, falta de programas de crédito y las constantes amenazas a las que son sometidos los emprendedores por delincuentes. (PNUD, 2003)

Y este decrecimiento genera un aumento en el desempleo y el comercio informal, cada uno de los pequeños negocios que cerraron sus puertas empleaba a no menos de cuatro a seis personas, por lo cual un promedio de 100,800 capitalinos se quedaron sin una fuente de ingresos para sostener a su familia. En su mayoría son las pequeñas empresas productivas las que fueron liquidadas por la inseguridad, y los altos costos de los créditos que contrajeron en su momento. Talleres de costura, empresas de envasados, fábricas de mosaicos, zapaterías, imprentas, tortillerías y floristerías son algunos de los rubros que están agonizando. (Sánchez, 2010)

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Las Pymes tienen un crecimiento pausado; la falta de acceso al financiamiento, los pobres incentivos y sobre todo la inseguridad en la regulación del mercado financiero hondureño, conlleva a que adquieran préstamos con altas tasas de interés que ponen riesgo la existencia de sus negocios.

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Qué tipos de instituciones existen en Honduras dedicadas al financiamiento de la pequeña y mediana empresa PYMES?
2. ¿Cuáles son los productos financieros existentes en el mercado PYMES?
3. ¿Qué requisitos son necesarios para que una Pyme pueda acceder a un crédito comercial?
4. ¿Qué tipos necesidades existen en las Pymes para que puedan lograr sus objetivos?

1.4 OBJETIVOS

Mediante el establecimiento de los objetivos se tendrá una mejor visión de lo que se quiere lograr a través de este estudio. Para ello se determina:

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar los factores que influyen en que las PYMES de Tegucigalpa incurran en alta morosidad en relación a los créditos que contraen con las instituciones financieras, con el fin de facilitar técnicas de gestión del riesgo que contribuyan al cumplimiento del crédito contraído.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar Pymes en la zona de Tegucigalpa con características similares, en las áreas de administración, apalancamiento financiero, y recursos humanos.
- Organizar un taller experimental en donde las Pymes previamente seleccionadas se dividan en dos grupos: Grupo de estudio y Grupo control, integrados por las características comunes entre los participantes.

- Impartir capacitación de análisis básico financiero al grupo de estudio y una capacitación de estrategia al grupo de control con el fin de comparar los resultados obtenidos.
- Analizar la estructura y regulación del sector financiero hondureño respecto a créditos ofrecidos al sector Pyme de Tegucigalpa.

1.5 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES DE ESTUDIO

1.5.1 HIPÓTESIS:

Las hipótesis a ser consideradas son las siguientes:

- ¿El grado de conocimiento financiero es factor determinante para aceptar o rechazar un crédito a tasas de interés y cuotas altas?
- ¿Los asesores de crédito no proporcionan la información necesaria a los solicitantes de créditos?
- ¿La falta de productos financieros obliga a los empresarios Pymes a aceptar los créditos a tasas de interés elevadas?

1.5.2 VARIABLE:

Variables independientes a manipular:

- **Grado de conocimiento financiero**
Es el conocimiento que posee una persona acerca del uso de las finanzas aplicadas en varios aspectos sea negocios o economía personal. En nuestra investigación se mide este conocimiento en los propietarios de las Pymes, y como este determina la aceptación o no de un crédito de alto riesgo.
- **Información escasa en la venta de un préstamo.**
Es la carencia de elementos importantes para poder evaluar la opción de un préstamo en la que se informa a la persona interesa todos los factores como ser tasa de interés, garantías, cuotas.
- **Falta de productos financieros para Pymes.**

El sistema financiero actual no cuenta con productos financieros necesarios que impulsen el sector Pyme, otro punto que desfavorece es la falta de apoyo por la mayoría de instituciones financieras ya que es únicamente la minoría la que cuenta con estos servicios.

Variable dependiente a evaluar

- **Aceptación de un Microcrédito en relación al conocimiento financiero y las consecuencias que conlleva la falta de pago.**

La aceptación de un microcrédito conlleva a factores en los cuales las personas deben estar informadas de las consecuencias a las que estarían sujetos al no honrar sus deudas ya que los antecedentes de riesgo con que cuentan las Pymes en su mayoría se derivan a la falta de pago.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Al profundizar para encontrar explicaciones del problema de la alta tasa de morosidad en las PYMES de Tegucigalpa, esta investigación significa un aporte de conocimientos y técnicas financieras a estas entidades. De esta manera, se logrará satisfacer las diferentes dudas de gestión del riesgo financiero que contrae cada una de estas pequeñas empresas al adquirir un crédito.

El sector de las PYMES de Honduras ha evolucionado desde una economía regulada propia de la década de los 70 hasta un mercado abierto que ha impulsado el fomento de las exportaciones que a su vez ha creado las condiciones para un mayor grado de competitividad, siendo estos aspectos tan relevantes para la economía nacional se convierten en motivos de justificación para generar mediante la investigación una aportación de carácter teórico, que incluya evidencia empírica, contribuyendo al esclarecimiento de los factores implicados en que más de 300,000 PYMES que según el Instituto Nacional de estadística (INE) se ven afectadas por programas de Financiamiento que no cumplen con las expectativas del desarrollo.

Un sector que representa el 95 por ciento de las empresas a nivel nacional y genera más del 90 por ciento de los empleos merece, a juicio de sus promotores, una mejor suerte y realizar un cambio en su enfoque administrativo ya que se encuentran en un arduo ambiente de negocios donde sobreviven únicamente los mejores.

La alta tasa de morosidad y el paso hacia tras de una PYME al sector informal de la economía ha generado diversos cuestionamientos de la empresa Privada (COHEP) y la Cámara de Industrias y Comercio de Tegucigalpa, sobre la relación que existe en la no aprobación de políticas financieras y de crecimiento al sector económico micro-empresarial.

Esta investigación contribuirá a contrastar las políticas relacionadas en otros países que han generado desarrollo al sector Pyme, con las políticas nacionales denotando los puntos críticos del riesgo y los puntos importantes desde una perspectiva cuantitativa de recolección de datos.

Como se ha venido destacando, el estudio en profundidad planteado busca apoyar a las PYMES ya que en el ámbito económico y el desarrollo de la sociedad en su conjunto, éstas empresas han tenido y tienen una importancia estratégica muy destacada, constituyendo este hecho un fenómeno universal que no hace diferenciaciones políticas ni geográficas; se consideran a las PYMES como un componente primordial del sistema económico de cualquier país.

Se justifica la escogencia del sector PYME de Tegucigalpa, tomando en cuenta la idiosincrasia de la región, las estructuras y los contextos propios de las leyes del Distrito Central. Por otra parte, las razones expuestas señalan que la investigación contribuirá, al dársele la adecuada difusión estratégica y ponerse en práctica, como un aporte dirigido a contribuir con el análisis de la gestión del riesgo crediticio del sector micro-empresarial

1.7 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es viable pues se dispone de los recursos necesarios para llevarla a cabo. Se buscara la autorización de los núcleos sectoriales PYME para realizar el estudio. Se obtendrá el apoyo de las organizaciones involucradas tanto financieras como PYMES de Tegucigalpa estipuladas dentro de nuestra muestra de investigación.

Las empresas que conforman nuestra muestra de investigación otorgaron su consentimiento para que respondan los cuestionarios de solicitud de crédito en las reuniones generales para la obtención de servicios financieros.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En este informe se relaciona a las PYMES y el sector financiero nacional con el objeto de hacer una reflexión de la gestión del riesgo crediticio, se presenta desde un punto de vista micro-financiero regulatorio y posteriormente de la administración interna y gobierno.

2.1 DE LAS PYMES.

2.1.1 ¿QUÉ SON LAS PYMES Y CUÁL ES SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA HONDUREÑA?

PYME es la abreviatura utilizada para la pequeña y mediana empresa siendo un sector importante de la economía hondureña, se estima que existen unas 300,000 PYMES operando en territorio nacional que aportan entre 20 y 25 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) Contribuyendo a la generación de 700,000 fuentes de trabajo, estas empresas son un aporte económico significativo por su capacidad de generar empleo y por su aportación a la economía en general. (Sanchez, 2010)

Según la encuesta de empresas realizada por el Banco Mundial en el 2006 se identifica que existen diferentes factores que afectan a las PYMES de Honduras, entre ellas la legalidad que las excluye del acceso a la salud y beneficios laborales, incluyendo la inseguridad jurídica que afecta la calidad de sus productos o servicios, mano de obra no calificada y La innovación tecnológica es casi nula, los procesos se convierten más en artesanales que tecnificados. Sin embargo la capacidad para adaptarse al entorno es buena ya que tienen bajas inversiones en activos fijos principalmente en equipo los que les permite adaptarse al medio cambiante en el que se desenvuelven.

La encuesta enfatiza en el principal problema, el cual es la falta del acceso a los recursos financieros, y este es cada vez mayor cuando la empresa tiende a ser más pequeña. En Honduras las PYME identifican que su mayor problema es la falta de financiamiento, es importante recalcar que el financiamiento a largo plazo genera crecimiento y siendo las PYMES un gran aporte al PIB de Honduras, no debería subestimarse un sector con tanta contribución socio-económica a un país en vías de desarrollo.

(Gonzalez, 2007) Afirma que las PYMES poseen algunas características:

- Tienen a operar en el sector informal de la economía, y no saben separar las actividades del hogar y las de la empresa.
- La ausencia de registros auditados y de historias de crédito documentado.

Las PYMES son el mayor cliente del mercado micro-financiero hondureño sin embargo el siguiente gráfico muestra el principal problema de crecimiento que tienen en la actualidad.

Porcentaje de empresas que han identificado problemas externos de crecimiento

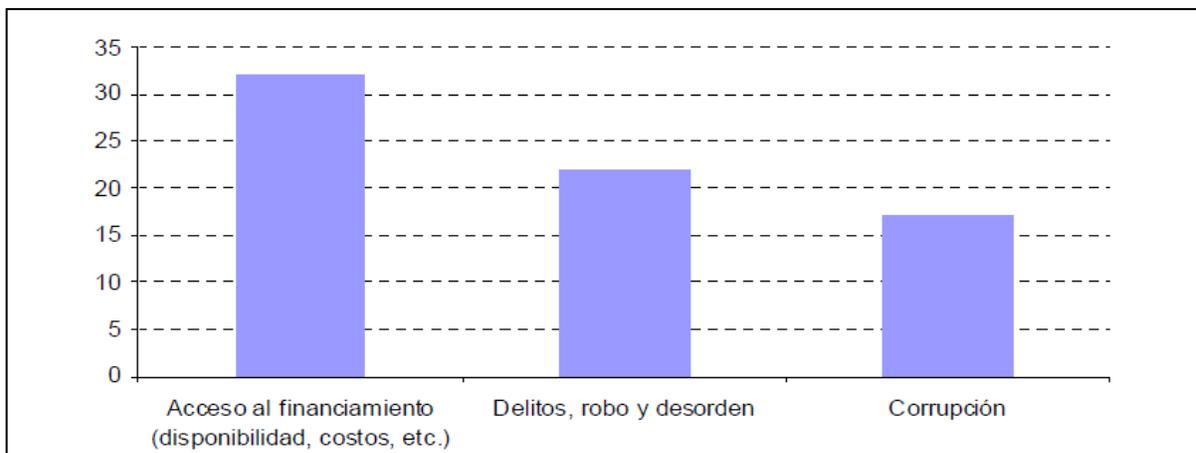


Figura 1. Problemas de crecimiento de las PYME

Fuente tomada de encuesta de empresas Banco Mundial 2006

Por tanto los problemas externos con mayor incidencia son el acceso al financiamiento con un 33 por ciento de empresas que lo afirman, el delito y robo con un 22 por ciento y la corrupción con un 17 por ciento de afirmación.

Según el informe de la CEPAL serie financiamiento y desarrollo en el 2010 las PYME no operan solamente en el sector urbano sino que también están en todo el territorio nacional, lo que explica que existen además las denominadas PYMES rurales teniendo

muchas características similares con las PYMES Urbanas, en primer lugar en el sector rural además de que existen empresas dedicadas al sector agropecuario también existen empresas que se dedican a la prestación de productos y servicios así como la manufactura lo que representa un 40 a 50 por ciento no agropecuario como ingreso familiar de los propietarios de cada una de las PYMES.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) reveló en el 2007 mediante una encuesta realizada a las PYMES de Honduras que existen más mujeres propietarias de PYMES que hombres, no existe ningún departamento en que los hombres superen a las mujeres, esto indica que la fuerza laboral que generan estas empresas contribuyen a que la participación femenina en el mundo laboral aumente, es importante conocer que para el año 2010 la participación femenina laboral era tan solo de 32,9% siendo para los hombres un total de 69,8% Las PYMES en este sentido no solo contribuyen al crecimiento económico de nuestro país sino que también contribuye a la participación de la mujer en el mundo laboral. (Estadística, 2007)

Tabla 1. Distribución por género del total de PYMES en Honduras

Departamento	Total	Hombres	Mujeres
Atlántida	15 932	6 714	9 218
Colón	21 056	6 301	14 755
Comayagua	19 054	8 869	10 185
Choluteca	19 432	5 555	13 877
Francisco Morazán	84 345	35 683	48 662
El Paraíso	20 302	7 968	12 334
Olancho	30 317	6 639	23 678
Copán	15 755	5 118	10 637
Cortés	15 755	5 118	10 637
Gracias a Dios	3 648	1 358	2 290
Intibucá	8 506	2 329	6 177
Islas de la Bahía	1 161	835	326
La Paz	7 758	2 635	5 123
Lempira	9 001	1 982	7 019
Ocatepeque	8 274	1 128	7 146
Santa Bárbara	16 806	4 964	11 842
Valle	10 389	3 910	6 479
Yoro	18 404	8 506	9 898
Total	375 858	137 985	237 873

Fuente tomada de Instituto Nacional de Estadística. Septiembre 2007

2.1.2 PYMES Y LOS RIESGOS QUE ENFRENTAN EN EL SECTOR FORMAL DE LA ECONOMÍA.

Son pocos los microempresarios que se cuestionan su forma de operar con la competencia y su forma de negociar con el banco, esto se ejemplifica en que la mayoría

de las PYMES acepta como una necesidad obligatoria contraer deudas riesgosas con estas entidades, para poder hacerle frente a la competencia pensando que esta es la única y mejor forma de sobrevivir en el mercado.

(Lefcovich, 2009) Enfatiza en que uno de los mayores riesgos que las PYMES enfrentan es su mala gestión en la adquisición de créditos y en la cobranza, no saben distinguir entre un préstamo de consumo y un préstamo de inversión. Aclara que las PYMES deben enfocar sus créditos adquiridos en los siguientes aspectos:

- Inversiones en bienes de Uso.
- Inversión en inventarios.
- Concesión de créditos.
- Adquisición de bienes de cambio.
- Cubrir gastos inesperados.
- Superar los desfasajes entre el momento de pago y el momento de cobro.

Cualquiera que sea el rubro de la inversión, las PYMES deben esperar que la rentabilidad esperada supere el costo del préstamo, y no solo contraer deudas por el resultado de una mala administración en materia de producción, financiera comercialización. En su mayoría los pequeños empresarios contraen préstamos y adquieren bienes ociosos que no generan utilidad mientras esta cultura de no entender los créditos y la deficiente gestión en los cobros impere en el día a día de una Pyme su promedio de existencia en el mercado será de uno a cinco años. (Lefcovich, 2009).

(Biasca, 2005) Analiza como las PYMES pueden ser más competitivas y enfrentar mejor el riesgo si se hicieran a sí mismas 3 preguntas, Análisis ¿Somos Competitivos?, Ideas ¿Qué propuestas tenemos? Acción ¿Cómo Cambiamos? Las tres fases son importantes ya que un buen diagnóstico llevará a una buena recomendación. El nuevo enfoque después del diagnóstico deberá adaptarse a las diferentes regiones que tiene un país, por ejemplo en Honduras hay contrastes muy marcados entre las empresas de Tegucigalpa y las de San Pedro Sula, no se puede hacer un mismo enfoque de crecimiento sino enfocar su análisis de acuerdo al entorno multicultural de cada región,

así se minimizan los riesgos que algunas PYMES que están dentro del sector formal adquieren por estandarizar sus estrategias sin antes haber estudiado la cultura de una región.

Las necesidades de las PYMES son cambiantes por ello se hace preciso mantener una actitud innovadora tanto en los aspectos operativos como en la conducta empresarial ello permite mantener un adecuado nivel de información sobre los mercados, para complementar el diagnóstico de autoconocimiento el microempresario deberá enfocar los resultados en 4 aspectos la competitividad, la cultura empresarial, la globalización, y la organización con el fin de lograr sus objetivos. (Navarro, 2007)

(McKinsey, 2012) Afirma que existen cuatro mitos principales que deben despejarse para entender el fortalecimiento de las PYMES;

- Todas las Pymes quieren crecer.
- Todas las Pymes tienen el mismo valor en la creación de empleo.
- Las Pymes de alto crecimiento son de alta Tecnología.
- Impuestos y regulación son principal limitación de Pymes.

El reporte reconoce que algunas leyes también inhiben el crecimiento de las Pymes, pero se afirma que ni los impuestos ni las normas del marco regulatorio son los obstáculos principales para estimular el crecimiento. (McKinsey, 2012)



Figura 2. Necesidades de las PYMES para logro de los objetivos

Fuente Enciclopedia de la pequeña y mediana empresa

Las dificultades financieras propias de las PYMES se añaden en sus estructuras debilitándola a tal grado que cada una de sus áreas tanto internas como externas se ven en la necesidad de apalancarse, y la captación de recursos es poco atractiva porque para las entidades financieras las estructuras democráticas, primacía del factor trabajo sobre capital, y el alto riesgo en las inversiones son los factores que se ven afectados cuando las PYMES no tienen trazados bien sus objetivos. (Almansa, 2011)

2.2 SECTOR MICROFINANCIERO DE HONDURAS

Las microfinanzas se orientan a prestar servicios financieros a las PYMES y personas de bajos ingresos que no aplican a los productos y servicios del sector bancario tradicional. Lo que significa que este sector propone a las PYME y personas de bajos ingresos con indicios de negocios, servicios financieros básicos como crédito, ahorro o seguros, brindándoles la oportunidad de protegerse contra riesgos financieros, seguridad económica familiar, y la opción de invertir en nuevas actividades económicas ya existentes.

Según el BID en América Latina y el Caribe existen alrededor de 50 millones de microempresas que aportan a la fuerza laboral 150 millones de personas. La gran mayoría de los que poseen una microempresa viven en condiciones de pobreza con ingresos bajos y sin poder tener acceso a los servicios financieros formales; generalmente estas personas no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero. (Sánchez, 2010)

(González, 2007) Afirma que las PYMES poseen algunas características que explican porque la banca comercial tradicional no conoce bien a esta clientela y la banca estatal no confía en estas pequeñas empresas.

- Tienen a operar en el sector informal de la economía, y no saben separar las actividades del hogar y las de la empresa.
- La ausencia de registros auditados y de historias de crédito documentado.
- El pequeño tamaño de sus transacciones comerciales y financieras.

- La gran heterogeneidad de las empresas que operan en el sector.
- La carencia de activos que pueden ser ofrecidos como garantías tradicionales.

Y a esto se le suma que no poseen la tecnología adecuada para darse a conocer la gran mayoría no incursiona al sector formal de la economía prefiriendo el sector informal por la baja exigencia tributaria exigida.

2.2.1 INSTITUCIONES QUE ATIENDEN AL SECTOR DE LAS MICROFINACIERAS.

Actualmente Honduras cuenta con una estructura financiera estable y bien conformada que de alguna forma aporta los recursos necesarios a la economía, es gracias a estas asociaciones y entes supervisores que se ha logrado conseguir un sistema financiero que ante los cambios en los mercados financieros mundiales ha sabido sobrellevar las dificultades de los mismos. En Honduras este sector lo componen:

- Bancos y financieras especializados o con áreas específicas para dar esta atención.
- OPDs
- OPDFs
- Uniones de crédito.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Prestamistas no Bancarios.
- Cajas rurales y asociaciones comunales de ahorro y préstamo.
- Sistema de financiamiento local.

En lo que respecta al sector micro financiero de los 17 bancos comerciales¹ existentes hay 4 de ellos que atienden créditos para las PYMES y crédito de consumo: Banco Hondureño del Café, Banco Azteca de Honduras, HSBC, y BAC Honduras.

Existen también 2 bancos estatales incluidos el Banco Central, 10 sociedades financieras, 12 instituciones de seguros y 2 instituciones de segundo piso.

¹ Datos al 30 de Junio de 2012, disponible en <http://cnbs.gov.hn/boletines/listainst.PDF>

Adicionalmente, el sistema financiero cuenta con 2 bancos y 3 financieras especializadas en micro finanzas: Banco Popular, Banco PROCREDIT de Honduras, Financiera Solidaria FINSOL, Financiera Finca Honduras FINCA, y Organización de Desarrollo Femenino Financiera S.A ODEF.

Según informe de la Comisión Nacional de Banca y Seguros junio 2012, las cinco instituciones especializadas en micro finanzas operan con 117 oficinas en el territorio nacional, atendiendo a una importante cantidad de clientes y con una cartera superior a los de US\$96.9 millones.

El informe también ejemplifica la estructura del sector financiero mostrando cuales son las dependencias de las instituciones del sector micro financiero según el siguiente gráfico.

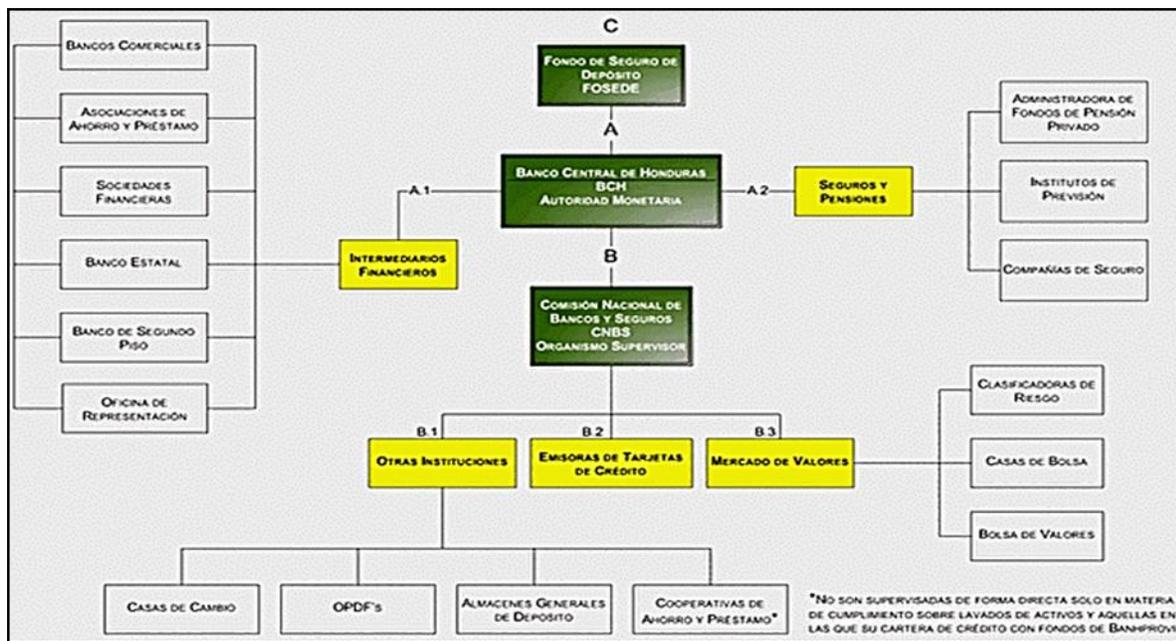


Figura 3. Estructura del sistema financiero en Honduras

Fuente tomada de CNBS 2012

Como se aprecia en la figura 2, podemos observar que en la estructura del sistema financiero de Honduras el ente superior es el Banco Central de Honduras (BCH) el cual tiene como función principal velar por el mantenimiento del valor interno y externo de la

moneda nacional y propiciar el normal funcionamiento del sistema de pagos. Con tal fin, formulará y ejecutará la política monetaria, crediticia y cambiaria del país (Artículo 2 ley del banco central de Honduras)

En el bloque B de la figura 1 aparece la CNBS² la cual se basa en normas y prácticas internacionales, y ejerce por medio de las superintendencias la supervisión, vigilancia y control de las instituciones bancarias públicas y privadas, sociedades financieras, asociaciones de ahorro y préstamo, almacenes generales de depósito, bolsas de valores, puestos o casas de bolsa, casas de cambio, fondos de pensiones e institutos de previsión, aseguradoras y reaseguradoras. (Sánchez, 2010)

Dada las explicaciones anteriores se puede denominar a estos dos bloques como los principales entes regulares del sistema financiero de Honduras.

En lo que respecta a nuestra investigación la estructura nos muestra el papel de los intermediarios financieros en el bloque A1 los cuales son el primer enlace para que un crédito llegue al usuario final en nuestro caso las Pymes.

Estos intermediarios financieros son personas jurídicas que se dedican a la compraventa de activos financieros y a su vez se encargan de colocar los recursos financieros a la disposición de los agentes económicos que serán los responsables de prestarlos a los microempresarios y que estos a su vez sean los encargados de asignar eficientemente los mismos. (Calderón, 2002)

² CNBS: Comisión Nacional de Banca y Seguros

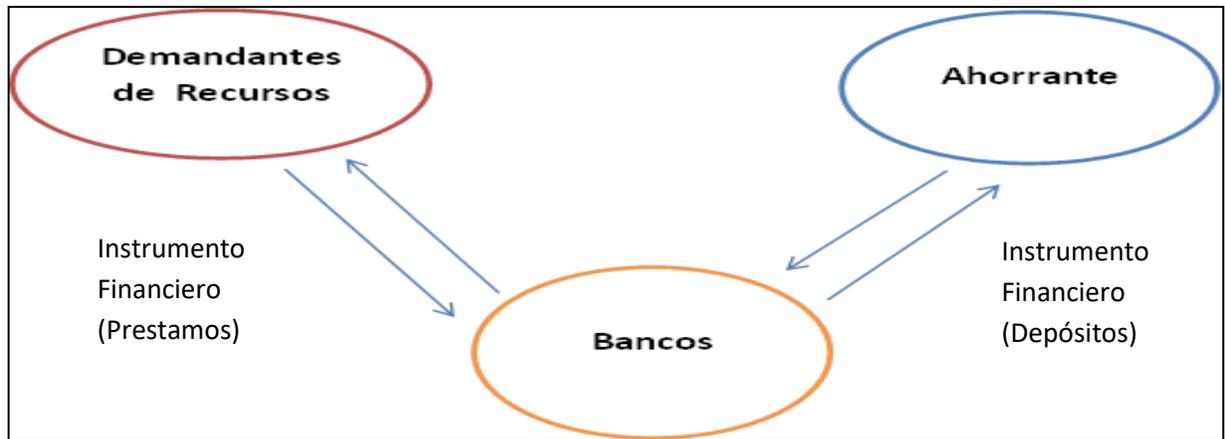


Figura 4. Función de los intermediarios financieros en el mercado financiero de Honduras

En la figura #4 se observa que en medio de la oferta y la demanda de productos financieros los intermediarios ofrecen préstamos a los demandantes mediante la captación de ahorros de sus mismos clientes, esta labor genera utilidad en el tiempo ya que existen los intereses sobre préstamos, viéndose mayormente beneficiada la economía del sector. Los intermediarios cumplen un papel fundamental en el desarrollo económico de un país.

Entre estos podemos clasificar dos grandes tipos de intermediarios financieros:

- Intermediarios Financieros Formales.
- Intermediarios Financieros Informales.

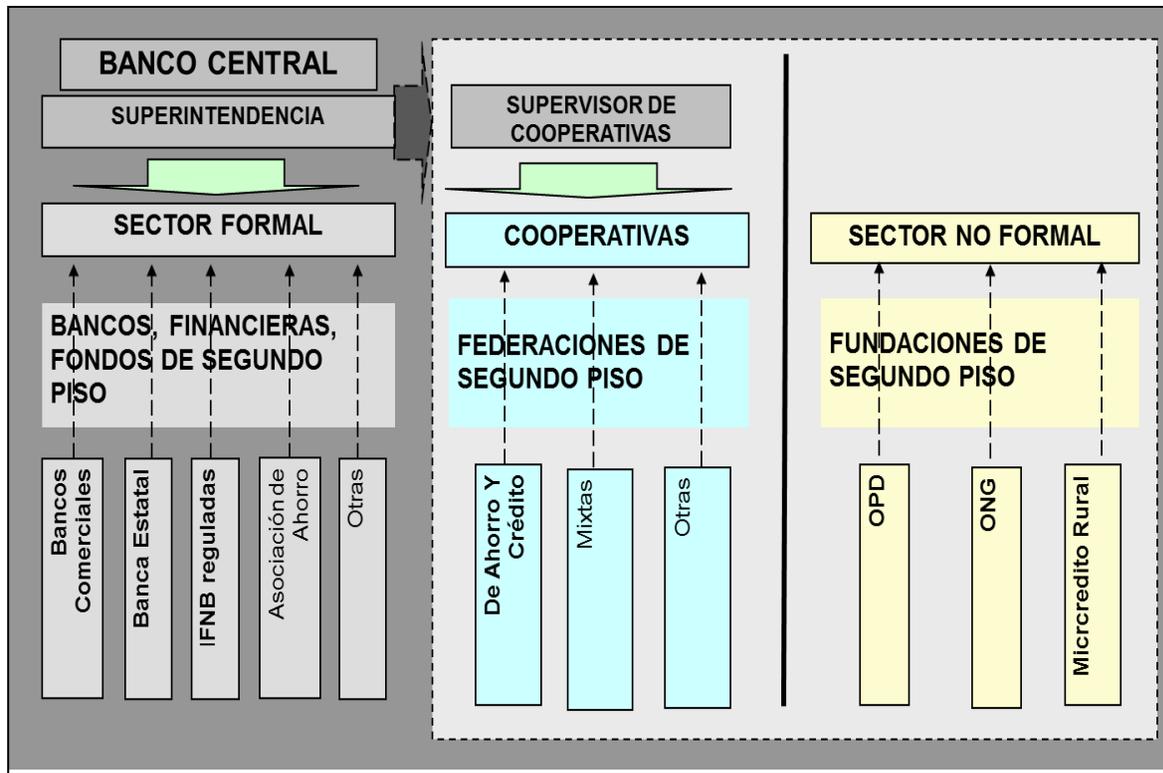


Figura 5. Clasificación de los Intermediarios Financieros

Clasificando más a fondo el bloque A1 de la figura 1 podemos observar cómo se subdivide en 3 bloques los intermediarios financieros y como estos llegan a las PYMES del sector formal e informal de la economía así como a cualquier usuario final, es importante recalcar que se puede observar la superintendencia el Banco Central de Honduras.

Los intermediarios financieros formales

Este sector está conformado por el sector bancario y los que no forman parte de este ya que por lo general las instituciones bancarias perciben recursos ya sea estos por los préstamos otorgados o bien por los depósitos a la vista. Estos a su vez son redistribuidos en forma de créditos los que son otorgados a los diferentes sectores de la economía, Los intermediarios financieros formales en su mayoría no otorgan préstamos al sector micro financiero por varios motivos entre los cuales; las microempresas no poseen garantías colaterales, como consecuencia esto crea un elevado nivel de riesgo

que se convierte en la principal limitante que impide que los microempresarios puedan ser objeto de créditos, si bien es cierto los bancos consideran al sector micro empresarial como clientes de alto riesgo estos se benefician de las elevadas tasas de interés al que conceden los préstamos. (Calderón, 2002), ver figura # 4

Los intermediarios financieros informales

Estos son agentes económicos o instituciones que operan en los diferentes sectores de la economía fuera del margen de las regulaciones tributarias, estos a su vez otorgan préstamos con tasas por encima de las fijadas por los entes supervisores. Estos en la mayoría de países son considerados como ilegales por no estar inscritos bajo las regulaciones gubernamentales. Este sector forma parte relevante del sistema financiero ya que muchos créditos son otorgados por estas personas o instituciones que apoyan en gran manera a los sectores rurales ya que constituye la fuente más importante de capital de trabajo de los sectores más desfavorecidos. (Calderón, 2002)

En ambos tipos de intermediarios financieros el producto microcrédito pero en el sector informal es donde aparece en mayor escala. El microcrédito se asocia a préstamos subsidiados en pequeña escala para solventar consumo o bien para cubrir algunos gastos inesperados, el cual está enfocado para personas que no pueden disponer del crédito bancario, no es crédito subsidiado ni gratuito, es crédito cuya finalidad incluye la rentabilidad del prestamista y el cumplimiento de metas social y económicamente deseables para los prestatarios, por esta razón el microcrédito usualmente se destina al capital de trabajo y no a la inversión inicial. (Porras, 2006), ver figura # 4

2.2.2 REGULACIÓN

Al analizar la estructura en la figura 3, esta puede dividirse en marco de regulación para el sistema financiero convencional (Formal) y el sistema financiero no convencional (Informal), y relacionado con las superintendencias de la figura 1 se marca el ámbito regulatorio de Honduras

2.2.2.1 Regulación del sistema financiero convencional

Dentro del marco legal del sistema financiero regulado existen leyes que se relacionan con el sector financiero y micro financiero:

- Ley del Banco Central de Honduras, decreto del Congreso Nacional N. 53 del 3 de febrero de 1950.
- Ley Monetaria, Decreto N. 51 Congreso Nacional del 1 de febrero de 1950.
- Ley de la Comisión Nacional de Banca y Seguros, decreto N. 155-95 Congreso Nacional 1995.
- Ley del sistema financiero, decreto N. 129-2004
- Reformas a la ley de seguros de depósito en instituciones del sistema financiero, decreto N. 106-2004 5 de agosto de 2004.
- Ley contra el delito de lavado de activos, decreto N. 45-2002 15 de mayo de 2002.
- Ley del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (Banadesa), Decreto N. 903 de 24 de marzo de 1980.
- Ley del Banco Hondureño para la Producción y la vivienda (BANHPROVI) Decreto N. 6-2005 del 1 de abril de 2005.

BANHPROVI se creó como un banco de crédito de segundo piso para conceder financiamiento de mediano y largo plazo a diferentes instituciones financieras, para que estas otorguen crédito para proyectos y para vivienda para grupos de menos ingresos y sectores productivos agrícolas incluyendo las PYMES.

BADANESA tiene como objetivo destinar los recursos financieros para el desarrollo de la producción, la agricultura, la ganadería, la pesca, avicultura, apicultura, montes o selvicultura, además podrá realizar toda clase de operaciones bancarias en general.

Las leyes del sistema financiero convencional tienen como objetivo regular la organización, constitución, funcionamiento, fusión, supervisión del sistema financiero y grupos financieros, propiciando técnicas de mejora para sus clientes entre ellos depositantes e inversionistas, para generar un servicio transparente, sólido y confiable, que contribuyen de manera honesta al desarrollo del país. (Sánchez, 2010)

2.2.2.2 Regulación del sistema financiero no convencional

Las leyes del sector no convencional tienen que ver con la regulación de las cooperativas, las OPDs, las OPDFs y los sistemas financieros alternativos rurales (SIFAR)

- Ley de Cooperativas, Decreto N 65-87 del 30 de abril 1987, esta con el objetivo de garantizar el libre desarrollo del cooperativismo y la autonomía de las cooperativas como entidades privadas.
- Ley reguladora de las organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras, Decreto Legislativo N 229-2000 del 29 de noviembre de 2000, estas con el objetivo de garantizar la legalidad, transparencia y seguridad de sus operaciones.
- Ley del Sector Social de la Economía, Decreto Legislativo N 193-85 del 31 de octubre de 1985, este con el objetivo de fomentar y desarrollar el sector social de la economía con los principios de eficiencia en la producción, justicia social en la distribución de la riqueza y el ingreso nacional.
- Ley para la Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, Decreto N 31-92, de 5 de marzo de 1992, estas con el propósito de agilizar oportunamente el crédito a los productores agrícolas en las zonas rurales.
- Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural, Decreto N 201-93 de 5 de octubre de 1993, estas con el objetivo de facilitar el acceso al crédito y otros servicios financieros a los productos rurales, apoyo a la actividad económica asesoría y promoción del sistema.
- Ley del Fortalecimiento Financiero del Productor Agropecuario, Decreto N 68-2003 del 13 de junio de 2003, esta con el objeto de apoyar la consolidación financiera del sector agropecuario nacional.
- Decreto Ley para el fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) del 2008, esta con el objetivo de la creación de fondos de garantía, simplificación de trámites administrativos, creación de ventanillas únicas, la exoneración de impuestos a empresas con utilidades inferiores a un millón de lempiras en el año.

En Honduras como se ha indicado existe la ley de las OPDF. Conforme ha transcurrido el tiempo y algunas organizaciones han logrado su regulación, han quedado en manifiesto algunas situaciones que se deben enmendar o ampliar para ello la REDMICROH3 realizó un estudio de ley donde ejemplifica cada uno de los intermediarios financieros entre ellos los OPDFS.

2.3 ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO (OPDS) Y ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO FINANCIERO (OPDFS)

Estas ocupan un papel importante en el sector financiero ya que estas son las responsables de otorgar financiamiento al sector del microcrédito, es por esta razón que las OPDs y OPDFS ocupan un lugar preponderante en la atención del sector micro financiero, según el informe de CONAMIPYMES, se estima que existen unas 56 organizaciones de este tipo de las cuales 25 están afiliadas a la red de instituciones de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH)

A manera de ilustración se muestran algunos indicadores de la red en su totalidad es decir, incluyendo OPDFS y OPDs, Bancos y Financieras, con los que se puede apreciar el constante crecimiento que ha tenido y como cada año sirve a más clientes, principalmente mujeres.

Tabla 2. Indicadores de sector Microfinanciero.

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Numero de clientes	193,529	180,821	169,645	169,929	194,042	192,443
Total clientes mujeres	135,664	123,139	111,966	96,860	114,103	112,780
Porcentaje de mujeres	70	68	66	57	59	59
Numero de empleados	814	833	740	787	2,373	2,403
Numero de agencias	215	231	230	229	260	260
Cartera en millones de dolares	185,677	210,000	241,195	236,964	237,798	235,507

Fuente informe RedMicroh 2012

³ REDMICROH: Red de Microfinancieras de Honduras.

La REDMICROH enfatiza que entre sus afiliados el mayor porcentaje son mujeres con un promedio de 64% en la cartera de sus afiliados en lo que respecta a los años 2007 al 2012 a excepción del 2011 en el cual según la fuente se carece de información.

En estudios anteriores se enfatiza que la mujer apuesta por el autoempleo, porque ahí encuentra lo que no puede hacer en empresas medianas o grandes y porque ahí maneja mejor su tiempo en el hogar y en el trabajo. Sin embargo, el índice de mujeres propietarias percibe salarios más bajos que en las empresas formales, las mujeres propietarias pueden llegar a percibir en promedio hasta tres salarios mínimos y las que son empleadas solamente uno sumando a esto un alto índice de rotación debido a la falta de apoyo gubernamental y créditos de calidad. (Rivero & Ramírez, 2006)

Desde este punto de vista la posibilidad de que las mujeres empresarias estén en desventaja respecto a los hombres en la obtención de recursos financieros es una cuestión que ha sido altamente tratada por otros investigadores de la teoría del género, en la cual se destaca que el capital inicial con que inician ambos géneros siendo los hombres los que invierten más recursos en la creación o puesta en marcha de un proyecto PYME, a veces el doble de la cantidad invertida por las mujeres en las mismas circunstancias. (Guzmán Cuevas, 2008)

Tabla 3. Comparación de Indicadores de sector Microfinanciero.

	(En porcentaje)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Numero de clientes	-6.57%	-6.18%	0.17%	14.19%	-0.82%
Total clientes mujeres	-9.23%	-9.07%	-13.49%	17.80%	-1.16%
Cartera en millones de dolares	13.10%	14.85%	-1.75%	0.35%	-0.96%

Fuente informe RedMicroh 2012

En la tabla 3 podemos observar el comportamiento del sector Micro financiero afiliado a la REDMICRO en el que se refleja como las variables clientes, mujeres como género y cartera de clientes, en este se hace ver las disminuciones en los últimos años del sector

Micro financiero y de igual forma el crecimiento en función a los clientes que obtuvo para el año 2011.

La distribución de los clientes y cartera por actividad económica se muestra a continuación notándose que la actividad económica que mayormente se financia y donde se concentra la mayoría de clientes es el comercio.

Tabla 4. Distribución de los clientes y cartera por sector económico

(En porcentaje)							
Concepto	Comercio	Vivienda	Agropecuaria forestal	Servicios	Consumo	Pequeña industria	Otros
Cliente	51.3	10.5	10	5.2	2.6	5.4	15
Cartera	33.3	32	7.1	4.9	3.1	2.6	17

Fuente informe RedMicroh 2012

La red concentra el 37.6% de sus clientes en los departamentos de Francisco Morazán, Cortes y Choluteca, en cuanto a montos de cartera en estos tres departamentos concentra el 51.3% de la misma, únicamente el departamento de Gracias a Dios no tiene presencia de instituciones micro financieras de la Red.

Tabla 5. Distribución de los clientes y carteras de REDMICROH por departamento

Departamento	Cliente	Porcentaje	Cartera	Porcentaje
Atlantida	11,441	5.85	12,910.8	5.48
Choluteca	11,902	6.09	8,982.6	3.81
Colon	10,954	5.61	13,356.3	5.67
Comayagua	13,872	7.10	14,508.3	6.16
Copan	9,828	5.03	9,155.0	3.89
Cortes	33,021	16.90	73,232.3	31.10
El Paraiso	10,216	5.23	10,366.3	4.40
Francisco Morazan	28,510	14.59	38,700.9	16.43
Gracias a Dios	-	-	-	-
Intibuca	6,041	3.09	3,515.8	1.49
Islas de la Bahia	1,011	0.52	1,731.9	0.74
La Paz	1,422	0.73	1,477.9	0.63
Lempira	5,786	2.96	4,890.7	2.08
Ocotepeque	4,366	2.23	4,252.7	1.81
Olancho	19,755	10.11	14,544.3	6.18
Santa Barbara	8,486	4.34	8,167.6	3.47
Valle	3,282	1.68	2,155.4	0.92
Yoro	15,529	7.95	13,558.5	5.76

Fuente informe RedMicroh 2012

En la tabla 5 podemos observar como Francisco Morazán y Cortes representan el 47.52% en relación a la cartera de clientes y el 31.49% en relación a clientes lo que nos indica la importancia que tienen estos 2 departamentos en el sector Micro financiero y a su vez en la economía del país.

Sin una adecuada gestión estas porcentajes de carteras, disminuirán debido a la alza de las tasas de interés, el incremento en el tipo de cambio de la moneda (Que afecta a los deudores de crédito en dólares que tienen ingresos en la moneda local) y la caída de los salarios reales. Los intermediarios financieros están preocupados que los factores externos estén aumentando las tasas de interés lo que aumentará a su vez los índices moratorios de estas empresas. (Montoya, 2008)

Tabla 6. Principales datos institucionales afiliados a REDMICROH

Institucion	Cartera Crediticia	Clientes	% Morosidad > 30 días	No. Oficinas	Activos Totales	Capital y Reservas
ADRA	L. 12,182	3,151	7.0%	1	14,420	11,195
ADEPES	NR	NR	NR	NR	NR	NR
ADICH	30,859	4,135	6.9%	5	44,770	13,233
AHSETFIN	22,329	2,861	2.0%	2	26,501	5,019
BANHCAFE	195,435	7,860	3.3%	32	204,825	127,368
BANCO POPULAR	883,244	19,215	5.7%	22	1119,784	384,068
CCICH	NR	NR	NR	NR	NR	NR
CREDISOL (OPDF)	75,947	4,045	4.2%	5	91,620	58,830
FAMA (OPDF)	252,691	18,990	6.8%	15	305,858	100,404
FHA	27,217	1,532	10.6%	4	NR	0
FINCA (FINANCIERA)	141,818	10,886	2.3%	16	167,524	61,326
FUNDAHMICRO	73,515	8,265	9.0%	8	103,032	20,215
ADELANTE	20,740	6,008	3.1%	5	24,432	17,460
FUNHDE	4,118	182	24.4%	1	10,062	10,016
FUNDEVI	806,761	14,041	13.3%	19	1803,743	1534,891
FUNED (OPDF)	131,497	11,422	4.2%	15	159,234	47,003
HDH (OPDF)	281,259	15,272	2.2%	16	326,168	108,755
IDH	53,497	12,106	18.7%	9	68,114	29,973
INHDEI	14,296	847	13.6%	5	21,978	11,278
ODEF (FINANCIERA)	884,321	30,746	3.0%	32	1152,777	157,909
PILARH (OPDF)	109,740	7,459	3.9%	9	133,543	32,288
PRISMA	23,814	1,838	3.8%	4	26,882	11,201
WRH	115,717	12,018	3.9%	13	162,256	157,015
WANIGU	4,889	1,039	2.6%	3	7,873	3,128
FINSOL(FINANCIERA)	742,441	7,910	4.0%	19	893,535	191,612
AMC	54,705	3,519	4.0%	5	58,573	14,874
Total	L. 4963,031	205,347	4.1%	265	L. 6927,504	L. 3109,061

Fuente informe RedMicroh 2012

(Martínez, 2012) Aclara que al 30 de junio de 2012 el saldo de la cartera de préstamos de las instituciones afiliadas a la REDMIRCOH es de Lps. 4,693 millones (USD 251.4 Millones) Distribuidos en 205,347 clientes atendidos a través de 265 oficinas, diseminadas en 17 de los 18 departamentos del país.

Dentro de las instituciones afiliadas a la REDMICRO y las más representativas podemos observar a:

Banco Popular, Fundevi, Odef y Finsol, estas muestran un posicionamiento en el sector Micro financiero el que nos hace determinarlas como las más importantes para este sector. De igual forma podemos observar que el nivel de morosidad mayor a 30 días en promedio es equivalente al 4.1%

Tabla 7. Principales datos institucionales regulados y no regulados afiliados a REDMICROH

Principales Indicadores por Tipo de Institucion Afiliada a la REDMICROH - Junio 2012			
Detalle	Financieras	OPDFs	No Reguladas
Cartera por oficial de credito	L. 5975,140	L. 4064,432	L. 2042,272
Cientes por oficial de credito(Productividad)	139	239	237
Eficiencia administrativa	20.2%	23.8%	29.7%
Gasto por cliente	L. 7,860	L. 4,714	L. 3,310
Tasa de desercion de clientes	8.8%	15.9%	14.9%
Rotacion de cartera (Veces al año)	1.06	1.51	1.81
Servicio de credito	83.1%	82.6%	74.9%
Razon activos productivos	85.1%	88.8%	82.5%
Razon de activos fijo	5.2%	3.9%	9.5%
Total pasivo / patrimonio	3.7	2.0	1.5
Patrimonio / Activos totales (Solvencia patrimonial)	21.4%	32.8%	42.8%
Mora de 1 a 30 días	8.6%	3.4%	4.3%
Mora mayor a 30 días	3.0%	4.2%	6.9%
Incobrabilidad	0.5%	0.5%	2.2%
Rendimiento activos productivos	26.5%	37.6%	37.9%
Rentabilidad de los activos	2.6%	5.3%	2.2%
Rentabilidad del patrimonio	14.4%	11.0%	6.4%
Autosuficiencia financiera	110.4%	122.7%	106.9%

Fuente informe RedMicroh 2012

La tabla 7 muestra claramente como las instituciones financieras afiliadas a la REDMICROH cuentan con mejores posicionamiento para poder otorgar créditos al sector micro financiero ya que estos mantienen una estructura financiera sólida, esta está representada por el 49.46% de los créditos colocados, seguida de las OPDFs con el 33.64%.

Cabe mencionar que le 77.4% de los clientes esta esta distribuidos entre las OPDFs e instituciones No reguladas, estas como principales colocadoras de recursos de las PYMES,

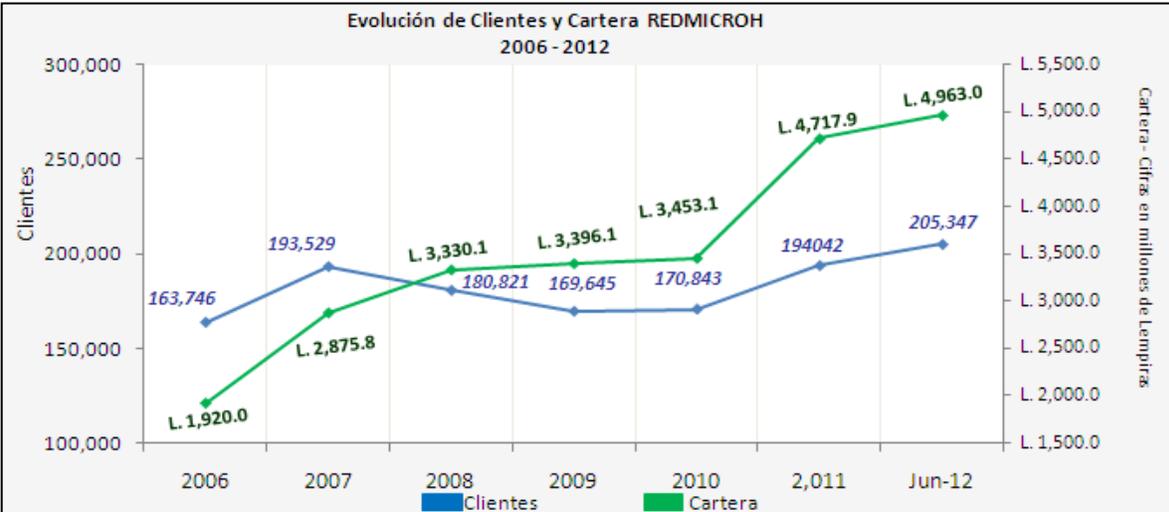


Figura 6. Evolución de clientes y cartera.

Fuente informe RedMicroh 2012

La figura #6 muestra el comportamiento evolutivo de Clientes y Cartera afiliado a REDMICROH lo que nos indica que en los últimos años ha existido un crecimiento de por lo menos 14% en lo que corresponde a clientes activos y un 37% en lo que respecta a cartera activa, esto tomando como base comparativa el año 2010 y 2011, para el año 2012 se estima que exista un crecimiento más pausado que el obtenido en 2011 ya que a la Marzo 2012 muestra un crecimiento de 5.2% en cartera activa y 5.83% de clientes activos en relación al a Diciembre 2011.

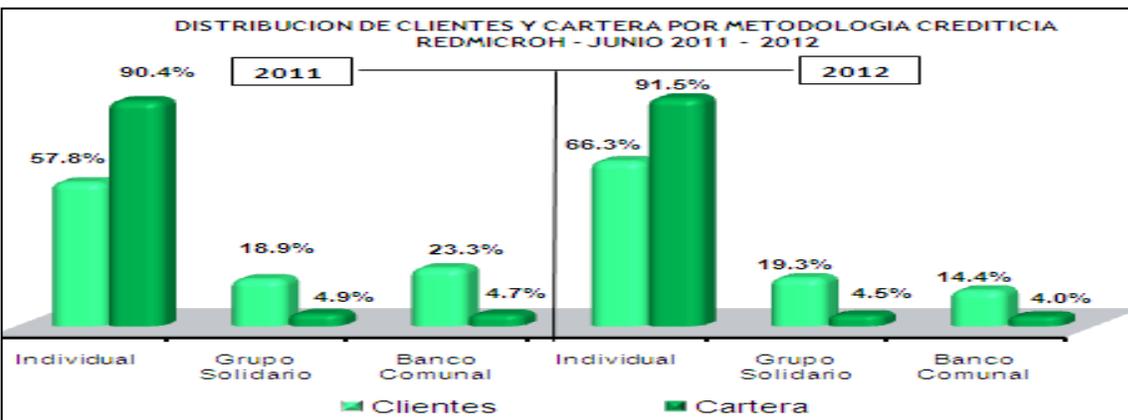


Figura 7. Distribución de clientes y cartera por metodología crediticia.

Fuente informe RedMicroh 2012

En la figura #7 podemos observar como la distribución cliente y cartera entre el año 2011 y 2012 presento un incremento del 14.71% y 1.22% respectivamente esto como resultado de la obtención de créditos individuales, cabe mencionar el decremento que sufrió la obtención de préstamos comunales en 38.2% y 14.89% respectivamente.

2.4 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Siguiendo el bloque B1 de la figura 1 encontramos el sector Cooperativo en nuestro país el cual en los últimos años ha alcanzado un lugar importante en el sector financiero, ya que este aporta de gran manera recursos a la economía que ayudan a la estabilidad del mismo, es por esto que actualmente se trabaja en conjunto con la CNBS para que estas sean supervisadas y reguladas, esto con el objetivo de transparentar la procedencia de los recursos con las que operan las mismas, acompañada a estas los considerables e importantes cantidades de recursos que reciben y colocan en los diferentes sectores socioeconómicos que impulsan de alguna manera a la economía.

En Honduras existen 230 Cooperativas de ahorro y crédito, de ellas 72 pertenecen a la federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras -FACACH4-, esta federación maneja Activos por una suma superior a los 432 millones de dólares, una cartera consolidada de 355 millones de dólares y atiende a más de 516 miles de asociados. Al observar sus principales rubros, se nota que estos han ascendido no obstante, algunas desafiliaciones de cooperativas que afectaron su crecimiento, principalmente en lo relativo a asociados.

⁴ Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras Ltda.

Tabla 8. Principales Rubros de Facach.

(Cifras en dolares)

Rubro	2009	2010	2011	2012
Membresia (asociados)	571,094	614,475	660,020	667,123
Activos totales	474,944,479	611,320,550	704,337,230	729,482,343
Depositos de ahorro	155,879,662	202,966,987	241,489,300	255,325,048
Cartera de prestamos	361,463,302	462,516,196	530,552,633	533,708,764
Aportaciones	201,159,865	251,062,520	284,091,151	284,241,786
Capital institucional	62,595,415	82,120,640	92,434,695	92,666,020

Como dato curioso podemos observar la participación del sexo femenino como sector predominante en este y otras organizaciones, su participación representa el 52% de las membrecías.

En el sector productivo, Honduras reflejo un crecimiento de 5.3%, superior en 2.2 al mostrado en el 2010, producto de una mayor producción de bienes y servicios; entre las actividades que observaron mayor dinamismo en sus niveles de producción: banca y seguros (15.9%); transporte y comunicaciones (7.8%); agricultura, Silvicultura y pesca (5.5%); e industria manufacturera (4.3%); mientras que la inflación mostro un valor relativo interanual de 6.8% medida a través del IPC.

Tabla 9. Datos estadísticos de Facach.

DATOS ESTADISTICOS FACACH Marzo 2011			
Rubros	2009	2010	2011
Total afiliados	583,415	614,786	650,376
Mujeres afiliadas	303,376	325,837	331,692
Hombres afiliados	280,039	288,949	318,684
Empleados	1,927	2,062	2,189
Mujeres empleadas	1,053	1,127	1,179
Hombres empleados	874	935	1,010

Las cooperativas de ahorro y préstamo aumentaron su tamaño cinco veces en los últimos años tanto en número de socios como en recursos captados, las cooperativas tienen permitido poder financiar a las PYMES, inclusive aceptarlas como personas

asociadas pero no lo hacen porque en la actualidad la mayoría otorga créditos a las personas naturales y solamente financian pequeños proyectos de sus asociados. (Navarro A., 2010)

En Honduras las Cooperativas aparecieron en el siglo pasado, las primeras manifestaciones fueron en el último cuarto del siglo XIX, en 1923 se inserta por primera vez en la Constitución de la Republica el precepto “Es Función del Estado promover la asociación cooperativa”

Según el Instituto Hondureño de Cooperativas (IHDECOOP) El sector cooperativo nacional está conformado en 9 subsectores:

- Vivienda
- Industria
- Ahorro y crédito
- Agropecuario
- Consumo
- Transporte
- Agroforestal
- Pesca y
- Mixtas

Esta variedad representa 1091 empresas afiliadas y más de 183 mil afiliados siendo un total de socios de 292,500.

El sector de las cooperativas en Honduras está formado por tres elementos:

- Cooperativas
- Federaciones y Uniones
- Confederación.

Las cuales en conjunto se auto regulan y fomentan planes de incentivo al crecimiento económico de sus clientes. (IHDECOOP, 2011)

2.5 SISTEMA DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVOS RURALES (SIFAR)

Además de los bancos y financieras especializadas en microfinanzas de las CAC, las OPS y las OPDF, existen un número importante de SIFAR⁵ en todo el territorio hondureño que proporciona financiamiento rural. Estas entidades, según datos recopilados por El Zamorano (2000), son en total 3,319 y tienen la mayor presencia en las zonas más apartadas.

De los 18 departamentos que conforman la República de Honduras hay presencia de los SIFAR en 16 departamentos únicamente los departamentos de Colón y Gracias a Dios no cuenta con estos sistemas de financiamiento. Los municipios de Intibucá, Francisco Morazán y las Paz concentran el 51% de los SIFAR.

Dentro de estas organizaciones figuran las cajas rurales que representan un 63% del total, los bancos comunales (29%), y otras formas organizativas informales establecidas en zonas rurales. Según el estudio de El Zamorano, la mayoría de los SIFAR son post-Mitch (58%) y los promueven diferentes organizaciones. Las cajas rurales se caracterizan por ser mixtas (46% mujeres) y se estima que un 40% de los préstamos se destinan al sector agropecuario.

⁵ Sistema de Financiamiento Alternativos Rurales

Tabla 10. Forma organizativa de las SIFAR.

NÚMERO DE SIFAR POR DEPARTAMENTO		
Forma organizativa	Cantidad	Porcentaje
Asociación Comunal de Ahorro y Préstamo, AC	67	2
Banco Comunal, BC	963	29
Caja Rural, CR	2 092	63
Comités de Investigación Agrícola Local, CIAL	21	0,6
Cooperativa, COO	5	0,2
Empresa Asociativa, EA	24	0,7
Grupo Solidario, GS	112	3,4
Sistema de Financiamiento Local, SIFAL	34	1
Unidad Local, UL	1	0
Total	3 319	100

Fuente: Red de Micro financieras de Honduras REMICROH

Los bancos comunales generalmente son representados por mujeres, que conforman el 96% de sus socios.

Tabla 11. Porcentaje de SIFAR por departamento.

CODIGO	NOMBRE DEL DEPARTAMENTO	SIFAR	PORCENTAJE
01	Atlántida	1	0.03
02	Colón ¹	----	----
03	Comayagua	171	5.15
04	Copán	69	2.08
05	Cortés	18	0.54
06	Choluteca	105	3.16
07	El Paraíso	218	6.57
08	Francisco Morazán	554	16.69
09	Gracias a Dios ¹	----	----
10	Intibucá	700	21.09
11	Islas de la Bahía ¹	----	----
12	La Paz	451	13.59
13	Lempira	284	8.56
14	Ocotepeque	62	1.87
15	Olancho	174	5.24
16	Santa Bárbara	247	7.44
17	Valle	90	2.71
18	Yoro	175	5.27
TOTAL		3,319	100.00
Sub total de departamentos con más de 200 SIFAR		2,454	73.9
Sub total de departamentos con más de 100 SIFAR		3,079	92.8

Fuente: Red de Micro financieras de Honduras REMICROH

La tabla 11 muestra el porcentaje de las SIFAR a nivel nacional por departamento en el que se puede identificar que los departamentos de Francisco Morazán, Intibucá y la Paz representan el 51.37%

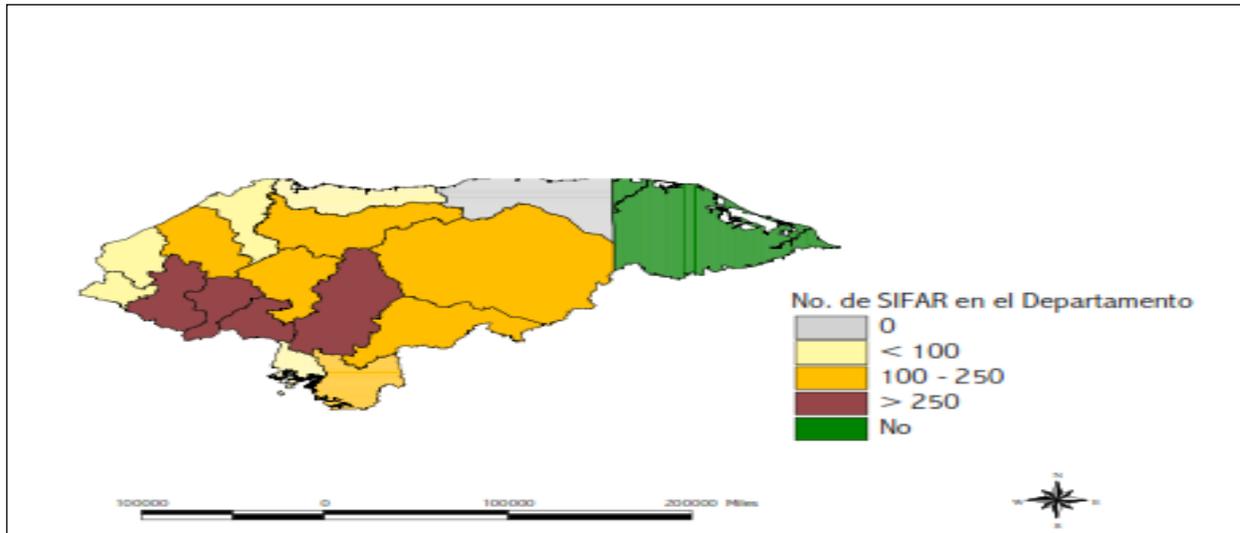


Figura 8. Numero de SIFAR en departamentos

Fuente: Red de Micro financieras de Honduras REMICROH

La figura 8 muestra gráficamente como están situadas las SIFAR por departamento en las que destacan el departamento de Gracias a Dios, Colon e Islas de la bahía que no cuenta con estas opciones, los que cuentan con un número superior son los departamentos de:

1. Francisco Morazán
2. La Paz
3. Intibucá
4. Lempira

CAPÍTULO III.- METODOLOGÍA

En este capítulo se explica el método utilizado para obtener los resultados deseados con base en los objetivos propuestos para el tema de investigación.

3.1 ENFOQUE Y MÉTODO

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo ya que busca comprender la perspectiva de las PYMES de Tegucigalpa como objeto de estudio acerca de sus problemas de endeudamiento con las entidades financieras que les ofrecen créditos destinados a la producción o el consumo. Para lograr estos resultados se eligió un diseño de investigación experimental que evaluará el efecto de la manipulación de la variable independiente “Grado de conocimiento financiero de las Pymes” Sobre la variable dependiente “Aceptación de un microcrédito de alto riesgo” en dos grupos de Pymes con características similares que serán sometidos según acuerdo de aceptación al experimento.

También se manipularon otras variables independientes;

- Información escasa en la venta de un préstamo.
- Falta de opciones de crédito.

El alcance de la investigación es explicativo ya que está dirigida a responder las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que aquí se manipularan durante el experimento mediante la relación de las variables seleccionadas; Las cuales pretenden responder a las hipótesis así como a las preguntas de investigación anteriormente planteadas.

Al hacer una investigación de alcance explicativo está orientada a aprender de experiencias y puntos de vista de los individuos, valorar procesos y generar teorías fundamentadas en las perspectivas de los participantes. Con el propósito de cumplir con el cuestionamiento de nuestro objetivo general de investigación, y validar la justificación que anteriormente aquí se ha planteado.

3.1.1 ETAPAS DE ESTA INVESTIGACIÓN

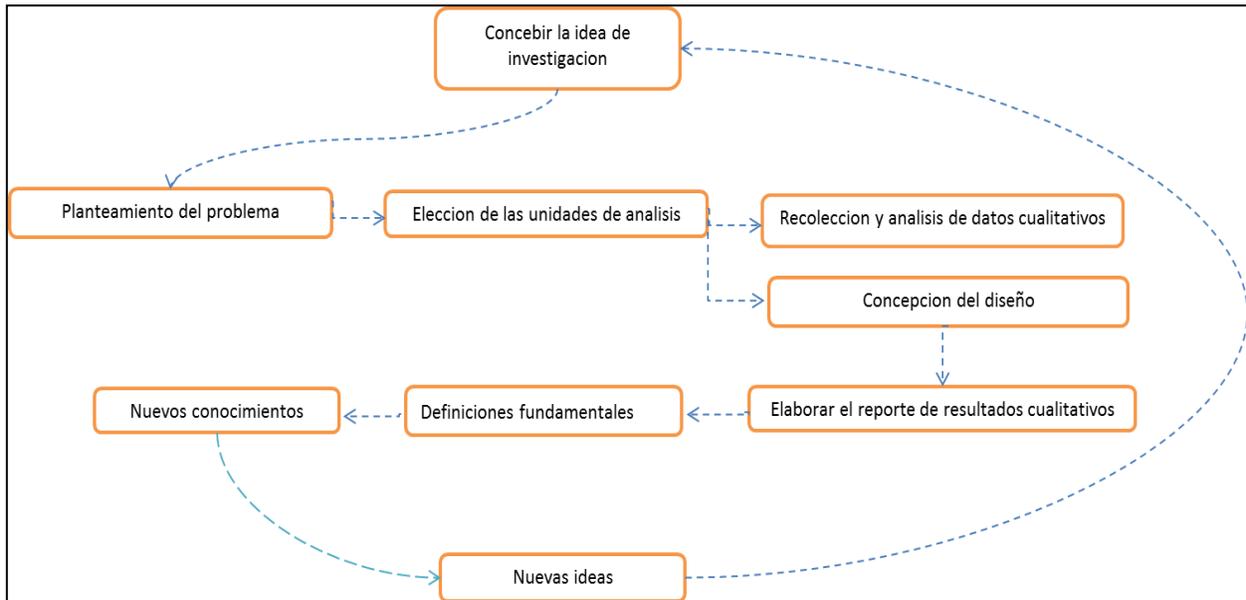


Figura 9. Pasos de la investigación Cualitativa

El primer paso de la etapa de investigación es concebir la idea de investigación es esta se generan las ideas potenciales para investigar desde una perspectiva científica.

El segundo paso de la etapa es planteamiento del problema, en esta deben establecerse objetivos y preguntas de investigación iniciales, justificación y viabilidad.

El tercer paso de la etapa de investigación es elección de las unidades de análisis, esta define las unidades de análisis y casos iniciales, elegir la muestra inicial, revisar permanentemente las unidades de análisis y muestra.

El cuarto paso de la etapa consta de la recolección y análisis de datos y concepción de diseño, en la primera consta de confirmar la muestra o modificarla, en la segunda consta de adaptar el diseño a las circunstancias de la investigación.

El quinto paso de la etapa consta en elaborar el reporte de resultados cualitativos, esta define al usuario, selecciona el tipo de reporte a presentar. El sexto paso de la etapa es las definiciones fundamentales, decisiones sobre qué instrumentos se emplearan para recolectar los datos cuantitativos y cualitativos.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de esta investigación se ha desarrollado una estructura a seguir incluyendo una tipología que será usada para el desarrollo del experimento. Para el desarrollo del experimento lo haremos en base a tres requisitos:

- Manipulación intencional de una o más variables independientes.
- Medir el efecto que la variable independiente tiene en la variable dependiente.
- El control y la validez interna de la situación experimental.

Cumpliendo estos tres requisitos las tres variables independientes se manipularan y se observara el efecto que estas tienen en la variable dependiente.



Figura 10. Variables independientes afectando a la variable dependiente

La manipulación de las variables independientes puede realizarse en dos o más grados, el nivel mínimo de manipulación es de presencia-ausencia en el que cada nivel o grado de manipulación involucra un grupo de experimento.

Antes de la elaboración del esquema de investigación es necesario conocer la tipología que será utilizada para identificar los procesos a seguir así como los involucrados

3.2.1 ESQUEMA

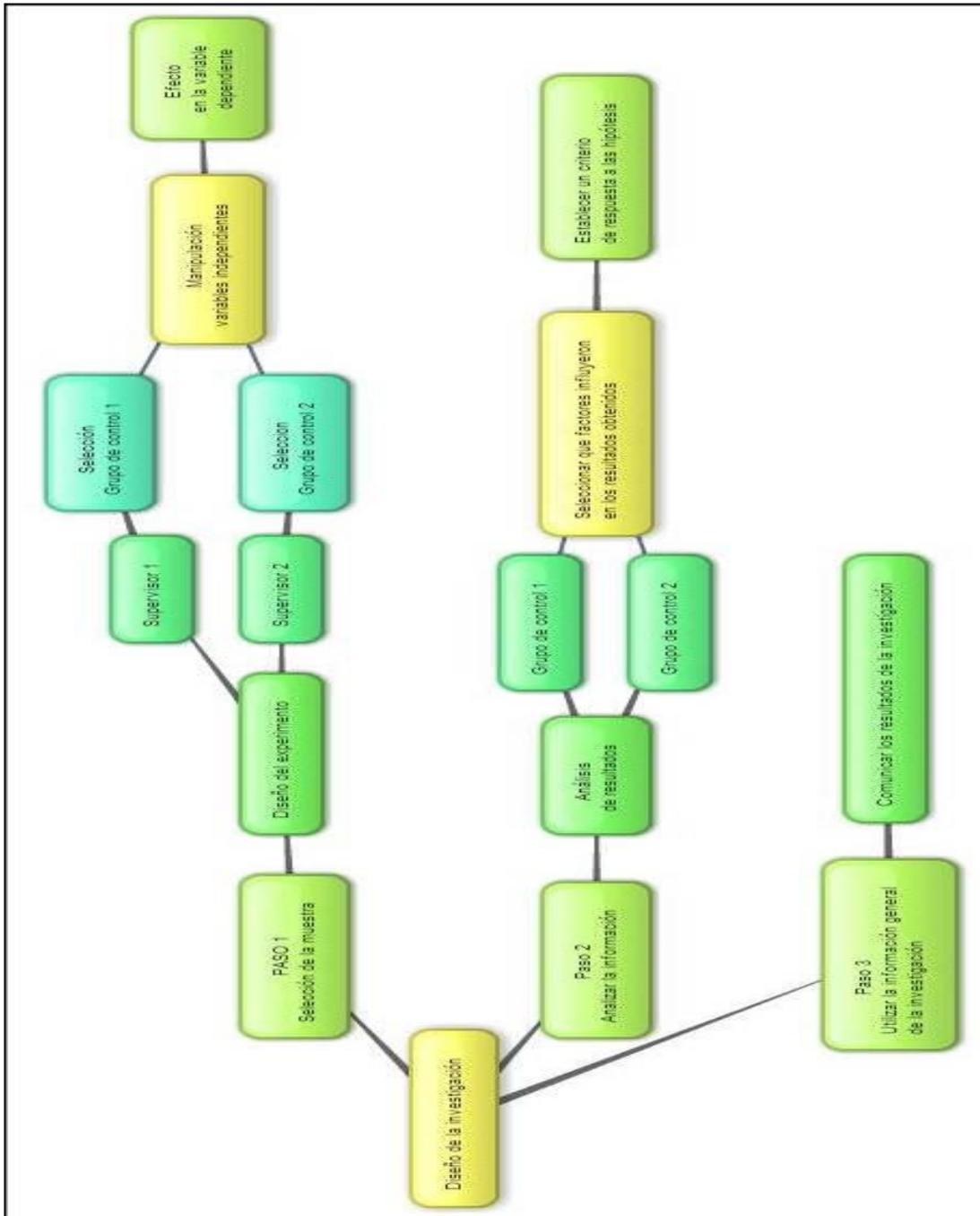


Figura 11. Esquema de la investigación

Como podemos observar en la figura 11 una vez que se ha diseñado el experimento este será aplicado en dos grupos de control que estarán previamente controlados por dos coordinadores, estos manipularán las variables independientes mediante talleres de

enseñanza en los que se espera analizar las reacciones y comportamientos de los individuos en tratamiento, a medida la investigación se vaya desarrollando una vez que observemos el efecto que sufrió la variable dependiente en el paso 2 analizaremos la información general recibida y el análisis de los resultados obtenidos de cada uno de los grupos de control para determinar los factores que influyeron en los resultados.

Una vez que tengamos los resultados finales ya analizados y seleccionados para la calidad de esta investigación serán presentados tal y como se muestra en el paso 3, utilizaremos estos resultados para generar un instrumento de aplicabilidad que beneficie a nuestro objeto de estudio las Pymes, ofreciendo recomendaciones más consistentes y apegadas a la realidad de nuestro objetivo general de investigación.

En resumen nuestro esquema de investigación está diseñado para cumplir con los 3 requisitos que deben cumplir las investigaciones experimentales, para ellos lo hemos dividido en 3 pasos que generan consistencia y control sobre la investigación que se está realizando.

3.2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Anteriormente se mostró en el capítulo 2.5.1 que existen unas 300 mil Pymes que operan en el territorio nacional, siendo nuestra población tan extensa en tamaño para un trabajo experimental se ha decidido para beneficio de la investigación la creación de 2 grupos de control con características similares basados en los rubros de las PYMES (Industria, Comercio y Servicio) los cuales serán controlados y supervisados.

Para la determinación de la muestra, se efectuó por conveniencia ya que el sector Pyme de Tegucigalpa cuenta con varios rubros previamente identificados en los cuales se contó con la ayuda de la base de datos de la empresa consultora de PYMES YSB Consulting S.A. Mediante entrevista.

Se visitó el Mercado Álvarez, negocios formales de centro comercial la Alambra y en la colonia alameda y Keneddy negocios previamente seleccionados que tengan más de 11 empleados contratados. Entre las cuales se destacan, tortillerías, planificadores de eventos, alquiler de maquinarias, Talleres, servicios de outsourcings y generales.

Tamiz de evaluación para clasificar grupos de Pymes con características similares

Tabla 12. Grupos muestrales con características similares

Sector Pyme	Participantes	Edad	CARACTERÍSTICAS SIMILARES						Observaciones	
			APALANCADAS		Grado de escolaridad	CONSTITUIDA		Numero de empleados		Capital
			Si	No		Si	No			
INDUSTRIA	Agente # 1	29	x		Secundaria		x	11	5000	En proceso
	Agente # 2	36	x		Primaria		x	13	5000	En proceso
	Agente # 3	30		x	Secundaria	x		11	5000	Constituida
COMERCIO	Agente # 4	30	x		Universitario	x		13	10000	En proceso
	Agente # 5	34		x	Primaria	x		12	5000	Constituida
	Agente # 6	33	x		Primaria	x		14	5000	Constituida
SERVICIO	Agente # 7	33		x	Universitario	x		12	10000	Constituida
	Agente # 8	38		x	Primaria	x		15	5000	Constituida
	Agente # 9	36	x		Secundaria		x	16	5000	En proceso
No Formal	Agente # 10	34		x	Secundaria		x	15	5000	En proceso de formalización

Como podemos observar en la tabla 12 hemos clasificado 10 Pymes y a su vez analizado mediante un tamiz de evaluación para determinar qué características las hacen similares y poderlas formar en grupos, son 10 agentes propietarios los cuales prefieren no dar sus nombres y el de la empresa por seguridad pero están dispuestos a brindar información real acerca de sus procesos para mejores resultados de esta investigación.

Tabla 13. Grupos muestrales con características similares

GRUPO DE ESTUDIO	
Agentes que lo integran	1,3,4,6 y 7
Similitudes del grupo	
1- Edad promedio oscila entre 29 a 33 años	
2-El grado de estudio es mayor al nivel secundario	
3- El 60% de estos emplea 12 personas en promedio	
4- El 60% de sus empresas estan constituidas	
5- El 40 % del capital aportado por los miembros es mayor a Lps.5,000.00	
GRUPO DE CONTROL	
Agentes que lo integran	2,5,8,9 Y 10
Similitudes del grupo	
1- Edad promedio oscila entre 34 a 38 años	
2-El grado de estudio en su mayoría es a nivel primario	
3- El 80% de estos emplea 14 personas en promedio	
4- El 60% de sus empresas no estan constituidas	
5- El 100 % del capital aportado por los miembros es igual a Lps.5,000.00	

Se agruparon de acuerdo al rubro y se incluyó una Pyme no formal para analizar su perspectiva. Una vez que se han identificado las características similares en los agentes, estos se concentraron en dos grupos de control cada uno con características similares.

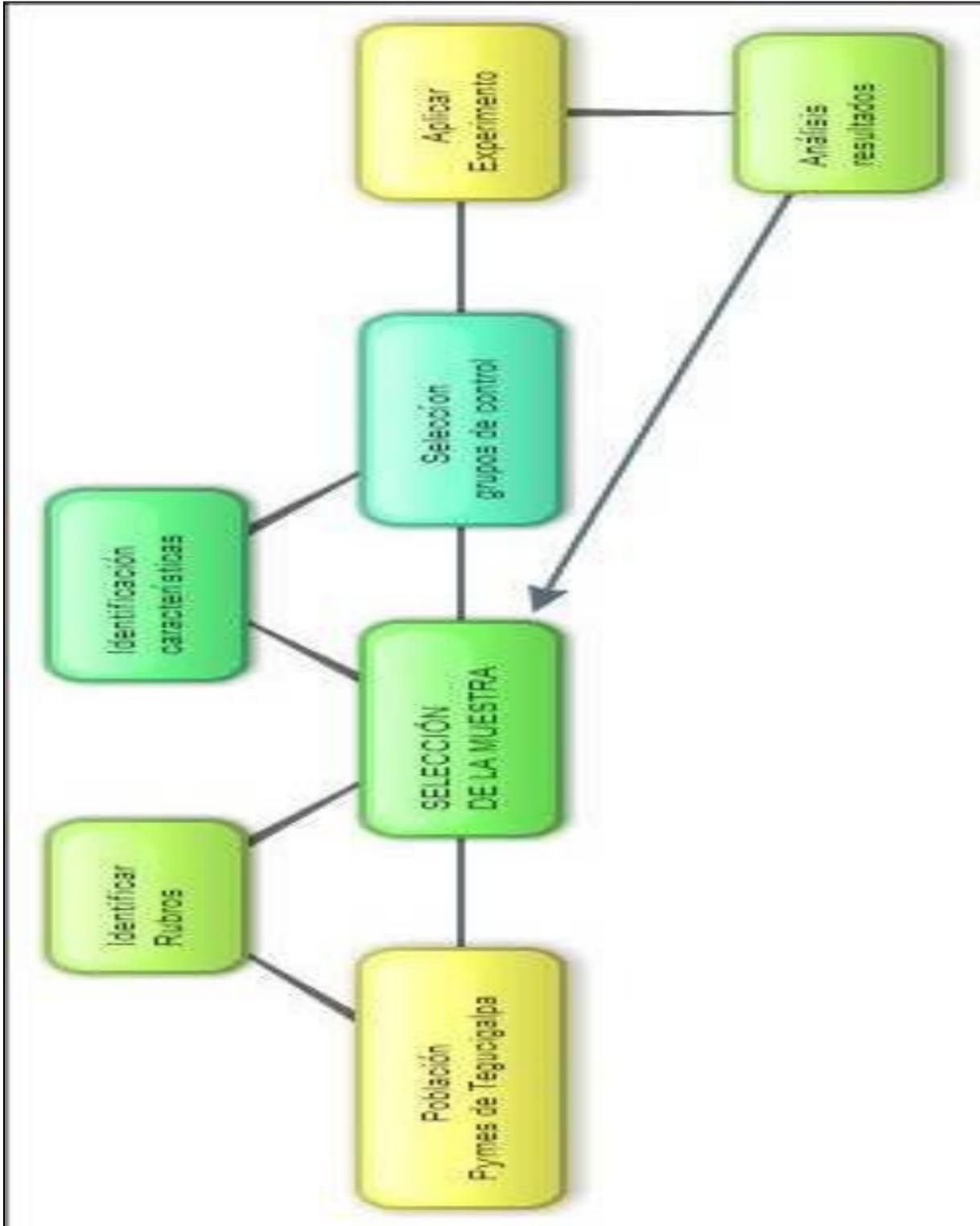


Figura 12. Selección de la muestra experimental

3.3 DISEÑO DEL ANÁLISIS EXPERIMENTAL

Para diseñar el experimento es necesario conocer la tipología que se usará para la identificación de los procesos.

Tabla 14. Simbología a utilizar en el experimento

Símbolo	Significado
R	Asignación al azar o aleatoria, los sujetos se asignan de manera aleatoria a un grupo.
E	Asignación por Emparejamiento.
G	Grupo de sujetos G ₁ grupo 1 / G ₂ grupo 2 Así sucesivamente
X	Tratamiento estímulo o condición experimental.
O	Prueba cuestionario u observación de un grupo
—	Ausencia de estímulo (Nivel cero en la variable independiente)

Fuente: Campbell y Stanley (Sampieri, 2010)

Metodología a utilizar en el experimento

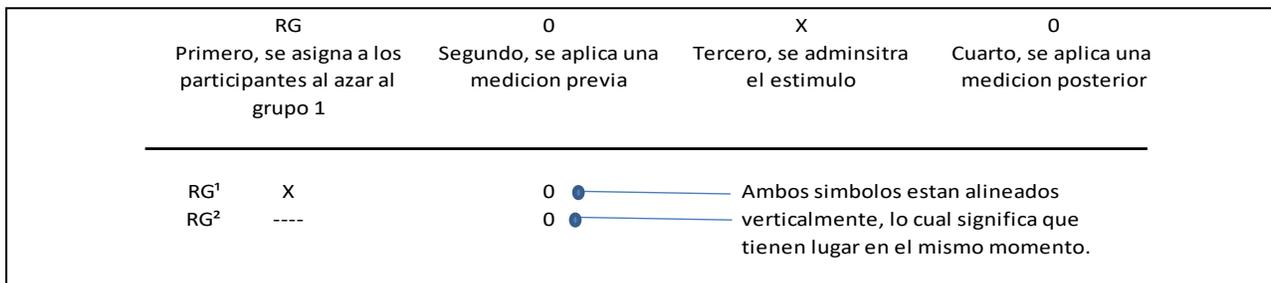


Figura 13. Metodología

Fuente: Campbell y Stanley (Sampieri, 2010)

Para nuestro modelo de experimento ya los agentes participantes fueron seleccionados por sus características similares y agrupados por lo tanto no se utilizará (RG) selección al azar. Sino que se utilizó la técnica de emparejamiento de los experimentos puros. (EG)

Una vez que ya conocemos la simbología y la metodología procedemos a diseñar el esquema del experimento.

Tipo de experimento

El experimento es de tipo Puro por emparejamiento ya que este diseño incluye dos grupos y uno recibe un tratamiento experimental y el otro no, este último lo denominamos grupo de control.

En este tipo de experimento la manipulación de la variable independiente solo alcanza dos niveles: Presencia y Ausencia, no serán seleccionados al azar dado que previamente tal y como muestra la figura 25 fueron seleccionados por sus características similares.

E	G₁	X₁	O₁	
E	G₂	2	O₂	—

En el grupo G1 existirá la presencia de la variable independiente con el objetivo de obtener una posprueba que será medida en el grupo de control.

Y en lo que respecta al grupo G2 este carecerá de estímulo en la variable independiente para observar cómo se contrastan los resultados con el grupo G1.

En nuestro experimento se manipularán tres variables (ver figura 22) por lo cual el taller que se impartirá a los grupos deberá manipularlas simultáneamente a modo que la posprueba nos indique los resultados deseados.

Para cada grupo será asignado un coordinador que se encargará de manipular las variables mediante el método enseñanza aprendizaje.

Variables independientes a manipular:

1. Grado de conocimiento financiero.
2. Información escasa en la venta de un préstamo.
3. Falta de opciones de microcrédito.

Variable dependiente a evaluar

1. Aceptación de un Microcrédito.

3.3.1 ESQUEMA DEL EXPERIMENTO

Tabla 15. Análisis experimental

Diseño con posprueba únicamente, un grupo de control y un grupo de manipulación			
<p>Se forman dos grupos (EG₁ y EG₂) siendo el grupo de control (EG₂), Ambos grupos serán sometidos a un taller de enseñanza-aprendizaje, El grupo (EG₁) Recibirá de parte del supervisor un taller de “Finanzas Básicas Para Pymes” que incluirá la manipulación de las 3 variables independientes.</p> <p>El grupo (EG₂) Recibirá de parte del supervisor 2 un taller de “Estrategias empresariales para PYME” denotando la falta de manipulación de las variables independientes.</p>			
Supervisor	Rol Variable Independiente 1	Rol Variable Independiente 2	Rol Variable Independiente 3
Supervisor1 trabaja con:	5 agentes EG ₁ 19:00 – 19:30 Miércoles 28/11/2012 Finanzas básicas	5 agentes EG ₁ 19:40 – 20:10 Miércoles 28/11/2012 Ejemplos de créditos	5 agentes EG ₁ 20:20 – 20:50 Miércoles 28/11/2012 Mercado Financiero
Supervisor2 trabaja con:	5 agentes EG ₂ 19:00 – 19:30 Miércoles 28/11/2012 Curso de estrategia	5 agentes EG ₂ 19:00 – 19:30 Miércoles 28/11/2012 Diseño de modelos estratégicos	5 agentes EG ₂ 19:00 – 19:30 Miércoles 28/11/2012 Aplicabilidad de la estrategia para competir
MEDICIÓN DE LA POSPRUEBA			
<p>Después de la manipulación de las variables independientes y terminados los talleres se unirán a los grupos en forma de auditorio (EG₁ y EG₂) Para ofrecerles el siguiente producto financiero:</p>			
MICROCRÉDITO IMPULSADOR			
Tasa: 4 % mensual Tipo Flat. Anual 48%			

Plazo: 1 o 2 años máximo.

Garantías: 150% del valor del préstamo.

Monto: Según estudio.

Mora: 3% Sobre cuota vencida mensual

Se medirá si : $0_1 > 0_2$ $0_1 < 0_2$ $0_1 = 0_2$ $0_1 \neq 0_2$

Responde a: Hipótesis de investigación y determina factores del Objetivo General.

COMPARACIÓN DEL MICROCRÉDITO IMPULSADOR CON UN CRÉDITO COMERCIAL PYME PARA DETERMINAR EL RIESGO

Ejemplo de situación:

Supongamos que una PYME necesita ampliar su capacidad productiva y para ello necesita invertir Lps. 100,000.00 los cuales no tiene por lo cual necesita apalancarse.

En el mercado actual existen dos opciones, el crédito comercial normal y el "Microcrédito impulsador" el cual para efectos de esta investigación está basado en datos reales tal y como lo ofrecen algunas empresas Micro financieras.

Análisis de un crédito comercial para persona Jurídica

Tabla 16.Oferta de producto financiero

Especificar valores	
Importe del préstamo	L. 100,000.00
Tasa de interés anual	28.00 %
Plazo del préstamo en años	5
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	01/01/2013
Pagos adicionales opcionales	
Resumen del préstamo	
Pago programado	L. 3,113.58
Número de pagos programado	60
Número de pagos real	60
Total de pagos anticipados	-
Interés total	L. 86,814.92
Especificar valores	
Importe del préstamo	L. 100,000.00
Tasa de interés anual	36.00 %
Plazo del préstamo en años	5
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	01/01/2013
Pagos adicionales opcionales	

Como podemos observar la cuota es relativamente baja para un microempresario y se pagará un total del Lps. 86,814.92 de intereses.

Este tipo de crédito pide como garantías el 70% del valor del préstamo y los intereses moratorios son el 3% sobre cuota vencida.

Es un crédito que actualmente existe en el mercado para personas jurídicas pero que muchas Pymes por no cumplir con la formalidad no pueden acceder a él.

ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO IMPULSADOR

Al hacer una tasa flat el cálculo será el siguiente:

Tabla 17. Cálculo con Tasa Flat

S	I	S* I	N	Interés por pagar
100,000.00	36%	36,000.00	5	180,000.00
		(+) Capital inicial		100,000.00
		Total a pagar		280,000.00
Cuota del préstamo				4,666.67

Las garantías del préstamo deben de cubrir el 150% del valor del préstamo y el interés moratorio es del 3% mensual sobre cuota vencida.

Como podemos observar en el mercado financiero actual las PYMES tienen más acceso a este tipo de préstamos ya que las condiciones previas al crédito ósea los requisitos no son tantos como en las entidades bancarias, estas condiciones los obligan a pagar según el ejemplo Lps. 280,000.00 de interés en comparación al crédito comercial que solo paga Lps. 86,814.92 esto sin contar con los intereses moratorios por pago tardío, los cargos por papelería, consultas de buró de crédito y otros cargos en cobros. Este es un tipo de crédito altamente riesgoso. (Usado en el experimento)

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Para efectos de este estudio se han eliminado los nombres de los propietarios de Pymes evaluados, asignándoles un sub nombre Agente 1, Agente 2 Etc. Por solicitud de los propietarios. El análisis de resultados parte de la exposición del taller al grupo de control (EG2) y al grupo que se manipula (EG1) Conociendo sus inquietudes, sus dudas y analizar sus respuestas del experimento.

A continuación se detalla el proceso y la aceptación de la posprueba experimental en los agentes participantes.

Tabla 18. Resultados con Posprueba

PARTICIPANTES	Grupo	Estimulo	Aceptacion de Posprueba
Agente # 1	EG ₁	X	No
Agente # 2	EG ₂	—	Si
Agente # 3	EG ₁	X	No
Agente # 4	EG ₁	X	No
Agente # 5	EG ₂	—	Si
Agente # 6	EG ₁	X	Si
Agente # 7	EG ₁	X	No
Agente # 8	EG ₂	—	Si
Agente # 9	EG ₂	—	Si
Agente # 10	EG ₂	—	Si

Los agentes de ambos grupos recibieron los talleres de control informativos, en el taller que se le impartió a los del grupo EG1 existían la presencia de las variables independientes; y el taller que se le impartió a los integrantes del grupo EG2 Carecía de estas variables independientes en lo que respecta a la manipulación. La aceptación de la posprueba dependió de estas manipulaciones.

Tabla 19. Análisis de resultados manipulación de variables independientes

PARTICIPANTES	Analisis de PosPrueba
Variable Independiente 1	$O_1 > O_2$
Variable Independiente 2	$O_1 > O_2$
Variable Independiente 3	$O_1 > O_2$

Como podemos observar cuando las variables independientes fueron manipuladas para el grupo EG1 el análisis posprueba refleja que hubo mayor entendimiento, mejores observaciones y mayor control de la decisión a tomar por parte de este grupo. Caso contrario con lo sucedió en el grupo de control EG2 que fue más accesible a la propuesta que el experimento puro ofreció.

Una vez que se concluyó con los talleres se ofreció a los agentes participantes el producto financiero MICRO-CREDITO IMPULSADOR de alto riesgo financiero y que puede dañar la economía de una PYME, cabe resaltar que este crédito actualmente existe en el mercado financiero, el objetivo era medir el grado de aceptación de los agentes hacia el producto y como estos reaccionaban después de las capacitaciones que se les brindaron con anterioridad.

En el ofrecimiento del producto financiero los agentes fueron separados de sus grupos y se ubicaron aleatoriamente (RG) con el propósito de evitar condicionamientos por parte de compañeros de capacitación, y analizar el grado de conocimiento adquirido por parte de cada uno de los propietarios de PYMES.

El que ofrece el producto financiero fue un agente externo invitado al experimento para evitar que los supervisores de grupo hicieran esta labor evitando favoritismos por parte de sus agentes anteriormente seleccionados a su unidad.

4.1 ACEPTACIÓN DE LA POSPRUEBA

Aceptacion de oferta		
	NO	SI
EG1	4	1

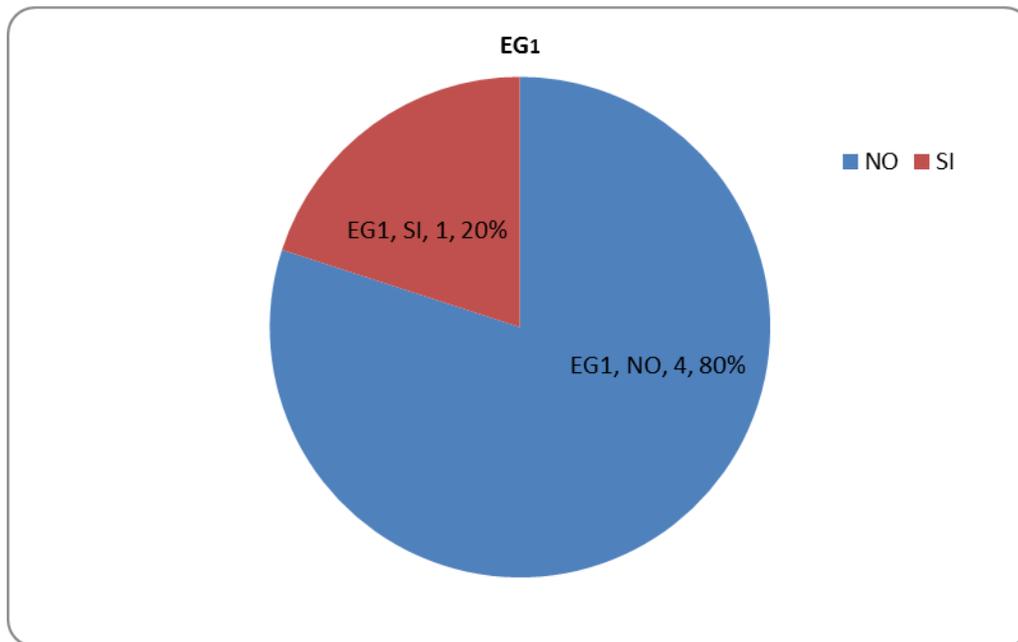


Figura 14. Porcentajes de aceptación de producto financiero EG₁

En el grupo EG1 el 80% de los agentes no aceptaron el producto financiero por considerarlo de alto riesgo declararon los siguientes motivos:

- Conocen las diferencias entre tasas de préstamos y esta les parece de alto riesgo.
- Analizan que los pagos adicionales a capital no bajan los intereses ya que la tasa es Flat.
- El tiempo es demasiado si se quiere crecer a corto plazo.
- Las garantías ponen en riesgo la pérdida del negocio ya que exceden sus inversiones.

El 20% respondió que la cuota se podía pagar y que estaba dentro de su presupuesto.

Aceptacion de oferta		
	NO	SI
EG2	0	6

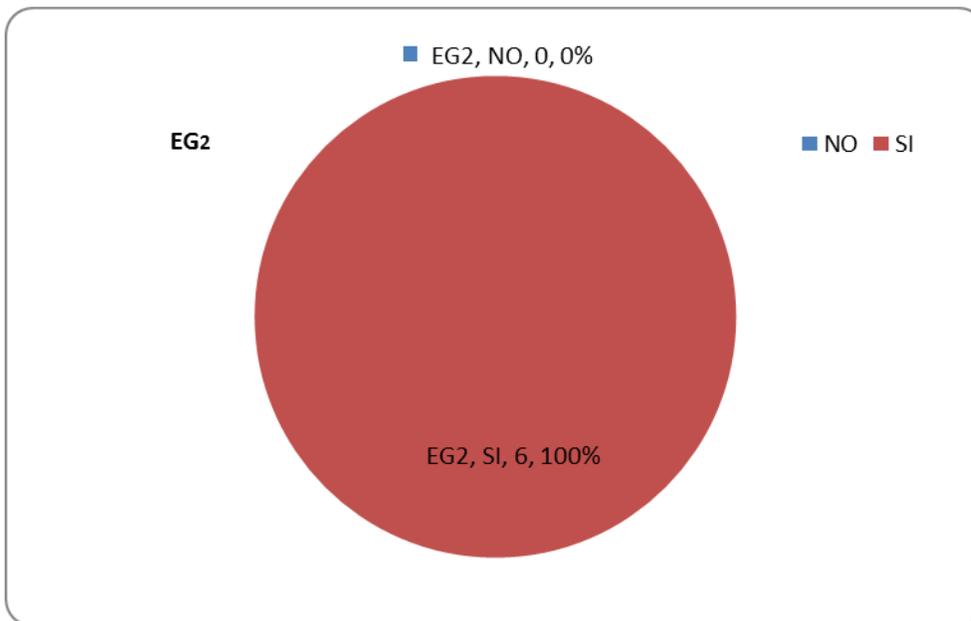


Figura 15. Porcentajes de aceptación de producto financiero EG₂

El grupo EG2 tuvo mayor aceptación al ofrecimiento de las Posprueba las respuestas por las que ellos decidieron aceptar el préstamo fueron las siguientes:

- La cuota es accesible y se puede pagar en el tiempo del préstamo.
- Las garantías que poseemos cubren el préstamo y lo importante es que no necesitamos aval.
- Los bancos no nos prestan con esas condiciones son más inflexibles para darnos crédito.
- El tiempo hace que la cuota sea baja y lo mejor es que podemos abonar a capital para salir antes.

Como podemos observar el Grupo EG2 al no recibir la capacitación financiera desconocen los criterios básicos de un préstamo y utilizan el sentido común para obtenerlo, desconocen que es un crédito de alto riesgo y no lo compararon con otros sino que se basan en que si pueden o no pagar la cuota del préstamo.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones de esta investigación giran alrededor de los objetivos y las hipótesis anteriormente planteadas así como a los resultados obtenidos que mediante la técnica experimental fueron evaluados.

5.1 CONCLUSIONES

- Los factores que influyen en que las PYMES de Tegucigalpa incurran en alta morosidad son:
 - I. Falta de productos financieros en la banca comercial para las PYME por considerar este sector altamente riesgoso.
 - II. Existen empresas prestamistas que no son reguladas por la Comisión Nacional de Banca y Seguros, lo cual abre paso a que impongan tasas elevadas y de tipo flat a corto plazo y con garantías que superan el valor del préstamo.
 - III. Falta de conocimiento financiero en los propietarios de PYME.
 - IV. No existe una entidad que capacite y asesore al sector PYME en temas de desarrollo y apalancamiento financiero.
 - V. En la estructura financiera de Honduras no se observa una línea directa de crédito de BANHPROVI y BANADESA hacia las PYMES, los cuales prestan a tasas bajas a los intermediarios financieros.
- El sector de la banca formal considera el rubro de las Pymes altamente riesgoso por lo cual existen muy pocos productos financieros destinados al comercio industria y servicio, en su lugar existen créditos para Pymes basados en su historial de negocio, sus estados financieros de dos años atrás y su capacidad instalada y no se basan en un plan de negocios de crecimiento, esto implica tasas más altas, y pocas opciones en el mercado financiero formal para que los

microempresarios elijan, por lo tanto buscan otras opciones con menos requisitos pero mayor riesgo.

- El instrumento de evaluación demostró que a mayor grado de conocimiento financiero que posea un propietario de Pyme menos posibilidades tendrá de adquirir préstamos de alto riesgo, ya que sabe diferenciar que tipo de tasa le conviene y evaluar el préstamo en el tiempo. A diferencia de los propietarios con poco conocimiento financiero que se endeudan con el criterio, de si pueden o no pagar la cuota y al final destinan el préstamo al consumo y no a la inversión.
- La Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa es la única institución que a través de los núcleos sectoriales fomenta el desarrollo de las PYMES en Tegucigalpa, las otras fundaciones solo evalúan su crecimiento en el tiempo y miden los resultados obtenidos.
- Los productos financieros que existen en el mercado para Pymes se dividen en préstamos del sector bancario formal el cual está destinado a Pymes con mucha capacidad instalada, el microcrédito presentado por las OPDFS, las cuales reciben fondos de BAHNPROVI como impulso a este sector. Los prestamistas no bancarios y las micro financieras ofrecen préstamos que pueden o no estar regulados por la CNBS, estos tres tipos de préstamos son a los que tienen acceso los microempresarios como personas jurídicas.
- Los requisitos necesarios para la obtención de un préstamo depende del sector del mercado financiero donde se solicite, si una PYME solicita el préstamo con un prestamista no bancario o una compañía no regulada los requisitos serán muy pocos, basados más en garantías que en la formalidad de constitución, pero si este lo solicita en financieras o en la banca formal los requisitos necesarios no solo dependen de las garantías sino de una historia en el mercado comprobada y que haya demostrado sostenibilidad en el tiempo y número de empleados, en lo cual las la mayoría de Pymes no aplica por su informalidad legal.

5.2 RECOMENDACIONES

Teniendo como base los resultados de la investigación y hallazgos significativos encontrados planteamos recomendaciones que orienten a las Pymes a minimizar el riesgo y al sector financiero a regular de mejor forma el mercado financiero.

- Proponer al sector financiero del mercado hondureño que a través de sus entes reguladores incluyan a los prestamistas no bancarios y a las empresas prestamistas sin giro definido dentro de sus normativas regulatorias con la finalidad de normalizar las tasas y minimizar el riesgo, mediante la inclusión de estas figuras de empresa en los planes de arbitrios de las alcaldías para que sean previamente reconocidas por su actividad principal y no por figuras disfrazadas que el mismo plan de arbitrios les permite utilizar.
- Proponer al sector financiero una tasa variable de acuerdo al sector en que la Pyme se desarrolla, una tasa para industria, una para comercio y una para servicio, ya que estos rubros cuentan con estadísticas y estudios de investigación previos que indican las temporadas económicas fuertes y débiles, la tasa variable se puede ajustar a estos tiempos identificando cuando bajarla o aumentarla de acuerdo a la demanda y la oferta de los diferentes sectores.
- Que los microempresarios cuenten con un plan de capacitación financiera y crecimiento empresarial con el objetivo de minimizar la mora y la pérdida de estas empresas en el tiempo, seccionando grupos con características similares de PYMES para que las capacitaciones sean personalizadas de acuerdo el rubro en las que hacen sus negocios.
- Analizar un nuevo instrumento de evaluación de las Pymes que aplican a un crédito aplicado por los prestamistas directos (OPDF, Banca, prestamistas no bancarios, y micro financieras) con el objetivo de orientar a estas empresas en el cumplimiento de sus créditos que tanto benefician a su crecimiento.
- Crear una ley de protección y fomento a la pequeña y mediana empresa, ya que al no contar con un marco legal de protección quedan expuestas a fraudes y pérdidas de valores que las ponen en riesgo de quiebra y al quedar en central de riesgos quedan sin posibilidades de optar por un futuro crédito.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

A continuación se presenta la propuesta de aplicabilidad de acuerdo a los resultados obtenidos enfocados en nuestro objetivo general, problemas detectados y las hipótesis para generar una solución a corto plazo en las PYMES de Tegucigalpa.

SUB-ÍNDICE

- Nombre de la propuesta
- Introducción
- Descripción del plan de acción
 - Identificación de necesidades
 - Clasificación de las necesidades
 - Definición de objetivos
- Elaboración del programa de capacitación
- Ejecución
- Evaluación

6.1 TÉCNICAS PARA MINIMIZAR EL RIESGO FINANCIERO DE LAS PYMES, CRÉDITOS Y MORA

6.2 INTRODUCCIÓN

Cada día la capacitación se vuelve más necesaria no solo con el concepto de retener empleados, sino con el concepto de hacer crecer a la empresa, en los últimos años el sector PYME se ha vuelto un nuevo cliente, anteriormente solo eran las grandes, pero hoy por cultura las pequeñas están empezando a capacitarse. La presente investigación ha identificado una necesidad inmediata en lo que respecta al conocimiento financiero que estas deben de tener en el momento de contraer un crédito. (Sanchez V. , 2005)

La propuesta de un plan de capacitación estará enmarcada en las siguientes líneas de acción:

- Diseñar el plan de capacitación por rubros Comercio, Industria y Servicio para las Pymes que los conforman fomentando la personalización.
- Implementar el plan de capacitación para las Pymes agrupadas en Núcleos Sectoriales en alianza estratégica con la Cámara de Industria Comercio y Servicio.

6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

La efectividad de la capacitación dependerá de la ejecución de los pasos siguientes:

6.3.1 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

La detección de necesidades consistió en escuchar y encontrar las diferencias que existen entre las personas que tienen un grado de escolaridad versus las personas que desconocen totalmente de factores socioeconómicos que afectan a las Pymes actualmente, ya que el ejercicio consistía en evaluar varias hipótesis de investigación que arrojaron resultados acertados en función a la problemática de investigación de las Pymes.

Para llevar a cabo la detección de necesidades se efectuó la práctica de un experimento en el cual los integrantes conformado por personas del sector Pyme daban a conocer los diferentes factores por los cuales se ven desfavorecidos, como resultado a esto se determinó que es necesario que los solicitantes de créditos Pymes, estén previamente capacitados de acuerdo al sector en el cual está orientada cada uno de sus empresas y que de esta forma reciban capacitación y asesoramiento para que estos conozcan todas las variables que involucran la obtención de un crédito.

Así mismo se utilizaron una serie de temas de debate entre los integrantes del grupo, esto para medir el grado de importancia que tiene para estos la obtención de un crédito, los productos financieros disponibles en el mercado y la importancia de las tasas de interés a las que son sujetos los créditos a los que están sujetos.

6.3.2 CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Los temas abordados permitieron determinar los factores más importantes y urgentes de acuerdo al interés de cada uno de los integrantes:

La manera más práctica de clasificar las necesidades de capacitación es la siguiente:

- **La necesidad de una capacitación por individuo:**

La persona como individuo en su mayoría tiene necesidades de crecimiento y superación sea este intelectual o profesional. Las empresas en la actualidad son afectadas por los mercados financieros locales e internacionales, lo que las obliga a estar un paso adelante en factores como tecnología y capacitación de sus miembros ya que esto las convierte en empresas más competitivas, el fenómeno de la globalización a creado en las empresas una necesidad por cumplir con varios de estos lineamientos para poder competir y no ser objeto de fisiones, adquisiciones o desaparecer del mercado. Los miembros de las empresas mejor conocidos como colaboradores necesitan estar continuamente capacitados ya que estos son el activo más importante con el cuentan cada una de estas, he aquí la importancia de tener profesionales calificados que impulsen el crecimiento de las empresas ya que el capital humano es el motor que impulsa a las empresas para obtener los resultados esperados a mediano y largo plazo.

- **La necesidad de una capacitación como grupo:**

En circunstancias en las cuales los colaboradores no se encuentran suficientemente capacitados puede tornarse como un problema ya que de alguna forma el recurso con el cuentan las empresas no es en su totalidad efectivo, lo que conlleva a pérdida de recursos los que a corto o largo plazo impacta en el resultado de las empresas.

Es por esto que la capacitación es de suma importancia para las empresas denominadas grandes y pequeñas. Capacitar a un grupo de colaboradores de cada área garantiza de alguna forma que el trabajo que estos realizaran está acorde a sus actividades y en gran manera aportara un valor agregado a las empresas. Una vez que se cumple con un programa de capacitaciones las empresas pueden ver la diferencia que existe en contar con personal capacitado y entrenado que aporta a los rendimientos futuros que gracias al fortalecimiento de aprendizaje que aportan las capacitaciones

ayuda a despertar las habilidades de los colaboradores las que como resultado serán aplicadas dentro de la organización.

- **Las capacitaciones denominadas entrenamiento.**

En la actualidad existen varias formas de capacitación, las capacitaciones para reforzar o corregir algún tipo de comportamiento, las capacitaciones para despertar las actitudes de los colaboradores, etc. Es por esto que no podemos dejar a un lado los entrenamientos a colaboradores que forman parte de una empresa por primera vez y los colaboradores postulados para otro tipo de actividad dentro de las empresas. Es por esto que las empresas deben tomar en consideración estas dos últimas ya que estas aportan un grado de conocimiento más amplio para los colaboradores que lo reciben, este a su vez ayuda a los colaboradores a conocer la forma correcta para desempeñar sus funciones en forma efectiva.

- **Las capacitaciones impartidas por consultores externos**

Esta se visualiza una vez que las empresas ven la necesidad de capacitar a sus colaboradores en temas especializados en los cual las instituciones públicas y privadas de cada país carecen de conocimientos técnicos, analíticos y prácticos. Es por esta razón que las empresas acuden a entidades extranjeras para que impartan las capacitaciones ya que los temas a tratar son de alguna forma temas especializados en los países de origen de los capacitadores y estos a su vez son manejadas con mayor fluidez según el enfoque del tema a tratar. En la actualidad ha surgido un actor en materia de capacitación y apoyo a las empresas, este es denominado como la figura de outsourcings el que ayuda y apoya al personal en temas específicos

6.3.3 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

En el plan de capacitación podemos encontrar este objetivo como el punto central, este nos indicara el tipo de capacitaciones por tipo de Pymes y rubro, y de esta forma se tendrá la certeza que las personas capacitadas recibirán conocimientos por parte de personas altamente calificas en las diferentes áreas que abarca actualmente el sector Pyme.

En este se impartirán aspectos como el desenvolvimiento de cada uno de los integrantes, actitudes al cambio, creatividad, factores financieros que afectan el

entorno, técnicas para minimizar el riesgo. Una vez que se cumpla con el programa de capacitación se pretende efectuar un seguimiento a cada uno de los miembros capacitados que sirva como asesoramiento en los puntos de menor desarrollo que a mediano plazo deberán ser corregidos.

6.3.4 ELABORACIÓN DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN



Figura 16. Preguntas frecuentes en relación a un programa de capacitación.

- La primera pregunta del programa hace referencia al contenido.
- La segunda pregunta del programa hace referencia a las técnicas para el aprovechamiento de la capacitación.
- La tercera pregunta del programa hace referencia a los tiempos como ser fecha.
- La cuarta pregunta del programa hace referencia a las personas que recibirán la capacitación y como tal aplicaran los conocimientos adquiridos.
- La quinta pregunta del programa hace referencia al instructor o instructores.
- La sexta pregunta del programa hace referencia al factor financiero, la forma con en la que se financiara la capacitación.

6.3.5 EJECUCIÓN

Una vez diseñado y elaborado el programa de capacitación proseguimos a ejecutar el mismo, teniendo el cuidado de cumplir con criterios básicos como ser el desenvolvimiento del instructor, material que utilizara, contenido de la capacitación,

acondicionamiento del local, fecha y hora de la capacitación, costos a considerar. En este paso es importante cuidar los siguientes aspectos:

- Organizar en forma clara y didáctica el contenido.
- Organizar los materiales que se utilizarán.
- Sensibilizar a los participantes con respecto a los objetivos, contenidos.
- Involucrar a los participantes y motivar los mismos.
- Comunicación fluida con los participantes.
- Amplio control del grupo.

En el punto 6.5 se presenta una propuesta piloto en la cual se detallan algunas de las necesidades de capacitación que se detectaron.

6.3.6 EVALUACIÓN

Los indicadores para medir que los objetivos alcanzaron los resultados esperados los podemos enumerar de la siguiente forma:

- La actitud de los integrantes.
- Los conocimientos adquiridos.
- Modificación de la conducta.
- Los resultados posteriores a la capacitación.

La evaluación puede hacerse en tres etapas:

- Primera etapa de la capacitación, realizar un sondeo con cada uno de los participantes para identificar el grado de conocimiento del o los temas que se impartirán en la capacitación.
- Segunda etapa de la capacitación, realizar sondeos al azar para medir si el grupo está entendiendo el tema, en caso de identificar debilidades efectuar las modificaciones necesarias.
- Tercera etapa de la capacitación, realizar preguntas puntuales para medir el grado de aprendizaje de los capacitandos.

Factores a considerar por otra parte, Calificar al capacitador en factores como desenvolvimiento del tema, manejo de los tiempos, motivación al grupo, uso de materiales audiovisuales, instalaciones etc.



Figura 17. Plan de capacitación

6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Tabla 20. Cronograma de ejecución

CRONOGRAMA PLAN DE ACTIVIDADES Plan de capacitaciones 2012-2013																																																				
No	DESCRIPCION	Duracion	Acreditación FIDEL	Acreditación Completa	Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre			
					Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4												
	Contenido del curso				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1	Conceptos básicos sobre finanzas aplicadas a Pymes	1.5 Hrs	X																																																	
2	Ejemplos prácticos	1.5 Hrs	X																																																	
3	Tipos de riesgos y como afectan a las Pymes	1 Hrs	X																																																	
4	Creatividad, actitud al cambio, liderazgo.	1 Hrs	X																																																	
5	Mercados financieros locales e internacionales	1 Hrs	X																																																	
6	Contabilidad para Pymes	1 Hrs	X																																																	
7	Ejemplos prácticos	1 Hrs	X																																																	
8	Seguimiento y asesoramiento	8 Hrs		X																																																

6.5 PRESUPUESTO

Tabla 21. Presupuesto

PRESUPUESTO PLAN DE CAPACITACIONES 2012-2013													
EXPRESADO EN DOLARES													
	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Total
Gastos	3,090.00	3,394.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	3,394.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	35,031.04
Utilidad	1,910.00	1,605.36	2,205.36	2,205.36	2,205.36	2,205.36	1,605.36	2,205.36	2,205.36	2,205.36	2,205.36	2,205.36	24,968.96
Ingresos	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Capacitaciones Base	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
Asesoría Base	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00
Total Ingresos	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Gastos													
Alquiler	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Alimentación	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Honorarios Sub-Contratación	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	9,000.00
Gastos de Movilización	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Papelaría y utilities	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Servicios Públicos	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Salarios	600.00	1,200.00	600.00	600.00	600.00	600.00	1,200.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	8,400.00
Diseño Gráfico	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Gastos de publicidad	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Hosting	300.00	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	4.64	351.04
Total	3,090.00	3,394.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	3,394.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	2,794.64	35,031.04

BIBLIOGRAFÍA

1. (CNBS), C. N. (2012). *Memorias desempeño al 30 de Junio de 2012*. Tegucigalpa, Honduras: CNBS.
2. Almansa, B. B. (2011). *EL MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN AL SERVICIO DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL. ESPECIAL REFERENCIA AL INSTRUMENTO EUROPEO DE MICROFINANCIACIÓN PROGRESS*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
3. Ascencio, V. G. (2002). *Credito a las Pymes: A superar sus limitaciones*. Monterrey Mexico: Editora El Sol, S.A. de C.V.
4. Bertosi, R. (2009). *Financiamiento de pequeñas y medianas empresas*. Buenos Aires Argentina: El CID EDITORIAL.
5. Betancourt, Y. (23 de 11 de 2012). Base de datos Pymes de Tegucigalpa. (L. Rivera, Entrevistador)
6. Biasca, E. (2005). *PYMES Más competitivas*. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editor, p 16.
7. Calderon, M. L. (2002). *Microcredito, De Pobres a Microempresarios*. Barcelona: Ariel S.A.
8. Camacho, E. (2010). *Altos costos de los créditos para las PYMES*.
9. CONAMIPYME. (2006). *Política Nacional de fomento de la pequeña y mediana empresa*. Tegucigalpa Honduras.
10. Estadística, I. N. (2007). *Encuesta PYMES*. HONDURAS: INE.
11. Ferraro, C. S. (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: B - CEPAL.

12. Gonzalez, V. (2007). *Demandas Financieras de las PYME*. Recuperado el 17 de JULIO de 2007, de WWW.MFC.ORG.PL
13. Guzman Cuevas, J. J. (2008). *Comportamiento de las mujeres empresarias una vision global*. Huelva España: Manula A. de Paz Báñez.
14. IHDECOOP. (2011). *ReseñaHistorica del cooperativismo en Honduras*. Tegucigalpa Honduras.
15. Jimenez, R. (2007). *Ejecutivos de Finanzas proponen a Pymes dejar de ser familiares*. Mexico: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
16. Lefcovich, M. (2009). *PYMEs, como reducir o eliminar sus deudas bancarias*. Buenos Aires Argentina: El CID EDITOR, APUNTES, 2009. p.3.
17. Lesmes, R. M. (2012). *Financiamiento para Pymes*. United States y Colombia: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
18. Manzur, M. M. (2010). *Altos costos de creditos para el sector PYME*. Miami United States: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
19. Martinez, F. (2012). *Corportamiento de la economía y sector Microfinanciero en Honduras*. Tegucigalpa, Honduras: REDMICROH.
20. Mckinsey. (2012). *Cuatro mitos sobre las Pymes que afectan su desarrollo*. Miami: Global Network Content.
21. MERCURIO, E. (2006). *Falta de mercado y acceso a crédito, los grandes problemas de las pymes*. Santiago de Chile: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
22. Meré, D. (2010). *Critica el Imco a Pymes*. Mexico: Editora El Sol, S.A. de C.V.
23. Montoya, E. D. (2008). *Cartera de crédito se empezaran a deteriorar*. COSTA RICA: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.

24. Navarro, A. (2010). *Suben los ahorros de las cooperativas*. Mexico : Editora el Sol, S.A. de C.V.
25. Navarro, J. (2007). *Enciclopedia práctica de la pequeña y mediana empresa*. Barcelona España: MMII EDITORIAL OCEANO.
26. Neiras, D. (2009). *Analisis de credito a pequeñas y mediandas empresas*. Argentina: El Cid Editorial, Apuntes 2009 p. 4.
27. PNUD. (2003). *Informe sobre Desarrollo Humano, Centro America y Panama*. San Jose Costa Rica, Y Panamá.
28. Porras, A. R. (2006). *Microcredito y Finanzas*. Mexico: Global Network Contet Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
29. Ramírez, H. F. (2009). *Gestión de costos en las PYMES: problemática y alternativas de solución*. Colombia: Universidad Libre.
30. Rivero, A., & Ramírez, M. (2006). *Prefieren a Pymes Mujeres*. Mexico: Editora el Sol, S.A. de C.V.
31. Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de Investigacion*. Mexico: Mc Graw Hill.
32. Sanchez, R. (2010). *Microfinanzas en Honduras*. Santiago de Chile: Junta publicaciones New York .
33. Studart, R., & Stallings, B. (2006). *Financiamiento para el desarrollo América Latina desde una perspectiva comparada*. Santiago de Chile: Chile: Cepal P.41.
34. Vanó, F. L. (2008). *Iniciativa empresarial de la pequeña empresa: un análisis de la situación actual*. España: Digitalia-Universidad de Alicante.
35. Zeky, M. (2009). *PYMES: financiamiento y capacitación y s F C*. Mexico City: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
36. Zorrilla Salgador, J. P. (2009). *La administración de riesgos financieros en las PYMES de exportación*. Argentina: El CID Editor.

ANEXOS

ANEXO 1

Perfil de Colaboradores en esta Investigación y Fotografías de los integrantes.

Agente # 1

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de productos y accesorios para computadora, está ubicada en la ciudad de Tegucigalpa esta persona es un emprendedor que ha sabido desenvolverse en el mercado ya que este provee de productos y accesorios a muchas empresas del Distrito Central, su objetivo como empresario es que su negocio crezca dentro de la zona centro sur y a futuro expandirse a nivel nacional ya que su empresa ha encontrado aceptación con las empresas que generalmente provee, esta persona formo parte del Grupo # 2.

Agente # 2

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de productos alimenticios que distribuye lácteos en la zona de los mercados, esta persona ha encontrado una forma de producir los productos lácteos con ayuda de varias personas de una pequeña comunidad a las afueras de la zona sur del país, este a su vez ha sabido especializarse en los diferentes productos que provee, su objetivo como empresario es que su negocio crezca dentro de la zona centro sur y a futuro expandirse y que sus productos sean distribuidos por medio de las diferentes cadenas de supermercados, esta persona formo parte del Grupo # 1

Agente # 3

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de granos básicos en la zona de los mercados ubicados al oriente de la capital, esta persona ha encontrado una forma de distribuir los diferentes productos gracias a la ayuda de los miembros de su familia, los que son considerados como empleados directos de la empresa conformada por estos, su objetivo como empresario es que su negocio crezca dentro de la zona centro y a futuro producir los productos que actualmente distribuye, esta persona formo parte del Grupo # 2.

Agente # 4

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de productos concentrado para animales ubicada en la ciudad de Tegucigalpa a inmediaciones de la carretera del norte, este ha encontrado en la distribución de concentrados un forma de realización personal ya que del apoyo de algunas personas ha sabido llevar adelante su negocio, su objetivo como empresario es que su negocio crezca hasta llegar a un nivel de distribución del 90% de los diferentes productores de la zona centro sur de la región, esta persona formo parte del Grupo # 2.

Agente # 5

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de comidas rápidas ubicada en la ciudad de Choluteca a, esta persona ha encontrado en la venta de comidas rápidas una forma de realización personal ya que es de esta forma que ha podido salir adelante en el ámbito personal como profesional, su objetivo como empresario es que su negocio crezca y colocar varios negocios especializados a la venta de comida, esta persona formo parte del Grupo # 1.

Agente # 6

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de accesorios para damas ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, esta persona ha encontrado en la venta de accesorios para damas un forma de salir adelante ya que esta persona cuenta únicamente con esta fuente de ingresos para educar a sus hijos, su objetivo como empresaria es que su negocio crezca hasta colocar su negocio en los diferentes centros comerciales de la ciudad, esta persona formo parte del Grupo # 2.

Agente # 7

Actualmente como representante de una Pyme dedicada a los servicios médicos como ser el de análisis clínicos ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, cuentan con varias sucursales en el distrito central la que contribuye a varias fuentes de empleo ya que esta cuenta con personal dedicado a la toma de muestras, elaboración de resultados clínicos, esta persona ha encontrado en este servicio una fuente de crecimiento empresarial, su objetivo como empresaria es que el negocio crezca hasta colocar su

negocio en las ciudades más importantes del país, esta persona formo parte del Grupo # 1.

Agente # 8

Actualmente lidera una Pyme dedicada a los servicios profesionales como ser el de la teneduría de libros contables ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, cuentan con un equipo de personas que le han ayudado a salir adelante con el negocio la que aporta una cantidad considerable de fuentes de empleo ya que esta cuenta con personal dedicado a la elaboración de contabilidad y auditoría, esta persona ha encontrado en este servicio una fuente de crecimiento empresarial y personal , su objetivo como empresaria es llegar a las grandes empresas en el servicio de OUTSOURSING y de esta forma colocar personal calificado, esta persona formo parte del Grupo # 1.

Agente # 9

Actualmente lidera una Pyme dedicada al servicios de la construcción ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, cuentan con un equipo de personas que le apoyan para llevar acabo las diferentes tareas que conlleva este rubro, esta aporta una gran cantidad de fuentes de empleo ya que esta cuenta con personal dedicado y calificado en la construcción, esta persona ha encontrado en este servicio una fuente de crecimiento empresarial y personal , su objetivo como empresaria a futuro es tener la oportunidad de lotificar y ayudar a las personas de escasos recursos, esta persona formo parte del Grupo # 1.

Agente # 10

Actualmente lidera una Pyme dedicada a la venta de vestuario para Hombres y Mujeres en la ciudad de Tegucigalpa, El Paraíso cuentan con un grupo de personas que le colaboran en la distribución de ropa para ambos sexos y vestuario para diferentes edades, esta aporta una cantidad de fuentes de empleo considerables ya que esta cuenta con personal dedicado, esta persona ha encontrado en este servicio una fuente de crecimiento empresarial y personal , su objetivo como empresaria es colocar una tienda en los diferentes centros comerciales de la ciudad de Tegucigalpa, esta persona formo parte del Grupo # 2.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Problemas de crecimiento de las PYME	16
Figura 2. Necesidades de las PYMES para logro de los objetivos	19
Figura 3. Estructura del sistema financiero en Honduras	22
Figura 4. Función de los intermediarios financieros en el mercado financiero de Honduras	24
Figura 5. Clasificación de los Intermediarios Financieros.....	25
Figura 6. Evolución de clientes y cartera.....	35
Figura 7. Distribución de clientes y cartera por metodología crediticia.....	35
Ilustración 8. Numero de SIFAR en departamentos	41
Figura 9. Pasos de la investigación Cualitativa	43
Figura 10. Variables independientes afectando a la variable dependiente.....	44
Figura 11. Esquema de la investigación.....	45
Figura 12. Selección de la muestra experimental.....	49
Figura 13. Metodología.....	50
Figura 14. Porcentajes de aceptación de producto financiero EG ₁	58
Figura 15. Porcentajes de aceptación de producto financiero EG ₂	59
Figura 16. Preguntas frecuentes en relación a un programa de capacitación.....	67
Figura 17. Plan de capacitación	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución por género del total de PYMES en Honduras	17
Tabla 2. Indicadores de sector Microfinanciero.	29
Tabla 3. Comparación de Indicadores de sector Microfinanciero.	30
Tabla 4. Distribución de los clientes y cartera por sector económico	31
Tabla 5. Distribución de los clientes y carteras de REDMICROH por departamento	32
Tabla 6. Principales datos institucionales afiliados a REDMICROH	33
Tabla 7. Principales datos institucionales regulados y no regulados afiliados a REDMICROH	34
Tabla 8. Principales Rubros de Facach.	37
Tabla 9. Datos estadísticos de Facach.	37
Tabla 10. Forma organizativa de las Sifar.	40
Tabla 11. Porcentaje de SIFAR por departamento.	40
Tabla 12. Grupos muestrales con características similares.	47
Tabla 13. Grupos muestrales con características similares.	48
Tabla 14. Simbología a utilizar en el experimento	50
Tabla 15. Análisis experimental.	52
Tabla 16. Oferta de producto financiero	54
Tabla 17. Cálculo con Tasa Flat	55
Tabla 18. Resultados con Posprueba.	56
Tabla 19. Análisis de resultados manipulación de variables independientes	57
Tabla 20. Cronograma de Ejecución.	70
Tabla 21. Presupuesto.	71

