



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**INSTRUCCIÓN FINANCIERA COMO ALTERNATIVA
EFICIENTE PARA MEJORAR EL ACCESO Y MANEJO DE LOS
FINANCIAMIENTOS EN LAS MIPYMES.**

SUSTENTADO POR:

DELMIN SLAK PAGOAGA PINEDA

JONNY JOSUÉ COLINDRES HERNÁNDEZ

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

TEGUCIGALPA, F.M. HONDURAS, C.A.

ENERO 2017

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA

**INSTRUCCIÓN FINANCIERA COMO ALTERNATIVA
EFICIENTE PARA MEJORAR EL ACCESO Y MANEJO DE LOS
FINANCIAMIENTOS EN LAS MIPYMES.**

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

**ASESOR METODOLÓGICO
CARLOS ZELAYA OVIEDO**

**ASESOR TEMÁTICO
POULLETH THO BourNE**

MIEMBROS DE LA TERNA

ADALBERTO MÉNDEZ

EDITH DÁVILA

MARLON MEJÍA



FACULTAD DE POSTGRADO

INSTRUCCIÓN FINANCIERA COMO ALTERNATIVA EFICIENTE PARA MEJORAR EL ACCESO Y MANEJO DE LOS FINANCIAMIENTOS EN LAS MIPYMES.

Jonny Josué Colindres Hernández

Delmin Slak Pagoaga Pineda

RESUMEN

La carencia de educación financiera que predomina en una gran mayoría de pequeñas y medianas empresas ha cobrado ya muchas víctimas, las cuales han sido empresas objeto de cierre debido a la falta de un programa de educación financiera que pueda facilitar el acceso a las alternativas de financiamiento y la correcta administración de esta fuente. Es de gran relevancia este tema en la actualidad ya que el lento crecimiento de la economía es un impacto severo que afecta a la mayoría de la población, a su vez el progreso de los países surge a través de esas empresas que se forjan y evolucionan constantemente hasta llegar a ser generadores de riqueza tanto para la sociedad, colaboradores, accionistas e inversionistas. El cierre acelerado de estas, afecta no solo a sus propietarios si no a una sociedad entera necesitada de fuentes de empleo constante para mejorar el nivel de vida del hondureño en general. La presente tesis se enfoca en este estudio y busca la propuesta de una solución estratégica con cimientos fuertes para un programa de educación financiera que sea sostenible en el tiempo y como ayuda a los futuros y actuales emprendedores para una mejor toma de decisiones al momento de elegir sus fuentes de financiamiento.

Palabras Claves: Alternativas de Financiamiento, Continuidad del negocio, Educación Financiera, Generadores de riqueza, Toma de Decisiones.



GRADUATE SCHOOL

INSTRUCTION FINANCIAL AS ALTERNATIVE EFFICIENT TO IMPROVE THE ACCESS AND MANAGEMENT OF THE FUNDING

Jonny Josué Colindres Hernández

Delmin Slak Pagoaga Pineda

ABSTRACT

The lack of financial education that predominates in a majority of small and medium business has already claimed many victims, which have cause the closing of companies due to the lack of financial education programs that can facilitate access to financing alternatives and the correct administration of this source. This issue is of great relevance today, as the slow growth of the economy. Both have a severe impact that affects the majority of the population, because this type of companies help to the progress of the countries as they forge and constantly grow until they become generators of wealth for the society, employees, shareholders and investors. The accelerated closure of these, affects not only their owners but an entire society in need of constant sources of employment to improve the standard of living of the Honduran in general. This thesis focuses on this study and seeks the proposal of a strategic solution with strong foundations for a financial education program that is sustainable over time and as an aid to future and current entrepreneurs for better decision making when choosing their sources of financing.

Key Words: Business Continuity, Decision Making, Financial Education, Financing Alternatives, Wealth Generators.

DEDICATORIA

Por: Jonny Josué Colindres Hernández

Esta tesis está dedicada a dos personas que en mi juventud me sirvieron de guía, apoyo y sustento; los cuales sembraron en mí el deseo de la superación constante, el anhelo de trascender en la vida y dejar una huella en ella;

A: Tomas Colindres y Senia Bodden.

Por: Delmin Slak Pagoaga Pineda

Dedico de manera especial esta tesis a mi madre Sandra Guadalupe Pineda quien siempre me apoyó e impulsó a seguir adelante para cumplir mis objetivos, a mi familia por comprender que en ciertos momentos no pude dedicarles el tiempo necesario debido a compromisos académicos, a mis hermanos que me han servido de ejemplo y me impulsan a seguir por el camino correcto para dejar una huella en la vida de las personas que me rodean.

AGRADECIMIENTO

Por: Jonny Josué Colindres Hernández

Primeramente a Dios Todopoderoso quien me ha dado la fuerza y sabiduría para poder llegar a cumplir esta meta la cual son pocos que tienen el privilegio de obtener, a mi esposa Evelin Lagos por ser sustento idóneo en los momentos más cruciales de mi vida, a mi pequeña hija Amy Sofía quien ha sido mi mayor fuente de motivación e inspiración para ser un hombre de bien.

Así mismo agradecer a Cesar Durón que desde que ingrese a laborar al Grupo Financiero Ficohsa ha creído en mí y me ha brindado su apoyo a lo largo de la Maestría, tanto con su experiencia profesional como facilidades para la continuidad de mis estudios.

Igualmente a todas las personas y empresas que de una u otra forma facilitaron sus conocimientos, habilidades y experiencia para enriquecer aún más esta etapa académica tan importante.

Por: Delmin Slak Pagoaga Pineda

Doy Gracias a mi Padre Celestial por darme la oportunidad de cumplir esta meta personal y por escuchar mis oraciones y hacer realidad mis sueños, gracias a mi madre que me brindó las palabras de aliento que me dieron la fortaleza necesaria para perseverar hasta el fin, a mi esposa y mi hijo por ser la razón que me impulsan a ser mejor cada día, a mis cuatro hermanos que me brindaron el apoyo necesario en el momento más indicado, en especial a mi hermano mayor que siempre me impulsa a seguir su ejemplo para buscar el camino de la independencia y la excelencia.

Agradezco especialmente al Lic. Jorge Omar Cano Lobo quien me brindó las facilidades en el ámbito laboral para concluir con mi maestría, a cada una de las personas que en el transcurso de mis estudios me brindaron su apoyo, a mi compañero de tesis con quien logramos complementar un excelente equipo ya que logramos compartir enriquecidas experiencias laborales.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	3
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.5 JUSTIFICACIÓN	6
1.6 DIAGRAMA DE ISHIKAWA	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	8
2.1.1 ANÁLISIS DE LAS MIPYMES EN AMERICA LATINA	8
2.1.2 ANÁLISIS DE LAS MIPYMES EN HONDURAS	11
2.1.3 ENTORNO DE LAS MIPYMES	13
2.1.4 CAPITAL SOCIAL	13
2.1.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA MIPYME	14
2.1.6 CONCEPTUALIZACIONES	14
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO	15
2.2.1 ANÁLISIS DE LAS METODOLOGÍAS	16
2.3. ANTECEDENTES DE LAS METODOLOGÍAS	18

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	20
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	20
3.1.1 .LA MATRIZ METODOLÓGICA.....	21
3.1.2 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	22
3.1.3 DEFINICIÓN OPERACIONAL	22
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	23
3.2.1 MÉTODOS UTILIZADOS	23
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	24
3.3.1 POBLACIÓN.....	26
3.3.2 MUESTRA	26
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS	27
3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA.....	27
3.4 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS.....	27
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	27
3.4.2 TÉCNICAS	28
3.4.3 PROCEDIMIENTOS.....	28
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN	29
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS	29
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS	29
3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO.....	30
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	31
4.1 CASOS DE ANÁLISIS	31
4.1.1 PRIMER CASO DE ESTUDIO “SALON DE BELLEZA”	31
4.1.2 SEGUNDO CASO DE ESTUDIO “LUBRICENTRO”	32
4.1.3 TERCER CASO DE ESTUDIO “TIENDA DE VESTIDOS DE NOVIA”	33

4.1.4 CUARTO CASO DE ESTUDIO “TIENDA DE ROPA PARA BEBE”	34
4.1.5 QUINTO CASO DE ESTUDIO	35
4.1.6 SEXTO CASO DE ESTUDIO “GRUPO INVEMECO”	36
4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA.....	37
4.3 DIAGRAMA DE ISHIKAWA CAUSA Y EFECTOS	49
4.3.1 EFECTO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIARA EN LAS VARIABLES	50
4.4 PROPUESTA.....	51
4.4.1 PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	51
4.4.2 INTRUDUCCIÓN	51
4.4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	51
4.4.4 PRESUPUESTO.....	51
4.4.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	51
4.4.1 PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	51
4.4.2 INTRODUCCIÓN DE LA PROPUESTA	55
4.4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	56
4.4.4 PRESUPUESTO.....	57
4.4.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	58
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	59
5.1. CONCLUSIONES.....	59
5.2. RECOMENDACIONES	61
BIBLIOGRAFÍA.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. MATRIZ METODOLÓGICA	21
TABLA 2. EMPRESAS SELECCIONADAS PARA LA INVESTIGACIÓN:.....	29
TABLA 3. ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA	37
TABLA 4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	40
TABLA 5. LIMITANTES A LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	43
TABLA 6. CÁLCULO DE CAPACIDAD DE PAGO CASO NO.1	53
TABLA 7. CÁLCULO DE CAPACIDAD DE PAGO CASO NO.2	54
TABLA 8. DETALLE DEL PRESUPUESTO PARA MIPYME.....	57
TABLA 9. DETALLE DEL PRESUPUESTO PARA ESTUDIANTES DE SECUNDARIA	58
TABLA 10. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	58

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. DIAGRAMA DE ISHIKAWA CAUSA Y EFECTO.....	7
FIGURA 2. DIAGRAMA DE LAS VARIABLE.....	22
FIGURA 3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	26
FIGURA 4. GIRO DEL NEGOCIO.....	38
FIGURA 5. RANGO DE VENTAS.....	39
FIGURA 6. USO DE TARJETA DE CRÉDITO.....	41
FIGURA 7. LEGALIDAD DE LA EMPRESA.....	42
FIGURA 8. USO DE PRESTAMISTAS INDEPENDIENTES.....	44
FIGURA 9. RANGO DE INTERÉS MENSUAL CON PRESTAMISTAS INDEPENDIENTES	45
FIGURA 10. ASESORÍA FINANCIERA.....	46
FIGURA 11. PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	47
FIGURA 12. DIAGRAMA DE ISHIKAWA CAUSA Y EFECTO.....	49

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo nos detalla las variables que afectan a las MIPYMES para el desarrollo de sus operaciones, entre estas variables nos enfocaremos en la escasa educación financiera que predomina en los emprendedores, siendo este un elemento clave para el acceso a las ofertas de fuentes de financiamiento de los bancos de primer piso y otras entidades financieras, los cuales tienen a la disposición una amplia gama de productos para el apalancamiento de la inversión, ya que la mayor causa de fracasos empresariales es debido a la carencia de capital necesario cuando se inicia el negocio.

1.1 INTRODUCCIÓN

La falta de empleo que existe en el país provoca que muchos ciudadanos se aventuren a emprender, otros la motivación por trabajar lo propio y ser generadores de riquezas los motiva a crear sus propias empresas, los demás no tienen más opción para subsistir ya que desde pequeños es lo único que conocen.

Como objeto de estudio principal se analizó la carencia de educación financiera en la recurrencia de personas naturales y jurídicas que se avocan a las diferentes entidades bancarias por la búsqueda de financiamiento para inversión, donde se detectó que los emprendedores antes de iniciar las operaciones de su negocio, incluso negocios establecidos que han tenido un crecimiento desordenado en sus operaciones debido al mal uso y administración de sus finanzas, ya que no cuentan con un conocimiento apropiado para la obtención, administración y manejo adecuado del capital de trabajo.

En el presente estudio se pretende desde el punto de vista social y económico, ilustrar a los emprendedores para que puedan tomar la mejor alternativa financiera para el apalancamiento ideal de sus operaciones. Así mismo evitar de manera significativa los cierres prematuros de empresas en vías de desarrollo, ya que este es un factor de estancamiento en las economías emergentes.

Se parte del análisis del problema en el cual se identifica la necesidad de una mejor formación al emprendedor, ya sea el que ya está establecido como el que tiene la intención de empezar operaciones, incluso aquel que solamente tiene una idea de negocio. Se puede observar como una

gran mayoría de empresas locales no están creciendo como deberían, simplemente están subsistiendo el día a día y están creyendo la falsa idea de que si al final del mes se cierra en punto de equilibrio es ganancia, podrían estar cometiendo un gran error ya que el riesgo de pérdida por todos los factores económicos externos es inminente.

Como respaldo de la investigación se profundizó en el estudio de literatura, referente al tema del impacto en las MIPYMES a falta de un programa, que pueda instruir de manera adecuada los comercios locales. Encontrando información de gran valor y relevancia que expone los errores más comunes cometidos por emprendedores en el afán de establecer sus negocios empíricamente, se estudia el comportamiento de las MIPYMES en América Latina, en Honduras y específicamente en la capital del país para tener un mayor conocimiento de lo importante que será un programa instructivo en las finanzas para todo aquel que desee emprender.

En la búsqueda de recabar información respaldada científicamente se procedió a la aplicación de instrumentos de recolección de datos como ser encuestas y casos de estudio, estos instrumentos enfocados a descubrir como la educación financiera hará impacto en mejorar el acceso a las fuentes de financiamiento y la administración de estos recursos una vez adquiridos.

1.2 ANTECEDENTES

Entre los errores más destacados que cometen las personas que emprenden sus negocios está el financiar las operaciones de la empresa con su crédito personal, esto ha originado que en la actualidad sea más frecuente observar personas naturales con niveles de endeudamiento fuera de lo habitual, debido a que el uso de préstamos fiduciarios, líneas revolventes y cualquier otro producto financiero de uso personal no se debe de mezclar en las operaciones de inversión de la empresa.

Es por eso que en la actualidad el sistema financiero tiene a la disposición una gran variedad de productos adecuados a las necesidades, perfiles y rubros de las diferentes carteras de clientes que ellos poseen los cuales incluyen desde:

1. Préstamo de consumo con tasas que oscilan entre el 20 - 26% de forma fiduciaria.
2. Préstamo hipotecarios que funcionan con bancos de segundo piso como ser Banprovi y RAP con tasas del 10 – 11.5%

3. Créditos prendarios con tasas del 14 – 17%
4. Líneas de crédito para empresas con tasas del 18 – 24%
5. Tarjetas de crédito, como línea revolvente con sus diferentes formas de facilitar el efectivo al tarjetahabiente ya sea con compras directas en los comercios o extrafinanciamiento con plazos desde 12 a 60 meses
6. Cartas Comerciales
7. Prestamos por las facturas por cobrar
8. Leasing
9. Capital de trabajo
10. Garantía Bancaria
11. Préstamo de inversión fija
12. Préstamo de equipos

Cada uno de estos productos antes mencionados posee características únicas debido a que están dirigidos y diseñados para determinados fines, la mala implementación o cruce de ellos puede ser trascendental en las MIPYMES objeto de estudio en este proyecto.

Sin embargo, no solo el sistema financiero se dedica a prestar servicios de esta índole ya que la gran demanda de estos productos ha generado que cooperativas conocidas y no reconocidas apunten a este producto. A la vez, financieras que surgen como ramificación de otras empresas que no se dedican a este rubro han incursionado en el negocio de financiar, al parecer es un negocio muy lucrativo a tal punto que personas naturales informalmente en búsqueda de generar utilidades han encontrado la forma oportuna de prestar dinero sin mucho preámbulo ni tramites complicados, si bien es cierto con tasas exorbitantes que llevan al fracaso seguro a cualquier emprendedor.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

La falta de conocimiento en las diferentes áreas que comprende una empresa, el desconocimiento de los procesos correctos ya sean estos; para adquirir un financiamiento adecuado, la administración de los recursos tangibles e intangibles de las organizaciones, así como la carencia total de un adecuado registro contable que sirva para controlar de manera correcta los

activos, pasivos y capital contable de las MIPYMES son las que generan una gran cantidad de consecuencias que perjudican directamente la rentabilidad de los negocios.

Es decir la ignorancia financiera genera entre muchos problemas la adquisición de fuentes de crédito con tasas no recomendadas para inversión a largo o mediano plazo. Se puede definir entonces que el origen de pérdidas, cierre, mala administración y poca rentabilidad de las MIPYMES se origina de una carencia en la educación financiera, por lo cual es considerado el problema principal en esta investigación realizada.

Es la información recabada mediante las encuestas y los casos de estudios aplicados, que nos muestran claramente la necesidad de los emprendedores de una mejor instrucción en el ámbito financiero. Y la aceptación de un programa de educación financiera para combatir este flagelo que tanto afecta a la micro, pequeña y mediana empresa en nuestro país.

Los factores antes expuestos son una consecuencia de no tener el conocimiento adecuado, el factor educación cambia absolutamente todo desde cualquier perspectiva planteada.

El uso indebido de algún producto financiero lejos de ayudar a generar riquezas a mediano y largo plazo provoca altos niveles de endeudamiento en los dueños de las empresas, debido en su mayoría porque estos utilizan su crédito personal para financiar sus operaciones comerciales llegando a niveles críticos donde ellos se vuelven no aptos para un crédito personal por sus altos niveles de endeudamiento perjudicando así su historial crediticio, dejando de este modo a un lado el fin con el que se concibió la empresa que algunos autores afirman el motor que impulsa al empresario es la generación de riquezas (Collins, 2001).

Y si no es solo la riqueza lo que fomenta el Emprendedurismo sino: asegurar la continuidad de la empresa, la satisfacción personal, la creación de seguridad laboral para los empleados, la generación de oportunidades para crecimiento laboral, la creación de un legado y la posibilidad de trascender en la vida (Collins, 2001).

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La falta de educación financiera a la que están expuestos la mayoría de emprendedores de las MIPYMES en Honduras, ha generado grandes pérdidas a las personas y cierre de empresas que en su momento se establecieron de una manera estable.

¿Qué tan factible sería mejorar la educación financiera del sector MIPYME, para que oriente a los actuales y futuros emprendedores a tomar fuentes de financiamiento sustentables y generadores de utilidad? Para un desarrollo económico saludable para la sociedad, proveedores, colaboradores y para los accionistas, a través de alianzas estratégicas con el sector educación, empresa privada y entes regulatorios de las mismas.

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuáles son los modelos de financiamiento más exitosos en las MIPYME?
2. ¿Cuáles son los factores principales que obligan al uso de los modelos de financiamiento más usados por las MIPYME?
3. ¿Cuáles son los principales requerimientos exigidos para la obtención de un crédito en las entidades financieras?
4. ¿Cuáles son las consecuencias de utilizar fuentes de financiamientos inapropiadas para las MIPYMES?
5. ¿Qué proceso se puede implementar para mejorar el conocimiento financiero a los emprendedores?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Contribuir a incrementar la instrucción financiera para las MIPYMES, mediante un programa de educación para el adecuado uso de las finanzas; que genere un buen uso de los recursos financieros y créditos bancarios, permitiendo identificar eficientemente los programas, organismos y requerimientos a los que son objeto este sector, facilitando así la toma de decisiones al momento de la elección de estas alternativas de inversión.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar los modelos de educación financiera empresariales más exitosos en las MIPYME.
2. Identificar los factores claves que orillaron la apertura de estos modelos de financiamiento
3. Definir los recursos, capacidades y requerimientos exigidos para la obtención de un modelo de financiamiento adecuado a la necesidad del emprendedor

4. Determinar las ventajas y desventajas de la utilización de los productos más usados por los MIPYMES
5. Proponer un programa de educación financiera para facilitar el acceso a los financiamientos que ofrecen las entidades bancarias.

1.5 JUSTIFICACIÓN

En la búsqueda del crecimiento empresarial y la motivación intrínseca del individuo por superarse, los emprendedores recurren en su mayoría a la primera opción fácil de financiamiento, sin sentarse detenidamente a pensar y hacer un análisis real de las consecuencias y resultados que estas falsas oportunidades terminan afectando severamente si no existe un adecuado flujo de efectivo. Debido a esto se torna necesario definir en el contexto actual las mejores fuentes de financiamiento para aquellas MIPYMES que quieran crecer, desarrollarse y dejar un legado a la sociedad, a la vez el compromiso como profesionales de dejar una huella en el desarrollo de la economía emergente, con las habilidades y conocimientos adquiridos generar conocimiento en aquellos que por falta de una información oportuna no pudieron adquirir la mejor fuente de inversión para sus necesidades.

“Las empresas buscan crecer para explorar y explotar nuevas oportunidades, ampliar mercados, diversificar productos, e incrementar su rentabilidad”(Churchill & Lewis, 1983 p. 16).

“Los empresarios más agresivos se enfocarán en desarrollar empresas capaces de crecer replicarse y así heredar negocios más prósperos y estables en las siguientes generaciones” (Orozco, 2006, p. 10).

1.6 DIAGRAMA DE ISHIKAWA

Diagrama sobre el análisis y causas del problema

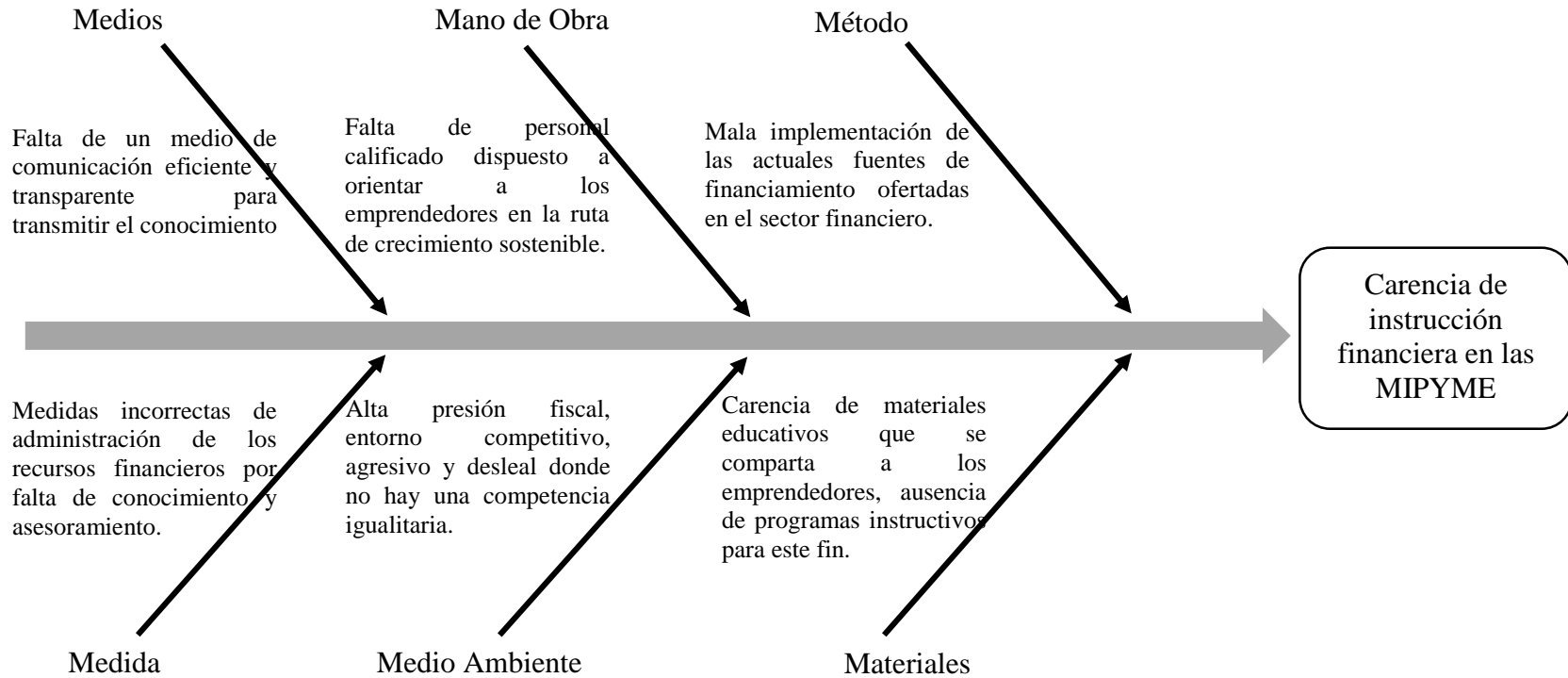


Figura 1. Diagrama de Ishikawa Causa y Efecto

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el presente Capítulo se hace uso de fuentes bibliográficas para el fortalecimiento de la investigación realizada, a la vez se pretende encontrar los factores que coinciden en el éxito y fracaso de los emprendedores tanto de América Latina, Honduras y en especial las MIPYMES ubicadas en la capital de país.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1 ANÁLISIS DE LAS MIPYMES EN AMERICA LATINA

El Consejo Latinoamericano (2014) define lo siguiente:

Las MIPYMES son actores importantes para el desarrollo económico de los países de América Latina y el Caribe. En todos ellos representan un alto porcentaje del total de establecimientos brindando sustancial aporte al desarrollo de empresariedad. Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina representan entre el 95 y el 99% de las empresas de la región y su aporte es importante en términos de empleo, menor en términos de producción y poco relevante en relación con las exportaciones directas. (p.7)

De acuerdo a Sánchez (2010) los factores que inciden negativamente en el desarrollo de las MIPYMES, dentro de las principales las siguientes: empresas que carecen de legalidad o la tienen parcialmente, lo que les resta seguridad jurídica y los excluye de la seguridad social y laboral, la falta de una educación financiera (p. 9).

Las MIPYMES son una fuente muy importante de empleo en América Latina, impulsan el desarrollo económico de cada país, se enfrentan a las mismas dificultades como ser el apalancamiento y la tramitología para la legalidad de sus operaciones, adicionalmente la falta de una educación financiera a futuro afectara el desarrollo de su crecimiento.

La organización Mundial del Trabajo, OIT, considera que las microfinanzas tiene una labor importante ligada a los programas de desarrollo de la OIT, específicamente aquellos relacionados con los principios fundamentales de trabajo (abolición del trabajo forzoso y del trabajo infantil).

En este sentido, la OIT vincula a las microfinanzas con el trabajo decente lo cual supone que mujeres y hombres tengan la oportunidad de tener un empleo digno y productivo ya que estos proporcionan oportunidades para pequeñas inversiones en autoempleo y en la creación de puestos de trabajo (Patiño, 2013, p. 48).

El sector de la microempresa, uno de los más dinámicos y diversos de América Latina y el Caribe, comprende a lo que se conoce generalmente como “la economía informal”. Sin embargo, no constituye un área marginal de la economía ni a escala local, ni nacional, ni regional. Las microempresas no sólo son responsables de una parte importante de la mano de obra, sino que muchos trabajadores optan trabajar en este sector por su flexibilidad y las oportunidades que ofrece para aumentar sus ingresos (Apoyo del Grupo BID al Sector de la Microempresa, 2001, p. 2).

La demanda de servicios financieros y no financieros para el sector de las PYMES sigue superando por encima a la oferta en América Latina y el Caribe. A pesar de los muchos años de programas de desarrollo institucional, menos del 5% de los microempresarios de la región tienen acceso a servicios financieros regulados. Las instituciones financieras reguladas, con sus tecnologías de crédito tradicionales, todavía no pueden llegar a la mayor parte de las microempresas. Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) ofrecen acceso a crédito a un número importante de microempresas. Sin embargo, la mayoría de estas organizaciones tienen grandes gastos operativos y todavía no pueden cubrir todos sus costos sin donaciones. Además, las microempresas carecen de acceso a servicios de ahorro regulados, puesto que las instituciones financieras no se los pueden ofrecer. Adicionalmente, los microempresarios tienen acceso limitado a capacitación sobre técnicas comerciales básicas como contabilidad, transferencia de tecnología y mercadeo. (Apoyo del Grupo BID al Sector de la Microempresa, 2001, p. 4)

Las MIPYMES son consideradas como la economía informal, es un sector dinámico que ofrece grandes oportunidades de mejorar los ingresos a los emprendedores, para poder alcanzar esos ingresos se deben de enfrentar a diferentes obstáculos, el principal es tener acceso a las fuentes de financiamiento, se puede observar que a través de diferentes programas se ofrecen recursos de apalancamiento para poder cubrir la demanda, pero solo un porcentaje muy bajo logra obtener acceso a estos recursos.

En una investigación realizada en Colombia por la Fundación para el Desarrollo Fundes Colombia, señala los siete problemas fundamentales de las Pymes que aseguran impide su crecimiento, así: Coyuntura económica (problemas de recesión que producen una disminución en las ventas), acceso a financiamiento (tramitología y garantías exigidas), sistema tributario (carga impositiva demasiado alta), acceso a mercados (competencia desleal, contrabando, informalidad), legislación laboral (muy compleja e insuficiencia de capital para contratar al personal adecuado), apoyo y financiamiento del estado (burocracia excesiva), y finalmente la categoría de otros obstáculos (orden público y acceso a tecnología) (Zapata, 2005, p. 296).

En otra investigación, realizada en Colombia aplicado a 249 empresas, el estudio concluye que los diez problemas centrales de las pymes son: poca relación de estudio de mercado, subutilización de la capacidad instalada, carencia en tecnología avanzada a los procesos, falta de liderazgo y poca autonomía de los jefes para el logro de los objetivos, baja participación de los empleados en la planeación de las actividades de la empresa, escasa atención al proceso de selección, carencia de actualidad, falta de herramientas para controlar la contaminación ambiental y ninguna aplicación de las técnicas de planeación de la producción (Zapata, 2005, p. 296).

Ambas investigaciones dan a conocer cuáles son los problemas que se enfrentan las PYMES, en la primera investigación detalla cuales son los problemas externos y en la segunda investigación detalla los problemas internos que se presentan en el desarrollo de las operaciones.

En un estudio realizado sobre el acceso al financiamiento de las PYMES Salvadoreñas detalla que los principales obstáculos para acceder a las fuentes de financiamiento son: las tasas de interés, tipo de garantías exigidas, excesos de requisitos, sistema de evaluación del riesgo crediticio (Viéytez, 2002, p. 71).

Según estudio realizado sobre el acceso al financiamiento de las MIPYMES en Colombia detalla que este sector es un importante generador de empleo y valor agregado en cualquier economía, también son una fuente importante de innovación, lo cual resulta fundamental en una economía globalizada.

De acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las MIPYMES en Colombia representan cerca del 95% del universo empresarial del país, aproximadamente el 65% del empleo y más del 35% de la producción nacional (Salazar & Guerra, 2007, p. 7).

De acuerdo a Salazar & Guerra (2007) las MIPYMES en su etapa de gestación utilizan sus fondos de ahorro para impulsar las operaciones de las empresas, debido a que presentan un elevado riesgo, en muchas ocasiones no cuentan con activos para utilizarlos como colaterales, además en los primeros años de operación, los resultados financieros de la empresa pueden no ser los mejores (p.5).

2.1.2 ANÁLISIS DE LAS MIPYME EN HONDURAS

Hernández (2003) afirma:

Las MIPYME cumplen con una función fundamental en la subsistencia y desarrollo del país. No obstante, esta situación se ha modificado en el transcurso de las últimas décadas del siglo pasado: el sector pasó de representar un mecanismo de supervivencia a la pobreza a ser un segmento empresarial de combate a la pobreza. (p. 153)

Las MIPYME en nuestro país tienen un impacto muy importante en la economía, son una fuente generadora de empleo, a través del tiempo se puede observar que es un sector que cambió la vida de muchos ciudadanos, cada año muchos emprendedores toman el reto de materializar sus sueños y pasan a ser agentes independientes, es así como de forma indirecta enfocan sus recursos y esfuerzos en un plan de combate a la pobreza y generación de empleo.

En entrevista realizada al Sr. Carlos Gunter, viceministro de La Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) expuso que los problemas más comunes a los que se enfrentan las MIPYME son el acceso a las fuentes de financiamiento, es por ese motivo que el gobierno de Honduras busca incentivar el programa de crédito solidario a través de una inversión de 75 millones de lempiras en préstamos para apoyar el desarrollo de este sector. Otro de los problemas más comunes que afecta a las MIPYME es la tramitología para obtener las licencias y permisos de operación. A la vez se dio a conocer que este sector genera el 85% de los empleos en el país, pero solo producen el 25% del producto interno bruto (PIB) según datos proporcionados en dicha entrevista se estima que hay unas 167, 000 empresas debidamente constituidas en el país y hay más de 460, 000 negocios que operan en la informalidad (Lara, 2016).

Son muchos los obstáculos a los que se enfrentan las MIPYME en Honduras, al analizar el entorno, en nuestro país se puede observar que el principal problema es el acceso a las fuentes de financiamiento, es un sector que debe de recibir más apoyo ya que a través de éste se generan muchas fuentes de empleo, se considera como la economía informal sin embargo tienen un aporte importante al producto interno bruto.

En un artículo realizado por Mejía L. (2015) afirma que un 25% de las MIPYME en Honduras cierran sus negocios por culpa de la burocracia, además detalla que este sector se enfrenta a diferentes problemas, uno de ellos es la falta del conocimiento técnico, necesitan ser capacitados en el área administrativa, operativa, técnica y de mercadeo. Otro problema que deben afrontar es

el acceso al financiamiento, las altas tasas de interés no les permite acceder a estas opciones de financiamiento.

La falta de innovación, debilidad en el área administrativa, falta de estrategias de mercadeo son pilares que deben de fortalecer las MIPYMES, al analizar estas variables se puede identificar que en su mayoría los emprendedores deben de enfocarse en estas debilidades ya que no poseen el conocimiento técnico para mejorar el desarrollo y crecimiento de sus empresas.

De acuerdo a un artículo de la Agencia EFE, (2014) afirma que la falta de financiación junto a la poca innovación, son obstáculos para el desarrollo de las MIPYMES en Honduras.

Según artículo de la revista (Microempresas y Microfinanzas, 2016c) detalla que la excesiva carga tributaria de Honduras está afectando las operaciones de las Pymes al igual que de toda la empresa privada, la carga tributaria es una de las más altas de Centroamérica con un 22.4%. En segundo lugar está Nicaragua con 19.9%, seguido por Panamá con 18.9%, en los puestos más bajos se encuentra El Salvador con 15.3% y Guatemala con 13%.

De acuerdo a la revista Microempresas y Microfinanzas, (2016) detalla que para conseguir un préstamo, se necesita tener un orden operacional fiscal y financiero. Las instituciones financieras prefieren prestar su dinero a negocios bien organizados.

También detalla que es recomendable alejarse de los prestamistas y es mejor acercarse a los bancos, hoy en día muchos bancos ofrecen a las pymes crédito, educación financiera, asesoría comercial y otros productos, que representan una gran ayuda para el establecimiento desarrollo y éxito de los negocios.

En un artículo sobre “Radiografía de las empresas familiares en Honduras” el Sr. Pedro Barquero director ejecutivo de la CCIC, Microempresas y Microfinanzas, (2016) afirma que hay alrededor de 500, 000 micro, pequeña y mediana empresas familiares en Honduras, de las cuales el 90% son de carácter familiar, cada año nacen 20, 000 empresas en su mayoría micro y pequeñas, el 40% del PIB es generado por estas empresas.

Realizando un análisis del promedio de vida de estas empresas se afirma que un 20% no llegan al tercer año de vida y tienen un promedio de vida de 25 años. Un 93% no ha establecido normas de resolución de conflictos y un 20% enfrenta dificultades propias del negocio. Un 75%

considera la innovación como un factor clave para la continuidad del negocio y un 8% está exportando sus productos (Microempresas y Microfinanzas, 2016).

2.1.3 ENTORNO DE LAS MIPYMES

Las MIPYME en Honduras son una fuente muy importante de empleo, generan alrededor del 85% de los empleos a nivel nacional, esa fuente de empleo es el resultado de la decisión que muchos emprendedores tomaron al querer materializar sus sueños, en el proceso de formalización de la empresa se encontraron con muchos obstáculos, como ser; la tramitología para obtener los permisos de operación y el principal problema al que se enfrentan es la fuente de financiamiento, en su mayoría se ven limitados a tener acceso a las fuentes de financiamiento formales debido a que no cuentan con un respaldo financiero, lo que es una gran limitante para empezar a llevar a cabo sus operaciones.

Los obstáculos a los que se enfrentan no detienen el impulso de desarrollar su idea de negocio, lo que los lleva a tomar decisiones de alto riesgo, como ser; buscar un financiamiento inadecuado para comenzar sus operaciones, financiarse a través de una tarjeta de crédito, son opciones de financiamiento a corto plazo y no cuentan con la garantía de poder hacer frente a esos compromisos debido a que en el inicio de sus operaciones no generaran el flujo necesario.

Es en este sentido hemos optado por analizar las variables que lleva a estos emprendedores a tomar decisiones que no son sostenibles en el tiempo.

2.1.4 CAPITAL SOCIAL

Molina (2011) afirma:

Es importante vislumbrar los procesos sociales que están implícitos en las actividades económicas de las MIPYME. Pierre Bourdieu (2011) aplica la teoría del campo a las organizaciones empresariales, identificando dos dimensiones: el campo global y el campo de la organización. El primero es el conjunto de fuerzas sociales que coaccionan a la organización (competencia, requerimientos del Estado, gremios o sectores productivos, correlaciones de fuerza en el sistema mundial económico, mercado laboral, etcétera); es decir, la organización se adscribe a un campo de competencias sociales y se articula en la reproducción social... (16)

En el macro entorno las MIPYMES se ven afectadas por diferentes variables las cuales pueden tener un efecto positivo o negativo para el desempeño de las operaciones, analizando el

entorno en que se desarrollan tiene un fuerte impacto los requerimientos del estado, la competencia, deben de conocer muy bien cuál es el giro de la empresa para conocer su competencia directa, de esta manera pueden tener una idea de la cuota de mercado que desean captar.

El capital social de una empresa se puede definir como el conjunto de recursos que están ligados a una red sostenible de relaciones, el cual suministra al empresario el apoyo que necesita para hacer frente a las dificultades en la línea de tiempo para la consolidación de la organización, el empresario fortalece sus operaciones a través de los vínculos y las alianzas estratégicas. El capital social añade el recurso financiero, con el fin de mantener la multiplicación y la estabilidad de la empresa (Molina, 2011, p. 18).

2.1.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA MIPYME

Bonifacio (2016) encontró lo siguiente:

El 53% de la MIPYME han tenido crédito con una institución financiera. Se identifica que entre más grande el negocio, más han recurrido a financiamiento Sin embargo, aunque poseen acceso a financiamiento, éste no siempre es en las condiciones demandadas.

Entre las principales fuentes de financiamiento destacadas se encuentran las siguientes:

- Instituciones Bancarias.
- Bancos Especializados en el sector MIPYME.
- Instituciones micro financieras.
- Cooperativas de ahorro y crédito.
- Los ahorros.

2.1.6 CONCEPTUALIZACIONES

2.1.6.1 PRINCIPALES DEFINICIONES CONCEPTUALES

Según la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2009) publicado en diario La Gaceta, define las siguientes conceptualizaciones:

MIPYME: Conjunto de empresas de tamaño micro, pequeña y mediano, de los sectores urbano y rural

Micro Pequeño y Mediano Empresario: Toda persona natural o jurídica propietaria de una micro, pequeña o mediana empresa, dedicada a actividades productivas, ya sean estas de comercio, servicios o producción, por medio de las cuales se generan ingresos

Microempresa: Es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de (10) empleados remunerados.

Microempresa de Subsistencia: Es toda unidad productiva no constituida formalmente y que persigue la generación de ingresos con el propósito de satisfacer sus necesidades inmediatas y las de su familia, el consumo propio en inmediato, en su mayoría trabajadores individuales temporalmente desocupados.

Microempresa de Acumulación Simple: Unidad productiva que se destaca por haber conseguido definir su competencia laboral. Son aquellas empresas cuyos recursos productivos generan ingresos que cubren los costos de actividad, aunque sin alcanzar los excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento.

Microempresa de Acumulación Ampliada: Son aquellas en que la productividad es suficientemente elevada para poder alcanzar excedente e invertirlo en el crecimiento de la microempresa.

Pequeñas Empresas: Son aquellas con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial, que permiten a la unidad comercial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tiene una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión y registro, cuenta con un mínimo de (11) y máximo de (50) empleados remunerados.

Mediana Empresa: Son empresas que disponen de mayor inversión en activos, en relación a las anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de trabajo, en 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.

2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO

Para dar soporte a la investigación se aplicaron dos teorías con el objetivo de poner en práctica el conocimiento adquirido y para dar mayor relevancia al tema de estudio, a continuación se detallan las teorías:

- Teoría de Política Monetaria
- Teoría Dirección Financiera
- Análisis PEST

2.2.1 ANÁLISIS DE LAS METODOLOGÍAS

2.2.1.1 TEORÍA DE POLÍTICA MONETARIA

Jeftanovic, (2006) afirma:

El enfoque “monetario” de la política monetaria comienza reconociendo que las empresas y los hogares demandan dinero bancario, sobre el cual los bancos deben mantener un porcentaje, como reservas o encaje, establecido en la ley bancaria respectiva. Cuando el banco central monopolista, disminuye la oferta de encaje bancario, los bancos se ven forzados a reducir la oferta de dinero a los hogares y empresas. Como estos agentes económicos compiten entre sí por esa menor oferta monetaria deben vender títulos financieros, con lo cual abaten sus precios, aumentando así la tasa de interés. (p. 91)

Dado el giro como afecta a los negocios las políticas económicas regresivas y progresivas, es decir quien regula el circulante de dinero en el país es el BCH a través de políticas económicas por ejemplo: cuando el gobierno quiere mayor circulante de dinero en el país se bajan las tasas de interés de los bancos, esto provoca que las personas al no sentirse atraído por estos saquen su dinero y lo inviertan en otros sectores que no sea la banca, esto provoca que exista mayor flujo de dinero circulando por el país.

Cuando lo que se quiere es sacar dinero del mercado para evitar la inflación de precios lo que hace el BCH es subir las tasas de los productos pasivos, como ser bonos, certificados de depósito para que el público se sienta tentado a invertir en alguno de estos productos generando buena utilidad con un riesgo reducido significativamente.

Cómo se asociará con el impacto en los negocios; un empresario con una educación financiera sólida sabrá leer las tendencias del mercado y así tendrá una mayor probabilidad de invertir en tiempos donde exista mayor circulante de dinero por ejemplo, ya que es un momento ideal para obtener buenos márgenes de utilidad.

2.2.1.2 TEORÍA DE DIRECCIÓN FINANCIERA

Definición de Finanzas (2008) afirma: “Para Ferrel O. C. y Geoffrey Hirt, el término finanzas se refiere a "todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz"

Tener un conocimiento sobre las finanzas ayudara a los emprendedores a poder analizar el entorno en el que se desarrollan y de esta manera logran identificar cuáles son las mejores opciones de financiamiento para apalancar las operaciones de su negocio, hoy en día el sistema financiero tiene a la disposición diferentes productos para este sector, un número muy reducido

logra tener acceso a estas fuentes de financiamiento debido a diferentes motivos en su mayoría no cuentan con un respaldo financiero.

Como objeto de estudio se ha logrado identificar que diferentes micro, pequeña y mediana empresas necesitan una instrucción financiera que les ayude a analizar cuál es la mejor opción de financiamiento, muchos empresarios toman decisiones incorrectas que al final no les permite operar de una forma eficiente y tener un crecimiento constante.

2.2.1.3 ANÁLISIS PEST

“El análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Es una herramienta de medición de negocios” (Chapman, 2004).

El análisis PEST nos permite realizar un análisis del entorno de las MIPYMES tomando en cuenta las siguientes variables:

Político: El entorno político son los factores impulsados por la legislación hondureña, los cuales tienen un impacto directo en las operaciones de las empresas y deben ser objetivo de atención de los empresarios.

Económico: Son diferentes variables que afectan el entorno económico, entre ellas la tasa de interés, es una variable con mucha influencia en la creación de nuevas empresas debido a que en esta etapa es donde necesitan una fuente de apalancamiento para el inicio de sus operaciones. También se debe de considerar la evolución en los precios, la tasa de desempleo y el nivel de desarrollo del país. Son variables que mueven la economía e impulsan el crecimiento o declive de este sector.

Social: Son las variables que tiene una influencia en el mercado y en el entorno como ser; la actitud consumista, el nivel educativo esta variable es muy importante desde el punto de vista de la preparación del emprendedor; a menor nivel educativo se puede observar que no realizan un estudio del entorno y suelen cometer errores por la falta de conocimiento en identificar como se mueve el mercado, cual es la mejor alianza estratégica y cuáles son las mejores opciones de financiamiento.

Tecnológico: En el entorno tecnológico se puede identificar que muchos emprendedores se quedan con sus productos tradicionales y no realizan una renovación de ellos, la innovación es algo

que les ayuda a mejorar su imagen y la aceptación de los mismos a través del uso de las nuevas formas de comercialización.

2.3. ANTECEDENTES DE LAS METODOLOGÍAS

2.3.1 ANTECEDENTES DE LA TEORÍA ECONÓMICA

Martner, (2000) afirma:

Las buenas políticas son aquellas que otorgan credibilidad y logran aislarse de las presiones de gasto de los sectores sociales. La capacidad de discrecionalidad de las autoridades da pie, en el mejor de los casos, a todo tipo de ineficiencias, y en el peor de los casos deja la puerta abierta al populismo y facilita la ocurrencia de errores en la política económica. (p.20)

Caleya (2015) afirma:

La política monetaria se fundamenta en las acciones o inacciones voluntarias que emprenden las autoridades monetarias con el fin de modificar la cantidad, disponibilidad o el coste del dinero para conseguir objetivos de la política económica como son lograr pleno empleo, estimular el desarrollo de la economía de un país, alcanzar equilibrio económico exterior, evitar desequilibrios en la balanza de pagos conservando un tipo de cambio estable y estabilizar los precios previniendo la inflación. Los promotores de estas actuaciones son el Banco Central y el Gobierno del país mediante los Ministerios de Economía o de Finanzas. (p.8)

Se aplica una política monetaria expansiva cuando el banco central es consciente de que el país necesita aumentar la cantidad de dinero en circulación para impulsar la economía y las fuentes de empleo. Las variables que toma en cuenta el banco central son; realizar operaciones de mercado abierto, bajar los tipos de interés y minorar el coeficiente de caja (Caleya, (2015, p. 13).

La política monetaria restrictiva se utiliza cuando en el sistema hay un exceso de liquidez y se busca reducir la cantidad de dinero en circulación, la estrategia que utiliza el banco central para alcanzar estos objetivos son; vender deuda pública, subir los tipos de interés y aumentar los coeficientes de caja (Caleya, 2015, p. 14).

2.3.2 ANTECEDENTES DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA

En Costa Rica las MIPYME se encuentran rezagadas en muchas dimensiones por empresas de mayor tamaño, esto se debe a que se enfrentan a diferentes restricciones, tales como la falta de acceso a las fuentes de financiamiento, débil capacidad de administración, imposibilidad de explotar economías de escala, información imperfecta sobre oportunidades de mercado y poco acceso a nuevas tecnologías. La falta de acceso a las fuentes de financiamiento y a la capacitación tiene serias repercusiones en el desarrollo de este sector, según estudios públicos se puede observar

que un porcentaje muy bajo utiliza una combinación de recursos para financiar sus operaciones, lo que hace evidente que es necesario una instrucción financiera para identificar las correctas fuentes de financiamiento (Monge & Rodríguez, 2012, p. 2).

Las MIPYME en Honduras se enfrentan a las mismas restricciones la falta de acceso a las fuentes de financiamiento y a la capacitación afecta el crecimiento de este sector, a través de una adecuada instrucción financiera podrán identificar cuáles son las mejores fuentes de financiamiento que les permitirá tener un crecimiento en el mercado, la instrucción financiera a través de un plan de capacitación es de vital importancia debido a que les permite tener un panorama más claro de las variables del entorno que influyen en la mejora continua y desarrollo de las empresas.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Este capítulo muestra el camino que se tomó en el proceso investigativo, cuáles fueron los instrumentos de recolección de datos para darle sustento a la investigación, tipos de fuentes de información tanto primaria como secundaria. Herramientas amparadas por expertos en el área de investigación para darle credibilidad científica al estudio realizado.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

Para determinar el modelo de financiamiento adecuado para una MIPYME es necesario entender:

1. Los factores externos e internos que influyen en la forma que estos entes se capitalizan
2. Las ventajas y desventajas de los modelos de financiamiento empresarial.
3. Los criterios clave del éxito de los modelos de financiamiento empresarial.
4. El entorno interno de la empresa, es decir, sus recursos tangibles e intangibles, las capacidades y sus competencias claves.

Este caso sobre alternativas de financiamiento para MIPYME, conducirá a determinar el modelo de financiamiento adecuado para los futuros negocios y los ya existentes que deseen una buena estrategia de inversión.

La revisión bibliográfica también incluye la descripción de casos de estudio realizado por los investigadores con el fin de identificar los factores de competitividad y estabilidad que afectan el crecimiento empresarial y la forma de como influyó su modelo de financiamiento.

Para analizar la experiencia de éxito o fracaso se utilizó la entrevista en 6 MIPYMES dedicadas a prestar diversos tipos de productos y servicios, específicamente Salas de Belleza, Lubricentro, Tiendas de ropa, tiendas de calzado que iniciaron operaciones en Tegucigalpa y Comayagüela. Se analizara si existe una relación entre los modelos de financiamiento que han utilizado estas empresas y los factores que influyeron en su crecimiento o en su pérdida.

El resultado permitirá contrastar estos análisis y ayudar a los futuros emprendedores y a los actuales a ser más prudentes y hábiles al momento de tomar la decisión más viable para su proyecto de financiamiento que permita crear más valor para los clientes, colaboradores y accionistas.

3.1.1 .LA MATRIZ METODOLÓGICA

Tabla 1. Matriz metodológica

Título	Problema	Preguntas de Investigación	Objetivos		Variables	
			General	Específico	Independiente	Dependiente
Introducción Financiera como alternativa eficiente para mejorar el acceso y manejo de los financiamientos en las MIPYME	Múltiples factores son en la actualidad los que impiden el crecimiento de las MIPYMES, entre ellos la carencia de educación financiera, siendo este un factor determinante en el desarrollo, estancamiento o fracaso de las empresas	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué alternativas se podrán implementar para mejorar el nivel de educación financiera? 2. ¿Cuáles son los factores que limitan o pueden potenciar la instrucción financiera en las MIPYMES? 3. ¿Cuáles son las principales causas y consecuencias de utilizar las fuentes de financiamientos actuales para las MIPYMES? 4. ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento empíricamente usadas en la actualidad? 	Contribuir a incrementar la instrucción financiera para las MIPYMES, mediante un programa de educación para el adecuado uso de las finanzas; que genere un buen uso de los recursos financieros y créditos bancarios, permitiendo identificar eficientemente los programas, organismos y requerimientos a los que son objeto este sector, facilitando así la toma de decisiones al momento de la elección de estas alternativas de inversión.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los modelos de educación financiera empresariales más exitoso en las MIPYMES 2. Identificar los factores claves que orillaron la apertura de estos modelos de financiamiento 3. Definir los recursos, capacidades y requerimientos exigidos para la obtención de un modelo de financiamiento adecuado a la necesidad del emprendedor 4. Determinar las ventajas y desventajas de la utilización de los productos más usados por los MIPYMES 5. Proponer un programa de educación financiera para facilitar el acceso a los financiamientos que ofrecen las entidades bancarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveles de Endeudamiento • Relación cuota ingreso • Fomalidad y Legalidad • Rentabilidad • Alternativas de financiamiento 	Programa de educación Financiera

3.1.2 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Para evaluar el requerimiento al que se debe apegar para una buena elección de un modelo de financiamiento, en la investigación se definieron las siguientes variables presentadas a continuación.

La variable dependiente entorno a la investigación se centra en un programa de educación financiera la cual depende principalmente de las variables: nivel de endeudamiento, relación cuota ingreso, máxima exposición global, rentabilidad, formalidad y legalidad.

El logro de un financiamiento adecuado depende de muchos requerimientos a cumplir por los solicitantes, que con una buena socialización y programas de educación financiera ayudara al crecimiento y desarrollo de los emprendedores.

3.1.3 DEFINICIÓN OPERACIONAL

Diagrama sobre la definición operacional de las variables

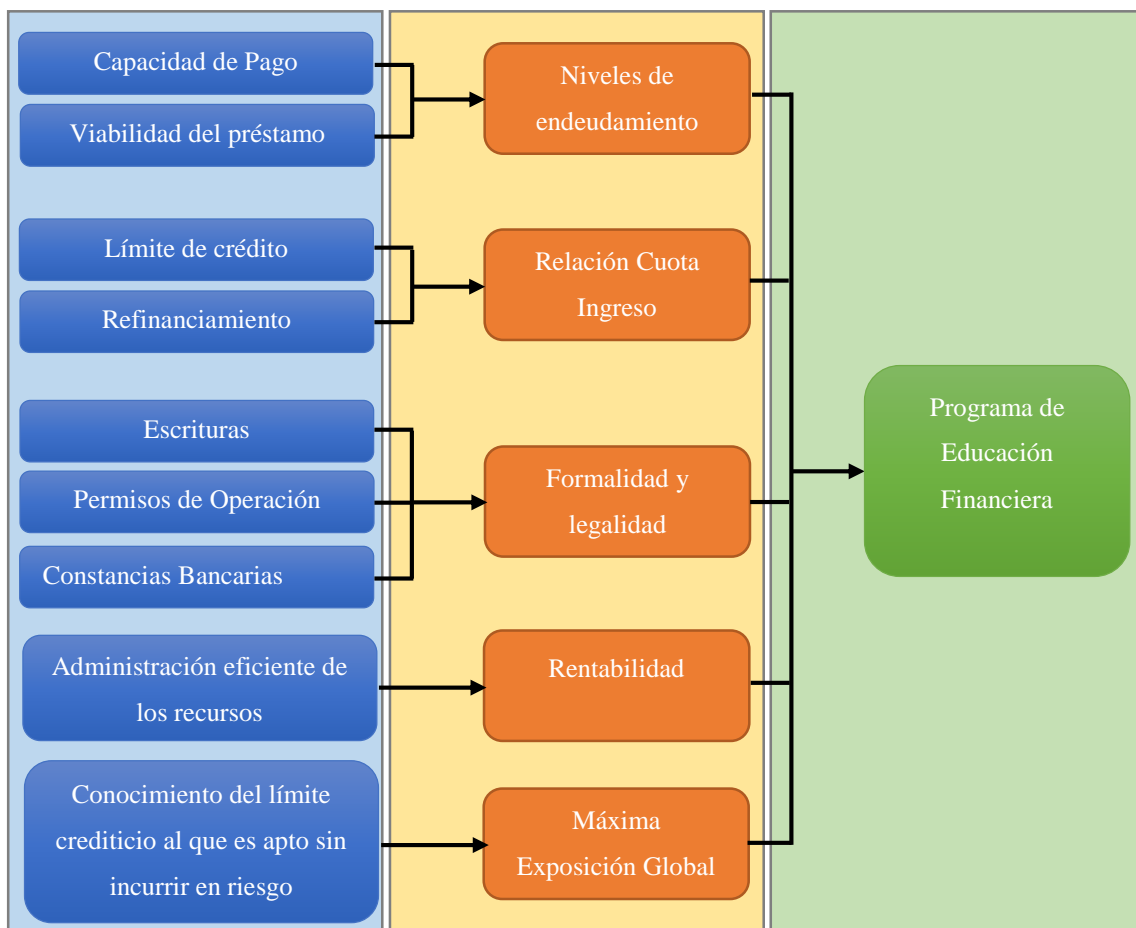


Figura 2. Diagrama de las variable

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

3.2.1 MÉTODOS UTILIZADOS

Para la recopilación y organización del marco teórico se utilizaron diferentes métodos de estudio:

- **Enfoque mixto**, en esta investigación predomina el enfoque cualitativo debido a que el resultado obtenido fue en base a las variables de investigación por lo que se interpretó la información obtenida en el trabajo de campo y se considera cuantitativa debido a los resultados estadísticos.
- **Explicativo**, debido a que se expone un caso de estudio específico y concreto, en las encuestas se hicieron preguntas de investigación directas y se busca en todo momento aclarar y explicar desde un panorama científico el uso del financiamiento en los emprendedores.
- **Deductivo**, Se partió de datos generales aceptados para llegar a una conclusión de tipo particular.
- **Inductivo**, se logró llegar a conclusiones generales de la investigación y de la falta de educación financiera que existe en la actualidad, partiendo de hechos y premisas particulares, se procedió a la observación, clasificación, registro y el estudio de los hechos para lograr obtener conclusiones que nos despejen de forma general el problema objeto de estudio.
- **Analítico**, se analizó la información obtenida a través de los diferentes métodos de recolección con el objetivo de identificar la relación que existe entre las variables que conforman el objeto de estudio y la síntesis se produce sobre la base de los resultados.
- **Histórico**, en la búsqueda de información y consulta de fuentes bibliográficas en el marco teórico para sustentar y dar mayor respaldo a la investigación se usan referencias pasadas, estudios que en su momento fueron y hasta la vez son de gran alcance y aporte de conocimiento. Y que aunque en algunos casos tienen mucho tiempo de haber sucedido aún causan impacto en la actualidad.
- **Sintético**, Se relacionaron las entrevistas con la aplicación de las encuestas y se pudo identificar una relación de los hechos que permitieron plantear un plan de educación financiera que permita tener un mejor acceso a las fuentes de financiamiento.

La investigación se realizó con un enfoque mixto donde predomina el enfoque cualitativo ya que se pretende medir el fenómeno por el cual la mayoría de Micro y Mediana empresas optan por fuentes de financiamientos informales, para comprobar este fenómeno se cuenta con información estadística que mide las causas del mismo.

La investigación permite aplicar el enfoque cualitativo a través del cual se explora el fenómeno a profundidad de las causas por las cuales los posibles usuarios del sistema financiero deciden utilizar otras fuentes de apalancamiento.

Este instrumento resulta de gran utilidad porque se recolecta información de primera mano y con base de experiencias vividas y conocimientos de causa del entrevistado, es aquí donde observamos el fenómeno en su contexto natural, para posteriormente analizarlo; la entrevista es estructurada debido a que ya se cuenta en base a una guía de preguntas específicas ya el instrumento indica que cuestiones se preguntan y en qué orden.

Se aplicó casos de estudio donde se tomó aleatoriamente empresas de diversos rubros y sectores y se realizó un análisis financiero extenso para definir su fuente de financiamiento las causas y consecuencias ocurridas debido a su toma de decisiones.

La encuesta aplicada viene a dar un mayor sustento al elemento cualitativo, lo cual nos permite indagar en una muestra mayor la opinión de muchos comerciantes sobre la importancia de la educación financiera en sus actividades comerciales.

El enfoque cualitativo es naturalista porque estudia el fenómeno en su contexto y ambiente natural y cotidiano, e interpretativo pues intenta encontrar sentido a los fenómenos en función de los significados que las personas les otorgan.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo No Experimental, Trasversal, debido a que se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único y de tipo Correlacionales Causales por la recolección de datos y se describe la relación en un momento determinado en esta investigación no existe manipulación de variables y observamos el fenómeno en su ambiente natural, para después analizarlos.

En el caso de esta investigación también el diseño es abierto, flexible ya que cada caso investigado es diferente al otro, con lo cual se pretende construir a partir del análisis los modelos de financiamiento utilizado y los estudios que sobre estos modelos pueden hacer mejorar a los futuros empresarios.

La investigación de las alternativas de las fuentes de financiamiento para las MIPYMES se fundamenta en la experiencia bancaria y las entrevistas realizadas a los emprendedores sobre la forma en que ellos se capitalizan, y el análisis del entorno interno de las empresas objetos de estudio.

Se han elegido un numero especifico de estudios sobre fuentes de financiamiento de propietarios de negocios en la ciudad de Tegucigalpa y Comayagüela, relacionando las variables de alternativas de financiamiento frente a la situación actual de la empresa.

“La investigación cualitativa se enfoca en comprender y profundizar fenómenos, explorándolos desde la perspectiva del investigador”(Sampieri, 2010).

Despues de definir el planteamineto del problema, es importante detallar la manera practica y concreta de responder a las preguntas de investigación y de esta manera cumplir con los objetivos de la investigación.

A continuación se detallan las etapas previstas en el proceso de investigación:

Etapas del diseño de Investigación:

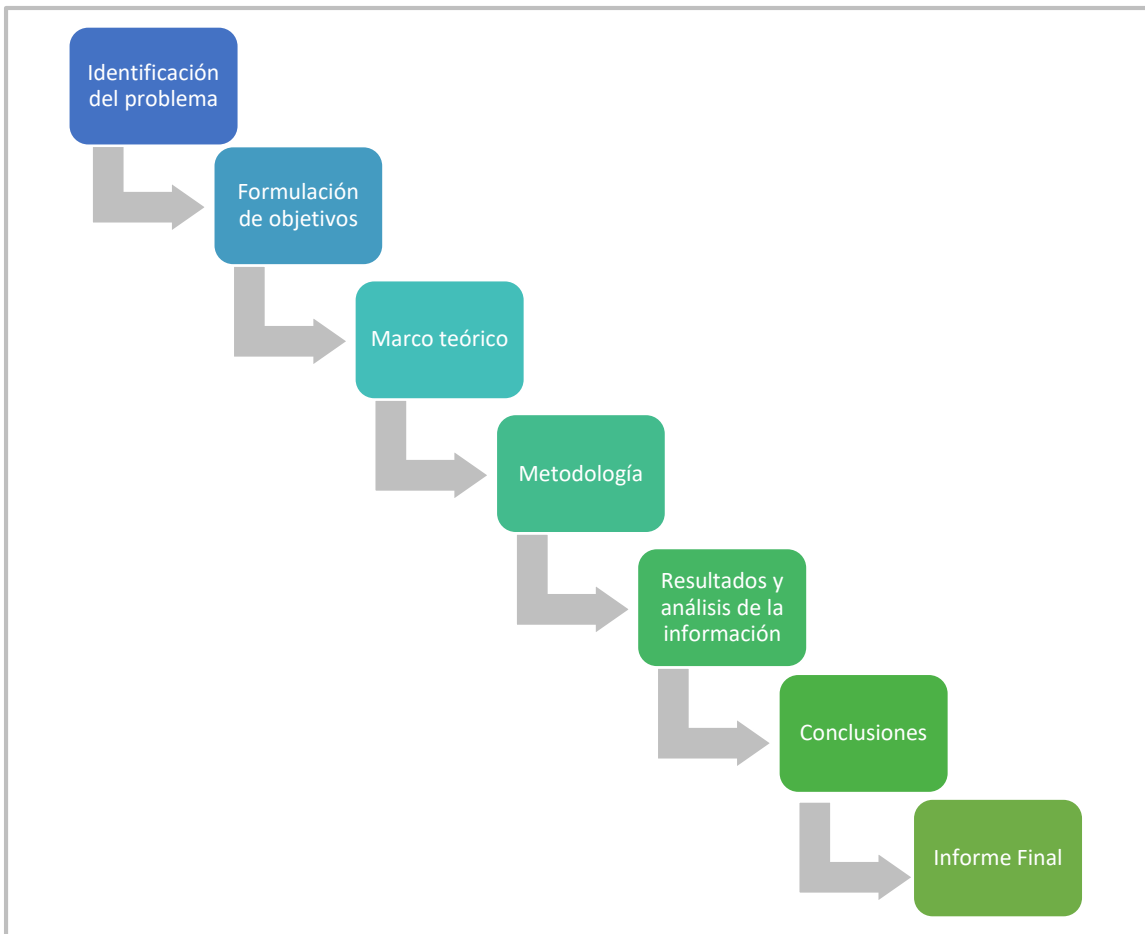


Figura 3. Diseño de Investigación

3.3.1 POBLACIÓN

Para llevar a cabo la investigación se comenzó a delimitar las Micro y Mediana empresas que se desarrollan en la ciudad de Tegucigalpa, según visita a la cámara de comercio de Tegucigalpa se indicó que existe en la capital 3,807 empresas registradas y afiliadas a la misma 2,465 siendo las empresas de este sector el objeto de estudio.

3.3.2 MUESTRA

Si bien es cierto la cantidad de casos de estudio realizados no es representativa con el tamaño de la población, por lo cual se procedió a la recolección de datos por medio de encuestas las cuales

vienen a dar mayor respaldo a lo obtenido en los casos de estudio, sin embargo, en los casos de estudios se selecciona un grupo selecto de personas propietarias de negocios para realizar una revisión minuciosa y detallada de la situación. En este caso de estudio se aplicó a seis empresarios fundadores de negocios del sector de Tegucigalpa y Comayagüela los cuales nos brindaron información fundamental que nos permitieron conocer las realidades desconocidas en el ámbito de la inversión.

Como cálculo de la muestra la aplicación de 150 encuestas y los 6 casos de estudio se realizaron por conveniencia de los investigadores haciendo una mezcla de dos tipos de instrumento para fortalecer la información encontrada.

La muestra es No Probabilística ya que va dirigido a un sector específico y solo las personas naturales o jurídicas que cumplan con los requisitos podrán ser aptos para ser parte de ella.

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis estudiadas en esta investigación son micros, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa y Comayagüela, mismas que fueron seleccionadas por las experiencias obtenidas por los emprendedores y que pueden servir de referencia para la implementación de un plan estratégico de financiamiento que ayude a mejorar la rentabilidad de este sector.

3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA

La unidad de respuesta que se presentan en estos casos de estudio se mide en niveles de porcentajes, ya que los indicadores como ser: relación cuota-ingreso, niveles de endeudamiento, rentabilidad se miden en unidades percentiles.

3.4 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.4.1 INSTRUMENTOS

El instrumento es el cuestionario aplicado para la recolección de datos, que es una herramienta utilizada por su gran aporte tanto en encuestas como en entrevistas, este tiene la ventaja de poder emplear tanto preguntas abiertas como cerradas.

3.4.2 TÉCNICAS

3.4.2.1 CASOS DE ESTUDIO

Los casos de estudio de empresas seleccionadas que abrieron sus puertas para facilitarnos información comercial y financiera fueron elementos claves para la recolección de información en la investigación realizada, ya que se puede observar y analizar desde un panorama a lo interno de las empresas las carencias y debilidades y combinarlo con la parte bancaria para así encontrar las principales particularidades que son obstáculo para ambas vías de generar negocio.

Por la complejidad de los casos de estudio se realizaron los mismos por los investigadores, ya que los mismos poseen experiencia en el área financiera y comercial y para este tipo de técnica de recolección el analista debe ser alguien muy calificado para no sesgar la información recolectada.

3.4.2.2 ENCUESTA

A través de la formulación de un conjunto de preguntas enfocadas a analizarlas las variables de investigación, se aplicó un cuestionario con el objetivo de extraer la información que permitió identificar las razones que impulsan a los empresarios a tomar fuentes de financiamiento que nos les permite tener un crecimiento constante en el desarrollo de sus operaciones.

3.4.3 PROCEDIMIENTOS

Ante la definición del problema de las limitadas fuentes de financiamiento a la cual son objeto las MIPYMES en el país se procedió a seleccionar una muestra de empresas que estuvieran en disposición de facilitar información comercial y financiera para que fueran objeto de un estudio detallado y analítico esto llevo a los casos de estudio.

A su vez para las entrevistas a profundidad se seleccionaron personas que reunieran los requisitos de emprendedores y se procedió a una entrevista íntima, estructurada donde con el propósito de obtener respuestas sobre el tema, pero siempre guardando la naturalidad sin inducir a la respuesta para no sesgar la información, se escuchó activamente, se pidieron ejemplos y en todo momento se le informó a los entrevistados el propósito de la entrevista y se procedió primero a efectuar las preguntas generales y luego las específicas.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias de investigación son las entrevistas realizadas a los propietarios de los negocios objetos de estudio, ya que la información recabada es confidencial, restringida y veraz.

Las fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues “se trata de resultados de los estudios elaborados” (Sampieri, 2010, p. 53).

Para esta investigación se consideran fuentes primarias de investigación las consultas realizadas a seis (6) MIPYMES.

Tabla 2. Empresas seleccionadas para la investigación:

Nombre de la Empresa	Lugar
Sala de belleza	Tegucigalpa
Lubricentro	Tegucigalpa
Tienda de ropa de bebe	Comayagüela
Tienda de vestidos de novia	Comayagüela
Negocios informales en quinta avenida	Comayagüela
Grupo Invemeco	Tegucigalpa

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias de investigación es la bibliografía consultada a lo largo de la investigación, así como análisis presentados por el asesor temático o comentarios sugeridos por El al ver y analizar la encuesta ya que se parte de una fuente primaria para realizar dicho análisis o comentario

Sampieri (2010) afirma que la fuente secundaria de información interpreta y analiza fuentes primarias de información.

Esta información se obtendrá en forma directa, a través de la revisión de bibliografía relevante, y recolectando los datos de interés al estudio a través de un acercamiento con las instituciones que posee Información relevante a las MIPYMES

3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

El corto tiempo proporcionado para la realización de una tesis de post-grado resulta ser muy corto para llegar a realizar un trabajo profundo y bien sustentado, debido a que 10 semanas combinadas con el ajetreo diario del maestrante resultan ser insuficientes en la mayoría de los casos. La renuencia y la poca disponibilidad de docentes del campo universitario para servir de asesores temáticos.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

A continuación se presentan los hallazgos encontrados en la investigación de campo, los cuales se realizaron a través de encuestas a 150 micro, pequeña y mediana empresa, a su vez la implementación de casos de estudio de este mismo rubro, con lo cual se identificó que existe una necesidad de educación financiera para mejorar la oportunidad de acceso a las diferentes fuentes de financiamiento.

4.1 CASOS DE ANÁLISIS

Para dar soporte al análisis del entorno en la ciudad de Tegucigalpa se plantean algunos casos de estudio reales que son de nuestro propio conocimiento y fortalecen la teoría en que las micro, pequeñas y medianas empresas necesitan tener una educación financiera para poder tomar las mejores fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus operaciones.

4.1.1 PRIMER CASO DE ESTUDIO “SALON DE BELLEZA”

Es una sala de belleza fundada en el 2007 en la ciudad de Tegucigalpa creadora y líder del concepto de secado express debido a la rapidez de atención al cliente, esta empresa introdujo un concepto diferente siguiendo una estrategia clara y definida. Ofrecer un servicio de peinado y belleza de calidad en forma rápida.

Los inicios de esta franquicia comienzan con la unión de dos egresadas de una prestigiosa universidad local que decidieron darle un enfoque profesional al giro de la belleza y se aventuraron en el largo camino del crecimiento empresarial.

Al buscar fuentes de financiamiento se encontraron con grandes barreras de acceso a créditos para la inversión, debido a que no cumplían con los requisitos establecidos por las entidades bancarias a nivel de personería jurídica, fueron financiando el crecimiento de la empresa con su crédito personal; fue así que Secados Express ya con una inyección de capital empezó a crecer, a contratar más personal e innovar en atención y servicios a su clientela.

En las empresas llega un determinado momento donde se debe elegir en continuar creciendo o desaparecer, ya que permanecer en el mismo lado significa estancamiento y debido a que la devaluación y la inflación no permanecen estables el que no crece desaparece. Fue en ese momento donde por su buen comportamiento crediticio las dos socias tomaron hasta cierto punto sin

conocimiento la decisión de financiar sus operaciones con tarjetas de crédito, ya que las ventas diarias podrían cubrir ese apalancamiento a corto plazo.

Así continuo el proceso a tal punto que se les fue ampliando su límite de crédito la empresa creció, 4 sucursales en 6 años, sin embargo se dio lo que nunca se cruzó por la mente de las socias al momento de emprender esta tarea de crecer, sus niveles de endeudamiento a nivel personal llegaron a niveles que están fuera de política de cualquier entidad financiera.

Al momento de solicitar un crédito a título personal se encontraron que deber un millón de lempiras que se utilizó para inversión del negocio, pero no a nombre de la empresa les impedía con su salario aun de ejecutivas el acceso a un crédito ya fuese para vivienda, consumo, prendario debido a que según las entidades financieras no había capacidad de pago y no cumplían las políticas crediticias de las instituciones.

Es en este punto donde, aunque sus compromisos estaban cien por ciento al día ya no tenían más acceso a créditos con tasas coherentes para sus necesidades personales.

4.1.2 SEGUNDO CASO DE ESTUDIO “LUBRICENTRO”

Esta empresa tiene una historia desde los años 80 sin embargo a atravesado por varios cambios de propietarios a lo largo del tiempo, el caso de estudio será el de la última adquisición que fue realizado por un asalariado que al recibir las prestaciones de su antiguo trabajo decidió incursionar en trabajar lo propio; fue así que en el año 2003 con el pago recibido compro el lubricentro casi artesanal y comenzó a trabajar con los empleados que este ya tenía.

Al inicio fue la etapa de conocer el segmento ya una vez conociendo el rubro decidió implementar nuevos productos y servicios lo cual comenzó funcionando de una manera exitosa, la clientela fue aumentando y las ventas de la misma manera. Así trascurrieron los años y la competencia comenzó a ser más fuerte cada día, la clientela comenzó a disminuir por ende las ventas siguieron el mismo rumbo.

Viendo este fenómeno tomó la decisión de innovar en maquinaria equipo y crecer, fue por este motivo que se acercó a instituciones financieras para solicitar financiamiento; sin embargo la falta o carencia de requisitos le imposibilitaron obtener un crédito con un banco sólido. Fue así que instituciones bancarias de menor categoría con la falsa promesa de que prestaban a pequeños inversionistas sin el cumplimiento de tantos requisitos le facilitaron un crédito por L.400, 000.00

con tasa promedio del 35% una tasa no apta para inversión debido a que los márgenes de utilidad ya una vez pagando todos los compromisos está debajo de ese número.

Sin embargo bajo el entusiasmo de continuar el negocio y seguir operando empezó a implementar lo que tenía en mente la compra de más maquinaria y equipo para atender de mejor manera a su clientela, pero la reacción por parte de la economía no fue la esperada, la región en general estaba pasando por crisis la afluencia esperada de clientes no fue lo previsto. Aun así durante cierto tiempo pudo honrar tanto sus compromisos de operaciones como sus compromisos financieros, esos si con esfuerzos fuera de lo normal.

Y luego lo inevitable empezó a retrasar pago a la financiera para poder cumplir con sus otros compromisos de operaciones, y siendo la tasa de interés no apta para inversión en negocios, estas comenzaron a subir de manera exorbitante, las llamadas de cobros comenzaron a ser más frecuentes, luego las visitas que agobiaban al propietario y tarde se dio cuenta de cómo un producto indebido para la inversión sumando a los factores externos de la economía le jugaron en contra, fue así donde solo el capital fresco que se le inyectó con la venta de una propiedad pudo salvar la continuidad de la empresa.

4.1.3 TERCER CASO DE ESTUDIO “TIENDA DE VESTIDOS DE NOVIA”

Empresa fundada desde el año dos mil dedicada a la venta de vestidos de novia, fue creada bajo la idea de brindar un servicio de primera calidad a un precio no alejado de la realidad para aquellas mujeres que iban a contraer matrimonio. Debido que se vio la oportunidad de mercado por su propietaria visualizando un nicho de clientes sin atender porque los precios de este tipo de productos muchas veces son muy costosos.

Fue así como comenzó a darse a conocer en el rubro y su publicidad fue esparcida rápidamente de boca en boca, adquirió mayor cartera de clientes pero debido a su bajo margen de utilidad su crecimiento no había sido tan prometedor; pero al menos daba para mantenerse en el mercado. Dado que su segmento era dirigido a aquellas jóvenes de una clase no tan pudiente pero que si querían lucir un vestido adecuada para la ocasión especial de sus nupcias.

La empresa ubicada en la zona de Comayagüela le permitió durante mucho tiempo sobrevivir sin financiamientos, ya que en esa zona los costos fijos no son tan elevados como en otros sectores

comerciales; pero las ganas de crecer y explorar nuevos mercados motivó a su fundadora a solicitar una fuente de créditos para la inversión; fue así que se avocó a las respectivas instituciones financieras y concluyó que todas le ponían el mismo obstáculo y era que su negocio operaba al margen de la legalidad.

Solicitó asesoramiento para poder comenzar a operar legalmente tomando nota de los requisitos que se solicitaron en las diferentes entidades financieras y poco a poco llenando cada una de las carencias que presentaba, fue así que un año después ya cumpliendo todos los requisitos solicitados se presentó a una entidad bancaria nuevamente a solicitar financiamiento, siendo esta vez apta para un financiamiento adecuado para la inversión, con una tasa de acorde al rubro.

Así decidió ampliar sus operaciones con otra sucursal la cual ya contaba con dos elementos sumamente importante las cuales eran experiencia por parte de la propietaria y capital de trabajo para poder ofrecer una mayor variedad de productos a su clientela, esto la catapultó a otro nivel de servicio penetrando ahora en un nuevo mercado; mujeres con mayor poder adquisitivo que mandan a fabricar sus vestidos a pedido y debido al buen apalancamiento al que decidió optar está generando muy buenas utilidades.

Aquí se puede observar como el debido proceso dio el beneficio de un adecuado modelo de financiamiento para poder mantener las operaciones del negocio.

4.1.4 CUARTO CASO DE ESTUDIO “TIENDA DE ROPA PARA BEBE”

Only Babies abrió sus puertas en Tegucigalpa en los años 2000 y su éxito no fue de inmediato, tenía un objetivo claro y era el de brindar una variedad de productos para un mercado tan grande como lo es el de bebés y niños; con ropa para las diversas ocasiones y temporadas del año. La ardua competencia en este sector y el gran tamaño de mercado aunado con el difícil acceso a su tienda en la zona de quinta avenida de Comayagüela determinó a su creadora optar por una nueva estrategia.

Viendo que el cliente a detalle era muy difícil que llegara a la zona decidió empeñar sus fuerzas en los clientes foráneos y mayoristas que venían de los pueblos aledaños a la ciudad para comprar y luego vender estos productos en sus pueblos aldeas o caseríos, este giro la obligó a pedir mayor volumen de mercadería para obtener un mejor precio y así poder ofrecer a los mayoristas un precio que ellos pudieran también ganar en sus lugares de ventas.

Pero esto ocupaba mayor inversión, sin embargo los ahorros que ella obtuvo a lo largo de trabajar diez años en Estados Unidos los había invertido en certificados de depósito en un ente bancario. Al verse en la necesidad de mayor capital la obligo a presentarse a esta entidad a querer hacer el retiro de su certificado de depósito y fue aquí que al ver el banco la necesidad de inversión que contaba el cliente le ofreció un producto bancario que el cliente desconocía.

Préstamo garantizado es el nombre de aquel préstamo que se da de los mismo ahorros del cliente, funciona a una tasa muy por debajo de la media alrededor del 15% anual y funciona de la siguiente manera: el cliente deja pignorados cierta cantidad de dinero y el banco le presta el 80% del monto congelado, esto ayuda al cliente a no descapitalizar sus ahorros personales a la vez el dinero que se deja en el banco genera intereses mensuales a favor del cliente y si este porcentaje se le resta a la tasa del préstamo el porcentaje real oscila entre el 8 y el 10% una tasa muy competitiva para generar negocio.

4.1.5 QUINTO CASO DE ESTUDIO

El sector informal que se ubica en el sector de los mercados de Comayagüela en su mayoría nacen y desaparecen con la misma rapidez, ya que carecen de cualquier tipo de sustento legal, de capital propio o de estrategia comercial, su fin en general solo es el de subsistir y lo cual convierte a este sector en un rubro muy vulnerable del cual se aprovechan financieras, y prestamistas independientes que son buscados debido a que al carecer de los requisitos para un préstamo bancario se avocan a estas personas para poder invertir en sus pequeños negocios.

Tasas desde el 10 % hasta el 20 % mensual con pagos de intereses diarios y a un plazo de 20 días; es el denominador común que se ve en los mercados de la capital del país, es muy normal escuchar que un grupo de colombianos son los que financian este sector, la necesidad, la falta de educación financiera y las pocas alternativas convierten este rubro en presa fácil de esta nueva tendencia de préstamos en el sector informal de la economía local.

El ciclo de vida promedio de estos negocios anda entre los 4 y 6 meses ya que las pocas utilidades que generan sirven para hacer el pago de los intereses a sus acreedores, según entrevista a algunos dueños de estos negocios también las pandillas que operan en estos sectores se dedican a este negocio de prestar dinero claro está con presta nombres para despistar a las autoridades.

4.1.6 SEXTO CASO DE ESTUDIO “GRUPO INVEMECO”

Grupo Invemeco nace con la idea de un joven emprendedor que cuenta con mucha experiencia en el rubro de la construcción, su sueño se empezó a materializar cuando tomó la decisión de dejar su trabajo en una empresa privada para comenzar a formalizar su empresa, fue en el año 2012 que vio la oportunidad de poner en práctica su conocimiento.

No contaba con un respaldo financiero para la construcción de una casa modelo por lo que invirtió todos sus ahorros para llevar a cabo este proyecto.

Para sorpresa del nuevo empresario, logró vender la casa antes de que fuera terminada, esto lo dio el flujo necesario para poder invertir nuevamente en bienes raíces y comenzar a cumplir las exigencias de los clientes a través de sus diseños y buenos acabados a un precio accesible.

En la línea de tiempo para el desarrollo constante de la empresa se vio en la necesidad de financiar sus operaciones a través de su línea de crédito personal, podía cumplir con sus obligaciones ya que sus ventas se incrementaban mensualmente.

La empresa fue creciendo año con año debido al éxito que tenían en la construcción de viviendas, por lo que fue dándole la estructura necesaria:

- Ventas
- Diseño
- Compras
- Construcción
- Administración
- Gerencia General

Cuenta con 7 empleados que forman parte del equipo de planta y genera alrededor de 50 fuentes de empleo en el área de construcción.

Debido al crecimiento y buen desempeño de la empresa, Grupo Invemeco cuenta con el perfil necesario para tener acceso a las fuentes de financiamiento, para alcanzar ese perfil, la empresa pasó por muchos obstáculos los cuales fueron superados y hoy en día es una empresa que desea seguir creciendo y ser un ejemplo para muchos.

4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

1. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?

Tabla 3. Antigüedad de la empresa

Años de Antigüedad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2 años	12	8.0	8.0	8.0
	De 2.5 a 5 años	14	9.3	9.3	17.3
	De 5.5 a 10 años	48	32.0	32.0	49.3
	más de 10 años	76	50.7	50.7	100.0
	Total	150	100.0	100.0	

Aunque la mayoría de negocios encuestados poseen una antigüedad mayor o igual a 10 años, no se percibe el crecimiento esperado, debido a la falta de educación financiera, mala administración, en algunos casos una reducida inyección de capital ha provocado un estancamiento en los negocios. No se está creciendo simplemente se está sobreviviendo y el impacto provocado en la economía hondureña es el reflejo de esto, debido a que en su mayoría lo que generan es autoempleo, en otras ocasiones empleos a familiares cercanos con salarios muy por debajo de lo establecido por la ley. Realmente son pocas las empresas generadoras de empleo a terceros siendo estas la que le dan un realce y mejores condiciones de vida a la sociedad.

Con el pasar de los años las empresas tienden a relajarse y a entrar en una zona de confort, lo que afecta la innovación y el dinamismo de las mismas. Es por esa razón que es más común ver como las nuevas empresas emergentes surgen con mayor agresividad, dejando muchas veces a las empresas que tienen mucho tiempo de estar en el mercado al margen de la nueva competencia; Una de las fórmulas de las empresas exitosas es reinventarse cada cierto tiempo para que su cambio vaya de acorde a la evolución del mercado.

2. ¿Cuál es el giro del negocio?

Gráfico resultados sobre giro del negocio

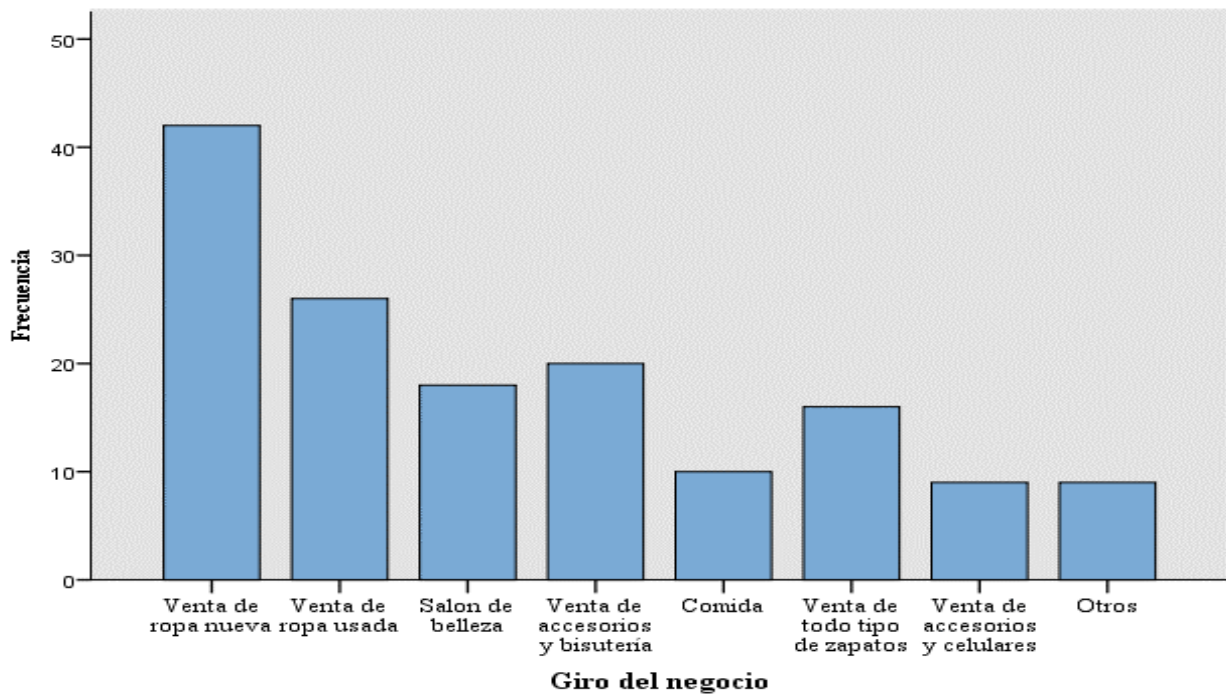


Figura 4. Giro del negocio

De los negocios encuestados se identifica que la venta de ropa es un giro que cada vez toma más fuerza, muchos comerciantes están cambiando de rubro y es en específico la venta de ropa usada un negocio en constante crecimiento. Son diversos los factores desde el precio, variedad de estilos y marcas presentadas hasta lo innovador y agresivos que estos negocios resultan ser.

En la recolección de datos al charlar con los dueños predomina el comentario de que la ganancia por artículo es reducida y que la utilidad se refleja en el volumen de ventas, debido a que en su mayoría ante la falta de estrategias comerciales la guerra de precios es lo que predomina.

Es en esta instancia donde se puede observar que una adecuada instrucción, tanto financiera como comercial podría mostrar a los emprendedores los diversos tipos de estrategias que se pueden utilizar para hacer las empresas más competitivas.

3. ¿Cuál es el rango de ventas mensuales de su negocio?

Gráfico rango de ventas mensuales

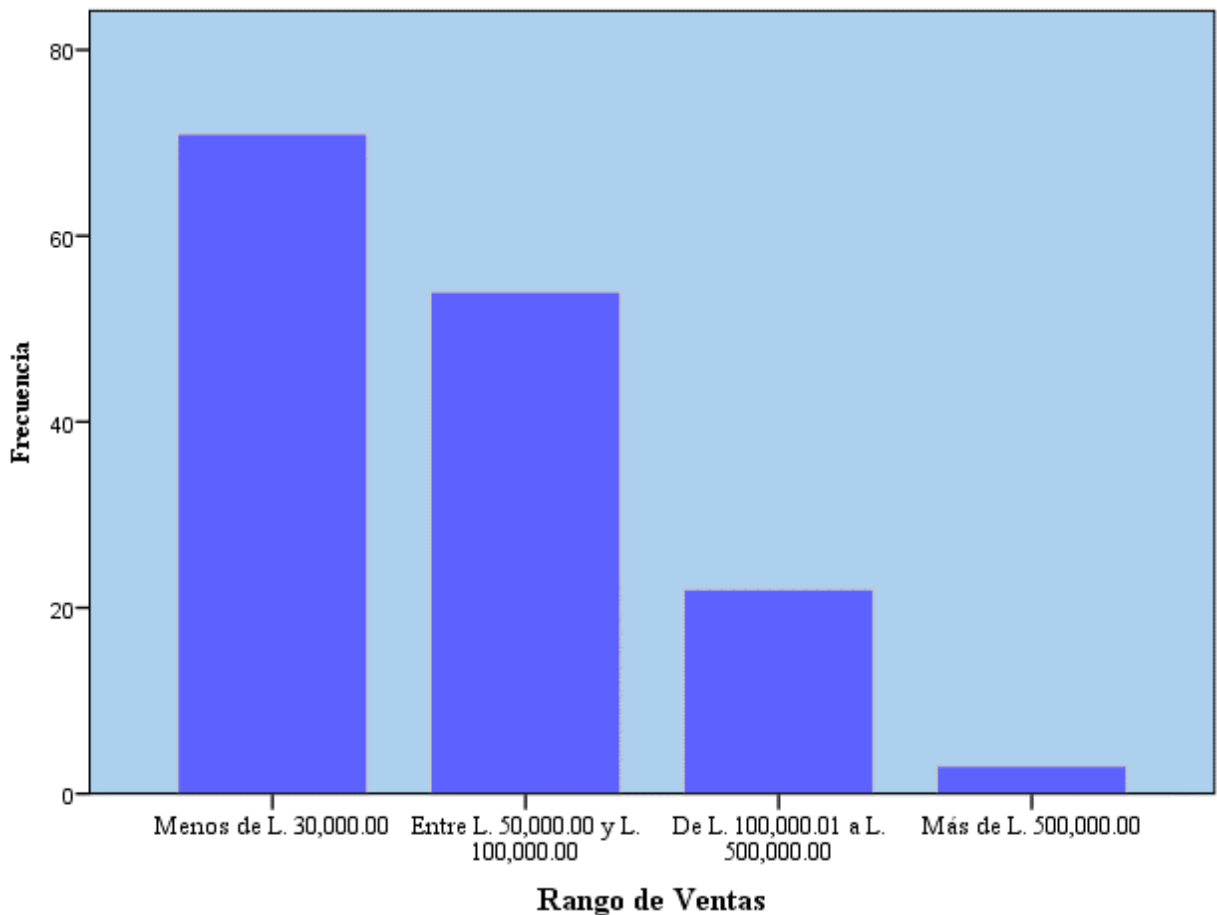


Figura 5. Rango de ventas

Este gráfico nos muestra desde otra perspectiva lo mencionado inicialmente, al ser el rango de ventas mensuales menos de L.30, 000.00 lo que más predomina, lo que demuestra que las pequeñas empresas no tienen un crecimiento adecuado, al no crecer no quiere decir que el negocio se está manteniendo ya que la inflación, la devaluación y el alto costo de la vida son elementos en constante movimiento ascendente. El estancamiento es uno de los primeros pasos para el cierre de los negocios.

Aunque sobrevivir sea la tendencia más recurrente no significa que este bien, al contrario muestra los cambios significativos que se deben implementar para mejorar el desarrollo de las economías locales.

A través de una educación financiera consideramos que los emprendedores pueden recibir la instrucción adecuada para obtener las fuentes de financiamiento que les permita iniciar sus operaciones en el segmento adecuado desde una micro hasta alcanzar un desarrollo operacional constante basado en una estrategia de crecimiento sostenible en el tiempo.

4. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento o capital de trabajo con el que suministra a su negocio?

Tabla 4. Fuentes de financiamiento

Fuente de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bancos	38	25.3	25.3	25.3
Cooperativas	14	9.3	9.3	34.7
Proveedores	14	9.3	9.3	44.0
Capital Propio	45	30.0	30.0	74.0
Prestamistas independientes	36	24.0	24.0	98.0
Financieras o Casas comerciales	3	2.0	2.0	100.0
Total	150	100.0	100.0	

Esta tabla nos muestra como algunas alternativas correctas no son de uso frecuentes, el caso de entablar una mejor relación con los proveedores puede brindar un mejor acceso a los recursos de estas compañías para impulsar el negocio local, es decir implementar prácticas para sacar un mayor provecho a la relación comercial entre proveedor y cliente. Se puede observar que el uso de capital propio es una manera de inversión muy utilizada, siendo desde el punto de vista estratégico una práctica que demuestra el poco conocimiento de las ventajas de trabajar con otras fuentes de financiamiento. Esta forma de inversión resulta ser riesgosa ya que se pone en juego el patrimonio personal donde alguna causa interna o externa podría repercutir negativamente y en forma directa en la economía familiar del inversionista.

Otro punto digno de destacar es el alto uso de prestamistas independientes para financiar las operaciones del negocio, siendo esta una de las formas más riesgosa para inversión ya que el acceso a ellas no requiere el estudio y análisis rigurosos, pero son estas fuentes de financiamiento donde se encuentran las tasas más altas de interés, a la vez la práctica además de cara resulta ser peligrosa

para los comerciantes, debido a que el capital prestado carece de respaldo legal, las fuentes podrían ser de dudosa procedencia y esto podría generar desde problemas con la justicia hasta riesgo en la vida de los comerciantes, ya que un comentario frecuente al momento de levantar la información fue que al momento de incumplir con los pagos el cobro suele ser agresivo y amenazante.

Es aquí donde podemos observar que una adecuada instrucción financiera ayudaría a mitigar y reducir el uso de esta práctica tan riesgosa y codiciosa. Si bien es cierto las opciones de financiamiento bancarias posee uno de los mayores porcentajes de uso sin embargo no se está utilizando de la mejor manera, porque se está manejando el uso de productos diseñados para el consumo personal en el apalancamiento de los comercios.

5. ¿Ha utilizado tarjeta de crédito para financiar su negocio?

Gráfico financiamiento de operaciones con tarjeta de crédito

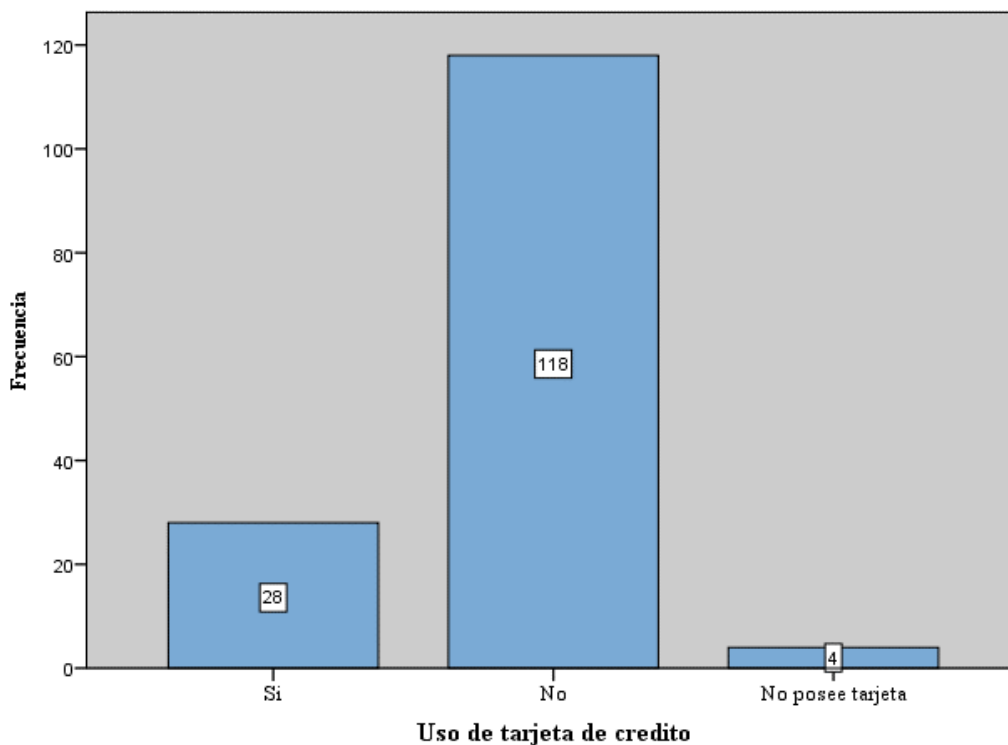


Figura 6. Uso de tarjeta de crédito

Podemos observar que el uso de la tarjeta de crédito para financiar las operaciones del negocio no resulta ser tan frecuente, aun así existe un porcentaje significativo de comerciantes que

hacen uso de esta herramienta financiera, siendo esta una práctica que debe ser erradicada totalmente de las fuentes de apalancamiento. Debido a que la tarjeta de crédito es un producto diseñado exclusivamente para el consumo personal la cual posee una frecuencia de pago a corto plazo y una de las tasas de interés más elevado por ser una línea revolvente.

En los casos de estudio presentados a continuación se puede observar de una manera más detallada como el uso inadecuado de este producto aunque se realice el pago en tiempo y forma genera niveles de endeudamiento muy por encima de lo normal en una persona natural.

6. ¿Está legalmente constituido su negocio o empresa?

Gráfico sobre la legalidad de la empresa

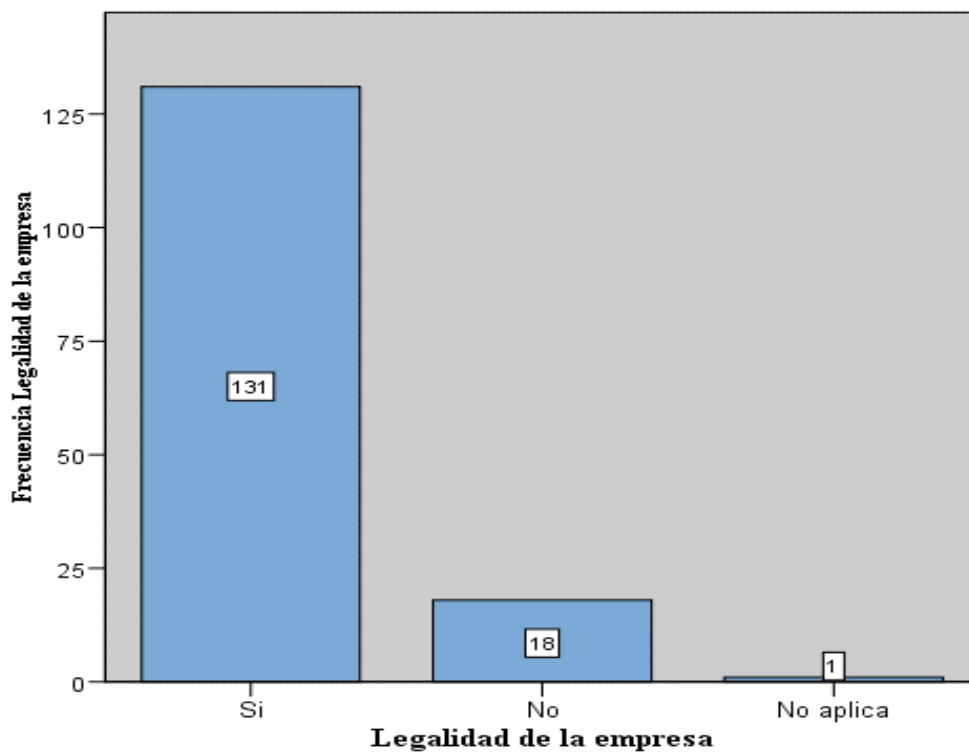


Figura 7. Legalidad de la empresa

Podemos observar que la presión fiscal generada por el gobierno ha llevado a los empresarios a legalizar sus empresas para no quedarse sin el debido permiso de operación el cual faculta a las empresas a operar según los nuevos requerimientos legales y a entablar lazos comerciales con las

grandes empresas y transnacionales, siendo estos factores determinantes en el crecimiento de las empresas.

7. ¿Cuál cree usted que es su principal limitante para obtener un crédito bancario?

Tabla 5. Limitantes a las fuentes de financiamiento

Motivos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Altos requerimientos y difícil acceso	27	18.0	18.0	18.0
Mucho tramite protocolario	47	31.3	31.3	49.3
Altas tasas de interés	28	18.7	18.7	68.0
Falta de educación financiera	11	7.3	7.3	75.3
Posee crédito bancario	37	24.7	24.7	100.0
Total	150	100.0	100.0	

Mucho tramite protocolarios es la opinión de la mayoría de encuestados sinónimo de poca familiarización con los requisitos precisos para alcanzar un óptimo servicio de crédito, esto se debe a la falta sociabilización que existe de parte de las entidades que brindan estos servicios hacia los clientes; algunas promociones que se anuncian por la televisión suele causar molestias en muchos usuarios ya que en el anuncio solo mencionan discretamente el beneficio que se puede obtener, sin resaltar claramente lo que se necesita. A su vez un alto porcentaje que posee créditos bancarios no necesariamente tienen un producto adecuado de acuerdo a su rubro sino que al indagar más a fondo se encuentra que la relación existente entre ellos es de créditos a nivel personal y no comercial.

Estas variables que se mencionaron anteriormente pueden ser combatidas con la creación de un programa que sirva de guía a los emprendedores de cómo puede ser más fácil entrar en el mundo de los productos adecuados para su necesidad, es decir que el giro de nuestra investigación apunta hacia la dirección correcta; La implementación de dicho programa.

8. ¿Ha utilizado prestamistas independientes para financiar su negocio?

Gráfico sobre el financiamiento de operaciones con prestamistas independientes

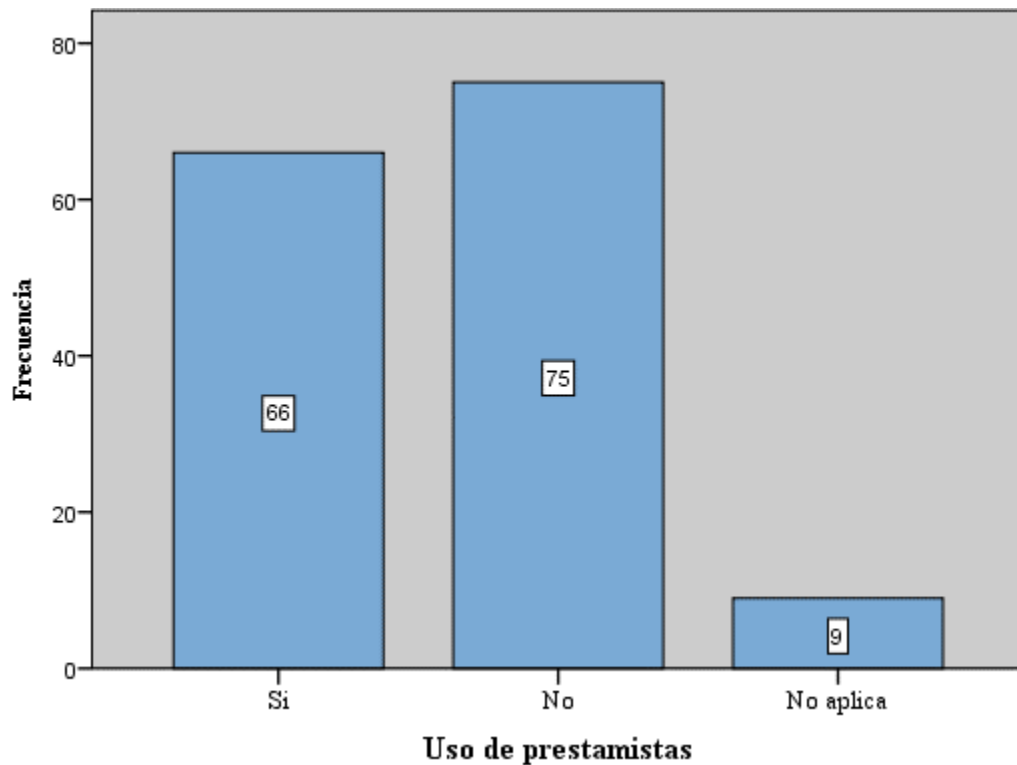


Figura 8. Uso de prestamistas independientes

El uso de prestamistas es un tema que a muchos no les gusta reconocer porque surge en la informalidad, en la injusticia y en la implementación de reglas arbitrarias que van en contra de la buena inversión, el motivo por el cual la mayoría de las personas se avocan a este segmento que cada vez crece más y que opera sin ninguna base legal es la facilidad y la rapidez que prestan el efectivo.

Lo consideran un mal necesario que las mismas limitantes los ha ido nutriendo de fuerza, los abusos cometidos por estas personas son frecuentes, intimidan al prestatario y las tasas de interés son sumamente elevadas, claro está el riesgo es de mayor categoría ya que sin ningún tipo de análisis financiero adecuado le brindan el dinero a los solicitantes, si bien es cierto existen personas que se han ido debiéndoles grandes cantidades de dinero las brechas cada vez se cierran más; debido a que después de ciertas cantidades de dinero existe una garantía de por medio que es la que

avala el préstamo en mención. En esta práctica el riesgo es compartido, así como las tasas son altas para el cliente el prestamista corre con ciertos peligros al momento que empiezan a recolectar el dinero prestado. Existe una gran tendencia en este uso y siempre que exista demanda estará la oferta presente.

9. ¿Podría mencionar el rango de interés mensual que paga con prestamistas independientes?

Gráfico rango de interés con prestamistas independientes

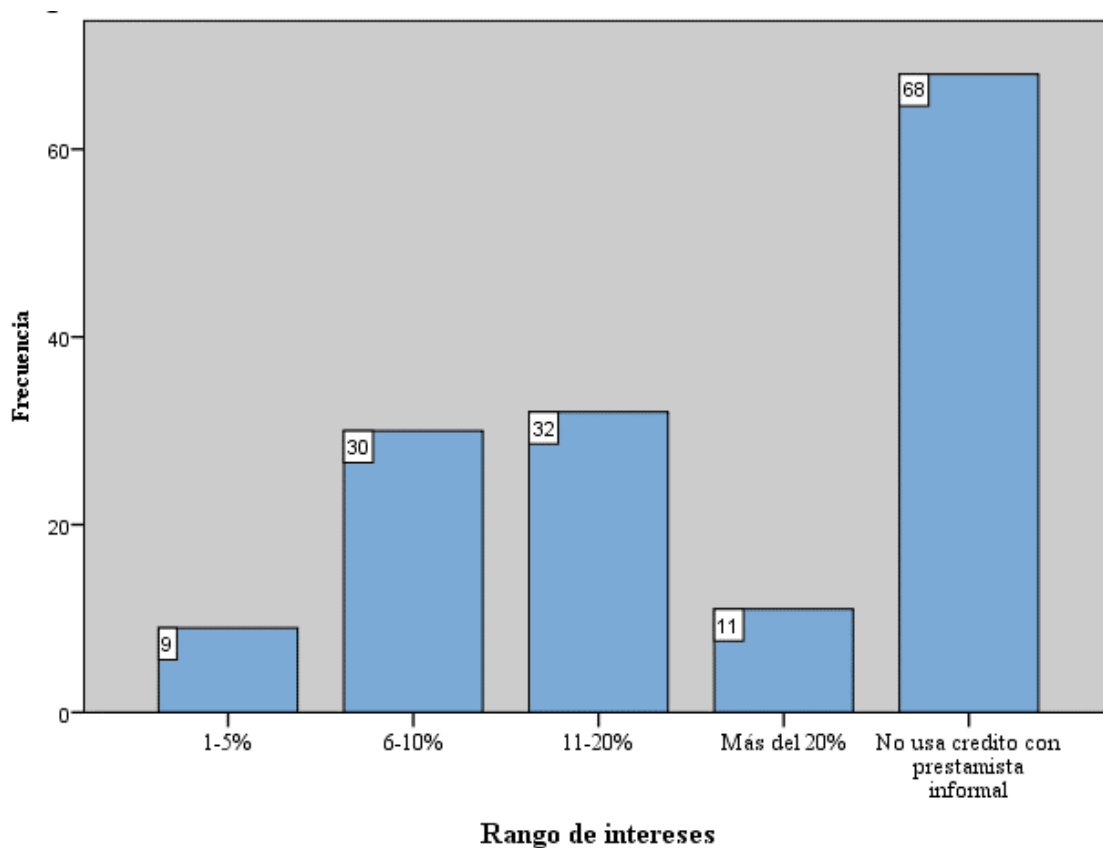


Figura 9. Rango de interés mensual con prestamistas independientes

Como se puede observar en la gráfica anterior las tasas más frecuentes al usar prestamistas oscilan del 11 al 20 % es de más del 100 % anual una tasa exorbitante y que difícilmente dejara a un pequeño emprendedor crecer, si analizamos que el margen de utilidad promedio es entre el 20

y 30 % menos los costos fijos de inversión se puede deducir claramente que la poca ganancia obtenida será destinada para el pago de los prestamistas.

Esta tendencia difícilmente ira a la baja si la demanda está latente, y esta demanda seguirá estando ahí siempre que haya poco conocimiento de parte de los comerciantes, es decir una herramienta eficaz para este tipo de producto se llama educación. Misma que se propone en esta investigación, con la finalidad de que los negocios puedan ser más rentables cada vez y así poder heredar negocios sanos y sustentables a las siguientes generaciones, de tal manera que el benéfico de los comercios sean para sus fundadores y trabajadores y no para un grupo específico dedicado a este trabajo que carece de sustento legal en la mayoría de situaciones.

El riesgo cada vez es mayor algunos comerciantes ya fuera de las entrevistas comentan que el dinero no tiene una procedencia fidedigna, que viene de colombianos, incluso de organizaciones de décadas a actividades ilícitas que colocan el dinero adquirido de forma irregular para darle apariencia de legitimidad, esto pone en un grave peligro a los comerciantes debido a que no saben realmente con quien tratan mucho menos a los problemas con la justicia que se pueden enfrentar; en busca de crecer pueden terminar toda su carrera de emprendedores por ignorancia financiera.

10. ¿Ha recibido algún tipo de asesoría para el uso correcto de los productos financieros?

Gráfico sobre la asesoría financiera recibida

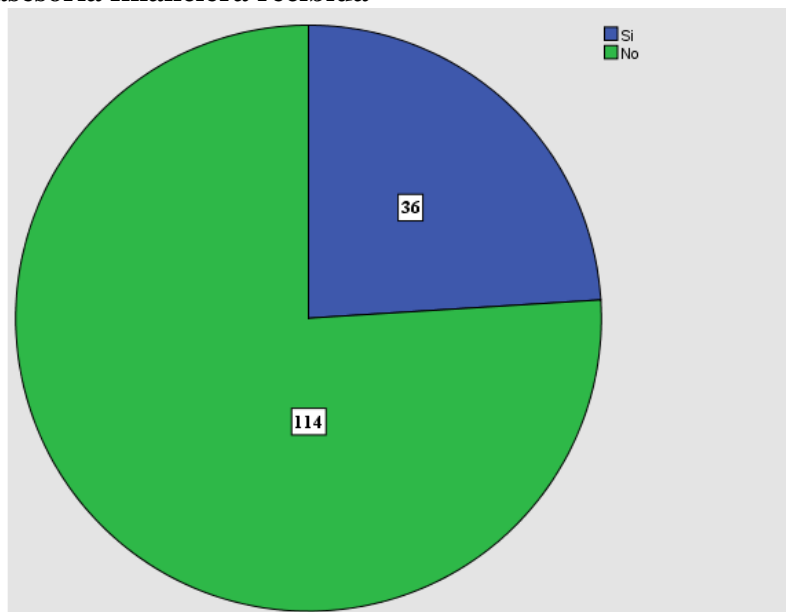


Figura 10. Asesoría Financiera

La mayoría de los negocios encuestados han iniciado y desarrollado sus negocios casi de manera empírica esto ante la inexistencia de entidades dispuestas a colaborar en esta área tan importante y a su vez ante la necesidad y el anhelo de emprender un negocio. Los negocios que mencionan que ha recibido asesoría financiera mencionan que ha sido producto de las mismas solicitudes en los bancos y estos poco a poco les han mostrado las formas de cómo obtener los diferentes productos que tienen a su disposición; pero si bien es cierto que son los bancos que en su mayoría han proporcionado esta instrucción lo hacen cuando el comerciante decide ir en busca de ese crédito, es decir de manera reactiva y no proactiva. La tendencia predominante es que de la muestra tomada son pocos los negocios que han tenido este beneficio y esto afecta positivamente a nuestro estudio porque muestra una vez más la importancia de este programa a nivel general.

11. ¿Cree usted que sería de mucho aporte para los negocios un programa de educación financiera?

Gráfico opinión para recibir una inducción financiera

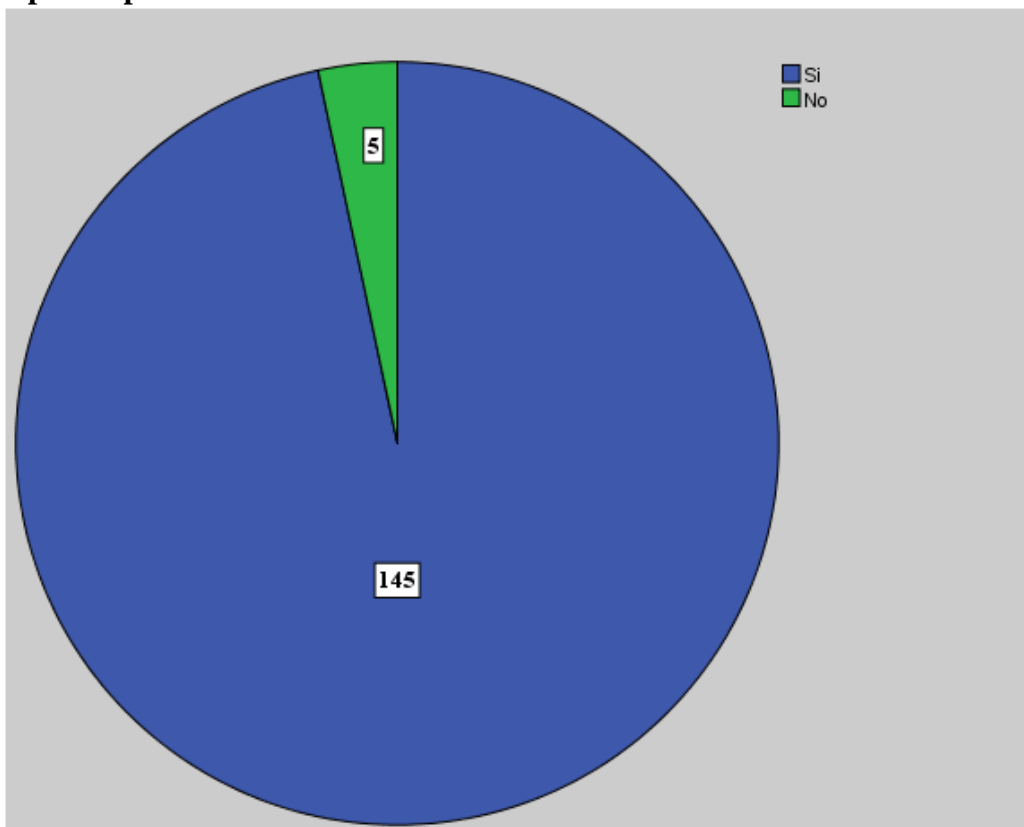


Figura 11. Programa de Educación Financiera

La necesidad de educarse en el ámbito financiero existe desde los pequeños emprendedores hasta las empresas ya establecidas con un capital considerable, en el estudio realizado se muestra una tendencia inclinada ante la necesidad de los diferentes comercios de obtener instrucción tanto para iniciar operaciones, tener mejor acceso a la fuentes de crédito y administrar de una manera más conveniente estos recursos.

Son muchas las opiniones que se encontraron en el universo de estudio, aun las empresas que poseían buen capital comentaban que de haber tenido en sus inicios un mejor adiestramiento en el tema de las finanzas les hubiese sido más fácil crecer y replicar sus estrategias, en los comercios no tan establecidos la misma necesidad existe solo que desde la perspectiva que les resulta muy difícil obtener crédito a buenas tasas por su carencia de legalidad y de conocimiento de leyes y políticas bancarias.

El efecto de este elemento en nuestra investigación nos muestra claramente la urgencia de un programa de educación financiera para las MIPYMES que venga a dar un adecuado adiestramiento para mejorar el acceso a los diversos productos crediticios y buen uso a estos recursos una vez obtenidos para ayudar a la formación de empresas más sólidas y estables.

4.3 DIAGRAMA DE ISHIKAWA CAUSA Y EFECTOS

Diagrama sobre el análisis y solución a las variables de investigación

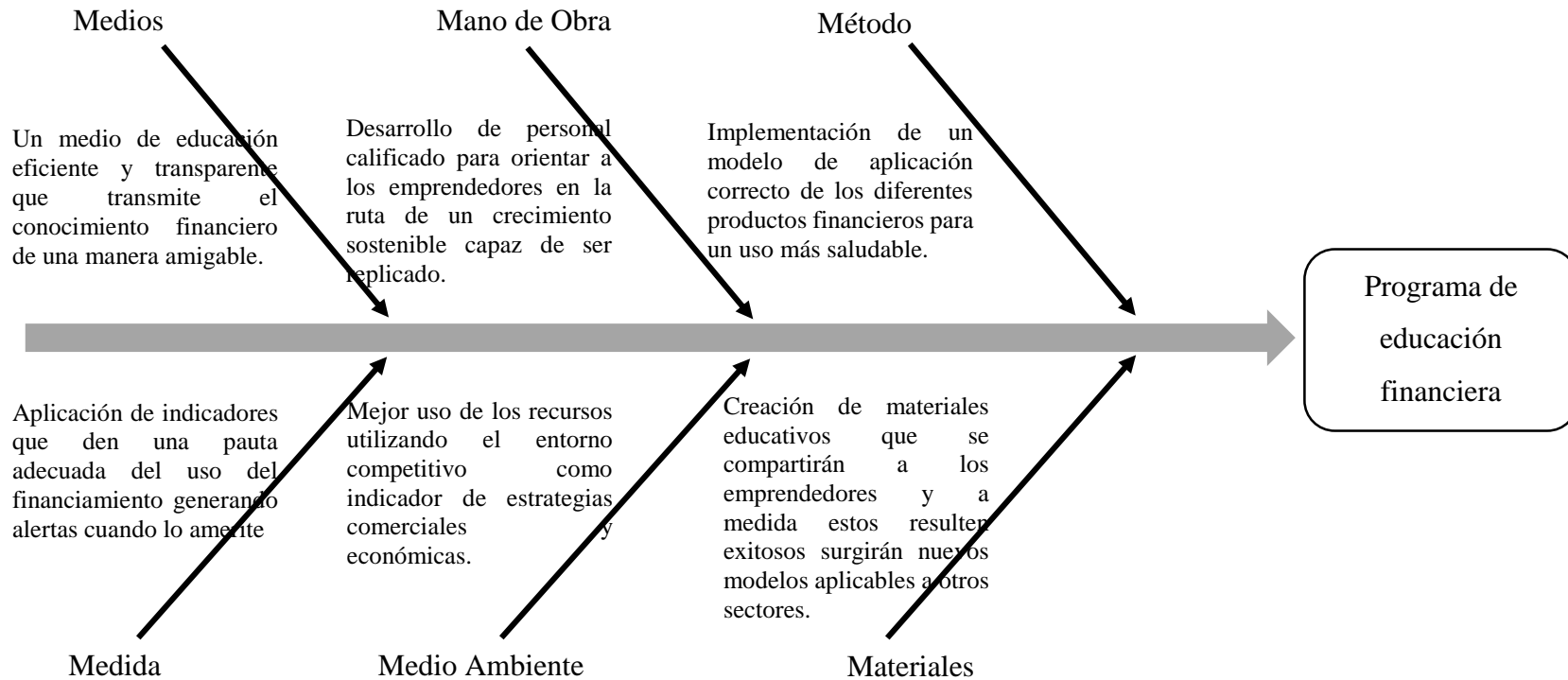


Figura 12. Diagrama de Ishikawa Causa y Efecto

4.3.1 EFECTO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIARA EN LAS VARIABLES

1. **Máxima exposición global;** Es el cúmulo o límite de crédito que una entidad financiera le puede otorgar a una persona, cuando los comerciantes utilizan su crédito personal para financiar sus negocios fácilmente rebasan este límite y luego no son aptos para un préstamo personal, aunque se tenga un buen comportamiento de pago debido a que tener tanto crédito concentrando con una sola persona genera un riesgo para las entidades bancarias. El programa de educación financiera al exponer estos conocimientos que muchos desconocen serán más conscientes del uso y separación de cada tipo de crédito.
2. **Nivel de endeudamiento;** Un programa de educación financiera hará saber a cada comerciante que la suma de todos sus compromisos ya sean financieros, alimentación, educación y salud dividido entre su ingreso proporciona el nivel de endeudamiento del cliente lo cual es un factor que se analiza al momento de otorgar un crédito.
3. **Relación cuota ingreso;** Tener el conocimiento de que porcentaje del salario del cliente puede apartarse para el pago de una cuota de préstamo mantendrá créditos más sanos; es beneficio de este programa proporcionar el conocimiento a los comerciantes para que no se endeuden con créditos innecesarios.
4. **Formalidad y legalidad:** El poseer este conocimiento mejorara el acceso a cualquier entidad financiera será más fácil a su vez tener la capacidad de realizar negociaciones más grandes y lucrativas con empresas serias, formales y reconocidas, lo cual es un elemento que eleva el estatus de la pequeña empresa.
5. **Rentabilidad:** El acceso a las fuentes crediticias es de suma importancia, sin embargo algo de igual de importante es saber administrar de manera sostenible estos recursos ya que esto significa mejor uso de las utilidades obtenidas producto de las operaciones comerciales de las empresas; un emprendedor con conocimiento en el ámbito financiero será capaz de tomar mejores decisiones que lo harán más rentable.

4.4 PROPUESTA

4.4.1 PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

4.4.2 INTRUDUCCIÓN

4.4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

4.4.3.1 SECTOR EDUCACIÓN

4.4.3.2 SECTOR EMPRESA PRIVADA

4.4.3.3 SECTOR ENTES REGULADORES

4.4.4 PRESUPUESTO

4.4.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

4.4.1 PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Una de las mayores causas de fracasos empresariales es la carencia del capital necesario cuando el negocio se inicia. La elevada tasa de fracasos de los pequeños negocios también dificulta la obtención de un préstamo para iniciar una nueva empresa.

De los casos estudiados, en la actualidad cuales se encuentran estables, cuales se encuentran en problemas financieros y cuál es la relación existente de éxito o fracaso según la fuente de financiamiento adecuado. En relación a los propietarios como esta su nivel de endeudamiento, son aptos actualmente para un préstamo a título personal o destinaron todo su crédito para financiar la empresa; de ser así ver el efecto domino que genera el inicio de operaciones con fondos inadecuados para la inversión debido a que una línea revolvente es más proclive a endeudarse de manera más acelerada y aunque va abriendo nuevas líneas de crédito siempre revolvente es difícil después a optar a un crédito de una tasa más baja para poder consolidar deudas o bien para capitalizar el negocio.

Un gran porcentaje de los pequeños emprendedores optan por financiar sus operaciones con tarjeta de crédito personal, ya que el acceso y la facilidad es inmediata contrario a un préstamo para inversión que requiere un análisis más minucioso y detallado, requiere garantías, antigüedad de la empresa y sobre todo legalidad de la misma. La prisa, la oportunidad de negocio instantánea, la impaciencia de los clientes, la falta de conocimiento de las políticas crediticias son factores que impactan al emprendedor debido a que muchas veces solucionan su problema en el momento, pero

solo son soluciones temporales ya que a medida transcurre el tiempo van observando como su poco margen de utilidad se debe destinar para onerosas tasas de interés.

Las políticas de crédito para cada producto financiero son diferentes, muchos clientes reflejan molestia cuando si aplican a un producto y a otro no y es en este punto donde la educación financiera preventiva juega un rol sumamente importante. Aunado a esto la sociabilización por parte de los entes bancarios de comunicar claramente los requisitos y perfiles para cada tipo de segmento. En relación a la solicitud de un préstamo personal a una tasa más cómoda para la inversión los bancos manejan dos importantes razones las cuales son Relación Cuota Ingreso desde ahora se llamara RCI y Nivel de Endeudamiento desde ahora llamada NE.

RCI significa que no se puede destinar más de un porcentaje de salario para la cuota de un préstamo ya que se entiende que existen otros compromisos que la persona debe responder como ser educación, salud, vivienda, alimentación. Esto para un sano financiamiento lo cual protege al usuario financiero y a la entidad que prestara el servicio, generalmente el RCI aceptado oscila entre el 25 y 30%. NE es la cantidad de deudas que se pueden dejar por fuera una vez adquirido un préstamo, aquí las instituciones financieras manejan conceptos varios por ejemplo algunos entes realizan estudios socioeconómicos donde toman todos sus compromisos y necesidades mensuales y los incluyen para ver la capacidad de pago del cliente; otras instituciones más agresivas comercialmente son más permisivas en este segmento pudiendo dejar deudas sin consolidar hasta de otro 30% del salario ya con la cuota del préstamo solicitado, esto suele ser un poco irresponsable ya que esos clientes son más proclives a caer en futuras moras.

Tabla 6. Cálculo de capacidad de pago caso No.1

CÁLCULO DE CAPACIDAD DE PAGO			
NOMBRE DEL CLIENTE			
INGRESO MENSUAL BRUTO	L.	10,000.00	
INGRESO MENSUAL NETO	L.	10,000.00	
MONTO	L.	90,000.00	
TASA		25.0%	
PLAZO		48	
RELACIÓN CUOTA/ INGRESO			
	SALDO/MONTO	CUOTA/PAGO MINIMO	INGRESO NETO
			L. 10,000.00
<u>OBLIGACIONES DIRECTAS</u>			
Pago cuota credito GMG HONDURAS S.A.			
pago cuota prestamo consumo			
<u>OBLIGACIONES INDIRECTAS</u>			
Pago minimo T/C 1			
Cuota Prestamo Banco 1			
Cuota Prestamo Banco 2			
Cuota financiamiento solicitado			
CUOTA NIVELADA		L.	2,984.14
		Total pagos	L.2,984.14
RCI BANCO		29.84%	
		APLICA	

Tabla 7. Cálculo de capacidad de pago caso No.2

CÁLCULO DE CAPACIDAD DE PAGO			
NOMBRE DEL CLIENTE			
INGRESO MENSUAL BRUTO	L.	10,000.00	
INGRESO MENSUAL NETO	L.	10,000.00	
MONTO	L.	110,000.00	
TASA		25.0%	
PLAZO		48	
RELACIÓN CUOTA/ INGRESO			
	SALDO/MONTO	CUOTA/PAGO MINIMO	INGRESO NETO
			L. 10,000.00
<u>OBLIGACIONES DIRECTAS</u>			
Pago cuota credito GMG HONDURAS S.A.			
pago cuota prestamo consumo			
<u>OBLIGACIONES INDIRECTAS</u>			
Pago minimo T/C 1			
Cuota Prestamo Banco 1			
Cuota Prestamo Banco 2			
Cuota financiamiento solicitado			
CUOTA NIVELADA		L. 3,647.28	
		Total pagos	L.3,647.28
RCI BANCO	36.47%		
	NO APLICA		

La legalidad surge cada vez más auge en el país, con la entrada de la Sra. Miriam Guzmán a la antigua Dirección Ejecutiva de Ingresos y las políticas económicas regresivas implementadas, ya que en busca de mayor recaudación de impuestos las leyes se han endurecido para los dueños de negocio, sin embargo no todo es malo como efecto a esta legalidad forzosa que en su momento fueron sometidas las empresas, ahora pueden adquirir con mayor facilidad un crédito bancario; porque esta ley obliga a mantener vigente su permiso de operación, escrituras de la empresa. Elementos que son claves y solicitados también por las entidades financieras.

Como toda acción genera una reacción un efecto negativo que está surgiendo con los comercios en general es que no están manteniendo todos sus ahorros en el sistema bancario

nacional, los motivos son varios entre los más destacados están el cobro de la tasa de seguridad poblacional lo cual afecta toda transacción de personas jurídicas independientemente el monto y toda persona natural que ande en promedios mensuales arriba de L.120,000.00 el cobro se hace por cada retiro de L.1,000.00 existe un cobro de L.2.00 motivo por el cual un gran número de comerciantes están dejando de utilizar la banca para mantener sus ahorros y capital de trabajo; esto afecta directamente en una de las políticas de un crédito que son los ingresos de un comerciante; es decir un comerciante no posee un ingreso fijo como lo es una persona asalariada por lo cual lo que se le toma como salario es el promedio de los últimos 6 meses de su cuenta de ahorro, al dejar de utilizar los bancos para el manejo de sus cuentas sus promedios han disminuido significativamente lo cual impacta al momento de la solicitud del crédito.

Otra de las razones que los emprendedores ha retirado su dinero de las entidades financieras fue el caso del cierre de Banco Continental lo cual genero mucha zozobra en la población, e impacto en gran manera los productos pasivos del sistema. Los clientes con el temor latente, las falsas campañas de miedo generaron histeria colectiva y el retiro de grandes fondos a nivel de la banca nacional, si bien es cierto la confianza se ha ido recuperando paulatinamente existe un gran porcentaje de la población que aún se mantiene con reserva.

Muchos emprendedores de pequeños negocios creen de manera equivocada que si son capaces de rentar una tienda, de comprar la maquinaria y de adquirir el inventario inicial, entonces poseen los recursos necesarios para iniciar el negocio.

4.4.2 INTRODUCCIÓN DE LA PROPUESTA

En la investigación realizada se pudo identificar el desconocimiento de técnicas, herramientas, estrategias comerciales y uso inadecuado de los diferentes productos financieros que son utilizados en la inversión de los negocios, ante este hallazgo y para el mejoramiento de la economía del país se hace la propuesta de un programa de educación financiera que vendrá a orientar y asesorar tanto al emprendedor como a los que ya están establecidos, para que estos tengan un mejor acceso y administración de la oferta crediticia presentada por los diferentes entes financieros, bancarios, proveedores y de capital propio.

Este programa vendrá a potenciar e incluso a generar nuevas alternativas de negocio en los comercios actuales, brindándoles la guía adecuada de alternativas de crecimiento sostenible que

mejorara cuatro campos indispensables, los cuales son; la sociedad, los colaboradores, los accionistas e inversionistas.

4.4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Cuando se pretenden generar cambios significativos primero se deben de establecer cimientos bien fundamentados y que puedan tener continuidad, no basta con mencionar un plan de educación financiera ya que actualmente este programa está muy de moda como tema de responsabilidad social en el sector bancario, ¿No es más factible un programa de educación financiera preventivo? Debido a lo que actualmente se está ofreciendo siempre lleva un fin comercial como ser después de cada sesión de charla financiera se oferta un producto del generador de la charla, ya sea un programa de consolidación de deudas o el cruce de algún producto que en algunos momentos puede ser la salida, en otras ocasiones los niveles de mora y endeudamiento no permite ser acreedor de ningún tipo de facilidad para corregir la mala toma de decisiones pasada.

Por lo tanto un programa de educación financiera preventiva orientado a los futuros emprendedores quizá no se vea como una solución inmediata pero si una solución sostenible que en vez de corregir los errores financieros cometidos en la actualidad; brinde una guía para emprendedores, administradores y gerentes de empresas por formarse o ya establecidas y esto se puede lograr tomando en cuenta tres ejes fundamentales, los cuales son; el sector educación, empresa privada y entes reguladores de las MIPYME

4.4.3.1 SECTOR EDUCACIÓN

Se ha observado en algunos casos como algunos jóvenes sin experiencia crediticia deciden hacer uso de su primer crédito sin entender las consecuencias y responsabilidad que esto conlleva, donde en algunos casos por la adquisición de los diferentes productos que ofrece el mercado son tomados sin el conocimiento necesario para su buena administración, por ignorancia o asesoramiento pueden incurrir en incumplimiento de pagos lo que a nivel de los diferentes buro de crédito empieza a dañar su imagen crediticia, ya cuando este joven requiere de un producto de mayor responsabilidad se da cuenta que por incumplimientos pasados se ve afectado ya que no cuenta con el perfil adecuado para la obtención de un producto financiero.

Es por estos incidentes que se propone una alianza estratégica con el sector de educación tanto pública como privada para la implementación del programa de educación financiera justo

antes de culminar su carrera secundaria impartida por un conocedor del tema así como se realiza en países desarrollados.

4.4.3.2 SECTOR EMPRESA PRIVADA

Los mayores contribuyentes fiscales como ser las empresas de mayor realce en la sociedad como una práctica de responsabilidad social corporativa deberían de implementar la sociabilización desde un punto de vista general de estrategias comerciales, historias de éxito, de formas de financiamiento que le han generado mejores márgenes de utilidad para que estos mismo sean replicados en los negocios emergentes con el fin de lograr un crecimiento económico no solo a nivel macro sino también de las pequeñas empresas generadoras de empleo.

El crecimiento de estos sectores no solo genera beneficios a su propietario sino también en las grandes empresas ya que al haber un mayor circulante en el país tanto pequeña como grande empresa se ven beneficiada incluso estos pequeños comerciantes se vuelven clientes de estas grandes empresas.

4.4.4 PRESUPUESTO

Tabla 8. Detalle del presupuesto para MIPYME

INFORMACIÓN GENERAL DEL PRESUPUESTO			
Ingresos		Gastos	
Costo de la capacitación por persona	L 2,000.00	Honorarios del capacitador	L 6,000.00
Ingreso por grupo de 20 participantes	L 40,000.00	Alimentación de los participantes	L 3,000.00
		Material Didactico	L 1,000.00
		Alquiler de Local	L 3,000.00
		Equipo Audio Visual	L 500.00
Sub Total	<u>L 40,000.00</u>		<u>L 13,500.00</u>
Ingreso Real	<u>L 26,500.00</u>		

Tabla 9. Detalle del presupuesto para estudiantes de secundaria

INFORMACIÓN GENERAL DEL PRESUPUESTO PARA ESTUDIANTES			
Ingresos		Gastos	
Costo de la capacitación por persona	L 700.00	Honorarios del capacitador	L 6,000.00
Ingreso por grupo de 20 participantes	L 14,000.00	Alimentación de los participantes	L -
		Material Didactico	L 1,000.00
		Equipo Audio Visual	L 500.00
Sub Total	L 14,000.00		L 7,500.00
Ingreso Real	L 6,500.00		

4.4.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Tabla 10. Cronograma de actividades

No.	Actividad	Responsable	Fecha		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Resultado
			Inicio	Final													
1	Presentación de la propuesta a la CCIT	Estudiantes egresados Postgrado de Unitec	1/2/2017	3/2/2017													Acceptación del programa de educación financiera
2	Presentación de la propuesta a la Secretaría de Educación	Estudiantes egresados Postgrado de Unitec	6/2/2017	10/2/2017													Acceptación del programa de educación financiera
3	Socialización del programa de educación financiera a través de la base de datos con la que cuenta la CCIT	Funcionarios de la CCIT	6/3/2017	17/3/2017													Numero de personas interesadas en el programa
4	Socialización del programa de educación financiera a través de la base de datos con la que cuenta la Secretaria de Educación de los colegios en la ciudad de Tegucigalpa.	Secretaria de Educación	6/3/2017	17/3/2017													Numero de Directores que aceptaron el programa
5	Impartir a los interesados el programa de educación financiera, el cual se programara e impartira cada dos meses en las instalaciones de la CCIT	CCIT y Facilitador	3/4/2017	7/4/2017													Mayor numero de empresarios capacitados
6	Impartir a los interesados el programa de educación financiera	Diferentes Colegios de la ciudad de tegucigalpa	1/8/2017	31/8/2017													Mayor numero de estudiantes que btengan un conocimiento sobre educación financiera

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se resumen los hallazgos identificados a partir del estudio realizado sobre instrucción financiera como alternativa eficiente para el acceso y uso de los financiamientos en las MIPYMES y se proponen acciones encaminadas en la implementación de un programa de educación financiera en los actuales emprendedores de negocio y aun a los que están con la idea de comenzar uno.

5.1. CONCLUSIONES

1. Entre los modelos de financiamiento más exitosos podemos encontrar:

- Líneas de crédito pre aprobadas; El cliente hace uso de ellas cuando cree conveniente.
- Crédito garantizado con tasas promedio del 15% tasas adecuadas para la inversión.
- Préstamo Hipotecario o con garantía bancaria con tasas del 11 al 15%.

Los cuales por sus tasas accesibles de interés pueden dejar un mayor margen de ganancia a sus acreedores.

2. Entre los principales factores que impulsan la utilización de los métodos de financiamiento más comunes ya sean estas formales o informales se encuentran:

- :La falta de legalidad y formalidad de muchas MIPYME
- La Carencia de garantías Bancarias.
- Falta de Conocimiento contable, de manejo de inventarios y control de ventas en las pequeñas empresas.
- Desconocimiento de los procesos y políticas para la obtención de financiamientos en las entidades financieras.
- Poca o nula bancarización de muchos comerciantes, no mueven sus ventas diarias a través de la banca, así como reciben el dinero así lo pagan.
- Miedo al cobro de la tasa de seguridad.
- Desconfianza en el sistema financiero.

3. Entre los principales requerimientos para la obtención de un crédito en una entidad financiera los requisitos más destacados que se pueden mencionar son los siguientes:

- Antigüedad mínima de dos años de operación de la empresa.
 - Permiso de operación vigente
 - Escrituras de constitución de la empresa
 - Constancia Bancaria de saldos y promedios
 - Poseer referencias crediticias validas; Para comerciante individual prestamos fiduciarios mayor a LPS 25, 000.00 tarjeta de crédito mayor o igual a USD 600.00 referencia comercial no menor de L. 25, 000.00 todo esto con una antigüedad mínima de seis meses.
 - Buen comportamiento histórico de pagos, no tener mora vigente.
 - En algunos casos se solicitan estados financieros auditados.
 - No reportar en listas de excepción reportados por los entes reguladores.
4. Entre las principales consecuencias encontradas al utilizar fuentes de financiamiento que no son aptas para la operación de la empresa podemos encontrar:
- Pagar altas tasas de interés por adquirir préstamos inadecuados para la operación del negocio.
 - Riesgo legal elevado en el caso de prestamistas independientes ya que no se sabe el origen del dinero.
 - Altos niveles de endeudamiento para una persona natural.
 - Inestabilidad del negocio por uso de líneas de crédito revolvente.
 - En el uso de capital propio existe el riesgo de pérdida del patrimonio personal.
 - Reducción de la rentabilidad de las empresas al pagar altas tasas de interés.
 - Inhabilitación de créditos para proyectos personales como ser; compra de vivienda o vehículo por tener un alto nivel de endeudamiento.
5. Se puede identificar una debilidad en el área financiera y administrativa de los emprendedores y para fortalecer estas áreas se propone un plan de educación financiera que les proporcionen el conocimiento necesario para implementar procesos adecuados en la administración del negocio , lo cual tendrá resultado en tres puntos elementales:
- Conocimiento del proceso para la adquirencia de un crédito en una entidad financiera.
 - Adecuada administración de los recursos tangibles e intangibles de la empresa.

- Un mejor orden en los registros contables lo cual creara un mejor control dentro de la empresa.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Sector Empresa Privada: se recomienda como una buena práctica de responsabilidad social para las grandes empresas el asesoramiento y coqueo hacia las MIPYMES sobre estrategias de administración de recursos, manejo de registros contables y formas de financiamiento.
2. Sector Entes reguladores: Se recomienda de parte de la Cámara de Comercio y COHEP que cada vez que una MIPYME se quiera afiliar sea un requisito elemental el recibimiento del programa de educación financiera, para así ir transmitiendo el conocimiento de manera gradual y cada vez más expandido en este sector tan necesitado de ello.
3. Sector Educación: desarrollar el programa de educación financiera también con enfoque en los alumnos de último año de secundaria, ya que son estos los futuros adquirentes a créditos de los cuales 2 de cada 10 estará expuesto a fundar su propia empresa y así tendrá una noción de cómo cuidar su record crediticio.
4. Sector Gobierno: Concentrar los esfuerzos de gestión administrativa en asegurar que el modelo de negocios de algunas empresas exitosas sea replicable, orientando esfuerzos y recursos de forma que así como se le da tanta importancia a las remesas que es una gran fuente de ingresos al país o a los bonos ciudadanos para batallar contra la pobreza, así también el programa de educación financiera sea una herramienta para instruir a las MIPYMES las cuales también son generadores de tanto ingreso al país.
5. Se recomienda a las entidades bancarias socializar de una manera constante los requisitos a los que son objeto los comerciantes para el acceso a los financiamientos, a su vez explicar de manera transparente el uso de cada producto financiero y así se pueda colocar créditos más sanos.
6. A los comerciantes se les incentiva a nutrirse de información financiera de acorde a sus actividades económicas, a la vez en todo momento buscar la legalización de su empresa ya que este elemento le abre las puertas a negociaciones con corporaciones, que pueden comprar sus productos y servicios y desde esta perspectiva las puertas de las entidades bancarias estarán más abiertas a proporcionarles créditos con mejores tasas de interés.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia EFE. (2014, July 29). Falta de financiación y poca innovación, problemas de pymes en América Latina. *ElEspectador*. Retrieved from <http://www.elespectador.com/noticias/economia/falta-de-financiacion-y-poca-innovacion-problemas-de-py-articulo-507383>

Apoyo del Grupo BID al Sector de la Microempresa. (2001, February). Retrieved from <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/367896.pdf>

Bonifacio, M. (2016, March 11). Fuentes de Financiamiento para Pymes en Honduras. Retrieved from <http://fuentedefinanciamientomipymehn.blogspot.com/>

Caleya, M. (2015). *Estudio de la repercusión de las medidas de la política monetaria de los bancos centrales en las principales áreas económicas mundiales*. Univeridad Comillas, Madrid. Retrieved from <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/4553/TFG001323.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chapman, A. (2004). Anlisis DOFA y anlisis PEST - AnalisisFODAyPEST.pdf. Retrieved November 20, 2016, from http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf

Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (1983, May 1). The Five Stages of Small Business Growth. Retrieved October 31, 2016, from <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>

Collins, J. C. (2001). *Good to great: why some companies make the leap ... and others don't*. New York, NY: HarperBusiness.

Definición de Finanzas. (2008, October). Retrieved from <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-finanzas.html#notas>

El Consejo Latinoamericano, X. R. O. (2014). Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe. Retrieved from http://www.sela.org/media/264709/t023600006236-0-di_20-_pol%C3%ADticas_publicas_mipymes.pdf

Hernández, R. (2003). *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica*. Mexico.

Jeftanovic, P. (2006). *El dinero electrónico y la política monetaria*. Red PHARO. Retrieved from <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/reader.action?docID=10148148>

Lara, B. (2016, July). “Más de 75,000 mipymes se formalizarán durante 2016.” Retrieved October 29, 2016, from <http://www.laprensa.hn/economia/983178-410/más-de-75000-mipymes-se-formalizarán-durante-2016>

Ley Fomento Competitividad Pequeña y Mediana Empresa. (2009, January). *Diario La Gaceta*. Retrieved from [http://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Fomento%20Competitividad%20Peque%C3%B1a%20y%20Mediana%20Empresa%20\(10,3mb\).PDF](http://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Fomento%20Competitividad%20Peque%C3%B1a%20y%20Mediana%20Empresa%20(10,3mb).PDF)

Martner, R. (2000). *Estrategias de Política Económica En Un Mundo Incierto*. Retrieved from http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7544/S99101675_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mejía, L. (2015, February). 25% de mipymes en Honduras cierran sus negocios por culpa de la burocracia. *Diario La Prensa*. Retrieved from <http://www.laprensa.hn/inicio/793852-417/25-de-mipymes-en-honduras-cierran-sus-negocios-por-culpa-de-la>

Microempresas y Microfinanzas. (2016a, October). Especial 100 Consejos para Pymes. Retrieved November 6, 2016, from <http://www.revistamym.com/2016/10/especial-100-consejos-para-pymes/>

Microempresas y Microfinanzas. (2016b, October). Radiografía de las empresas familiares en Honduras. Retrieved November 7, 2016, from <http://www.revistamym.com/2016/10/radiografia-de-las-empresas-familiares-en-honduras/>

Microempresas y Microfinanzas. (2016c, October). Reformas tributarias, una carga muy pesada para las pymes hondureñas. Retrieved November 6, 2016, from <http://www.revistamym.com/2016/04/reformas-tributarias-una-carga-muy-pesada-para-las-pymes-hondurenas/>

Molina, R. (2011). *Emprendimiento dimensiones sociales y culturales en Mipymes* (1st ed.). Retrieved from <https://www.biblionline.pearson.com/Pages/BookDetail.aspx?b=814>

Monge, R. M., & Rodríguez, J. A. (2012, November). El impacto de los servicios financieros y de capacitación en las Mipyme de Costa Rica. Retrieved from <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4134/EI%20impacto%20de%20los%20servicios%20financieros%20y%20de%20capacitaci%20c3%20b3n%20en%20las%20MiPyME%20de%20Costa%20Rica.pdf?sequence=1>

Orozco, J. A. (2006). La Franquicia: Sistema empresarial de expansión de negocios. *Revista Académica MBA EAFIT*. Retrieved from <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/Documents/franquicia-estrategia-crecimiento-empresarial.pdf>

Patiño, O. A. (2013). Microcrédito Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Revista EAN*, 0(63), 41–58.

Salazar, N., & Guerra, M. F. (2007, September). El acceso al financiamiento de las mipyme en Colombia: el papel del Gobierno. Retrieved from http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/11445/1027/1/Repor_Septiembre_2007_Salazar_y_Guerra.pdf

Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta Edición). MCGRAW W-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Sánchez, R. (2010). *Microfinanzas en Honduras*. CEPAL. Retrieved from <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/5202>

Viéytez, E. B. de. (2002). *Desafíos y oportunidades de las PYMES salvadoreñas: construyendo una agenda de desarrollo*. FUNDES.

Zapata, E. E. (2005). *Investigación en Administración en America Latina*. Colombia: Univ. Nacional de Colombia. Retrieved from https://books.google.es/books?id=N112My4B7h8C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=296&f=false