



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**DESARROLLO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE OFRECE
PRODUCTOS FACTORAJE A MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS**

SUSTENTADO POR:

**DAVID FERNANDO VARELA ALVARADO
GEOVANNY JAVIER SIMÓN MARADIAGA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN FINANZAS**

TEGUCIGALPA, FCO. MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

SEPTIEMBRE 2017

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA

**DESARROLLO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE OFRECE
PRODUCTOS FACTORAJE A MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS**

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

MÁSTER EN FINANZAS

ASESOR

SAMMY DE JESÚS CASTRO MEJÍA

MIEMBROS DE LA TERNA (o comisión evaluadora):

(nombres de los miembros)

FACULTAD DE POSTGRADO

DESARROLLO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE OFRECE PRODUCTOS FACTORAJE A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

DAVID FERNANDO VARELA ALVARADO
GEOVANNY JAVIER SIMON MARADIAGA

Resumen

En la economía hondureña la fortaleza que las Pymes le dan es necesaria, ya que generan empleo y crean riqueza local, además de maximizar el circulante. Para las Pymes la adquisición de préstamos de financiamiento para capital es a tasas altas, ofrecidas por los bancos y microfinancieras; imposibilitando mayores inversiones en la generación de ventas al crédito. – El Factoraje es un producto financiero que puede solventar con inmediatez esa necesidad de recuperación de capital que mediante un porcentaje de comisión menor a lo ofrecido por prestamos tradicionales; facilita, acelera y oxigena el círculo comercial de las pymes abriendo puertas a nuevas inversiones. – En el presente trabajo se conoce de primera fuente, mediante una encuesta a propietarios de pymes con datos generales para la apertura de una empresa de financiamiento en factoraje; dónde se elaboran estudios operativo, económico y financiero demostrando la factibilidad de la apertura de la misma.

Palabras Claves: Crédito, Factoraje, Financiamiento, Honduras, Mipyme.

FACULTAD DE POSTGRADO

DESARROLLO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE OFRECE PRODUCTOS FACTORAJE A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

**DAVID FERNANDO VARELA ALVARADO
GEOVANNY JAVIER SIMON MARADIAGA**

Abstract

In the Honduran economy, the strength that the SMEs give is necessary, since they generate employment and create local wealth, in addition to maximizing the current. For SMEs, the acquisition of financing loans for capital is at high rates, offered by banks and microfinance institutions, making it impossible to invest more in the generation of sales to credit. - Factoring is a financial product that can immediately solve this need for capital recovery, by means of a commission percentage lower than that offered by traditional loans facilitates, accelerates and oxygenates the commercial circle of SMEs opening doors to new investments. - In the present work, we know from the first source, through a survey of owners of SMEs with general data for the opening of a factoring financing company where operational, economic and financial studies is developed demonstrating the feasibility of the opening of the same.

Key Words: Credit, Factoring, Small Businesses, Development, Interest Rates.

DEDICATORIA

Quisiera dedicar este proyecto a Dios y a todas las personas que de una u otra manera han influido positivamente en mi vida para llegar al día de hoy, especialmente a mis papas Pedro Pablo Varela y Venus Alvarado, a mi hermana Venus Paola Varela Alvarado, a mis hermanos Pedro Pablo Varela Alvarado y Danny Gerardo Varela Alvarado, a mi querida sobrina Amelia Varela Alandia, que son lo que llena mi corazón y son la razón y la motivación para luchar por mis metas personales e intentar ser un agente de cambio positivo en mis actividades..

David Fernando Varela Alvarado

Quiero dedicarles este gran logro a mis papas Mirta Lizeth Maradiaga Argeñal y Percy Geovanny Simón Romero, a mi mama por siempre empujarme a ser una mejor persona y profesional y a mi papa por siempre apoyarme en los diferentes caminos de la vida. A mis hermanos, Sebastián Bueso y Eduardo Simón, a mi padrastro Arnaldo Bueso, que me han acompañado a lo largo de mi vida a lograr mis metas personales y profesionales. A mis abuelos, Conrado Maradiaga y Reina Simón, que desde pequeño han sido segundos padres y madres para mí y gracias al apoyo y cariño de ellos, puedo completar una meta. Quiero agradecerle a Dios por permitirme seguir logrando mis objetivos acompañado de la gente que más quiero y confiando en que me permitirá convertirme en un agente de cambio para las personas que me rodean y mi país.

Geovanny Simon Maradiaga

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darnos fortaleza, sabiduría, salud y determinación para lograr otro objetivo en nuestras carreras académicas.

A nuestros padres, hermanos, abuelos y tíos por su apoyo permanente en todas las instancias que nos enfrentamos, inclusive en los momentos más difíciles.

También a las diferentes personas contribuyeron para lograr los objetivos de la investigación.

David Fernando Varela Alvarado y

Geovanny Javier Simon Maradiaga

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1	
1.1	INTRODUCCIÓN	1
1.2	ANTECEDENTES.....	2
1.2.1	Origen.....	2
1.2.2	Pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica	3
1.3	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	4
1.5	OBJETIVOS	4
1.5.1	Objetivo General	4
1.5.2	Objetivos Específicos	4
1.6	JUSTIFICACIÓN	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7	
2.1	ANÁLISIS SITUACIONAL	7
2.1.1	Economía Mundial y Desarrollo Económico	7
2.1.2	Economía Hondureña	8
2.2	MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	9
2.2.1	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Latinoamérica	9
2.2.2	Micro, pequeñas y medianas empresas en Centroamérica	11
2.2.3	Aporte económico de las Mipyme a la región Centroamericana	13
2.2.4	Emprendedurismo en Centroamérica	13
2.3	FACTORAJE FINANCIERO	14
2.3.1	¿Qué es el factoraje financiero?	14
2.3.2	¿Cómo funciona el factoraje financiero?	16
2.3.3	Factoraje financiero para Pymes	17
2.4	EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO	18
2.4.1	Definición	18
2.4.2	Ventajas y Desventajas del factoraje financiero	18
2.4.3	Estructura de una empresa de factoraje financiero	20
2.4.4	Área Administrativa	22

2.4.5	El factoraje en Honduras	22
2.5	MARCO LEGAL	24
2.5.1	El factoraje en Honduras	24
2.5.2	De las operaciones bancarias (CNBS, 1995)	24
CAPITULO III: METODOLOGÍA		27
3.1	CONGRUENCIA METODOLÓGICA	27
3.1.1	Matriz de congruencia metodológica	27
3.1.2	Definición operacional de las variables	29
3.2	ENFOQUE Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.2.1	Enfoque de la investigación	30
3.2.2	Alcance de la investigación	30
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.4	UNIDAD DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA	31
3.4.1	Unidad de Análisis	31
3.4.2	Población	31
3.4.3	Muestra	31
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	32
3.5.1	Marco muestra	32
3.5.2	Técnicas	33
3.6	INSTRUMENTO	35
3.7	FUENTES DE INFORMACIÓN	36
3.7.1	Fuentes primarias	36
3.7.2	Fuentes secundarias	36
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS		37
4.1	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	37
4.2	MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL	52
4.3	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	52
4.4	FACTORES CRÍTICOS DE RIESGOS	53
4.4.1	Estrategias para mitigar riesgos	53
4.5	ESTUDIO DE MERCADO	54
4.5.1	Análisis de la competencia y la industria	54

4.5.2	Estrategia de mercado y ventas	54
4.5.3	Local de ventas	54
4.5.4	Flujograma del proceso de producción	55
4.6	ESTUDIO FINANCIERO	55
4.6.1	Plan de Inversión.....	55
4.6.2	Fuentes de Financiamiento	61
4.6.3	Estados Financieros	62
4.6.4	Flujos de efectivo, Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR) ...	60
4.6.5	Razones financieras	60
4.6.6	Punto de equilibrio	61
4.6.7	Análisis de sensibilización.....	62
CONCLUSIONES		63
RECOMENDACIONES.....		64
Bibliografía.....		65
Anexos		1

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	20
figura 2: Instituciones bancarias hondureñas que practican el factoraje	24
Figura 4: proceso de producción	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: categorización de las Mipyme según la cantidad de empleados que tienen:	12
Tabla 2: Matriz de congruencia metodológica	28
Tabla 3: matriz de operacionalización de las variables	29

Tabla 4: Matriz de muestra	33
Tabla 5 ¿Qué porcentaje de sus ventas son al crédito?	39
Tabla 6 ¿Cuáles son los plazos de créditos permitidos a sus clientes para pago de facturas?	40
Tabla 7 ¿Ha tenido problemas en su flujo de efectivo debido a los plazos de crédito que mantiene con sus clientes?	41
Tabla 8 ¿Tiene acceso a financiamiento bancario?	42
Tabla 9 ¿Qué tipo de facilidades bancarias o no bancarias mantiene para financiar su negocio?	43
Tabla 10 ¿Con que entidades o personas mantiene sus opciones de financiamiento?	44
Tabla 11 ¿A qué tasa de interés para financiamiento tiene acceso su empresa?	45
Tabla 12 ¿Cuál es promedio de límite de crédito de sus clientes?	46
Tabla 13 ¿Cree usted que su empresa se beneficiaría de los servicios de factoraje?	47
Tabla 14 ¿Cree usted importante recuperar sus cuentas por cobrar antes de los plazos establecidos?	48
Tabla 15 ¿Por qué tomaría el servicio de factoraje?	49
Tabla 16 ¿Estaría dispuesto a vender sus cuentas por cobrar para poder obtener parte del valor de las mismas anticipadamente?	50
Tabla 17 ¿Qué porcentaje del valor de sus cuentas por cobrar estaría dispuesto a pagar?	51

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

El otorgamiento de créditos a pequeñas y microempresas ha brindado la oportunidad a millones de personas alrededor del mundo de crear sus propias empresas, generar empleos y mejorar las condiciones económicas de su país.

A pesar de todos los beneficios que la generación de pequeñas y microempresas puede traer a la economía de un país. A menudo se puede ver, en algunos países, como éstas herramientas no están disponibles a la población e imposibilita la creación de nuevas empresas. Emprendedores con ideas y con ambición de emprender sus negocios, se ven imposibilitados de hacerlo debido a la falta de opciones de financiamiento en el mercado.

La falta de condiciones para facilidades crediticias en conjunto con la falta de habilidades y competencias administrativas de las pequeñas empresas exponen una necesidad la cual, nuestro trabajo de investigación, explorará alternativas para solucionar y reducir esta brecha.

1.2 Antecedentes

1.2.1 Origen

La palabra crédito proviene del latín *creditum* del verbo *credere* que significa tener confianza, dando el significado a *creditum* o crédito de confiar algo. El término también es utilizado cuando hablamos de la credibilidad de una persona o institución, ej. Un reportero da una noticia y dice que la información fue dada por una persona de entero crédito, es decir confianza. La palabra crédito tiene muchas aplicaciones, pero todas se resumen en la palabra confianza.

Cuando se habla de crédito financiero, el propósito de este trabajo de investigación, se habla de confiar cierta cantidad de capital a una persona con la confianza de que esta persona nos pagará la cantidad prestada. En las operaciones crediticias hay dos partes: el acreedor, la parte que presta el capital, y el deudor, la parte que pagará la suma de capital prestado en un futuro más intereses. Los intereses son el precio o costo de la operación crediticia, es decir una cantidad de dinero que se paga sobre el monto adeudado (Samuelson, Nordhaus, Pavón Cuéllar, Blanco Huitrón, & Deras Quiñones, 2010)

Las primeras operaciones crediticias datan de miles de años atrás cuando se efectuaban en bienes y servicios, como ser las especies, es hasta que desaparece el trueque y aparece la moneda que se da paso a los créditos monetarios. - En la antigua Roma se encontraron las primeras pruebas de operaciones crediticias y de personas que se dedican a prestar o confiar bienes a otras personas con la promesa de pago a futuro, tras el descubrimiento de documentos que contenían castigos corporales, confiscamiento de bienes, cárcel, muerte o ser vendidos como esclavos a las personas que no honraban sus créditos. Además de los prestamistas, aparecieron los banqueros, personas que se dedicaban a comerciar metales preciosos y principalmente se

dedican a cobrar las deudas que personas que vivían muy lejos mantenían con sus clientes, cobrando una cantidad determinada de dinero, dependiendo de la lejanía, por cobrar la deuda (Fernández, 2005, pg.7).

1.2.2 Pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica

En Latinoamérica, los pequeños empresarios son conocidos como micro, pequeñas y medianas empresas o Mipyme o pymes. - Estos se clasifican debido a la cantidad de empleados, que usualmente son pocos, y también por la magnitud de su participación económica. De acuerdo con (Belausteguigoitia Rius, 2010), en Estados Unidos las empresas familiares son responsables de 50% del producto interno bruto y se estima que este porcentaje, en Latinoamérica, es mucho mayor. - Según Rius, en América Latina entre 90 y 95% de todas las empresas existentes, son empresas familiares. Es importante destacar que, de todas las empresas, muchas de estas no son consideradas Mipyme, pero este porcentaje también es representativo de la participación accionaria de tales. Es decir, que se puede esperar que entre el 90 y 95% de toda las Mipyme sean familiares (Belausteguigoitia Rius, 2010).

1.3 Definición del Problema

En Honduras se ha tratado de potenciar la pequeña y microempresa a través de varias medidas y programas gubernamentales, pero todavía no se brindan facilidades viables que permitan el crecimiento de las mismas. Burocracia, impuestos, falta de financiamiento, falta de educación financiera, y cambios en factores operacionales detienen el crecimiento de estas empresas, frenando la economía y el progreso del país.

1.4 Preguntas de Investigación

- ¿Cuál es la rentabilidad del factoraje financiero para Mipyme en Honduras?
- ¿Qué debilidades y fortalezas individuales de los servicios de financiamiento disponibles tienen actualmente en Tegucigalpa?
- ¿Cuál es el impacto que el factoraje financiero podría tener en Mipyme hondureñas?
- ¿Qué plan de financiamiento para Mipyme tienen las instituciones bancarias?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

- Determinar la factibilidad de una empresa que ofrezca servicios de factoraje a corto plazo para disminuir significativamente los periodos de pago a las Mipyme

1.5.2 Objetivos Específicos

- Explorar la rentabilidad del factoraje financiero para Mipyme.
- Identificar las debilidades y fortalezas individuales de los servicios de financiamiento actualmente disponibles
- Analizar el impacto que el factoraje financiero podría tener en Mipyme.
- Presentar un plan de financiamiento para Mipyme.

1.6 Justificación

La economía hondureña, está fuertemente respaldada por muchas micro, pequeñas y medianas empresas que generan valor y empleo para millones de ciudadanos. Esto se traduce a actividad comercial y a crecimiento económico que tanto ayuda al desarrollo de Honduras. Es

importante considerar que estas empresas cumplen con la visión de los emprendedores que sostienen un deseo genuino para el crecimiento económico que se desarrolla a través de su actividad. Estos emprendedores, como cualquier otra empresa, necesitan utilizar los factores de producción.

De acuerdo con (Samuelson et al., 2010), en su libro *Economía*, los factores de producción son el capital, la tierra y el trabajo. Estos son clave para que un emprendedor pueda desarrollar sus proyectos que pueden ser desde una señora que vende tortillas en los barrios, un cocinero con ansias de abrir su propio restaurante, un agricultor artesanal con ansias de exportar sus productos al exterior para generar divisas, un ingeniero con una solución para los desechos tóxicos, un científico con una fórmula para un medicamento importante hasta un sin fin de proyectos que los hondureños somos capaces de hacer. Muchos tienen la oportunidad de contar con la tierra y el trabajo, pero difícilmente se puede obtener el capital con facilidades óptimas para un desarrollo sostenible.

Cabe mencionar que muchos de estas micro, pequeñas y medianas empresas, debido a su bajo presupuesto, no cuentan con mano de obra calificada para desarrollar labores y tareas de análisis para mejorar la administración, desarrollar un nuevo proyecto, expandir sus líneas de productos, o mejorar su estructura organizacional para optimizar las operaciones para maximizar la generación de valor y proveer un mayor desarrollo económico, el cual es un objetivo que cumple con la visión natural de un emprendedor. De acuerdo con (Anzola Rojas, 2010), en su libro *Administración de Pequeñas Empresas*, los principales problemas de las pequeñas empresas son:

- “Identificar, capacitar y mantener a los buenos empleados
- Saber negociar las políticas regulatorias del gobierno

- La falta de capital
- La falta de acceso al crédito
- Saberse cuidar de las grandes empresas
- La falta de capacidad y habilidad administrativa de los dueños de la pequeña empresa.

Anzola, describe la carencia habilidades administrativas como uno de los principales problemas de las pequeñas empresas, lo cual es congruente con la característica de tener un bajo presupuesto para poder contar con personal calificado, con conocimientos de los diferentes servicios financieros disponibles para poder optimizar sus operaciones. (Anzola Rojas, 2010). Esta es una necesidad que provee una oportunidad para poder suplir la carencia de uso de servicios como el factoraje a través de asesorías y la falta de capital y poder hacerlas accesibles en la misma institución, y posiblemente combinadas como un solo producto.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El presente capítulo, se refiere y define una serie de conceptos, ideas y situaciones que explican las bases de la investigación tales como la importancia del desarrollo de la economía, el papel que juegan las micro, pequeñas y medianas empresas y los diferentes servicios y programas disponibles para la ayuda del desarrollo de tales.

2.1 Análisis Situacional

2.1.1 Economía Mundial y Desarrollo Económico

El desarrollo económico en todos juega un papel muy importante en el bienestar de sus ciudadanos. De acuerdo (Samuelson et al., 2010), en su libro Economía con Aplicaciones a Latinoamérica, los cuatro pilares del crecimiento económico son:

- Recursos Humanos
- Recursos Naturales
- Capital
- Avance Tecnológico e Innovación.

Considerando el enfoque de la investigación, claramente se observa la importancia de los recursos humanos y el capital como esencial para el desarrollo económico de una nación. Es importante mencionar que las empresas brindan oportunidades de empleo que provee salarios y estos tienen un efecto multiplicador en beneficio del consumo. Entre más empleo, más consumo lo que se traduce en un aumento en actividad económica, lo cual es beneficioso para la economía local, regional y mundial.

2.1.2 Economía Hondureña

La economía en Honduras, de acuerdo al Libro de Hechos de la Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos de América, cuenta con una fuerza laboral de 3.63 millones de personas divididos en los rubros de agricultura, industria y servicios. También, especifica que alrededor del 60% de la población en Honduras está debajo de la línea de pobreza, lo que lo coloca como el segundo país más pobre de Centroamérica. Esto refleja una necesidad de un mejoramiento del sector empresarial e inclusión social en las actividades económicas el país.

Actualmente, de acuerdo al Banco Central de Honduras en su reporte de Balanza de Pagos Trimestral, durante el tercer trimestre de 2016 las importaciones superaron las exportaciones por casi \$ 860.00 millones de dólares americanos, lo que significa que Honduras tiene un déficit comercial importante. Lo anterior afecta negativamente el valor de la moneda ya que la cantidad de divisas que Honduras envía hacia el extranjero supera la cantidad de divisas que Honduras recibe por exportar y vender productos y servicios en el extranjero. Lo anterior claramente refleja una necesidad de reducir las importaciones y aumentar las exportaciones para contrarrestar este efecto, lo cual se puede lograr impulsando las diferentes industrias en las que actualmente Honduras participa y así mismo habilitar facilidades a través del desarrollo y apertura a la venta de nuevos bienes y servicios hondureños en el mercado extranjero.

Las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), en su Opinión Económica Mundial - Actualizada, estiman que el producto interno bruto mundial crecerá en 3.40% para el 2017 con una aportación de 4.50% de los mercados emergentes y economías en desarrollo. También, de acuerdo con *The Economist* con su Unidad de Inteligencia en el perfil de Honduras, estiman que el producto interno bruto crecerá en un promedio de 3.6% del 2016 al 2018 y disminuirá del 2019 al 2020. Lo anterior expone una gran oportunidad para los emprendedores

para utilizar todos los recursos a su alcance para ayudar a mantener el producto interno bruto.

El Producto Interno Bruto Trimestral, según la Subgerencia de Estudios Económicos del Departamento de Estadísticas Macroeconómicas en su Reporte “Producto Interno Bruto Trimestral, Base 2000=100”, para el tercer trimestre del 2016 creció en .40% en relación al segundo trimestre del 2016, el cual fue liderado por la Intermediación Financiera, Seguros y Fondos de Pensiones debido al aumento en la demanda de los productos financieros debido a la disminución en las tasas de interés al público (BCH, 2016. 4).

2.2 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

2.2.1 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Latinoamérica

En Latinoamérica, los pequeños empresarios son conocidos como micro, pequeñas y medianas empresas o Mipyme o pymes. Según Anzola Rojas, en su libro “Administración de Pequeñas Empresas” estas son las cuatro razones principales de la formación de Mipyme en Latinoamérica (Rojas, 16)

1. Herencia Familiar
2. Compra de una empresa en operaciones
3. Empezar una nueva empresa
4. Fusión con otra empresa

Además, el Comité de Desarrollo Económico, ha establecido las siguientes características para las medianas y pequeñas empresas en Latinoamérica (Rojas, 15):

- Giro principal: En América Latina, el 90% de las pequeñas empresas se dedican a la actividad comercial (venta al detalle), transformación de bienes y servicios

- Hombre orquesta: El dueño es el socio mayoritario y gerente de la empresa. Están obligados a dirigir todos los aspectos de la empresa en base a su experiencia o conocimiento.
- Nepotismo: La mayoría de estas empresas están compuestas por familiares, lo que ocasiona un favoritismo y protección sobre los mismos, lo que a menudo ocasiona problemas dentro de la empresa.
- Capital y financiamiento: El capital lo aporta todo el dueño, en algunos casos pueden aportar otras personas que son normalmente familiares
- Ubicación: Se realiza de manera empírica y no estratégica, su rango de operaciones es local y sus empleados están en la misma región.
- Mercado: En un 77% atienden un mercado local, ya que su estructura no puede ampliarse a otras localidades.

Según Rius, en América Latina entre 90 y 95% de todas las empresas existentes, son empresas familiares. Es importante destacar que, de todas las empresas, muchas de estas no son consideradas Mipyme, pero este porcentaje también es representativo de la participación accionaria de tales. Es decir, que se puede esperar que entre el 90 y 95% de toda las Mipyme sean familiares (Rius, 2010).

De acuerdo con Belausteguigotia Rius, en Estados Unidos las empresas familiares son responsables de 50% del producto interno bruto y se estima que este porcentaje, en Latinoamérica, es mucho mayor (Rius, 2010).

2.2.2 Micro, pequeñas y medianas empresas en Centroamérica

La importancia de las Mipyme en Centroamérica ha sido uno de los ejes más importantes de la economía. En una región donde la economía informal y Mipyme son mayoría en el sector empresarial, el empoderamiento y sustento de pequeños empresarios es fundamental. Edgar Lara en su estudio, Panorama general de la Mipyme de la región SICA y su acceso al financiamiento, el 95% de las empresas en Centroamérica son Mipyme.

(CEPAL, 2014) en su informe, La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo, define al sector de pequeñas empresas Centroamericano como "una forma de organización social y económica, que realiza su actividad productiva de bienes y servicios en una escala reducida para un mercado abierto y específico" y describe dos características que las pequeñas empresas centroamericanas tienen:

- Tener regularidad y continuidad básica en sus operaciones.
- Los medios de producción tienen como dueños a las personas que gerencia o administran la empresa.
- Agilidad y flexibilidad ya que su administración es más sencilla

Dentro de las similitudes en estructura, en este caso de las microempresas, es que emplean a menos de 10 personas. Según la (CEPAL, 2014), en la siguiente tabla podemos ver.

Tabla 1: categorización de las Mipyme según la cantidad de empleados que tienen:

Microempresas	
País	Empleados
Costa Rica	1-10
Guatemala	1-6
El Salvador	1-10
Honduras	1-10
Nicaragua	1-5
Pequeñas Empresas	
Costa Rica	6-30
Guatemala	5-20
El Salvador	50
Honduras	25
Nicaragua	30

Así como las Mipyme presentan diferentes similitudes en la estructura y operatividad, también tienen diferencias (El Espectador, 2014)

- En Centroamérica, las micro empresas poseen activos fijos con un valor promedio menor a \$. 9,225. Las pequeñas empresas poseen activos fijos con un valor promedio menor a \$. 93,000.
- En Centroamérica, las microempresas tienen ventas menores en promedio a \$. 85,275.00 y las pequeñas empresas tienen ventas menores en promedio a \$. 159,000.00.
- El número de empleados

2.2.3 Aporte económico de las Mipyme a la región Centroamericana

Las Mipyme son el motor de la economía de Centroamérica, son mayoría en el sector empresarial y económico.

Según René Hernández y su estudio "Elementos de Sustentabilidad Sistémica de las Medianas y Pequeñas Empresas del Istmo Centroamericano", en los años 90' en los países: El Salvador, Guatemala y Nicaragua, las Mipyme empleaban el 80% de la población económicamente activa y un 65% en Costa Rica. Las Mipyme en el sector no agrícola aportaban el 11% del PIB en Costa Rica, 24% en El Salvador, 31% en Guatemala un 18% en Honduras.

2.2.4 Emprendedurismo en Centroamérica

El emprendedurismo en Centroamérica ha tenido un crecimiento importante en los últimos años debido a la importancia que se le ha dado al emprendedurismo en el mundo. Tecnología, más opciones de fondeo y la globalización son solo algunos de las herramientas que empujan a las personas a crear sus propias empresas.

Según la Unidad de Financiamientos para las Mayorías del BCIE, en 2014 los países más fuertes con relación a temas de emprendimiento fueron Guatemala con 35,8%, Costa Rica con 29% y El Salvador con 23,1%. Esto se debe a que estos países ofrecen tasas de interés más bajas, tiene políticas y regulación comprensivas, y cuentan con capital humano calificado. - Un año más tarde, en el 2015, el ente Global Entrepreneurship Monitor, dedicado a monitorear el emprendedurismo y la creación de nuevas empresas a nivel mundial, realizo un estudio acerca del emprendimiento en los países del istmo donde se puede ver un cambio de posiciones en el ranking (Destino Negocio, 2015):

- Guatemala: Índice de emprendimiento del 20.40%, pero con pocas expectativas, esperan contratar un bajo número de empleados a futuro.
- El Salvador: Índice de emprendimiento del 15.3% con un 40% de personas interesadas en abrir un negocio. Sin embargo, hay alto temor al fracaso y no creen que haya muchas oportunidades en el mercado.
- Costa Rica: Índice de emprendimiento del 11.3% con un 29% de personas interesadas en abrir un negocio. Hay un bajo temor al fracaso y una alta percepción de capacidad en poder abrir su propio negocio.
- Honduras y Nicaragua: No pudieron ser evaluados, ya que no fue posible poder evaluar los indicadores

Según los expertos, Centroamérica se podría convertir en una de las regiones de emprendedores más importantes del mundo, debido a su alto número de población joven, los cuales están cada vez más interesados en crear puestos de trabajo. Además, que los gobiernos han ido evolucionando, al mejorar con eficiencia los pasos para la creación de una empresa y poniendo a disposición más opciones para la obtención de capital semilla. Sin embargo, todavía existen aspectos que mejorar, como: mejores herramientas financieras, mejor educación para mejorar la mano de obra y mejor seguridad (Destino Negocio, 2015).

2.3 Factoraje Financiero

2.3.1 ¿Qué es el factoraje financiero?

El factoraje es un servicio financiero que ayuda a las empresas a recortar los tiempos de recuperación de sus flujos de efectivo. Alfonso Ortega Castro, en su libro Introducción a las

finanzas (2008), define el factoraje como un servicio financiero especializado de crédito y cobranza que permite a las empresas mejorar su administración, sus recursos y su productividad por medio de la recuperación de la cartera, la eliminación de riesgos en las ventas a crédito y la disposición de recursos de forma instantánea (Ortega, 2008).

Los principales objetivos del factoraje son:

- Mejorar la situación financiera y la posición monetaria, lo cual evita el endeudamiento.
- Optimizar la rotación de activos y capital
- Reducir costos financieros y mejorar la productividad general de la empresa
- Solucionar los problemas de liquidez y capital de trabajo

Clases de factoraje (Ortega, 2008):

- Con recurso: La empresa de *factoring* se encarga de la gestión y cobro de las facturas del cliente, en caso de impago de parte del comprador, el cliente deberá de honrar la deuda.
- Sin recurso: La empresa que contrata el *factoring* no tendrá ninguna responsabilidad en caso de impago de su comprador, ya que la empresa de facturan asume toda la responsabilidad de la operación. La empresa de *factoring* puede solicitar un contrato en el que el cliente promete ceder los flujos de efectivo a la empresa, hasta asegurar el valor de las cuentas descontadas.
- Cobranza delegada: La empresa de factoring se encarga de la operación, a través de la cobranza directa al comprador de la deuda a través de su personal de cobranza.

Modalidades de factoraje (Ortega, 2008):

- Exportación – Importación: Servicio de facturan a las empresas que se dedican a la importación o exportación internacional.
- Old liner o método antiguo: Servicio de factoring convencional donde el cliente cobra las facturas con su empresa de factoring, por un porcentaje mas comisión, pero asume la responsabilidad de su repago (factoring con recurso).
- Internacional: El exportador o importador asegura sus riesgos al vender sus facturas a la empresa de factoraje, esta empresa se dedica al análisis crediticio, gestiones de cobranza o administración de cuentas, a través de una empresa socia o corresponsal en el país donde se encuentre el vendedor o comprador.
- Estilo nuevo: La empresa de factoraje asume el riesgo de la operación, pero antes realiza la debida diligencia de las empresas involucradas, análisis de estados financieros, cobranzas y demás tareas necesarias

2.3.2 ¿Cómo funciona el factoraje financiero?

El factoraje financiero funciona de la siguiente forma: Una empresa X vende sus facturas de cuentas por cobrar a diferentes plazos: 15 días, 30 días, 45 días, 90 días, 180 días, dependiendo de la negociación con el cliente, a una empresa de factoraje (Camacho, 2014); y, Esta empresa de factoraje adelanta hasta un 100% del valor de la factura al cliente, aunque normalmente se adelanta un 80% a 90% de la factura, y cuando el deudor paga las facturas a la empresa de factoraje, esta recibe el anticipo que emitió, más una comisión por el servicio, y regresa el excedente al cliente.

La cantidad que se adelanta depende de la calidad crediticia del deudor, entre más respetable y más se sepan de sus buenas practicas, incrementa la cantidad que podrá ser adelantada al cliente, ya que es menor el riesgo que la empresa de factoraje está asumiendo.

2.3.3 Factoraje financiero para Pymes

El factoraje financiero surge como uno de los productos más interesantes y de mayor provecho para las pequeñas y medianas empresas, ya que soluciona uno de sus principales problemas: los flujos de efectivo (Camacho, 2014).

Entre el 50% 70% de las Pymes a nivel mundial tienen acceso limitado a recursos financieros a través de la banca (Vallejos, 2015) además, que en caso de que puedan acceder a créditos, se ven obligadas a pagar altas tasas de interés. Con el factoraje financiero no incurren en endeudamiento, ya que al vender las facturas obtienen liquidez de forma inmediata.

Otra de las ventajas es que las empresas que utilizan los servicios de factoraje, pueden invertir el efectivo que obtienen a través de la venta de facturas, para obtener capital de trabajo o así mismo capital de inversión, situaciones que, de no ser por el factoraje, tendrían que ser financiadas a través de deuda bancaria o proveedores.

2.4 Empresas de factoraje financiero

2.4.1 Definición

El Factoraje Financiero consiste en la adquisición por parte de la empresa de factoraje de derechos de crédito provenientes de ventas de bienes inmuebles, de prestación de servicios o de realización de obras que el cliente o empresa tenga a su favor por un precio determinado (Broseta, 2015).

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

2.4.2 Ventajas y Desventajas del factoraje financiero

En la operación de factoraje existen ventajas y desventajas, tanto para el cliente como para el factor en el desarrollo de la operación comercial-financiera.

2.4.2.1 Ventajas

Ventajas Para el Cliente:

- Representa una fuente de financiamiento flexible.
- Tiene la capacidad de darle correctibilidad de sus ventas al crédito en ventas al contado.
- Saneamiento de la cartera de Clientes
- Proporciona liquidez, lo que permite obtener de sus proveedores
- Descuentos por pronto pago.

- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factoraje en una fecha determinada, lo que simplifica la planeación del flujo de caja de la empresa.

Ventajas Para el Factor:

- Los Financiamientos son colocados a corto plazo.
- Rotación del capital de trabajo, ya que en la mayoría de empresas se
- Realizan pagos semanales a proveedores.
- Cobro de mejores comisiones que las de un financiamiento normal.
- Elección de las cuentas por cobrar a negociar de acuerdo a monto,
- Vencimiento y prestigio del deudor.

2.4.2.2 Desventajas

Desventajas Para el Cliente:

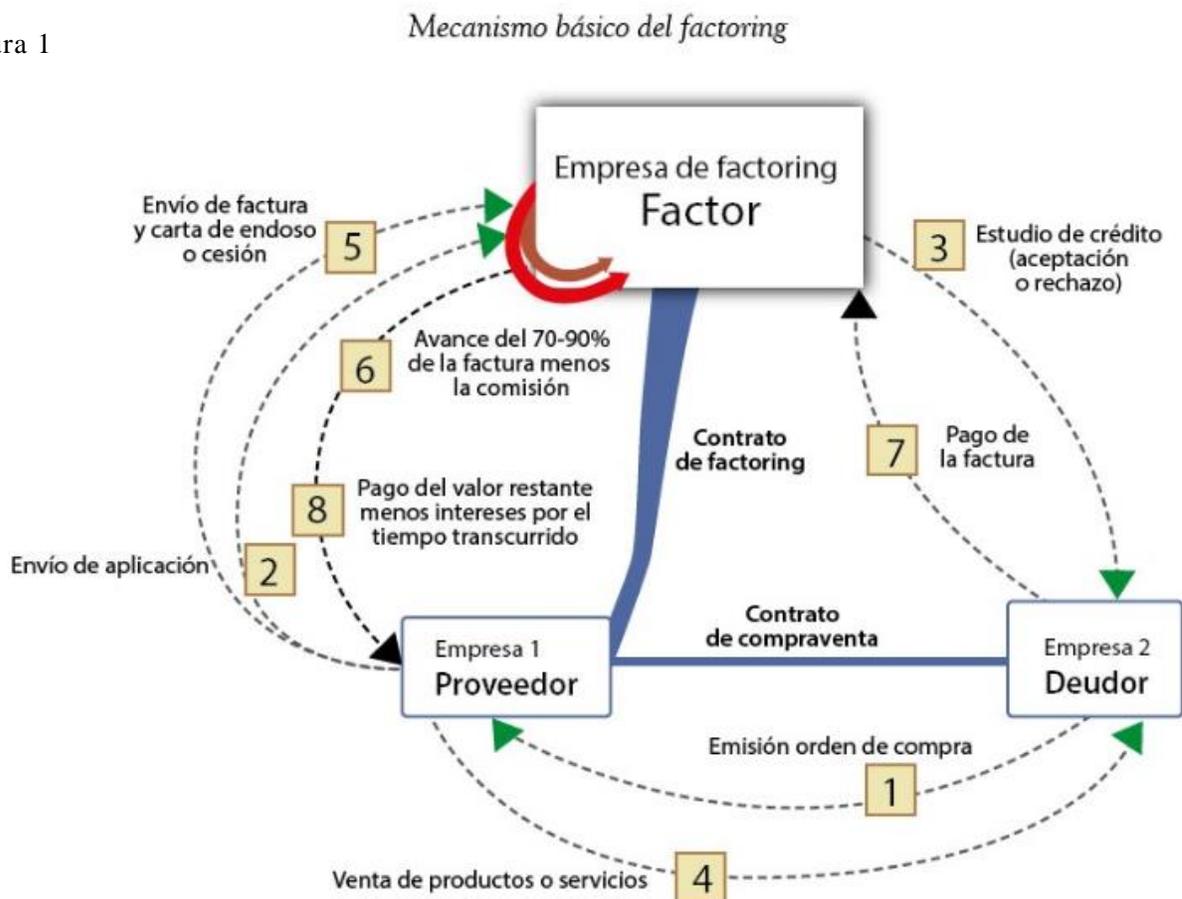
- Algunas veces se considera la factorización como un signo de debilidad financiera que puede afectar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- Una empresa que esté en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Costos más elevados que un descuento de facturas bancario.

Desventajas para el factor:

- Costos administrativos elevados y de cobro cuando son facturas de montos pequeños y de varios clientes.
- Riesgo alto de incobrabilidad, ya que las facturas no representan un título ejecutivo de crédito para el factor.
- Por ser un crédito con garantía fiduciaria, la operación de factoraje se basa principalmente en la confianza y la buena fe del cliente.

2.4.3 Estructura de una empresa de factoraje financiero

Figura 1



Fuente: (Udell, Bakker, & Klapper, 2004)

2.4.3.1 Área Comercial

El área comercial se encarga de crear los negocios para la empresa. Su misión es crear y fortalecer la cartera de clientes. Son la fuerza de ventas de la empresa y constantemente deben de salir a buscar clientes para ofrecer los productos de la empresa para la cual trabajan, en este caso ofrecer el producto de factoraje financiero

2.4.3.2 Área de riesgos

El factoring como tal presenta una serie de riesgos, que pueden ser los siguientes (Consuegra, 2007).:

- Asumir el riesgo crediticio, que se denomina factoring sin recurso
- En este caso, si el cedido (empresa que tiene que pagar al cedente) incurre en impago, el riesgo de la operación lo asume la entidad financiera.
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera.
- Asesoramiento financiero y comercial de los deudores.
- Realizar la debida diligencia de los clientes, en este caso los factores que participaran en la operación.
- Analizar la capacidad de pago del cliente.
- Analizar la calidad crediticia de las facturas a financiar

El área de riesgos tiene la misión de medir estas y otras situaciones que pueden afectar la calidad del crédito dado, en este caso la operación de factoraje y su repago.

2.4.4 Área Administrativa

Esta área se dedica a manejar todo el aspecto administrativo de la empresa y que todos los procedimientos se cumplan. Además, se encarga de que todos los permisos y licencias estén en regla, que la información del cliente este actualizada y completa, planilla de pagos, pagos públicos, establecer la comunicación con los factores para asegurar los procedimientos a implementar, pago de impuestos, elaboración de estados financieros, y cualquier otro aspecto que tenga que ver con el buen funcionamiento de la empresa.

2.4.5 El factoraje en Honduras

En Honduras, instituciones bancarias como Promérica, Ficohsa, Banco Continental, Banhcafé, Lafise o BAC ofrecen este producto que otorga un beneficio adicional al país (M & M, 2015).

La Asociación Hondureña de Instituciones Bancaria (AHIBA) registra la exitosa operación de este mecanismo en el rubro agrícola que más divisas generan al país, la cafcultura.

Estas instituciones bancarias se encargan de cobrar las facturas de las exportaciones al exterior. En el caso de Banco Lafise, el factoring se genera en ventas que se generaran para países como Reino Unido, Holanda y Estados Unidos, refirió el ejecutivo de la AHIBA. - Banco Promérica ofrece este servicio a nivel local y regional aprovechando la estructura de ser un grupo financiero con presencia en toda la región, destacó Denise Villegas, gerente de banca de empresas de Promérica (M & M, 2015)..

En el caso de Ficohsa, que a nivel regional destaca como el banco con mayor volumen de operaciones en el manejo, cobro y aseguramiento de las cuentas por cobrar de exportaciones

hacia Estados Unidos y el resto del mundo, este producto también se ofrece a nivel local. - Para las microfinancieras, la opción a implementar es el Leasing, que consiste en el arrendamiento con opción a compra, especialmente en equipo. “Ahora vamos hacer un proyecto piloto para ver que comportamiento tiene”, dijo Martha Salgado, directora ejecutiva de Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH), al señalar que ese sector no ha tenido una demanda para el factoring (M & M, 2015).

2.4.5.1 Factoraje para PYMES

Los bancos hondureños ofrecen tres tipos de factoring: local, internacional o regional. El local es muy útil para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) pues con el descuento de facturas de empresas ubicadas en el territorio nacional, estas trabajan de forma más ágil y exitosa. - Un ejemplo de este factoraje y que ha funcionado con éxito se desarrolla mediante una importante alianza entre Ficohsa, La Colonia y Funderh, un modelo que se aplica para las Pymes que son proveedores de esta cadena de supermercados, bajo el nombre “Recursos para mi Tierra”.

Esta triangulación, permite que supermercados La Colonia tenga sus productos asegurados de cosechas de diversos vegetales como papa, chile, zanahoria, cebolla, coliflor, tomate, pepino, entre otros. - Esta operación, ha permitido la circulación de capital de 21 millones de lempiras, desde que comenzó en 2008.

En cuanto a la circulación de capital global por el uso de factoring en Honduras, el representante de la AHIBA dijo que no se maneja ya que las cifras son restringidas de parte de los bancos (M & M, 2015).

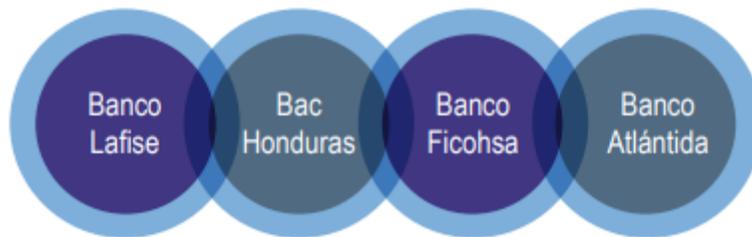
2.5 Marco Legal

2.5.1 El factoraje en Honduras

En Honduras, el factoraje como tal y las tasas de interés que se le aplicación está regulado por las leyes de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, según la Ley del Sistema Financiero, Capítulo IV, Artículo 46, Numeral 8: “Los bancos del sistema financiero podrán efectuar una o más de las operaciones siguientes: realizar operaciones de factoraje”.

En Honduras existen varias instituciones bancarias que ofrecen el servicio de factoraje, sin embargo, quien lo utiliza con mayor intensidad y es pionera en este sistema es el Banco Ficohsa ver figura 2 (Lamjol, 2015)

figura 2: Instituciones bancarias hondureñas que practican el factoraje



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Banca y Seguro, 2015.

2.5.2 De las operaciones bancarias (CNBS, 1995)

ARTÍCULO 42. Los bancos del Sistema Financiero podrán efectuar las operaciones siguientes:

- a) Recibir depósitos a la vista, de ahorro y a plazo fijo en moneda nacional o extranjera;
- b) Emitir bonos generales, comerciales, hipotecarios y cédulas hipotecarias a tasas de interés fijo o variable, en moneda nacional o extranjera. Tales operaciones no requerirán la autorización previa del Banco Central de Honduras;
- c) Emitir títulos de capitalización;

- ch) Emitir títulos de ahorro y préstamo para la vivienda familiar;
- d) Conceder todo tipo de préstamos en moneda nacional o extranjera;
- e) Aceptar letras de cambio giradas a plazo que provengan de operaciones relacionadas con la producción o el comercio de bienes o servicios;
- f) Comprar títulos-valores en moneda nacional o extranjera, excepto los emitidos por el mismo banco;
- g) Realizar operaciones de factoraje;
- h) Descontar letras de cambio, pagarés y otros documentos que representen obligaciones de pago;
- i) Aceptar y administrar fideicomisos;
- j) Mantener activos y pasivos en moneda extranjera;
- k) Realizar operaciones de compra-venta de divisas;
- l) Emitir, aceptar, negociar y confirmar cartas de crédito y créditos documentados;
- ll) Contraer créditos u obligaciones, en moneda nacional o extranjera, con el Banco Central de Honduras y con otros bancos o instituciones financieras del país o del extranjero;
- m) Asumir otras obligaciones pecuniarias de carácter contingente mediante el otorgamiento de avales, fianzas y otras garantías en moneda nacional o extranjera;
- n) Recibir valores y efectos para su custodia y prestar servicios de cajas de seguridad y transporte de monedas u otros valores;
- ñ) Actuar como agentes financieros; comprar y vender, por orden y cuenta de sus clientes, acciones, títulos de crédito y toda clase de valores;

- o) Actuar como agentes financieros para la emisión de títulos-valores seriales o no, conforme a lo establecido en las disposiciones legales, garantizando su colocación y el servicio de dichos títulos hasta por un monto que no exceda del veinticinco por ciento (25%) del capital y reservas de capital del banco;
- p) Efectuar cobros y pagos por cuenta ajena, siempre que sean compatibles con el negocio bancario;
- q) Actuar como depositarios de especies o como mandatarios;
- r) Realizar operaciones de emisión y administración de tarjetas de crédito;
- s) Efectuar operaciones de compra-venta de divisas a futuro hasta por un cincuenta por ciento (50%) de su capital;
- t) Realizar operaciones de arrendamiento financiero;
- u) Realizar emisiones de valores con arreglo a la Ley para ser colocados por medio de las bolsas de valores; y,
- v) Cualquier otra operación, función, servicio o emisión de un nuevo producto financiero que tenga relación directa e inmediata con el ejercicio profesional de la banca y del crédito, que previamente apruebe la Comisión.

La Comisión reglamentará las actividades señaladas en este Artículo y establecerá las normas que deberán observarse para asegurar que las operaciones activas y pasivas guarden entre sí la necesaria correspondencia (CNBS, 1995)

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Congruencia metodológica

En el inicio de una investigación la mayoría de las ideas son vagas y necesitan un cuidadoso análisis para ser transformadas en planteamientos más específicos y estructurados. Para alcanzar este fin, es necesario que continúe indagando más a fondo en el área de conocimiento en cuestión. Es en esta etapa en la que se concibe la investigación como un plan estructurado que brinde las respuestas a las preguntas del estudio

Se requiere entonces, de un cuidadoso análisis para diseñar la investigación y evitar la recopilación de datos y hechos que no formen parte de la misma y, sobre todo, seleccionar la perspectiva desde la cual abordará la investigación.

En este trabajo se hace una propuesta, en la cual se presenta la matriz de congruencia, ejemplificándola, como una herramienta que pudiera abreviar el tiempo que se dedica a la investigación, la cual permita organizar las diferentes etapas en el proceso de investigación (Peraza, 2004)

3.1.1 Matriz de congruencia metodológica

La matriz de congruencia es una herramienta que brinda la oportunidad de abreviar el tiempo dedicado a la investigación, su utilidad permite organizar las etapas del proceso de la investigación de manera que desde el principio exista una congruencia entre cada una de las partes involucradas en dicho procedimiento.

Tabla 2: Matriz de congruencia metodológica

Nombre	Enunciado del problema	Preguntas de investigación	Objetivos		Variables	
			General	Específico	Dependientes	Independientes
Desarrollo de institución financiera que ofrece productos factoraje a micro, pequeñas y medianas empresas	En Honduras se ha tratado de potenciar la pequeña y microempresa a través de varias medidas y programas gubernamentales, pero todavía no se brindan facilidades viables que permitan el crecimiento de las mismas. la falta de habilidades y competencias administrativas de las pequeñas empresas exponen una necesidad. explorará alternativas para solucionar y reducir esta brecha.	¿Cuál es la rentabilidad del factoraje financiero para Mipyme en Honduras?	Determinar la factibilidad de una empresa que ofrezca servicios de factoraje a corto plazo para disminuir significativamente los periodos de pago a las Mipyme	Explorar la rentabilidad del factoraje financiero para Mipyme.	La viabilidad de poder ser implementado en micro, pequeñas y medianas empresas el factoraje financiero.	Margen de contribución
		¿Qué debilidades y fortalezas individuales de los servicios de financiamiento disponibles tienen actualmente en Tegucigalpa?		Identificar las debilidades y fortalezas individuales de los servicios de financiamiento actualmente disponibles		Servicio de la competencia.
		¿Cuál es el impacto que el factoraje financiero podría tener en Mipyme hondureñas?		Analizar el impacto que el factoraje financiero podría tener en Mipyme.		Como asimila el cliente el producto financiero.
		¿Qué plan de financiamiento para Mipyme tienen las instituciones bancarias?		Presentar un plan de financiamiento para Mipyme.		Oferta comercial.

3.1.2 Definición operacional de las variables

3.1.2.1 La operacionalización de las variables

Es un proceso que se inicia con la definición de las variables en función de factores estrictamente medibles a los que se les llama indicadores (Ferrer, 2010). - El proceso obliga a realizar una definición conceptual de las variables para romper el concepto difuso que ella engloba y así darle sentido concreto dentro de la investigación, luego en función de ello se procesa a realizar la definición operacional de la misma para identificar los indicadores que permitirán realizar su medición de forma empírica y cuantitativa, al igual que cualitativamente llegado el caso.

Tabla 3: matriz de operacionalización de las variables

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicador	Ítems	Categorías	Escalas
	Conceptual	Operacional					
Margen de contribución	La diferencia entre el precio de venta y el precio de costo.	Calculo financiero		Porcentaje de utilidad.			
Servicio de la competencia.	Estrategias ajenas por la demanda.	Acceso a financiamiento		Financiamiento con instituciones bancarias			
Como asimila el cliente el producto financiero.	Significación que posee la dimensión humana	Impacto financiero		Precio del Servicio			
Oferta comercial.	Catálogo de los beneficios de los productos.	Plan de la realización de un negocio.		Utilización de servicios			

3.2 Enfoque y alcance de la investigación

3.2.1 Enfoque de la investigación

Se implementará un método de investigación mixto, ya que se usarán variables cuantitativas y cualitativas para realizar nuestro trabajo de investigación. Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) existen “dos aproximaciones principales de la investigación: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo (...) ambos enfoques emplean procesos cuidadosos, metódicos y empíricos en su esfuerzo para generar conocimiento” (pág. 4). - “Los planteamientos cuantitativos se derivan de la literatura y corresponden a una extensa gama de propósitos de investigación, como: describir tendencias y patrones, evaluar variaciones, identificar diferencias, medir resultados y probar teorías” (Hernández Sampieri et al., 2014). - Unrau (2005), “considera que la investigación cualitativa es particularmente útil cuando el fenómeno de interés es muy difícil de medir o no se ha medido anteriormente (deficiencias en el conocimiento del problema)” (p.364)

3.2.2 Alcance de la investigación

El alcance que se utilizará es de tipo correlacional, ya que se investigará la asociación de dos variables, en este caso el factoraje financiero de ser viable y poder ser implementado en micro, pequeñas y medianas empresas.

3.3 Diseño de la investigación

El diseño, plan o programa debe ser tan simple como sea posible, porque la investigación debe efectuarse lo más eficientemente posible; ahorrar tiempo, dinero, personal y material. Y proporcionar la máxima cantidad de Información al mínimo costo; y se utilizará el método de investigación No Experimental Exploratorio

3.4 Unidad de análisis, población y muestra

3.4.1 Unidad de Análisis

Son los elementos en los que recae la obtención de información y que deben de ser definidos con propiedad, es decir precisar, a quien o a quienes se va a aplicar la muestra para efectos de obtener la información. (Deymor & B, 2010)

La unidad de análisis se determinará por Pymes que cumplen con características de Tegucigalpa. Estas unidades de análisis determinaran la posibilidad de adquirir los servicios de factoraje y su percepción como producto financiero.

3.4.2 Población

Según (Tamayo y Tamayo, 2004) la población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio.

La población que se usará para nuestro trabajo investigativo son las micro, pequeñas y medianas empresas de los diferentes rubros en zonas aleatorias de la ciudad de Tegucigalpa.

3.4.3 Muestra

El tipo de muestra que se utilizará será probabilístico exploratorio

El marco muestral en el cual aparecen identificadas las empresas que componen la población de la investigación son diferentes rubros, encuestándolos en diferentes establecimientos de la ciudad, que en el caso se decide realizarlo en Tegucigalpa, porque se comprende este universo intentando conocer de primera mano las empresas a disposición en este espacio geográfico accesible.

3.5 Técnicas e instrumentos aplicados

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. - De acuerdo a la muestra que se pretende tomar es Regional, Pág. 229 (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) porque es en un área metropolitana y no es en un país entero. Los Pymes componen la población que queremos estudiar y de la cual se extrae la muestra.

(Rojas Soriano, 1996) señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente: Que el volumen y el tipo de información-cualitativa y cuantitativa- que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

3.5.1 Marco muestra

En opinión de (Rodríguez Peñuelas & Universidad Autónoma de Sinaloa, 2010) las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.

Los elementos a investigar se les consultara sobre cada uno de estos elementos. - Y por los datos que la INE o frece en Tegucigalpa existen 17,600 Pymes y se aplica la fórmula para determinar el número de muestras a consultar expresado de la siguiente forma:

3.4.3.1 Población finita

n= tamaño muestra

z= nivel de confianza 95%= 1.96

p= variabilidad negativa 20

q= variabilidad positiva 80

N= tamaño de la población: 17,600.

e= error 0.05

Tabla 4: Matriz de muestra

Matriz de Tamaños Muestrales para diversos margenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas										
N [tamaño del universo]	17,600	← Escriba aquí el tamaño del universo								
p [probabilidad de ocurrencia]	0.5	← Escriba aquí el valor de p								
Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)								
90%	0.05	1.64								
95%	0.025	1.96								
97%	0.015	2.17								
99%	0.005	2.58								
Fórmula empleada $n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_0 = p^*(1-p)^* \left(\frac{z(1-\frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$										
Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 17600 con una p de 0.5										
Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]									
	10.0%	9.0%	8.0%	7.0%	6.0%	5.0%	4.0%	3.0%	2.0%	1.0%
90%	67	83	104	136	185	265	410	717	1,534	4,865
95%	96	118	149	194	263	376	580	1,006	2,113	6,213
97%	117	144	182	237	321	459	706	1,218	2,521	7,054
99%	165	203	256	333	450	641	982	1,673	3,365	8,554

El tamaño de la muestra es de **376**, si se considera un 95% como nivel de confianza y un margen de error de 5 %, de acuerdo a las políticas de UNITEC, pero será un muestreo no probabilístico ya que será por conveniencia del investigador, debido a la dificultad en tiempo y ubicación de Pymes por rubros específicos descritos en el marco muestral. Considerando que al momento de la encuesta existirán preguntas filtro.

3.5.2 Técnicas

Son procedimientos metodológicos y sistemáticos que se encargan de operar e implementar los métodos de Investigación y que tienen la facilidad de recoger información de manera inmediata, las técnicas son también una invención del hombre y como tal existen tantas

técnicas como problemas susceptibles de ser investigados.

Las Técnicas tienen ventajas y desventajas al mismo tiempo, y ninguna de ellos puede garantizar y sentirse más importante que otros, ya que todo depende del Nivel del problema que se investiga y al mismo tiempo de la capacidad del investigador para utilizarlas en el momento más oportuno. Esto significa entonces que las técnicas son múltiples y variables que actúan para poder recoger información de manera inmediata (eumed, 2014). - De acuerdo a la cantidad de Pymes que hay en Tegucigalpa, datos están actualizados hasta el 2016.

3.5.2.1 La técnica de la bola de nieve

En estudios en los que se quiere estudiar un colectivo, se puede resultar mucho más efectivo obtener una muestra a través de conocidos, mediante una selección puramente aleatoria, en la que una gran cantidad de individuos candidatos a participar serían descartados.

Por lo tanto, la bola de nieve funciona especialmente bien cuando el rasgo distintivo de la población que queremos estudiar tiende a agrupar a dichos individuos, en el caso de Pymes que ofrezcan crédito a sus clientes.

3.5.2.2 Proceso de recolección mediante la técnica de bola de nieve

Según Carlos Ochoa, 2014 publicó que, el proceso de creación de una muestra mediante bola de nieve se fundamenta en usar la red social de unos individuos iniciales para acceder a un colectivo. Podríamos dividir este proceso en los siguientes pasos:

- Definir un programa de participación, en el que se describa el proceso por el que un individuo invita o refiere a otros para que participen.

- Identificar colectivos u organizaciones que puedan facilitar el acceso a unos individuos iniciales que cumplan con el rasgo característico del estudio.
- Obtener contactos iniciales y pedirles su participación. Esta parte sería similar a una técnica de muestreo convencional, pero destinada a obtener un tamaño de muestra reducido.
- Solicitar a los participantes, una vez finalizada la entrevista, el acceso a otros contactos. Asegurar la diversidad de contactos mediante una correcta selección de los individuos iniciales y promoviendo que la recomendación no se limite a contactos muy cercanos. (Ochoa, 2015)

3.5.2.3 Tipos de muestreo bola de nieve

Básicamente podemos identificar dos tipos de muestreo bola de nieve:

- Muestreo lineal: Cada individuo participante debe recomendar a otro individuo, de forma que la muestra crece a un ritmo lineal.
- Muestreo exponencial: Cada individuo debe invitar a participar a dos o más individuos. De esta forma, cuanta más gente participa en el estudio, más gente se añade al mismo (Ochoa, 2015)

3.6 Instrumento

El instrumento a utilizar serán las encuestas, ya que permiten establecer patrones precisos para poder encontrar los resultados que se buscan y así tomar decisiones para determinar la factibilidad de la creación de una empresa de factoraje financiero para Mipymes.

Véase el instrumento de investigación en anexos 1

3.7 Fuentes de información

3.7.1 Fuentes primarias

Según (Álvarez, 1988), las fuentes primarias son aquellas que contienen información nueva u original; son la información resultante de forma inmediata de la investigación a la práctica profesional.

Como fuentes primarias se utilizarán:

- Libros digitales encontrados en bibliotecas virtuales
- Tesis
- Encuestas

3.7.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias son consideradas como aquellas que contienen datos o informaciones reelaborados. Normalmente son consideradas porque hacen referencia a documentos primarios y permiten organizar la información de los mismos de tal manera que provea a los usuarios una mayor accesibilidad. - Para (Álvarez, 1988), las fuentes secundarias son el resultado del análisis de las fuentes primarias; la información resultante del proceso analítico- sintético de la información contenida en los documentos primarios.

Como fuentes secundarias se utilizarán:

- Revistas
- Diccionarios
- Enciclopedias
- Noticias
- Buscadores académicos
- Artículos revisados

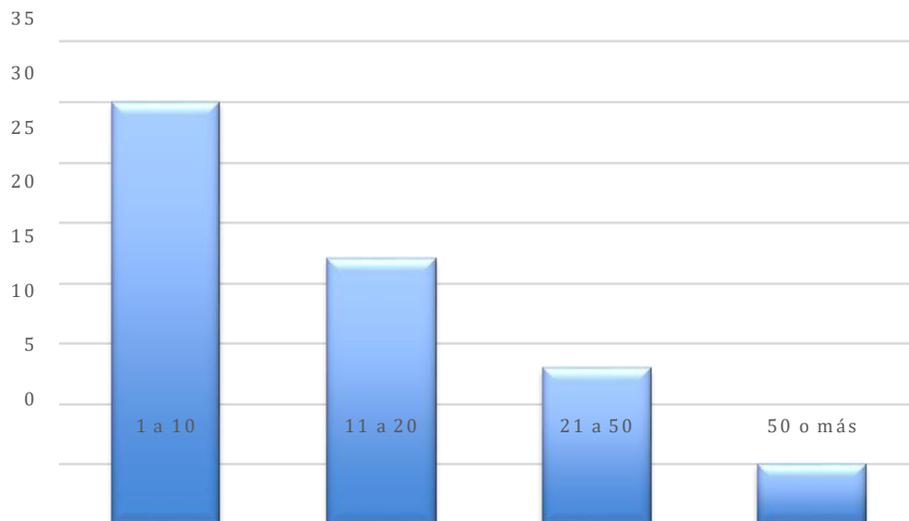
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 Resultados y análisis de las encuestas

P F 1. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

1. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

1 a 10	11 a 20	21 a 50	50 o más	
35	22	13	5	75
↑ 47%	→ 29%	↓ 17%	↓ 7%	100%

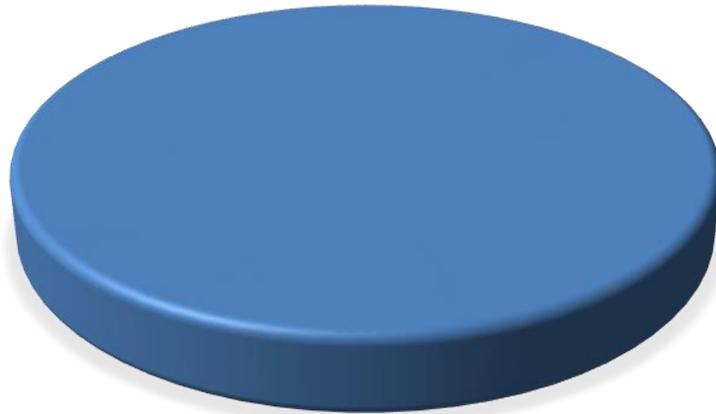


La mayoría tiene de 1 a 10 empleados y es las Pymes en donde está la base de la generación de empleos. – Las empresas que tienen más de 10 son por lo general establecidas y con estructura en desarrollo.

P F 2. ¿Su empresa provee crédito a sus clientes?

Pregunta filtro 2
2. ¿Su empresa provee credito a sus
clientes?

	Sí	No	
	75	0	75
↑	100%	↓	0%



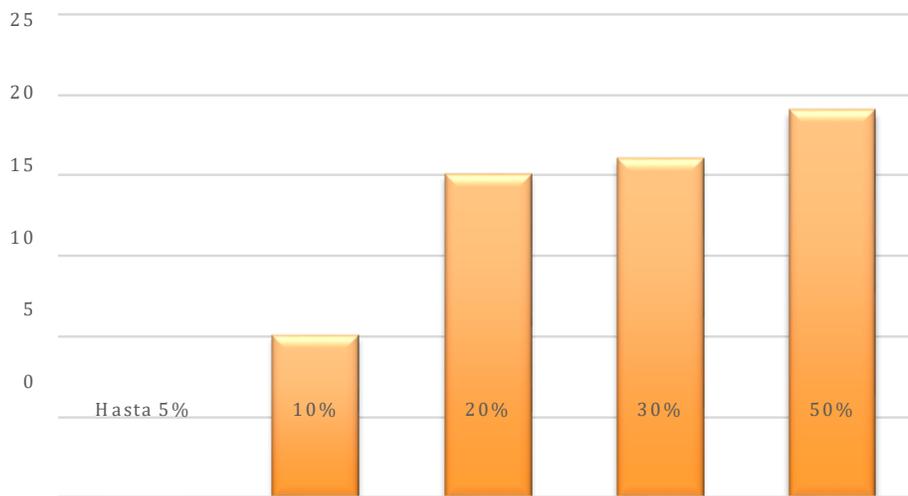
Todos los encuestados ofrecen créditos a sus clientes tienen crédito a sus clientes, y esto es porque se seleccionaron así por la técnica aplicada de bola de nieve.

Si todos ofrecen créditos, entonces pueden continuar respondiendo la encuesta.

Tabla 5 ¿Qué porcentaje de sus ventas son al crédito?

1. ¿Que porcentaje de sus ventas son al crédito?

Hasta 5%	10%	20%	30%	50%				
0	10	20	21	24	75			
↓	13%	↑	27%	↑	28%	↑	32%	100%



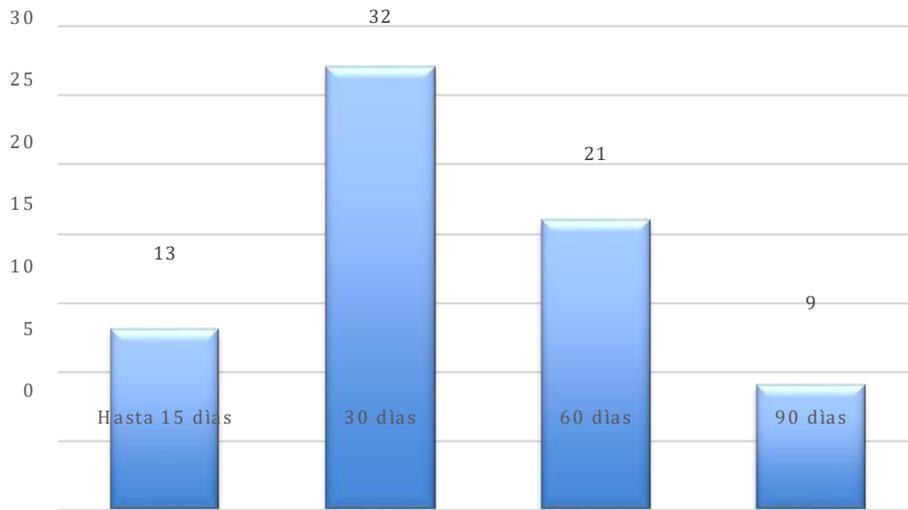
Casi un tercio de los encuestados ofrecen créditos representando la mitad de sus entradas, en la mayoría de los casos es para aprovechar que los clientes distribuyan sus productos. Esto les causa una enorme inversión en este tipo de ventas y obligándolos a tener una buena estructura en el proceso de cobros.

El resto ofrecen crédito en menor cantidad, pero siempre arriesgan y sacrifican su liquidez con la oferta de descuento por pronto pago.

Tabla 6 ¿Cuáles son los plazos de créditos permitidos a sus clientes para pago de facturas?

2. ¿Cuáles son los plazos de créditos permitidos a sus clientes para pago de facturas?

Días				
Hasta 15 días	30 días	60 días	90 días	
13	32	21	9	75
17%	43%	28%	12%	100%

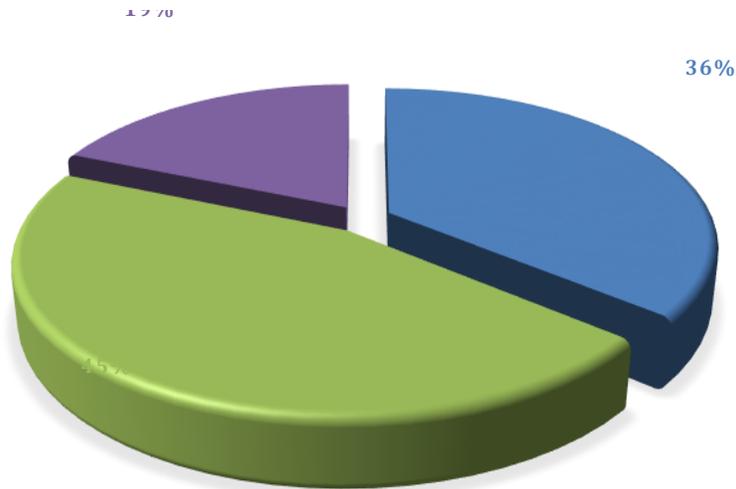


Los tiempos de crédito en su mayoría se fundamenta de hasta 30 días, pero lo proyectan en otros casos después de la fecha por ello hasta 60 días se ve reflejado como en segundo puesto de la escala consultada.

Tabla 7 ¿Ha tenido problemas en su flujo de efectivo debido a los plazos de crédito que mantiene con sus clientes?

3. ¿Ha tenido problemas en su flujo de efectivo debido a los plazos de crédito que mantiene con sus clientes?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
27	34	14		75
36%	45%	19%	0%	100%



La recuperación siempre es un factor de riesgo por la falta de pago en las fechas establecidas, siendo un elemento de insatisfacción en la proyección de retorno de capital.

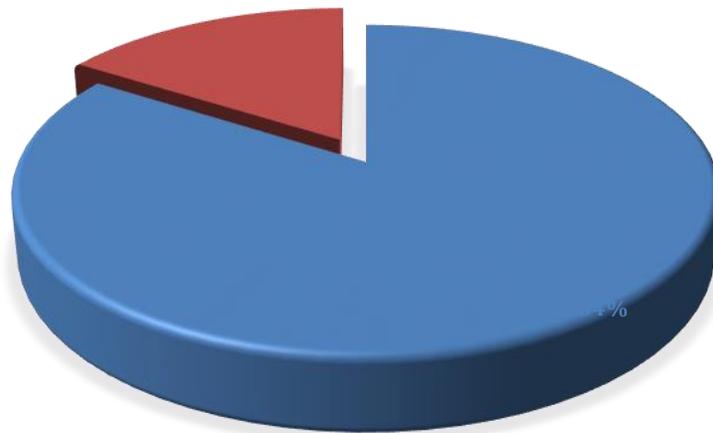
Los estrategias financieros aprovechan estas fallas para hacer el cobro de un porcentaje de intereses, como pena por pagos tardíos.

Es sorprendente que un 19% de los encuestados no tienen problemas para ello, pero es el tipo de políticas que obligan a cumplir en el tiempo indicado o bien por los productos que distribuyen que son imprescindibles y no pueden fallar en el pago.

Tabla 8 ¿Tiene acceso a financiamiento bancario?

4. ¿Tiene acceso a financiamiento bancario?

Sí	No	
63	12	75
84.0%	16.0%	100.0%



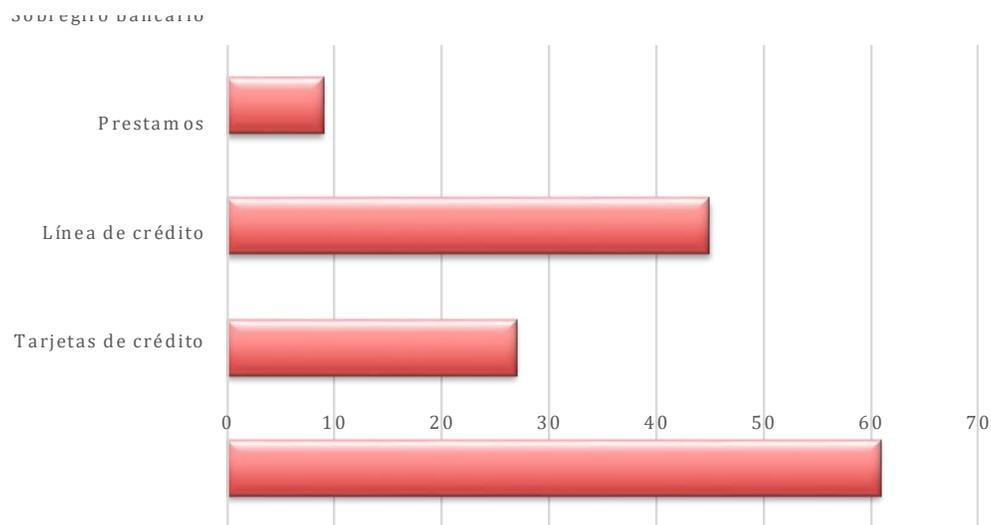
La mayoría tiene acceso a créditos en los bancos para ser usado como capital de trabajo, pero no todos hacen uso de ellos por las altas tasas de interés que ofrecen.

Los bancos tienen para las Pymes, productos financieros atractivos y son los que mayor representan el movimiento de capitales por tener requisitos blandos y el aporte de fondos de bancos de segundo piso

Tabla 9 ¿Qué tipo de facilidades bancarias o no bancarias mantiene para financiar su negocio?

5. ¿Qué tipo de facilidades bancarias o no bancarias mantiene para financiar su negocio?

Tarjetas de crédito	61
Línea de crédito	27
Prestamos	45
Sobregiro bancario	9

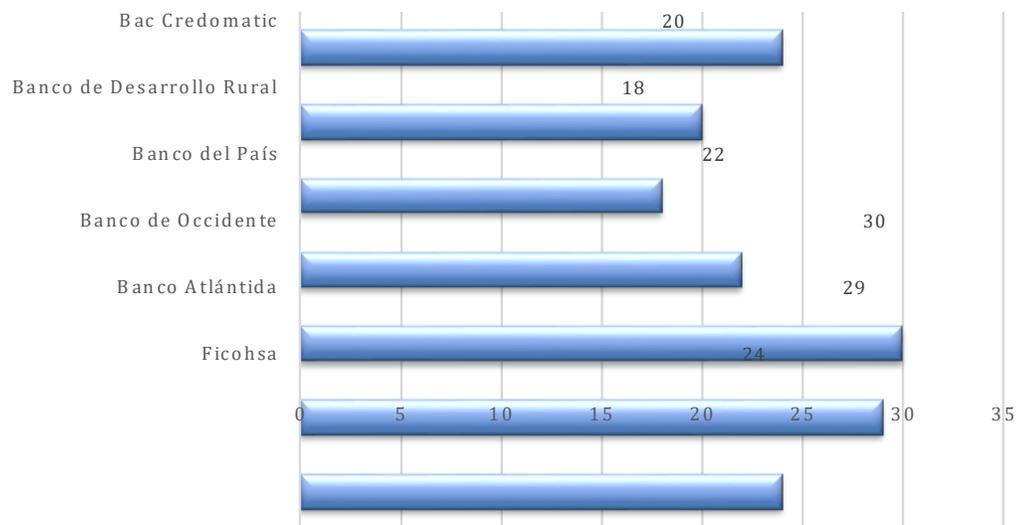


Las tarjetas de crédito son las que mayormente utilizan muchos propietarios de Pyme para financiar en corto tiempo sus compras, debido a las dificultades para calificar para otros tipos de productos bancarios como líneas de crédito o préstamos.

Tabla 10 ¿Con que entidades o personas mantiene sus opciones de financiamiento?

6. ¿Con que entidades o personas mantiene sus opciones de financiamiento?

Ficohsa	→	24
Banco Atlántida	↑	29
Banco de Occidente	↑	30
Banco del País	→	22
Banco de Desarrollo Rural	↓	18
Bac Credomatic	↓	20
Prestamistas Independientes	→	24



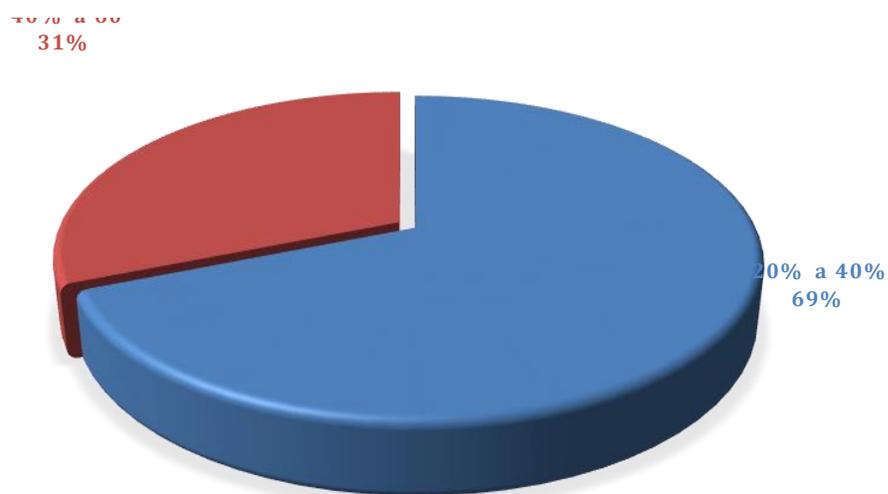
Banco de occidente y banco Atlántida son los que mejor atienden a los propietarios de Pymes por los blandos intereses que ofrecen.

Los demás bancos tienen mercado por la proximidad y la oportunidad de historial crediticio.

Tabla 11 ¿A qué tasa de interés para financiamiento tiene acceso su empresa?

7. ¿A qué tasa de interés para financiamiento tiene acceso su empresa?

1% a 20%	24	32.0%
20% a 40%	31	41.3%
40% a 60	14	18.7%
60% o mas	0	0.0%
	69	92.0%

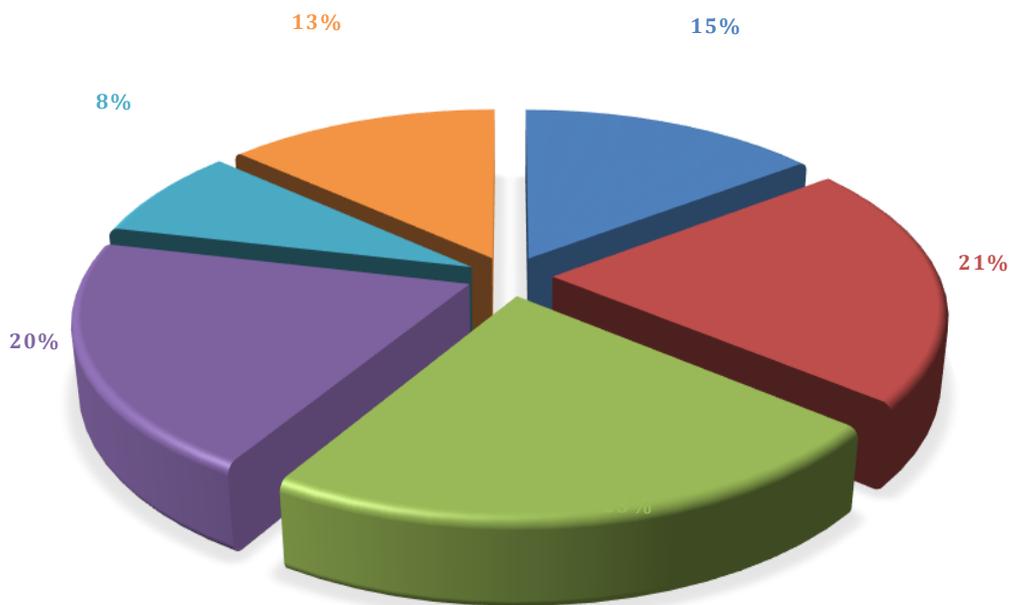


De 20% a 40% son lo que en su mayoría respondieron los encuestados, siendo este una cifra alarmante porque no contribuye a un desarrollo económico sostenible debido a las limitaciones que estas altas tasa de interés crean en los flujos de caja. El efecto de las tarjetas de crédito como principal fuente de financiamiento se puede ver notablemente.

Tabla 12 ¿Cuál es promedio de límite de crédito de sus clientes?

8. ¿Cuál es promedio de límite de crédito de sus clientes?

Hasta 25 mil	50 mil	100 mil	200 mil	500 mil	Más de 500 mil	
11	16	17	15	6	10	75
15%	21%	23%	20%	8%	13%	100.00%

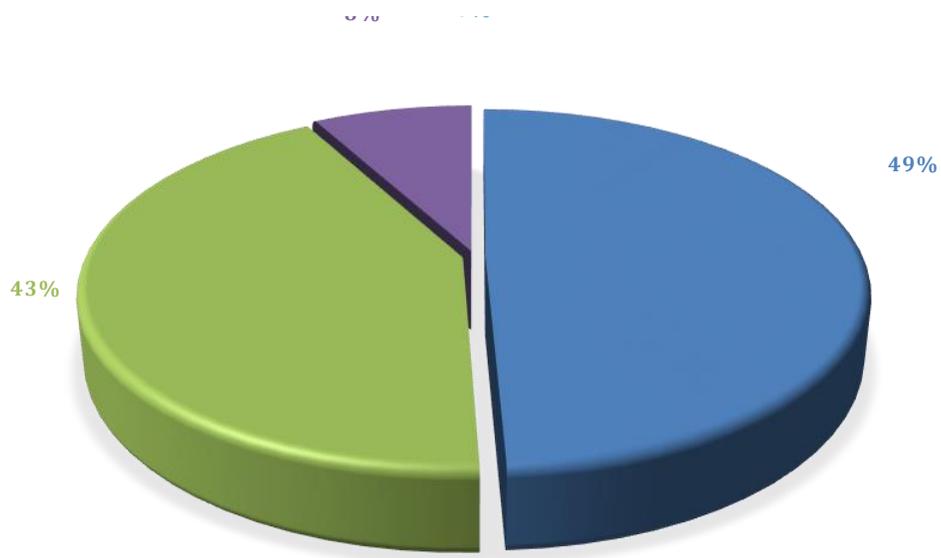


Los límites de crédito que estas diferentes Mipymes ofrecen a sus clientes se vuelven una necesidad para poder seguir operando, pero crean limitaciones en el financiamiento propio para capital de trabajo.

Tabla 13 ¿Cree usted que su empresa se beneficiaria de los servicios de factoraje?

9. ¿ Cree usted que su empresa se beneficiaria de los servicios de factoraje?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
37	32	6	0	75
49%	43%	8%	0%	100%

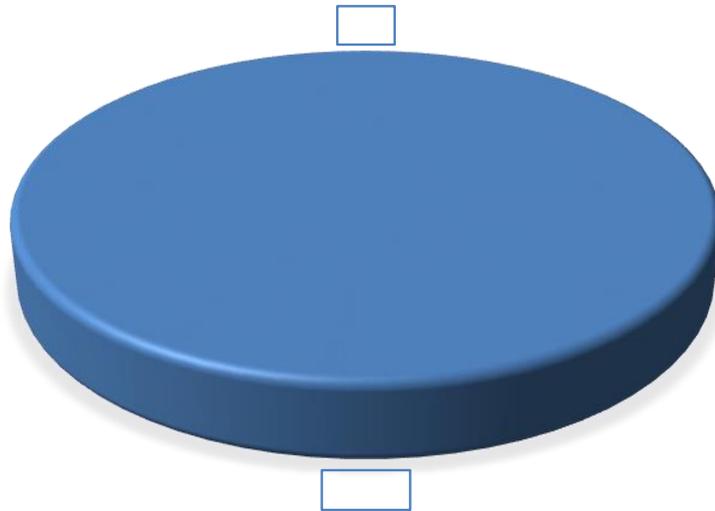


La oportunidad de recibir el servicio de factoraje es bien recibida por los Pymes, ya que viene a darles liquidez en sus empresas.

Tabla 14 ¿Cree usted importante recuperar sus cuentas por cobrar antes de los plazos establecidos?

10.¿ Cree usted importante recuperar sus cuentas por cobrar antes de los plazos establecidos?

Sí	No	
75	0	75
100%	0%	100%

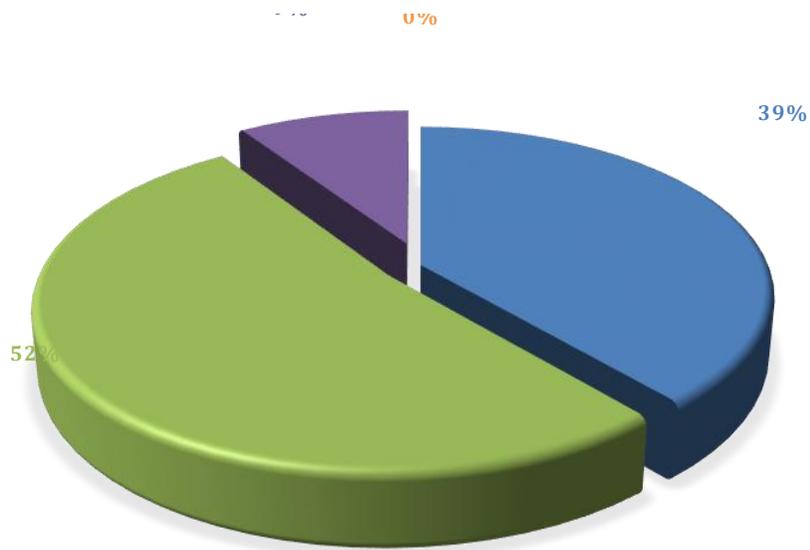


Al recibir sus pagos mediante la fórmula del factoraje les contribuye al 100% en sus operaciones que en algunos casos no les afecta porque sacrificarían el pronto pago inesperado.

Tabla 15 ¿Por qué tomaría el servicio de factoraje?

11. ¿Por qué tomaría el servicio de factoraje?

Recuperación inmediata	liquidez	Recuperación deficiente	Sacrificio financiero	
29	39	7	0	75
39%	52%	9%	0%	100%

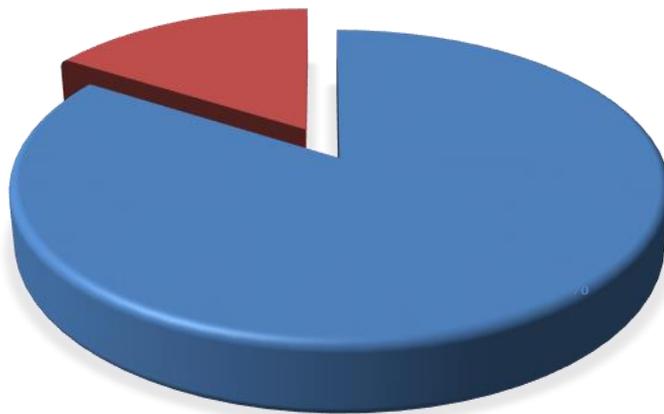


La recuperación inmediata y liquidez son casi por excelencia la mayor intención de tomar los servicios, esto brinda una luz de aceptación del producto al llevarse a cabo.

Tabla 16 ¿Estaría dispuesto a vender sus cuentas por cobrar para poder obtener parte del valor de las mismas anticipadamente?

12. ¿Estaría dispuesto a vender sus cuentas por cobrar para poder obtener parte del valor de las mismas anticipadamente?

Sí	No	
63	12	75
84%	16%	100%

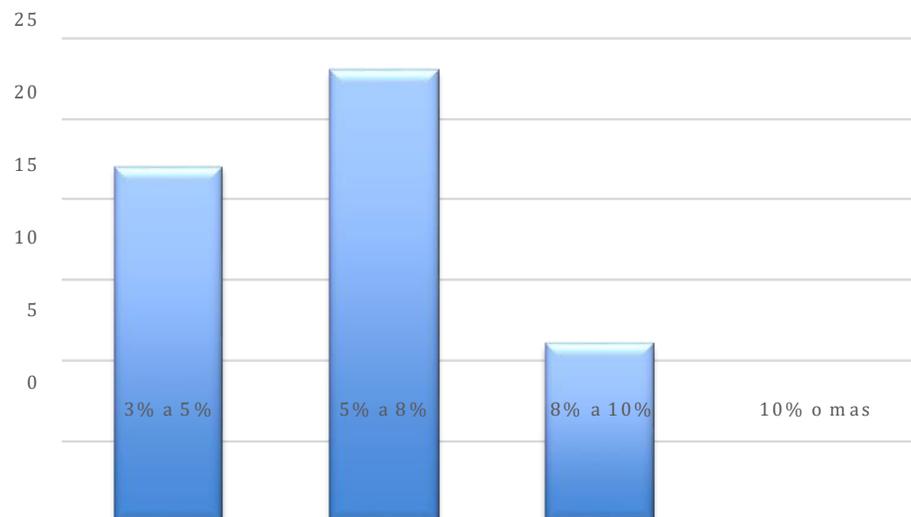


Las cuentas por cobrar son parte del incremento de algunos productos y la rentabilidad, aunque conlleva mayor riesgo, pero los que no aceptarían fue porque sus créditos no son tan altos y no ofrecen a tiempos prolongados.

Tabla 17 ¿Qué porcentaje del valor de sus cuentas por cobrar estaría dispuesto a pagar?

13. ¿Qué porcentaje del valor de sus cuentas por cobrar estaría dispuesto a pagar?

1% a 3%	14
3% a 5%	22
5% a 8%	28
8% a 10%	11
10% o mas	0



Todos son flexibles en sacrificar ganancias en sus ventas de cuentas por cobrar y están dispuestos de 5% a 8% siendo un valor atractivo para invertir.

4.2 Medidas de tendencia central

De acuerdo a las respuestas obtenidas de la pregunta #12 sobre si se beneficiaría sobre si estaría dispuesto a vender sus cuentas por cobrar. Se identifica como datos agrupados a los datos dispuestos en una distribución de frecuencia. En tal caso las fórmulas para el cálculo de promedio, mediana, modo, varianza y desviación estándar deben incluir una leve modificación. A continuación, se entregan los detalles para cada una de las medidas.

Total números	Media o promedio
2	50
Mediana	Moda
$(16+84)/2 = 50$	16,84
Rango	Orden ascendente
68	16,84

Por tanto, la tendencia es en un rango de 68%

4.3 Descripción del producto o servicio

El acceso a los productos financieros en el caso de los Pymes en primer lugar es darle un complemento de los servicios tradicionales de préstamo. Como mecanismo para impulsar el desarrollo y el bienestar se implementa este producto para lograr el apoyo a este segmento, ya que abarca una alta franja de la población y una proporción de la clase media, que es en donde se orientaría este servicio. La propuesta es la negociación por facturas o facturas descontadas que puede ser con un margen entre el 5% a un 8% sacrificando parte de sus utilidades para obtener de inmediato liquidez a su negocio.

El caso del factoring es un tipo de programa que consiste en un esquema por medio del cual la Pymes que tienen a su favor facturas por cobrar puede venderlas a un intermediario financiero o a un inversionista de mercado de capitales que, a través del cobro de una comisión o interés, le adelantan los fondos que, de otra forma, la firma cobraría en un lapso de 30 a 60 días.

Si estas Pymes son proveedoras de grandes empresas, entonces esta operación implica un crédito a las Pymes que tienen como factor un porcentaje de riesgo a sus compradores, con lo que reducen el costo de crédito por el menor riesgo involucrado. Es de esta manera que las Pymes pueden financiar su capital de trabajo en mejores condiciones en vez de pedir un préstamo.

4.4 Factores críticos de riesgos

Es necesario reconocer que, a la fecha, la banca privada puede, en ocasiones, ejercer un liderazgo fundamental en el desarrollo en estos segmentos de mercados (Pymes) tanto en la penetración como en la generación de confianza.

Los productos de financiamiento de factoraje para un nuevo intermediario de financiamiento, puede tener altos riesgos asociados que debido a la falta de información (similar a la banca privada existente). –Además, los bancos privados están sirviendo otros segmentos de mercado que pueden ser más rentables y contar con un potencial de crecimiento aun mayor; los costos asociados para la distribución de estos nuevos productos pueden ser muy altos debido a la falta de información en su historial de pagos de los clientes o bien de la persecución estatal del blanqueamiento de fondos provenientes de negocios ilícitos.

4.4.1 Estrategias para mitigar riesgos

Realizar de acuerdo a las presunciones los siguientes mecanismos de mitigación:

1. Verificación de entrega de productos como soporte de recuperación
2. Empresas establecidas legalmente.
3. Conocer el historial de pagos y estado en la central de riesgos.
4. Verificación aleatoria de saldos.

4.5 Estudio de Mercado

4.5.1 Análisis de la competencia y la industria

En la actualidad son los bancos privados los que ofrecen este producto financiero y entre ellos se encuentran:

- a) Banco Atlántida
- b) Banco Ficohsa
- c) Banco Credomatic

4.5.2 Estrategia de mercado y ventas

Como estrategia de mercado en la penetración y ganar clientes se pueden realizar las siguientes actividades:

1. Campaña en redes sociales orientado a Pymes que pertenecen a asociaciones como la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, entre otras (CCIT).
2. Mensajes Vía Correo electrónico.
3. Publicación en revistas financieras en pequeña escala
4. Visitas de asesoría de ventas a las Pymes.

4.5.3 Local de ventas

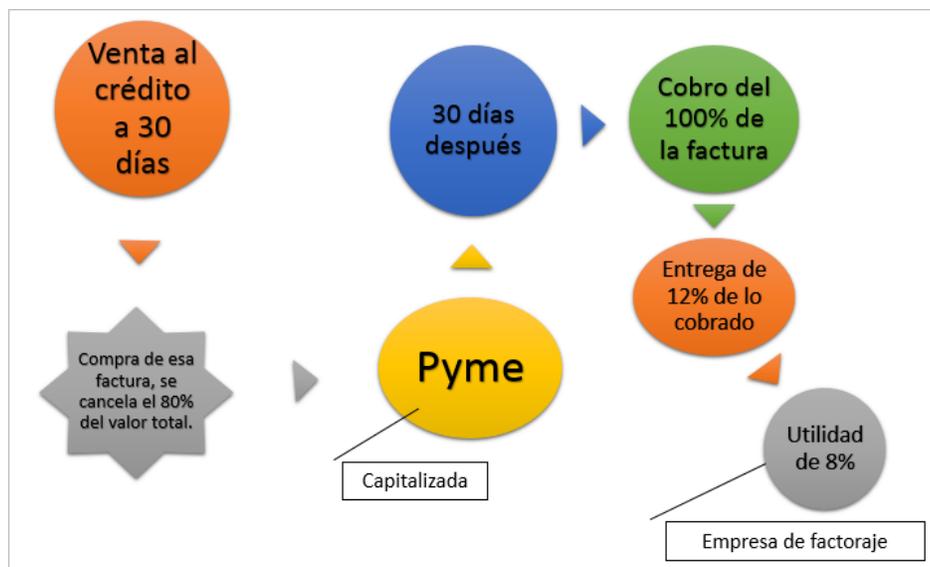
4.5.3.1 El mobiliario y equipo en el local de ventas

Para la instalación de la oficina de factoraje se concentrará en una oficina y su logística constará de los siguiente:

- 1 Escritorio y silla ejecutiva
- 1 Computadora
- 1 Impresora
- 1 Acceso a internet
- 1 Local accesible y pequeño
- 1 Archivo
- 1 Accesorios de oficina diverso

4.5.4 Flujograma del proceso de producción

Figura 3: proceso de producción



4.6 Estudio financiero

4.6.1 Plan de Inversión

4.6.1.1 Gastos de constitución

David Fernando Varela y Geovanny Javier Simón Madariaga constituyen la empresa

Inversiones Capitales y Crédito S.A. cuyo nombre comercial es “INCA Credit.” La sociedad es constituida a través de la Abogada y Notaria Sonia María Ochoa Lara cuyos honorarios de escrituración ascienden a L 6,000.00. Inca Credit tiene como fin ser una institución prestamista no bancario. Dicha escritura autoriza a David Fernando Varela Alvarado como Presidente de la junta directiva y Gerente General y a Geovanny Javier Simón Madariaga como Vicepresidente y Sub gerente General, ambos teniendo poder como representantes legales y con firmas indistintas para cualquier trámite que sea necesario. La Empresa se constituye con un capital social de L 2,500.000.00 con una aportación de L 1,250,000.00 de ambos socios, lo que provee la misma cantidad de acciones a ambos. Una vez constituida, la empresa procede a obtener su registro tributario nacional, permiso de prestamista no bancario y a sus trámites de permiso de operación.

4.6.1.2 Supuestos financieros

Geovanny Javier Simón provee una casa de habitación ubicada en la Colonia Los Robles de la ciudad de Comayagüela M. D. C., con un avalúo de L. 4,500,000.00 como garantía para obtener financiamiento en Citi Bank Honduras a una tasa competitiva del 10.0% anual relativo a otros bancos.

- El proyecto asume una tasa del 3.75% mensual para los servicios de factoraje y el 1.50% por cargos de papeleo y desembolsos.
- David Varela asume la Gerencia General devengando un salario de L 17,500.00. Se contrata a un contador, una secretaria y un oficial de cobros.
- El valor de la inversión inicial es de L. 203,500.00 que consiste en la compra de escritorios, sillas, computadoras, servicio de internet, plataforma en línea, útiles de oficina, acondicionamiento de oficina, escrituración y un mes de alquiler para la instalación.
- Se hacen cálculos de depreciación, pero tales suman L 1,306.79 y por ser bajos, se excluyen de los cálculos.

- Y la empresa inicia operaciones con este estado financiero

Empresa de Factoraje			
Balance de Apertura			
Al 1 de Enero de 2018			
Activos		Pasivo	
Efectivo	4500,000.00	Citi Bank	2000,000.00
		Total Pasivo	2000,000.00
		Capital Social	
		David Varela	1250,000.00
		Geovanny Simon	1250,000.00
		Total Capital	2500,000.00
Total Activos	4500,000.00	Total Pasivo y Capital	4500,000.00

4.6.2 Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento			
Fuente	Tipo de Financiación	Monto	Porcentaje
David Varela	Personal/Inversión	1250,000.00	28%
Geovanny Simón	Personal/Inversión	1250,000.00	28%
Citi Bank	Bancario	2000,000.00	44%
	Total	4500,000.00	100%

4.6.3 Estados Financieros

Empresa de Factoraje Balance de Apertura Al 1 de Enero de 2018			
Activos			Pasivo
Efectivo	4500,000.00		Citi Bank
			Total Pasivo
			2000,000.00
			Capital Social
			David Varela
			1250,000.00
			Geovanny Simon
			1250,000.00
			Total Capital
			2500,000.00
Total Activos	4500,000.00		Total Pasivo y Capital
			4500,000.00

4.6.3.1 Cálculo de ingresos

Tasas de Otros Ingresos	
Tasa de Interés Mensual	3.25%
Papeleo	1.50%
Tasa de Efectivo Depositado	6.00%

Se consideran tres fuentes de ingresos:

- Ingreso por intereses devengados por factoraje,
- Ingreso por cargos de papeleo y desembolsos e
- Ingreso intereses bancarios por efectivo depositado.

Se establece una tasa de colocación del 106.00% sobre el valor de la cartera durante el primer año y cambiando a una tasa del 102.50% en el segundo año de operación.

4.6.3.2 Cálculo de costos

Salarios	
Gerente	17,500.00
Contador	14,500.00
Secretaria	10,000.00
Oficial de Cobros/Conserje	10,000.00
Total Mensual	52,000.00

Inversión Inicial			
Detalle	Cantidad	Valor	Total
Escritorios	5	7,500.00	37,500.00
Sillas	10	2,000.00	20,000.00
Acondicionamiento De oficina	1	50,000.00	50,000.00
Computadoras	4	10,000.00	40,000.00
Servicio de Internet (Anual)	1	10,500.00	10,500.00
Plataforma en Línea (Anual)	1	10,000.00	10,000.00
Escrituración	1	6,000.00	6,000.00
Utiles de Oficina	1	4,500.00	4,500.00
1 Mes de Alquiler de Acondicionamiento	1	25,000.00	25,000.00
		Total	203,500.00

Depreciación de Computadoras	
Valor de Computadoras	10500
Valor Residual 10.00%	1050
Valor Depreciable	9450
Vida Util Años	2
Vida Util Meses	24
Depreciación Mensual	393.75

Depreciación de Mobiliario	
Valor de Sillas y Escritorios	70,000.00
Valor Residual 10.00%	7,000.00
Valor Depreciable	63,000.00
Vida Util Años	3
Vida Util Meses	69
Depreciación Mensual	913.04

- Se asumen gastos de alquiler por L 25,000.00 que incluyen agua, luz y seguridad en City Mall de la ciudad de Tegucigalpa.
- Se asumen gastos de papelería, combustible, mercadeo que ascienden a L 19,500.00
- Se asumen gastos por intereses del préstamo por adquirir con Citi Bank Honduras a una tasa del 10% anual.
- Se considera la Tasa de Seguridad Poblacional que varía mensualmente considerando el volumen de cheques emitidos.

Ingresos

Tasa de Interés Mensual 3.75%

Papeleo 1.50%

4.6.3.3 Estado de resultado

INCA CREDIT		
Estado de Resultado		
Al 31 de diciembre de 2018		
Efectivo Inicial		
Ingresos		
Ingresos por Intereses	1010,585.88	
Otros Ingresos	494,766.21	
Total Ingresos		1505,352.09
Gastos Administrativos		
Salarios	624,000.00	
Alquiler	300,000.00	
Papelera	54,000.00	
Combustible	60,000.00	
Mercadeo	120,000.00	
Total Gastos Admnsitrativos		1158,000.00
Utilidad Operativa		347,352.09
Gastos Financieros		
Gastos por Intereses	171,194.84	
Total Gastos Financieros		171,194.84
Otros Gastos		
Tasa de Seguridad Poblacional	60,731.79	
Total Otros Gastos		60,731.79
Utilidad Antes de Impuestos		115,425.46
ISR @25.00%		28,856.36
Utilidad Neta		86,569.09

4.6.3.4 Balance General

Empresa de Factoraje Balance General Al 31 de Diciembre de 2018			
Activos		Pasivo	
Efectivo	698,748.34	Citi Bank	1703,759.85
Cuentas por Cobrar	3416,937.41		
Propiedad Planta Y Equipo	174,643.19	Total Pasivo	1703,759.85
		Capital Social	
		David Varela	1250,000.00
		Geovanny Simon	1250,000.00
		Utilidades Retenidas	86,569.09
		Total Capital	2586,569.09
Total Activos	4290,328.94	Total Pasivo y Capital	4290,328.94

4.6.4 Flujos de efectivo, Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR)

Flujo de Efectivo Proyecto "Empresa de Factoraje"														
2018														
2018	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Efectivo Inicial	L. 4500,000.00	L. 2396,400.00	L. 2252,071.95	L. 2105,983.30	L. 1958,062.91	L. 1808,235.54	L. 1656,421.62	L. 1502,536.96	L. 1346,492.52	L. 1188,194.07	L. 1027,541.92	L. 864,430.56		
Ingresos														
Ingresos por Intereses Facturas Descontadas @3.75 Mensual	L. -	L. 67,500.00	L. 71,550.00	L. 75,843.00	L. 80,393.58	L. 85,217.19	L. 90,330.23	L. 95,750.04	L. 101,495.04	L. 107,584.75	L. 114,039.83	L. 120,882.22	L. 1010,585.88	
Cargos por Papeleo, y Desembolsos @1.5%	L. -	L. 27,000.00	L. 28,620.00	L. 30,337.20	L. 32,157.43	L. 34,086.88	L. 36,132.09	L. 38,300.02	L. 40,598.02	L. 43,033.90	L. 45,615.93	L. 48,352.89	L. 404,234.35	
Ingreso por Intereses Bancarios @6.00% Anual	L. -	L. 11,982.00	L. 11,260.36	L. 10,529.92	L. 9,790.31	L. 9,041.18	L. 8,282.11	L. 7,512.68	L. 6,732.46	L. 5,940.97	L. 5,137.71	L. 4,322.15	L. 90,531.86	
Ingreso por Recuperacion de Cartera	L. -	L. 1800,000.00	L. 1908,000.00	L. 2022,480.00	L. 2143,828.80	L. 2272,458.53	L. 2408,806.04	L. 2553,334.40	L. 2706,534.47	L. 2868,926.53	L. 3041,062.13	L. 3223,525.85	L. 26948,956.75	
Total Ingresos	L. -	L. 1906,482.00	L. 2019,430.36	L. 2139,190.12	L. 2266,170.13	L. 2400,803.78	L. 2543,550.46	L. 2694,897.14	L. 2855,359.99	L. 3025,486.15	L. 3205,855.60	L. 3397,083.11	L. 28454,308.84	
Egresos														
Inversión Inicial	L. 203,500.00	L. -	L. 203,500.00											
Salarios	L. 52,000.00	L. 624,000.00												
Alquiler	L. 25,000.00	L. 300,000.00												
Papelería	L. 4,500.00	L. 54,000.00												
Combustible	L. 5,000.00	L. 60,000.00												
Mercadeo	L. 10,000.00	L. 120,000.00												
Intereses por Financiamiento	L. -	L. 16,666.67	L. 16,451.44	L. 16,234.42	L. 16,015.59	L. 15,794.93	L. 15,572.44	L. 15,348.09	L. 15,121.87	L. 14,893.77	L. 14,663.77	L. 14,431.85	L. 171,194.84	
Capital Pagado A Citi Bank	L. -	L. 25,827.38	L. 26,042.61	L. 26,259.63	L. 26,478.46	L. 26,699.12	L. 26,921.61	L. 27,145.96	L. 27,372.18	L. 27,600.28	L. 27,830.28	L. 28,062.20	L. 296,239.71	
Creditos Otorgados	L. 1800,000.00	L. 1908,000.00	L. 2022,480.00	L. 2143,828.80	L. 2272,458.53	L. 2408,806.04	L. 2553,334.40	L. 2706,534.47	L. 2868,926.53	L. 3041,062.13	L. 3223,525.85	L. 3416,937.41	L. 30365,894.16	
Tasa de Seguridad Poblacional	L. 3,600.00	L. 3,816.00	L. 4,044.96	L. 4,287.66	L. 4,544.92	L. 4,817.61	L. 5,106.67	L. 5,413.07	L. 5,737.85	L. 6,082.12	L. 6,447.05	L. 6,833.87	L. 60,731.79	
Total Egresos	-L. 2103,600.00	-L. 2050,810.05	-L. 2165,519.01	-L. 2287,110.51	-L. 2415,997.50	-L. 2552,617.70	-L. 2697,435.12	-L. 2850,941.59	-L. 3013,658.44	-L. 3186,138.30	-L. 3368,966.96	-L. 3562,765.33	-L. 32255,560.49	
Efectivo Final - Mensual	L. 2396,400.00	L. 2252,071.95	L. 2105,983.30	L. 1958,062.91	L. 1808,235.54	L. 1656,421.62	L. 1502,536.96	L. 1346,492.52	L. 1188,194.07	L. 1027,541.92	L. 864,430.56	L. 698,748.34		

- Se ignora depreciación por ser de alrededor de L 1,000.00 mensuales.
- Se asume una recuperación total de los créditos otorgados debido a que solo se aprobarán créditos con compradores autorizados.
- Se asume que la empresa nunca coloca el 100% de sus recursos por imprevistos.
- Proyecto se vuelve rentable en septiembre de su primer año de operación.
- Tasa de Colocación a 106% de Recuperación a mediano plazo

Flujo de Efectivo Proyecto "Empresa de Factoraje"				
	2018	2019	2020	2024
Efectivo Inicial	L. 4500,000.00	L. 698,748.34	L. 200,791.81	L. 39,600.36
Ingresos				
Ingresos por Intereses por Factoraje	L. 1010,585.88	L. 1767,695.29	L. 2377,353.64	L. 3197,276.34
Cargos por Papeleo, y Desembolsos	L. 404,234.35	L. 707,078.11	L. 950,941.45	L. 1278,910.53
Ingreso por Intereses Bancarios	L. 90,531.86	L. 28,196.68	L. 12,001.95	L. 24,103.36
Ingreso por Recuperacion de Cartera	L. 26948,956.75	L. 47138,540.97	L. 63396,096.94	L. 85260,702.27
Total Ingresos	L. 28454,308.84	L. 49641,511.04	L. 66736,393.98	L. 89760,992.49
Egresos				
Inversión Inicial	L. 203,500.00	L. -	L. -	L. -
Salarios	L. 624,000.00	L. 655,200.00	L. 687,960.00	L. 722,358.00
Alquiler	L. 300,000.00	L. 315,000.00	L. 330,750.00	L. 347,287.50
Papelería	L. 54,000.00	L. 56,700.00	L. 59,535.00	L. 62,511.75
Combustible	L. 60,000.00	L. 63,000.00	L. 66,150.00	L. 69,457.50
Mercadeo	L. 120,000.00	L. 126,000.00	L. 132,300.00	L. 138,915.00
Intereses por Financiamiento	L. 171,194.84	L. 154,372.62	L. 117,141.21	L. 76,011.19
Capital Pagado A Citi Bank	L. 296,239.71	L. 355,556.45	L. 392,787.86	L. 433,917.88
Creditos Otorgados	L. 30365,894.16	L. 48317,004.49	L. 64980,999.36	L. 87392,219.83
Tasa de Seguridad Poblacional	L. 60,731.79	L. 96,634.01	L. 129,962.00	L. 174,784.44
Total Egresos	-L. 32255,560.49	-L. 50139,467.57	-L. 66897,585.43	-L. 89417,463.09
Efectivo Final - Anual	L. 698,748.34	L. 200,791.81	L. 39,600.36	L. 383,129.76

Estado De Resultados Proyectado				
	2018	2019	2020	2024
Ingresos				
Ingresos por Intereses	L. 1010,585.88	L. 1767,695.29	L. 2377,353.64	L. 3197,276.34
Otros Ingresos	L. 494,766.21	L. 735,274.79	L. 962,943.41	L. 1303,013.89
Total Ingresos	L. 1505,352.09	L. 2502,970.08	L. 3340,297.04	L. 4500,290.22
Gastos Administrativos				
Salarios	L. 624,000.00	L. 655,200.00	L. 687,960.00	L. 722,358.00
Alquiler	L. 300,000.00	L. 315,000.00	L. 330,750.00	L. 347,287.50
Papelería	L. 54,000.00	L. 56,700.00	L. 59,535.00	L. 62,511.75
Combustible	L. 60,000.00	L. 63,000.00	L. 66,150.00	L. 69,457.50
Mercadeo	L. 120,000.00	L. 126,000.00	L. 132,300.00	L. 138,915.00
Total Gastos Adminsitrativos	L. 1158,000.00	L. 1215,900.00	L. 1276,695.00	L. 1340,529.75
Utilidad Operativa	347,352.09	1287,070.08	2063,602.04	3159,760.47
Gastos Financieros				
Gastos por Intereses	L. 171,194.84	L. 154,372.62	L. 117,141.21	L. 76,011.19
Total Gastos Financieros	L. 171,194.84	L. 154,372.62	L. 117,141.21	L. 76,011.19
Otros Gastos				
Tasa de Seguridad Poblacional	L. 60,731.79	L. 96,634.01	L. 129,962.00	L. 174,784.44
Total Otros Gastos	L. 60,731.79	L. 96,634.01	L. 129,962.00	L. 174,784.44
Utilidad Antes de Impuestos	115,425.46	1036,063.45	1816,498.83	2908,964.84
ISR @25.00%	28,856.36	259,015.86	454,124.71	727,241.21
Utilidad Neta	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63

Valor Actual Neto Flujos Descontados					
Periodo	0	1	2	3	4
Utilidad Neta	-L. 2500,000.00	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63
+Depreciación	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Flujo a Descontar	-L. 2500,000.00	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63
Descontado	-L. 2500,000.00	L. 77,335.26	L. 620,121.82	L. 971,271.13	L. 1389,499.92
VAN	L. 558,228.13				
Tasa de Descuento	11.94%				

*Se Ignora depreciación ya que es muy baja

El Proyecto es Rentable.

Periodo de Recuperación: 3 Años 7 Meses

TIR					
Periodo	0	1	2	3	4
Flujos	-L. 2500,000.00	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63
TIR	19.27%				

* La TIR es superior a la tasa Requerida de 11.94%, y por ende se debe aceptar el proyecto.

4.6.4.1 Costo promedio ponderado de capital (CPPC)

Promedio ponderado			
Financiamiento	Tasa Requerida	Porcentaje	Contribución
Citi Bank	10.00%	44.44%	4.44%
David Varela	13.50%	27.78%	3.75%
Geovany Simon	13.50%	27.78%	3.75%
	Total	100.00%	11.94%

4.6.5 Razones financieras

Rentabilidad Por Creditos Otorgados				
Periodo	1	2	3	4
Utilidad Neta	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63
Creditos Colocados	L. 30365,894.16	L. 48317,004.49	L. 64980,999.36	L. 87392,219.83
Razón	0.29%	1.61%	2.10%	2.50%

La rentabilidad aumenta cada año ya que la empresa obtiene más recursos y por ende una habilidad superior a prestar capital.

Rentabilidad en Relacion a Patrimonio				
Periodo	1	2	3	4
Utilidad Neta	L. 86,569.09	L. 777,047.59	L. 1362,374.12	L. 2181,723.63
Capital	L. 2586,569.09	3363,616.68	4725,990.80	6907,714.43
Razón	3.3%	23.1%	28.8%	31.6%

La rentabilidad aumenta casi exponencialmente durante los primeros periodos ya que las utilidades de la empresa aumentan y el Patrimonio permanece constante y solo es afectado por la acumulación de utilidades.

Apalancamiento	
2018	
Pasivo Total	L. 1703,759.85
Activo Total	L. 4290,328.94
Razón de Endeudamiento	39.71%

El apalancamiento de la empresa es relativamente alto, durante el primer año de operación. Este apalancamiento deberá disminuir en los siguientes años.

4.6.6 Punto de equilibrio

Costos Variables	
Capital por Colocar	X
Tasa de Seguridad	$((\text{Capital})/1000)*2$

Costos Fijos	
Salarios	624,000.00
Alquiler	300,000.00
Papeleria	54,000.00
Combustible	60,000.00
Mercadeo	120,000.00
Intereses 1er año	171,194.84
Total	1329,194.84

Ingresos	
Capital por Colocar	X
Tasa	5.25%

Formula de Equilibrio
$0 = X * .0525 - ((2*X)/1000) - 1,329,194.84$

Resultado para el Primer Año
X=L 26,320,689.90 Anual
Capital por Colocar en Promedio Mensual L 2,193,390.83

4.6.7 Análisis de sensibilización

Estado De Resultados Projectado								
Análisis de Sensibilidad								
Sensibilidad de Ingresos		100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%
Ingresos								
Ingresos por Intereses	L.	8352,911.13	7517,620.02	6682,328.91	5847,037.79	5011,746.68	4176,455.57	3341,164.45
Otros Ingresos	L.	3495,998.30	3146,398.47	2796,798.64	2447,198.81	2097,598.98	1747,999.15	1398,399.32
Total Ingresos	L.	11848,909.43	10664,018.49	9479,127.55	8294,236.60	7109,345.66	5924,454.72	4739,563.77
Gastos Administrativos								
Salarios	L.	2689,518.00	L. 2689,518.00	L. 2689,518.00	L. 2689,518.00	L. 2689,518.00	L. 2689,518.00	L. 2689,518.00
Alquiler	L.	1293,037.50	L. 1293,037.50	L. 1293,037.50	L. 1293,037.50	L. 1293,037.50	L. 1293,037.50	L. 1293,037.50
Papelería	L.	232,746.75	L. 232,746.75	L. 232,746.75	L. 232,746.75	L. 232,746.75	L. 232,746.75	L. 232,746.75
Combustible	L.	258,607.50	L. 258,607.50	L. 258,607.50	L. 258,607.50	L. 258,607.50	L. 258,607.50	L. 258,607.50
Mercadeo	L.	517,215.00	L. 517,215.00	L. 517,215.00	L. 517,215.00	L. 517,215.00	L. 517,215.00	L. 517,215.00
Total Gastos Administrativos	L.	4991,124.75	L. 4991,124.75	L. 4991,124.75	L. 4991,124.75	L. 4991,124.75	L. 4991,124.75	L. 4991,124.75
Utilidad Operativa	L.	6857,784.68	5672,893.74	4488,002.80	3303,111.85	2118,220.91	933,329.97	- 251,560.98
Gastos Financieros								
Gastos por Intereses	L.	518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86
Total Gastos Financieros	L.	518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86	L. 518,719.86
Otros Gastos								
Tasa de Seguridad Poblacional	L.	462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24
Total Otros Gastos	L.	462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24	L. 462,112.24
Utilidad Antes de Impuestos	L.	5876,952.58	4692,061.64	3507,170.70	2322,279.75	1137,388.81	- 47,502.13	- 1232,393.07
ISR @25.00%	L.	1469,238.15	1173,015.41	876,792.67	580,569.94	284,347.20	0	0
Utilidad Neta	L.	4407,714.44	3519,046.23	2630,378.02	1741,709.82	853,041.61	- 47,502.13	- 1232,393.07

CONCLUSIONES

- Se exploró la rentabilidad del factoraje financiero para Mipyme.
- Se identificó las debilidades y fortalezas individuales de los servicios de financiamiento actualmente disponibles
- Se analizó el impacto que el factoraje financiero que podría tener en Mipyme.
- Se presentó un plan de financiamiento para Mipyme.

RECOMENDACIONES

- Considerando la poca actividad de instituciones prestamistas que ofrecen servicios de factoraje, recomiendo proceder con el proyecto en vista de la gran oportunidad que existe.
- De acuerdo al estudio realizado, y el análisis empírico, existe una oportunidad real de generar valor superior a los costos operativos. Esto, combinado con el apoyo a la MIPYME hondureña podrá generar un impacto positivo en la economía hondureña para generar mayores niveles de inversión, empleo y crecimiento económico.
- La banca en Honduras ha sido históricamente muy conservadora y le ha costado adaptarse a nuevas formas de financiamiento, como el factoraje financiero, que han tenido buen suceso en las finanzas a nivel mundial. Aprovechar estas coyunturas con servicios financieros especializados que ofrezcan formas eficientes y eficaces de financiamiento, puede presentar un crecimiento para las empresas y economía hondureña.
- Los servicios financieros están en un proceso de digitalización alrededor del mundo. El factoraje financiero es un producto de fácil adaptabilidad a una plataforma electrónica, tal es el caso de Factor Chain International, que ofrece una plataforma de factoraje digital para sus afiliados, la cual simplifica, asegura y agiliza las operaciones de factoraje financiero.

Bibliografía

- Anzola Rojas, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. México: McGraw Hill.
- Belausteguigoitia Rius, I. (2010). *Empresas familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación*. México, D.F.: McGraw Hill.
- Banco Central de Honduras, Gobierno de la República de Honduras. Retrieved February 19, 2017, from http://www.bch.hn/balanza_pagoshon.php
- Banco Central de Honduras, Gobierno de la República de Honduras. Retrieved February 19, 2017, from http://www.bch.hn/pib_trimestral.php
- Broseta, A. (2015). Empresas de Factoraje. *Rankin*. Recuperado a partir de <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/2712858-que-factoraje-financiero-empresas>
- Camacho, J. C. (2014, agosto 18). Cómo Funciona el Factoraje. Recuperado a partir de <https://www.mexicoemprende.org.mx/como-funciona-el-factoraje/>
- CEPAL. (2014, octubre 27). La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo . Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/2728-la-pyme-centroamerica-su-vinculacion-sector-externo>
- CNBS. (1995). Comisión Nacional de Bancos y Seguros – CNBS – Supervisión del Sistema Financiero de Honduras. Recuperado a partir de <http://www.cnbs.gob.hn/files/leyes/leysis.pdf>
- Consuegra, V. H. M. (2007). *El riesgo en créditos de factoraje*. San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado a partir de http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3174.pdf
- C.P.C. Óscar Ortiz Molina. (2015). Factoraje Financiero Como Fuente de Financiamiento. Fisco. Accedido el 07 de agosto, 2017, desde <http://imcp.org.mx/wp->

content/uploads/2015/08/Fiscoactualidades_julio_n%C3%BAm_12.pdf

Castro, A. O. (2008). *Introducción a las Finanzas* (2nd ed.). Accedido agosto 10, 2018, desde

<http://site.ebrary.com/lib/laureatemhe/reader.action?docID=10889874&ppg=260>

Destino Negocio. (2015). Cuando recurrir a la tercerización. Recuperado a partir de

<http://destinonegocio.com/gestion/en-que-casos-recurrir-a-la-tercerizacion-es-la-mejor-salida/>

El Espectador. (2014). Promedio de vida de microempresas en Latinoamérica [Text].

Recuperado a partir de <http://www.elespectador.com/noticias/economia/promedio-de-vida-de-microempresas-latinoamerica-de-12-a-articulo-514511>

Eduardo Torreblanca Jacques (2015). Pymes y financiamiento según Banxico. *El Financiero*.

Accedido el 07 de agosto, 2017, desde <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/pymes-y-financiamiento-segun-banxico.html>

Eumed. (2014). *Técnicas de Investigación*. Recuperado 19 de agosto de 2017, a partir de

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/816/TECNICAS%20DE%20INVESTIGACION.htm>

Ferrer, J. (2010). *Metodología De La Investigación: Operacionalización de la variable*.

Recuperado 19 de agosto de 2017, a partir de http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variable_03.html

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México, D.F.: McGraw-Hill Education.

Juan Ignacio Viera Ruiz de Gauna. (2014). *Financiación europea para Pymes*. Accedido 08 de

agosto, 2017, desde http://www.cdiex.org/documentos/documento_857.pdf

Lamjol. (2015). *Central American Journal Online*. Recuperado 17 de agosto de 2017, a partir de

<http://www.lamjol.info/index.php/RCT/article/viewFile/2686/2437>

M & M. (2015). Microempresas y Microfinanzas. *Microempresas y Finanzas*. Recuperado a partir de <http://www.revistamym.com/2015/05/factoring-un-producto-que-convierte-las-cuentas-por-cobrar-en-efectivo/>

Ochoa, C. (2015). Muestreo no probabilístico: muestreo por bola de nieve. Recuperado 29 de junio de 2017, a partir de <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-bola-nieve>

Ortega, A. C. (2008). *Introducción a las finanzas*. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/id/10889874>

Peraza, H. R. (2004). Congruencia metodológica. Recuperado 19 de agosto de 2017, a partir de http://www.economia.umich.mx/eco_old/publicaciones/EconYSoc/ES10_19.html

Ramón Lecuona Valenzuela. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6. Accedido 08 de agosto, 2017, desde http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004

Rodrigo Rosas. (2012). ¿Qué es y cómo puedo aprovechar el factoraje financiero en mi empresa? Accedido 04, agosto, 2017, desde <http://axeleratum.com/2012/i-que-es-y-como-puedo-aprovechar-el-factoraje-financiero-en-mi-empresa/>

Rojas, S. A. (2010). *Administración de pequeñas empresas* (3rd ed.) [3]. Retrieved August 10, 2017, from <http://site.ebrary.com/lib/laureatemhe/reader.action?docID=11201544&ppg=9>

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Economy* (18a. e d.). Distrito Federal, MX: McGraw-Hill. Retrieved from <http://www.ebrary.com>

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19a. ed.). México, D.F., MX: McGraw-Hill. Retrieved from <http://www.ebrary.com>

- The World Fact book: HONDURAS. (2017, January 12). Retrieved February 19, 2017, from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ho.html>
- Rodríguez Peñuelas, M. A., & Universidad Autónoma de Sinaloa. (2010). *Métodos de investigación*. Culiacán, Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Rojas Soriano, R. (1996). *Guía para realizar investigaciones sociales* (18. ed. Rev. y actualizada). México, D. F.: Plaza y Valdés Ed.
- Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., Pavón Cuéllar, L. I., Blanco Hutton, C., & Dears Quiñones, A. (2010). *Macroeconomía: con aplicaciones a Latinoamérica*. México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Udell, G. F., Bakker, M.-R., & Klapper, L. (2004). *Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3342>
- Vallejos, G. (2015). Mercado de capitales potencia el Factoring. Recuperado a partir de <http://www.estrategiaynegocios.net/opinion/859870-345/mercado-de-capitales-potencia-el-factoring>
- World Economic Outlook Update January 2017. Retrieved February 19, 2017, from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/update/01/>
- Zaghi, M. (2015). ¿Cuál es el panorama del emprendimiento en Centroamérica? Retrieved August 12, 2017, from <http://destinonegocio.com/emprendimiento/panorama-emprendimiento-centroamerica/>

Anexos

Instrumento de investigación

Encuesta					
Buenas días / tardes gracias por su tiempo. Mediante la presente encuesta, se está realizando una investigación sobre un estudio de factibilidad de una empresa que prestará los servicios de Factoraje. Los resultados de esta encuesta son para propósitos netamente y fines académicos.					
Nota: Favor marque con una X una de opción de las siguientes preguntas.					
Pregunta filtro 1					
1. Cuantos empleados tiene su empresa?					
1 a 10	11 a 20	21 a 50	50 o más		
Pregunta filtro 2					
2. Su empresa provee credito a sus clientes?					
Sí	No				
1. Que porcentaje de sus ventas son al crédito?					
Hasta 5%	10%	20%	30%	50%	
2. Cuales son los plazo de creditos permitidos a sus clientes para pago de facturas?					
Días					
Hasta 15	30	60	90		
3. ¿Ha tenido problemas en su flujo de efectivo debido a los plazos de crédito que mantiene con sus clientes?					
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo		
5. ¿Tiene acceso a financiamiento bancario?					
Sí	No				
6. ¿Qué tipo de facilidades bancarias o no bancarias mantiene para financiar su negocio?					
Tarjetas de crédito					
Línea de crédito					
Prestamos					
Sobregiro bancario					

7. ¿Con que entidades o personas mantiene sus opciones de financiamiento?

Ficohsa	
Banco Atlántida	
Banco de Occidente	
Banco del País	
Banco de Desarrollo Rural	
Bac Credomatic	
Prestamistas Independientes	

8. ¿A qué tasa de interés para financiamiento tiene acceso su empresa?

1% a 20%	
20% a 40%	
40% a 60	
60% o mas	

9. Cual es promedio de limite de credito de sus clientes?

Hasta 25 mil	50 mil	100 mil	200 mil	500 mil	Más de 500 mil

10. Cree usted que su empresa se beneficiaria de los servicios de factoraje?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

11. Cree usted importante recuperar sus cuentas por cobrar antes de los plazos establecidos?

Sí	No

12. ¿A que tasa de interes y plazo tiene acceso su empresa?

Interés hasta	5%	10%	20%	30%	40%	50%

13. ¿Por qué tomaría el servicio de factoraje?

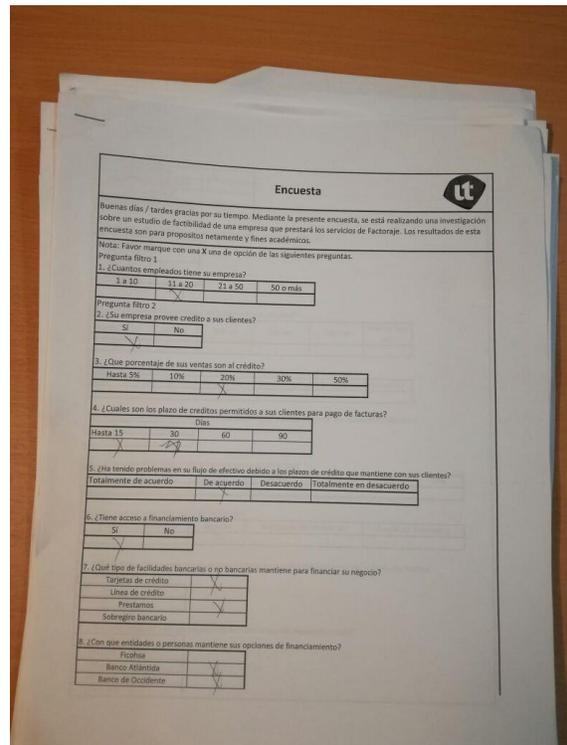
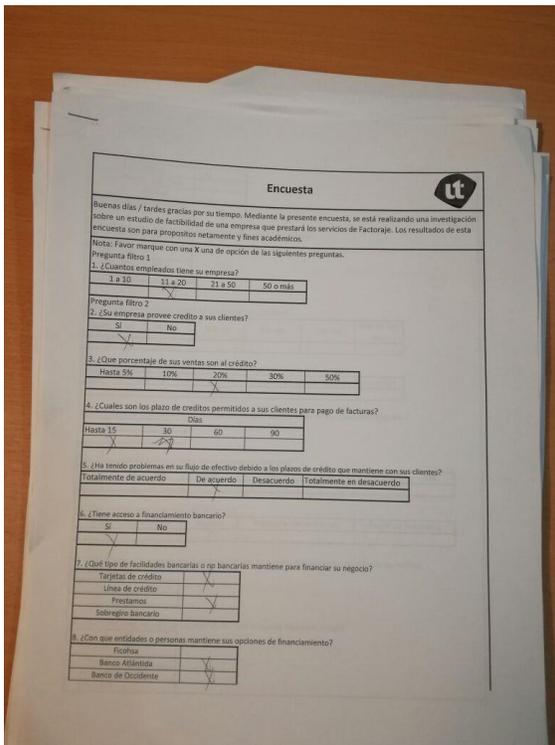
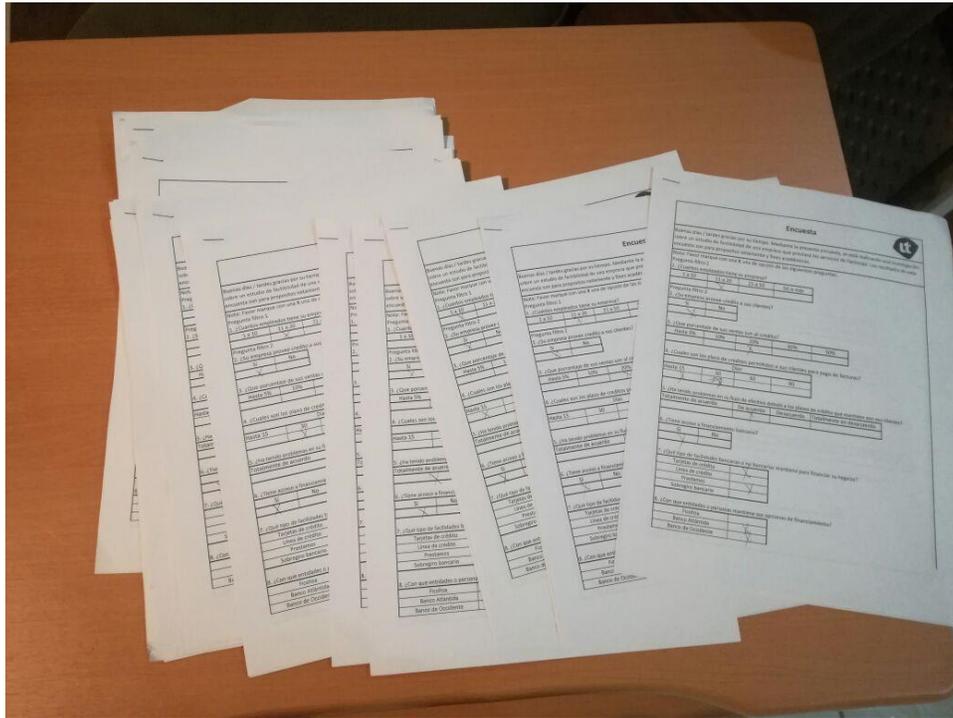
Recuperación inmediata	liquidez	Recuperación deficiente	Sacrificio financiero

14. ¿Estaría dispuesto a vender sus cuentas por cobrar para poder obtener parte del valor de las mismas anticipadamente?

Sí	No

15. ¿Qué porcentaje del valor de sus cuentas por cobrar estaría dispuesto a pagar?							
1% a 3%							
3% a 5%							
5% a 8%							
8% a 10%							
10% o mas							

Fotografías de encuestas llenadas



Llenadas por los dueños de pymes

Pymes encuestadas





