



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES EN SAN PEDRO
SULA, HONDURAS**

**SUSTENTADO POR:
KAREN YAKELIN GUANDIQUE BANEGAS
EVER DANILO SANTIAGO MADRID**

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

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DESIREE TEJADA CALVO

VICEPRESIDENTE UNITEC, CAMPUS S.P.S

CARLA MARÍA PANTOJA

**CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES EN SAN PEDRO
SULA, HONDURAS**

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

DIRECCIÓN EMPRESARIAL

**ASESOR METODOLÓGICO
ABEL EDGARDO SALAZAR MEJÍA**

**ASESOR TEMÁTICO
LUIS FERNANDO RUÍZ**

**MIEMBROS DE LA TERNA
LISETE MARLENY CARCAMO SAUCEDA**

**GABRIELA HUNG MEJIA
WALTER JEREMIAS LOPEZ FLORES**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2020

Karen Yakelin Guandique Banegas

Ever Danilo Santiago Madrid

Todos los derechos son reservados.



FACULTAD DE POSTGRADO

**CAUSAS DEL FRACASO DE LAS
MIPYMES EN SAN PEDRO SULA**

NOMBRE DE LOS AUTORES:

KAREN YAKELIN GUANDIQUE BANEGAS

EVER DANILO SANTIAGO MADRID

Resumen

Esta investigación analiza y describe la gestión administrativa y planificación financiera de las Mipymes en San Pedro Sula, así como las causas del fracaso de estos negocios en el mercado. En Honduras el 85% de las empresas, están representadas por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) y estas, contribuyen altamente a la economía del país, de igual manera a la economía familiar de los hondureños. Es de interés social y económico, ahondar sobre la problemática que las rodea (Mipymes) debido a su corta permanencia en el mercado. En este sentido esta tesis tiene como propósito, conocer las causas del fracaso de estas empresas en la ciudad de San Pedro Sula en el cuarto trimestre del 2020. El diseño de la investigación aplicado fue no experimental, transversal, y alcance descriptivo. El instrumento de investigación utilizado fue, el cuestionario aplicado a dos técnicas, uno para la técnica de encuesta y el segundo completamente diferente al primero para un panel de expertos validado por método Delphi, ambos para la recopilación de datos. La hipótesis de investigación, plantea que, más del 50% de las Mipymes que fracasaron tienen como causa la falta de administración básica y planificación financiera. Los resultados obtenidos fueron que un 44% dijeron haber cerrado sus negocios por causas mencionadas en la hipótesis, por lo cual se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

Palabras claves: Administración, fracaso empresarial, Mipymes, planificación financiera, quiebra



GRADUATE SCHOOL

CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES EN SAN PEDRO SULA

NOMBRE DE LOS AUTORES:

KAREN YAKELIN GUANDIQUE BANEGAS

EVER DANILO SANTIAGO MADRID

Abstract

This research analyzes and describes the administrative management and financial planning of SME in San Pedro Sula, as well as the causes of the failure of these businesses in the market. In Honduras, by Micro, Small and Medium Enterprises (SME) represent 85% of the companies and these contribute highly to the economy of the country, in the same way to the family economy of Honduras. It is of social and economic interest to delve into the problems that surround them (SME) due to their short stay in the market. In this sense, this thesis has the purpose of knowing the causes of the failure of these companies in the city of San Pedro Sula in the fourth quarter of 2020. The applied research design was non-experimental, transversal, and descriptive in scope. The research instrument used was, the questionnaire applied to two techniques, one for the survey technique and the second completely different from the first for a panel of experts validated by Delphi method, both for data collection. The research hypothesis states that more than 50% of the SME that failed are caused by the lack of basic administration and financial planning. The results obtained were that 44% said they had closed their businesses for reasons mentioned in the hypothesis, for which the null hypothesis is accepted and the research hypothesis is rejected.

Keywords: Administration, business failure, SME, financial planning, bankruptcy

DEDICATORIA

En primera instancia a mi Padre Celestial, por sus infinitas bendiciones en mi vida y por permitirme culminar esta meta personal en el ambiente académico. A mí amado esposo e hijo, a mis padres, mis hermanos y amigos, porque han contribuido a través de su apoyo incondicional y su paciencia ante mis ausencias. También una especial dedicación a la memoria de mis amados abuelos, que siempre me brindaron su amor y apoyo incondicional y sé que estarían felices al verme realizando esta meta académica. A mi amiga Heidy Quiroz por su incondicional ayuda. A Breidy Menardi, una hermana que me alienta siempre en mis proyectos. Así mismo a mi compañero Ever Madrid, realmente hicimos un excelente equipo y no pude tener mejor compañero que Él, muchas gracias.

Karen Yakelin Guandique Banegas

A Dios, porque me ha dado la sabiduría y la capacidad, sabiendo que por mis propias fuerzas no puedo hacer absolutamente nada, todo lo que he alcanzado en mi vida lo he puesto en manos de él y este proyecto no es la excepción.

A mi abuelito Antonio Madrid, un ángel que partió al cielo durante la realización de mi tesis y sé que desde allá me anima y me cuida.

A mis Padres y hermanos porque han sido mis mejores aliados en todo lo que me he propuesto, son mi mayor fuente de inspiración, y por ellos para hacerlos feliz he logrado salir adelante en mi desarrollo profesional.

A Karen Guandique, que siempre me ha motivado y apoyado moralmente en este proceso y cuando pensé en bajar mis brazos, siempre me invitó a no desmayar y levantar esa bandera de éxito que al final de mi especialidad será posible levantar.

Ever Danilo Santiago Madrid

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Tecnológica Centroamérica (UNITEC)

A la Lic. Karen Rodríguez de la Cámara de Comercio e Industria de Cortés

A las personas que eran dueños de Mipyme por llenar la encuesta.

A los Expertos que formaron el panel, por su tiempo y conocimiento compartido.

Al M.A.E. Abel Edgardo Salazar Mejía por compartir tanto conocimiento con nosotros.

Al M.A.E. Luis Fernando Ruíz por las ideas y apoyo brindado

Karen G. / Ever M.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	8
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	8
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	10
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	10
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	11
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.5 JUSTIFICACIÓN	12
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	14
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	14
2.1.1 MIPYMES FRENTE AL COVID-19	15
2.1.2 MACROENTORNO.....	29
2.1.3 MICROENTORNO	37
2.1.4 ANÁLISIS INTERNO.....	42
2.2 TEORIAS DE SUSTENTO	45
2.2.1 DEFINICIÓN DE MIPYMES	45
2.2.2 TEORÍA GENERAL Y BÁSICA DE LA ADMINISTRACIÓN	49
2.2.2.1 DEFINICIÓN	50
2.2.2.2 DIMENSIONES	51
2.2.2.3 MODELOS ADMINISTRATIVOS.....	52
2.2.2.3.1 MODELO DE LA ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA.....	52
2.2.2.3.2 MODELO CLÁSICO DE LA ADMINISTRACIÓN.	53
2.2.2.3.3 MODELO DE SISTEMAS EN ADMINISTRACIÓN (MODELO SISTÉMICO)	54
2.2.2.3.4 MODELO DE KATZ Y KHAN	56
2.2.2.4 MÉTODO DE MEDICIÓN	56
2.2.3 TEORÍA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA	57

2.2.3.1	DEFINICIÓN	58
2.2.3.2	DIMENSIONES	59
2.2.3.3	MODELOS FINANCIEROS	59
2.2.3.2.1	MODELOS CONTABLES EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA	60
2.2.3.2.2	MODELOS FINANCIEROS EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA	60
2.2.3.4	MÉTODO DE MEDICIÓN	60
2.3	CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	60
2.3.1	VARIABLE DEPENDIENTE	61
2.3.2	VARIABLES INDEPENDIENTES	62
2.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTO	65
2.4.1	ENCUESTA	65
2.4.1.1	INSTRUMENTO	66
2.4.2	PANEL DE EXPERTOS	66
2.4.2.1	PROCEDIMIENTO DEL PANEL DE EXPERTOS.	66
2.4.3	VALIDACIÓN DEL PANEL DE EXPERTOS A TRAVEZ DEL MÉTODO DELPHI	67
2.4.3.1	MODELO O PROCEDIMIENTO	68
2.5	MARCO LEGAL	69
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA		72
3.1	CONGRUENCIA METODOLÓGICA	72
3.1.2	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	74
3.1.3	HIPÓTESIS	78
3.2	ENFOQUE Y MÉTODOS	79
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	81
3.3.1	POBLACIÓN	83
3.3.2	MUESTRA	83
3.3.3	UNIDAD DE ANÁLISIS	84
3.3.4	UNIDAD DE RESPUESTA	84
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	86
3.4.1	INSTRUMENTOS	86
3.4.1.1	TIPOS DE INSTRUMENTOS	87
3.4.1.2	PROCESO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS	88
3.4.2	TÉCNICAS	88

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	89
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS	90
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS	90
3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO.....	91
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	93
4.1 COMPARACIÓN DE UNIDAD DE ANÁLISIS.....	93
4.2 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS.....	94
4.2.1 PRUEBA DE CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA	94
4.2.2 VALIDACIÓN DEL PANEL DE EXPERTOS	95
4.3 ENCUESTA.....	95
4.3.1 VARIABLE INDEPENDIENTE ADMINISTRACIÓN BÁSICA	95
4.3.2 VARIABLE INDEPENDIENTE PLANIFICACIÓN FINANCIERA	105
4.3.3 CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES	113
4.4 PANEL DE EXPERTOS.....	115
4.4.1 ADMINISTRACIÓN BÁSICA	115
4.4.2 PLANIFICACIÓN FINANCIERA.....	117
4.4.3 FRACASO DE LAS MIPYMES	119
4.5 COMPROBACIÓN O RECHAZO DE HIPÓTESIS	122
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	129
5.1 CONCLUSIONES.....	129
5.2 RECOMENDACIONES	130
BIBLIOGRAFÍA	132
ANEXOS	139
ANEXO 1. HURACANES ETA E IOTA NOVIEMBRE 2020	139
ANEXO 2. RESTRICCIONES MES DE NOVIEMBRE.....	141
ANEXO 3. RESPUESTAS DE LOS ENCUESTADOS	142
ANEXO 4. ENCUESTA	143
ANEXO 5. PREGUNTAS EN EL PANEL DE EXPERTOS.....	150
ANEXO 6. PANEL DE EXPERTOS (VÍA ZOOM).....	151
ANEXO 7. ALFA DE CROMBACH	152

ANEXO 8. MÉTODO DELPHI	154
ANEXO 9. CARTA PARA ASESORÍA TEMÁTICA	144

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Intensidad de los efectos de la crisis, por sector de actividad económica.....	20
Tabla 2. Clasificación de las empresas por su empleo y valor agregado.	30
Tabla 3. Tamaño de empresas según su número de empleados, utilidad y activos	46
Tabla 4. Matriz Metodológica.....	73
Tabla 5. Operacionalización de Variables.	76
Tabla 6. Plan o estrategia desarrollada.....	82
Tabla 7. Escala de Calificación.....	85
Tabla 8. Alfa de Crombach	95
Tabla 9. Prueba de la Proporción	127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ventas por tamaño de empresas año 2020 en la zona norte.	6
Figura 2. Distribución de los empleados suspendidos por covid-19 2020 en la zona norte. 6	
Figura 3. Porcentaje de cierre de Mipymes.....	9
Figura 4. Previsión de caídas en las exportaciones para las cadenas de suministro.	17
Figura 7. Participación de las empresas en el empleo 2016. (En Porcentajes)	40
Figura 8. Distribución de las empresas por número de empleados. (En porcentajes).....	40
Figura 9. Proceso del método Delphi.....	68
Figura 10. Diagrama de Variables.	75
Figura 11. Metodología de la Investigación.....	79
Figura 12. Tipos de Instrumentos.....	87
Figura 13. Cantidad de empleados.	96
Figura 14. Rubro del Negocio.....	97
Figura 15. Constitución de la empresa.....	97
Figura 16. Durabilidad del negocio en el mercado.	98
Figura 17. Puntos que cumplía la empresa.....	99
Figura 18. Administración Básica.....	99
Figura 19. Implementación de planes estratégicos.	100
Figura 20. Definición de procedimientos.....	101
Figura 21. Procedimientos para llevar a cabo las tareas.	101
Figura 22. Responsable de elaboración de procedimientos.	102
Figura 23. Planes de mercadeo.....	103
Figura 24. Frecuencia de ejecución de planes de mercadeo.	104
Figura 25. Atracción y retención de clientes.....	104
Figura 26. Planes financieros.	105
Figura 27. Frecuencia de realización de planes financieros.....	106

Figura 28. Utilización de herramientas financieras.....	107
Figura 29. Políticas para la toma de decisiones.	107
Figura 30. Frecuencia de ejecución de políticas.	108
Figura 31. Inversiones a largo plazo	109
Figura 32. Frecuencia de controles.	110
Figura 33. Análisis de costos.	110
Figura 34. Análisis de los gastos.....	111
Figura 35. Importancia de herramientas financieras.	112
Figura 36. Fuentes de Financiamiento.	112
Figura 37. Utilización del Financiamiento.....	113
Figura 38. Causas de cierre del negocio.....	114
Figura 39. Las Mipymes nacen por una necesidad.	116
Figura 40. La gestión administrativa es rudimentaria.....	116
Figura 41. Controles básicos administrativos.	117
Figura 42. Herramientas Financieras.	118
Figura 43. Utilización de herramientas financieras.....	119
Figura 44. Causas del cierre de las Mipymes.....	120
Figura 45. Causas reales que influyen en el cierre de Mipymes.....	120
Figura 46. Importancia de las causas.	121
Figura 47. Causas del cierre de las Mipymes.....	124
Figura 48. Causas del cierre de Mipymes ordenadas en nivel macro y micro.....	125
Figura 49. Causas múltiples.	126
Figura 50. Factores o causas que influyen en el cierre de Mipymes.....	126

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Actualmente existe un impacto negativo que provoca el cierre en las empresas, específicamente en las Micros, Pequeñas, y Medianas Empresas (Mipymes) en el mundo y Honduras no es la excepción. Cabe mencionar que Honduras ha experimentado cierres frecuentes de Mipymes en los últimos tres años. Es por esta razón, que en este capítulo se abordará una visión clara del enfoque que tiene esta investigación, para dar respuestas a este evento, específicamente en las Mipymes de San Pedro Sula, Cortés.

1.1 INTRODUCCIÓN

Crear un negocio propio es la solución de muchos a la hora de buscar diferentes fuentes de ingreso. Hoy en día el emprender es menos complicado que unos años atrás, ya que se cuenta con diversas herramientas que facilitan iniciar con uno (negocio), sin embargo, no muchas veces resulta como queremos. En muchas ocasiones no se tiene la preparación correcta para emprender (negocio) o se cometen algunos errores durante el proceso. Debemos entender que los fracasos también son parte del proceso. Y que las causas de un fracaso son muchas, las cuales pueden ser por factores internos o externos.

La palabra fracaso tiene diferentes definiciones según el país, la región o inclusive entre las instituciones económicas de apoyo empresarial. Pero para efectos de esta investigación, se trabajó con el concepto que proporciona la Real Academia de la

Lengua Española (RAE), que la define como un mal logro, resultado adverso de un negocio y también hace referencia a un suceso lastimoso.

Como se menciona anteriormente, las causas del fracaso pueden ser muy extensas, tanto internas o externas inclusive una combinación de ambas. Esta investigación se enfocará en evaluar las causas entorno a la administración y planificación financiera, desde el punto de vista básico y simple en las Mipymes en el Valle de Sula, en la ciudad de San Pedro Sula.

El efecto que produce el fracaso de las Mipymes, es un impacto económico y social, porque son estas las creadoras de empleo que amortiguan el desempleo al ser intensivas en estos factores y ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados.

Las Mipymes son un tema de interés general, debido a que son estas (empresas), las que generan una importante y valiosa contribución en el sector económico de un país. Con la elaboración de sus productos, brindan un alto porcentaje de los empleos que benefician a la sociedad. Y partiendo de esto, se motiva conocer esas causas que influyen en el cierre de estos negocios. Dicho trabajo se realizó a través de un método mixto, con un estudio basado en el amplio contenido del tema y la revisión literaria correspondiente, a través de un diseño transversal, con alcance descriptivo, porque se hará el análisis de variables.

El tipo de muestra es No Probabilística por cuotas, porque solo se consideró como nuestra unidad de análisis, aquellas personas que tuvieron una Mipyme y cerró operaciones. La recolección de datos, fue por medio de las técnicas, encuesta y panel de

expertos, utilizando para ambas técnicas un cuestionario de preguntas cerradas, en escala de Likert, como instrumento para la encuesta y el segundo cuestionario con preguntas abiertas, para el panel de expertos, y de esta manera poder conocer a que se debe el cierre de estas empresas (Mipymes), específicamente en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés.

Actualmente muchos propietarios de estas empresas cerradas (Mipyme), han responsabilizado a la situación atípica que vivimos con respecto al COVID-19 y los recientes acontecimientos naturales de las tormentas ETA e IOTA, y seguramente así ha de ser para los sectores fuertemente golpeados; pero en sectores significativa y moderadamente golpeados, se supone que tales eventos, solo agudizaron un problema que ya existía en sus negocios y que podría vincularse a otras causas.

La presente investigación persigue conocer las causas más relevantes que determinan el cierre de operaciones de una Micro, Pequeña o Mediana Empresa (Mipymes) y la posible relación de las mismas, con las escasas o nulas políticas administrativas, financieras, y principales estrategias para cambiar su modelo de negocio en pro de mejorar su situación actual. Y de esta manera incrementar la estadia de estas empresas en el mercado nacional. Tal estudio será realizado en la ciudad de San Pedro Sula en el cuarto trimestre del año 2020.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Según Serrano (2014) en su estudio sobre las causas internas de la siniestralidad de las Mipymes pueden clasificarse dentro de las siguientes categorías: capacidades

directivas y estratégicas, capital humano y cultura organizacional, gestión financiera y operativa, y reconocimiento del entorno y mercado. En este contexto, se evidenció que los factores que determinan la siniestralidad son diversos y que existen múltiples aspectos a considerar por parte de los directivos y empresarios lo que hace compleja su gestión e identificación.

Rodríguez (2016) en su estudio concluye, que el proceso de la gestión financiera en las PYMES en primer lugar se encuentra basado en el criterio particular de los propietarios, en segundo lugar, en la intuición y decisiones arbitrarias de rendimiento de los mismos, quienes conceden poca importancia a las herramientas de gestión financiera, sin considerar elementos de la rentabilidad y la evaluación de diferentes alternativas de inversión y financiamiento.

La investigación arrojó que el análisis de factores del proceso administrativo que determinan la rentabilidad en las PYMES, son aplicados mínimamente por no ser considerados cuando se planifica y se controla, para definir la rentabilidad esperada, lo hacen comparando únicamente la tasa de financiamiento. La integración de estos factores en la gestión financiera es necesaria para evaluar la rentabilidad. El nivel de asociación de las funciones administrativas: planeación, organización, dirección y control, mantiene un resultado entre media y considerable.

Las estadísticas son contundentes y son prácticamente iguales en todo el mundo, aproximadamente el 75% de las Pymes (Pequeñas Empresas) que se emprenden cada año no llegan a los primeros dos años de vida y del 20% restante, solo un pequeño porcentaje llega al quinto año y solo un menor porcentaje llega a los 10 años. Y la gran

mayoría de las Pymes que pasan del segundo año de vida, se mantienen en un estado de "supervivencia", estancados en un ciclo de poco o nulo crecimiento y poca rentabilidad. (Ladagga, 2016).

En términos generales, sin importar tamaño, las empresas fueron afectadas, pero cabe mencionar que las más golpeadas, inclusive, forzadas a cerrar operaciones son la Mipymes. Siendo estas últimas las que mueven la economía nacional y contribuyen al 50% del Producto Interno Bruto según la Asociación Nacional de Pequeños y Medianos Industriales (Hondudiaro, 2018).

La Secretaría de Desarrollo Económico (SDE), informa que en Honduras son las Mipymes las que generan más del 76% de los empleos. Se estima que por cada emprendimiento que cesa en sus actividades, se pierden diez empleos directos (Medina, 2019).

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) con los últimos datos recolectados del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) concluye que, Seis de cada diez empresas cierran antes de los cinco años (PRISA, 2019).

La economía mundial actualmente está experimentando la mayor crisis sanitaria, humana y económica en este último siglo. La pandemia del Coronavirus (COVID-19), está generando la paralización de la producción, y las sociedades entran en cuarentenas más o menos severas. Prácticamente se parece a una huelga general sin una mesa de negociación, al grado que algunos economistas lo llaman “decrecimiento por desastre”. Algunos de los mecanismos de mercado podrían no ser suficientes para enfrentarla

debido a la interrupción de las actividades productivas y la consiguiente contracción de demanda. (Sociales-UNAH, 2020).

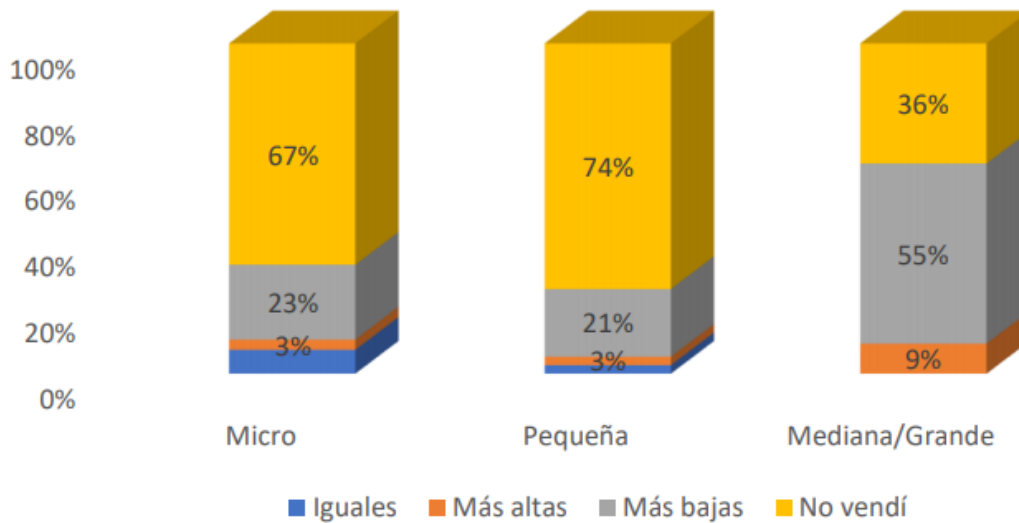


Figura 1. Ventas por tamaño de empresas año 2020 en la zona norte.

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales-UNAH (Sociales-UNAH, 2020).

Por lo anterior, se puede concluir que la disminución en ventas e ingresos dentro de las empresas en la zona norte del país recae más sobre el micro y pequeña empresa.

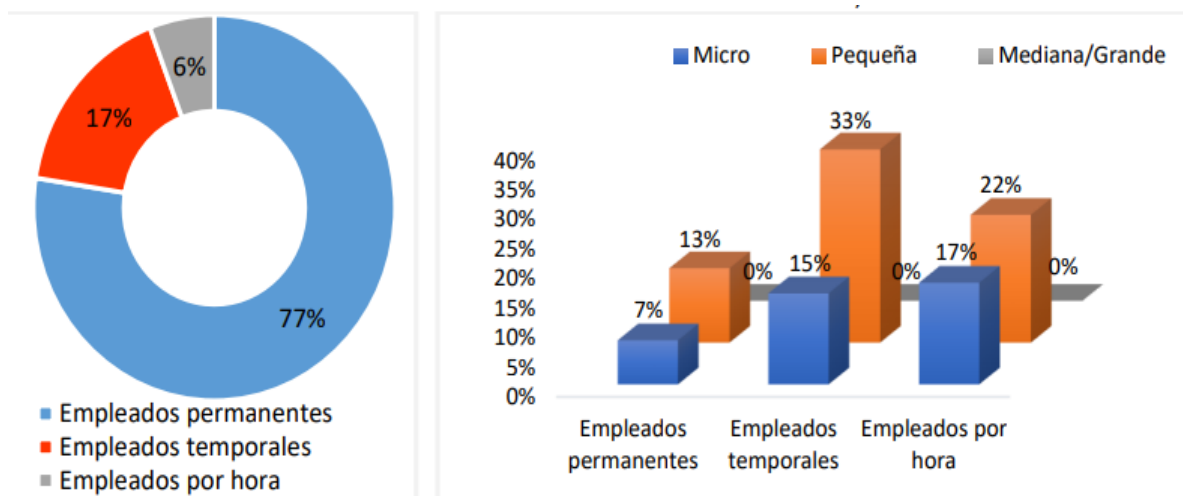


Figura 2. Distribución de los empleados suspendidos por covid-19 2020 en la zona norte.

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales-UNAH (Sociales-UNAH, 2020)

Las Mipymes tienen una enorme carga tributaria y cuentas por pagar (préstamos, planilla, proveedores...), y que al no producir y no registrar movimiento económico se ven imposibilitadas en seguir operando (Rodríguez E. J., 2020). El último recuento realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y la Asociación Nacional de la Mediana y Pequeña Industria de Honduras (ANMPIH) indicó que en el Servicio de Administración de Rentas (SAR) se encuentran registradas 250 mil Pymes a nivel nacional.

Datos brindados por la Cámara de Comercio e Industrias en Tegucigalpa (CCIT) y la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés (CCIC), más de 3,500 Micro Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) han cerrado operaciones, solo en las dos principales ciudades del país, Tegucigalpa y San Pedro Sula, debido a múltiples factores. De las cuales más de dos mil Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) han cerraron en el año 2019 en Cortés. Y en el presente año 2020, entre cinco y siete negocios clausuran diariamente sus operaciones en San Pedro Sula, debido a la incertidumbre que se registra en el país. (El País, 2020).

Un 15% de las Mipymes ya cerró operaciones sumidos en la quiebra, un 28% cree que solo le queda un mes de vida, el 39% casi dos meses, y 10% dijo que estaría cerrando entre tres a seis meses si la ayuda no llega o se prolonga la cuarentena más allá de lo normal (Sociales-UNAH, 2020).

A lo anterior se debe sumar en el entorno nacional, las pérdidas provocadas por las inundaciones de las tormentas tropicales ETA e IOTA, en el mes de noviembre, que llegaron a agudizar de forma negativa la economía del país. Tal tema se abordará más adelante.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Después de la detallada información actual sobre la problemática de las Mipymes operando en el mundo y Honduras, surgió la necesidad de investigar y conocer, cuáles son las causas que las llevan al fracaso, provocando que estén un tiempo corto en el mercado. Tal evento (fracaso Mipymes), se ha vuelto de interés general porque son las que contribuyen en un alto porcentaje a las economías de los países o regiones donde operan. Un factor denominador de las Mipyme, es la poca importancia que le dan a los procesos administrativos y planificación financiera básica en sus negocios. Y considerando esto, es que nació la importancia de conocer esas causas que las rodean y las obligan a cerrar sus empresas.

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Según datos del Consejo Hondureño de Empresa Privada (COHEP) en entrevista a Diario El Herald, (Carranza, 2018) “el promedio de cierre de micros, pequeñas y medianas empresas en Honduras y, específicamente en San Pedro Sula, es entre los primeros dos a tres años. Es uno de los problemas que más afecta a la región y también

al país en el desarrollo económico, ya que estas economías emplean el mayor porcentaje de personas. Y es por esta razón que es de mucha importancia conocer las razones que motivan a tomar la decisión del cierre de negocios”.

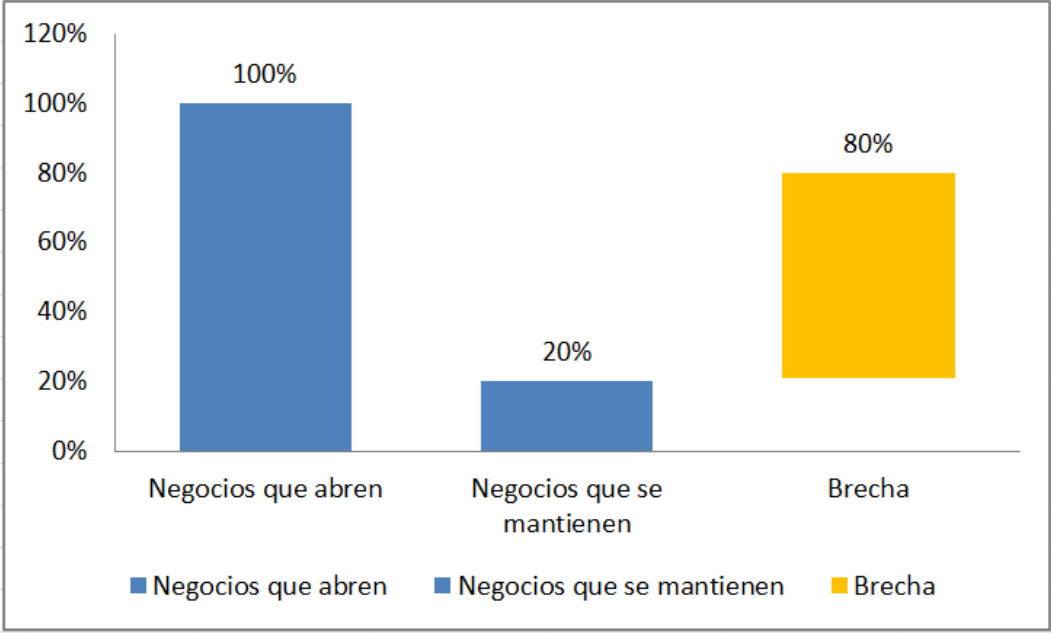


Figura 3. Porcentaje de cierre de Mipymes.

Fuente: Elaboración propia con datos del COHEP, 2018

Gabriel Molina Gerente de Empresa Sostenible del COHEP, confirma que el promedio de Mipymes que cierran es de 80%, es decir que del 100% de Mipymes que se apertura o inicia en SPS solo un 20% de las mismas se mantiene en el mercado y hay una enorme brecha de 80% de los negocios que cierran, el gobierno está tratando de revertir esta situación a través de políticas económicas, pero las mismas no han surtido efecto ya que cada vez más este problema se agudiza, y para ello es necesario determinar las causas que determinan estas estadísticas. (Molina, 2018).

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El Gobierno de la República ha implementado políticas para tratar de mejorar la problemática de las Mipymes, políticas que les permite tener acceso a financiamientos, capacitaciones, creaciones de enlaces para hacer negocios etc. Pero a pesar de todo el esfuerzo son muchos y el porcentaje muy alto de negocios que cierran.

Ante esta problemática que afecta la economía del país, y a pesar de los esfuerzos realizados para hacerle frente al problema, tomando en cuenta todo lo anterior es por eso que se debe formular la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las causas del fracaso de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la región norte, específicamente en San Pedro Sula?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Para poder orientar la investigación y conocer las causas del porque fracasan las Mipymes en San Pedro Sula, es necesario formular preguntas que nos ayudaran a conocerlas y para ello se han planteado las siguientes:

- 1) ¿Cuánto es el tiempo promedio de vida en años que permanecen en el mercado las Mipymes que fracasan en la ciudad de San Pedro Sula?
- 2) ¿Cómo manejan la administración básica de sus operaciones las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula?
- 3) ¿Como realizan la planificación financiera básica de sus operaciones las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos de la investigación han sido el principal eje para el desarrollo de la misma, partiendo de un contexto más general a uno más específico, implicando las acciones que han conllevado y deseado lograr en el estudio de dos de las variables, con el fin de contribuir un poco al estudio de las Mipyme y su problemática de cierre de operaciones en plazos cortos en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés.

Un aspecto definitivo en todo proceso de investigación es la definición de los objetivos o del rumbo que debe tomar la investigación que va a realizarse. Así, los objetivos son los propósitos del estudio, expresan el fin que pretende alcanzarse; por tanto, todo el desarrollo del trabajo de investigación se orientará a lograr estos objetivos. (Bernal, 2010, p. 97).

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

En primera instancia se definirá la guía y acción principal del estudio que no es más el nivel que el conjunto de variables expuestas como se conciben de la teoría abordada. (Bernal, 2010) Afirma: "El objetivo general debe reflejar la esencia del planteamiento del problema y la idea expresada en el título del proyecto de investigación" (p. 99)

Conocer cuáles son las causas del fracaso en Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) especialmente en la ciudad de San Pedro Sula.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos son acciones reflexivas y conducen al objetivo general en la investigación. Se desprenden del general y deben formularse de forma que estén orientados al logro del objetivo general, es decir, que cada objetivo específico esté diseñado para lograr un aspecto de aquél; y todos en su conjunto, la totalidad del objetivo general. Los objetivos específicos son los pasos que se dan para lograr el objetivo general. (Bernal, 2010, p. 99).

- 1) Estimar el tiempo promedio de vida en años que estuvieron operando en el mercado las Mipymes que fracasan en la ciudad e San Pedro Sula mediante una encuesta dirigida a sus propietarios.
- 2) Describir la manera en que las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula realizan su administración básica.
- 3) Describir la manera en que las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula realizan su planificación financiera básica.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El impacto económico y social que provoca el cierre de operaciones de Mipymes en Honduras, es de mucha importancia, ya que son estos los negocios que generan miles de empleos en el país. Sobre todo, en la ciudad de San Pedro Sula.

Social, porque el cierre de estas empresas afecta de manera directa los ingresos en la economía familiar en aquellos miles de personas que depende de los empleos que brindan estos negocios. Justo es por estas razones, que las diferentes organizaciones gremiales

empresariales están en constantes diálogos con el gobierno, las empresas, entre otras; buscando alternativas y soluciones para hacerle frente a la problemática. Pero a pesar de esos esfuerzos es lamentable que un alto porcentaje de las micro, pequeñas y medianas empresas que se crean, después de unos pocos años de estar operando en el mercado, cierran sus puertas en el mundo de los negocios, afectando de forma negativa la economía nacional y la familiar de los sampedranos.

Tomando en cuenta lo antes mencionado, implica que se cuestione, cuáles son las verdaderas causas que originan este problema, que afecta a una de las regiones más golpeadas por esta problemática en Honduras, San Pedro Sula.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el siguiente capítulo se procede a sustentar teóricamente el estudio de investigación una vez que ya se ha finalizado el proceso de planteamiento del proceso de investigación. En esta fase se dará una explicación de los conceptos básicos a utilizarse durante la investigación, y del mismo modo se expondrán teorías para dar base y sustento a la investigación que se realizó, se empezó por elaborar el marco teórico, el cual se basará en la integración de la información recopilada. Roberto Hernández Sampieri destaca que el marco teórico dentro de una investigación ayuda a prevenir errores que se han cometido en otros estudios, orienta sobre cómo habrá de realizarse el estudio, amplía el horizonte del estudio y guía al investigador para que se centre en su problema, conduce al establecimiento de hipótesis y provee de un marco de referencia para interpretar los resultados del estudio. (Hernández Sampieri R. , 2000, p. 53).

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Hoy en día el mundo cambia constantemente, sobre todo en lo que a negocios se refiere. Actualmente existe un eco empresarial acerca de los retos, fragilidad y corta duración en el mercado que viven las Mipymes. Dejando con su cierre, un impacto negativo en las economías de los países y por ende en la economía familiar de aquellos ciudadanos contratados por ellas (Mipymes).

En esta sección se presenta la teoría básica relacionada del tema, que busca obtener información cuantitativa y cualitativa de lo tangible e intangible. De esta manera realizar la búsqueda y exposición de la teoría que fundamente dicha

investigación, partiendo a una visión particular bajo una perspectiva nacional, reduciéndose a una gestión organizacional particular y a un lugar determinado.

2.1.1 MIPYMES FRENTE AL COVID-19

El año 2020 fue increíblemente complejo para la comunidad mundial. La propagación del nuevo coronavirus, causante de la enfermedad conocida como COVID-19, ha dado lugar a una crisis sanitaria sin precedentes en todos los países del mundo, una crisis que ha tenido repercusiones graves e inauditas en todos los aspectos de la comunicación, el trabajo, la producción, el comercio, el consumo y, en definitiva, la vida de las personas (ITC, 2020).

Las consecuencias económicas de la pandemia se han dejado notar rápidamente. Las pequeñas y medianas empresas (pymes), que proporcionan el 70 % de los puestos de trabajo y desarrollan alrededor de la mitad de la actividad económica en todos los países del mundo, han estado en primera línea, sometidas al estrés de ver cómo trabajadores y clientes permanecían confinados en sus hogares y cómo el cese de las operaciones ponía a prueba las cadenas de suministro (ITC, 2020).

A medida que los países afrontan las distintas fases de confinamiento o los períodos de desescalada, se va comprobando que el virus ha afectado especialmente a las pequeñas y medianas empresas (pymes) (ITC, 2020).

Dicho informe desvela profundas interrupciones en las cadenas de suministro mundiales, la pérdida mundial de exportaciones de productos manufacturados a causa de las medidas de confinamiento decretadas en los tres centros mundiales de la cadena

de suministro —China, la Unión Europea y los Estados Unidos de América— la cual se estima que ascenderá a \$126,000 millones en pérdidas a finales del 2020, prácticamente el 55 % de las pymes afirman que la pandemia ha afectado gravemente a sus operaciones empresariales, esto debido a que no disponen de los recursos para adaptarse al cambio (ITC, 2020).

Las exportaciones chinas cayeron alrededor de un 21%, en el mes de febrero, en marzo las exportaciones procedentes de países europeos y de Estados Unidos redujeron en un 8 % y un 7 % interanual (ITC, 2020).

Los viajes y el turismo son dos de los sectores más afectados, 113 países habían prohibido los viajes para contener la propagación de la COVID-19. La Organización Mundial del Turismo prevé una reducción en la llegada de turistas internacionales de entre un 60 % y un 80% en 2020 con respecto a 2019. Ello supondría una caída de 15 a 20 veces superior a la sufrida durante la crisis financiera mundial de 2008. Dichos sectores (viajes y turismo), son clave en muchos países en desarrollo, y la llegada de turistas internacionales es una fuente importante en sus exportaciones de servicios. En nueve de cada diez ocasiones, los países que más dependen de la exportación de viajes son los pequeños Estados insulares en desarrollo (ITC, 2020).

En lo que respecta al comercio de mercancías, los datos del sector procedentes de China, la Unión Europea y los Estados Unidos sugieren que entre los productos más afectados están los de piel y cuero, el calzado, los vehículos y las prendas de ropa. Las exportaciones de todos ellos han caído al menos un 20 % desde el comienzo de la COVID-19 (ITC, 2020).Adicional a esto muchas economías se enfrentaron a la

revalorización del dólar estadounidense, aumentando así los costos de intercambios comerciales.

Siendo China, la Unión Europea y Estados Unidos, los tres centros neurálgicos del comercio suman el 63 % de las importaciones de la cadena de suministro mundial, y el 64 % de las exportaciones provocara perdidas a otros países por los vínculos comerciales que existen entre ellos, solo por mencionar algunos, países africanos, Marruecos, Argentina, Brasil, México, Barbados, entre muchos más.

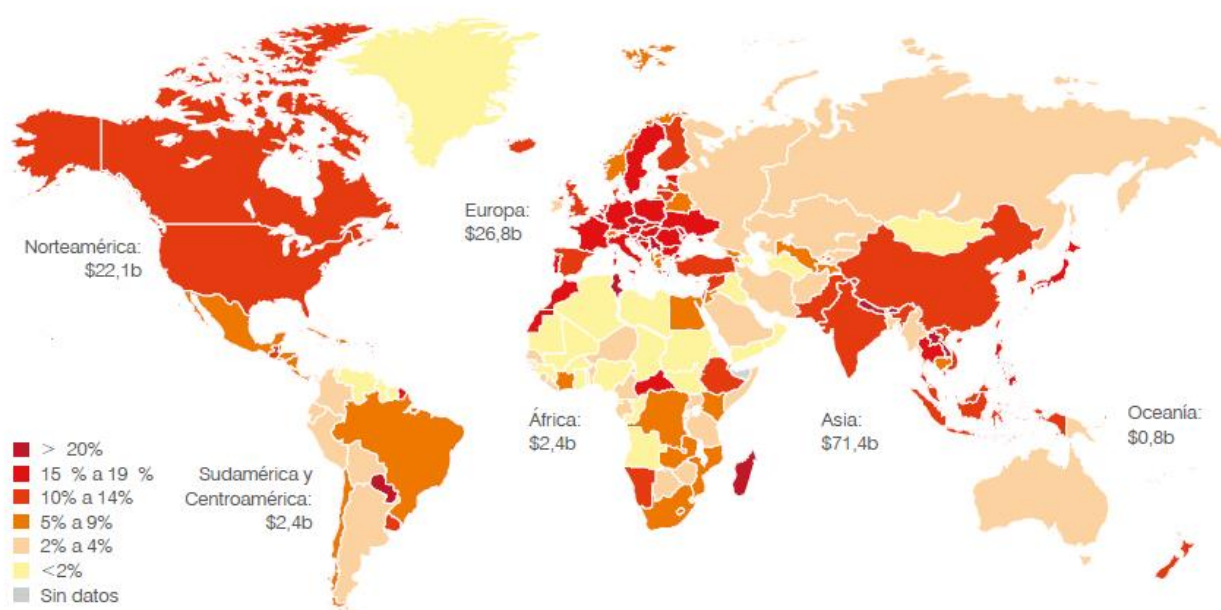


Figura 4. Previsión de caídas en las exportaciones para las cadenas de suministro.

Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC) (2020).

Los colores indican el porcentaje de las exportaciones de la cadena de suministro en el total de exportaciones del país. Los valores indican las pérdidas previstas de

exportaciones manufactureras en 2020. Los datos para Europa excluyen el comercio dentro de la Unión Europea. El software de generación de mapas no aplica las definiciones de fronteras nacionales de las Naciones Unidas. Los valores monetarios indican unidades de billones de acuerdo con la definición de un billón reconocida por Estados Unidos.

Según encuesta aplicada por el Centro Internacional del Comercio, sobre el impacto empresarial de la Covid-19 en 2,170 empresas de 121 países, las fuertemente afectadas, son las Mipymes; las Micro con un 64%, seguido de las Pequeñas con un 60%, las Medianas con 51% y las Grandes con 43% (ITC, 2020).

En Latinoamérica también se realizaron informes sobre esta situación mundial y es que la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en su informe no solo incluye la crisis sanitaria y económica a raíz del Covid-19, sino que también reconoce que esta (crisis), solo agudizó problemas que las muchas empresas, en especial las Mipymes, venían arrastrando desde hace décadas.

En su informe especial número cuatro, sobre los sectores y empresas frente al Covid-9: Emergencia y reactivación, destaca los siguientes puntos (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020):

- 1- La crisis golpea una estructura productiva y empresarial con debilidades acumuladas por décadas.

La crisis económica generada por la enfermedad del coronavirus (COVID-19) tiene un impacto importante en los países de América Latina y el Caribe y golpea una estructura productiva y empresarial con debilidades que se han

originado a lo largo de décadas. La estructura productiva de la región presenta pocas actividades de producción y procesamiento de recursos naturales, algunos servicios de alta intensidad de capital (electricidad, telecomunicaciones y bancos) y pocas grandes empresas tienen altos niveles de valor agregado por trabajador, mientras que los demás alcanzan niveles muy bajos de productividad (p. 1).

- 2- Más de un tercio del empleo formal y un cuarto del PIB se generan en sectores fuertemente golpeados por la crisis.

Es muy difícil prever la intensidad y la duración de la crisis actual. Sin embargo, es posible identificar algunas de sus especificidades. Esto es un fenómeno global, que afecta a todos los países del mundo, aunque con intensidades distintas. En cada economía de la región, se producen consecuencias económicas asociadas a la demanda y la oferta internas, y también a la demanda y la oferta mundiales.

Las medidas tomadas por los países se traducen en diferentes niveles de restricción social y, por lo tanto, de limitación de las actividades económicas.

La crisis económica tiene su origen tanto en la oferta como en la demanda.

Las restricciones sociales han generado la suspensión, total o parcial, de las actividades productivas. Este efecto ha sido más fuerte en sectores cuyas actividades implican aglomeración y cercanía física (turismo, espectáculos, hoteles y restaurantes, transporte y servicios personales), mientras que ha sido menor en aquellos que se han considerado indispensables (alimentos,

desinfectantes, artículos de limpieza, medicamentos e insumos y equipos médicos).

La interrupción de muchas actividades productivas ha generado problemas también en la provisión de insumos, nacionales e importados, para las empresas que han seguido operando (p. 3).

Tabla 1. Intensidad de los efectos de la crisis, por sector de actividad económica

Fuertes	Significativos	Moderados
Servicios de turismo	Minería	Agricultura, ganadería y pesca
Industria cultural tradicional	Electricidad, gas y agua	Producción de alimentos para el mercado interno
Comercio	Construcción y materiales para la construcción	Insumos y equipamiento médico
Reparación de bienes	Servicios empresariales	Medicamentos
Hoteles y restaurantes	Actividades financieras	Telecomunicaciones
Transporte	Bebidas	Envases
Moda	Muebles y madera	
Automóviles	Industria química	
	Electrónica - Maquinaria y equipo	

Fuente: CEPAL

Sobre la base de esta clasificación según la intensidad de los efectos de la pandemia, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estima que un 34,2% del empleo formal y un 24,6% del PIB de la región corresponden a sectores fuertemente afectados por la crisis derivada de la pandemia. Más aún, menos de

la quinta parte del empleo y del PIB se generan en sectores que serían afectados solo de forma moderada (p. 4).

- 3- El impacto en la industria conduciría a un cambio estructural regresivo (pp. 5-6).

La industria en su conjunto sufre un impacto significativo; sin embargo, para una parte importante de los sectores intensivos en tecnología y de los intensivos en trabajo la situación es aún peor. En particular, el 92% de las ramas industriales de mayor contenido tecnológico están enfrentando una crisis que puede ser considerada entre fuerte y significativa. El impacto sobre la estructura industrial ya se puede observar en algunos países, al analizar el desempeño del primer cuatrimestre de 2020 comparado con el del mismo período de 2019. Por ejemplo, en Brasil, la producción industrial cayó un 8,2%. Sin embargo, la caída ha sido mucho más acentuada en los sectores de autos y autopartes (-31,1%) y “otros equipos de transporte” (-30,7%), que incluye la industria aeroespacial, datos recopilados de la Agência IBGE Noticias.

En México, en cambio, la actividad de la industria manufacturera se redujo un 10,9% en los primeros cuatro meses del año y los sectores más afectados han sido los de cuero y calzado (-29,5%) y equipo de transporte (-26,9%), mientras que la industria de alimentos registró un aumento del 2,5%, datos del INEGI.

En la Argentina, la producción industrial disminuyó un 13,5% y los sectores de automóviles (-40,4%), autopartes (-37,8%), motocicletas (-56,2%) y

equipos eléctricos (-41,6%) presentaron resultados aún peores. También algunos sectores intensivos en trabajo sufrieron caídas muy superiores al promedio de la industria; por ejemplo, los sectores de textiles (-27,4%), prendas (-37,7%) y calzado (-40,3%). En cambio, el rubro de alimentos y bebidas creció un 1,5%.

En Colombia la caída fue de un 7,7% para el total de la industria y los peores resultados se dieron en los sectores de cuero y calzado (-37,8%) y autos y autopartes (-36,9%). También en este caso la industria de alimentos anotó un crecimiento (6,1%). Aún más grave es la situación en el Perú, donde la producción industrial se redujo un 21,4% en el primer cuatrimestre y la fabricación de bienes de capital disminuyó un 47,9%.

4- Cerrarían 2,7 millones de empresas (2020, pp. 6-8) la gran mayoría de las empresas de la región han registrado importantes caídas de sus ingresos y presentan dificultades para mantener sus actividades: tienen serios problemas para cumplir con sus obligaciones salariales y financieras, y dificultades para acceder a financiamiento para capital de trabajo. Hasta la primera semana de junio de 2020, información recopilada por las cámaras empresariales resaltaba que:

a) En Colombia, el 96% de las empresas tuvieron una caída en sus ventas (el 75% registró una disminución superior al 50%); el 82% de las empresas formales podrían subsistir solo entre uno y dos meses con sus propios recursos, según datos de Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECAMARAS).

- b) En el Brasil, el 76% de las empresas industriales redujeron o paralizaron su producción y el 55% ha tenido dificultades para acceder a crédito para capital de trabajo, según datos de Confederación Nacional de la Industria (CNI).
- c) En la Argentina, el 44% de las empresas industriales no tenían liquidez para pagar el 50% de los salarios de abril (un 12,3% no pudo pagar la nómina); el 38% no pudo pagar servicios públicos; el 48% no pudo pagar a sus proveedores, y el 57% no pagó los impuestos, según Unión Industrial Argentina (UIA).
- d) En Chile, el 37,5% de las empresas redujeron su personal entre abril y mayo, y el 44% de las empresas están en un estado financiero malo o crítico, cifra que aumenta al 51% entre las microempresas, de acuerdo a datos de Cámara Nacional de Comercio (CNC).
- e) En el Uruguay, el 59,4% de las empresas de comercio y servicios han enviado a sus empleados al seguro de desempleo, y destacan entre ellas las empresas de alojamiento y servicios de comida (81,5%). Entre las empresas que enviaron empleados al seguro de desempleo, el 41,2% envió a más del 75% de la planilla, con datos de Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS).
- f) En Panamá, los sectores que registraron las mayores caídas de sus ingresos fueron los de hoteles (-99,4%), construcción (-86,4%), restaurantes (-85,0%), comercio al por menor (-83,8%) y servicios

turísticos (-78,7%), con datos de La Cámara de Comercio Industrias y Agricultura (CCIAP).

- g) En Centroamérica, el 50% de las empresas necesitarían entre cuatro y nueve meses para recuperar el nivel de facturación previo a la crisis. Esta situación se agrava entre las microempresas, que necesitarían un período que va de siete meses a más de un año para lograr este objetivo, con datos de La Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano (FECAMCO).

Aunque la crisis afecta a todas las empresas, el impacto será mucho mayor en el caso de las microempresas y las pymes, por su peso en la estructura empresarial de la región, en que se traducirá en grandes cierres de empresas y pérdidas de puestos de trabajo.

Sobre la base de los diagnósticos de las cámaras empresariales en relación con la situación de las Mipymes y de las características de la crisis, la CEPAL estima que cerrarían más de 2,7 millones de empresas formales en la región, con una pérdida de 8,5 millones de puestos de trabajo, sin incluir las reducciones de empleos que realicen las empresas que seguirán operando.

5- Las medidas adoptadas: importantes pero insuficientes (2020, pp. 8-9)

- a) Un objetivo inmediato de los gobiernos ha sido reducir la destrucción de capacidades provocada en la fase crítica de la pandemia. Esta destrucción de capacidades (despidos y cierres de empresas) dificulta la recuperación de la actividad de las economías una vez pasada la emergencia.

- b) El cierre de empresas destruye el saber empresarial y el capital físico localizado, así como cadenas productivas completas y circuitos de flujo de pagos. La imposibilidad de los agentes económicos de adaptarse a los cambios bruscos del entorno tiene efectos localizados y sistémicos, y se inician procesos de histéresis en que dichos agentes mantienen su comportamiento en el tiempo más allá de la crisis, prolongando así sus efectos.
- c) para sostener la estructura productiva y evitar la destrucción de capacidades en las empresas, los gobiernos anunciaron un conjunto amplio de medidas. La CEPAL ha identificado 351 medidas, agrupadas en seis categorías según sus objetivos. En 19 países, 91 de estas medidas tuvieron un enfoque sectorial y se orientaron a problemas específicos de ramas productivas determinadas.
- d) Proveer liquidez y mejorar el acceso al crédito fueron las políticas más frecuentes. A continuación, se muestran las medidas anunciadas de ayuda directa y las que buscan impedir despidos en las empresas formales.
- e) Para aumentar la disponibilidad de crédito, el 71% de las medidas suponen una mayor asignación de recursos por parte del Estado, por ejemplo mediante líneas de crédito o fondos para garantías, mientras que cerca de una tercera parte de ellas implica cambios en la regulación para inyectar más liquidez. Los recursos provienen generalmente del tesoro público y, en pocos casos, de fondos de la seguridad social y de préstamos de instituciones internacionales. Entre las medidas anunciadas

que no requieren fondos adicionales se encuentran la reducción de encajes legales, la disminución de las tasas de interés a instituciones financieras privadas (bancos, cooperativas de crédito, cajas de ahorro, instituciones de microfinanzas) o la simplificación de trámites y requisitos de acceso a los créditos.

- f) Los medios utilizados dependen de las instituciones bancarias de cada país. La mayoría de los países se apoyaron en instituciones y bancos públicos para otorgar créditos de forma directa. La disposición de fondos públicos como garantía para los créditos ha sido una de las modalidades más extendidas.
- g) En conjunto, el monto comprendido por las medidas de crédito anunciadas en 19 países representa el 3,9% del PIB de la región en 2019.
- h) En casi todos los países se anunciaron líneas de crédito especiales para financiar el capital de trabajo de las Mipymes de modo que continuaran sus actividades y pagaran sus nóminas.
- i) Las características de los créditos varían según el país y en la gran mayoría de los casos son programas nuevos. Los plazos de pago van desde uno a cinco años y en la mitad de los casos se proponen plazos de tres años (se identificaron los plazos en un 25% de las medidas anunciadas). Las tasas de interés han sido reducidas, subsidiadas en muchos casos, llegando incluso al 0% real; los períodos de gracia observados varían entre 3 y 12 meses. Por su parte, los montos solicitados se ajustan al nivel de ventas de cada empresa, en algunos

casos con máximos definidos. En algunos países, se anunciaron condiciones más favorables para inversiones productivas y se establecieron programas supeditados a que las empresas no despidan trabajadores.

- j) Un segundo grupo de medidas frecuentes busca proveer liquidez a las empresas y evitar que se interrumpa el flujo de pagos en la economía. La postergación del pago de obligaciones con el Estado y con entidades financieras fueron las herramientas más utilizadas. Para permitir la reprogramación, reestructuración y renegociación de los créditos privados, muchos países modificaron la regulación bancaria, con medidas como la admisión de mayores niveles de endeudamiento y moratorias, la mantención de la clasificación de riesgo de los deudores, el incremento de los plazos de las garantías públicas, el desembolso de recursos públicos para la reprogramación de deudas y la refinanciación de créditos, y la asesoría pública a las empresas para la renegociación de créditos. Entre las condiciones que se busca modificar se encuentran los costos de apertura, las tasas de interés, los plazos de pago y los montos de las cuotas. Las Mipymes han tenido un trato preferencial.
- k) Sin embargo, el 86% de estas medidas contemplan horizontes temporales inferiores a seis meses, lo que, si bien supone un esfuerzo financiero considerable (en el Brasil, por ejemplo, el monto asociado a medidas de liquidez representa el 3,1% del PIB), no sería suficiente para que el

sector empresarial enfrente una recuperación que, muy probablemente, será lenta y gradual.

- l) Una vez terminada la crisis sanitaria, las empresas se encontrarán en un contexto de recesión. Debido a que las ventas en gran parte de las actividades probablemente se recuperarán lentamente, la necesidad de liquidez podría extenderse y el cobro de las deudas contraídas en el momento de la crisis sanitaria podría inviabilizar las operaciones. Por esta razón, el plazo y la modalidad de pago de los créditos y las obligaciones postergadas son cruciales para que las empresas sigan operando.
- m) Las medidas de ayuda directa, que podrían ser más efectivas que la postergación de pagos o los créditos para evitar los cierres en el mediano plazo, se utilizaron en muchos países, pero con una muy baja asignación de recursos dirigidos a empresas o sectores muy vulnerables.
- n) Las herramientas más utilizadas son las transferencias monetarias, en forma de bonos o subsidios, o la reducción o eliminación de cargas impositivas.
- o) Otras medidas para evitar la destrucción de capacidades buscan impedir los despidos. En muchos países se flexibilizaron los vínculos laborales y, más recientemente, se ofrecieron subsidios para el pago de los salarios.
- p) Además de la compra pública, entre las escasas medidas de apoyo directo existen algunos programas para capacitar a las Mipymes en materia

digitalización o proveerles plataformas de venta en línea. Ello les permitiría adaptarse a la marcada reducción de las ventas presenciales.

- q) En 23 países de la región se adoptaron 91 medidas en las que se enfatiza la pertenencia a un sector para acceder a los beneficios. La mayor cantidad de medidas se dirigieron al sector del turismo y las Mipymes agropecuarias y de alimentación, aunque hay diferencias geográficas en el tipo de medidas sectoriales implementadas o anunciadas. En Centroamérica, se adoptaron medidas de ayuda directa enfocadas en el turismo, la actividad agropecuaria y la alimentación (2020, pp. 9-15).

Lo que se presentó fue un panorama global de las empresas, entre ellas Mipymes, frente al covid-19. A continuación se presentan características y comportamientos de las Mipymes fuera del contexto actual, pues como se mencionó anteriormente, la crisis solo agudizó situaciones que estas empresas (Mipymes) venían arrastrando. Y es de interés conocer su situación antes del coronavirus.

2.1.2 MACROENTORNO

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias

económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales (Saavedra G. & Hernández C., 2008, p. 124).

Las Mipymes en los 28 países de la Unión Europea, por lo general muestran mayor desarrollo social, crecimiento económico y de empleo. Esto se debe a que han hecho de las Mipymes, empresas competitivas a través del apalancamiento financiero en mercados no intermediados e intermediados, se han facultado a las universidades y demás centros de formación superior a participar en su creación y consolidación a través de aportes de capital de trabajo, investigación, innovación y diseño de nuevos productos. Tanto las universidades como las autoridades regionales pueden ser socios de una empresa con porcentajes de participación no superiores al 25 %. Lo que crea fuertes compromisos institucionales en el excelente desempeño de la investigación, el asesoramiento y el acompañamiento (Comisión Europea C. , 2018).

Tabla 2. Clasificación de las empresas por su empleo y valor agregado.

UE 28 Países	Micro	Pequeña	Mediana	Mipymes	Grande %
Número de Empresas					
Numero	19,969,338	1,378,374	223,648	21,571,360	43,517
%	92.4	6.4	1	99.8	0.2
Empleo					
Numero	138,629,012	27,353,660	22,860,792	88,843,464	44,053,576
%	29.1	20.6	17.2	66.9	33.1
Factor de valor agregado					
Mill. de Euros	1,362,336	1,147,885	1,156,558	3,666,779	2,643,795
%	21.6	18.2	18.3	58.1	41.9
Porcentaje de valor agregado para algunos países y por tamaño de empresas					
País	Micro %	Pequeña%	Mediana%	Mipymes %	Grande%
Alemania	19.3	21.4	19.5	60.2	39.8
Austria	14.4	17.8	18.6	50.9	49.1
España	20.3	17.5	17.5	55.3	44.7
Finlandia	18.4	14.2	11.7	44.3	55.7
Francia	17.7	14.5	13.5	45.8	54.2

Italia	32.1	23.8	15.5	71.4	28.6
Irlanda	6.5	10.9	15.6	33.0	67
Portugal	23.5	22.4	20.9	66.8	33.2
Ukrania	8.5	12.7	17.3	38.4	61.6
EU-15	17.4	17.2	17.1	51.7	48.3

Fuente: National Statics Office. Annual Report on European SMEs 2013/2014. Observatory European Small and Medium Enterprises. www.ipyme.org (National Statics Office, 2013/2014).

La tabla 2 muestra que los países de menor participación en el diseño de productos con valor agregado, como Italia, Portugal y España, tienen menor composición de gran industria, y, por lo tanto, menor desarrollo económico y menor generación de empleo. Por el contrario, los países de mayor composición en el valor agregado de la gran empresa, como Irlanda, Reino Unido, Finlandia y Francia, muestran mayor desarrollo social, crecimiento económico y de empleo (Comisión Europea C. , 2018).

En la Unión Europea, los centros de educación universitaria son impulsores del desarrollo tecnológico empresarial, pues son instituciones que tienen como indicador de alta calidad la creación, el diseño, la innovación y la venta de patentes, lo que les facilita a las empresas nacionales la competitividad en mercados internacionales, sin dejar a la deriva la seguridad económica. Otra de las razones de crecimiento para las pymes, es la capacidad de trabajar unidas para financiarse, hacer investigación y crecer en mercados internacionales (Moori-Koenig, 2001)

En un país como Australia, del continente Oceanía, las pymes representan el 97% de la totalidad de las empresas: en Australia ¡hay más de dos millones de pymes (2.115.000 para ser exactos). El 75% de las pymes emplean un promedio de 1 a 4

personas, el 45% de la fuerza laboral del país pertenece a pymes y su contribución a la economía es nada más ni nada menos que de US\$290.000 millones. Australia era una economía muy cerrada. Se hizo una reforma económica basada en políticas que transformaran a Australia en un país de exportación, por eso el centro y objetivo principal es que las pymes y las empresas en general quieran exportar”. Los beneficios que brindan esos acuerdos con la reforma que encaró Australia en 1983, llevó desde aranceles de importación de 35% a pagar 0% y lo que hizo fue transformar a las pymes en competitivas y alcanzar altos niveles de productividad. Esto se logró también con una fuerte estrategia de Marca País” (OMC, 2017).

Subrahmanya (2009), citado por Ángel Muñoz (2015, pp. 7-24), nos dice que, después de la Segunda Guerra Mundial, una de las políticas públicas japonesas de reconstrucción y desarrollo económico fue la integración y promoción de las Mipyme alrededor de las empresas más grandes. Estrategia de fortalecimiento económico empresarial que hizo de Japón, desde los años sesenta, la segunda economía del mundo en cuanto a su producto interno bruto (PIB).

Según la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), el coeficiente de especialización de las empresas diversifica el riesgo y fortalece el crecimiento económico interno del empleo. Para el 2013, la Mipyme japonesa representaba el 97.6% y generaba el 70 % del empleo. Se trataba de empresas de enclave que fortalecían la capacidad competitiva de las grandes empresas como Nissan, Toyota, Rico, Toshiba, Nintendo, Sony, Aiwa, jvc, Kawasaki, Honda y Canon. Otra de las principales estrategias del Gobierno japonés para el fortalecimiento y la promoción de la pyme es la de la infraestructura intelectual por actividades industriales. Ello significa que además

de la infraestructura física es necesaria una infraestructura intelectual para apoyar los negocios, los cuales se consolidan a través de las universidades y centros de formación tecnológica. De esta manera, el Gobierno de Japón impulsa el desarrollo local y regional de las Mipymes, la estabilización social y la generación de nuevo empleo con agencias de outsourcing empresarial (Subrahmanya, 2009).

La mediana empresa japonesa, al igual que la de los tigres asiáticos de Taiwán y Corea del Sur, es principalmente exportadora. Ellas contribuyen con el 60 % del total de las exportaciones industriales de Corea y con el 80 % en Taiwán, lo que muestra un sector empresarial exportador con poder innovador y tecnológico de producción (Subrahmanya, 2009).

En África, según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (McLean Sibanda, 2019), la diversificación económica es una prioridad para los países africanos, sobre todo en sectores con posibilidades de crear empleo y generar productos de alto valor. En las dos últimas décadas, los países de África han alcanzado tasas de crecimiento económico rápido y sostenido. Las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el African Economic Outlook 2019 indican que la tendencia continuará. En Uganda, Benin, Kenya, la República Unida de Tanzania, el Senegal, Côte d'Ivoire, Ghana, Rwanda, Etiopía y Libia se observarán tasas de crecimiento de entre el 6% y el 11%. La alta demanda de exportaciones africanas, el acceso relativamente fácil a la financiación, las reformas microeconómicas y las mejoras en el entorno empresarial son motores importantes de este crecimiento. Sin embargo, la preocupación reside en que los datos correspondientes a 2017 muestran que las tasas de desempleo (7,5%) en los países africanos son muy superiores a la media mundial

(4,3%). Solo el 40% de la población activa tiene un empleo productivo y, de ese porcentaje, el 70% se encuentra en situación laboral vulnerable. (Sibanda y Migun Ogada, s. f.).

La mayoría de las oportunidades laborales (65%) surgen en el sector agrícola, que representa más del 15% del PIB del continente, seguido por los servicios, en particular los servicios financieros y las telecomunicaciones. Cerca del 80% de los puestos de trabajo se encuentran en el sector informal. Sin embargo, la fabricación —el sector con mayor margen para añadir valor a las materias primas— solo representa el 6,5% de los puestos de trabajo. No resulta sorprendente teniendo en cuenta los bajos niveles de industrialización de los países africanos en comparación con el resto del mundo.

El desempleo constituye un gran problema en África, especialmente en vista del tamaño de su población joven, en comparación al de la mayoría de las economías desarrolladas donde la población está envejeciendo. Y es por ello que se está proponiendo la creación de políticas, empleando el ejemplo de Japón, Australia y U.E., para potencializar la industrialización, aumentar la capacidad de fabricación y la productividad y mejorar la competitividad empresarial. El objetivo es reducir la dependencia de los países africanos de la exportación de materias primas. Esta dependencia los hace vulnerables a los volátiles mercados de productos básicos y las fluctuaciones de la economía mundial. Por lo tanto, la diversificación económica es una prioridad para los países africanos, sobre todo en sectores con posibilidades de crear empleo y generar productos de alto valor, dichas políticas pretenden centrarse

especialmente en las pequeñas y medianas empresas (pymes), ya que en general impulsan el crecimiento económico y la creación de empleo.

Actualmente las Pymes son beneficiadas con los derechos de Propiedad Intelectual e Innovación, que consisten en desarrollar y comercializar de manera estratégica, sus productos y servicios innovadores y obtener ingresos de ello. Estos derechos ayudan a las empresas a adquirir y mantener una ventaja competitiva en los mercados dentro y fuera del país. Cuando estas empresas logran emplear estos derechos (PI), de manera eficaz, gozan de una posición negociadora más sólida, logran mayor éxito y tienen un valor de mercado superior a las que no cuentan con ella.

Según datos de La Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés), muestra en su estudio que solo el 78.6% de los negocios sobreviven un año, el 50% sobrevive cinco años y solo el 33% continúa operando a los diez años o más (Rkapur, 2019).

Las estadísticas sobre la dinámica de negocios creadas por la Oficina del Censo de Estados Unidos revelan que, en los últimos 25 años, un promedio de una de cada doce empresas cierra cada año. (Rkapur, 2019).



Figura 5. Tasa de supervivencia de pequeños negocios.

Fuente: Small Business Administration (SBA) 2018 (Rkapur, 2019)

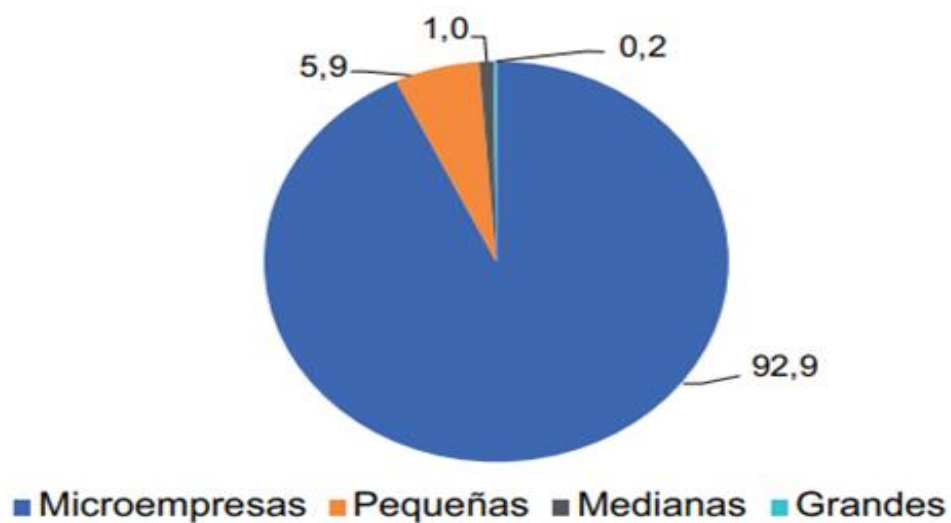


Figura 6. Distribución en porcentaje de las empresas según tamaño 2016.

Fuente: "Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento" (CEPAL, 2018)

Como podemos observar en la Unión Europea, las empresas más relevantes en los países europeos son las Mipymes, teniendo mayor participación las Micro, seguida por las pequeñas y medianas de empresas (CEPAL, 2018).

2.1.3 MICROENTORNO

Las Mipymes en Latinoamérica juegan un importante papel de carácter social, tanto por su papel como creadoras de empleo y amortiguadores del problema de desempleo al ser intensivas en este factor, como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados. Es por ello, que también son un sector predominante en las economías latinoamericanas. (Guédez, 2004).

Dentro de América Latina las condiciones en que las Mipymes se desarrollan no son exclusivamente favorables. (Vallejos & G, 2003). El crecimiento para este conjunto de empresas es un largo camino que no todas llegan a recorrer, pues son muchas las que cierran al poco tiempo de haber iniciado sus operaciones (Franco-Ángel & Urbano, 2014); (Franco & Haase, 2011).

Las Pymes argentinas arrastran problemas desde la severa crisis económica nacional en los años 1998 y 2002, en donde el PIB acumulado tuvo una caída del 25% y condujo a la destrucción neta de más de 48.000 empresas, evitando así la creación de

más empresas pequeñas o el crecimiento de las ya existentes (p. 36). A esto se le agrega la fuerte presión tributaria, las altas tasas de inflación y de interés, y la volatilidad en el tipo de cambio son más problemas a los que se ven enfrentadas (CEPAL, p. 40).

Dichas tasas de interés han sido tan asfixiantes para los emprendedores que, según la encuesta previamente mencionada, nueve de cada diez dueños de PYMES no piensan en buscar capital. Las PYMES parecen verse obligadas a utilizar sus propios recursos y no los ofrecidos por instituciones o el Estado, por el alto costo que implica el financiamiento (CEPAL, 2018).

En Brasil, las Mipyme contribuyen de manera considerable a la economía brasileña y la creación de empleo. Y aunque representan el 99,4% del total de empresas de Brasil, contribuyen apenas con el 54% del empleo formal del país y el 43% del total de salarios de la economía. Uno de los mayores retos que enfrentan las Mipymes, es el acceso a crédito público y privado, en parte por falencias como carecer de historiales de crédito, garantías adecuadas y pericia para elaborar estados financieros (BID, 2018). Otro de los problemas que enfrentan es la falta de competitividad en el mercado, acceso a financiamiento, entre otros.

El Banco Internacional de Desarrollo, tiene una iniciativa, la cual consiste en brindar una línea de crédito de US\$750 millones para apoyar el incremento de la productividad de más de 4.900 micro, pequeñas y medias empresas (MIPYME) en Brasil, que podrán acceder a nuevas oportunidades de crédito a través de canales digitales, contribuyendo de esta manera al crecimiento y la creación de empleo de ese país (BID, 2018). Pero hay una condicionante, los beneficiarios elegibles serán

Mipymes en Brasil que puedan demostrar capacidad administrativa, técnica, financiera, legal y ambiental en la ejecución de inversiones (BID, 2018).

Las Mipyme en Brasil, cierran en los primeros tres años, en donde los porcentajes se dan en la siguiente escala, 50% de las Micro, 30% de las Pequeñas y Medianas y 15% las Grandes (CEPAL, 2018, p. 144). Las causas de las dificultades y razones de para el cierre de las empresas se dan por; fallas gerenciales, causas económicas coyunturales, logística operacional y políticas públicas y esqueleto legal (2018, p. 155).

La tasa de supervivencia de la Mipymes en América Latina no cuenta con información consolidada al respecto, pero algunas investigaciones indican que la tasa de supervivencia a los tres años es del 45% (OTI & Henriquez, 2009).

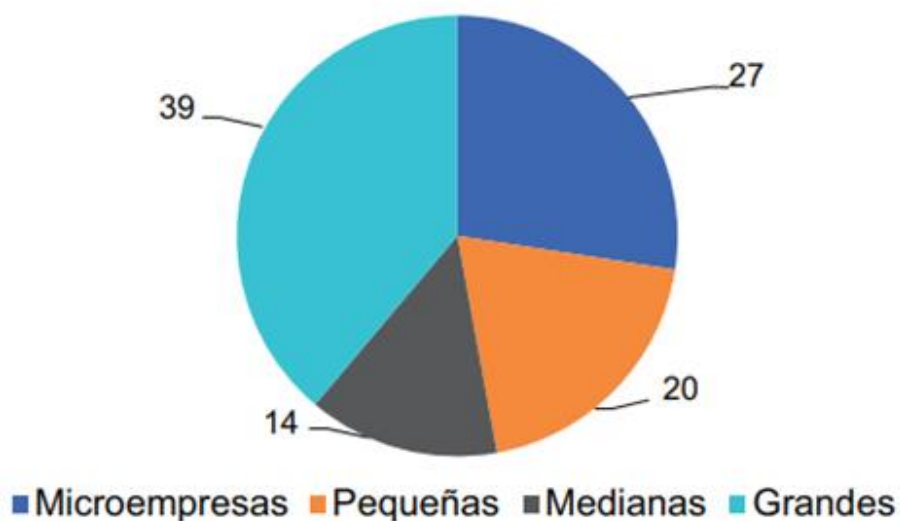


Figura 5. Participación de las empresas en el empleo 2016. (En Porcentajes)

Fuente:
nte:

“Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento” (CEPAL, 2018)

Los retos de las Mipymes en Centroamérica en forma general se deben, a la baja competitividad y productividad del sector, su poca importancia relativa en términos de producción y exportaciones, así como los problemas de formalización y supervivencia no han desaparecido. (CEPAL, 2018)

Es interesante ver el comportamiento de las Mipymes en la región, como las responsables del tejido empresarial más importante de la misma (Centroamérica). Y la dualidad que existe en estas empresas, debido a que por un lado son las que más aporta a la economía de los países y también en la economía de la sociedad; pero son las que cuentan con ciclos de operaciones más cortos en el mercado.

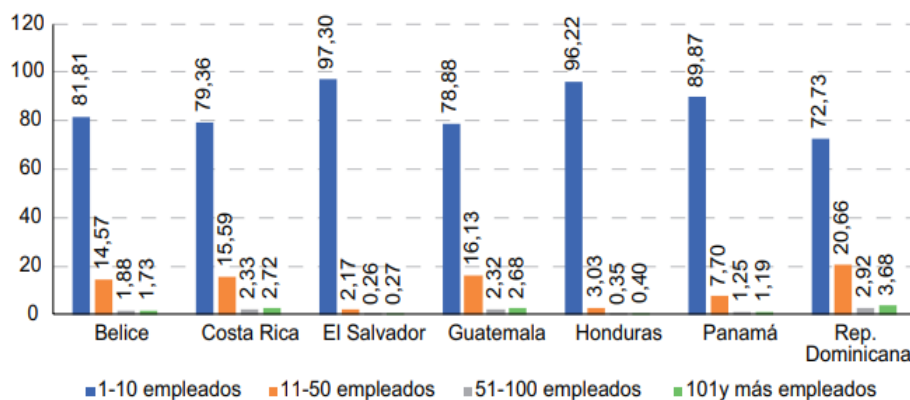


Figura 6. Distribución de las empresas por número de empleados. (En porcentajes).

Fuente: Centro Regional de Promoción de las Mipyme (CENPROMYPE), Sistema Regional de Información Mipyme de Centroamérica y República Dominicana (SIRMIPYME) (CEPAL, 2018)

En un informe de la CEPAL (2018, p. 444) En todos los países del SICA, más del 70% del total de las Mipymes son empresas con menos de diez (10) trabajadores, llegando a superar el 95% en El Salvador (97%) y Honduras (96%). Más atrás se sitúan Panamá (90%), Belice (82%), Costa Rica (79%), Guatemala (79%) y República Dominicana (73%).

El segundo grupo más numeroso de empresas son aquellas que cuentan entre 11 y 50 empleados. República Dominicana, es el país donde existe una mayor proporción de empresas en este segmento de empleo, con un 21%. Posteriormente, están Guatemala (16%), Costa Rica (16%), Belice (15%), Panamá (8%), Honduras (3%) y El Salvador (2%), con una participación menor de empresas con características similares.

Las empresas de entre 51 y 100 trabajadores, así como las que tienen más de 100 empleados son bastante más escasas en la estructura del tejido empresarial en cada uno de los países, ya que en ningún caso superan el tres por ciento del total de empresas. El país en el que se observa una mayor prevalencia de este tipo de empresas es la República Dominicana, donde el 3% de las empresas tiene entre 51 y 100 trabajadores, y las que posee más de 100 empleados llegan al 4% del total. (CEPAL, 2018)

Las Mipymes centroamericanas tienen muchas características, pero comparten una en especial: empujan el crecimiento económico de la región. Durante la primera mitad de los años noventa, en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, las MIPYME absorbían alrededor del 80% de la población económicamente activa (PEA) urbana de la industria, el comercio y los servicios. Dicha cifra era de 65% para Costa Rica. La

contribución de las Mipymes no agrícola al producto interno bruto (PIB) se estimaba en 11%, 24%, 31% y 18% en Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras en el mismo período respectivamente (Hernández, 2001).

Argentina cuenta con aproximadamente 650.000 PYMES, las cuales aportan casi 70% del empleo nacional, 50% de las ventas y más de 30% del valor agregado. Argentina no es la excepción en cuanto a las dificultades que enfrentan las PYMES a nivel global. A pesar de que son muchas y aportan una cantidad importante a la economía nacional, se enfrentan a muchos problemas como el poco acceso a financiamiento, los elevados costos que implica ser un emprendedor, la elevada presión fiscal, problemas de logística y la falta de apoyo (CEPAL, 2018).

Según información del Ministerio de Producción, 80% de la informalidad laboral se concentra en empresas con menos de diez trabajadores, lo que podría ser un problema que impide el crecimiento saludable (CEPAL, 2018).

El Estado está buscando la aprobación de la Ley Pyme, la cual busca ofrecer ayuda y estímulos a las Pymes. De igual manera el Banco Central de la República de Argentina ha impulsado la línea de créditos para la inversión productiva a través de préstamos otorgados a las Pymes con el objetivo de ayudar a estas empresas en su economía (CEPAL, 2018).

2.1.4 ANÁLISIS INTERNO

Es evidente que aun cuando existen diversas entidades con iniciativas de apoyo para las MIPYME en Honduras, estas no son suficientes y no se puede ignorar los retos

que estas empresas tienen dentro del territorio nacional, porque no hay una vinculación clara a un marco político de desarrollo en el país de manera general, ni tampoco la competitividad del sector empresarial en particular. (Kerkhoff, 2002).

En referencia al Valle de Sula, la Cámara de Comercio Industria de Cortes en 2013, realizó una publicación en la que hacía mención a retos que las MIPYME afrontaban en dicha región del País. De acuerdo a las cifras de la Asociación Hondureña de la Empresa Familiar (Ahdefam), apenas el 15% de las Mipymes sobrevive lo suficiente como para pasar a una segunda generación. La toma de decisiones en este tipo de empresas recae en una sola persona, y si esta desaparece la empresa queda a la deriva.

Datos del Cohep indican que el 83% de las empresas, sin importar su tamaño, no cuentan con un plan de sucesión, lo que evidencia su falta de visión, volviéndose alta la probabilidad de cierre. Se calcula que el 90% de las empresas son de tipo familiar y la mayoría de ellas se encuentra dentro de la categoría Mipyme. Las que con frecuencia planean sus negocios, cuando lo hacen, es a corto plazo.

Otro factor que afecta a las Mipyme son el recurso humano, los dueños de tales empresas, lamentablemente no pueden contratar mano de obra calificada porque su recurso capital es limitado (CCIC, 2013).

Es necesario también mencionar los acontecimientos naturales que se vivieron en Honduras, y el impacto negativo que dejaron las tormentas Eta e Iota, en casi todo el territorio nacional. Estas tormentas dejaron vulnerable la infraestructura pública, que dificultó el paso interno, cultivos perdidos en las aguas que inundaron dichas cosechas,

elevando así, los precios de muchos productos, y debido a su escasez, también orillo a muchos empresarios a importar dichos cultivos básicos en la canasta básico de los hondureños.

Todo lo antes mencionado y sumado la crisis sanitaria y económica del Covid-19 que ya vivía el país, fueron circunstancias que hicieron un retroceso en la actividad económica de las empresas, siendo las más afectadas las Mipymes de la zona Norte, entre ellas de la ciudad de San Pedro Sula.

En un informe de la CEPAL con apoyo del Banco Mundial, Banco Internacional de Desarrollo y el sistema de Naciones Unidas entre otros. Dieron a conocer el impacto que dejaron ambas tormentas en su paso por en Honduras.

La Evaluación de las pérdidas y daños causadas por las tormentas tropicales Eta e Iota en Honduras fue, en el sector privado con más de 36,210 millones de lempiras y el sector público sufrió efectos de 9.458 millones de lempiras. Entre los sectores más afectados se encuentran el sector de comercio e industria, sector agropecuario y vivienda.

La evaluación de la CEPAL estima que los efectos de ambas tormentas se traducen en un impacto de 45.676 millones de lempiras y una reducción de -0,8% en el crecimiento del PIB de este año 2020, que se suman a los efectos causados por la pandemia COVID-19 que está afectando severamente al país.

La mitad de estos efectos son daños directos, mientras que el 45% son pérdidas, y el 5% restante, son costos adicionales que surgieron como consecuencia de las dos tormentas. “Los impactos de las dos tormentas en Honduras han sido devastadores,

tanto en términos sociales como en términos económicos. A nivel humanitario hay más que 4 millones de personas afectadas, con 2,5 millones de personas en necesidad, hay 92.000 personas en albergues y 62.000 casas afectadas”, cita el informe (CEPAL & ONU, 2020).

2.2 TEORIAS DE SUSTENTO

Se presentan las teorías de sustento de la presente investigación, con el fin de explicar cómo se relaciona la teoría con las variables planteadas en el problema de investigación.

Independientemente del tamaño de una empresa, inclusive en la vida personal, se debe tener al menos el conocimiento básico de la administración y una planificación financiera para tomar las decisiones más acertadas.

2.2.1 DEFINICIÓN DE MIPYMES

MIPYMES; es el acrónimo para referirse a Micro, Pequeña y Mediana empresa. Un grupo de empresas de cualquier rubro, que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados. La definición varía según el país. (Alvarez & Durán, 2009).

Poco es lo que conocemos de los orígenes de los pequeños negocios, pero, tuvo que haber iniciado por la necesidad de satisfacer con un producto o servicio y el deseo de la persona de ser independiente en los aspectos laborales y económicos.

La definición de empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, como definición puede aceptarse la siguiente: “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado” (Nacional Financiera , 2001, p. 2).

Microempresa; según Banco Mundial enmarca, entre las definiciones globales estáticas como microempresas, a las que cuenten con un máximo de 10 empleados, activos por menos de 10,000 dólares y ganancias anuales menores a 100,000 dólares.

Pequeña empresa; aquellas con menos de 50 empleados y activos o ventas anuales inferiores a los tres millones de dólares.

Mediana empresa; serán las que tengan menos de 300 empleados y cuyos activos o ganancias anuales no superen los 15 millones de dólares. (Álvarez & Durán Lima,

Tabla 3. Tamaño de empresas según su número de empleados, utilidad y activos

	Empleados	Ganancias	Activos
Micro empresa	1 a 10	100.000	10.000
Pequeña empresa	10 a 50	3.000.000	3.000.000
Mediana empresa	51 a 300	15.000.000	15.000.000

2009).

Fuente: Datos del Banco Mundial recopilados en el Manual de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (Álvarez & Durán Lima, 2009).

En Honduras, las MIPYMES son el conjunto de empresas de tamaño micro, pequeña y mediana de los sectores urbano y rural. (La Gaceta, 2008).

La Categoría de empresas privadas compuesta por micro, pequeña y mediana empresas se clasificadas de acuerdo al criterio de volumen de ventas anuales y número de empleados. (Valenzuela, Enero 2013)

Microempresas. Es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada trabajando laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de diez (10) empleados remunerados. (La Gaceta, 2008)

Según López (2011) Dentro de algunas características propias de este tipo de empresa se pueden observar algunos trabajos de campo como ser:

1. Promedio de ventas mensual de L.0.00 A 700,000.00
2. Baja relación de capital-trabajo, es decir, que en sus procesos de producción predomine la herramienta sobre la maquinaria y la fuerza de trabajo sobre la mecanización (escaso nivel tecnológico).
3. Poca división interna del trabajo.
4. No cumple en su totalidad con los procesos de legalización de la empresa.
5. No existen registros y controles contables-administrativos.
6. 75% empresas de tipo autoempleo.
7. 98% del total de empresas existentes.

Pequeña empresa, Son aquellas con una mejor combinación de factores producidos y posicionamiento comercial, que permita a la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión, y registro, cuenta con un mínimo de once (11) y un máximo de cincuenta (50) empleados remunerados. (La Gaceta, 2008).

Se denominará como pequeña empresa a las unidades económicas que se dediquen a actividades de comercio, servicio o manufactura que cumplan con las siguientes características (2011)

1. Promedio de ventas mensual de L.701,000.00 a 2,000,000.00
2. Mayor relación de capital-trabajo (procesos de producción semi-tecnificados).
3. Mayor división de trabajo.
4. Cumple parcialmente con los procesos de legalización de la empresa.
5. No existen registros y controles contables-administrativos sistematizados.
6. Presencia con apenas un dos, por cierto.

Medianas empresas. Son empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos, en relación a los anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de su trabajo, una clara división interna del trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos emplean un mínimo de cincuenta y uno (51)

empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados (La Gaceta, 2008)

Se denominara como mediana empresa a las unidades económicas que se dediquen a actividades de comercio, servicio o manufactura que cumplan con las siguientes características (2011):

1. Entre 51 a 150 empleados asalariados permanentes.
2. Promedio de ventas mensual de L. 2,000,000.00
3. Relación de capital-trabajo más avanzada (procesos de producción tecnificados).
4. División interna de trabajo establecida.
5. Operación formal de la empresa.
6. Existencia de controles administrativos-contables.

2.2.2 TEORÍA GENERAL Y BÁSICA DE LA ADMINISTRACIÓN

En el mundo de los negocios los emprendedores deben conseguir que en sus empresas, sin importar el tamaño, se hagan las tareas con eficiencia y eficacia para obtener mejores resultados.

Drucker (2017) afirma que: “no existen países desarrollados y países subdesarrollados; sino países administrativos efectivamente y países subadministrados o mal administrados. Lo mismo ocurre con las organizaciones”.

2.2.2.1 DEFINICIÓN

La palabra administración viene del latín *ad* (hacia, dirección, tendencia) y *minister* (subordinación u obediencia), y significa: aquel que realiza una función bajo el mando de otro, es decir, aquel que presta un servicio a otro.

Según Idalberto Chiavenato (2013), La administración no es otra cosa que la dirección racional de las actividades de una organización, con o sin fines de lucro. Ella implica planeación, organización (estructura), dirección y control de las actividades realizadas en una organización, diferenciadas por la división del trabajo. Por tanto, la administración es imprescindible para la existencia, la supervivencia y el éxito de las organizaciones. Sin la administración, las organizaciones jamás tendrían condiciones que les permitan existir y crecer.

La Teoría General de la Administración (TGA) es el campo del conocimiento humano que se ocupa del estudio de la Administración en general, sin importar dónde se aplique, ya sea en organizaciones lucrativas (empresas) o no lucrativas. La TGA estudia la Administración de las organizaciones. En resumen, la administración es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales" (Chiavenato, 2013, p. 2).

Según Maximiano (2009, p. 6) La administración es el proceso de tomar decisiones sobre los objetivos y la utilización de los recursos. Abarca cinco tipos principales de decisiones, llamadas también procesos o funciones: planeación, organización, liderazgo, dirección y control.

2.2.2.2 DIMENSIONES

La TGA, estudia la administración de las organizaciones y empresas desde el punto de vista de la interacción e interdependencia de las cinco variables principales:

- 1) Tareas (lo que hay que hacer): actividad desarrollada por la organización en cuestión. Es un enfoque implementado en todo trabajo del obrero que involucra un conjunto de factores que contribuyen a lograr la máxima eficiencia. La tarea es una actividad bien definida que puede englobar un proceso o varios y se desarrolla en un tiempo determinado Su enfoque principal es la racionalización del trabajo en el nivel operacional (Chiavenato, 2013, p. 12).
- 2) Estructura (cómo se va a hacer): se refiere tanto a la estructura organizacional como a los recursos físicos con que cuenta la organización. Sus enfoques son: organización formal, principios generales de la administración, funciones del administrador, organización formal burocrática, racionalidad organizacional, enfoque múltiple: organización formal e informal, análisis interorganizacional y análisis interorganizacional (Chiavenato, 2013, p. 12).
- 3) Personas (quienes lo van a hacer): recursos humanos y talentos que integran una empresa. Administrar es tratar con personas. Toma en cuenta al factor humano de la organización. En esta variable sus principales enfoques son: organización informal, motivación, liderazgo, comunicaciones, dinámica de grupo, estilos de administración, teoría de las decisiones, integración de los objetivos organizacionales e individuales, cambio organizacional planeado y enfoque de sistemas abierto (p. 12).

- 4) Ambiente (en dónde se va a hacer): lugar donde se desarrolla la organización, es enfrentar las demandas del ambiente y obtener la máxima eficacia en la empresa. Sus enfoques son: análisis intraorganizacional y análisis ambiental, enfoque de sistema abierto, análisis ambiental (imperativo ambiental) (p. 12).
- 5) Tecnología (Con que se va a hacer): métodos y técnicas utilizadas, significa emplear la tecnología para obtener la máxima eficiencia posible. Mecanización, computación, robótica. Dentro de su enfoque principal tenemos a la administración de la tecnología (imperativo tecnológico) (p. 12).

2.2.2.3 MODELOS ADMINISTRATIVOS

Los modelos son el núcleo de la administración racional, son un medio para simplificar y analizar situaciones o sistemas complejos. Los modelos administrativos más utilizados en el ámbito internacional actual son:

2.2.2.3.1 MODELO DE LA ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA.

Este modelo tiene como precursor a Frederick Winslow Taylor (1856-1915), ingeniero industrial de profesión, a quien se le ha calificado como el "Padre de la Administración Científica", por haber investigado en forma sistemática las operaciones fabriles, sobre todo en el área de producción bajo el método científico. En 1911 publicó su libro Principios de la Administración Científica, mediante el cual establece las

principales bases de la administración científica, también conocida como administración tayloriana.

El objetivo principal de este modelo, es asegurar la máxima prosperidad tanto para los inversionistas como para las personas que laboran en la organización. La prosperidad para los inversionistas se logra incrementando el valor de su inversión mediante la productividad, medida en utilidades monetarias; los empleados tenían que tener bien presente que cualquier empresa existe primero, después y todo el tiempo con el propósito de pagar dividendos a sus propietarios, ahora, la prosperidad para las demás personas que laboran se incrementan mediante el pago de un salario alto y atractivo mediante incentivos según sus aptitudes. Este modelo busca elevar la productividad sin detenerse a ver lo que pueden aportar los empleados (Arena, 1980, p. 19).

2.2.2.3.2 MODELO CLÁSICO DE LA ADMINISTRACIÓN.

Henri Fayol (1841-1925), Señaló que la teoría administrativa se puede aplicar a toda organización humana (universalidad). Se le considera el padre del proceso administrativo, y creador e impulsador de la división de las áreas funcionales para las empresas.

Fayol analizó que el fenómeno administrativo particular desarrollado por un O.S. (Sistema Operativo) podía ser generalizado clasificando sus diversas actividades como cinco reglas o deberes de la administración:

1. Planeación: diseñar un plan de acción para el mañana.

2. Organización: brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.
3. Dirección: dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.
4. Coordinación: integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.
5. Control: garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

Este conjunto de actividades indispensables para una correcta administración, podían ser encontradas prácticamente en cualquier Organismo Social y fueron denominadas por Fayol como Proceso Administrativo. El sostuvo que, a pesar que, si bien las actividades podían clasificarse dentro de ese modelo, las mismas se llevaban a cabo al mismo tiempo (principio de Unidad Temporal) (2009).

2.2.2.3.3 MODELO DE SISTEMAS EN ADMINISTRACIÓN (MODELO SISTÉMICO)

Los orígenes de este enfoque se remontan a las concepciones aristotélicas de "causa y efecto", y que todo entero forma parte de otro mayor (Teoría de sistemas). La teoría moderna de sistemas se desarrolló por los aportes de Ludwing Von Bertalanffy, quién indicó que no existe elemento físico o químico independiente; todos los elementos están integrados en unidades relativamente interdependientes.

Los sistemas se pueden clasificar de acuerdo con:

1. El grado de interacción con otros sistemas: abiertos, semiabiertos o semicerrados y cerrados.
2. Su composición material y objetiva: abstractos y concretos.
3. Su capacidad de respuesta: activos, pasivos y reactivos.
4. Su movilidad interna: estáticos, dinámicos, homeostáticos y probabilísticos.
5. Su grado de dependencia: independientes e interdependientes.

En cualquier sistema se puede encontrar cuatro elementos básicos para su funcionamiento:

1. Entradas o insumos: abastecen al sistema de lo necesario para cumplir su misión.
2. Procesamiento: es la transformación de los insumos.
3. Salidas o producto: es el resultado del proceso.
4. Retroalimentación: es la respuesta de los sistemas que han recibido como insumo el producto de un sistema previo o la respuesta del medio ambiente.

Los sistemas se componen de subsistemas, una empresa está compuesta por los subsistemas de finanzas, personal, mercadeo, etc. De igual forma, todo sistema forma parte integral de otro más grande, comúnmente llamado macrosistema o suprasistema.

2.2.2.3.4 MODELO DE KATZ Y KHAN

Este modelo de Administración es más amplio y complejo mediante la aplicación de la teoría de sistemas y la teoría de los organismos sociales. Luego compararon las posibilidades de aplicación de las principales corrientes sociológicas y psicológicas en el análisis organizacional, proponiendo que la teoría de los organismos sociales se libere de las restricciones y limitaciones de los enfoques previos y utilice la teoría general de sistemas. Según el modelo propuesto por ellos, el organismo social presenta las siguientes características típicas de un sistema abierto:

- a) El organismo social como sistema abierto
- b) Los organismos sociales como una clase de sistema social.
- c) Características de primer orden
- d) Cultura y clima organizacionales
- e) Dinámica del sistema
- f) Concepto de eficacia organizacional
- g) El organismo social como un sistema de roles (Treviño, 2001)

2.2.2.4 MÉTODO DE MEDICIÓN

Si no se mide lo que se hace, no se puede controlar y si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir no se puede mejorar.

Según (2009), Es justo en el proceso administrativo, en la etapa de Control, donde se evalúa la administración. En ella se puede hacer uso de sistemas de información de tipo; contabilidad, auditorias. De igual manera cuenta con herramientas que hacen una representación de datos, generalmente numéricos, mediante recursos gráficos. Entre ellos pueden ser:

1. Gráficos de Gantt, de pastel, de barras.
2. Matriz FODA.
3. Reportes contables.
4. Balance Scorecard.
5. Los Dashboards.
6. KPIs.

2.2.3 TEORÍA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Todos en la vida nos guiamos a través de manuales, guías o mapas, que nos facilitan una comprensión de la ruta a seguir, y de esta manera llegar a nuestro destino. En un negocio pasa exactamente lo mismo, un emprendedor debe contar con una guía/mapa, que marque la ruta que habrá de tener el dinero dentro de la gestión financiera. Cuando un negocio carece de esta información o simplemente esta no es clara, la toma de decisiones pasa por bastantes cambios perjudiciales.

2.2.3.1 DEFINICIÓN

Es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que éstas surjan. En muchas empresas este tema se deja a un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad.

La planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa (Riofrío, Villagrán, & Poaquiza, 2017).

La planeación financiera es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas (Román, 2012).

En conclusión, se puede decir que la planeación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial (Riofrío, Villagrán, & Poaquiza, 2017).

2.2.3.2 DIMENSIONES

- 1) Ventas: Según la American Marketing Association, es el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador) (American Marketing Association, n.d.).
- 2) Costos fijos: son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción (Padilla, 2008).
- 3) Costos variables: Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, en tanto que el costo unitario permanece constante (Gómez, 2001).
- 4) Costos de producción: se define como la expresión monetaria de los recursos empleados en el proceso de producción de las empresas y refleja la esencia económica de las relaciones de producción. Constituye una categoría económica que expresa la suma de todos los gastos que se incurren en la producción de un artículo o en la prestación de un servicio determinado en forma monetaria (Horngren, 1976).

2.2.3.3 MODELOS FINANCIEROS

Los modelos de planificación financiera, permite examinar con rapidez las consecuencias de sus decisiones para un horizonte temporal determinado y dado unos supuestos de comportamiento del entorno. En base a estos modelos se elaboran informes financieros previsionales: balances, P&G y cash flows.

2.2.3.2.1 MODELOS CONTABLES EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA CLÁSICA

1. Modelos de proyección financiera.
2. Modelos de equilibrio de flujos.

2.2.3.2.2 MODELOS FINANCIEROS EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA MODERNA

1. Modelos de optimización.
2. Modelos de simulación. (Acín, 1995, p. 6)

2.2.3.4 MÉTODO DE MEDICIÓN

Estados Financieros (Lozano, 2002)

2.3 CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La conceptualización permite dar un punto de referencia a las palabras claves utilizadas en el presente proyecto de investigación. Define con mayor precisión los

términos utilizados que van acorde al interés del autor. A continuación, se presentan una serie de conceptos propuestos por diferentes autores:

2.3.1 VARIABLE DEPENDIENTE

- 1) Fracaso; El término fracaso proviene del verbo fracasar. Éste, a su vez, hace referencia a la frustración (cuando se malogra una pretensión o un proyecto) y al resultado adverso en un negocio. En concreto se considera que dicho término emana del vocablo italiano *fracassare* que puede traducirse como “estrellarse” o “romperse”. Un fracaso es, por lo tanto, un suceso lastimoso, inopinado y funesto, según describe el diccionario de la Real Academia Española (RAE). Por otra parte, el concepto permite nombrar a la caída o ruina de algo con estrépito y rompimiento. (Real Academia Española, n.d.).
- 2) Fracaso empresarial; se relacionan diferentes conceptos utilizados para definir la situación de fracaso empresarial desde la perspectiva conceptual de diferentes autores. Así pues, el fracaso empresarial se ha enmarcado principalmente en definiciones jurídicas como es la bancarrota o quiebra legal, así como el fracaso financiero o insolvencia, valor reducido de los activos o escasez del flujo de caja, sus-pensión o incumplimiento de pagos, entre otros que control al funcionamiento continuo de la empresa. Por lo tanto, se podría distinguir dos aproximaciones al concepto de fracaso referidos en los diferentes estudios de este tipo: (SUMA de Negocios, 2014).
 - a. Fracaso Financiero o suspensión de pagos
 - b. Catalogados legalmente en quiebra

3) Quiebra; El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (RAE) define a la quiebra, en la primera acepción del término, como la rotura de una superficie de cierta rigidez o dureza. Por extensión, se conoce como quiebra a una grieta o hendidura en la tierra. El concepto, de todas formas, es mucho más frecuente a nivel comercial para nombrar a la acción y efecto de quebrar un comerciante. La quiebra, también conocida como bancarrota, se produce cuando una persona u organización no está en condiciones de afrontar pagos que debe realizar. Esto quiere decir que si una empresa tiene que pagar una deuda y no tiene dinero para ello, puede declararse en estado de quiebra. Esta es una situación jurídica que implica diversas obligaciones y responsabilidades. En otras palabras, la quiebra se produce cuando el pasivo exigible a una entidad supera los activos (recursos económicos disponibles) de esta.

La declaratoria de quiebra tiene varios efectos. En principio, la persona (física o jurídica) queda inhabilitada para administrar sus bienes. Dicha administración queda en manos de un tercero conocido como síndico.

La quiebra, por otra parte, fija los derechos de los acreedores (que no pueden exigir mejoras en la situación tras la declaración de quiebra) y reúne todos los juicios pendientes contra el deudor ante un mismo juez (Real Academia Española, n.d.).

2.3.2 VARIABLES INDEPENDIENTES

A continuación, se detallan las variables que deben considerarse en el fracaso empresarial, de esta manera se logra tener un mejor panorama de la investigación.

1) Administración, no es otra cosa que la dirección racional de las actividades de una organización, con o sin fines de lucro. Ella implica planeación, organización (estructura), dirección y control de las actividades realizadas en una organización, diferenciadas por la división del trabajo. Por tanto, la administración es imprescindible para la existencia, la supervivencia y el éxito de las organizaciones. Sin la administración, las organizaciones jamás tendrían condiciones que les permitan existir y crecer.

En resumen, la administración es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales" (Chiavenato, 2013, p. 2).

2) La planeación financiera, constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa (Riofrío, Villagrán, & Poaquiza, 2017).

Es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas (Román, 2012).

En conclusión, se puede decir que la planeación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada

considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial (Riofrío, Villagrán, & Poaquiza, 2017).

- 3) Mercadeo; es una forma de organizar un conjunto de acciones y procesos a la hora de crear un producto “para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones” y su finalidad es beneficiar a la organización satisfaciendo a los clientes (American Marketing Association).
- 4) Factores socioculturales; son fuerzas del ambiente general externo donde confluyen principalmente los aspectos demográficos y aspectos culturales. Por ejemplo, al momento de instalar una planta y contratar personal se debe considerar que en el entorno de acción existe un sistema cultural y social que asume determinadas creencias y valores. (Business, s. f.)
- 5) Tecnológicos; son aquellos relacionados con los avances científicos y tecnológicos, que se expresarán físicamente en la planta, el equipo y los servicios (Business, s. f.).
- 6) Económicos; son las condiciones y tendencias observadas en la economía que pueden influir en las actividades de la organización (Business, s. f.).
- 7) Político-Legales; Están constituidos por una serie de regulaciones emanadas de los gobiernos municipales, regionales y central (Business, s. f.).
- 8) Factores Globales; Se trata de elementos externos al país y a la economía nacional de una organización que realiza importaciones, exportaciones o compite con empresas extranjeras dentro o fuera del país (Business, s. f.).

Las variables antes mencionadas pueden influir en el fracaso empresarial de las Mipymes, y aunque se deseó ahondar en todas, lamentablemente por indisposición de las empresas sumado a ello las limitaciones que se mencionan más adelante y por los fenómenos naturales que se vivieron en el país, en donde los autores de esta investigación, fueron afectados directamente por el paso de Eta e Iota. Es por estas razones que se realizó un enfoque interno considerando dos variables independientes, la administración y la planificación financiera, como objeto de estudio.

2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO

El instrumento es un recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente (Hernández Sampieri R. , 2000, p. 200). Estos utilizan varias técnicas para la recolección de información como ser, técnicas de información documental (fichas bibliográficas y fichas de trabajo), la encuesta, el cuestionario, la entrevista, las pruebas y las escalas de actitudes. Todas estas técnicas sirven para medir variables y deben reunir; validez y confiabilidad (Münch, 1988). Para efectos de esta investigación se utilizarán la encuesta y un panel de expertos.

2.4.1 ENCUESTA.

Herramienta que consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. Estas pueden ser descriptivas o explicativas. (R. Hernández Sampieri, 2003).

2.4.1.1 INSTRUMENTO.

Es un cuestionario que se lleva a cabo entre dos personas, el encuestador y el encuestado, en donde se recopila una serie de datos para dar respuesta a un tema de interés (Lavrakas, 1997, p. 205).

2.4.2 PANEL DE EXPERTOS

Un panel es una reunión entre varias personas que hablan sobre un tema específico. Los miembros del panel, que suelen recibir el nombre de «panelistas», exponen su opinión y punto de vista sobre el tema a tratar. En la conversación, cada uno de los expositores presenta un aspecto, completando o ampliando -si es necesario-, el punto de vista de los otros. (Nota técnica n.º 17 - ¿Cómo se organiza y desarrolla un panel.pdf, s. f.).

2.4.2.1 PROCEDIMIENTO DEL PANEL DE EXPERTOS.

Un coordinador o moderador cumple la función de presentar a los miembros del panel ante el auditorio, ordenar la conversación, intercalar algunas preguntas aclaratorias, controlar el tiempo, etc. Cabe aclarar que el panel no tiene como propósito contraponer conceptos, teorías o información en general, porque no busca el debate sino –como ya se dijo-, la profundización en temas específicos.

Cuando finaliza el panel, la conversación del tema puede pasar al auditorio, sin que sea requisito la presencia de los miembros del panel. El coordinador puede seguir conduciendo esta segunda parte de la actividad grupal, que se habrá convertido en un "Foro". La espontaneidad y el dinamismo son características de esta técnica de grupo, rasgos por cierto bien aceptados generalmente por todos los auditorios. (Nota técnica n.º 17 - ¿Cómo se organiza y desarrolla un panel.pdf, s. f.).

2.4.3 VALIDACIÓN DEL PANEL DE EXPERTOS A TRAVEZ DEL MÉTODO DELPHI

Es una técnica de recogida de información que permite obtener la opinión de un grupo de expertos a través de la consulta reiterada. Esta técnica, de carácter cualitativo, es recomendable cuando no se dispone de información suficiente para la toma de decisiones o es necesario, para nuestra investigación, recoger opiniones consensuadas y representativas de un colectivo de individuos. En este artículo se describen las características principales de la técnica y se detalla el proceso de consultas reiteradas en la aplicación de la técnica (Torrado-Fonseca, 2016).

2.4.3.1 MODELO O PROCEDIMIENTO

Es un proceso que consta de varias etapas, en donde se consolida la información de las preguntas y respuestas en el panel de expertos. Estos reciben el resumen de dicho panel acompañado con una encuesta, para que califiquen en forma de aprobación o desaprobación sus comentarios y los comentarios de sus colegas consolidados, en forma anónima.

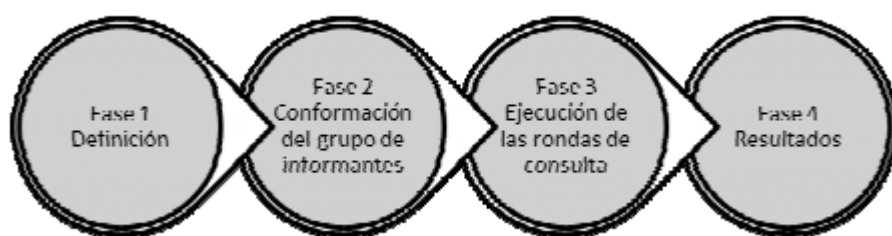


Figura 7. Proceso del método Delphi.

Fuente: Universitat de Barcelona. Institut de Ciències de l'Educació (2016, p. 92)

- 1) Fase 1 definición: A partir del problema de investigación acotado, se debe formular el objetivo de la consulta, identificar las dimensiones que deben explorarse e identificar posibles fuentes de información.
- 2) Fase 2 de conformación del grupo de informantes: Cabe determinar el perfil de los participantes y su ubicación, elaborar el protocolo de selección grupo –que dispongan de información representativa, tiempo e interés– y aproximación, contactar con los integrantes potenciales, elegir, invitar y conseguir su compromiso de colaboración. El tamaño suele oscilar entre 6-

30 en función del problema, aunque no es un condicionante. Tiene que primar siempre la calidad frente a la cantidad.

- 3) Fase 3 de ejecución de las rondas de consulta: Hay que elaborar el cuestionario inicial, analizar la información y elaborar la siguiente ronda de feedback y consulta, tantas veces como sea necesario para producir el consenso/disenso que responda a los objetivos del estudio. Se deberán categorizar y ordenar las respuestas en función del grado de acuerdo. El resultado será el punto de partida para las opiniones posteriores. En el caso de que el experto difiera de la opinión general se deberá invitar a razonar sus respuestas.
- 4) Fase 4 de resultados: Se ha de analizar la información de la última ronda y elaborar el informe de devolución final. El investigador podrá calcular el nivel de consenso para cada punto concreto, recoger las razones principales de disenso y, finalmente, calcular el nivel de importancia (Torrado-Fonseca, 2016).

2.5 MARCO LEGAL

Es una realidad que la carga tributaria afecta mucho a las Mipyme, pues están en su mayoría pagan más impuestos que las utilidades o ganancias que perciben. A continuación, un panorama pequeño de los pagos que el sistema (gobierno) les exige.

Según el código tributario (2016) La obligación Tributaria se basa en un Hecho Generador que es el acto real o supuesto que, de acuerdo con la Ley, tipifica cualquier

clase de tributo y cuya realización origina el nacimiento de esta obligación tributaria. (Art. 39); también la Base Imponible que es la cuantificación del hecho generador expresada en dinero o en unidades específicas y servirá para el cálculo del tributo o contribución. (Art. 42).

El Artículo 43 dice que los Contribuyentes o Responsables estarán obligados a facilitar las tareas de revisión, verificación, control fiscalización, investigación, determinación y cobro que realice la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI) que es la encargada de recaudar todos los tributos según se estipula en la Ley de Estructuración de la administración tributaria.

Las personas que estén obligadas a llevar contabilidad observarán las reglas siguientes (Art. 44):

1. Llevarán los registros contables que determinen las leyes y los respectivos reglamentos.
2. Los asientos en la contabilidad deberán ser hechos con la claridad debida, se efectuarán dentro de los 30 días siguientes a la fecha en se realizó el hecho generador de la operación.
3. Llevarán la contabilidad en su domicilio en el territorio nacional.

Cuando las leyes tributarias así lo establezcan, los contribuyentes o responsables deberán presentar las declaraciones siguientes:

1. Declaración anual del Impuesto sobre la Rentas.
2. Declaración anual del Impuesto al Activo Neto.
3. Declaración mensual o anual del Impuesto sobre Ventas

4. Declaración de las importaciones o exportaciones definitivas y temporales.
5. Declaración de los impuestos específicos a la producción y al consumo.
6. Declaración sobre herencias, legados y donaciones
7. Las demás declaraciones que determinen las leyes tributarias especiales.

El 14 de enero de 2009 se emitió y publicó la Ley para el fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa esta ley tiene como finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa a objeto de promover el empleo y bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

La ley estipula que el estado brindara su apoyo a este sector en los campos administrativos, tributarios, previsional laboral y crediticio y de desempeño económico; se asegurara el establecimiento de su participación en el proceso económico y social del país, así como; una mayor participación ciudadana de sus integrantes.

Considerando que es de interés nacional asegurar la implementación de políticas, de Programas y proyectos de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación y de Gestión de mercados, para el sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), rural y urbana, en las condiciones apropiadas a las capacidades y requerimientos de desarrollo equitativo del referido sector (La Gaceta, 2008).

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

La metodología es denominada como la serie de métodos y técnicas de rigor científico que sistemáticamente se aplican durante un proceso de investigación para lograr un resultado teóricamente válido. La metodología es un procedimiento ordenado que se sigue para establecer el significado de los hechos y fenómenos hacia los que se dirige el interés científico para encontrar, demostrar, refutar y aportar un conocimiento (Seminario Metodología de la Investigación, p. 1). El capítulo a continuación identifica y analiza variables y dimensiones que llevarán la teoría aplicada, se definirá el alcance de la investigación y formulación de la hipótesis, estrategias, diseños, métodos y enfoque de la investigación, lo cual representa el pilar de toda investigación.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

El balance entre la problemática del estudio y los objetivos debe ser determinado de una forma clara y precisa. Siendo este el mismo caso para las variables de la teoría. Posteriormente, se debe evaluar que las variables y los objetivos de investigación sean congruentes entre sí, de esta forma se minimiza el nivel de error de los resultados obtenidos y se encuentran de forma práctica y concreta las respuestas a las preguntas de investigación y se cubren los objetivos seleccionados en el diseño de la investigación. La investigación debe tener una definición clara sobre la empresa elegida, así como el camino que dicha investigación debe tomar (Hernández Sampieri R. , 2000).

A continuación, se presenta la matriz Metodológica. Ver tabla 4

Tabla 4. Matriz Metodológica.

Titulo		Causas del Fracaso de las MIPYMES en San Pedro Sula			
Problema	Objetivo General	Objetivo Específico	Preguntas de Investigación	Variables	
				Independientes	Dependientes
¿Cuáles son las causas del fracaso de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la región norte, específicamente en San Pedro Sula?	Conocer cuáles son las causas del fracaso en Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) especialmente en la ciudad de San Pedro Sula	Determinar el porcentaje de cierre o fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en San Pedro Sula.	¿Cuánto es el tiempo promedio de vida en años que permanecen en el mercado las Mipymes que fracasan en la ciudad de San Pedro Sula?	Administración Básica	Fracaso Empresarial (Mipymes)
		Estimar el tiempo promedio de vida en años que estuvieron operando en el mercado las Mipymes que fracasan en la ciudad e San Pedro Sula mediante una encuesta dirigida a sus propietarios.			
		Describir la manera en que las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula realizan su administración básica.	¿Cómo manejan la administración básica de sus operaciones las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula?		
		Describir la manera en que las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula realizan su planificación financiera básica.	¿Cómo realizan la planificación financiera básica de sus operaciones las Mipymes de la ciudad de San Pedro Sula?		

Fuente: Elaboración propia

La matriz da oportunidad para detallar los lineamientos del presente proyecto de investigación, mostrando de manera precisa el problema del mismo, el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, dando a conocer la separación entre las variables, donde el fracaso empresarial es la variable dependiente y como las variables independientes para esta investigación, están la administración (tareas, estructura, personas, ambiente, tecnología) y la planificación financiera (ventas, costos fijos, costos variables y costos de producción).

3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Reynolds (1986) citado por (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 111) firma: “Una definición operacional constituye el conjunto de procedimientos que describe las actividades que un observador debe realizar para recibir las impresiones sensoriales, las cuales indican la existencia de un concepto teórico en mayor o menor grado” (p. 111). La definición operacional de las variables tiene como fin otorgar al investigador las dimensiones importantes para la medición de cada una de las variables en el estudio de la investigación. La figura a continuación representa la relación entre las variables independientes Administración Básica (tareas, estructura, personas, ambiente, tecnología) y Planificación Financiera (ventas, costos fijos, costos variables, costos de producción) y la variable dependiente fracaso Mipyme. De igual manera se hace una visualización del resto de variables a considerarse para otras investigaciones a futuro. Las variables para este trabajo de investigación están diferenciadas de distinto color (Ver figura 10).

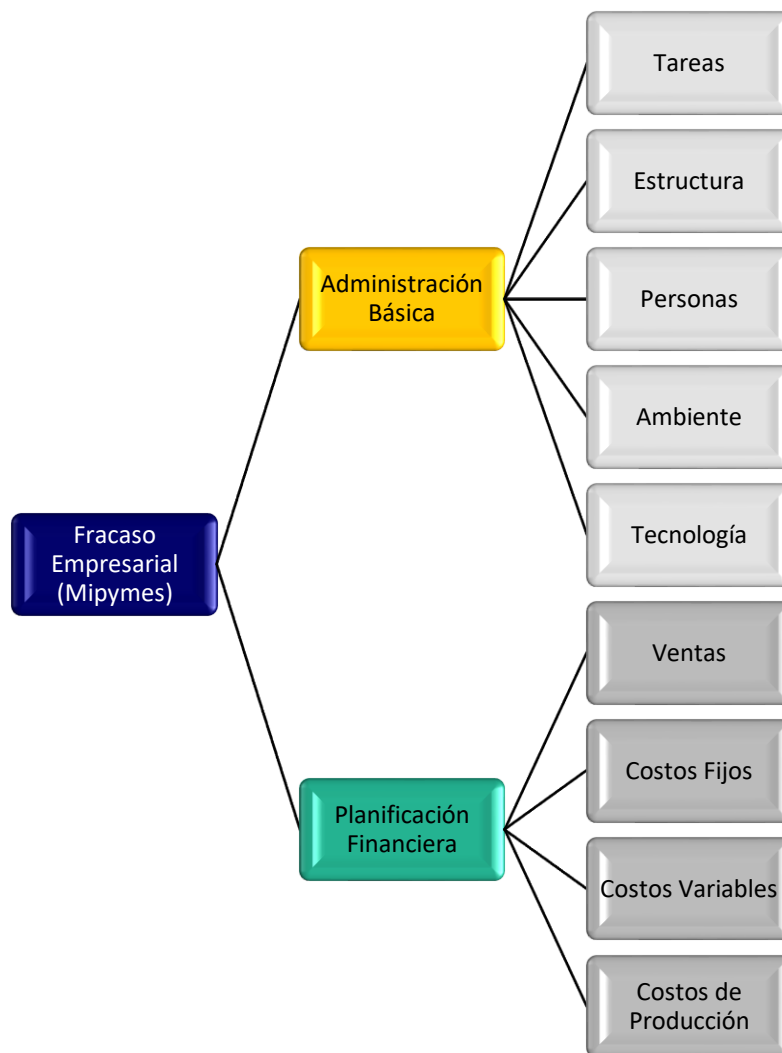


Figura 8. Diagrama de Variables.

Fuente. Elaboración propia

Las variables y dimensiones se definieron tomando como referencia las teorías de sustento. Se denominan variables independientes a todo aquel aspecto, hecho, situación, rasgo, entre otros, que se consideran como la causa en una relación de las variables. Se conoce como variable dependiente al resultado o al efecto producido por la acción de la variable independiente (Bernal, 2010). Ver tabla 5 a continuación.

Tabla 5. Operacionalización de Variables.

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Categoría	Escala	Técnica	
	Conceptual	Operacional							
Administración	Actividades desarrolladas por la organización en cuestión. Son actividades bien definidas que pueden englobar un proceso o varios y se desarrollan en un tiempo determinado, su enfoque principal es la racionalización del trabajo en el nivel operacional.	A través de una serie de sistemas y procesos, que tienen como fin, la elaboración de productos o servicios que se venderán para obtener un ingreso	Tareas	Eficiencia	P9	Si No	N/A	Encuesta	
				Efectividad	P10	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta	
			Estructura	Organización formal	P3	N/A	N/A	Encuesta	
				Habilidades Directivas	P21	N/A	N/A	Encuesta	
				Principios generales administrativos	P5	Misión Visión	N/A	Encuesta	
				Gestiones Gerenciales	P6	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta	
				Organización burocrática	P8	Si No	N/A	Encuesta	
			Personas	Nivel Académico	P1	N/A	N/A	N/A	Encuesta
				Motivación					
				Integridad					
				Actitud					
				Aptitud					
				Liderazgo					
				Comunicación					
			Ambiente	Clima organizacional	N/A	N/A	N/A	N/A	
				Instalaciones					
				Limpieza					
				Ubicación geográfica					
				Seguridad					
			Tecnología	Métodos	P25	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta	
Técnicas									
Sistemas									
Procesos	P11	Si No		N/A	Encuesta				

Continuidad de la tabla 5

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Categoría	Escala	Técnica	
	Conceptual	Operacional							
Planificación Financiera	Es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible.	A través de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa.	Ventas	Contado	P24	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta	
				Crédito	P22	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5		
				Clientes	P14	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5		
			Negociación						
			Costos Fijos	Renta/Alquiler	P26	N/A	N/A	N/A	Encuesta
				Pagos a Prestamos					
				Servicios Públicos					
				Internet					
			Costos Variables	Planilla administrativa	P15	Si No	N/A	N/A	Encuesta
				Comisión sobre ventas					
				Costos de distribución					
				Material para oficina					
Costos de Producción	Proveedores	P23	Nunca Casi nunca Algunas veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta				
	Planilla Operativa								
	Materia prima					P17	N/A	N/A	Encuesta
			Equipo y maquinaria de producción	P18	Si No	N/A	Encuesta		
Variable Dependiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Categoría	Escala	Técnica	
Conceptual	Operacional								
Fracaso Empresarial (Mipymes)	Se ha enmarcado principalmente en definiciones jurídicas como ser, la bancarrota o quiebra legal, así como el fracaso financiero o insolvencia, valor reducido de los activos o escasez del flujo de caja, suspensión o incumplimiento de pagos, entre otros que control al funcionamiento continuo de la empresa	Se evalúa a través de sistemas administrativos y sistemas contables y financieros	Factores Internos	Mercadeo	P28	Mercado (Precio, Producto, Plaza o distribución, Promoción)	N/A	Encuesta	
				Variables Intrínsecas del emprendedor					
				Gestión administrativa					
				Financiero					
			Factores Externos	Ambiente Económico	P28	Factores Externos (Impuestos, Fenómenos naturales, Pandemia, Violencia)	N/A	Encuesta	
				Ambiente Socio-Cultural					
				Ambiente Político-Legal					
				Ambiente Tecnológico					

Fuente: Elaboración propia

A través de la operacionalización de variables se logró aplicar el modelo de cuestionario, diseñado para la encuesta, basándose solo en aquellos atributos aplicables en las Mipymes que hayan cerrado en la ciudad de San Pedro Sula, y lograr saber las causas de su fracaso.

3.1.3 HIPÓTESIS

Suposición que se trate de comprobar o desaprobar, a través de los antecedentes que se recopilan sobre el problema de la investigación previamente planteado” (p. 152). Por lo tanto, fueron las pautas para evaluar el planteamiento del problema. “Son las guías para una investigación o estudio, las hipótesis indican lo que se trata de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado” (Hernández Sampieri C. F., p. 92).

A continuación, se muestra la hipótesis formulada en búsqueda de la resolución del problema de investigación planteado:

H1: Más del 50% de las Mipymes que fracasaron tienen como causa la falta de Administración Básica y Planificación Financiera.

H0: El 50% o menos de las Mipymes que fracasaron tienen como causa la falta de Administración Básica y Planificación Financiera.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

Según (Bernal, 2010) para que se dé el conocimiento científico en forma razonada y válida, un método general de investigación deberá cumplir con requisitos específicos de la ciencia. En el presente capítulo se definen las metodologías de investigación que se usaron en el estudio, y en qué consiste cada una de ellas. Se diseñó una mezcla de metodologías y estudios que dieron base a la investigación que tenía como objetivo, conocer las causas del fracaso de las Mipyme en San Pedro Sula.



Figura 9. Metodología de la Investigación.

Fuente: (Hernández Sampieri C. F., 2010)

En la figura 11 se puede observar la metodología mixta. Hernández Sampieri, define la metodología mixta, como el conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias

producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (p. 546).

El enfoque cuantitativo, es un conjunto de procesos secuencial y riguroso. Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (2010, p. 4).

El enfoque cualitativo, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Se guía por áreas o temas significativos de investigación (2010, p. 7).

El tipo de estudio fue no experimental, estos son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos (p. 149).

La investigación también hizo uso de un estudio con teoría fundamentada, siendo esta, un procedimiento sistemático cualitativo para generar una teoría que explique en un nivel conceptual una acción, una interacción o un área específica. Esta teoría es denominada sustantiva o de rango medio y se aplica a un contexto más concreto. Su propósito es desarrollar teoría basada en datos empíricos y se aplica a áreas específicas (2010, p. 492).

Para efectos de esta investigación se usó el diseño transversal, porque se recolectarán datos en un solo momento, en un tiempo único, teniendo como propósito describir las variables y su incidencia de interrelación en un momento dado (p. 151).

El proceso de investigación es un sistema que contiene varios componentes que a medida que va desarrollándose, cada componente recibe influencia de otros componentes. En cada fase o etapa se desarrolla un componente, aunque no todos ellos siguen una secuencia de etapas (Bernal, 2010).

El alcance con el que se trabajó fue descriptivo, porque buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (p. 80).

En el análisis llevado a cabo en las Mipymes en San Pedro Sula se determinaron los efectos de hechos producidos, haciendo uso de las técnicas, encuesta y panel de expertos, con la finalidad de conocer la relación de las variables con las causas del fracaso de las Mipyme. (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 149).

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 120). En la

presente sección se describen los elementos de Población, tamaño muestra, unidad análisis y unidad respuesta y parte del diseño de investigación.

El plan o estrategia en esta investigación se desarrolló de la siguiente manera:

Tabla 6. Plan o estrategia desarrollada.

Estrategia	Actividades	Recursos		Tiempo de Ejecución	Responsables
		Humanos	Materiales		
Realizar Prueba Piloto de 33 personas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aplicación de 33 encuestas a personas que cerraron su negocio 2. Tabulación y análisis de los resultados en SPSS 3. Demostración de los resultados obtenidos 	33 personas que cerraron su negocio en SPS	Celular Laptop Software SPSS Internet (<u>encuesta</u>)	04 a 25 de diciembre 2020	-Karen Guandique -Ever D. Santiago
Aplicar la encuesta a la muestra de 278.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aplicar 278 encuestas a personas que cerraron su negocio 2. Tabulación y análisis de los resultados en SPSS 3. Demostración de los resultados obtenidos 	278 personas que cerraron su negocio en SPS	Celular Laptop Software SPSS Internet (<u>encuesta</u>)	25 de diciembre 2020 a 17 de enero 2021	-Karen Guandique -Ever D. Santiago
Realización de un panel de expertos vía Zoom, con economistas y conocedores del tema de las Mipymes en SPS con el objetivo de dar objetividad a la investigación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Invitar y conciliar con los expertos la fecha y hora para realizar el panel vía Zoom 2. Realizar el Panel tomando en cuenta lo establecido 3. Analizar las respuestas 4. Aplicación de segunda encuesta 	4 expertos	Celular Laptop Internet Lápiz y Papel	11 y 12 de diciembre 2020	-Karen Guandique -Ever D. Santiago
Conclusiones y Recomendaciones	Formular las conclusiones y recomendaciones de mayor relevancia en el estudio.		Laptop	29 de diciembre 2020	-Karen Guandique -Ever D. Santiago

Fuente: Elaboración propia

3.3.1 POBLACIÓN

La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 174). Considerando lo expuesto, la población considerada para la investigación de causas del fracaso de las Mipyme en San Pedro Sula fue según datos de las Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) y Cámara de Comercio e Industria de Cortés (CCIC), más de 2,000 Mipymes que han cerrado en los años del 2017-2020, en la ciudad antes mencionada.

3.3.2 MUESTRA

Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuó la medición y la observación de las variables objeto de estudio (Bernal, 2010). El tamaño de la muestra se calculó a través de un estudio no probabilístico por cuotas. Una muestra no probabilística o dirigida, es un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación (Hernández Sampieri C. F., p. 176). No todos los elementos de la población tenían la misma probabilidad de ser escogido, para este trabajo solo fueron aquellos dueños de Mipymes que cerraron sus empresas en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés. Ver ecuación #1.

$$N = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * 2 * q}{i^2(N-1) + Z_{\alpha}^2 * 2} \quad (1)$$

Donde;

n = tamaño de la muestra

z = valor correspondiente a la distribución de Gauss,

$Z_{\alpha=0.05} = 1.96$ y $Z_{\alpha=0.01} = 2.58$

p = prevalencia esperada de parámetro a evaluar en caso de desconocerse

($p=0.07$)

$q = 1 - p$

i = error que se prevé cometer, si el del 10%, $i=0.1$

La muestra fue calculada con un nivel de confianza del 95%, un error del 5%, y tamaño del universo finito, donde se tuvo como resultado el tamaño de la muestra de 278 Mipymes a encuestar, mismos que eran los dueños de las Mipymes cerradas.

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis es cada uno de los elementos que constituyen la población y por lo tanto la muestra. Es el objeto o individuo del que hay que obtener la información. (León, 2015). Para esta investigación fueron las personas que eran dueñas de las Mipyme que cerraron operaciones en San Pedro Sula, entre los años 2017-2020.

3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA

Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones de juicios, ante los cuales se pide la reacción de los participantes, en este caso son los resultados obtenidos de la encuesta en la investigación dirigida a los dueños de

Mipymes encuestados, para conocer las causas del fracaso en sus empresas. Materializaron su opinión eligiendo una de las opciones que fueron determinadas en una escala “el escalamiento de Likert” (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 245).

Se emplearon las categorías que van desde nunca, casi nunca, algunas veces, casi siempre y siempre, considerado un número balanceado para medir las variables de estudio. Para lo cual se establecieron las siguientes puntuaciones: puntuación 1= Nunca, 2=Casi nunca, 3=Algunas veces, 4= Casi siempre y 5= Siempre.

En la siguiente tabla 6 se describe brevemente esta escala.

Tabla 7. Escala de Calificación

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
No se realizaba o aplicaba.	No se realizaba o aplicaba al 100%.	Tal vez solo un 50% se realizaba o aplicaba	Se realizaba o aplicaba más del 50%.	Se realizaba o aplicaba al 100%.

Fuente: Elaboración propia

La tabla 7 muestra las definiciones de cada una de las categorías para una mejor comprensión al decidir por una de las opciones. Este método consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones ante la cual se solicita una reacción por parte del sujeto.

Para ello se construyeron preguntas utilizando la técnica par-impar aleatorizada, en dirección negativa a positiva en todos los ítems.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

Es importante otorgar el valor que tienen las técnicas y los instrumentos que se utilizan para llevar a cabo una investigación y de esta manera poder identificar, qué tipo de información se necesita o las fuentes en las cuales puede obtenerse. Por tal razón, se considera esencial definir las técnicas a usar en la recolección de la información, así mismo las fuentes en donde se puede adquirir tal información. (Soriano, 1996, p. 197) señala, al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente: Que el volumen y el tipo de información cualitativa y cuantitativa que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente 38 justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

En opinión de Rodríguez Peñuelas, (Peñuelas, 2008, p. 10) las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.

3.4.1 INSTRUMENTOS

El instrumento que se empleó en la presente investigación fue el cuestionario. El instrumento se desarrolló para conocer de forma directa y simple los diferentes aspectos de las variables estudiadas a manera que fuese lo más objetivo en la recolección de la información que se deseaba obtener. Así fue tomado en cuenta que la medición de los datos recolectados han de ser efectivos si el instrumento en realidad representa las variables que se plantearon de lo contrario ha de ser deficiente (Hernández Sampieri C. F., 2010, p. 200).

Al utilizar el instrumento de medición citado, se procuró vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos, mediante clasificación y/o cuantificación, para reunir los requisitos de confiabilidad y validez; la confiabilidad se refiere al grado en que la aplicación repetida de un instrumento de medición al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados; la validez refiere al grado en que un instrumento de medición mide realmente las variables que pretende medir (P., 2009).

3.4.1.1 TIPOS DE INSTRUMENTOS

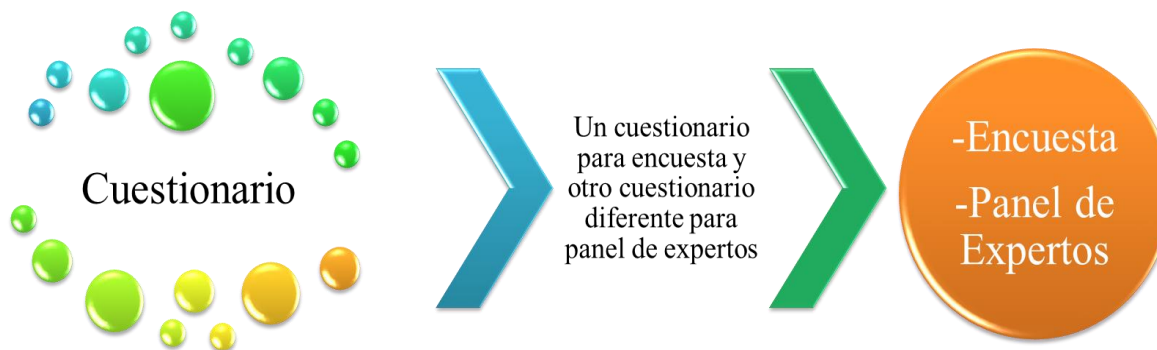


Figura 10. Tipos de Instrumentos.

Fuente: Elaboración propia

3.4.1.2 PROCESO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Todo instrumento debe ser sometido a una validación, antes de recolectar la información, teniendo como propósito confiabilidad en la obtención de resultados para los objetivos planteados. Esta se llevó a cabo a través de la encuesta aplicada, a dueños que tenían una Mipyme en San Pedro Sula y quienes aportaran información relevante para el desarrollo del estudio. Pero previamente fueron consultados 4 expertos para revisar las preguntas en el cuestionario utilizado en la encuesta.

Como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes del alpha de Cronbrach:

- 1) Coeficiente alfa $>.9$ es excelente
- 2) Coeficiente alfa $>.8$ es bueno
- 3) Coeficiente alfa $>.7$ es aceptable
- 4) Coeficiente alfa $>.6$ es cuestionable
- 5) Coeficiente alfa $>.5$ es pobre
- 6) Coeficiente alfa $<.5$ es inaceptable

Utilizar las técnicas es indispensable en el proceso de la investigación, ya que integran una estructura por medio de la cual se organizan las investigaciones.

3.4.2 TÉCNICAS

Para efecto de esta investigación las técnicas que se aplicaron fueron, una encuesta, con preguntas estructuradas, teniendo como propósito, reunir la información

necesaria, la misma fue proporcionada por los dueños de las Mipyme que cerraron en San Pedro Sula. La encuesta se aplicó usando la modalidad en línea, elaborando la misma en una herramienta online, primero haciendo una llamada para localizar a las personas que aplicaban para su llenado, y en el momento en que se contactaba a la persona se procedía a llenar la encuesta, misma que era enviada a través de un URL por medio de WhatsApp.

También un panel de expertos con preguntas abiertas acerca del tema de investigación. Esto para enriquecer dicho estudio. Se diseñó un cuestionario de diez preguntas abiertas, luego empezó la búsqueda de expertos a través de amigos y conocidos. Cuando los expertos aceptaron, se les envió el cuestionario y el enlace de la plataforma Zoom, donde estaba especificado el horario para dicha reunión. Fueron convocados seis expertos, pero el día de la reunión, dos de ellos cancelaron. Con el resto se llevó a cabo el panel, teniendo una duración de dos horas con 15 minutos. Luego se analizaron respuestas de todos los panelistas y posteriormente hacer una respuesta consolidada que daba respuesta a cada pregunta. Nuevamente se envió a cada uno las preguntas con las respuestas consolidadas para efecto de validación del mismo.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

En esta investigación científica del proyecto se utilizaron dos tipos de fuentes de información, esto con la finalidad de recopilar elementos útiles que brinden un enfoque claro fundamentando al estudio. La recopilación de información es un proceso que implica identificar datos necesarios, para responder a los objetivos y para probar la

hipótesis de la investigación (Bernal, 2010). Las fuentes utilizadas se detallan a continuación.

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Una fuente primaria se considera material de primera mano, relativo a un fenómeno que se desea investigar, puede ser fuente primaria un trabajo creado por algún testigo presencial o protagonista de un evento histórico en el que estos son descritos, pero también pueden incluirse objetos físicos, artículos periodísticos, cartas, diarios personales, encuestas, entrevistas. Las fuentes primarias utilizadas en la investigación fueron, encuestas, las cuales se realizaron a personas que eran dueñas de una Mipyme en la ciudad de San Pedro Sula del área norte del país. Y un panel de expertos, ante la indisposición de los dueños de Mipymes cerradas, era necesario saber más del tema, desde el punto de vista de un profesional.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Representan de los primeros pasos en el proceso de búsqueda de información, en particular cuando no se tiene una idea concreta sobre cuáles son las revistas económicas, libros, documentos, que pueden ser de utilidad para construir el trabajo de investigación, documentos. Se consultaron las siguientes fuentes secundarias:

- 1) Informes y revistas de CEPAL, Indicadores económicos de Honduras, Fondo Monetario Internacional, Banco Internacional de Desarrollo, Banco Mundial, entre otros
- 2) Tesis o estudios sobre temas relacionados a la situación de las Mipymes
- 3) Documentos del CRAI de UNITEC
- 4) Libros: Introducción a la Teoría de la Administración. (Chiavenato, 2013), El Proceso Administrativo (Arena, 1980), Metodología de la Investigación (Hernández Sampieri R. , 2000), Metodología de Investigación (Bernal, 2010). Planificación Financiera (Acín, 1995), Principios de Administración Financiera (Gitman, 2007).

3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

Es importante hacer mención de las limitaciones que se presentaron al desarrollar la investigación, de esto modo queda expresado de forma explícita los factores que influyeron en dicho proceso. Es conocimiento de todos que vivimos un tiempo atípico, considerando una pandemia y dos tormentas tropicales (ETA e IOTA) (Ver Anexo 1).

1) El periodo de tiempo para la recolección de la información fue muy limitado para la realización de una investigación de este tipo, de igual manera se contó con la disponibilidad de los investigadores.

2) El acceso a la información, las diferentes entidades gremiales de las Mipyme en San Pedro Sula y el resto del país, no proporcionaron bases de datos de sus

agremiados, lo cual dificultó tener acceso a la fuente primaria, para realizar la encuesta telefónica a las personas que eran dueñas de estas (Mipyme). Se utilizaron las diferentes redes sociales para tratar de localizarlos y fue una constante negativa. Inclusive un representante de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés se involucró para recomendarnos con sus colegas del gremio y con personas que cerraron operaciones en una Mipyme y los resultados siguieron siendo desfavorables.

3) El factor libre circulación, a raíz del Covid-19 son muchas las restricciones con las que vivimos, esto dificultó la libertad de circulación y acceso a las diferentes Mipyme o instituciones gremiales. (Ver Anexo 2)

4) Factor comunicación y conexión a internet, el Valle de Sula sufrió los efectos de las tormentas ETA e IOTA, en un periodo de 15 días, dejaron en pésimas condiciones las vías terrestres, del mismo modo, un deficiente servicio de energía eléctrica y conexión a internet en todas las compañías del país. Los investigadores de este trabajo vivieron por semanas enteras estas consecuencias.

5) Factor salud, es necesario informar que, uno de los investigadores, padeció por casi 2 semanas, los síntomas del Covid-19 y los efectos secundarios de los medicamentos para combatir dicha enfermedad. Lo que provocó una alta amenaza para no seguir en este trabajo de investigación. Sin embargo, los deseos por culminar este ciclo académico fueron más fuertes que dicha afectación.

En base a lo anterior, aunque la muestra para aplicar las encuestas, es de 278, tal número no se logró debido a lo difícil que es contactar (indisposición) a dueños de negocios cerrados, por temor a la extorción. De igual manera afecto los fenómenos

naturales y la pandemia que vivimos, dicho esto, es importante mencionar que solo se aplicaron 33 encuestas (Ver Anexo 3). Y para brindarle objetividad y credibilidad a la investigación se llevó a cabo un panel de expertos para recolectar más información desde el punto de vista profesional.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

El siguiente capítulo detalla la recolección de datos y análisis de los mismos, cuya finalidad es dar respuesta a las preguntas de investigación y así cumplir con los objetivos de la investigación. Adicional se plantea el rechazo de la hipótesis de investigación planteada en el capítulo III. Para ello se llevó a cabo la recopilación de datos a través de la aplicación de 33 encuestas. Debido a las dificultades del mercado a encuestar y a la no disposición de querer brindar información de los mismos, no se pudo lograr la cantidad de la muestra asignada y solo se trabajó con la prueba piloto. Para complementar los resultados y darle objetividad y credibilidad a la investigación se hizo uso de una segunda técnica, el panel de expertos, en donde expertos en economía y su experiencia con las Mipymes dan respuesta a una diversidad de preguntas planteadas.

4.1 COMPARACIÓN DE UNIDAD DE ANÁLISIS

A continuación, se dan a conocer los resultados obtenidos en la encuesta y del panel de expertos. La encuesta se hizo a dueños de Mipymes en San Pedro Sula, que

cerraron operaciones entre el 2017 y 2020. Esto con el fin de conocer las variables en la investigación e identificar las verdaderas causas del fracaso de las mismas en dicha ciudad. (Ver Anexo 4)

Con los resultados obtenidos se lograron identificar oportunidades de mejora en estos negocios, y para darle objetividad y veracidad a nuestra investigación, se utilizó un panel de expertos como técnica para la recolección de datos (Ver Anexo 5). Para ello se invitó a una reunión vía Zoom a seis expertos en economía que conocen el micro y macro entorno de las Mipymes en San Pedro Sula, uno de ellos fue presidente del colegio de economistas de Honduras y ex asesor económico presidencial (Dr. Rafael Delgado Elvir), otro de los panelistas es un reconocido experto en la materia, también ex asesor presidencial en temas económicos, ex asesor de gobiernos del África, Latinoamérica, Europa y exrepresentante del banco mundial (Dr. Nelson Ávila), otro de los expertos es un consultor internacional en materia económica (Ing. Mauricio Talboot), y una experta representante de la CCIC (Cámara de Comercio e Industrias de Cortes) Economista Vanessa Rodríguez (Ver Anexo 6).

4.2 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Para verificar la confiabilidad de los instrumentos se llevaron a cabo algunas pruebas de confiabilidad de los mismos.

4.2.1 PRUEBA DE CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA

Para el caso de la encuesta, el cálculo de confiabilidad para validación de este instrumento fue a través del Alfa de Cronbach. (Ver Anexo 7)

Tabla 8. Alfa de Cronbach

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.909	11

Fuente: Elaboración propia

La tabla 8 muestra la confiabilidad del instrumento utilizado para recopilar información y como resultado se obtuvo un 0.909 con un número de 11 preguntas con escala de Likert, siendo la misma una confiabilidad muy aceptable.

4.2.2 VALIDACIÓN DEL PANEL DE EXPERTOS

Para dar credibilidad al panel de expertos, se llevó a cabo la validación del mismo, este fue usado como instrumento de recolección de datos en nuestra investigación y se llevó a cabo la prueba de validación del instrumento a través del método Delphi. (Ver Anexo 8).

4.3 ENCUESTA

4.3.1 VARIABLE INDEPENDIENTE ADMINISTRACIÓN BÁSICA

En esta sección se analizó por medio del instrumento de la encuesta una de las variables mencionadas en la hipótesis de investigación, como lo es la administración básica, siendo esta uno de los factores o de las causas, comprobadas en estudios previos, por el cual las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) se ven en la necesidad de cerrar operaciones en el mercado en San Pedro Sula.

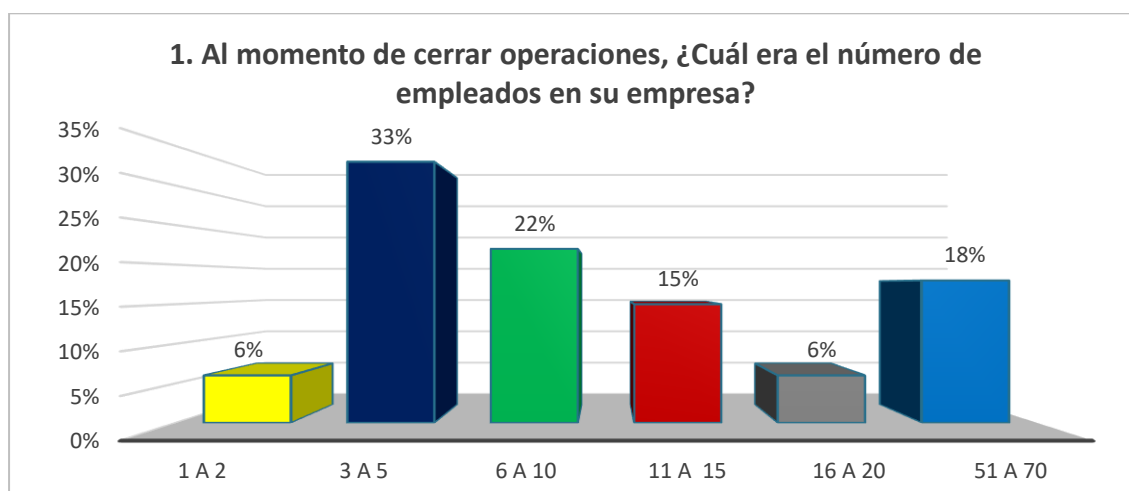


Figura 11. Cantidad de empleados.

Fuente: Elaboración propia

La figura 13 muestra el porcentaje de empleados en diferentes rangos, el 33% indico que cerró operaciones con una cantidad entre 3 a 5 empleados, el 2% entre 6 a 10, 18% entre 51 a 70 y 15% entre 11 a 15, esto quiere decir que del 100% se encuestó un total de 39% microempresas, 43% pequeñas empresas y 18% medianas empresas.

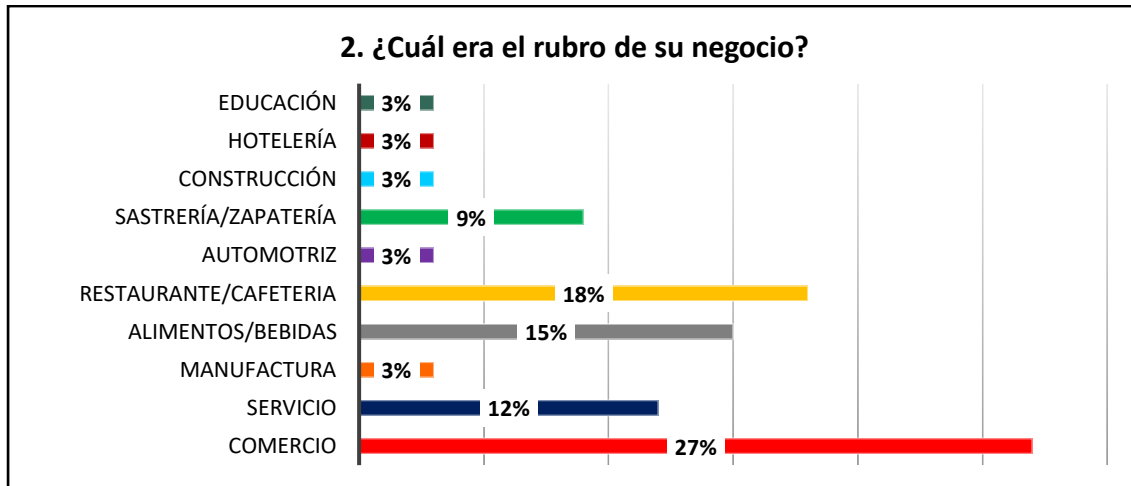


Figura 12. Rubro del Negocio.

Fuente: Elaboración propia

En la figura 14 se puede observar el porcentaje en la distribución del rubro del negocio encuestado, el 27% indico que se dedicaba al comercio, el 18% restaurante o cafetería, el 15% alimentos o bebidas, el 12% servicios y el 24% distribuidos en otros rubros como sastrería/zapatería, automotriz, educación, hotelería, construcción en porcentajes menores.

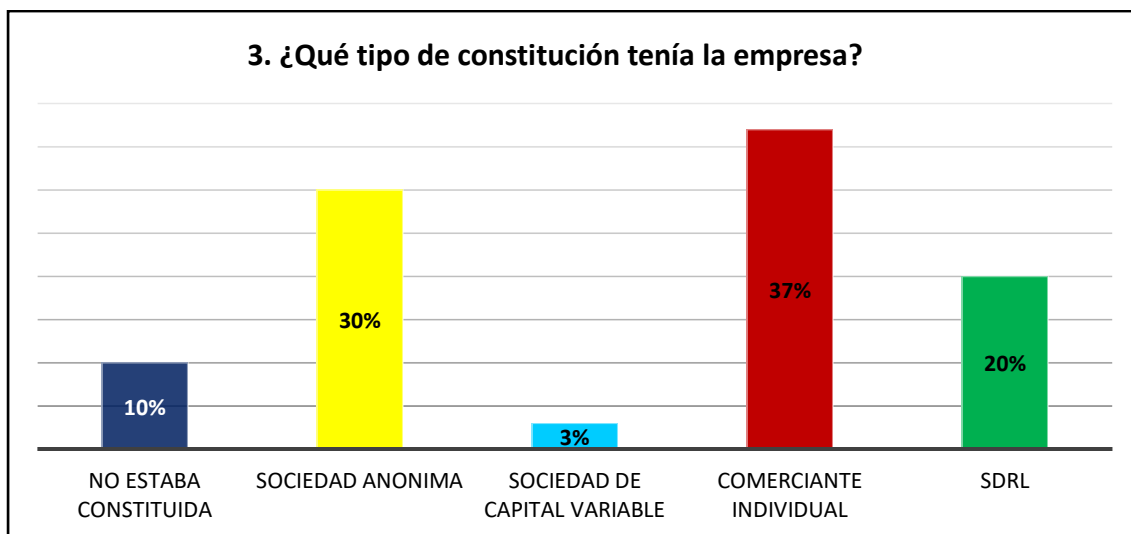


Figura 13. Constitución de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la figura 15, el 37% de los encuestados estaban constituidos como comerciante individual, 30% como sociedad anónima, el 20% como sociedad de responsabilidad limitada, también un 10% de los negocios no terminaron de constituirse como negocio formal mientras que un 3% estaba constituido como sociedad de capital variable.

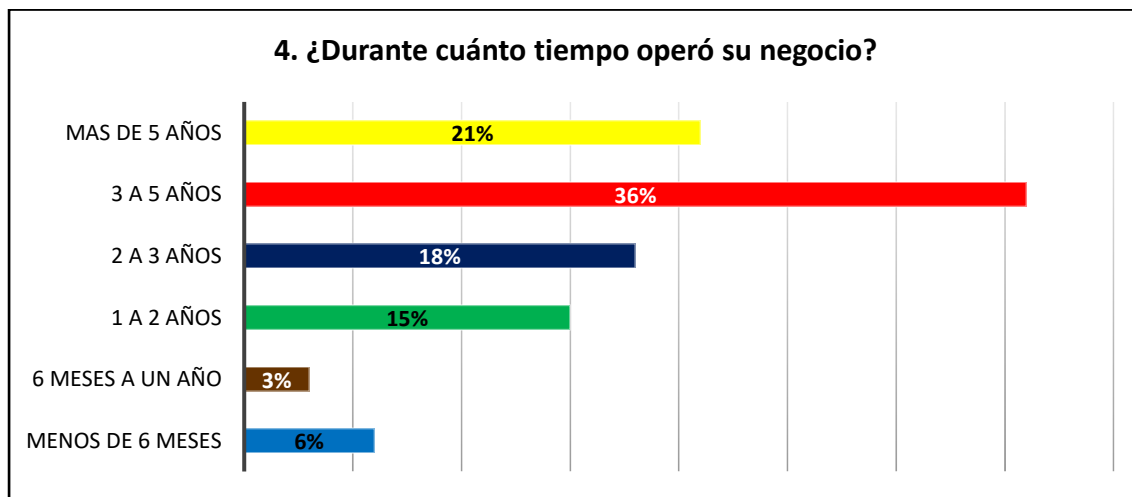


Figura 14. Durabilidad del negocio en el mercado.

Fuente: Elaboración propia

La figura 16 muestra el porcentaje de durabilidad de los negocios en rangos de años, el 36% duro entre tres a cinco años, 21% duro más de cinco años, 18% duro entre dos a tres años, el 15% entre uno a dos años.

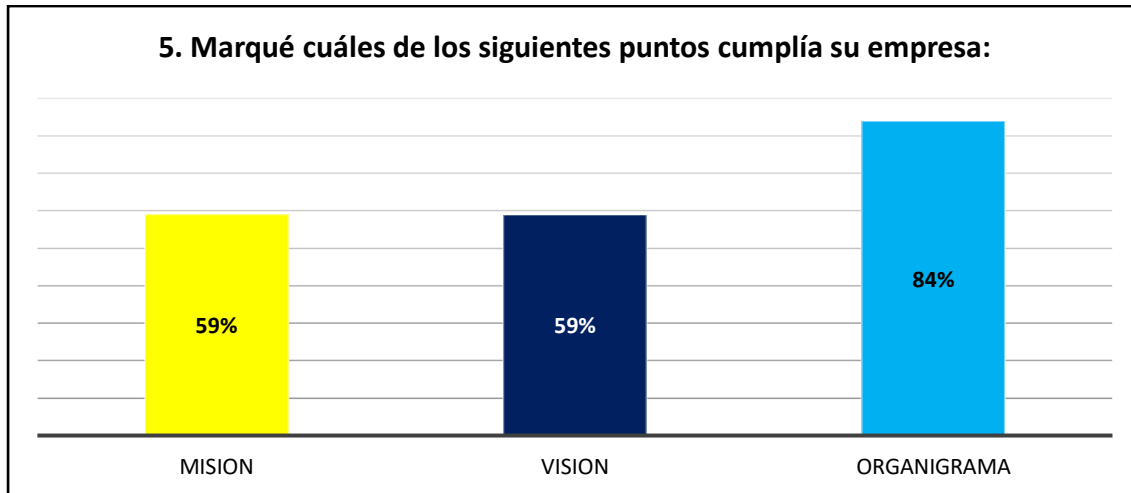


Figura 15. Puntos que cumplía la empresa.

Fuente: Elaboración propia

La figura 17 ilustra los puntos importantes que cumplían las empresas en la parte administrativa, se da a conocer que del 100% de los encuestados el 84% seguía un organigrama, mientras que solo un 59% tenía establecida una misión y una visión dentro de la empresa.

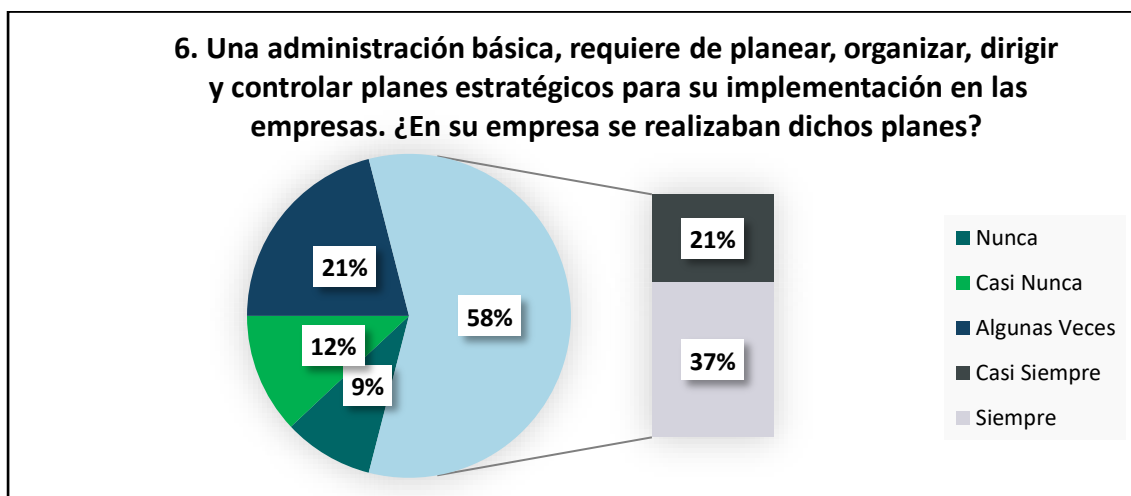


Figura 16. Administración Básica.

Fuente: Elaboración propia

Al estudiar si en la empresa se contaba con una administración básica tomando en cuenta que la misma requiere de planear, organizar, dirigir y controlar planes estratégicos, se consultó si en la empresa se realizaban dichos planes, en la figura 18, se puede observar que el 37% de los encuestados siempre realizaban dichos planes y el 21% casi siempre. Solo se tomó en cuenta los valores siempre y casi siempre para comprender que las empresas realizaban dichos planes y representan el 58%, mientras que el 42% aplicaban dichos planes sumando los porcentajes de las opciones algunas veces, casi nunca o nunca los utilizaron.

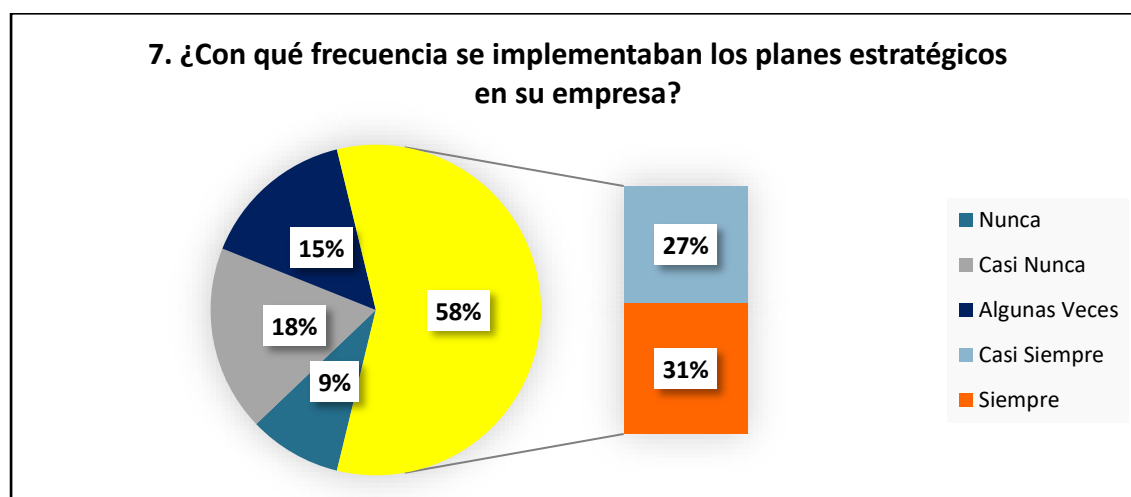


Figura 17. Implementación de planes estratégicos.

Fuente: Elaboración propia

La figura 19 muestra el porcentaje en implementación de planes estratégicos en la empresa, se tomó la categoría casi siempre y siempre para indicar que en un 58% de los encuestados los implementaban y un 42% dijo que nunca, casi nunca y algunas veces.

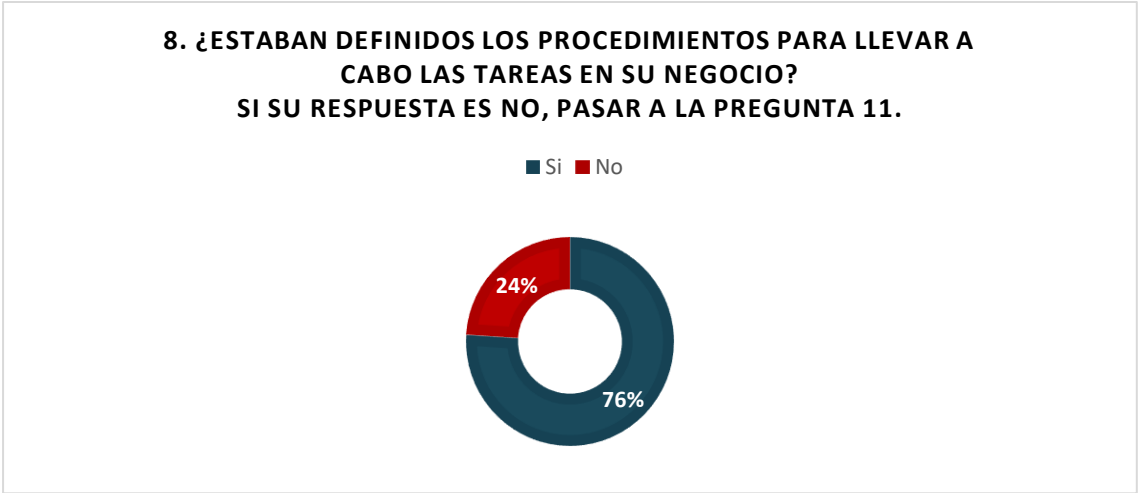


Figura 18. Definición de procedimientos.

Fuente: Elaboración propia

La figura 20 muestra que el 76% de los encuestados tenían definidos los procedimientos para llevar a cabo las tareas en el negocio, un 24% de los mismos no cumplían con este tema en su administración.

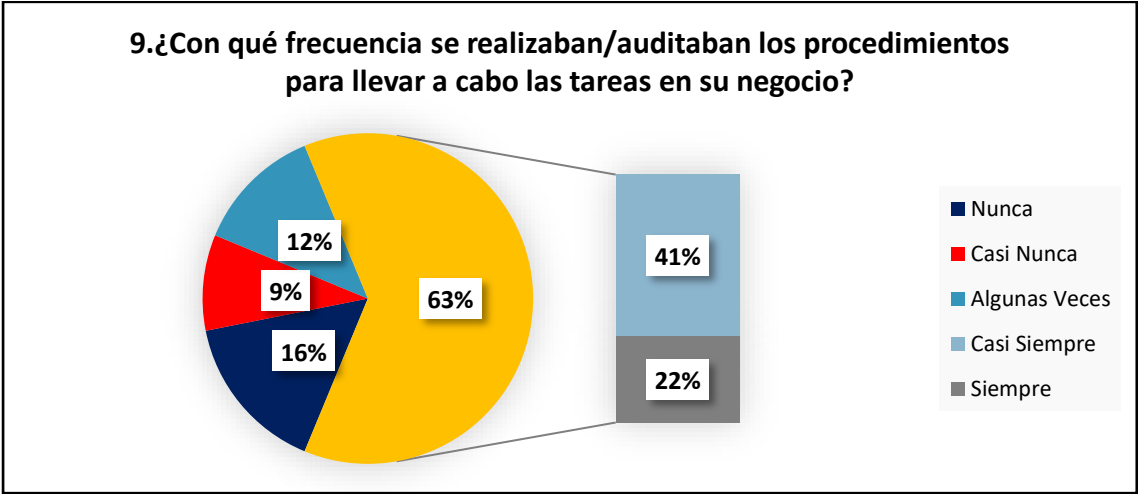


Figura 19. Procedimientos para llevar a cabo las tareas.

Fuente: Elaboración propia

Para sacar conclusiones más precisas en cuanto a los procedimientos para llevar a cabo las tareas y los procesos en la empresa, se les consulto a los dueños, con qué frecuencia llevaban a cabo y auditaban estos procedimientos, la figura 21 detalla que el 22% de los encuestados casi siempre realizaban lo consultado, mientras que el 41% confirmo que siempre realizaban y auditaban estos procedimientos, para darle una mayor comprensión a los resultados, se tomaron las opciones casi siempre y siempre para confirmar que la empresa si realizaba los procedimientos llegando a un porcentaje de 63%. Mientras que un 37% contesto de que dichos procedimientos se realizaban algunas veces, casi nunca o nunca.

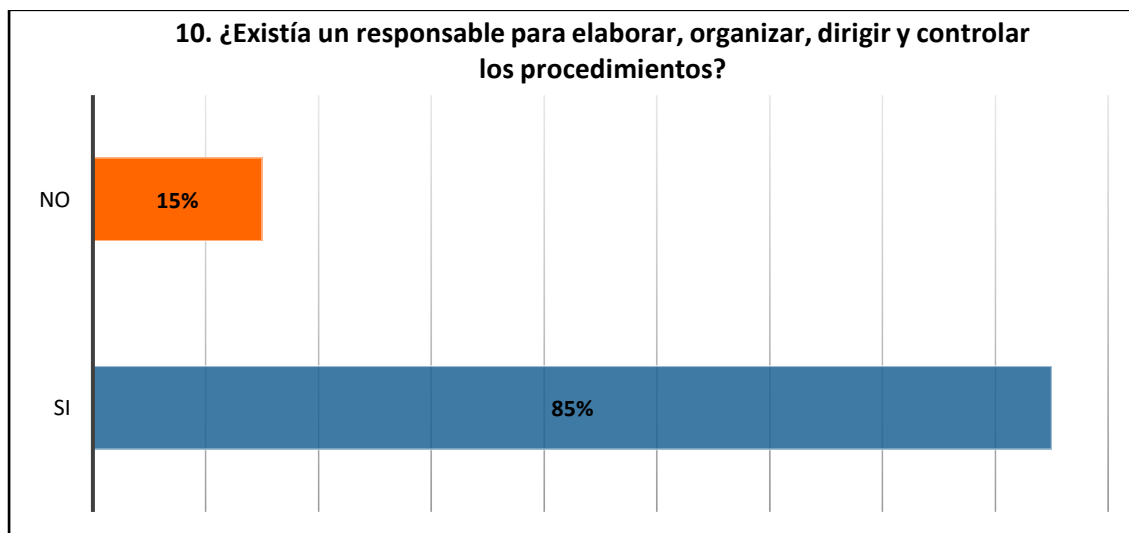


Figura 20. Responsable de elaboración de procedimientos.

Fuente: Elaboración propia

Otra de las consultas formuladas para conocer el proceso administrativo de las Mipymes que cerraron operaciones en el mercado es la pregunta formulada y que se observa en la figura 22, esto para conocer si realmente había responsables para elaborar,

organizar, dirigir y controlar los procedimientos dentro de la organización, los mismos necesarios para tener una administración básica en el negocio.

Cómo se puede observar en dicha figura, los encuestados en un 85% de los mismos que cerraron tenían o contaban con un responsable para cumplir con estos procedimientos en cada una de las tareas realizadas en el negocio, mientras que un 15% de los mismos respondió que no tenían una persona responsable, este dato nos pareció sorpresa ya que estudios previos dicen que las Mipymes son desorganizadas en este sentido, a lo mejor puede haber una renuencia en aceptar que las mismas no eran responsables en ese sentido, por lo que se puede ver que en la cultura empresarial del país muchas veces no se acepta que se están cometiendo errores básicos en este tema.

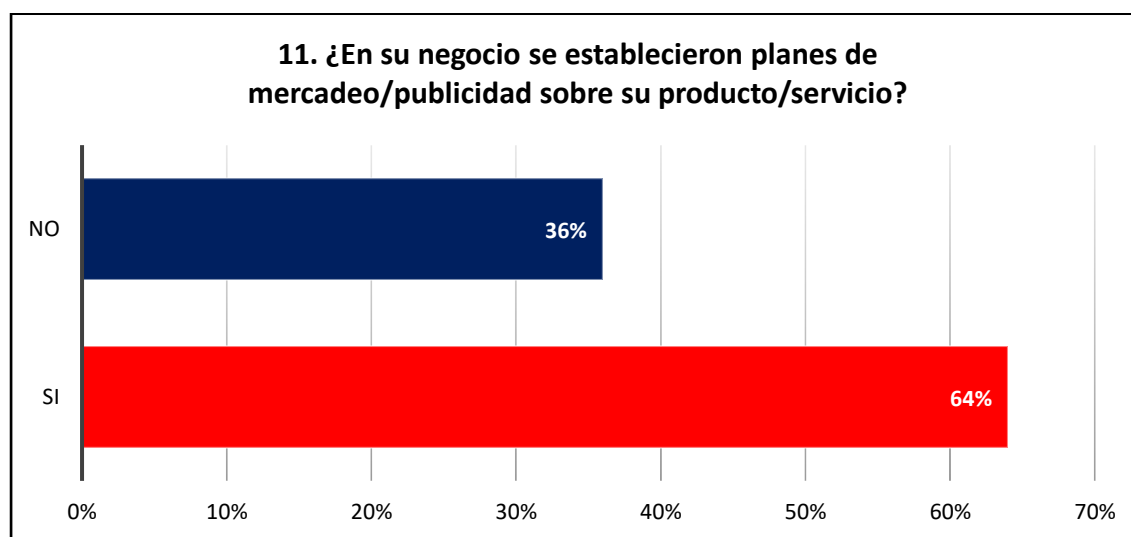


Figura 21. Planes de mercadeo.

Fuente: Elaboración propia

La figura 23 muestra que en un 64% los encuestados implementaban planes de mercadeo en su negocio mientras que un 36% manifestó que no los implementaron.

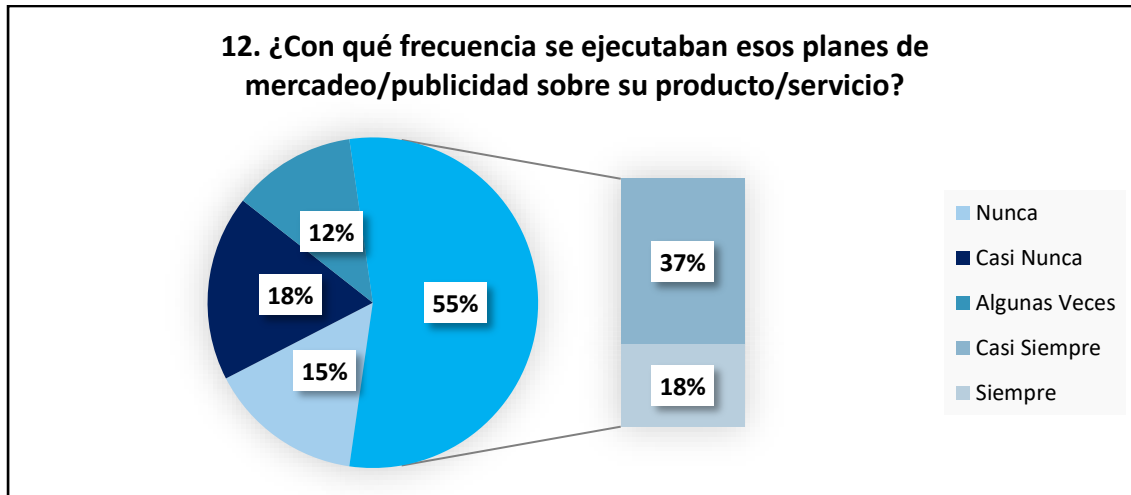


Figura 22. Frecuencia de ejecución de planes de mercadeo.

Fuente: Elaboración propia

La figura 24 muestra que en un 55% los encuestados implementaban planes de mercadeo para llegar a esa conclusión se tomó las respuestas casi siempre y siempre.

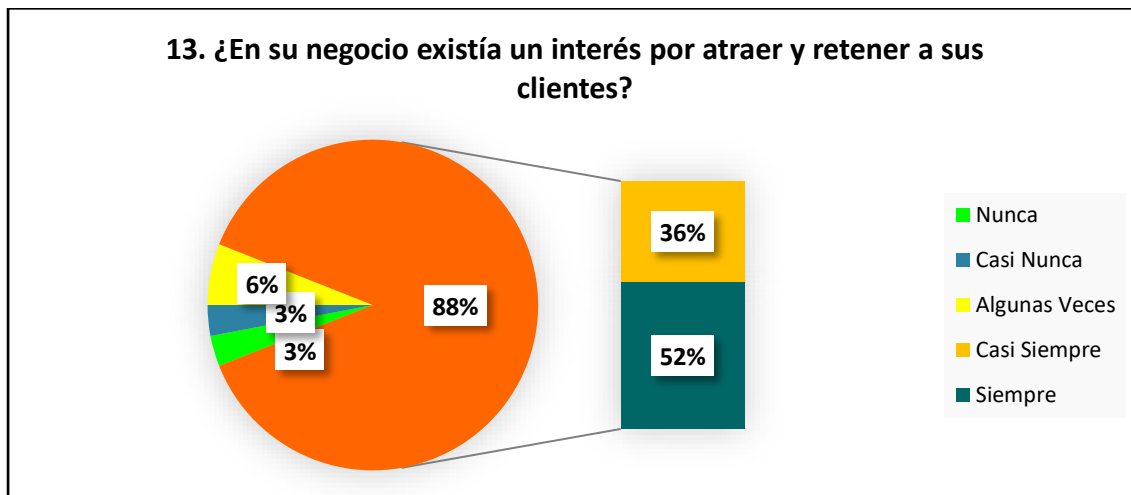


Figura 23. Atracción y retención de clientes.

Fuente: Elaboración propia

La figura 25 muestra que en un 88% los encuestados implementaban acciones orientadas a retener a sus clientes, para llegar a esa conclusión se tomó las respuestas casi siempre y siempre.

4.3.2 VARIABLE INDEPENDIENTE PLANIFICACIÓN FINANCIERA

En esta sección se analizó la siguiente variable planteada en la hipótesis de investigación y en ella se trata de conocer, si la planificación financiera junto con la administración Básica, son causas determinantes en el cierre o fracaso de las Mipymes en la ciudad de San Pedro Sula.

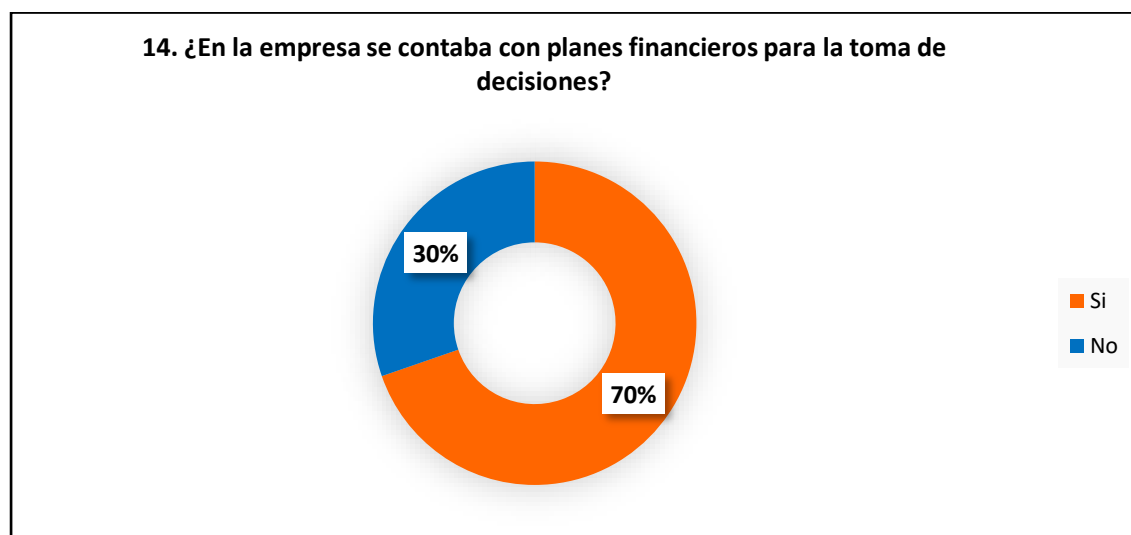


Figura 24. Planes financieros.

Fuente: Elaboración propia

la figura 26 nos muestra que un 70% de los encuestados si tenían un plan financiero y un 30% no contaban con el mismo.

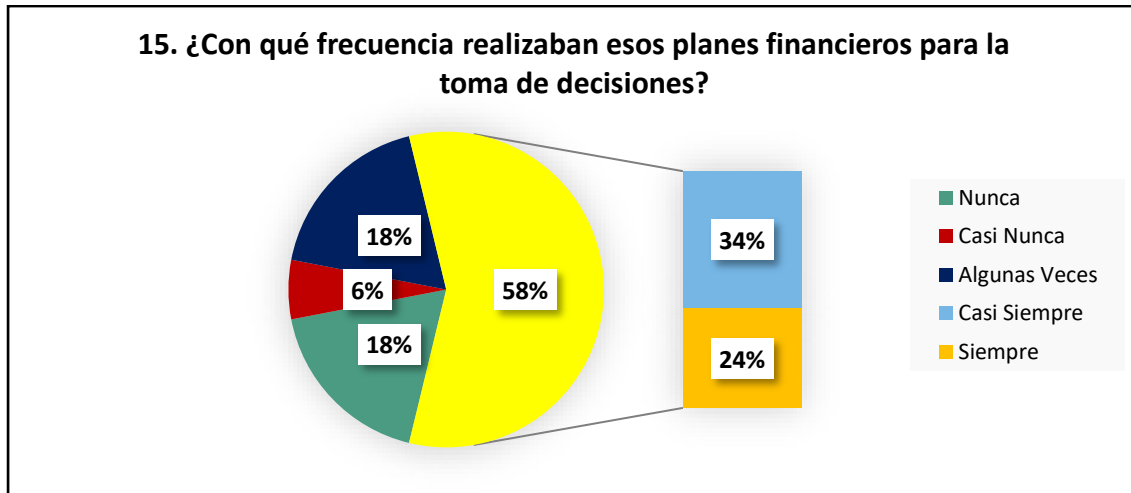


Figura 25. Frecuencia de realización de planes financieros.

Fuente: Elaboración propia

La figura 27 muestra que un 58% de los encuestados realizaban planes financieros para la toma de decisiones, tomando en cuenta las opciones siempre y casi siempre, mientras que un 42% contestó en que lo aplicaban algunas veces, casi nunca y nunca con un 18%, 6%, 18% respectivamente. Este dato también es una sorpresa en nuestra investigación ya que estudios previos dictan que la planificación financiera dentro de las Mipymes es muy deficiente por lo cual puede haber problemas de aceptación que se está herrando en este tema

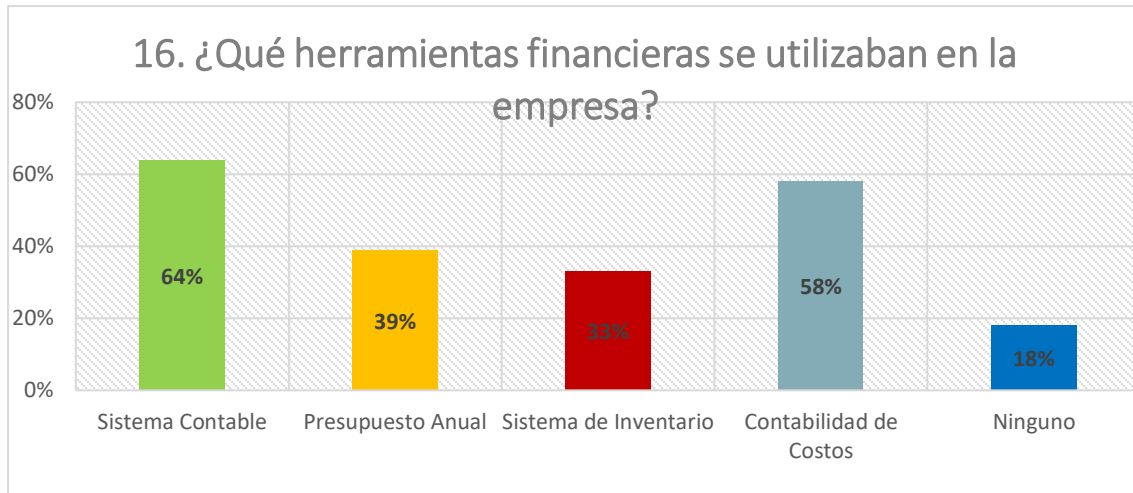


Figura 26. Utilización de herramientas financieras.

Fuente: Elaboración propia

La Figura 28 muestra que del 70% que utilizan planes financieros para la toma de decisiones en la empresa, el sistema contable con un 64% es la herramienta que más se utiliza en las Mipymes seguido de la contabilidad de costos con un 58% y casi en un porcentaje parejo del 39% y 33% están respectivamente el presupuesto anual y el sistema de inventario.

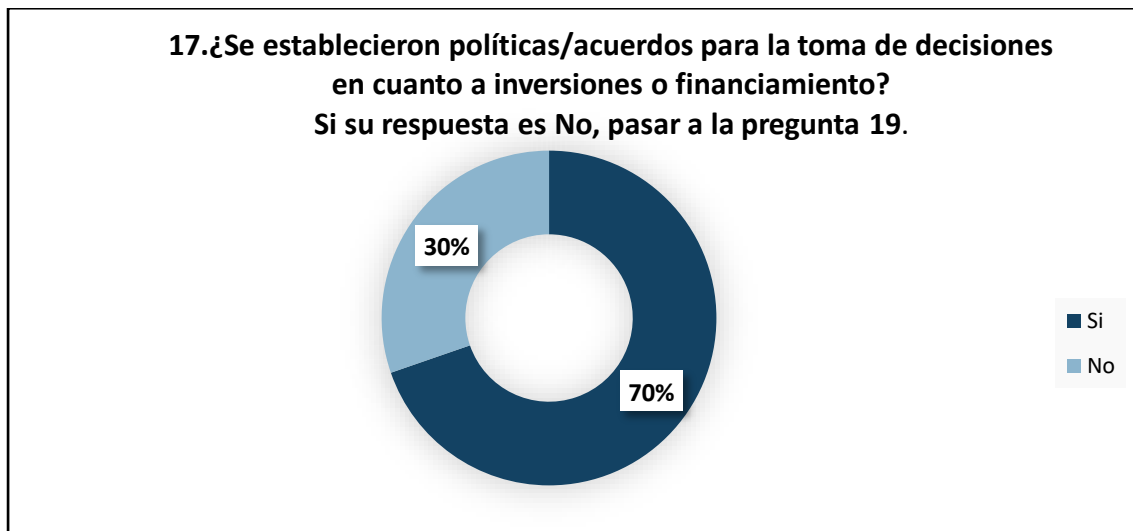


Figura 27. Políticas para la toma de decisiones.

Fuente: Elaboración propia

La Figura 29 detalla que del 70% de los encuestados establecieron políticas para la toma de decisiones en cuanto a inversiones o financiamiento mientras que un 30% no utilizo estas políticas financieras.

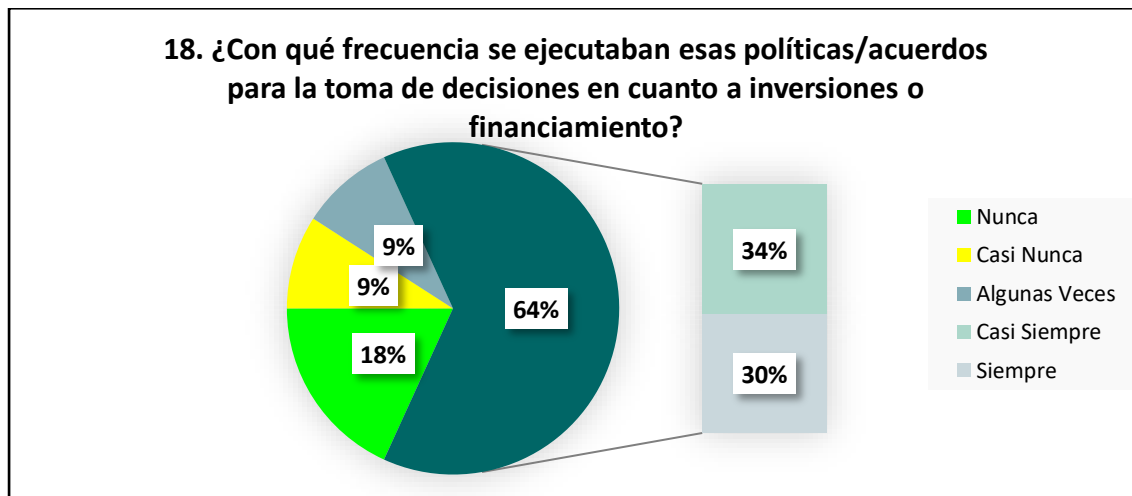


Figura 28. Frecuencia de ejecución de políticas.

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la figura 30, se muestra que el 64% de los encuestados casi siempre o siempre con un porcentaje de 34% y 30% respectivamente, ejecutaban políticas o acuerdos para la toma de decisiones en cuanto a inversiones o financiamiento, esta sumatoria se utiliza para determinar que en ese porcentaje las empresas ejecutaban estas estrategias y en un 36% las mismas las aplicaban algunas veces, casi nunca y nunca con un 9%, 9% y 18% respectivamente.

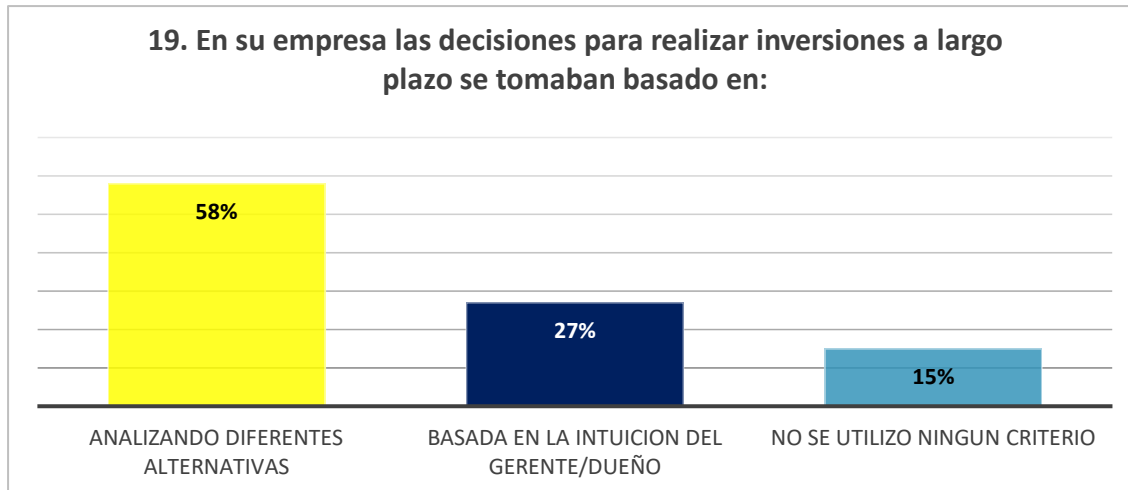


Figura 29. Inversiones a largo plazo

Fuente: Elaboración propia

La figura 31 muestra que las decisiones para realizar inversiones a largo plazo que en un 58% de las empresas tomaban esas decisiones analizando diferentes alternativas o propuestas, mientras que un 27% basó estas decisiones en la intuición del gerente o dueño de la empresa, mientras que un 15% de los encuestados no utilizó ningún criterio para realizar esas inversiones.

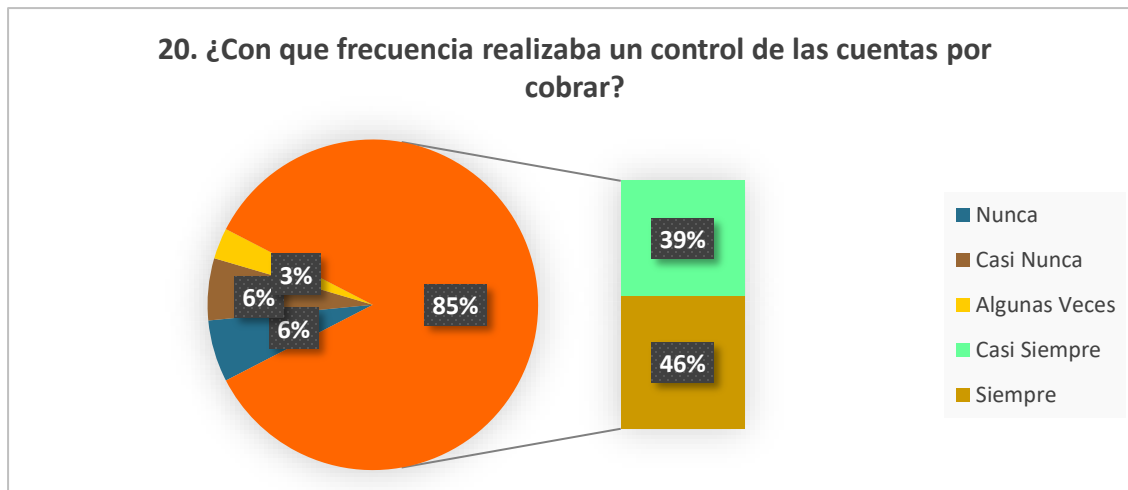


Figura 30. Frecuencia de controles.

Fuente: Elaboración propia

La figura 32 muestra que las Mipymes en un 85% frecuentaban el control de cuentas por cobrar, para llegar a ese porcentaje se hizo la sumatoria de las opciones casi siempre y siempre, mientras que un 15% no tenían en claro este tipo de controles o no los llevaban a cabo de manera efectiva.

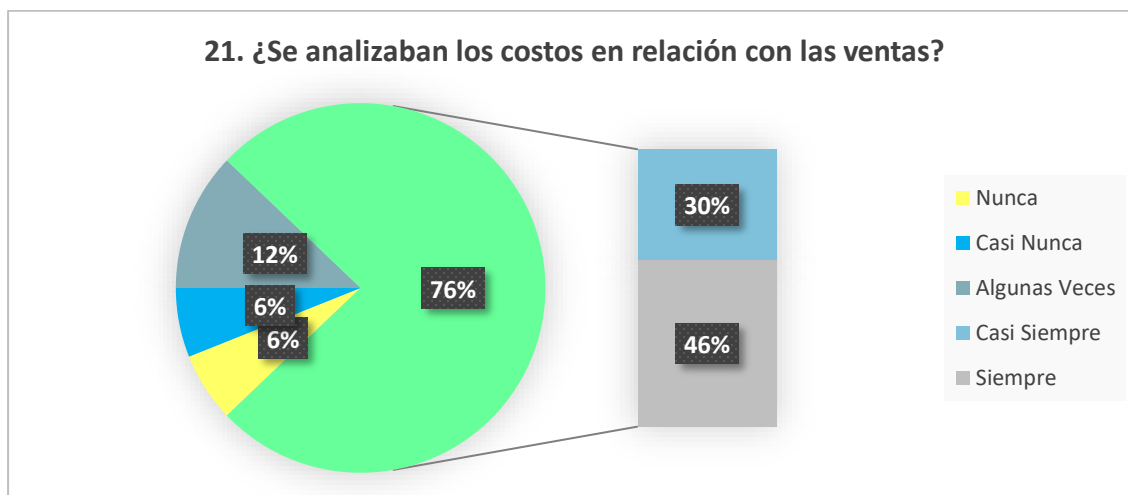


Figura 31. Análisis de costos.

Fuente: Elaboración propia

La figura 33 muestra que el 76% de los encuestados casi siempre y siempre con un porcentaje de 30% y 46% respectivamente hacían uso de esta herramienta, esta sumatoria se utiliza para determinar que en ese porcentaje las empresas hacían este análisis y el 24% no lo hacían sumando las opciones algunas veces, casi nunca y nunca en 12%, 6% y 6% respectivamente.

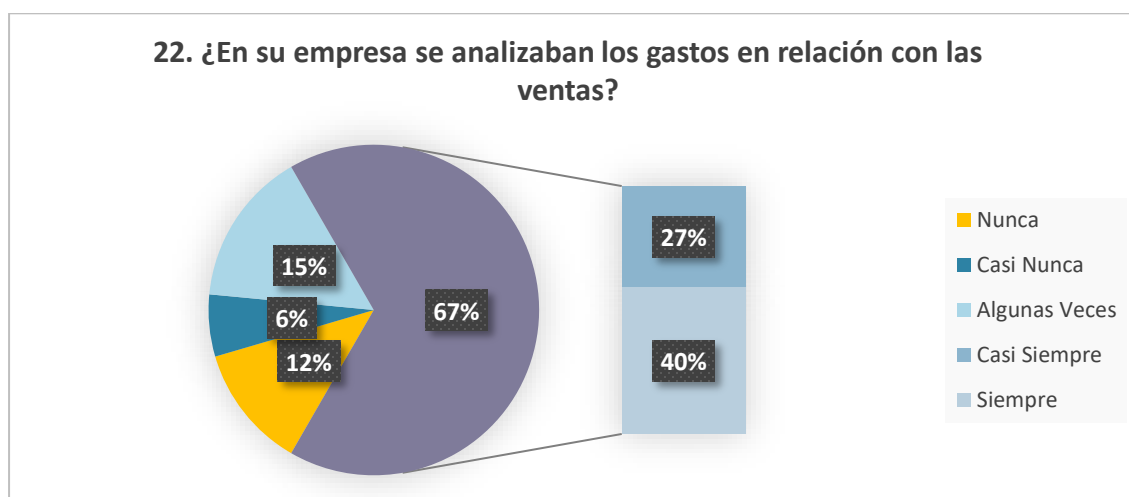


Figura 32. Análisis de los gastos.

Fuente: Elaboración propia

Otro tema importante dentro de una empresa son los gastos, la figura 34 muestra la pregunta si en la empresa se analizaban los gastos en relación con las ventas y la importancia que era este tema para las Mipymes encuestadas, para considerar que era un tema importante se tomaron los valores de siempre y casi siempre con un porcentaje de 27% y 40% respectivamente haciendo un total de 67%, mientras que un 33% algunas veces, casi nunca o nunca ponía atención a este tema con un porcentaje de 15%. 6% y 12% respectivamente.

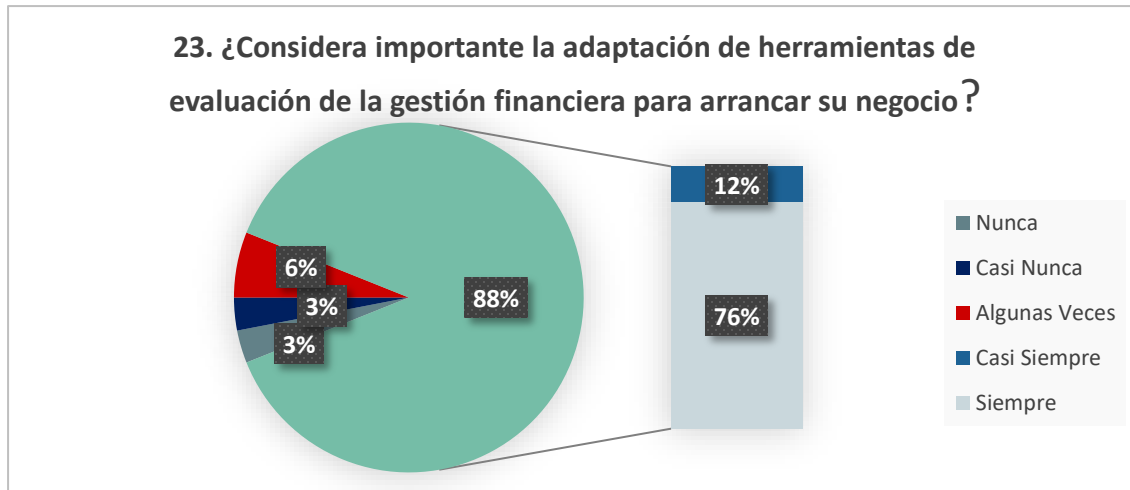


Figura 33. Importancia de herramientas financieras.

Fuente: Elaboración propia

La figura 35 muestra que un 88% de los encuestados considera importante adaptar herramientas financieras esto sumando las opciones casi siempre y siempre, el 12% considera no muy importantes estas herramientas tomando las demás opciones.

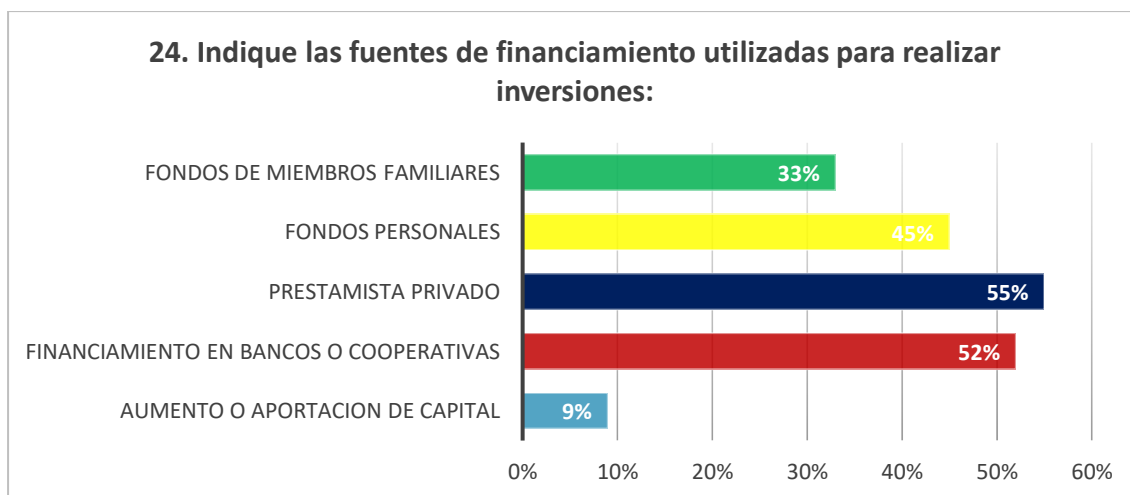


Figura 34. Fuentes de Financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

La figura 36 muestra que en un 55% por ciento se utilizó prestamos privados no bancarios, el 52% en bancos o cooperativas, el 45% con fondos personales, el 33% utilizo fondos familiares y un 9% por aumento o aportación de capital.

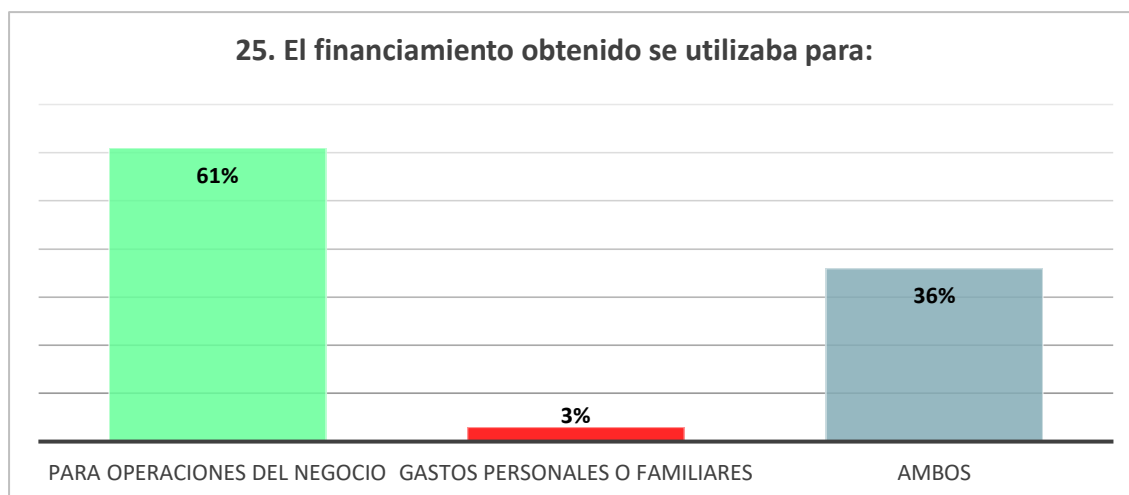


Figura 35. Utilización del Financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

La figura 37 muestra en que se utilizaban los recursos producto del financiamiento obtenido para operar el negocio, en un 61% utilizo estos recursos solo para operaciones del negocio, un 3% para gastos personales o familiares y un 36% de los encuestados dijo haber utilizado esos recursos para ambas cosas.

4.3.3 CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES

En esta sección se analizaron las causas que originan el cierre de las Mipymes, la hipótesis de investigación analiza 2 variables como razones que originan el cierre de

estos negocios en la ciudad de San Pedro Sula, pero también se consultó directamente a los encuestados que causa originó el cierre del negocio, y para ello se utilizaron diferentes factores o causas que se presentan en el Microentorno y el Macroentorno.

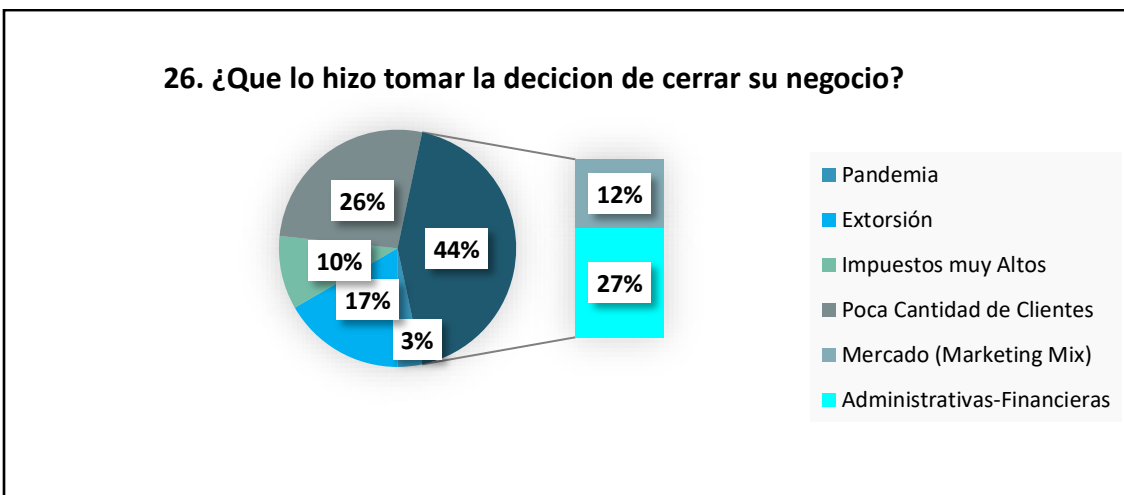


Figura 36. Causas de cierre del negocio.

Fuente: Elaboración propia

La figura 38 muestra una distribución proporcional en varios factores que provocaron el cierre de las Mipymes, y para conocer a detalle estas respuestas se hizo una combinación de factores, Mercado, Administración básica, Gestión Financiera, Impuestos, Pandemia, Extorsión, poca cantidad de clientes. Según el 27% de los encuestados la poca cantidad de clientes es el factor que ocasionó el cierre de las Mipymes, con el mismo porcentaje están los factores Administrativos-Financieros, un 18% cerro operaciones por la extorsión, un 12% por razones del mercado, con el mismo porcentaje los altos impuestos por el gobierno y en un 3% por la Pandemia, resumido

esto el microentorno (Administración Básica -Planificación Financiera) representa el 39% de las causas y el macroentorno (Factores Externos) representa el 61%.

4.4 PANEL DE EXPERTOS

Como se explica antes para darle una mayor objetividad a nuestra investigación se llevó a cabo un panel de expertos utilizando la herramienta Zoom debido a la pandemia y sus restricciones y medidas de seguridad sanitaria, para conocer con economistas y expertos en la materia que han trabajado con Mipymes cuáles son las causas que originan el fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en la ciudad de San Pedro Sula, para validar este instrumento se llevó a cabo el método DELPHI recopilando información expuesta por los expertos y sacar mediante una segunda encuesta esas respuestas consensuadas. (Ver Anexo 3)

4.4.1 ADMINISTRACIÓN BÁSICA

A continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron en el panel de expertos para analizar esta variable planteada en la hipótesis de investigación, los datos son producto del consenso de opiniones de los expertos que participaron en el panel, la validación se hizo a través del método Delphi para darle credibilidad a este instrumento de investigación.

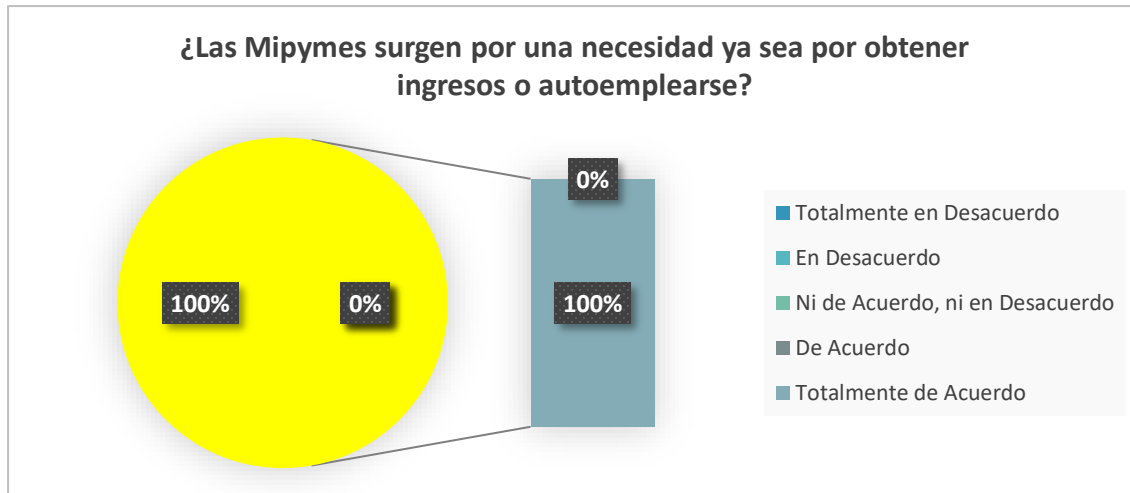


Figura 37. Las Mipymes nacen por una necesidad.

Fuente: Elaboración propia

Según la opinión de todos los expertos las Mipymes nacen por una necesidad, ya sea por obtener ingresos o por autoemplearse, esto debido al desempleo en el país. Bajo esta premisa los expertos están en un 100% totalmente de acuerdo según la figura 39.

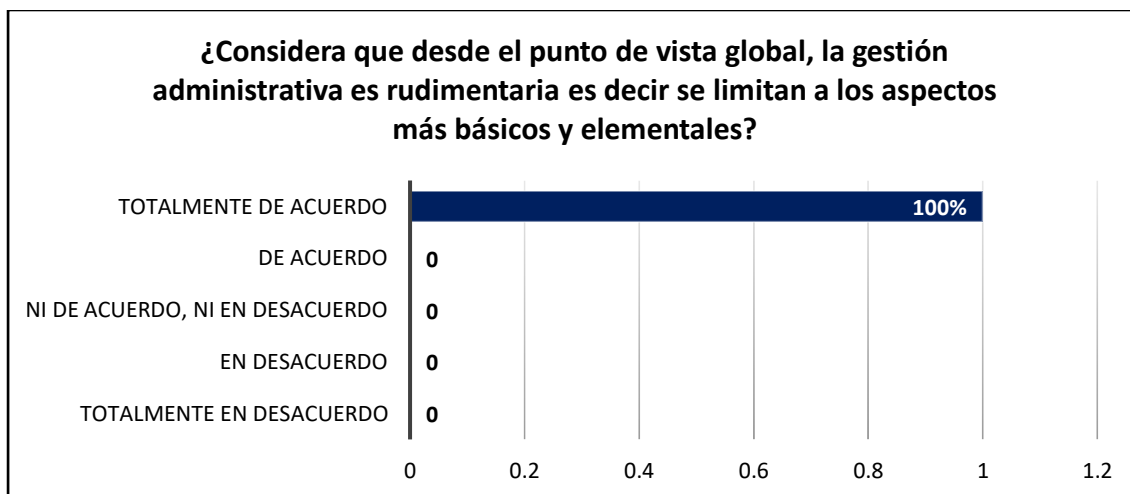


Figura 38. La gestión administrativa es rudimentaria.

Fuente: Elaboración propia

La figura 40 muestra la opinión de los expertos consensuada en el panel que en un 100% están totalmente de acuerdo que la gestión administrativa es rudimentaria, es decir, que se limitan a los aspectos más básicos y elementales.

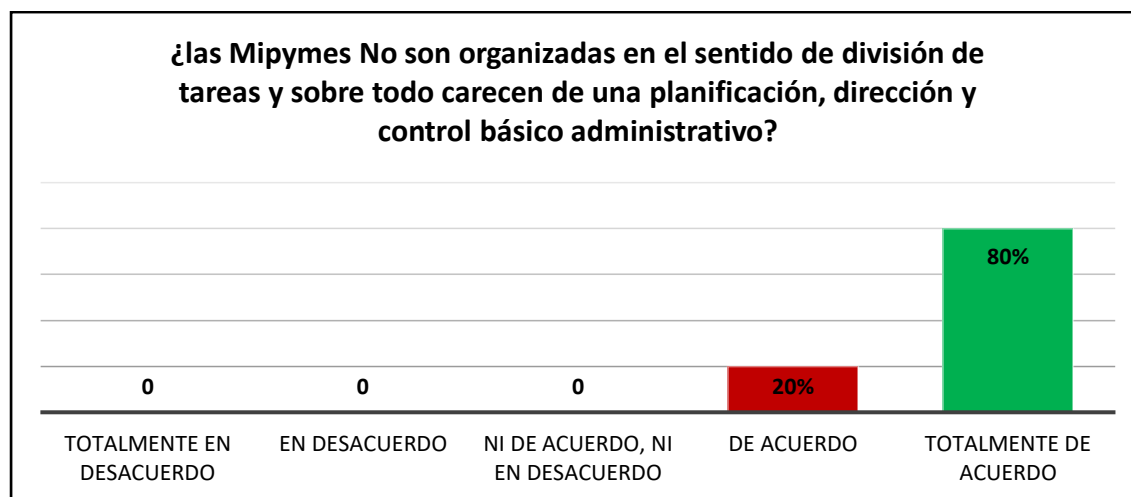


Figura 39. Controles básicos administrativos.

Fuente: Elaboración propia

Según el consenso de los expertos en la segunda encuesta, un 80% de los mismos están totalmente de acuerdo en que las Mipymes no son organizadas en el sentido de división de tareas y sobre todo carecen de una planificación, dirección y control básico administrativo, mientras que el 20% dijo estar de acuerdo con esta premisa. Para decir que la mayoría opinó a favor y se tomaron los dos valores de acuerdo y totalmente de acuerdo y dan un 100% en total según la figura 41.

4.4.2 PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Otra de las variables en la hipótesis de investigación es la Planificación Financiera, a continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron en el panel de

expertos para analizar esta variable, los datos son producto del consenso de opiniones a través del método Delphi para darle validez a este instrumento de investigación.

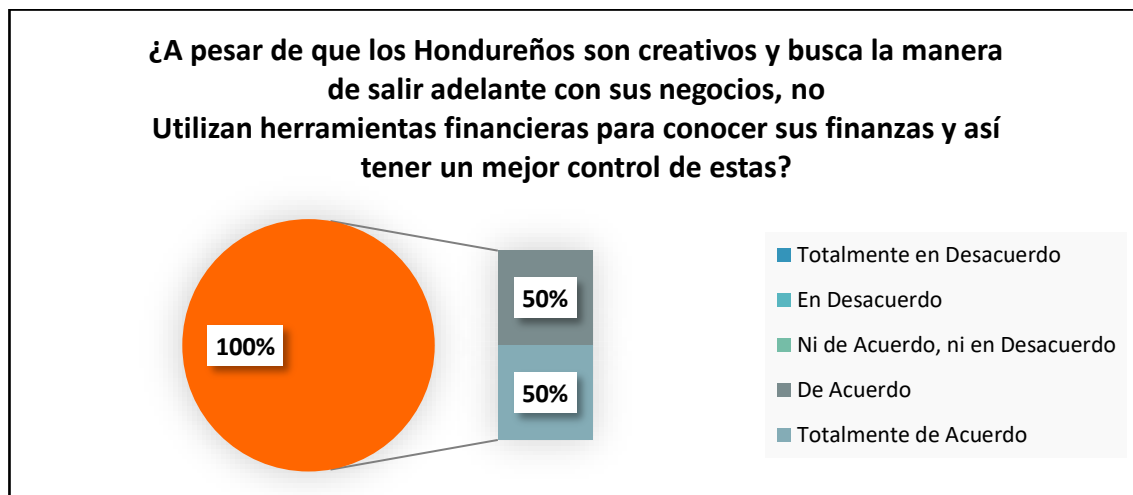


Figura 40. Herramientas Financieras.

Fuente: Elaboración propia

La figura 42 muestra que en un 50% los panelistas manifestaron estar en totalmente de acuerdo, de que las Mipymes a pesar de que son creativas y buscan salir adelante, no utilizan herramientas financieras para llevar de manera eficiente sus finanzas, un 50% mostro estar de acuerdo con esta premisa, para concluir que todos estuvieron de acuerdo bajo esta premisa se tomaron las respuestas de acuerdo y totalmente de acuerdo haciendo un 100%, mientras que en un 0% de los panelistas se mostraron en ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo ese mismo porcentaje es aplicado respectivamente para esas tres opciones.

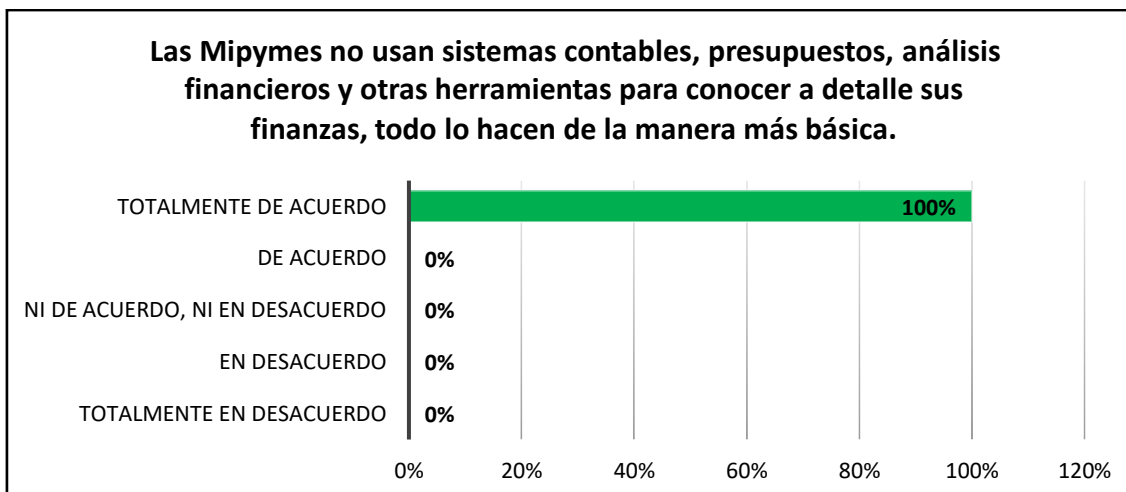


Figura 41. Utilización de herramientas financieras.

Fuente: Elaboración propia

Según la opinión consensuada de los expertos, según la figura 43 consideraron estar en un 100% totalmente de acuerdo con la premisa de que las Mipymes no usan herramientas financieras tales como sistemas contables, presupuestos, análisis financieros para controlar sus finanzas, estas tareas se hacen de la manera más básica.

4.4.3 FRACASO DE LAS MIPYMES

La variable dependiente en la hipótesis de investigación es el Fracaso de las Mipymes, a continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron en el panel de expertos para analizar esta variable, los datos son producto del consenso de opiniones mismos que fueron reflejados a través del método Delphi para darle validez a este instrumento de investigación.

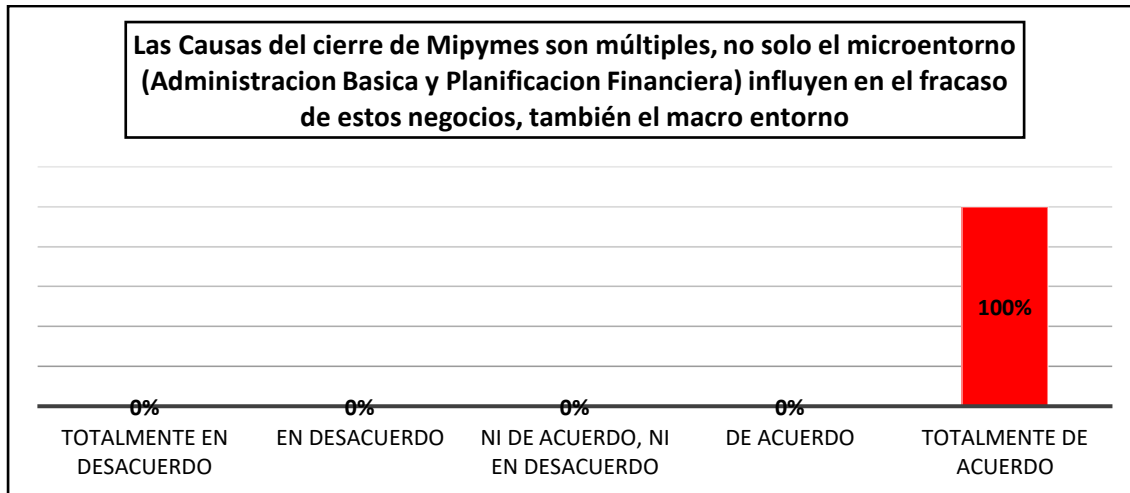


Figura 42. Causas del cierre de las Mipymes.

Fuente: Elaboración propia

La figura 44 muestra que los expertos en un 100% mostraron consenso en estar totalmente de acuerdo en la premisa de que las causas del cierre de las Mipymes son múltiples, tanto influye el micro como el macro entorno.

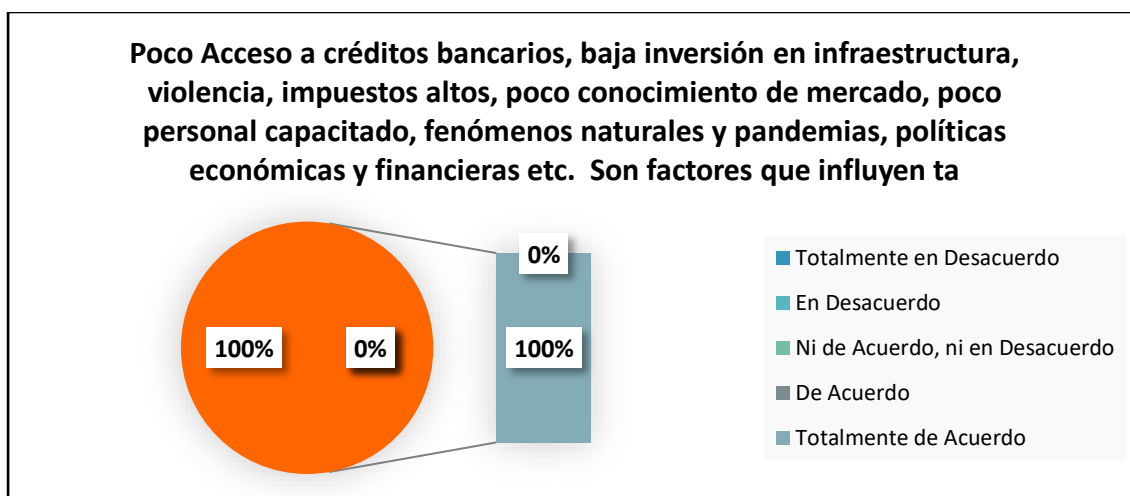


Figura 43. Causas reales que influyen en el cierre de Mipymes.

Fuente: Elaboración propia

La figura 45 muestra que los expertos en un 100% están totalmente de acuerdo con la respuesta que enlista todas las causas que ellos mencionaron en el panel y que con el método Delphi se consolidaron tales causas en la pregunta. Esto indica que no solo la administración básica y planificación financiera influyen como causas del fracaso de las Mipymes en San Pedro Sula, si no múltiples factores que tienen que ver tanto del micro entorno como del macroentorno

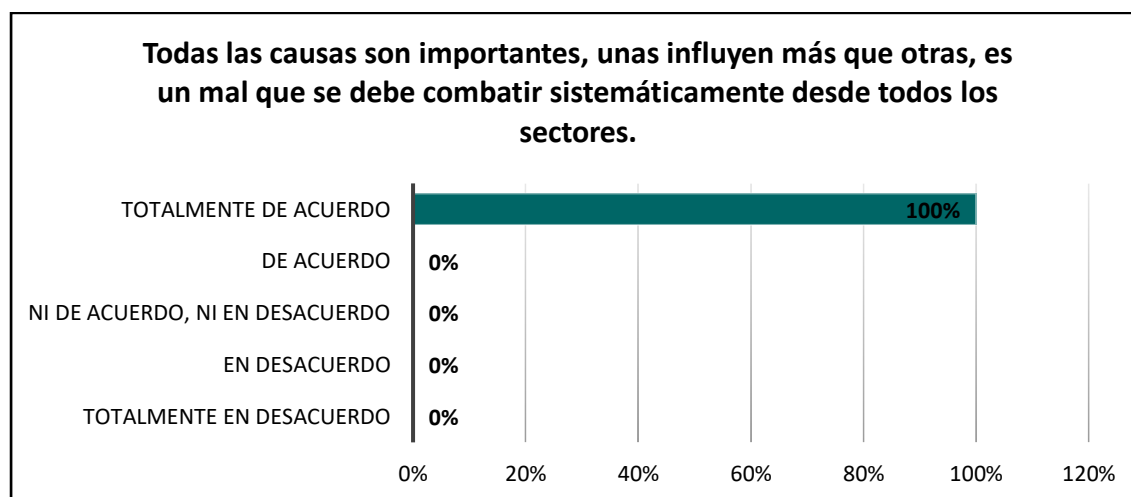


Figura 44. Importancia de las causas.

Fuente: Elaboración propia

Según la opinión de los expertos no se pueden enlistar de mayor a menor que factores o causas influyen en el cierre de los negocios, para ellos según la figura 46 el 100% están totalmente de acuerdo en que todas las causas son importantes y que de las mismas unas influyen más que otras en diferentes casos, y otras toman más tiempo que otras en diferentes casos, el cierre de las Mipymes se debe combatir sistemáticamente desde todos los sectores, gobierno, gremios y emprendedores.

4.5 COMPROBACIÓN O RECHAZO DE HIPÓTESIS

Para aceptar o rechazar la hipótesis de investigación, se hizo un análisis de datos de acuerdo a las respuestas de los encuestados, adicional se tomó en cuenta las opiniones de los expertos en el tema, a través del panel de expertos. En dichos resultados se puede observar que, para los encuestados, influyen más los factores del macroentorno que los factores microentorno evaluados en esta investigación sobre el cierre de las Mipymes, los cuales son, la administración básica y la planificación financiera. Según se ha demostrado en estudios previos sobre las Mipymes y las deficiencias que tienen en estos temas, para nuestra sorpresa, los encuestados dieron como las causas reales del cierre de sus negocios factores diferentes a las variables de estudio (Administración Básica y Planificación Financiera). Cabe mencionar que hay una cultura en el sector empresarial, en donde los empresarios no asumen la responsabilidad para reconocer las deficiencias en sus negocios. Se sabe que las variables internas de la empresa son de control absoluto y siendo estas eficientes y eficaces, pueden mitigar el impacto de los sectores externos.

Considerando los tiempos atípicos y las limitaciones antes mencionadas que se presentaron para llevar a cabo este estudio, surgió la necesidad de realizar un panel de expertos para enriquecer la investigación. Los mismos en sus comentarios coincidieron con las deficiencias que las Mipymes tienen, en cuanto la Administración básica y planificación financiera, argumentando que estas empresas tienen un desempeño débil en cuanto a estas dos variables. Los expertos coinciden que aun que estas dos variables

internas son muy importantes, no son las causas absolutas y únicas que influyen en el cierre de las Mipymes, sino que también influyen factores del macroentorno.

Para comprobar o rechazar nuestra hipótesis de investigación, se realizó la evaluación de los siguientes elementos:

1) Gráfica que detalla la proporción en porcentaje las causas que ocasionaron el cierre de las Mipymes en San Pedro Sula, según datos obtenidos de la encuesta.

2) Gráfica que muestra la proporción de las causas del cierre o fracaso de las Mipymes en San Pedro Sula, ordenadas por los niveles micro y macro entorno según la respuesta de los encuestados esto para conocer la influencia que tiene el microentorno como el macroentorno de la empresa.

3) Gráfica de la opinión consensuada de los expertos usando el método Delphi que habla sobre la multifactoriedad en el cierre de las Mipymes en San Pedro Sula y que no solo las variables mencionadas en la hipótesis de investigación, la administración básica y la planificación financiera, son los únicos factores causales del cierre de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en San Pedro Sula, si no múltiples factores que tienen que ver tanto con el microentorno como el macroentorno.

4) Gráfica de la opinión en consenso de expertos a través de la encuesta utilizando el método Delphi para obtener respuestas más concretas en ese sentido, en donde los mismos mencionan las causas del fracaso o cierre de operaciones de las Mipymes en San Pedro Sula que tienen que ver no solo con el microentorno si no también con el macroentorno.

5) Prueba de Hipótesis de la Proporción para rechazar o aceptar la hipótesis de investigación.

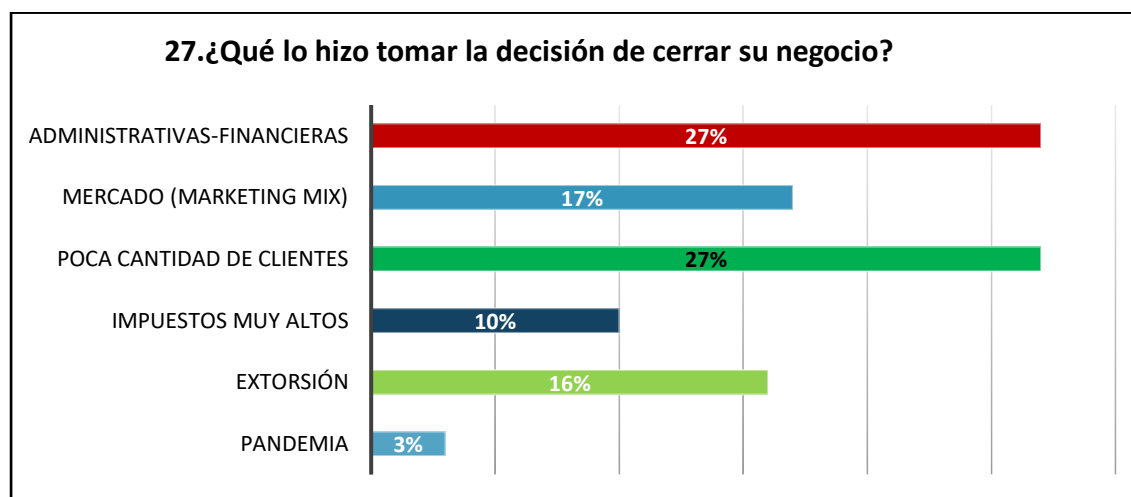


Figura 45. Causas del cierre de las Mipymes.

Fuente: Elaboración propia

La figura 47 muestra las causas que ocasionaron el cierre de los negocios encuestados, a nivel micro (que son la administración básica, la planificación financiera y el mercado (Producto, Precio, Promoción, Plaza)).

Los resultados muestran que los encuestados en un 27% y 17% respectivamente mencionaron de ser las causas que ocasionaron el cierre de las Mipymes, interesante saber ese porcentaje ya que esas variables son las que se evalúan y son las que se presentan en nuestra hipótesis de investigación.

A nivel macro están las demás causas, que representan un 56% distribuido en Poca Cantidad de clientes con un 27%, impuestos muy altos con un 10%, Extorsión con un 16% y Pandemia con un 3%.

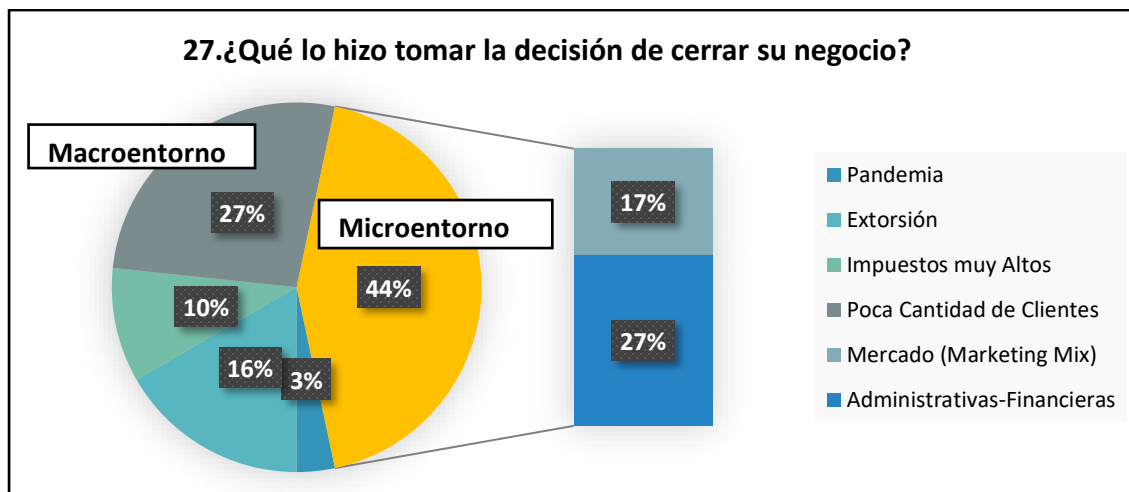


Figura 46. Causas del cierre de Mipymes ordenadas en nivel macro y micro.

Fuente: Elaboración propia

La figura 48 muestra el promedio de las causas que originan el cierre de los negocios en San Pedro Sula, observando que las principales causas es la poca cantidad de clientes (factor del macroentorno), también los factores Administrativos-Financieros con un 27% respectivamente y falta de estrategias de mercado con 17% (factores del microentorno).

Los factores del microentorno (Administración, Planificación financiera y marketing mix) no son las causas que más influyen en el fracaso de las Mipymes, estas causas representan la razón del cierre de las Mipymes en un 44% de los encuestados, si no las causas del macroentorno con un 56% distribuidos en diferentes factores como poca cantidad de clientes con un 27%, impuestos muy altos con un 10%, extorsión con un 16% y pandemia con un 3%.

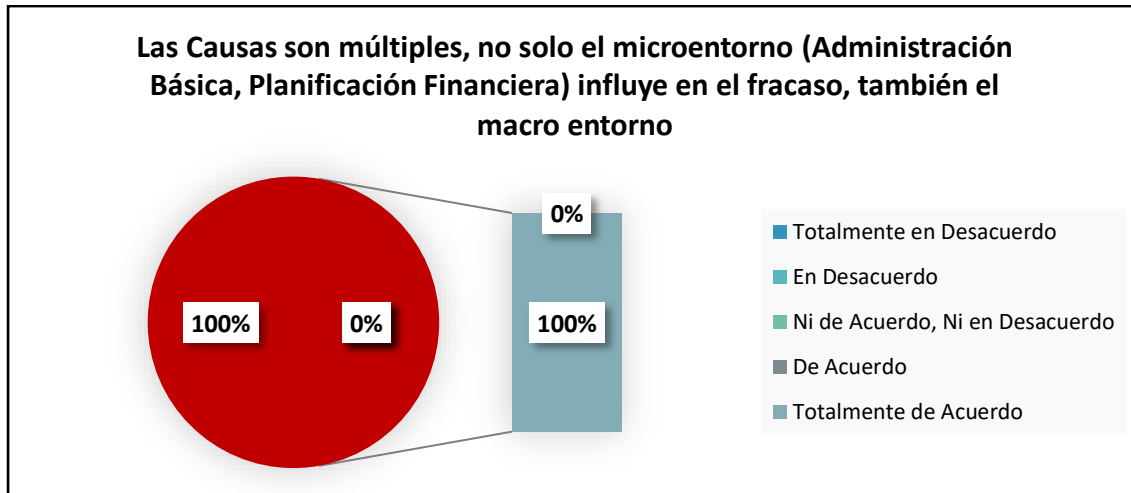


Figura 47. Causas múltiples.

Fuente: Elaboración propia

La figura 49 muestra la opinión consensuada de los expertos según el método Delphi y en un 100% están totalmente de acuerdo en que los factores son múltiples y no solo el micro entorno causa el cierre de las Mipymes si no también el macroentorno.

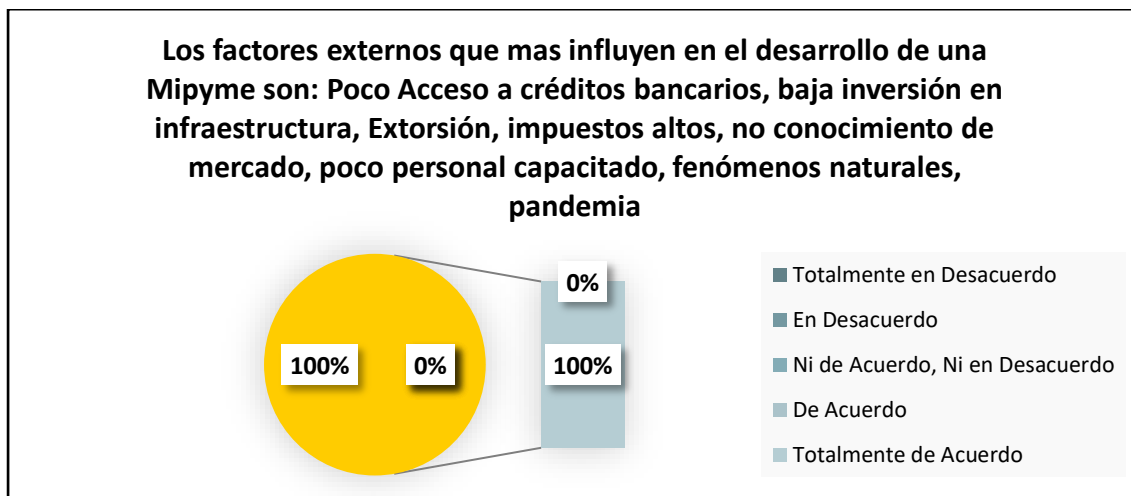


Figura 48. Factores o causas que influyen en el cierre de Mipymes.

Fuente: Elaboración propia

La figura 50 muestra la opinión consensuada de los expertos según el método Delphi y según los expertos en un 100% están totalmente de acuerdo en que los factores descritos en la tabla son los que originan el cierre de las Mipymes en San Pedro Sula, las causas son del nivel micro y macro entorno de la empresa.

Tabla 9. Prueba de la Proporción

Data	
Hipótesis Nula $p \leq$	0.5
Nivel de significancia	0.05
Numero de Éxitos	28
Tamaño de la Muestra	66

Cálculos Intermedios	
Proporción de la Muestra	0.4242
Error estándar	0.0615
Estadístico de Prueba Z	1.2309

Prueba de una cola	
Valor Critico Superior	1.6449
p-Value	0.1092
No rechazar la hipótesis nula	

Fuente: Elaboración propia

La tabla 9 muestra la prueba de hipótesis a través de la prueba de la proporción, esta es adecuada cuando los datos que se están analizando constan de cuentas o frecuencias de elementos de dos o más. El objetivo de estas pruebas es evaluar las afirmaciones con respecto a una proporción, donde el nivel de confianza es del 95% y tiene un nivel de significancia del 0.05, según los resultados obtenidos el valor p es de 0.1092, en donde el número de éxitos es 28 porque se evalúan 2 variables y por cada

variable se obtuvieron 14 respuestas a favor de las mismas y el tamaño de la muestra es 66 porque fueron 33 Mipymes encuestadas y se multiplicaron por las 2 variables evaluadas, lo que significa que el valor p es mayor al nivel de significancia por lo que se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación ya que el principal factor que cierra las Mipymes es la poca cantidad de clientes un factor que tiene que ver mucho con el macroentorno, pero es evidente de que la administración básica y la planificación financiera también es una causa con una cuota de responsabilidad en el cierre de las mismas.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se detallan las conclusiones y las recomendaciones tomando en cuenta los resultados de la investigación que trata de conocer las causas del fracaso o cierre de las Mipymes en San Pedro Sula.

5.1 CONCLUSIONES

1. Según la recolección y análisis de los datos obtenidos en los instrumentos de investigación, se rechaza la hipótesis de investigación y se acepta la hipótesis nula, porque se demostró, que el 50% o menos de las Mipymes cierran por falta de una administración básica y una planificación financiera; pero no solo ellas influyen en el cierre de las mismas, ya que también los expertos concluyeron que las causas del cierre son múltiples y que el macroentorno tiene que ver mucho en el cierre de estas empresas.

2. En el fracaso de las Mipymes en San Pedro Sula, afectan factores tanto del micro entorno (Administración Básica y Planificación Financiera) como del macro entorno (Factores Externos), en el microentorno las Mipymes cometen muchos errores, pero no son las determinantes únicas en el cierre de las Mipymes, según los resultados obtenidos representan el 44%, mientras que un 56% está representado por factores que tienen que ver con el macroentorno, y son muchas las causas, entre ellas poca cantidad

de clientes por los pocos ingresos de la población, altos impuestos, extorsión debido a la ola de violencia e inseguridad en el país, entre otras.

3. El 58% de las Mipymes que cerraron operaciones cumplían con la administración básica que está orientada a la planificación, dirección y control en las empresas (Ver figura 19).

4. El 58% de las Mipymes que fracasaron en San Pedro Sula, cumplían con la planificación financiera básica para llevar un control de las finanzas (Ver figura 27).

5. El 55% de las Mipymes que cerraron operaciones en el mercado en la ciudad de San Pedro Sula dijo haber implementado planes o estrategias básicas de mercadeo para atraer clientes (Ver figura 24).

5.2 RECOMENDACIONES

1. El hondureño es creativo para hacer que su negocio funcione de manera positiva, pero, aunque implemente una administración básica y una planificación financiera básica, se deben hacer más esfuerzos para que estos temas del microentorno funcionen de la mejor manera y sean más eficientes a la hora de manejar sus recursos, administrar su negocio y así poder contrarrestar haciéndole frente a los problemas ocasionados en el macroentorno.

2. Para poder enfrentar las causas del fracaso de las Mipymes en San Pedro Sula que son ocasionados por el macroentorno, las fuerzas externas tales como el gobierno y las instituciones gremiales empresariales, deben crear e implementar estrategias para

que las Mipymes no se vean en la necesidad de cerrar operaciones, el primero implementando políticas públicas capaces de hacerle frente a este problema, es decir programas de acceso al crédito para las Mipymes, inversión en infraestructura, controlar la violencia y la delincuencia en el país, recaudación fiscal productivista no fiscalista, en donde las Mipymes no sean el ojo para la recaudación y aplicar un porcentaje más bajo que las grandes empresas en sus impuestos. Los gremios empresariales que existen deben capacitar constantemente en todos los temas a las Mipymes, llevar programas para impulsarlas ya que son la mayor fuente de producción en el país y sobre todo que velen por los intereses de las Mipymes, influenciando en el poder político para que estas sean beneficiadas.

3. Que los dueños de las Mipymes busquen capacitarse siempre para llevar una gestión administrativa más eficiente, la globalización misma trae cambios en la manera de administrar un negocio, y las empresas deben aprender a ser resilientes en ese sentido, es decir que se puedan adaptar a esos cambios.

4. Que los dueños de las Mipymes sean más organizados en la implementación de herramientas financieras y apegarse a esas políticas para llevar un mejor control de las finanzas y administrar mejor sus recursos.

5. Las Mipymes deben conocer mejor del mercado, parte del fracaso de las mismas es que no conocen el entorno en el cual se desenvuelven y enfrentan, deben reinventarse constantemente, es decir, si antes funciono una estrategia de ventas no significa que hoy funcione de la misma manera, por lo cual deben aprender a adaptarse a las exigencias cambiantes del mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, A. I. (2004). El Proceso de la Entrevista. México: Limusa S.A. de C.V.
- Acín, J. A. (1995). La Planificación Financiera en la Empresa. Madrid: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Alvarez, & Durán, M. J. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. San Salvador: Deutsche Gesellschaft (GTZ).
- American Marketing Association. (s.f.). Dictionary of Marketing Terms. Obtenido de <http://www.marketingpower.com/>
- Ángel Muñoz Cardona, & M. (2015). Las pyme en América Latina, Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y los clúster en Colombia. En & M. Ángel Muñoz Cardona, Administración y Desarrollo (págs. 7-24). Colombia.
- Arena, J. A. (1980). El Proceso Administrativo . México.
- Baquedano, K. (12 de 11 de 2020). Mas de 900 negocios en Honduras han cerrado operaciones por crisis. Diario La Prensa, pág. Economía.
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Pearson.
- BID, B. I. (2018 de Noviembre de 2018). Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://www.iadb.org/es/noticias/brasil-promueve-la-productividad-de-micro-pequeñas-y-medianas-empresas-con-apoyo-del-bid#:~:text=Las%20MIPYME%20contribuyen%20de%20manera,de%20salarios%20de%20la%20econom%C3%ADa.>

Carranza, S. (18 de marzo de 2018). el 85% de las Mipymes fracasan en los primeros tres años en Honduras. El Herald, seccion Economía.

CCIC, C. d. (4 de abril de 2013). Cámara de Comercio e Industrias de Cortés. Obtenido de <https://www.ccichonduras.org/website/Mipymes-deben-crear-planes-de-negocios-de-largo-plazo/>

CEPAL & ONU. (Lunes de Diciembre de 2020). Naciones Unidas de Honduras. Obtenido de <https://honduras.un.org/es/105947-informe-de-cepal-eta-e-iota-tuvieron-un-impacto-de-mas-de-45-mil-millones-de-lempiras-en>

CEPAL, M. D. (2018). "Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento". Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Charles W. L. Hill, G. R. (2009). Administración Estratégica. México D.F.: McGrall-Hill.

Chiavenato, I. (2013). Introducción a la teoría de la Administración . México: McGraw-Hill.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). Informe Especial No 4 Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. Santiago: CEPAL.

Comisión Europea. (viernes de Octubre de 2014). Panel de expertos. Visto en: ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/.../too_pan_res_es.pdf. Obtenido de <http://www.sociologianecesaria.com/2014/10/panel-de-expertos.html#:~:text=El%20panel%20de%20expertos%20es,o%20varias%20reuniones%20de%20trabajo.>

Comisión Europea, C. (2018). La pyme primero. Europa beneficia a la pyme, la pyme beneficia a Europa. Luxemburgo: Empresa e Industria.

Congreso Nacional. (s.f.). Código Tributario, Ley Tributaria. Tegucigalpa.

Consulting, S. F. (2010). Contabilidad Basica, Manual. Larousse Editorial SA.

Daniela Reina Serrano, M. J. (2014). Causas de la Siniestralidad de las Mipymes en Colombia: Factores internos. Colombia.

- Drucker, P. E. (2017). *The ecological vision: Reflections on the American condition*. Routledge.
Routledge.
- El País, H. (23 de Octubre de 2020). UNAS 3,500 MIPYMES YA CERRARON OPERACIONES. *El País*, págs. 3-5.
- Franco, M., & Haase, H. (2011). Failure factors in small and medium-sized enterprises: qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal* .
January 2011, 503-521.
- Franco-Ángel, M., & Urbano, D. (2014). Dinamismo de las PYMES en Colombia: un estudio comparativo de empresas. *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 19, núm. 66, 319-338.
- George, D. &. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference. 11.0*. Boston: Allyn & Bacon.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administracion Financiera*. México: Pearson Educación.
- Gómez, G. E. (2001). La contabilidad de costos: conceptos, importancia, clasificación y su relación con la empresa. *Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*.
- Guédez, V. (2004). *LA RSE EN PERSPECTIVA IDEAS PARA SU DISEÑO, IMPLANTACIÓN, DESARROLLO Y EVALUACIÓN*. Caracas: Intenso Offset - Grupo Intenso.
- Hernández Sampieri, C. F. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. México: McGRAW-HILL.
- Hernández Sampieri, R. (2000). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL /
INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández, R. A. (2001). *Elementos de Competitividad sistematica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. Mexico, D.F.: CEPAL - SERIE Estudios y perspectivas –
Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Hondudiario. (10 de Diciembre de 2018). MIPYMES APORTAN EL 50% DEL PIB EN HONDURAS.
Hondudiario, pág. Economía.

- Horngren, C. (1976). *La Contabilidad del Costo en la Dirección de Empresa*. Cuba: Pueblo y Educación.
- ITC, C. d. (2020). *Perspectivas de competitividad de las pymes 2020*. Ginebra.
- Kerkhoff, F. (2002). *HONDURAS: COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME)*. Mexico, D.F.: CEPAL.
- Kotler, P. (2005). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales*. Prentice Hall.
- La Gaceta. (2008). *Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Diario Oficial de la República de Honduras, A3.
- Ladagga, R. (2016). *¿Por qué fracasan los negocios? Entrepreneur, Plan de Negocios*.
- Lavrakas, M. W. (1997). *Encuesta: Guía para Lectores*. México: siglo xxi Editores, S.A. de C.V.
- León, M. e. (2015). *Técnicas de Investigación Cualitativas y Cuantitativas FAD UAEMex*. México: Material Didáctico.
- López. (2011). *Asociatividad de las MIPYMES de Mora en la Paz*. Tegucigalpa.
- Lozano, L. T. (2002). *Análisis de los Métodos de Planificación Financiera*. Nuevo León: UANL.
- Maximiano, A. C. (2009). *Fundamentos de Administración. Teoría General y Proceso Administrativo*. México D. F. : Pearson Educación .
- McLean Sibanda, T. P. (2019). *Impulsar la competitividad empresarial en África mediante la Propiedad Intelectua y la innovación*. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Medina, R. (23 de Octubre de 2019). *UNAS 3,500 MIPYMES YA CERRARON OPERACIONES*. El País, pág. Financiero.
- Meghana Ayyagari, T. B.-K. (2005). *Small and Medium Enterprises across the Globe*. Washington.
- Michelle Kattan, C. d. (s.f.). *Diario La Prensa*.
- Molina, G. (18 de Marzo de 2018). *Economía*. (D. e. Heraldo, Entrevistador)
- Moori-Koenig, M. D. (2001). *Las pymes exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*. Buenos Aires: Miño y Dávila .
- Münch, L. (1988). *Métodos y técnicas de investigación para administración e ingeniería*. México: Trillas.

- Nacional Financiera . (2001). Una Aproximación al Universo “Formal” de MIPYMES. México D.F.:
Dirección de Estudios Económicos.
- National Statics Office. (2013/2014). www.ipyme.org. Obtenido de <http://www.ipyme.org>
- OMC, O. M. (2017). Seminario OMY-PYME una alianza que se valoriza. TradeNews.
- OTI, O. I., & Henriquez, L. (2009). POLÍTICAS PARA LAS MIPYMES FRENTE A LA CRISIS.
- P., M. C. (2009). *Modelo Q+4D: cómo medir la satisfacción del cliente más allá de la calidad percibida*.
AENOR - Asociación Española de Normalización y Certificación.
- Padilla, B. J. (2008). *Contabilidad de Costos un Enfoque Administrativo para la Toma de Decisiones*.
México: Mc Graw-Hill.
- Peñuelas, R. (2008). *Material de Seminario de Tesis. Guía Para Diseñar Proyectos de Investigación de Tesis del Doctorado en Estudios Fiscales de la FCA de la UAS*.
- PRISA. (2019). Burocracia, morosidad y financiación, los principales problemas de las pymes. Cinco
Días, El Pais economía.
- R. Hernández Sampieri, C. F. (2003). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Real Academia Española. (s.f.). Real Academia Española. Obtenido de <https://www.rae.es/>
- Riofrío, M. I., Villagrán, J. A., & Poaquiza, J. B. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Ecuador:
Politécnica ESPOCH.
- Rkapur. (2019). *ESTADÍSTICAS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS 2019*. Camino Financial, U.S. Small
Business Administration.
- Rodríguez, E. J. (2020). *Mipymes, las más golpeadas por la crisis económica generada por COVID-19*.
Presencia Universitaria, UNAH.
- Rodríguez, E. P. (2016). *ANALISIS DE LOS FACTORES DE LA ADMINISTRACION EN LA GESTION FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS*. San Pedro Sula:
UTH.

- Román, C. L. (2012). Fundamentos de administración financiera. México D.F.: RED TERCER MILENIO S.C.
- Saavedra G., M. L., & Hernández C., Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Actualidad Contable Faces, Redalyc, 124.
- Sánchez, J. M. (2010). Formulas y Tablas Estadísticas. Centro de Estudios Ramón Araces.
- Seminario Metodología de la Investigación. (s.f.). Profesores Universidad Autónoma de México. Obtenido de http://profesores.fi-b.unam.mx/jlfl/Seminario_IEE/Metodologia_de_la_Inv.pdf
- Sociales-UNAH, I. d. (2020). Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19-Honduras Zona Norte. San Pedro Sula.
- Solís., L., & Leonardo Coca, M. L. (2015). Las MIPYMES se están convirtiendo en el motor económico de la economía en Centroamérica. Aun así, enfrentan retos importantes, en especial, el financiamiento. SUMMA, Economía, Negocios.
- Soriano, R. (1996). Guía para realizar investigaciones sociales. España: Plaza y Valdés Editores.
- Subrahmanya, B. M. (2009). Nature and strategy of product innovations in SMEs: A case study-based comparative perspective of Japan and India. En B. M. Subrahmanya, Innovation: management policy & practice, XI (1) (págs. 104-113).
- SUMA de Negocios. (2014). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. Suma de Negocios, 29-41.
- Torrado-Fonseca, M. R.-Á. (2016). El método Delphi. REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació, 87-102.
- Treviño, J. G. (2001). Administración Contemporanea . México: McGrall-Hill.
- V., E. Z. (2003). Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Latino America. Revista de la CEPAL 79, 53-70.
- Valenzuela, C. (Enero 2013). Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras. San Pedro Sula, Cortés.

Alvarez, M., & Durán Lima, J. (2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y al desarrollo de las políticas públicas.

Business, E. G. S. of. (s. f.). El macroentorno y su influencia en las empresas. Recuperado 26 de diciembre de 2020, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/10/el-macroentorno-y-su-influencia-en-las-empresas/>

McLean Sibanda y Tom Peter Migun Ogada. (s. f.). Impulsar la competitividad empresarial en África mediante la PI y la innovación. Recuperado 29 de diciembre de 2020, de https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2019/05/article_0002.html

Nota técnica n.º 17—¿Cómo se organiza y desarrolla un panel.pdf. (s. f.). Recuperado 29 de diciembre de 2020, de <http://www.cise.espol.edu.ec/sites/cise.espol.edu.ec/files/pagina-basica/Nota%20te%CC%81cnica%20n.%C2%BA%2017%20-%20C2%BFCo%CC%81mo%20se%20organiza%20y%20desarrolla%20un%20panel%3F.pdf>

Vallejos, Z., & G, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/10874>


ANEXOS

ANEXO 1. HURACANES ETA E IOTA NOVIEMBRE 2020





ANEXO 2. RESTRICCIONES MES DE NOVIEMBRE

COMUNICADO DE PRENSA

(Agregados)

La Secretaría de Seguridad a través de la Policía Nacional de Honduras en el marco del Sistema Nacional de Gestión de Riesgos (SINAGER), a la población en general avisa:

Que las medidas anunciadas para el feriado *moceazánico* bajo el eslogan "Con bioseguridad hagamos de la prevención una tradición" se **determinó permitir la circulación de los dígitos 4 y 5 para el día lunes 2 de noviembre, y los dígitos 6 y 7 para el martes 3 de noviembre; el resto de la semana se hará según comunicados oficiales determinadas por SINAGER.** El domingo 08 de noviembre se darán a conocer las nuevas medidas que recomiende la mesa intersectorial.



CALENDARIO DE CIRCULACIÓN NACIONAL

Día	Tránsito		Terminación de itinerario: pasaporte o carné de residencia (extranjeros)
	Salida	Entrada	
Lunes 02/Noviembre	5:00 AM	10:00 PM	4 y 5
Martes 03/Noviembre	5:00 AM	10:00 PM	6 y 7

"Feriado Moceazánico" de miércoles 4 al domingo 8 de noviembre

La atención especial para adultos mayores, mujeres embarazadas y personas con discapacidad según terminación de su cédula de identidad, pasaporte o carné de residente (extranjeros):

- Todos los comercios autorizados a nivel nacional: 07:00 am a 10:00 am
- Sistema bancario: 09:00 am a 10:00 am

Se les recuerda que también están autorizados durante el resto del día:

Medidas de bioseguridad OBLIGATORIAS en todos los sectores entre todos:
 Mascarilla
 Gel
 Distanciamiento
 Torno de temperatura

Solicitamos a la población hondureña actuar con responsabilidad acatando las medidas de bioseguridad, como una señal de solidaridad con quienes valientemente trabajan para enfrentar la emergencia por Covid-19.

El Ocotul FM, 01 de noviembre de 2020
¡Nuestro compromiso Servir y Proteger!

DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

 [policiainformal.gub.hn](https://www.facebook.com/policiainformal.gub.hn)
 [PoliciainformalHonduras](https://twitter.com/PoliciainformalHonduras)
 [PoliciainformalHonduras](https://www.instagram.com/PoliciainformalHonduras)
 [PoliciainformalHonduras](https://www.youtube.com/PoliciainformalHonduras)
 [Policia Nacional de Honduras](https://www.whatsapp.com/channel/00299a66111111111111)

ANEXO 3. RESPUESTAS DE LOS ENCUESTADOS

Analisis.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 26 de 26 variables

	Cantidad	Rubro	Constitucion	Tiempo	Puntos	PlanesAdmin	ImplemPlan	Procedimientos	FrecProced	RespProced	PlanMerca	FrecPlanMerca	RetClientes	PlanFin	FrecPlanFin	Herramientas Fin	Politicasn	FrecPolitn	Dev	
7	2	1	4	6	5	3	3	2	3	1	1	3	5	2	1	1	1	4	4	
8	1	1	1	1	3	2	2	2	1	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	
9	4	4	2	4	3	3	3	1	3	1	2	2	4	1	3	1	1	4	4	
10	3	2	5	2	4	5	5	1	4	1	1	4	5	1	4	1	1	4	4	
11	3	8	5	4	3	3	3	2	2	1	2	1	2	1	4	1	1	4	4	
12	4	5	5	5	3	5	5	1	4	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
13	2	4	2	4	3	1	1	2	1	1	2	1	5	1	1	1	2	5	5	
14	5	1	2	6	4	5	5	1	5	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
15	4	1	2	5	4	4	4	1	4	1	1	4	4	1	5	1	1	4	4	
16	2	5	1	3	3	2	2	2	1	1	1	4	5	2	1	1	2	5	5	
17	2	13	4	5	3	5	4	1	5	1	1	4	5	1	4	1	1	4	4	
18	4	1	2	6	4	4	4	1	4	1	1	4	4	1	4	1	1	5	5	
19	3	4	4	5	4	3	3	1	4	2	1	3	4	1	4	1	1	4	4	
20	2	5	4	3	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	1	2	4	4	
21	3	2	2	3	4	5	4	1	4	1	1	4	4	1	4	1	1	5	5	
22	7	3	3	6	4	5	5	1	5	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
23	2	9	4	5	3	1	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	
24	7	1	5	5	4	5	5	1	3	1	1	4	5	1	3	1	1	4	4	
25	3	5	4	2	2	5	5	1	4	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
26	1	5	1	1	4	4	4	1	4	1	1	4	5	1	1	1	3	3	3	
27	2	8	4	5	3	3	4	2	4	1	1	4	5	2	1	1	2	5	5	
28	3	7	2	6	3	3	3	1	4	1	2	2	5	1	4	1	1	5	5	
29	7	2	4	6	4	5	5	1	5	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
30	2	2	3	5	3	2	1	2	5	2	2	5	3	2	1	1	3	5	5	
31	3	10	4	5	4	5	5	1	5	1	1	5	5	1	5	1	1	5	5	
32	2	1	4	5	3	2	2	2	1	1	2	2	4	1	4	1	1	3	3	
33	4	4	2	5	4	5	5	1	4	1	1	3	4	1	5	1	1	3	3	
34																				

Vista de datos Vista de variables

ANEXO 4. ENCUESTA

Universidad Tecnológica Centroamérica UNITEC

Objetivo: Recabar información que permita desarrollar una investigación acerca de las razones del cierre de operaciones de MIPYME's en San Pedro Sula durante el periodo del 2017 - 2020.

Esta investigación forma parte del proceso de finalización de la maestría en Dirección Empresarial de UNITEC. Solicitamos a usted su colaboración contestando cada pregunta en forma precisa de acuerdo a lo planteado en cada una, garantizándole que la información que usted proporcione será confidencial y utilizada únicamente para los fines previstos.

Instrucciones: Lea las preguntas y por favor conteste marcando con una "X" en el cuadro respectivo de la respuesta que usted considera adecuada. ¡Muchas gracias por su colaboración!

1. Al momento de cerrar operaciones, ¿Cuál era el número de empleados en su empresa?

<input type="checkbox"/>	1 - 2	<input type="checkbox"/>	3 - 5	<input type="checkbox"/>	6 - 10	<input type="checkbox"/>	11 - 15	<input type="checkbox"/>	16 - 20
<input type="checkbox"/>	21 - 50	<input type="checkbox"/>	51 - 70	<input type="checkbox"/>	71 - 100	<input type="checkbox"/>	101 - 150	<input type="checkbox"/>	Más de 150

2. ¿Cuál era el rubro de su negocio?

<input type="checkbox"/>	Comercio	<input type="checkbox"/>	Servicio	<input type="checkbox"/>	Manufactura	<input type="checkbox"/>	Alimentos/bebidas
<input type="checkbox"/>	Rest. /Cafetería	<input type="checkbox"/>	Jardinería	<input type="checkbox"/>	Automotriz	<input type="checkbox"/>	Sastrería/Zapatería

- Construcción Hotelería Agricultura Educación
 Otros - especifique _____

3. ¿Qué tipo de constitución tenía la empresa?

- No estaba constituida Sociedad anónima Sociedad de Capital Variable
 Comerciante individual Sociedad de Responsabilidad Limitada
 Otro - especifique _____

4. ¿Durante cuánto tiempo operó su negocio?

- Menos de 6 meses 6 meses a 1 año 1 a 2 años
 2 a 3 años 3 - 5 años Más de 5 años

5. Marque cuáles de los siguientes puntos cumplía su empresa:

- Misión Visión Organigrama

6. Una administración básica, requiere de planear, organizar, dirigir y controlar planes estratégicos para su implementación en las empresas. ¿En su empresa se realizan dichos planes?

- Nunca Casi Nunca Algunas veces
 Casi siempre Siempre

7. ¿Con qué frecuencia se implementaban los planes estratégicos en su empresa?

Nunca

Casi Nunca

Algunas veces

Casi Siempre

Siempre

8. ¿Estaban definidos los procedimientos para llevar a cabo las tareas en su negocio?

si su respuesta es **No**, pasar a la pregunta **11**.

Si

No

9. ¿Con qué frecuencia se realizaban/auditaban los procedimientos para llevar a cabo las tareas en su negocio?

Nunca

Casi nunca

Algunas veces

Casi siempre

Siempre

10. ¿Existía un responsable para elaborar, organizar, dirigir y controlar los procedimientos?

Si

No

11. ¿En su negocio se establecieron planes de mercadeo/publicidad sobre su producto/servicio?

Si su respuesta es **No**, pasar a pregunta **13**.

Si

No

12. ¿Con qué frecuencia se ejecutaban esos planes de mercadeo/publicidad sobre su producto/servicio?

- Nunca Casi nunca Algunas veces
- Casi Siempre Siempre

13. ¿En su negocio existía un interés por atraer y retener a sus clientes?

- Nunca Casi nunca Algunas veces
- Casi Siempre Siempre

14. ¿En la empresa se contaba con planes financieros para la toma de decisiones?

Si su respuesta es **No**, pasar a la pregunta **16**.

- Si No

15. ¿Con qué frecuencia realizaban esos planes financieros para la toma de decisiones?

- Nunca Casi nunca Algunas veces
- Casi siempre Siempre

16. ¿Qué herramientas financieras se utilizaban en la empresa?

- Sistema contable Presupuesto anual Sistema de inventario
- Contabilidad de costos Ninguno

Otros - especifique _____

17. ¿Se establecieron políticas/acuerdos para la toma de decisiones en cuanto a inversiones o financiamiento?

Si su respuesta es **No**, pasar a la pregunta **19**.

Si No

18. ¿Con qué frecuencia se ejecutaban esas políticas/acuerdos para la toma de decisiones en cuanto a inversiones o financiamiento?

Nunca Casi nunca Algunas veces

Casi Siempre Siempre

19. En su empresa las decisiones para realizar inversiones a largo plazo se tomaban basado en:

Analizando diferentes alternativas Basado en la intuición del gerente/Dueño

No se utiliza ningún criterio Otros - especifique

20. ¿Con que frecuencia realizaba un control de las cuentas por cobrar?

Nunca Casi Nunca Algunas veces

Casi Siempre Siempre

21. ¿Se analizaban los costos en relación con las ventas?

- Nunca Casi Nunca Algunas veces
- Casi Siempre Siempre

22. ¿En su empresa se analizaban los gastos en relación con las ventas?

- Nunca Casi Nunca Algunas veces
- Casi Siempre Siempre

23. ¿Considera importante la adaptación de herramientas de evaluación de la gestión financiera para arrancar su negocio?

- Nunca Casi Nunca Algunas veces
- Casi Siempre Siempre

24. Indique las fuentes de financiamiento utilizadas para realizar inversiones:

- Utilidades retenidas Crédito Producción
- Aumento o aportaciones de capital Financiamiento en bancos o cooperativas
- Prestamistas Privado no Bancario Fondos Personales Fondos de Miembros Familiares
- Otros - especifique _____

25. El financiamiento obtenido se utilizaba para:

Solo para operaciones del Negocio

Gastos personales o familiares

Ambos

26. ¿Qué lo hizo tomar la decisión de cerrar su negocio?

Mercado (Producto, Precio, Promoción, Plaza)

Factores Administrativos - Financieros

Impuestos Altos

Pocos Clientes

Pandemia

Extorción

Muchas gracias por su tiempo.

ANEXO 5. PREGUNTAS EN EL PANEL DE EXPERTOS



Panel de Expertos “Causas de fracaso de las MIPYMES”, sus comentarios y respuestas a las siguientes preguntas, aportaran mucho a nuestra investigación, agradeceré su colaboración. Sus respuestas pueden ser cortas con un mínimo de 70 palabras.

- 1) ¿Cómo nacen las Mipymes?
- 2) ¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de gestión Administrativa de estos negocios?
- 3) ¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de gestión Financiera de estos negocios?
- 4) ¿Considera usted Se llevan a cabo estrategias de estructuración, división de tareas, manual de puestos, evaluación de indicadores de desempeño para cumplir con las funciones básicas administrativas?
- 5) ¿Son la Administración Básica y La Administración Financiera las verdaderas causas del fracaso de las MiPymes?
- 6) ¿Qué otros Factores influyen en el cierre de estas MiPymes?
- 7) Ordene de mayor a menor las causa que originan el cierre de las MiPymes
- 8) ¿Qué deben hacer estos negocios para poder mantenerse en el mercado?
- 9) ¿Cuál es su opinión respecto a si las Mipymes reciben apoyo del gobierno e instituciones gremiales?

Universidad Tecnológica Centroamérica UNITEC

ANEXO 6. PANEL DE EXPERTOS (VÍA ZOOM)



ANEXO 7. ALFA DE CROMBACH

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.909	11

Estadísticos de la escala

Media	Varianza	Desviación típica	N de elementos
41.42	105.314	10.262	11

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
6. Una administración básica, requiere de planear, organizar, dirigir y controlar planes estratégicos para su implementación en las empresas. ¿En su empresa se realizaban dichos planes?	37.88	83.235	.824	.892
7. ¿Con qué frecuencia se implementaban los planes estratégicos en su empresa?	37.94	83.371	.785	.894
9. ¿Con qué frecuencia se realizaban/auditaban los procedimientos para llevar a cabo las tareas en su negocio?	38.09	84.273	.738	.896

13. ¿En su negocio existía un interés por atraer y retener a sus clientes?	37.15	94.508	.519	.908
15. ¿Con qué frecuencia realizaban esos planes financieros para la toma de decisiones?	38.18	84.028	.680	.900
18. ¿Con qué frecuencia se ejecutaban esas políticas/acuerdos para la toma de decisiones en cuanto a inversiones o financiamiento?	37.61	90.059	.521	.908
20. ¿Con que frecuencia realizaba un control de las cuentas por cobrar?	37.30	90.280	.635	.902
21. ¿Se analizaban los costos en relación con las ventas?	37.39	89.496	.643	.902
22. ¿En su empresa se analizaban los gastos en relación con las ventas?	37.67	84.604	.747	.896
23. ¿Considera importante la adaptación de herramientas de evaluación de la gestión financiera para arrancar su negocio?	36.88	94.860	.524	.907
12. ¿Con qué frecuencia se ejecutaban esos planes de mercadeo/publicidad sobre su producto/servicio?	38.15	87.383	.611	.904

ANEXO 8. MÉTODO DELPHI

Objetivo: Validar después de una consolidación de comentarios brindados por los expertos, su opinión sobre las conclusiones a las que hemos llegado en el panel que se llevó a cabo desarrollar una investigación acerca de las razones del cierre de operaciones de MIPYME's en San Pedro Sula durante el periodo del 2017 - 2020.

Esta investigación forma parte del proceso de finalización de la maestría en Dirección Empresarial de UNITEC. Solicitamos a usted su colaboración evaluando sus comentarios versus los comentarios de sus colegas en cada pregunta de forma precisa de acuerdo a lo planteado en cada una, garantizándole que la información que usted proporcione será confidencial y utilizada únicamente para los fines previstos.

Instrucciones: Lea las preguntas, sus comentarios, los comentarios de sus colegas y de una evaluación de concordancia a la similitud de las respuestas. por favor conteste marcando con una "X" en el cuadro respectivo de la respuesta que usted considera adecuada. ¡Muchas gracias por su colaboración!

1. ¿Como nacen estos negocios (Mipyme)?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: la creación de estos negocios, surgen por la necesidad de obtener ingresos, sobrevivir y cubrir gastos personales diarios. Y en otros casos el deseo de emprender y empezar un patrimonio de vida. En base a lo anterior.

¿Las Mipymes surgen por una necesidad ya sea por obtener ingresos o autoemplearse?

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

2. ¿Cuál es su opinión respecto a la gestión administrativa de estos negocios?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: En ese segmento las gestiones administrativas son rudimentarias, los negocios son pequeños con carencias y por ende no hacen los controles correspondientes. Los controles son empíricos, no hacen la gestión en el estricto sentido de la palabra y los procesos que esta requiere. En su mayoría no saben siquiera lo que es un Plan o Modelo de Negocios. En conclusión, no implementan tal gestión. Con lo anterior. **¿Considera que, desde el punto de vista global, la gestión administrativa no se empleaba en las Mipymes que cerraron?**

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

3. ¿Considera Usted que se llevan a cabo estrategias de estructuración, división de tareas, manual de puestos, evaluación de indicadores de desempeño para cumplir con las funciones básicas administrativas?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: No se llevan a cabo tales estrategias y en gran parte es debido a que en su mayoría son empresarios con apenas la primaria completa, no dirigen sus negocios ni con las herramientas básicas de una administración, pues sin gestión administrativa no hay empleo de herramientas como estas, sus formas de "administrar" son empíricas.

¿las Mipymes No emplearon estas estrategias para dirigirse?

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

4. ¿Como considera las estrategias financieras de estos negocios?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: No las emplean, una por el alto costo que estas tienen, y otro de los puntos que ya hemos mencionado, los dueños de estas empresas carecen de formación académica, ni siquiera las comprenden la importancia de estas estrategias. Lo cual los hacen creativos para llevar sus propios "controles" aunque estén lejos de ser los correctos. No se puede considerar o evaluar tales estrategias en estos negocios porque no las emplean.

¿Las Mipymes que cierran no implementaron estrategias financieras?

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

5. ¿Se hacen uso de las herramientas financieras como sistemas contables, sistema de contabilidad de costos, presupuestos, análisis Financieros?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: No las utilizan, unos porque no quieren, otros, aunque quieran no están preparados para hacerlo ni tienen los recursos económicos para implementarlas. Otro punto es que carecen de la disciplina para llevar controles de hacia dónde va el dinero.

No se emplean herramientas financieras capaces de evaluar el manejo del dinero

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

6. ¿Son la Administración Básica y La Administración Financiera las verdaderas causas del fracaso de las Mipymes?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: Realmente no son 1 o 2 factores los que inciden en el cierre o fracaso de tales negocios, son varios. Las causas son multidimensionales que van desde lo interno a lo externo, no se podría responsabilizar a dos variables o segmentos porque sería injusto. Todo es un ecosistema que debe trabajar como el engranaje de las manecillas de un reloj, todos los factores trabajando en armonía, iniciando desde la mentalidad del dueño, el mercado, el gobierno y planes de contingencias para fenómenos naturales.

Las Causas son múltiples, no solo el microentorno influye en el fracaso, también el macro entorno

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

7. ¿Qué otros Factores influyen en el cierre de estas Mipymes?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: Para comprender un poco sobre estos factores, partiremos con un marco de referencia llamado "Competitividad Sistemática" que significa trabajar en el nivel Micro, que nos dice que debo hacer desde mi entorno para ser competitivo en el mercado, implementar y mantener procesos controlados, una buena contabilidad, tecnología y personal formado. El nivel Macro, que son los esfuerzos que se deben hacer en materia de políticas públicas para apoyar lo que se hace en los procesos del nivel Micro, es decir, condiciones de infraestructura, impuestos, acceso a recursos financieros y herramientas para su control. El otro nivel Meso, es decir las instituciones gremiales fuertes que se esfuercen por brindar apoyo en todas las áreas a estos negocios (Mipyme). Y por último el nivel Meta, Empresas y País se vuelven un matrimonio que juntos trabajan uno al lado del otro para crear un funcionamiento óptimo de todo. En resumen, todos los factores internos y externos influyen en el cierre de estas empresas.

Poco Acceso a créditos bancarios, baja inversión en infraestructura, violencia, impuestos altos, poco conocimiento de mercado, poco personal capacitado, fenómenos naturales y pandemias

<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni desacuerdo ni de acuerdo
<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo		

8. ¿Podría ordenar de mayor a menor las causa que originan el cierre de las Mipymes?

Conclusión tomando en cuenta las opiniones de los Expertos: Todas las causas son importantes, tal vez unas cuestan más que otras, unas cuestan más tiempo que otras, unas toman más recursos que otras, pero el asunto primordial es que, para evitar el fracaso de las Mipymes, es un tema multidimensional que debe ser atacado de todos esos ángulos y si se descuidan varios ángulos, ya la ecuación no sale. No se puede enlistar de mayor a menor, todos los factores deben estar en armonía para que funcione un negocio, todos merecen importancia para el buen funcionamiento.

Todas las causas son importantes, unas influyen más que otras, pero es un mal que se debe combatir sistemáticamente.

Totalmente en desacuerdo

En
desacuerdo

Ni desacuerdo ni de acuerdo

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

Muchas gracias por su
tiempo.