



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**MODALIDAD DE CRÉDITO DE LOS MICROEMPRESARIOS
DEL MERCADO LOS DOLORES DE TEGUCIGALPA:
UNA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO**

SUSTENTADO POR:

**ERICK SAMUEL ZELAYA OCHOA
MARLON DAVID GAVARRETE CASCO**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
FINANZAS**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2019

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DESIREE TEJADA CALVO

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE

**MODALIDAD DE CRÉDITO DE LOS MICROEMPRESARIOS
DEL MERCADO LOS DOLORES DE TEGUCIGALPA:
UNA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO**

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

**ASESORA METODOLÓGICA
VIANNEY PATRICIA VILLALTA RIVERA**

**ASESOR TEMÁTICO
DOUGLAS ANTONIO ZELAYA**

MIEMBROS DE LA COMISIÓN

**EVALUADORA:
EDWIN ARAQUE BONILLA
DOUGLAS ANTONIO ZELAYA**



FACULTAD DE POSTGRADO

MODALIDAD DE CRÉDITO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL MERCADO LOS DOLORES DE TEGUCIGALPA: UNA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO

**ERICK SAMUEL ZELAYA OCHOA
MARLON DAVID GAVARRETE CASCO**

Resumen

La presente investigación analiza las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores con el fin de determinar si estas afectan las operaciones de sus negocios y proporcionarles mecanismos que les ayuden a optar por financiamientos bajo condiciones favorables para sus negocios. Metodológicamente la investigación se plantea como un estudio cuantitativo con un nivel explicativo, la recolección de la información se realizó con una encuesta y se aplicó un cuestionario que respondía a los objetivos planteados. Entre los principales hallazgos se identificó que al momento de acceder a un crédito en el sector formal financiero un 32% de los locatarios del Mercado Los Dolores lo realizó con el sector cooperativo, al carecer de garantías se ven obligados a acudir a los prestamistas informales con tasas que oscilan entre el 15% y 23% mensual a un plazo de 23 días. Otro dato relevante es que 44% de los microempresarios del mercado Los Dolores no ha tenido acceso a capacitación financiera, lo que limita la toma de decisiones acertadas. En estas condiciones se reduce la rentabilidad de las microempresas y se pone en precario su sostenibilidad a lo largo del tiempo, por consiguiente, se recomienda la creación una caja de ahorro que facilite el acceso a recursos financieros con tasas flexibles.

Palabras claves: caja de ahorro, modalidades de crédito, educación financiera, rentabilidad, tasas de interés.



GRADUATE SCHOOL

CREDIT MODALITIES OF THE MARKET MICROENTREPRENARIOS LOS DOLORES DE TEGUCIGALPA: A PROPOSAL FOR FINANCING

**ERICK SAMUEL ZELAYA OCHOA
MARLON DAVID GAVARRETE CASCO**

Abstract

The present investigation analyzes the modalities of financing that the microentrepreneurs of the Los Dolores market access in order to determine if these affect the operations of their businesses and provide mechanisms that help them to choose financing under favorable conditions for their businesses. Methodologically, the research is presented as a quantitative study with an explanatory level, the information was collected with a survey and a questionnaire was applied that responded to the objectives set. Among the main findings, it was identified that when accessing a loan in the formal financial sector 32% of the tenants of the Los Dolores Market did it with the cooperative sector, lacking guarantees they are forced to go to the informal lenders with rates that range between 15% and 23% monthly to a term of 23 days. Another relevant fact is that 44% of the microentrepreneurs of Mercado Los Dolores have not had access to financial training, which limits the right decision-making. In these conditions, the profitability of microenterprises is reduced and their sustainability is made precarious over time; therefore, the creation of a savings account that facilitates access to financial resources with flexible rates is recommended.

Keywords: savings bank, credit modalities, financial education, profitability, interest rates.

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo final de graduación primeramente a Dios por darnos siempre las fuerzas para continuar en lo adverso, por guiarnos en el sendero de lo sensato y darnos sabiduría en las situaciones difíciles. A nuestros padres por darnos la vida y luchar cada día para que lográramos escalar y conquistar un peldaño más en la vida y finalmente a nuestras esposas e hijos ya que este nuevo logro es en gran parte gracias a ellos que fueron la inspiración para concluir con éxito un proyecto que en un principio parecía una tarea titánica e interminable.

AGRADECIMIENTO

Los autores de este trabajo final de graduación deseamos expresar nuestro agradecimiento al Doctor Douglas Antonio Zelaya, asesor temático de la investigación, por habernos brindado un gran apoyo en el asesoramiento para el desarrollo de este trabajo de investigación, asimismo a todas aquellas personas que de forma directa e indirecta colaboraron en la realización del presente trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE DE CONTENIDO	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICAS.....	xvii
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Introducción	1
1.2 Antecedentes del Problema	3
1.3 Definición del Problema.....	4
1.4 Objetivos del Proyecto	5
1.5 Justificación.....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Análisis de la Situación Actual.....	8
2.1.1 Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (Redcamif).....	8
2.1.2 Red de Microfinancieras de Honduras (Redmicroh).....	9
2.1.3 Fideicomiso BCH-Banhprovi.....	10
2.1.4 Fundación José María Covelo	10
2.1.5 Comportamiento de la economía hondureña.....	11
2.2 Teorías de Sustento	11
2.2.1 Metodología de Microcrédito de Grameen Bank.....	12
2.2.1.1 Análisis de las metodologías	12
2.2.1.2 Antecedentes de las metodologías.....	15
2.2.1.3 Análisis crítico de las metodologías.....	16
2.2.2 Economía Solidaria	17
2.2.2.1 Análisis de las metodologías	17
2.2.2.2 Antecedentes de las metodologías.....	25
2.2.2.3 Análisis crítico de las metodologías.....	27
2.3 Conceptualización	29

2.4 Marco Legal	33
2.4.1 Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	33
2.4.2 Ley del Banco Central de Honduras.....	34
2.4.3 Ley Monetaria	35
2.4.4 Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.....	35
2.4.5 Ley del Sistema Financiero	36
2.4.6 Ley del Sector Social de la Economía.....	36
2.4.7 Reglamento de La Ley del Sector Social de la Economía	37
2.4.8 Ley del Cooperativas.....	38
2.4.9 Ley Reguladora de la Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras	38
2.4.10 Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural.....	39
2.4.11 Ley del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)	39
2.4.12 Normas para la Evaluación y Clasificación de Cartera Crediticia	40
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	41
3.1 Metodología de Microcrédito de Grameen Bank y Economía Solidaria	41
3.1.1 Tipo y nivel de investigación	41
3.1.2 Descripción del ámbito de la investigación.....	42
3.1.3 Población y muestra.	43
Cálculo del tamaño de la muestra	43
3.1.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	44
3.1.5 Plan de recolección y procesamiento de datos	45
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	47
4.1 Antecedentes	47
4.1.1 Reseña Histórica.....	47
4.1.2 Producto y servicios que ofrecen.....	48
4.1.3 Otra información relevante.....	49
4.2 Proceso Actual.....	49
4.2.1 Descripción de los procesos	50
4.3 Método analítico de medición a ser aplicado	52

4.3.1 Justificación.....	52
4.3.1 Aplicación	53
4.3.1 Resultados	54
4.4 Análisis de Resultados	54
4.4.1 Modalidad de crédito sistema financiero tradicional	54
4.4.2 Modalidad de crédito prestamistas informales.....	57
4.4.3 Educación financiera a los microempresarios	58
4.4.4 Factores que inclinan a los microempresarios a acceder a créditos provenientes de financiamiento informal.	59
4.4.5 Grado de margen de beneficio.....	62
4.4.6 Alternativa para disminuir las tasas de interés de los financiamientos	64
4.5 Propuesta de Mejora.....	66
4.6 Implementación de los cambios	68
4.6.1 Promoción para organizar de la Caja de Ahorro y Crédito	68
4.6.2 Reunión Inicial	68
4.6.3 Asamblea General	69
4.6.4 Elaboración y aprobación de reglamentos.....	71
4.6.5 Personería Jurídica	71
4.6.6 Capacitación.	73
4.6.7 Capitalización de recursos.....	73
4.6.8 Organigrama de la caja de ahorro y crédito.	74
4.6.9 Cronograma de aplicación.....	74
4.6.10 Detalle de los cambios y responsables de su ejecución.....	75
4.6.11 Disposiciones generales de la Caja de Ahorro y Crédito	75
4.6.12 Presupuesto.....	78
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
5.1 Conclusiones	80
5.2 Recomendaciones.....	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	84
ANEXOS	86
Anexo 1 – Nota de autorización de la asociación.	86

Anexo 2 - Cuestionario aplicado	87
Anexo 3 – Acta de constitución de la caja de ahorro y crédito rural	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Crecimiento de la cartera de crédito por grupo de IMF según escala.....	9
Tabla 2. Cartera de crédito (Millones de US\$) por grupo de IMF según su escala.....	10
Tabla 3. Microcrédito en el Mundo.....	14
Tabla 4. Comparación de crédito tradicional con microcrédito.....	17
Tabla 5. Muestra de encuestados por rubros.....	45
Tabla 6. Plan de recolección de datos primarios.....	46
Tabla 7. Montos máximos solicitados por los microempresarios.....	56
Tabla 8. Principales causas por las que denegaron crédito.....	61
Tabla 9. Margen bruto por rubros.....	63
Tabla 10. Apoyo a la creación de alternativa de financiamiento.....	65
Tabla 11. Proyección de aportaciones para optar a financiamiento.....	65
Tabla 12. Responsable de ejecución de propuesta.....	78
Tabla 13. Presupuesto para implementación de caja de ahorro y crédito.....	78
Tabla 14. Flujo de caja proyectado de caja de ahorro y crédito.....	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Metodología utilizada por ANDAR.....	23
Figura 2. Organigrama de la caja de ahorro y crédito.....	74
Figura 3. Cronograma de aplicación creación de caja de ahorro y crédito.....	75

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Instituciones Financieras que otorgan financiamiento.....	55
Gráfica 2. Tasas de Interés de acuerdo a la Garantía del Crédito.....	56
Gráfica 3. Tasas de interés de los prestamistas informales.....	57
Gráfica 4. Montos financiados por los prestamistas informales.....	58
Gráfica 5. Información sobre educación financiera.....	58
Gráfica 6. Cantidad de veces de haber recibido información sobre educación financiera.....	59
Gráfica 7. Personas que volverían a solicitar créditos a prestamistas informales.....	61
Gráfica 8. Cantidad de microempresarios que llevan registros contables.....	64

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

En los últimos años a raíz del aumento del desempleo en el país el emprendimiento a pequeña escala a través de la creación de una microempresa se ha convertido en una alternativa real para miles de compatriotas que generan empleos y que a la vez a través de sus productos y servicios aportan un porcentaje significativo al PIB (Producto Interno Bruto) nacional, no obstante, la continuidad de estos negocios depende en gran medida del acceso a financiamiento en las diferentes instituciones financieras del país. Los microempresarios enfrentan desventajas al momento de ser considerados sujetos de crédito a causa de los bajos flujos generados, pocas garantías y bajas inversiones en activos fijos, en consecuencia, si logran conseguir un crédito en el sistema financiero es calificado de alto riesgo, factor que eleva la tasa de interés. Cabe mencionar que no todos los solicitantes de crédito pueden calificar a este servicio, razón que los obliga a buscar préstamos informales con tasas de interés tres veces mayores a las ofrecidas por el sistema formal y plazos cortos, a causa de esta situación problemática el presente estudio se diseñó para contestar la pregunta: ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa y su relación con la rentabilidad de sus microempresas en el 2019?. A continuación, se presentan las partes a manera de resumen en las que se dividió la investigación.

El capítulo I trata sobre el planteamiento del problema de investigación que se divide en antecedentes, definición del problema, formulación del problema, preguntas de investigación, el objetivo general, el cual fue analizar las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores con el fin de determinar si estas afectan las operaciones de sus negocios y proporcionarles mecanismos que les ayuden a optar por financiamientos bajo condiciones favorables. Por otro lado, se plantearon tres objetivos

específicos alineados con las preguntas de investigación y que contestan estas últimas, finalmente este capítulo termina con la justificación del problema.

En el capítulo II se describe el planteamiento teórico de las metodologías que sustentan la investigación, las cuales son: la metodología del Grameen Bank que tiene como principal fundamento el acceso al crédito de las clases más desposeídas y en riesgo social especialmente las mujeres, mediante la organización de grupos solidarios que sirven de garantía para dichos préstamos. La otra metodología que sustenta el estudio es La Economía Solidaria que es un contrapunto de la economía del capital que pondera el capital sobre el trabajo y que es la base teórica del neoliberalismo. La esencia teórica de la economía social es la organización de comunidades y redes de diverso tipo dirigidas a mejorar la condición de vida de sus miembros y que pone en primer lugar al trabajo sobre el capital.

En el capítulo III se presenta el diseño utilizado para el levantamiento de la información necesaria para obtener los datos que permitieron contestar las preguntas de investigación, para el cual se estimó la población de estudio, muestra y método de muestreo que se aplicó mediante un cuestionario y una encuesta. Por otro lado, la tabulación de los datos se desarrolló usando el programa Microsoft Excel lo que coadyuvó al posterior análisis de los resultados plasmados en el cuestionario.

El análisis de los resultados se muestra en el capítulo IV, éste presenta un pequeño resumen de la investigación conteniendo pequeñas partes de cada capítulo anterior como ser: antecedentes, proceso actual, el método analítico de medición, análisis de los resultados y la propuesta e implementación de mejora. En este capítulo se contestan las preguntas de investigación y permite tener la certeza del producto final de la misma. En última instancia se propone una alternativa de solución y la manera de realizar los cambios necesarios pertinentes a

los procesos actuales. Finalmente, el capítulo V presenta las conclusiones y las recomendaciones del estudio.

1.2 Antecedentes del Problema

En Honduras el sector informal es una pieza clave de la economía, este segmento es un engranaje que mueve anualmente miles de millones de lempiras; sin embargo, un gran número de microempresarios enfrenta a diario con problemas de orden económico, entre ellos la dificultad de acceder a créditos blandos (largo plazo y tasas bajas) del sistema financiero formal.

Según el Informe Económico y Comercial de Honduras elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Tegucigalpa, (2018) afirma:

El bajo nivel de ingresos del mercado laboral hondureño es el resultado de una fuerte presencia de empleos temporales y la baja productividad de su fuerza laboral. Hay asimismo una fuerte presencia de economía informal. Según estimaciones del Banco Mundial, Honduras se caracteriza por poseer un mercado laboral dual, al tener un 80% de los trabajadores en el sector informal, sin protección y con salarios bajos y una minoría más capacitada, el 20% que trabaja en el sector formal con protección y salarios más altos. (p.15)

En el entorno nacional han surgido innumerables instituciones financieras que brindan préstamos a los microempresarios, sin embargo, estos no han tenido el mismo trato con respecto al precio que tienen que pagar por usar dinero de terceros; es común que a dichos microempresarios se les otorguen financiamientos para sus negocios con altas tasas de interés a través de prestamistas informales, tarjetas de crédito y financieras, esto en parte por la falta de garantías al no poseer activos de gran valor en equipo, en su mayoría según el Informe de la CEPAL Microfinanzas en Honduras elaborado por Raúl Sánchez (2010) afirma:

Un factor que afecta el desarrollo de las MYPES, es la falta de acceso a recursos financieros y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña. Según la Encuesta de Empresas realizada por el Banco Mundial para el 2006, la mayoría de las empresas identifica el acceso al financiamiento como su principal problema. (p.19)

En la investigación “Fuentes de financiamiento que utilizan los microempresarios emprendedores que se dedican a un negocio como ingreso para contribuir a la economía nacional

familiar en la ciudad de San Pedro Sula y propuesta de creación de una empresa dedicada a la asesoría y capacitación a microempresarios en la Ciudad de San Pedro Sula” realizada en la UNAH por Celeste Sofía Sánchez Amador en el año 2011, se brindan datos interesantes para comprender el problema de los créditos a altas tasas de interés, donde:

Se evidencia que más de un 60% de la muestra de dicha investigación, no recibe ningún tipo de financiamiento para su negocio y un 40% si recibe algún tipo de financiamiento sujeto a tasas de interés por encima de las tasas del mercado, por otro lado, se destaca que la falta de financiamiento es un factor que afecta el 54% de la muestra en el crecimiento de sus negocios. (Sánchez Amador, 2011, p.1).

La tesis antes citada concluye: “que la mayoría de los encuestados utilizan fondos propios para financiar sus negocios y otra parte utiliza préstamos familiares y solo un porcentaje muy pequeño tiene acceso a las instituciones financieras para obtener préstamos” (Sanchez Amador, 2011, p. 59).

El problema que enfrentan los microempresarios con las pocas alternativas a créditos flexibles en el país incrementa la pobreza, seguridad alimentaria, educación, poder adquisitivo y crecimiento de los microempresarios, si se toma en cuenta que Honduras cuenta con un 60.9% de hogares en condición de pobreza según la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples al 2019 realizada por el INE (Instituto Nacional de Estadística), debido a ésta problemática.

1.3 Definición del Problema

1.3.1 Enunciado del problema

En la actualidad un microempresario debe contar con un flujo de efectivo suficiente para cubrir los egresos que conlleva el funcionamiento y continuidad de su empresa; sin embargo, el tamaño de los flujos percibidos por algunas empresas es insuficiente; asimismo la cantidad de activos que poseen no les permite que puedan servir de garantía para optar a un financiamiento flexible; los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa para financiar sus

actividades comerciales deben enfrentar el mismo problema, razón por la cual acuden a prestamistas informales, prestamos familiares y tarjetas de crédito, en condiciones resultan onerosas para el rendimiento de sus empresas.

1.3.2 Formulación del problema

Los microempresarios de la Asociación de Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa, financian sus operaciones con altas tasas de interés a través de prestamistas informales; en virtud de lo cual sus negocios presentan baja rentabilidad, baja competitividad, problemas de pago ante sus obligaciones financieras, lo que afecta su record de crédito para futuros préstamos con condiciones más accesibles, en el caso que estos accedieran a fuentes formales, en este contexto la investigación se orienta a contestar la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa y su relación con la rentabilidad de sus microempresas en el 2019?

2.1.1 Preguntas de Investigación

1. ¿Cómo afectan las actuales modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa, las operaciones y rentabilidad de sus microempresas?
2. ¿Cómo incide la falta de educación financiera en la actitud de los microempresarios del mercado Los Dolores para inclinarse a tomar créditos en condiciones adversas a su rentabilidad?
3. ¿Cuál es la mejor alternativa para que los microempresarios del mercado Los Dolores puedan acceder a créditos a tasas de interés flexibles?

1.4 Objetivos del Proyecto

1.4.1 Objetivo general

Analizar las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores con el fin de determinar si estas afectan las operaciones de sus negocios y proporcionarles mecanismos que les ayuden a optar por financiamientos bajo condiciones favorables para sus negocios.

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Identificar las modalidades de financiamiento a las que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa y como incide en su nivel de rentabilidad.
2. Identificar el grado de educación financiera de los microempresarios y su incidencia para inclinarse a tomar créditos rápidos y oportunos con prestamistas informales, bajo condiciones adversas a su rentabilidad.
3. Proponer una solución alternativa favorable para que los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa puedan acceder a créditos a tasas de interés flexibles.

1.5 Justificación

La Asociación de Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa, es la organización encargada de administrar y velar por el cumplimiento de las diferentes disposiciones incluidas en su reglamento en procura de la mejora continua de la actividad comercial y en beneficio tanto de locatarios como de los clientes que visitan este mercado, dicha asociación muestra preocupación por las altas tasas de interés que sus agremiados tienen que pagar en su mayoría a prestamistas particulares y financieras, hecho que menoscaba el crecimiento, competitividad, rentabilidad y bienestar de los locatarios; cabe mencionar que el Sistema Financiero Nacional y prestamistas informales con el fin de disminuir el riesgo de crédito elevan considerablemente las tasas de interés; por tal razón, los microempresarios de este mercado no tienen muchas alternativas más que enfrentar este tipo de financiamiento oneroso; es por ello que con este estudio se analizan las modalidades de créditos que ofrecen a los

microempresarios y cómo afecta esto con relación a su rentabilidad de los negocios que conforman esta plaza comercial.

En adición, las bondades de la investigación son oportunas sobre todo en un momento donde el índice de pobreza aumenta significativamente en el país, absorbiendo cada vez más microempresarios a este umbral que en su afán por mejorar sus negocios toman decisiones financieras que no son convenientes ni idóneas para fines económicos ni estratégicos.

Teniendo en cuenta el contexto anterior, con el presente estudio se busca determinar en qué medida las modalidades de crédito en el sistema financiero tradicional y con prestamistas informales inciden en el crecimiento de su nivel de rentabilidad; asimismo, resulta imprescindible buscar alternativas que promuevan opciones de financiamiento a tasas de interés flexibles y ajustadas a las condiciones económicas de los microempresarios, quienes no tienen muchas alternativas favorables en la actualidad.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En los siguientes párrafos se plantean las teorías sobre las cuales se cimienta el fundamento teórico la investigación y que permiten entender la naturaleza del problema; en primer lugar se hace un análisis sobre la situación actual en la que se sitúa el problema en el contexto nacional, así como algunas cifras de las que se parte para entender las estrategias de solución, luego se abordan las teorías de sustento: la primera es la metodología de microcréditos del Grameen Bank implementada por Muhammad Yunus y la segunda es La Economía Solidaria, así como sus metodologías precedentes y su análisis crítico. Finalmente se explican los principales conceptos de la investigación, así como también se detallan las leyes, reglamentos y normativas explicando cómo benefician o afectan a estos microempresarios.

2.1 Análisis de la Situación Actual

2.1.1 Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (Redcamif)

Con el objetivo de promover la industria de las microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico y social de la región centroamericana, así como impulsar condiciones políticas, normativas y regulatorias que beneficien y fortalezcan al sector de las microempresas, surge la iniciativa en julio 1999, logrando la constitución legal en septiembre 2002 la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (Redcamif).

Según el Informe Trimestral de Calidad de Cartera de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas con cifras a Septiembre 2018 y que corresponde a 100 instituciones de Microfinanzas de Centroamérica y República Dominicana, la cartera agregada presentó un crecimiento intertrimestral del 1% y su crecimiento interanual del 4%, de igual forma el número de clientes incrementó en 1% en relación al segundo trimestre finalizado a junio 2018, cerrando con 1,593,473 prestatarios y un saldo de cartera de \$.2,582 millones.

Así mismo el Informe Trimestral de Calidad de Cartera de la Red Centroamérica y del Caribe de Microfinanzas con cifras a septiembre de 2018 resalta que la distribución de las instituciones reportadas es la siguiente: 40% del total de IMF son grandes empresas, 30% son medianas y 30% son pequeñas.

Tabla 1. Crecimiento de la cartera de crédito por grupo de IMF según escala

Escala	Mar 2017	Jun 2017	Sep 2017	Dic 2017	Mar 2018	Jun 2018	Sep 2018
IMF Grandes	0.9%	2.8%	2.9%	2.0%	-0.9%	2.0%	0.8%
IMF Medianas	-0.9%	4.6%	3.1%	2.0%	0.0%	0.8%	2.4%
IMF Pequeñas	-1.3%	0.0%	0.8%	-1.1%	1.4%	-2.8%	-3.3%
Región CA y RD	0.7%	2.9%	2.9%	2.0%	-0.8%	1.7%	0.9%

Fuente: (Redcamif, 2018)

2.1.2 Red de Microfinancieras de Honduras (Redmicroh)

En Honduras existe la Red de Microfinancieras de Honduras, una asociación sin fines de lucro, cuyo objetivo central es representar a sus integrantes, coordinado y canalizando los esfuerzos y recursos de las instituciones asociadas para impulsar proyectos de beneficio común relacionados con las microfinanzas. Actualmente está integrada por 26 Instituciones Microfinancieras de Honduras.

Según el Informe Trimestral de Calidad de Cartera de la Red Centroamérica y del Caribe de Microfinanzas con cifras a septiembre 2018 considerando 20 instituciones de microfinanzas que ha reportado su información, el 40% son IMF grandes, 30% IMF medianas y 30% con IMF pequeñas. La Cartera de Créditos a septiembre 2018 asciende a \$.347.1 reflejando un crecimiento intertrimestral de 4% e interanual de 13%. El número de prestatarios también incremento con relación al último trimestre llegando a los 269,893.

Tabla 2. Cartera de crédito (Millones de US\$) por grupo de IMF según su escala

Escala	Mar 2017	Jun 2017	Sep 2017	Dic 2017	Mar 2018	Jun 2018	Sep 2018
IMF Grades	264.6	284.0	301.6	311.9	317.1	331.8	347.1
IMF Medianas	41.5	44.0	46.00	46.7	44.6	45.5	46.7
IMF Pequeñas	11.3	11.9	12.6	12.6	12.9	13.	13.2

Fuente: (Redcamif, 2018)

2.1.3 Fideicomiso BCH-Banhprovi

En el marco de la aplicación la Ley de Apoyo Financiero para los sectores Productivos de Honduras (Decreto No.175-2008) el Banco Central de Honduras ha transferido trece millones de lempiras (L.13,000,000.00) canalizados por el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) para el financiamiento de compra o construcción de viviendas nuevas, actividades relacionadas a la producción, al desarrollo de proyectos inmobiliarios y para proyectos productivos de la micro, pequeña y mediana empresa.

Los créditos otorgados con recursos provenientes del fideicomiso, desde 2009 a diciembre de 2017, suman L26,625.1 millones, destinados al financiamiento de compra o construcción de viviendas L16,782.9 millones; actividades relacionadas a la producción L4,525.2 millones, al desarrollo de proyectos inmobiliarios L3,026.3 millones; y para proyectos productivos de la micro, pequeña y mediana empresa L2,290.7 millones. (Banco Central de Honduras, 2017, p.17)

2.1.4 Fundación José María Covelo

En Honduras uno de los pioneros en fomentar el desarrollo del sector de la micro, pequeña y mediana empresa fue la Fundación José María Covelo, que nace en 1985 como una iniciativa de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) y constituyendo una Organización Privada de Desarrollo sin fines de lucro con personería jurídica emitida por el Ministerio de Gobernación y Justicia de Honduras el 19 de febrero de 1991. Con programas de financiamiento, asistencia financiera y con el apoyo de la USAID en Honduras permitió la implementación de metodologías de crédito de grupos solidarios, lo que generó una rápida expansión y crecimiento.

Con la creación de la Ley Reguladora de Organizaciones Privadas de Desarrollo en el 2000, se crean dos entidades especializadas de primer y segundo piso para atender los servicios

microfinancieros ofrecidos por la Fundación Covelo y que posteriormente en 2006 se decide consolidar los servicios financieros en una sola entidad y se fusiona para crear la Asociación de Ahorro y Préstamos y finaliza con la creación del Banco Popular Covelo con el traslado de la totalidad de sus clientes de créditos directos que ascendían a 18,500 y 23 Instituciones Micro Financieras clientes de su cartera de II piso, así como su red de 23 agencias que operaban a nivel nacional a diciembre de 2006, pero luego la fundación decide vender en el año 2009 sus acciones así como en el año 2010 se concretizó la venta de la participación accionaria en el Banco Covelo.

2.1.5 Comportamiento de la economía hondureña.

De acuerdo a la memoria anual de Banco Central de Honduras al año 2017 la economía creció 4.8% superior en 3.8% al año 2016, siendo las actividades más influyentes la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, construcción, intermediación financiera, industria manufacturera, comunicaciones y comercio (Banco Central de Honduras, 2017).

El índice de precios al consumidor que mide la evolución del costo promedio de la canasta básica de bienes y servicios del consumidor final de los hogares hondureños.

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) mostró una variación mensual de 0.19% en diciembre de 2018, misma que resultó inferior a la observada en diciembre de 2017 (0.65%), vinculada al alza de precios en prendas de vestir, alquiler de vivienda, suministro de electricidad y algunos medicamentos, siendo compensado en parte por la reducción en los precios de los combustibles y algunos alimentos perecederos. (Subgerencia de Estudios Económicos – Banco Central de Honduras, 2018, p. 2)

La inflación en 2017 presento “un alza en el nivel general de precios de 1.70% (perspectivas de 1.90% en 2018 y 2.10% en 2019), explicada principalmente por el encarecimiento de los combustibles; para las economías de mercados emergentes se situó en 4.10% en 2017” (Banco Central de Honduras, 2017, p. 4).

2.2 Teorías de Sustento

2.2.1 Metodología de Microcrédito de Grameen Bank

2.2.1.1 Análisis de las metodologías

En las últimas décadas, algunas organizaciones internacionales, como es el Banco Mundial (BM) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), promueven el sistema de microcréditos para solventar problemas de pobreza en zonas rurales (Informe Anual del Banco Mundial, 2006).

Esta metodología se origina de la necesidad que tienen los más pobres de recibir financiamiento para superar los niveles de pobreza, motivo por el cual en 1976, el catedrático Muhammad Yunus, de la Universidad de Chittagong, observa que buena parte de la población de Bangladesh está muriendo de hambre y junto con un grupo de estudiantes determinarán dar una cantidad pequeña de dinero a algunos pobres para actividades productivas que les generará beneficios para mantener a sus familias y luego devolver a Muhammad Yunus el dinero prestado en pequeñas cantidades semanales. Antes que apareciera el profesor, esta gente pedía prestado a los usureros y pagaban un alto interés por el mismo, de forma que sus beneficios iban casi totalmente a la usura. Poco a poco, el número de prestatarias aumentó hasta alcanzar 42 familias, que recibían 20 Tk (alrededor de \$0,80). Este dinero lo utilizaba para comprar materias primas, procesar y después vender el producto final. Una vez vendido el producto devolvían al profesor el préstamo en pequeñas cuotas semanales (capital e intereses)

En 1979 el profesor Yunus decidió pedir dinero a bancos comerciales y prestarlo a las personas más pobres de las zonas rurales de Chittagong. El profesor Yunus era la garantía de los distintos préstamos solicitados a los bancos comerciales. En 1982 se creó lo que hoy se conoce como el Grameen Bank. Este Banco se constituye con una participación del gobierno del 16 por ciento y, el resto del banco pertenece a las prestatarias. Además, este Banco se constituyó como un banco rural, por tanto, la mayoría de sus sucursales están localizadas en dichas zonas. Entre

las características del microcrédito desarrolladas e implantadas en el seno del GB (Grameen Bank) destacan las siguientes:

- Promover el crédito, como un bien necesario para alcanzar el desarrollo humano.
- Ayudar a las familias a salir de la pobreza, especialmente, a las mujeres.
- No está basado en procesos legales o en avales sino en la confianza en la gente.
- Son ofrecidos para generar empleo, ya sea en actividades de microempresas o en la adquisición de casas por parte de los prestatarios
- Se basa en el principio de que las personas no deberían ir a los bancos sino los bancos a las personas. Por este motivo la mayoría de las sucursales están localizadas en las zonas rurales, donde existe mayor dificultad para acceder al sistema financiero formal o tradicional.
- Para obtener un préstamo el prestatario debe formar un grupo. Por lo tanto, promueve la formación de grupos y centros, donde crean líderes de calidad mediante elecciones anuales.
- Los prestatarios pueden recibir varios préstamos a la vez. Los nuevos préstamos consiguen avalar a los prestatarios si previamente se van pagando los anteriores.
- Las cuotas del préstamo suelen pagarse semanalmente o bisemanal (quincenales).
- Existe obligatoriedad y voluntariedad en programas de ahorro para los prestamistas.
- Existe prioridad en la construcción del capital social, es decir, para el GB es muy importante el desarrollo humano de los prestatarios y de sus familias (Marban, 2006, p. 21-22)

Para entender en cifras el alcance del microcrédito en el ámbito internacional los datos de la Tabla 3 reflejan como el número de clientes ha evolucionado positivamente en los últimos años. Este aumento también se traduce en un aumento en el número de mujeres que acceden a

estos programas en el mundo. Las mujeres son una de las poblaciones a las que se les dirige los microcréditos en los países en vías de desarrollo por ser, generalmente, las más pobres de entre los pobres. En la gran mayoría de las ocasiones coincide la pobreza de estas mujeres con su localización en las zonas rurales, que, generalmente son las zonas más desfavorecidas en buena parte de los países en vías de desarrollo. (Marban Flores, 2006, p. 112)

Tabla 3. Microcrédito en el Mundo

Año	Número de instituciones dedicadas a microfinanzas	Número total clientes (Millones de personas)	Número total cliente más pobres (millones de personas)	Porcentaje de mujeres prestatarias
2001	2,186	54.9	26.8	80.5%
2002	2,572	67.6	41.5	81%
2003	2,931	80.8	54.7	82.5%
2004	3,164	92.2	66.6	83.5%
2005	3,133	113.2	81.9	84.2%

Fuente: Elaboración propias a partir de Informes de Campañas de la Cumbre de Microcrédito, 2002-2005

En América Latina y Caribe uno de los ejemplos que destaca es la del Banco Sol en Bolivia. En 1984 un grupo de empresarios bolivianos ligados al sector micro empresarial solicitó un estudio a Acción Internacional Técnica (AITEC) de Cambridge (Estados Unidos). El objetivo que perseguía dicho estudio era crear una institución sin ánimo de lucro que apoyase el desarrollo de microempresas en Bolivia. El estudio concluyó entre otras cosas, que las dificultades más importantes a las que se enfrentaban los pequeños empresarios eran el acceso a recursos y la falta de acceso al crédito a través del sistema financiero formal o tradicional. El 17 de noviembre de 1986, inversores internacionales y bolivianos inauguraron la Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (Prodem) como una Organización No Gubernamental (ONG). En 1992, es cuando Prodem inicia su andadura como impulsor de las microfinanzas y se dio a conocer como Banco Sol.

El modelo del Grameen Bank ha tenido tanto éxito que resulta crucial estudiar y entender

la situación política, social y económica del microcrédito como teoría de sustento para esta investigación y contribuir a solucionar el problema de acceso al financiamiento que tienen muchos de los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa, ya que facilita los préstamos a quienes carecen de ahorro y las garantías que puedan servirle para acceder a financiamiento en el sistema financiero tradicional y de esta manera evitar a los prestamistas informales que ofrecen créditos con altas tasas de interés y al mismo tiempo generando en forma incremental empleos a cada vez más personas, reduciendo con ello los niveles de pobreza, permitiendo mayores inversiones, incrementar el ahorro y generar mayores ingresos. (Marbán Flores, 2006).

2.2.1.2 Antecedentes de las metodologías

Previo a la metodología del Grameen Bank, varias organizaciones en Asia en la década de los 70, con el fin de apoyar la economía de las personas de bajos recursos, estudian el concepto de Grupo Solidario como una estrategia para otorgar pequeños créditos a grupos de cuatro o cinco personas que residen en la misma localidad y que no tenían acceso al crédito tradicional y con ello, este grupo de personas pudieran cubrir sus necesidades de financiamiento e incrementar su capacidad de generar su propio futuro.

La idea de que el individuo que solicitó un microcrédito repaga debido a la fuerte responsabilidad colectiva construida en los niveles de los pequeños grupos, cinco personas, a los que cada deudor pertenece implica que: el grupo a) sólo aprobará y se hará responsable de los préstamos a individuos que tienen mayor probabilidad de repagar; y b) en el caso de que se produzca un default individual, el grupo asumirá el pago de esas obligaciones (Roberts, 2003, p.8).

La metodología de Grupo Solidario tiene la ventaja que permite excluir a miembros que representan riesgos identificados por ellos mismos y que forman parte del grupo solidario, pero también se puede prestar a involucrar a otros miembros que no estén del todo comprometidos de invertir en sus microempresas lo que puede llegar al fracaso. El grupo solidario genera compromiso con los integrantes lo que ayuda a disminuir los créditos incobrables, sin embargo,

esto a su vez puede afectar a clientes con un buen record crediticio por el impago de los demás miembros grupo.

La metodología de grupos solidarios consiste en primera instancia, en la conformación de grupos de mínimo tres personas, las cuales comparten el riesgo que implica el microcrédito, es decir el grupo no posee más garantía que el apoyo mutuo y solidario de unos hacia otros, donde si un miembro entra en impago, el grupo cubre la obligación o gestiona la prontitud del pago. Es un método de crédito inclusivo muy difundido en el mundo sobre todo en países progresistas como Nicaragua, Ecuador, Bolivia y Venezuela. “En suma, el principal objetivo de esta metodología es brindar servicios financieros a una población pobre, normalmente excluida como sujeto de crédito. Esta metodología tiene implicaciones sociales, mediante la solidaridad y el establecimiento de redes sociales” (Zamor, Morín, & Aviléz, 2003, p. 35).

2.2.1.3 Análisis crítico de las metodologías

Para que la metodología de Grameen Bank tenga éxito en los microempresarios se requiere de un esfuerzo diario para que a lo largo del tiempo se coseche un capital que pueda generar solidez. Adicionalmente es importante mencionar que las instituciones de sistema financiero tienen el deber de incentivar la educación financiera de sus clientes generando confianza para que un microcrédito pueda contribuir a mejorar las condiciones de sus microempresas. Lo anterior viene de la mano con el apetito de riesgo que quieren asumir las instituciones del sistema financiero porque gran parte de los microempresarios en Honduras carecen de garantías que respalden créditos flexibles.

Es importante mencionar, que el microcrédito por sus condiciones se considera de riesgo alto, lo que provoca que las instituciones del sistema financiero tengan que crear reservas que impactan en sus utilidades, es ahí donde tienen que aplicar el concepto de riesgo-rentabilidad

“Cuando mayor es el riesgo, mayor es su rentabilidad” y la estrategia que utilizan para obtener mayor rentabilidad es aumentar las tasas de interés.

Un informe realizado por Revista de Investigación en Administración, Contabilidad, Economía y Sociales destaca uno de los cuestionamientos al microcrédito como el siguiente:

Es así como, de acuerdo con Gómez (2005) el logro de los ODM no se alcanzan desde los microcréditos, dado que se requiere que los gobiernos realicen esfuerzos en mejorar las condiciones de vida de los habitantes, lo que precisa de una serie de políticas que garanticen la democracia, disminuya los niveles de desigualdad, permitan condiciones de salud, educación, vivienda, así como no se debe olvidar la importancia de una infraestructura básica y eficiente u el funcionamiento equitativo de los mercados. Concluye diciendo: “Los microcréditos tiene un papel absolutamente residual de cara a dar respuesta a los compromisos asumidos por los gobernantes mundiales y conseguir que éstos sean llevados a cabo” (Gutiérrez Loaiza, 2015, p. 15)

El microcrédito presenta una serie de características y se pone a comparación con el crédito tradicional en la siguiente tabla:

Tabla 4. Comparación de crédito tradicional con microcrédito.

Descripción	Crédito Tradicional	Microcrédito
Características del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Menos préstamos • Préstamos de gran tamaño y cuantía • Préstamos garantizados • Vencimiento a largo plazo • Morosidad estable • Bajos tipos de interés 	<ul style="list-style-type: none"> • Más préstamos • Préstamos de reducido tamaño y cuantía • Préstamos no garantizados • Vencimientos a corto plazo • Morosidad volátil • Altos tipos de interés
Características del cliente	<p>Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados</p> <p>Clientes dispersos geográficamente</p>	<p>Empresarios de bajos ingresos con empresas familiares rudimentarias y con limitada documentación formal</p> <p>Localización en áreas geográficas específicas</p>
Metodología de prestamos	<p>Colateral y documentación formal</p> <p>Pagos mensuales</p>	<p>Análisis de deudor y del flujo de caja con inspección en el sitio</p> <p>Pagos semanal, bisemanal o mensual</p>

Fuente: Como financiar un emprendimiento – González, Suntaxi, Zumba, 2017

2.2.2 Economía Solidaria

2.2.2.1 Análisis de las metodologías

Uno de los principales problemas que enfrentan las sociedades tercermundistas en la actualidad es la inequidad en la distribución de los recursos de una nación; esta problemática es un mal endémico nacional, según cifras de la “Encuesta Permanente de Hogares” realizada en el

año 2016: De 1,741,694 personas a nivel nacional las cuales representan un 20.1% de la población viven con menos de un dólar al día , impactando de forma más severa en la población rural del país, lo que refleja el mal manejo de las políticas sociales en el país, por otro lado el porcentaje de hogares pobres en Tegucigalpa es de un 59.4%, evidentemente las necesidades básicas de más de la mitad de la población capitalina no son satisfechas a plenitud, de tal forma que los logros en la disminución de la pobreza han sido minúsculos si se comparan los niveles de pobreza de años atrás. Es claro que no se han creado las condiciones macroeconómicas, microeconómicas, sociales y financieras.

Los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa, forman parte de la misma problemática social, puesto que el escenario socioeconómico imperante desfavorece su actividad comercial; en respuesta a la necesidad de buscar un fundamento teórico y práctico que respalde e ilustre las acciones encaminadas a contribuir a solventar dicha problemática, se propone la teoría de la economía solidaria con el fin de nutrir los planteamientos de la investigación con un ingrediente inclusivo en relación al bienestar colectivo.

La práctica de la economía solidaria nace después de la revolución industrial impulsada por artesanos, empero la nomenclatura como tal fue acuñada por el economista francés Jean Louis Laville a finales de la última década del siglo XX, Razeto (2010) afirma:

La economía solidaria o economía de la solidaridad es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo. El principio o fundamento de la economía de solidaridad es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de empresas como en los mercados y en las políticas públicas, incrementa la eficiencia micro y macroeconómica, además de generar un conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad. (p.47)

Para Razeto, la economía solidaria o economía de la solidaridad es una forma de producir, distribuir y consumir en que las relaciones solidarias y la cooperación mutua

constituyen la base de la organización de las empresas y de los circuitos de distribución económica. La solidaridad presente y operante en la economía da lugar a una racionalidad económica especial. La solidaridad convertida en fuerza económica es identificada como Factor C, energía social que se genera mediante la unión de conciencias, voluntades y sentimientos en un grupo solidario que se propone objetivos compartidos (Razeto, 2006).

Unos de las principales cualidades de esta teoría, es la compleja y robusta estructura que promueve en la organización de las instituciones u organizaciones como instrumento de desafío a las condiciones neoliberales que marginan y obstruyen en gran medida el desarrollo de las empresas desde una perspectiva micro. No es ajeno para muchas personas que los mercados municipales tienen reglamentos que ordenan la constitución de su estructura directiva; no obstante, esta organización se estructura con base a métodos tradicionales donde su constitución legal regularmente se elige con métodos poco democráticos; el aporte de la teoría de la economía solidaria precisa que las instituciones “adopten diferentes estructuras organizativas, que se conocen con distintos nombres y que son protagonistas de una dinámica reactivación de los procesos de experimentación de la solidaridad y la cooperación en la economía y en la vida social” (Razeto, 2010, p. 52).

Por tanto, se propone esta teoría como un dispositivo para resolver problemas de índole financiero, como afirma Razeto (2010):

Los límites e insuficiencias de la muy extendida economía informal o popular, que pueden potenciar y encontrar en la economía solidaria cauces apropiados para una mejor inserción en los mercados. La economía solidaria ha demostrado en muchos casos ser una alternativa capaz de conducir organizadamente a muchos trabajadores informales a operar con mayor eficiencia, permitiendo la reinserción social y el progreso de vastos sectores que despliegan de modo independiente iniciativas que les generan ingresos y elevan su precario nivel y calidad de vida. (p. 47)

Otros autores que han escrito valiosos aportes en el contexto de la Economía Solidaria en

América Latina son: José Luis Coraggio, Paul Singer, Humberto Ortiz y Marcos Arruda. Se expone a continuación sus principales postulados.

Para Coraggio (2011) la economía del trabajo sólo puede comprenderse en contrapunto con la economía del capital. Ve el conjunto de la economía a través de la lógica del trabajo y su reproducción ampliada en contra de la hegemonía del capital y su acumulación. La Unidad Doméstica (UD) es la forma elemental de organización micro socio-económica del trabajo, y no la empresa capitalista, y estas UD pueden generar extensiones de su lógica de reproducción mediante asociaciones, comunidades organizadas, redes de diverso tipo, consolidando organizaciones socioeconómicas dirigidas a mejorar las condiciones de reproducción de la vida de sus miembros.

Para Singer (2005) la Economía Solidaria es un concepto que alude a la idea de solidaridad en contraste con el individualismo competitivo y se refiere a las organizaciones de productores, consumidores, ahorristas, entre otros que se distinguen por dos especificaciones:

- a) Estimulan la solidaridad de sus miembros a través de la práctica de la autogestión
- b) Practican la solidaridad hacia la población trabajadora en general con especial énfasis en la ayuda a los más desfavorecidos

Para Ortiz (2002) la Economía Popular y Solidaria desarrollada en las últimas dos décadas, ha logrado identificar la existencia de una nueva lógica económica presente en las unidades económicas populares gestadas en la lucha por la generación de ingresos y la sobrevivencia de millones de personas que han creado su propia actividad económica. Esta economía popular solidaria se realiza en base al apoyo mutuo, la cooperación y diversas formas de compartir (conocimientos, mercados, tecnología), donde las personas cultivan y desarrollan a

diversos grados, el valor de la solidaridad. La estrategia es maximizar el factor solidario para lograr la satisfacción de las necesidades básicas y generar acumulativamente procesos de desarrollo, por lo general desde los espacios locales.

Para Arruda (2005) la Socioeconómica Solidaria es un sistema alternativo al capitalismo, que se construye a través del florecimiento de redes horizontales y verticales de producción e intercambio de bienes y servicios, mediadas por monedas diversas y por relaciones solidarias entre las partes. En el seno de esas redes florecerían unidades productivas donde el trabajo humano sería el valor central y la colaboración solidaria en la propiedad común y la autogestión sería el principal modo de relación social. Esta misma lógica se extiende a las relaciones entre los emprendimientos, en el espacio de un mercado más solidario que competitivo y de un planeamiento del desarrollo de abajo hacia arriba y que tiene en el Estado democratizado su referente más abarcador

Desarrollo de la economía solidaria en Honduras.

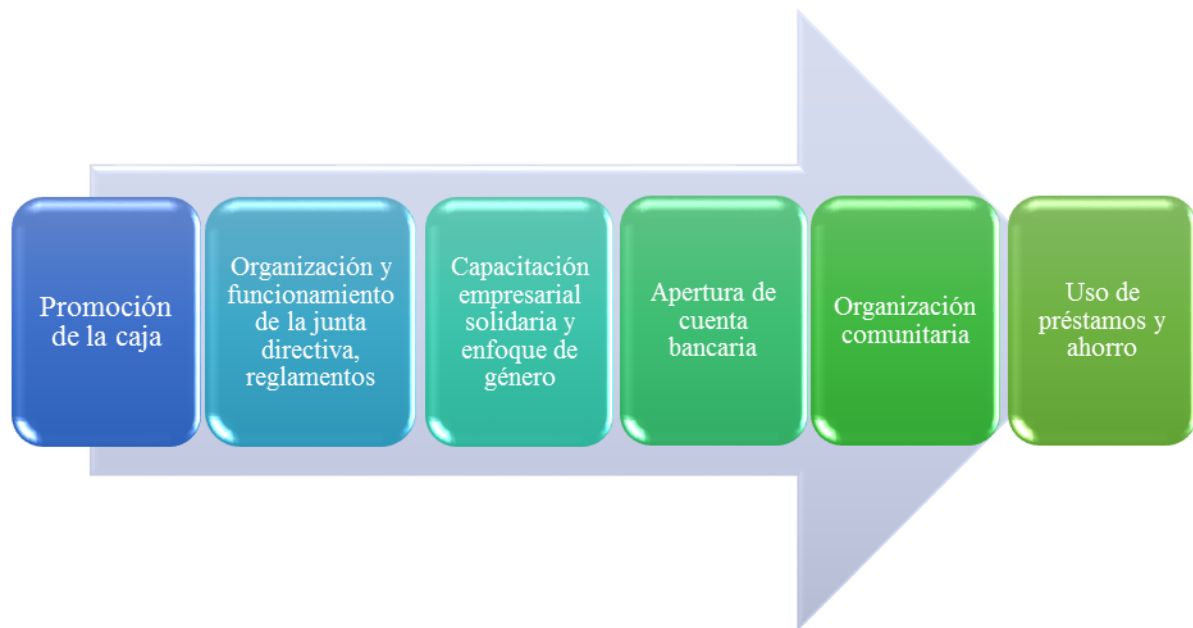
Durante la última década del siglo pasado en Honduras se dieron los primeros intentos por implementar esta metodología económica, para nadie es ajeno que en el país se han dado avances significativos en el crecimiento de la economía informal a través del apoyo de diferentes iniciativas internacionales y en menor medida nacionales para potenciar el sector micro empresarial nacional, Alvarenga (2003) menciona que las microempresas bajo este enfoque tienen un mayor alcance y sustentabilidad, es decir que una microempresa debe ser competitiva, productiva y rentable de forma independiente con capital y trabajo, sin ninguna línea asistencialista por parte del gobierno u otro organismo internacional, con la mirada puesta a combatir la pobreza eficientemente.

En el país se han implementado diferentes programas orientados a asistir

financieramente a los microempresarios, por ejemplo, la red COMAL (Red de Comercialización Comunitaria Alternativa) que nace en Siguatepeque, Comayagua y que tiene como misión “bajo los principios de economía solidaria, implementar procesos de organización, formación, incidencia y desarrollo empresarial en mejora de la calidad de vida de las familias de las organizaciones afiliadas” (Red COMAL, 2019, p. n.a). Este proyecto desde que se implentó ha sido un éxito, beneficiando a un gran numero de familias organizadas, entre los servicios de la organización se encuentran diferentes tipos de crédito para el rubro agricolas, comercial, de servicios, etc., por medio de cajas de ahorro, en las cuales los prestatarios deben ahorrar periodicamente y depositar parte de los fondos desembolsados para un fondo colectivo, cabe mencionar que los beneficios son abundantes en esta organización y cuenta con dos centro de capacitación donde se forma constantemente a las personas adscritas al programa.

Otra experiencia nacional es el proyecto Asociación ANDAR que se denomina Asociación de Mujeres Campesinas de Yoro (AMCY), según Alvarenga (2003) en esta asociación se crearon inicialmente 18 cajas rurales, es interesante el efectivo manejo y cumplimiento de los créditos, donde la mora fue solo de 0.05% , una de los mayores logros de la organización fue ofrecer tasas de interés menores a las tasas del mercado, hecho que evidentemente mejora la rentabilidad de las microempresas de la asociación y que se logró gracias a la buena organización de las mujeres, quienes administraban la cartera y con ello bajaron los costos del cobrador y promotor, de tal forma que solo el 20% de interés cobrado en los préstamos era destinado para los costos de transacción y demas gastos.

Figura 1. Metodología utilizada por ANDAR



Fuente: (Alvarenga, 2003, p. 19)

A continuación, se explican cada uno de los pasos:

1. Promoción de la caja: esta es la etapa inicial y consiste en la concientización de la necesidad de caja rural entre las personas de la organización con el fin de conseguir el apoyo y voluntad de colaboración de los interesados.
2. Organización y funcionamiento de la junta directiva y sus reglamentos: la base legal de caja de ahorro se cimienta en la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, promulgada en 1992, asimismo por el decreto emitido en el año 1993 para la creación de cajas rurales de ahorro y crédito. En esta etapa se tienen que elegir cada uno de los miembros de la junta directiva con el reglamento donde se establezcan sus respectivas facultades, derechos y obligaciones, los reglamentos a aprobar son: reglamento interno, reglamento de crédito y reglamento de ahorro. Además, la organización la componen una asamblea y comités de apoyo.

3. Capacitación empresarial solidaria y enfoque de género: en esta fase consiste en sentar las bases de un comercio horizontal e inclusivo bajo el enfoque de economía solidaria y la importancia del empoderamiento de la mujer como agente de cambio de la economía campesina solidaria.
4. Apertura de cuenta bancaria: consiste en la obtención de una cuenta que permita canalizar los fondos de la caja de ahorro.
5. Organización comunitaria: en esta instancia se crean las estrategias de trabajo, comercialización y otros rubros de servicio, así como su futura incursión de proyectos comunitarios de tipo social.
6. Uso de préstamos y ahorro: es la culminación del proceso y conlleva hacer uso de los beneficios de crédito y ahorro de la caja recién creada por parte de los socios.

En adición al desarrollo de la economía solidaria en Honduras, cabe mencionar que desde la aprobación de La Ley del Sector Social de la Economía y su reglamento en los años 1986 y 1997 respectivamente, se comienza en el país a dar más importancia a las empresas de tipo social como ser cooperativas, cajas de ahorro y crédito, tiendas de abastecimiento comunitarios, bancos comunales y cualquier otra modalidad empresarial de economía social que surja de las centrales de trabajadores, centrales campesinas, organizaciones gremiales y organizaciones para el desarrollo, de igual forma se define una Empresa de Economía Social, “como la unidad socioeconómica de producción de bienes y servicios que se administra autogestionariamente bajo los principios de la Ley, procurando rentabilidad financiera, social y ecológica en beneficio de sus asociados” (Congreso Nacional de la República , 1997, p. 1).

Por otra parte, en la ley se establecen los principios filosóficos de libertad, justicia

social, equidad, solidaridad, participación y pluralismo claramente alineados a los principios que pregona el modelo de desarrollo de la economía solidaria, asimismo se marcan los pasos para constituir empresas de tipo social y la estructura de las mismas.

A continuación, se brindan los pasos para constituir una organización de primer grado específicamente una caja de ahorro y crédito.

1. Realizar una Asamblea General para la constitución de una organización de primer grado del sector social de la economía cuya actividad principal será el ahorro y crédito.
2. Tener capital semilla, Depósitos no a la vista de L 5,000.00 para constituir la Caja de ahorro y Crédito.
3. Formación de los Estatutos de la Caja de Ahorro y Crédito.
4. Realizar el Acta de constitución con los respectivos estatutos para la aceptación e inscripción de la Caja de Ahorro y Crédito por parte de Oficina de Desarrollo del Sector Social de la Economía (ODS).
5. Obtener la Personería Jurídica por parte de la Oficina de Desarrollo del Sector Social de la Economía (ODS).

2.2.2.2 Antecedentes de las metodologías

La historia documentada indica que la economía solidaria es una práctica muy antigua, no obstante, su forma de antaño aunque se diferencia en varios aspectos poseía el mismo fin, trabajar en sociedad en pro del bienestar de la comunidad, este tipo de metodología de trabajo a criterio de muchos economistas nace con el método de caza y recolección que empleaba el hombre primitivo con sus tribus, donde la unión y estrategias grupales eran la clave para llevar el sustento a las familias, el hombre por naturaleza es social y es esta cualidad la que ha inclinado

la balanza hacia esta forma de organización, se tiene evidencia de formas inclusivas de comercio en diferentes latitudes del planeta.

Según Ramírez Díaz, Herrera Ospina & Londoño Franco (2016) en Babilonia surgieron los Undestabing (stab=vara) cooperativos, orientados hacia la agilización de intercambios comerciales, de igual forma en Egipto se establecieron organizaciones encargadas de regular la actividad comercial en procura del bien común, China no se quedó atrás en este aspecto, se tiene evidencia que en la dinastía Chou en el siglo XII se crearon formas arcaicas de cooperativas de ahorro y crédito; por otra parte Grecia y Roma fundaron cultos y sociedades especializadas en el intercambio comercial, finalmente en América precolombina asimismo surgieron formas de trabajo colectivo en las sociedades más avanzadas como los mayas, aztecas e incas.

Las primeras manifestaciones de economía social comienzan durante la revolución Francesa en el siglo XVIII y la revolución industrial en el siglo XVII cuando grupos de artesanos y obreros ilustrados por las libertades pregonadas por el Liberalismo y planteamientos económicos de la época fundan las primeras cooperativas, sin lugar a dudas el principal ideólogo de teoría cooperativa fue el inglés Robert Owen (1771-1858), (Ramírez Díaz et al 2016) afirman que:

En su origen, la idea de Owen se basaba en que es posible desarrollar un sistema económico alternativo que sustituyera al sistema económico que empezaba a ser imperante y avasallador, el capitalismo. Las cooperativas pasarían a ser grupos humanos de trabajo asociado con calidad de vida para sus integrantes. (p. 6)

Esta idea tiene puntos convergentes con la idea actual de economía solidaria, en el aspecto que ambas ideas buscan plantear una alternativa ante la inconformidad frente a un sistema económico exclusivo donde primero el trabajo colectivo. Cabe mencionar que la primera cooperativa surge en el año 1844 en Inglaterra, esta fue fundada por un grupo de tejedores en Rochdale, quienes obtuvieron su inspiración en las ideas de Robert Owen y William King.

Los principios cooperativos de 1937 congreso de ACI (Paris).

En 1937 a través de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) se constituyeron las bases teóricas y filosóficas para una forma temprana de economía social bajo un enfoque cooperativo, este modelo tuvo influencia a nivel mundial y consiste en una serie de principios cooperativos que son esencialmente: “adhesión libre, control democrático, distribución de excedentes en proporción a las operaciones, interés limitado al capital y recomendados, neutralidad política, religiosa, ventas al contado y fomento de la enseñanza” (Ramírez Díaz et al, 2016, p. 11).

Es importante señalar que el cooperativismo es un concepto que tiene como objetivo mejorar las condiciones crediticias y educativas de sectores de la sociedad tradicionalmente no bancables, por medio de la organización y la colaboración basados en principios cooperativos, en cambio la economía solidaria es un movimiento económico de reciente creación a nivel macro y micro que comparten muchas similitudes sobre todo en lo esencial, cabe destacar que la forma temprana de la economía solidaria fue por medio de sistemas de crédito cooperativos.

2.2.2.3 Análisis crítico de las metodologías

A pesar de las bondades de la economía solidaria, su implementación presenta limitantes que se tienen que tomar en cuenta para construir estrategias que propicien su alcance de tal forma que su aplicación sea factible en el contexto nacional, cabe mencionar que el concepto de economía social o de mercado trasciende el nivel micro, ubicándose a escala macroeconómica como modelo económico que tiene como filosofía “poner al hombre y a la comunidad por encima de las cosas y al trabajo por encima del capital” (Razeto, 2010, p. 47). Por otro lado existen una variedad de propuestas provechosas para la sociedad propuestas bajo este modelo económico que promueven el empoderamiento de la mujer, la auto sostenibilidad, el cuidado al medioambiente, combate a la pobreza, etc., no obstante a pesar de ser un modelo valioso

socialmente hablando existen barreras que impiden que su desarrollo se conleve, empezando por el sistema neoliberal impuesto de por Los Estados Unidos de América (EE.UU.) en países en vías de desarrollo como Honduras, los cuales se ven obligados a implementar las políticas económicas promulgadas por los organismos bilaterales y multilaterales que en la mayoría de los casos no responden a las necesidades de las clases más desposeídas de la sociedad sino a aumentar la precariedad de estos últimos.

La economía solidaria no encuentra un terreno fértil en el ámbito nacional, puesto que los programas gubernamentales de combate a la pobreza son asistencialistas en pro de crear clientelismo político que asegure la elección de los políticos a futuro, en consecuencia, las personas no desarrollan las aptitudes necesarias para crear microempresas auto sostenibles, es por esta razón que este sistema económico ha tenido más éxito en países con gobiernos progresistas como España, Nicaragua, Bolivia, Chile, Venezuela, entre otros, agregado a ello existen diversos obstáculos adicionales que limitan su puesta en marcha, como ser:

- Pobre educación financiera en el país, lo que conduce a que los microempresarios tengan desconfianza ante la nueva metodología.
- Influencia de los EE.UU. y los organismos internacionales de crédito (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, etc.) en las políticas económicas gubernamentales.
- Políticas asistencialistas del gobierno para combatir la pobreza.
- Un ambiente macroeconómico que desincentiva la economía micro empresarial.
- Alta tasa de analfabetismo en el sector de la sociedad más pobre.

A pesar de los obstáculos que se presentan para se pueda desarrollar el sistema de economía social, no es una tarea imposible, de modo que es importante empezar la tarea de

implantar paulatinamente en las comunidades más pobres la idea que la organización es la clave para desafiar el sistema asfixiante del neoliberalismo, hay muestras en el país donde muchas comunidades han adoptado este sistema, como por ejemplo la Red COMAL en Siguatepeque, Comayagua.

2.3 Conceptualización

En la siguiente parte se presentan los conceptos claves usados en la investigación, los cuales brindan una mejor comprensión al lector sobre las metodologías, planteamientos y lenguaje técnico utilizado a lo largo del estudio.

Emprendedor

La ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa define a un emprendedor como toda persona que tenga la iniciativa y decisión de llevar adelante un proyecto empresarial en cualquier sector de actividad económica, ya sea con fines económicos o sociales (Congreso Nacional, 2009, p. 4). Cabe mencionar que un emprendedor puede situarse en cualquier tipo de empresa.

Microempresa y microempresario

Según la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, aprobada en el año 2009, define que una microempresa es “toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser propietario, y un máximo de diez (10) empleados remunerados” (Congreso Nacional, 2009, p. 3). Se puede decir que en el país existen innumerables empresas con las características anteriores, lo cual evidencia la importancia de este tipo de empresas en el país.

El papel de las microempresas en el país es clave, puesto que son aparatos sociales

generadores de ingresos, que sirven de mecanismo contra la pobreza, de acuerdo al glosario de términos económicos, financieros, organizaciones y otros, afirma que:

Un microempresario es aquel que es dueño de una microempresa, o no solamente dueño puede ser el empleado, es decir la persona que se crea su propio trabajo y su fuente propia de ingresos por lo cual hace sus planificaciones de todos los medios de producción disponibles para lograr el restablecimiento de todo el capital empleado o invertido más el valor de los salarios, intereses y gastos que paga, además de los beneficios que le pertenecen. (Banco Central de Honduras, 2019, p. 30)

Un microempresario bajo este concepto es un agente de cambio en la economía del país, es decir a pesar de las condiciones desfavorables de desempleo, es capaz de valerse por sí mismo para obtener los ingresos suficientes para el sustento diario, a pesar de las adversidades y el ambiente económico desfavorable.

La rama de las finanzas que se encarga de atender los créditos y formación financiera de los microempresarios son las microfinanzas según (Vega, 1992) son: “el sector que se orienta a prestar servicios financieros a las micro y pequeñas empresas (MYPE) así como a personas de bajos ingresos que no son atendidos por el sistema bancario tradicional” (p. 11).

Los microempresarios como todo empresario necesitan obtener un capital de trabajo a través de créditos, muchas instituciones bancarias y no bancarias han creado diversos productos financieros para satisfacer una pequeña parte de la demanda crediticia de las PYMES, (La Calle citado por González, 2007) afirma que los microcréditos “son instrumentos para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo, facilitándole dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores más desfavorecidos”(p. 141-142). La naturaleza social del microcrédito es un salvavidas para miles de personas que intentan romper el círculo de pobreza.

Sostenibilidad

Una de los principales objetivos de los programas de crédito para PYMES es lograr que los prestatarios consigan cancelar en tiempo y forma sus préstamos sin ayuda de terceros, de esta manera se logra la sostenibilidad, la cual “es la capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir la totalidad de sus gastos, sin tener que recurrir a subsidios ni ayudas económicas” (Congreso Nacional, 2005, p. 2).

Riesgo de crédito

Uno de los factores que impacta en la rentabilidad es el riesgo de crédito que a falta de garantías suficientes por parte de los microempresarios esta se ve afectada de tal forma que las condiciones del crédito se encarecen, por el aumento del riesgo de crédito que “es la probabilidad de sufrir pérdidas derivadas de las suspensión en el pago de las obligaciones contraídas por los diferentes clientes con los que las instituciones bancarias realizan operaciones” (Banco Central de Honduras, 2019, p. 43).

Si el riesgo de crédito es alto, de igual forma las tasas de interés sufren un aumento, es decir que el precio que debe pagarse por utilizar fondos ajenos incrementa considerablemente el cual se expresa como un porcentaje del monto prestado por unidad de tiempo. (Banco Central de Honduras, 2019, p. 47)

Tasa de interés activa

El precio que pagan por los microcréditos se le llama tasa de interés activa, la cual es aquella que “las instituciones del sistema financiero cobran por los préstamos que conceden a los agentes económicos” (Banco Central de Honduras, 2019, p. 47).

El sistema financiero no puede atender completamente la demanda de fondos prestables del sector micro-empresarial, debido a diversas causas como altos costos de transacción, falta de

garantías de los solicitantes o poco apetito de riesgo de la entidad, es en este momento donde los prestamistas informales satisfacen la demanda imponiendo condiciones adversas en las condiciones de crédito, cabe mencionar que un prestamista informal es aquel crédito no supervisado o regulado por la CNBS u otra autoridad competente.

Educación financiera

“La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras y mejorar su bienestar” (OCDE citada por García, Grifoni, Lopés, & Mejía, 2013, p. 15). Una persona con conocimientos en finanzas debe ser capaz de distinguir cuando una decisión le conviene y cuando no, muchas instituciones bancarias y no bancarias incluyen programas dirigidos a la finanzas personales,

Organización de economía social

La organización como lo dictan diversas propuestas de economía social, es la unión de varios microempresarios (amigos, familiares, colegas, etc.) en pro de trabajar en equipo para conseguir beneficios comunes, de modo que la asociatividad empresarial “es la agrupación de empresas de una misma área productiva o de servicios que desarrollan de forma colectiva cooperando y complementándose para lograr una mejor competitividad” (Congreso Nacional, 2009, p. 4).

Fondos de garantía

Existen medios para optar a préstamos a falta de suficientes garantías de los demandantes, estos son llamados fondos de garantía, según (Congreso Nacional, 2009) afirma

que son:

Instrumentos de la política pública o de la cooperación internacional mediante los cuales se otorga a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) que solicitan financiamientos a instituciones crediticias, el respaldo total o parcial de un colateral o fuente secundaria de pago, quien aporta garantía a objeto de facilitarles el acceso al crédito necesario para el desarrollo de actividades productivas, comerciales, de servicios y agropecuarias. (p. 4)

Caja de Ahorro

La caja de ahorro y crédito es una organización comunitaria integrada por hombres y mujeres que mantienen fuertes relaciones de confianza, solidaridad, transparencia y democracia en la toma de decisiones, para ofrecer servicios de ahorro y crédito a sus asociados y ahorrantes particulares. En el artículo 1 de La Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural la define como:

Con la denominación social de Caja de Ahorro y Crédito, se constituye una empresa de primer grado, responsabilidad limitada y duración indefinida, que se regirá por la legislación del sector social de la economía de Honduras, el acta de constitución, estos estatutos, las disposiciones de la Oficina de Desarrollo del Sector Social de la Economía (ODS) o el organismo que lo sustituya y los principios del sector social de la economía (Congreso Nacional de La República, 1993, p. 1).

2.4 Marco Legal

El sector de las Micro y Pequeñas Empresas tiene un marco legal complejo y diverso integrado de la siguiente manera:

2.4.1 Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Inicialmente se emitió Decreto No. 681 del 11 de noviembre de 1978 para crear la Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y la Artesanal, sin embargo, el Poder Legislativo con el objetivo de fomentar este sector emitió el Decreto No. 135-2008, publicado en el Diario Oficial La Gaceta No. 31,811 del 14 de enero 2009, con el cual estimó que era necesario la reformar y actualizar el marco legal con una nueva ley con la cual el Gobierno asegura la implementación de un programa y proyecto de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación y de gestión de mercados, para este Sector, siendo uno de los objetivos específicos

el proveer el acceso al financiamiento en condiciones favorables para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,

El artículo 3 de la Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, define al Micro, Pequeño y Mediano Empresario como: C persona natural o jurídica propietaria de una micro, pequeña o mediana empresa, dedicada a actividades, ya sean éstas de comercio, servicios o producción, por medio de las cuales se generan ingresos. Así mismo define que una Microempresas es toda unidad productiva con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser su propietario y un máximo de diez (10) empleados remunerados, Pequeñas Empresas con un mínimo de once (11) y máximo de cincuenta (50) empleados remunerados y Medianas Empresas con un mínimo de cincuenta y uno (51) y máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados. (Ley de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2008, p. 4).

Desde la aprobación de la Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa se ha beneficiado a los pequeños emprendedores del país en muchos aspectos como ser: nuevas medidas sobre las opciones de financiamientos que resultan ser más flexibles en comparación a los financiamientos de las grandes empresas, hecho que agregado a la formación financiera y al nuevo estatus otorgado a este tipo de empresas estimulan su participación en la economía nacional.

El marco legal de sistema financiero supervisado se integra por las leyes siguientes:

2.4.2 Ley del Banco Central de Honduras

El poder ejecutivo mediante Decreto No. 53 del 03 de febrero de 1950 y reformado por los decretos No. 228-96, 248-2002 y 111-2004 del 17 de diciembre de 1996, 17 de enero de 2002 y 17 de agosto 2004, respectivamente, con los que creo el Banco Central de Honduras con el

objetivo de velar por el mantenimiento del valor interno y externo de la moneda nacional y propiciar el normal funcionamiento del sistema de pagos. Con tal fin, formulara, desarrollara y ejecutara la política monetaria, crediticia y cambiaria del país.

Los efectos de las variables macroeconómicas en el mercado nacional como la inflación, devaluación, déficit fiscal, desempleo, PIB, etc., afectan indirectamente las empresas en general, por esta razón se considera esta ley como un factor determinante en la competitividad, crecimiento y prosperidad de las microempresas puesto que fijan la cantidad de circulante en el país aumentando o disminuyendo los ingresos para este tipo de empresario.

2.4.3 Ley Monetaria

El poder ejecutivo mediante Decreto No. 53 del 31 de enero de 1950, designado al lempira como moneda oficial con las regulaciones correspondientes.

El efecto principal de esta ley en los microempresarios es la no aplicación total de la misma, es decir, muchos de los productos y servicios que se contratan se pagan en dólares afectando sustancialmente mes a mes sus costos de producción.

2.4.4 Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros

El poder ejecutivo mediante Decreto No. 155-95 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta No. 27,809 de 18 de noviembre 1995, con el fin de establecer las normas para la organización y funcionamiento de una comisión con independencia funcional, presupuestaria y facultades administrativas suficientes para asegurar habilidad técnica y financiera necesaria para el cumplimiento de sus objetivos.

La forma principal en la cual la ley anterior afecta a los microempresarios es la exigencia hacia las instituciones financieras de crear reservas para los créditos considerados de alto riesgo que es la clasificación más habitual en las microempresas, en este sentido la creación de dichas

reservas constituye un gasto para los bancos, cooperativas y financieras, por lo cual se considera que este hecho eleva el precio del dinero para los microempresarios.

2.4.5 Ley del Sistema Financiero

El Poder Legislativo mediante Decreto No.129-2004 y publicada en el Diario Oficial La Gaceta No. 30502 del 24 de septiembre de 2004 y que tiene como objetivo regular “la organización, constitución, funcionamiento, fusión, conversación, modificación, liquidación y supervisión de las instituciones del sistema financiero y grupos financieros, proporcionando que estos brinden a los depositantes e inversionistas un servicio transparente, sólido y confiable que contribuya al desarrollo del país” (Ley del Sistema Financiero, 2014, p.1-2). Mediante Decreto No. 160-2016 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta No. 34,225 actualizo el marco legal a las instituciones que cumplen la función económica de la intermediación financiera a fin de acoplarse a los estándares internacionales.

La Ley del Sistema Financiero permite el funcionamiento de entidades financieras y garantiza la seguridad de los ahorros de los depositantes, de tal modo que deficitarios en particular microempresarios puedan acceder a créditos dirigidos a este sector.

2.4.6 Ley del Sector Social de la Economía

El poder Legislativo mediante Decreto No.193-85 publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 11 de enero de 1986, creó La Ley del Sector Social de la Economía, declarando de interés público de organización, fomento y desarrollo del Sector Social de la Economía, para contribuir a humanizar el desarrollo económico y social del país de acuerdo con los principios de eficiencia en la producción, justicia social en la distribución de la riqueza y el ingreso nacional, coexistencia democrática y armónica en las diversas formas de propiedad y empresas en que se sustenta el Sistema Económico de Honduras, de acuerdo con la Constitución de la República.

La Ley del Sector Social de la Economía es el pilar fundamental de las organizaciones financieras sin fines de lucro y con un ingrediente social e inclusivo y dirigido al segmento de la población con pocas oportunidades de financiar las operaciones de sus negocios de forma flexible, esta ley es el asidero jurídico que permite la creación de cooperativas, cajas de ahorro y crédito, bancos comunales, asociaciones de productores, entre otras, donde la finalidad de estas empresas es el ser humano y la rentabilidad es entendida en términos de excedente, el cual se clasifica en social, financiero y ambiental, por consiguiente tiene una implicación directa en el desarrollo y aumento de las oportunidades financieras justas para miles de microempresarios en el país al proveerles la opción de creación de cooperativas y cajas de ahorro y crédito de acuerdo a sus necesidades.

2.4.7 Reglamento de La Ley del Sector Social de la Economía

El Poder Ejecutivo de la República mediante el Acuerdo No. 254-97 el 12 de diciembre de 1997 acuerda emitir el Reglamento de La Ley del Sector Social de la Economía, considerando necesario revalorar, actualizar y potenciar el Sector Social de la Economía hacia la realización de un proyecto nacional, participativo y con alianzas estratégicas internas e internacional, en las cuales las distintas empresas y organizaciones basadas en el Derecho Social deben fortalecerse entre sí y con empresas e instituciones dinámicas de otros sectores.

En el reglamento se establecen todas las directrices para formar una organización de tipo social y con principios filosóficos de libertad, justicia social, equidad, solidaridad, participación y pluralismo, así como los reglamentos internos, forma de constitución y funciones de las diferentes organizaciones internas de la entidad. Debido a lo anterior el reglamento proporciona la orientación necesaria para que los microempresarios se puedan organizar y constituir una cooperativa o caja de ahorro y crédito que responda a sus necesidades financieras.

2.4.8 Ley del Cooperativas

El Poder Legislativo mediante Decreto No.65-87, declara la necesidad nacional y de interés público de promoción y la protección del cooperativismo, con un sistema eficaz para el desarrollo económico de la nación, el fortalecimiento de la democracia, la realización de la justicia y al defensa de los valores y los derechos humanos. El Instituto Hondureño de Cooperativas (IHDECOOP) es el responsable de velar por el cumplimiento de esta ley, como un instituto descentralizado del Estado autónomo y con patrimonio propio tendrá a cargo en tal forma exclusiva, la organización del sector cooperativista de la economía, en el marco de los principios del cooperativismo y por ende, la formulación, dirección, planificación, coordinación y ejecución de la política del Estado en materia cooperativa.

Se considera esta ley como un marco jurídico clave en el desarrollo de miles de microempresas a nivel nacional, debido a la misión y visión social que estas promulgan. Evidentemente en los últimos años las cooperativas han satisfecho la demanda de una gran parte de pequeños emprendedores considerados no bancables por otras instituciones financieras, es así que el cumplimiento irrestricto de esa ley beneficia a sectores excluidos por el sistema bancario.

2.4.9 Ley Reguladora de la Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras

El Poder Legislativo mediante Decreto No.229-2000 del 01 de noviembre 2000, emitió la Ley con el objeto de regular exclusivamente a las Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD) cuya actividad principal y única es el financiamiento de la micro y pequeña empresa, con el fin de garantizar la legalidad, transparencia y seguridad de sus operaciones y fortalecer la visibilidad y sostenibilidad de las mismas.

Antes de los años ochenta no existían en el país instituciones legalmente constituidas que prestaran servicios financieros al sector de la microempresa, a través de programas patrocinados

por USAID se crearon ONGs que cumplían este fin, no obstante, desde finales de los años noventa con la creación de Ley Reguladora de las Organizaciones de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras se benefició enormemente a las microempresas, dado que mediante esta ley se promueve y se amplía el radio de alcance de los microcréditos, así como la importancia de este sector como generador de empleos, productos y servicios que aumentan el PIB nacional.

2.4.10 Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural

El Poder Legislativo mediante Decreto No.201-93, emitió la Ley con el fin de dar oportunidades a los mismos de acceder a créditos, para realizar actividades que generen ingresos a la familia y de esta manera lograr el mejoramiento de su calidad de vida y contribuir a reducir los niveles de pobreza de la población hondureña.

Esta ley les da un carácter legal a las cajas rurales y de ahorro, asimismo propone a estas organizaciones comunales como un medio alternativo ante la incapacidad de otras instituciones de proveer servicios financieros a microempresarios tanto de la zona rural como la urbana, por lo que se considera de vital importancia en el devenir de las microempresas del país.

2.4.11 Ley del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)

El Poder Legislativo mediante Decreto No.6-2005 del 01 de abril 2005, creo BANHPROVI como una institución de crédito de segundo piso para conceder financiamiento de mediano y largo plazo a diferentes instituciones financieras, para que éstas otorgaran créditos para proyectos y para inversión en soluciones habitacionales y productivas a grupos de menos ingresos y sectores productivos agrícolas y no agrícolas incluyendo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

No cabe duda que desde la creación del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) miles de hondureños han tenido la oportunidad de acceder a préstamos

blandos (préstamos a baja tasa de interés y a mediano y largo plazo) para diferentes propósitos asociados a la producción, actividades comerciales y la vivienda. Existen programas dirigidos a fomentar la productividad de las microempresas, por tanto, la implementación de la ley por medio del banco de segundo piso es un incentivo de vital importancia en desarrollo, crecimiento y competitividad del sector microempresa.

2.4.12 Normas para la Evaluación y Clasificación de Cartera Crediticia

El Sistema Financiero está regulados por la Comisión Nacional de Banco y Seguro quien es la encargada de velar por la estabilidad y solvencia, quien ha definiendo el Microcrédito como “todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural, jurídica o un grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades en pequeña escala, tales como: Industria a pequeña escala, comercialización, servicios, por medio de metodologías de créditos específicas”(Normas para la Evaluación y Clasificación de Cartera Crediticia, 2018, p.9). El objetivo de esta norma es establecer procedimientos para las Instituciones Supervisadas que realizan operaciones de crédito, evalúen y clasifiquen el riesgo asumido, a efecto de determinar la razonabilidad de las cifras presentadas en sus estados financieros.

Esta norma influye directamente en el análisis de crédito que tiene efectos directos en el acceso a financiamientos, que en el caso de los microempresarios resulta usual que sea clasificado de alto riesgo, factor que encarece significativamente los créditos y en muchos casos deja por fuera las necesidades de financiamientos de pequeños emprendedores.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

A continuación, se exponen los criterios y la justificación del porqué se eligieron las diferentes partes que componen el diseño de la investigación, como ser: el tipo y nivel de investigación, asimismo se describen las características de interés del mercado Los Dolores que sirvieron de referencia para realizar dicho diseño. Por otro lado, se detallan la población de estudio, así como la muestra, tipo de muestreo utilizado, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y finalmente se describen el plan de recolección de información y el programa utilizado para el procesamiento de los datos.

3.1 Metodología de Microcrédito de Grameen Bank y Economía Solidaria

Para ambas teorías de sustentos se utilizó la misma metodología de investigación ya que se consideró que ambas son complementarias y convergentes en muchos de sus fundamentos.

3.1.1 Tipo y nivel de investigación

El tipo de la investigación es cuantitativa, puesto que en la misma se examinaron los datos numéricos en función de su incidencia en la variable de estudio, de modo que permitiera conocer la situación que causa el problema, además se recolectaron, analizaron y midieron los conceptos y variables a través de procesos estadísticos, en los cuales se hizo una inferencia en pro de encontrar las causas del problema y con el objetivo de conocer los factores que influyen en la rentabilidad de acuerdo al tipo de financiamiento que sostienen los microempresarios del mercado Los Dolores para resolver las preguntas de investigación. (Hernández, 2010) afirma: “el enfoque cuantitativo ofrece la posibilidad de generalizar los resultados más ampliamente, otorga control sobre los fenómenos, así como un punto de vista basado en conteos y magnitudes” (p.20). Se consideró a bien, orientar la investigación sobre el enfoque cuantitativo dada la naturaleza causa-efecto del problema de investigación.

El nivel de alcance de la investigación fue de tipo explicativo ya que se dirigió a identificar las causas de los fenómenos de estudio, (Hernandez Sampieri, 2010) afirma: “los estudios explicativos pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian” (p. 95). La investigación se centra en analizar las modalidades de financiamiento que acceden los microempresarios del mercado Los Dolores dado que se quiere medir la relación entre variables, de tal forma que se consiga identificar las causas del problema, se eligió el nivel explicativo para darle más profundidad al estudio y de esta forma contestar las preguntas de investigación que resuelven el problema de estudio.

3.1.2 Descripción del ámbito de la investigación.

La investigación se desarrolló en las instalaciones del mercado Los Dolores de la ciudad de Tegucigalpa, construido en el 2006, es preciso acotar que cada locatario posee un derecho de uso sobre los puestos de venta que les confiere la potestad a parte del uso de poder alquilarlo o venderlo en el momento que lo consideren pertinente, cabe mencionar que a pesar de ser un mercado relativamente pequeño, existen una gran diversidad de rubros los cuales se encuentra divididos por área seca que no requiere lavado de los puestos después de la actividad del día como ser: barberías, sastrerías, salones de belleza, abarroterías, cerrajerías, zapaterías, tiendas de ropa, entre otros y el área húmeda donde es necesario la utilización de agua para limpiar su puestos diariamente los cuales se puede mencionar: lácteos, carnes, comidas, venta de verduras, cafetería.

Hasta la fecha según el testimonio de la presidenta de la Junta Directiva de Asociación de Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa, no se han presentado incidentes de muertes, asaltos ni extorsiones dentro del mercado, lo que demuestra el grado de buena organización de los locatarios, por otro lado, el mercado cuenta con un sistema de cámaras

de vigilancia donde se puede monitorear quien entra y sale del mercado los 7 días de la semana.

Dada la naturaleza diversa de productos y servicios que se venden y ofrecen, existen diferentes necesidades de crédito entre los vendedores según el tamaño y tipo de rubro, según varios testimonios, los tipos de financiamiento son del tipo informal y a través de la banca, los cuales manifestaron que pagaban diferentes tipos de tasas de crédito, muchos vendedores muestran una pobre educación financiera.

3.1.3 Población y muestra.

Según los datos brindados el sábado 16 de febrero de 2019 por la presidenta de la Junta Directiva de la Asociación de Vendedores de Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa, la señora María Elena Amador, manifestó que dicho establecimiento comercial tiene 341 locales, según los planos que tiene la asociación, sin embargo, existe varios locatarios que son dueños de más de un local comercial por lo que la población del estudio es de 205 afiliados, cuyos rubros más importantes son las comidas, tiendas electrónicas, venta de ropa, abarroterías, lácteos y joyerías.

Cálculo del tamaño de la muestra

Se utilizó el método de muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la dificultad para tener acceso a los informantes calificados y a la poca anuencia por parte de algunos locatarios, puesto que muchos se rehusaron a atender la encuesta por diferentes motivos desconocidos, en consecuencia se encuestó por lo menos a dos tipos de rubro por rama de negocios que se encuentran el mercado Los Dolores en diferentes puntos del mismo, con lo que se aumentó la representatividad de la muestra de la investigación.

La fórmula aplicada para determinar el tamaño de la muestra es el siguiente:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{(N - 1)E^2 + Z^2pq}$$

Dónde:

n es el número de elementos de la muestra

Z es el número de desviaciones estándar

N es la población

p es la probabilidad

q es la no probabilidad

E es el error estándar

Se consideró un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 10%

$$n = \frac{(1.96)^2(205)(0.5)(0.5)}{(205 - 1)(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = \frac{196.882}{3.0004} = 65.62$$

3.1.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Para recopilar la información, se emplearon fuentes primarias, mediante los datos extraídos por medio de la técnica de la encuesta personal a diferentes microempresarios. “La Entrevista implica que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, es una especie de filtro” (Hernández Sampieri, 2010, p. 239)

Como instrumento se utilizó un cuestionario que “consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (Hernández Sampieri, 2010, p. 217). El cuestionario aplicado contenía 21 preguntas de las cuales 17 eran preguntas cerradas previamente delimitadas

y 4 eran preguntas abiertas no delimitadas con el objetivo de obtener mayor información de las variables que no había suficientes detalles. (Véase Anexo No. 2)

Al momento de la recolección de datos hubo dificultad con los microempresarios porque no estuvieron anuentes a brindar información, es por ello que se aplicó el cuestionario puesto por puesto hasta completar la muestra calculada, encuestando al menos dos microempresas por rubro. A continuación, se presenta un detalle de los rubros encuestados que forman la muestra de estudio.

Tabla 5. Muestra de encuestados por rubros

Rubro al que se dedica	Cuenta de Encuestado
Abarrotería / Achinería	2
Achinería / Ferretería	2
Barbería	1
Cosméticos	2
Comidas	16
Floristería	4
Joyería	2
Lácteos	3
Sastrería	2
Variedades	18
Venta de Ropa	7
Venta de Zapatos	1
Verduras	1
Videojuegos	5
Total general	66

Además, se utilizaron fuentes secundarias, tomando como base estados financieros de instituciones financieras y datos estadísticos de la municipalidad del Distrito Central.

3.1.5 Plan de recolección y procesamiento de datos

La recopilación de datos se realizó en el ámbito natural y cotidiano de los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa, donde se aplicó el cuestionario impreso según el plan siguiente:

Tabla 6. Plan de recolección de datos primarios

Detalle	
Día de correlación de datos	Sábado, 23 de febrero 2019 se aplicaron 40 encuestas y Lunes 25 de febrero 2019 se aplicaron 26 encuestas
Lugar de levantamiento	Mercado Los Dolores Tegucigalpa
Hora de Recolección	Área seca de 8:00 am a 12:00pm Área húmeda 1:00pm a 3:00pm
Muestra a encuestar	66 encuestas
Participantes	Erick Samuel Zelaya Ochoa Marlon David Gavarrete
Recursos	Cuestionarios impresos, Lápiz, Papel, Tablero
Contacto Principal en Mercado Los Dolores	María Elena Amador – Presidenta José Manuel Martínez – Vice Presidente

Los datos fueron tabulados en hojas de trabajo del programa Microsoft Excel, asimismo se realizó una depuración de los datos previo a la generación de tablas y gráficas utilizadas para el análisis de los resultados.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 Antecedentes

A continuación, se describe los antecedentes relatados del sábado 16 de febrero de 2019, por la Sr. María Elena Amador – Presidenta de la Junta Directiva de la Asociación de Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa, quien es una de la persona que tiene más de 40 años de lucha en pro de mejorar las condiciones del Mercado Los Dolores.

4.1.1 Reseña Histórica

La historia del mercado Los Dolores es muy particular si se compara con la de otros mercados, en especial por las diferentes etapas que ha sufrido. En el año 1949 se construyó el antiguo mercado, el cual tenía un diseño arquitectónico y funcionaba exactamente donde se encuentra el actual, no obstante, en el año 1978 mientras fungía como alcalde de la ciudad el desarrollador urbanístico y arquitecto Henry Merriam (1975-1978), quien ordena demoler el inmueble donde funciona el mercado, puesto que había tomado la decisión de construir un puente moderno para la época y que actualmente se conoce como “el hoyo de Merriam” a costas de dejar sin un establecimiento esencial para los antiguos vendedores de aquellos tiempos, quienes tuvieron que trasladar sus negocios al mercado San Pablo.

Mientras tanto en la década de los ochentas otro grupo de vendedores se habían establecido en la peatonal como vendedores ambulantes, en 1981 a raíz de constantes enfrentamientos por desalojos con las autoridades municipales, el edil capitalino Alejandro Ulloa de Thuin (1978-1981) en conjunto con el Juzgado, la Policía y la Cámara de Comercio firman un acuerdo para abandonar la calle peatonal y donde convinieron vender solo en fechas especiales como el día de los enamorados, fiestas patrias, navidad, etc., y ubicarse permanentemente en la plaza Los Dolores. En vista que el constante movimiento de mercadería de un lugar a otro los

microempresarios decidieron solamente vender en la Plaza Los Dolores.

En el 2006, mediante un préstamo de aproximadamente L.31,000,000.00 concedido por el Banco Hondureño de Café, S.A. (BANHCAFE) con fondos redescontados del Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI) a través de la gestión de la asociación y sirviendo de aval solidario la Administración Municipal del Distrito Central (AMDC), se construyó con un diseño con base a las preferencias de los locatarios el nuevo mercado Los Dolores, cabe mencionar que el pago del préstamo era responsabilidad de los vendedores, quienes pagaban una cuota mensual aproximada de L.2,500.00 por puesto.

En los años posteriores un gran número de microempresarios entraron en impago, hecho que forzó a la AMDC a cubrir el gran número de obligaciones a través de las recaudaciones municipales, sin embargo, al persistir el problema la AMDC tuvo graves problemas para honrar la creciente cantidad de impagos, por lo cual, en el año 2011 siendo Alcalde Municipal el Señor Ricardo Álvarez, se llegó a un acuerdo con BANHCAFE, que consistió en asumir la totalidad de la deuda millonaria y el mercado pasó a ser propiedad municipal, legalizando cada puesto y brindando a cada locatario un derecho de uso, por el cual actualmente se pagan L.12.00 diarios por cada puesto, dicho derecho les da la facilidad de que pueden usarlo, arrendarlo o venderlo.

Existen dos áreas principales, una es el área seca y la otra el área húmeda, el número total de locales es 341, pero hay muchos locatarios que poseen más de un puesto, quedando estos últimos distribuidos en 205 vendedores.

4.1.2 Producto y servicios que ofrecen

La diversidad de rubros que se pueden encontrar en el mercado Los Dolores es asombrosa a pesar de su pequeño tamaño, por lo que esta característica resulta oportuna para el gran número de visitantes que a diario buscan diferentes tipos de productos y servicios, dentro de

los productos que se confeccionan en el mercado se pueden mencionar: trajes, manualidades, piñatas y accesorios de cuero; la mayoría de las empresas son de servicios, por ejemplo: barberías, sastrerías, salones de belleza, cerrajerías, una cooperativa, reparación de aparatos electrónicos y salas de videojuegos; también se ofrece la venta de una gran variedad de productos, entre los que se puede mencionar: lácteos, comidas, carnes, trajes confeccionados, frutas y verduras, ropa, zapatos, manualidades, libros, medicinas naturales, repostería y abarrotería en general, los rubros más fuertes son las comidas, las tiendas de ropa y tiendas de variedades llegando a abarcar cerca del 50% de todos los negocios.

4.1.3 Otra información relevante

A pesar de que la localización del mercado es en una zona con graves problemas de seguridad y muy concurrida, según la presidenta la asociación el mercado nunca ha presentado extorsiones ni asaltos. Por otro lado, se cuenta con un sistema de monitoreo que funciona mediante cámaras de seguridad que permiten a los locatarios saber quiénes entran y salen del establecimiento comercial. Otra de las cualidades del mercado es la fuerte organización y buena comunicación entre los vendedores, razón por la cual, a la hora de tratar diferentes tipos de problemas, hablan un mismo lenguaje.

Los vendedores manifiestan que existe una oferta de préstamos por parte de cooperativas, bancos, financieras y prestamistas informales, los cuales usan para propósitos relacionados a las actividades comerciales, no obstante, una de sus principales quejas es que las tasas de interés son significativamente altas, por otra parte, se identificó la mayoría de locatarios posee una pobre educación financiera y no llevan un registro contable de sus microempresas.

4.2 Proceso Actual

A continuación, se describe el proceso actual que enfrenta los microempresarios del

Mercado Los Dolores para la obtención de financiamiento en las instituciones financieras, así como también con los prestamistas informales.

4.2.1 Descripción de los procesos

Una de las principales necesidades de cualquier tipo de negocio es el financiamiento, las empresas grandes y medianas generalmente mantienen líneas de créditos estables con diferentes instituciones financieras, por el contrario, las microempresas no gozan del mismo privilegio, debido a diferentes factores que limitan significativamente su acceso a los créditos tan necesarios para obtener capital de trabajo y tornarse más competitivos.

El mercado Los Dolores de Tegucigalpa, alberga 205 locatarios quienes ofrecen productos y servicios mediante sus microempresas para lo cual muchos no pueden prescindir de préstamos para financiar sus operaciones comerciales. Se observó que existen básicamente tres formas de financiamiento las cuales se describen a continuación:

- Una pequeña parte de los microempresarios manifestaron que no suelen solicitar préstamos, puesto que consideran onerosas la cantidad de dinero por concepto de interés que implica pagar un préstamo, por consiguiente, la inversión la realizan con capital propio. Se observó que estos negocios eran pequeños para esta opción no se estudió ningún proceso, dado que el capital se obtiene de fuentes propias.
- Otro sector de los locatarios mantiene líneas de crédito mayormente con cooperativas de ahorro y crédito, bancos y con programas gubernamentales como el crédito solidario, este segmento de microempresas son las más grandes, sin embargo, sostienen que las tasas de interés que pagan son altas en el caso de las cooperativas y los bancos. En este caso los interesados se apersonan a las instituciones financieras con la documentación solicitada, son sujetos de análisis para posteriormente calificar a los préstamos.

- El último grupo de microempresarios obtienen sus préstamos de prestamistas informales, pagando tasas de interés hasta seis veces mayor a las que se cobran en el sistema financiero, argumentan que no les queda otra alternativa más que solicitar este tipo de servicios y que lo realizan por necesidad, en la aplicación se observó el procedimiento para solicitar este tipo de préstamos, que no requiere de mucha documentación ni tiempo, más que la firma del prestatario.

Análisis del personal

Para que se pueda concretar el proceso de los financiamientos descritos en los párrafos anteriores se requiere la interacción de dos lados, el primero es el prestatario o solicitante del préstamo quien visita la institución financiera, es decir, el microempresario interesado en obtener financiamiento, quien posee las siguientes características: pobre educación financiera, bajo nivel de escolaridad, escasos conocimientos en la gestión y manejo de una empresa. Por otro lado, también existen características positivas en ellos como ser: perseverancia, emprendedurismo, buen trato al cliente, productos y servicios de calidad y en general ganas de salir adelante por medio de sus microempresas. En resumen, según las características anteriores se estima que los microempresarios carecen de las competencias financieras básicas para determinar en qué medida las modalidades de crédito pueden beneficiar o perjudicar el rendimiento de sus negocios, a pesar de su optimismo y laboriosidad.

El otro extremo de la relación la componen los prestamistas del sistema financiero y prestamistas informales, los primeros son profesionales encargados de brindar información sobre los productos financieros dirigidos y diseñados para el sector micro empresarial y los cuales orientan al prestatario sobre las condiciones de los préstamos como tasa de interés, monto, tiempo y fechas de pago, así como las consecuencias de los impagos. Cabe mencionar que según

algunos locatarios estas instituciones no capacitan regularmente a sus deudores, en este grupo se sitúan bancos comerciales, cooperativas de ahorro y crédito y financieras, se puede concluir que este grupo cumple una función esencial para el funcionamiento comercial del mercado.

Los prestamistas informales también ofrecen sus servicios a los microempresarios del mercado, comúnmente son denominados “colombianos”, no se tiene un perfil detallado de quienes son, donde viven o si están capacitados y autorizados para desempeñar dicha labor. Estas personas visitan a diario a los locatarios con el objetivo de ofrecer sus servicios, el precio que cobran por el dinero es extraordinariamente alto y otorgado plazos cortos, de una u otra forma llenan un vacío de servicios crediticios que el sector financiero formal no puede cubrir, sin embargo, el alto costo del dinero afecta en la rentabilidad de los prestatarios, que no tienen otra alternativa más que solicitarles sus servicios.

4.3 Método analítico de medición a ser aplicado

A continuación, se detalla el método analítico aplicado en la investigación para obtener los datos primarios que fueron analizados para dar respuesta a nuestras preguntas de investigación.

4.3.1 Justificación

Para efectos de la recopilación de información clave se utilizaron fuentes primarias y secundarias, para ello se utilizó el instrumento del cuestionario en miras de construir el conocimiento de la investigación y como técnica la encuesta, (Godínez, 2013) afirma: “la técnica propone las normas para ordenar las etapas del proceso de investigación, de igual modo proporciona instrumentos de recolección, clasificación, medición, correlación y análisis de datos” (p. 3). La importancia de la técnica descrita en las directrices que brinda en la obtención y tratamiento eficaz de los datos de interés a través de instrumentos. La técnica utilizada fue la

encuesta, a raíz del tipo de información que necesitaba la investigación se escogió esta técnica debido a que para contestar las preguntas de investigación se requerían datos puntuales que se pudieran plantear mediante preguntas cerradas en su mayoría.

El cuestionario aplicado contenía 21 preguntas cerradas previamente delimitadas y 17 preguntas abiertas no delimitadas con el objetivo de obtener mayor información de las variables que no había suficiente información. La técnica que se utilizó fue la encuesta, donde se cuestionó a cada elemento de la muestra y se recogieron los datos necesarios, se consideró como la técnica más oportuna a causa de las dificultades que conlleva que los microempresarios del mercado puedan contestar en tiempo y forma el cuestionario por diversos factores como ser: poca disponibilidad de tiempo por encontrarse en funciones en sus negocios, poca comprensión de los ítem, pobre educación financiera y comodidad para contestar de forma oral.

El método de muestreo utilizado fue el no probabilístico por conveniencia y se seleccionaron cantidades similares por rubros del mercado, de tal forma que la muestra fuera más equilibrada y representativa, dado que existe una disparidad en cuanto a los rubros del mercado siendo los más numerosos: comidas, electrónica, tiendas de ropa y variedades, en ese sentido para que la muestra fuera más representativa se escogieron diferentes tipos de microempresas por diferentes puntos del mercado y se aplicó la encuesta con el cuidado de no concentrar la muestra en un solo rubro.

4.3.1 Aplicación

La población de estudio fue de 205 locatarios, resultando una muestra de 66 microempresarios, por consiguiente, se aplicaron 40 encuestas visitando a cada uno de los locatarios del mercado Los Dolores, el día sábado 23 de febrero del año en curso. Se empezó a las 9:00 A.M. en el área seca y se finalizó a las 12:00 P.M. En el área húmeda se inició a las

12:00 P.M. y se culminó a las 3:00 P.M. El día lunes 25 de febrero 2019 se aplicaron las 26 encuestas restantes siguiendo el mismo patrón. Las encuestas fueron aplicadas por Erick Samuel Zelaya Ochoa y Marlon David Gavarrete Casco, los recursos usados para el levantamiento de la información fueron: dos tableros, papel y lápices. Cabe mencionar que muchos microempresarios se mostraron hostiles e indiferentes con la solicitud de contestar el cuestionario, sin embargo, con dificultad se pudo completar la aplicación del instrumento a la totalidad de la muestra.

4.3.1 Resultados

El sábado 23 de febrero y el lunes 25 de febrero de 2019, se logró aplicar las 66 encuestas a los locatarios del mercado Los Dolores, completando de esta manera la muestra y al finalizar la jornada de recolección de datos se realizó una revisión general de los cuestionarios para determinar que contenían los datos requeridos para realizar el análisis de los resultados, finalmente se procedió a la tabulación de datos.

4.4 Análisis de Resultados

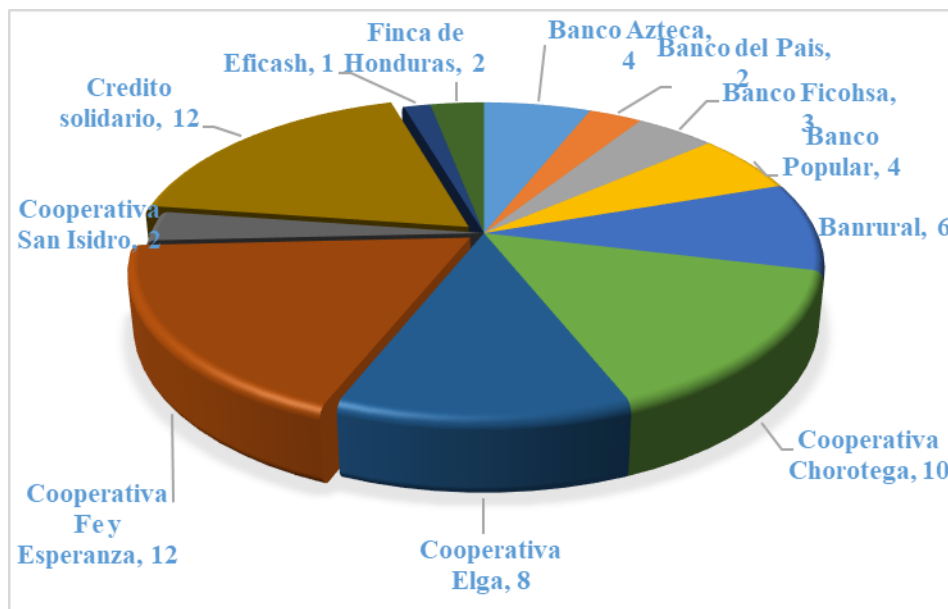
A continuación, se presenta el análisis de los resultados obtenidos luego de la tabulación los datos de las 66 encuestas realizados a los locatarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa.

4.4.1 Modalidad de crédito sistema financiero tradicional

Las instituciones financieras que más apoyan a los microempresarios del mercado Los Dolores son: la Cooperativa Fe y Esperanza (18.18%) y el programa presidencial del Crédito Solidario (18.18%), seguido de la Cooperativa Chorotega (15.15%) y Cooperativa Elga (12.12%), lo que demuestra que el sector Cooperativo que se basa en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, así como el programa presidencial del Crédito Solidario (18.18%) creado con la finalidad de brindar asistencia técnica y dar acceso a créditos solidarios a todos los emprendedores del país que se encuentran organizados y que

tengan deseo de constituir una microempresa, ambos cubren el 66.67% de la demanda de financiamiento de los microempresarios, mientras que el Sector Bancario como Banrural (9.09%), Banco Popular (6.06%), Banco Azteca (6.06%), Banco Ficohsa (4.55%) y Banco del País (4.55), cubren el 28.79% de la demanda de financiamiento.

Gráfica 1. Instituciones Financieras que otorgan financiamiento



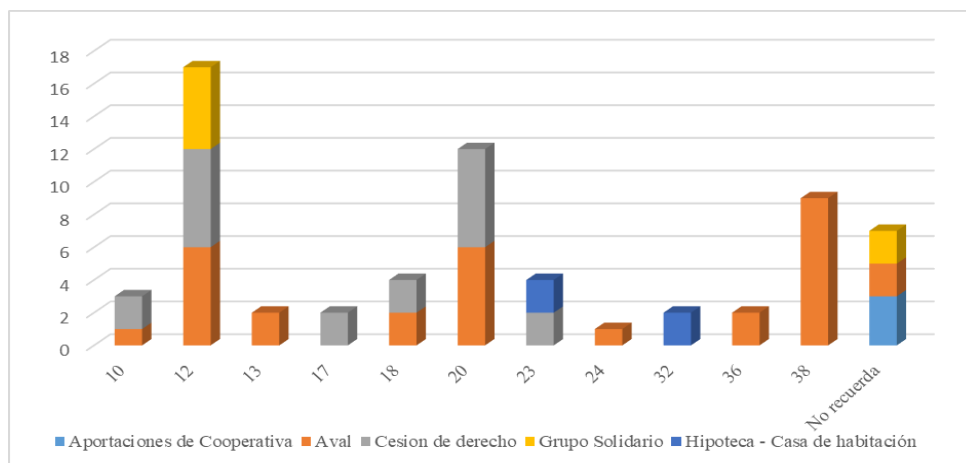
Los montos máximos solicitados por los microempresarios hasta los L.25,000.00 tiene una participación del 41.67% y de L.25,000.00 a L.50,000.00 la participación es del 25%, sumando entre ambos rangos el 66.67%, teniendo una participación mayoritaria a nivel general de las mujeres con el 66.67%, alineado a esto están los principios de la metodología de microcrédito de Grameen Bank, que establece que las mujeres tienen mayor participación para acceder a un microcrédito.

Tabla 7. Montos máximos solicitados por los microempresarios

Sexo	Monto máximo que ha solicitado	Porcentaje
Femenino	Hasta L.25,000.00	25.00%
	De L.25,000.01 a L.50,000.00	18.33%
	De L.50,000.01 a L.100,000.00	10.00%
	De L. 100,000.01 a L.150,000.00	6.67%
	De L.150,000.01 a L.200,000.00	3.33%
	Mas de L. 200,000.00	3.33%
Total Femenino		66.67%
Masculino	Hasta L.25,000.00	16.67%
	De L.25,000.01 a L.50,000.00	6.67%
	De L.50,000.01 a L.100,000.00	3.33%
	Mas de L. 200,000.00	6.67%
	Total Masculino	
Total general		100.00%

Los microempresarios han obtenido financiamiento en su mayoría con garantías fiduciarias (Aval) lo que conlleva que las instituciones financieras tengan que calificar estos créditos con mayor riesgo y por ende tengan que constituir reservas de dudosa recuperación exigidas por el ente regulador, para esto compensan ese riesgo elevando las tasas de interés, es por tal razón que se determinaron créditos a tasas de interés del 36% y 38%, sin embargo, existe el apoyo del programa presidencial de Crédito Solidario que es una iniciativa que fomenta la economía socialmente que ha otorgado financiamiento a una tasa de interés del 12% lo que disminuye los gastos financieros de estos microempresarios.

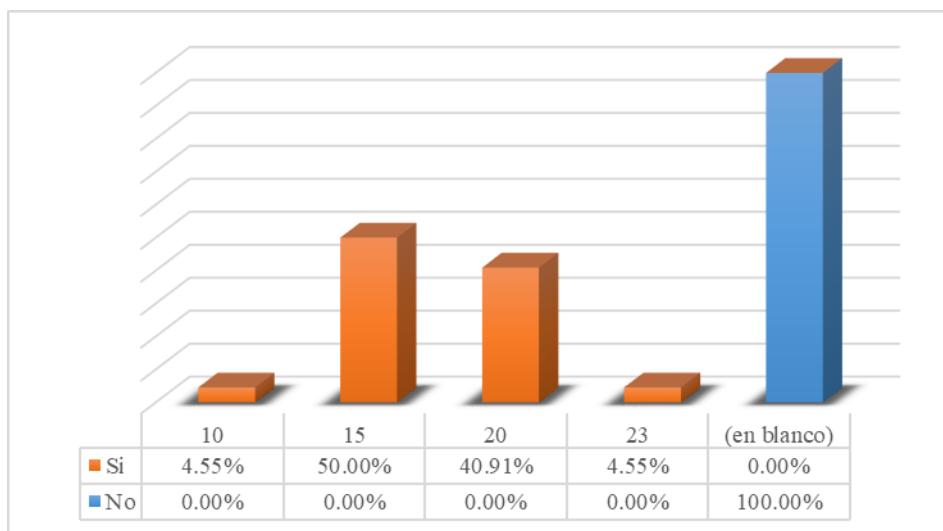
Gráfica 2. Tasas de Interés de acuerdo a la Garantía del Crédito.



4.4.2 Modalidad de crédito prestamistas informales

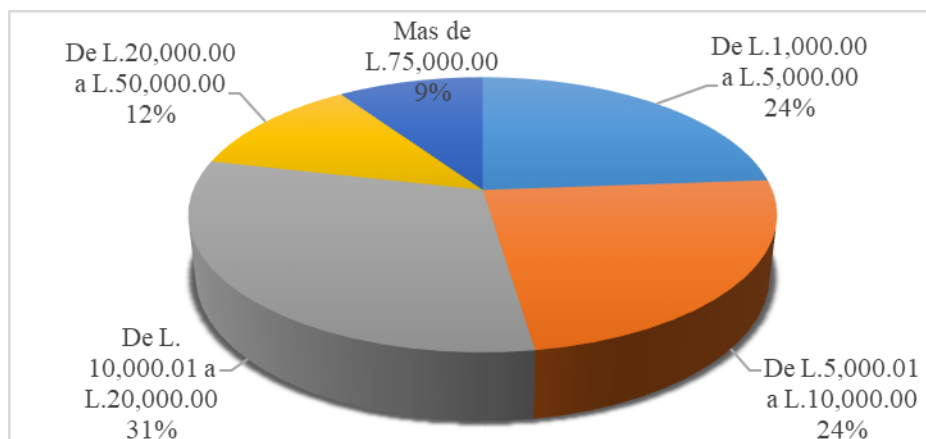
La opción de un financiamiento con un prestamista informal no es la mejor, sin embargo, se determinó que el 32.26% de los microempresarios del mercado Los Dolores han solicitado un crédito y de estos las tasas mayormente financiadas son del 15% y 23% mensual a un plazo de 23 días. (20 días de pago de intereses y 3 días para pagar el capital). Esta opción es tomada por los microempresarios porque solamente exige la firma de un pagaré como documento de respaldo legal de crédito, sin embargo, bajo estas condiciones el rendimiento de un negocio disminuye por una carga alta de gastos de financiamiento.

Gráfica 3. Tasas de interés de los prestamistas informales



Los montos financiados por los prestamistas informales oscilan entre L.1,000.00 a L.20,000.00 y corresponden al 79% de los que han optado por esta opción, situación que afecta el flujo de caja a corto plazo de estos microempresarios, ya que los plazos acordados para el pago de capital son de 23 días y los intereses de entre el 15% y 23% mensual, que deben pagarse diariamente o el día 20.

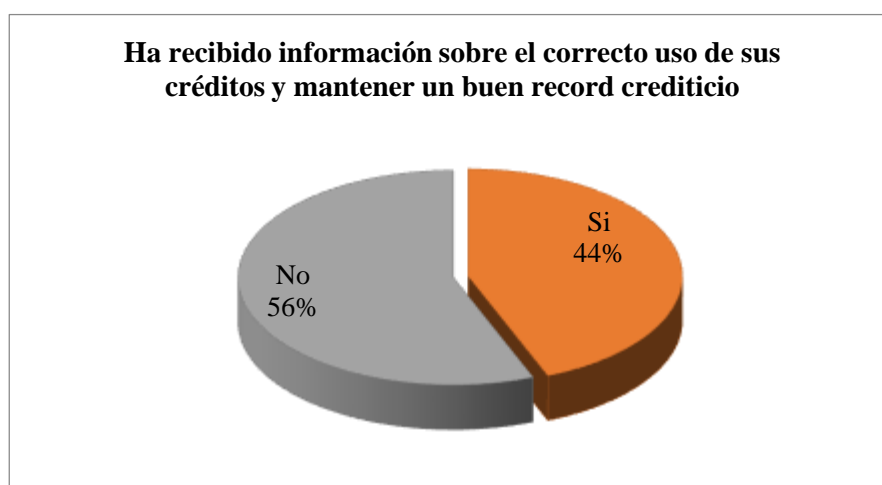
Gráfica 4. Montos financiados por los prestamistas informales



4.4.3 Educación financiera a los microempresarios

Según lo establecido en el marco teórico del presente documento, una de las principales características de los microempresarios poco organizados es la pobre educación financiera que poseen, lo cual es congruente con los resultados obtenidos en el desarrollo del cuestionario dirigido a los microempresarios del mercado Los Dolores, quienes en un 56% manifestaron no haber recibido información sobre el uso correcto de sus créditos y como mantener un buen record crediticio.

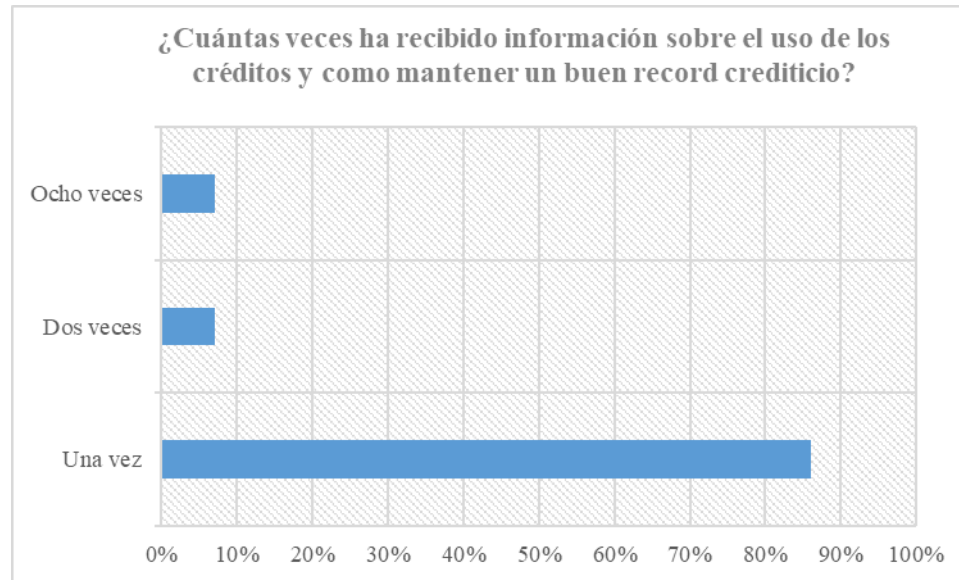
Gráfica 5. Información sobre educación financiera.



Por otro lado, un 44% afirmaron recibir una o más capacitaciones por parte de las instituciones financieras, de ese 44% un 86% expresó que al menos una vez recibieron algún tipo

de capacitación financiera, un 7% indicó que recibieron capacitación mínima dos veces, finalmente un 7% afirmaron haber recibido orientación sobre el uso correcto de sus créditos 8 veces.

Gráfica 6. Cantidad de veces de haber recibido información sobre educación financiera



De acuerdo a la información del párrafo y gráficos anteriores es posible percatarse que a pesar que un 44% de los encuestados expresaron haber recibido al menos una capacitación en su vida, este porcentaje refleja directamente falta de políticas de educación financiera de las instituciones del sistema financiero tradicional para con las microempresas del mercado Los Dolores, descubriendo que el grado de educación financiero en estos últimos es escaso y que es urgente promover actividades encaminadas a fortalecer esta debilidad.

4.4.4 Factores que inclinan a los microempresarios a acceder a créditos provenientes de financiamiento informal.

La capacidad de pago es la cantidad máxima de los ingresos que se pueden destinar al pago de deudas. Según algunos criterios financieros se puede usar al menos un 40% de los ingresos para cubrir deudas, un 50% para gastos fijos y un 10% para ahorros, si se toma el índice de capacidad de pago de los encuestados se tiene que: un 19% tienen un índice menor de un

40%, un 47% tienen un índice capacidad de pago entre un 41% y un 50% sobre sus ingresos, la capacidad de pago de un 11% está ubicada de 51% a 60% , de igual forma un 11% tiene una capacidad de pago de 61% a 70%, finalmente otro 11% poseen una capacidad de pago de 71% en adelante. Si se indaga sobre los resultados se observa que un 66% de la muestra presenta una capacidad de pago baja al momento de buscar financiamientos que puedan realmente mejorar las operaciones de sus microempresas, por lo que se considera este factor como incidente en el grado de rentabilidad que puedan obtener dichas microempresas, puesto que afecta su perfil de crédito.

Según la economía solidaria los financiamientos deben ser herramientas que permitan potenciar y encontrar cauces apropiados para una mejor inserción en los mercados con el objetivo de aumentar la eficiencia y calidad de vida y disminuir los niveles de precariedad de los microempresarios, de este modo la capacidad de pago del 65% de los encuestados es menor del 50%, lo que significa que tienen que optar a créditos con prestamistas informales con elevadas tasas de interés sin garantías y sin analizar si este crédito afectará su calidad de vida y rentabilidad, no importando las condiciones adversas de este tipo de usura.

Durante la aplicación del cuestionario una vendedora manifestó que los prestamistas informales no requerían de más documentos que la firma, es decir el trámite es ágil, en cambio las desventajas del crédito informal son cuantiosas para la salud de las microempresas. Al igual que la baja capacidad de pago inclina a los microempresarios a contratar préstamos informales, asimismo la falta de garantías es un factor a favor para tomar este tipo créditos.

Como se observa en la siguiente tabla el 67.74% de los microempresarios son sujetos a créditos por el sistema financiero tradicional, sin embargo, el 32.26% se la ha denegado un microcrédito siendo la principal causa la falta de capacidad de pago y garantías para respaldar la obligación, lo que obliga a estos microempresarios a recurrir a los prestamistas informales que

solamente exigen la firma de un pagare, pero las condiciones ofrecidas no son favorables para la rentabilidad de sus negocios.

Tabla 8. Principales causas por las que denegaron crédito

Alguna vez se le ha denegado un microcrédito	Cuál ha sido la principal razón de haberle denegado el microcrédito	Porcentaje
No		67.74%
Si		32.26%
	Falta de capacidad de pago	35.00%
	Falta de Garantías	25.00%
	Mal record crediticio	20.00%
	Sobre endeudamiento	20.00%
Total general		100.00%

Según los datos recopilados con los microempresarios del mercado Los Dolores el 80.95% respondió que volverían a tomar estas opciones de financiamiento, aunque las condiciones no son favorables para la rentabilidad de sus negocios al pagar altas tasas de interés, lo que denota que no existe un análisis del gasto que deben pagar, sino que solamente eligen esta opción porque es la que menos trámites exige, otra razón es para poder cubrir sus necesidades de efectivo a corto plazo.

Gráfica 7. Personas que volverían a solicitar créditos a prestamistas informales



Según el Informe de la CEPAL Microfinanzas en Honduras elaborado por Raúl Sánchez (2010) afirma: “Un factor que afecta el desarrollo de las MYPES, es la falta de acceso a recursos financieros y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña” (p. 19). La aseveración anterior es clara y comprobable con los resultados del cuestionario, los cuales arrojaron, que las personas que no son bancables a raíz de la falta de garantías y sus efectos anteriores no tienen más alternativas que optar por créditos con prestamistas informales, expresando que la necesidad de financiamiento los obliga a someterse a préstamos informales.

4.4.5 Grado de margen de beneficio

Para tener una mejor idea de cuál es la rentabilidad apropiada es importante mencionar que los plazos de los préstamos que los microempresarios del mercado Los Dolores solicitan son menores de un año para el caso de los préstamos solicitados en el sistema financiero tradicional y menores a un mes con prestamistas informales, lo que produce pagos altos e inflexibles. Las tasas de interés en el sector formal van desde un 12% anual hasta un 38% anual. Cabe mencionar que los créditos a tasas de interés más bajas son los que ofrece el gobierno a través de su programa crédito solidario. Un 18.18% de la muestra contestó que habían sido beneficiarios de este crédito, no obstante, el resto de instituciones prestan a una tasa de interés mayor. En el caso de los prestamistas informales las tasas de interés van desde el 15% mensual hasta el 23% mensual.

Sobre este escenario se calculó el margen bruto de las microempresas por rubro para determinar cuál es la rentabilidad de cada lempira invertido en estos negocios, la información para realizar el cálculo son los ingresos y los costos operativos brindados por los locatarios, a continuación, se presenta la tabla de margen bruto por rubro.

Tabla 9. Margen bruto por rubros.

Rubro al que se dedica	Promedio de Margen
Abarrotería / Achinería	35.83%
Achinería / Ferretería	30.00%
Barbería	55.00%
Cosméticos	58.04%
Comidas	48.27%
Floristería	60.00%
Joyería	60.00%
Lácteos	56.60%
Sastrería	60.67%
Variedades	70.25%
Venta de Ropa	49.02%
Venta de Zapatos	50.00%
Verduras	55.00%
Videojuegos	65.28%
Total general	56.41%

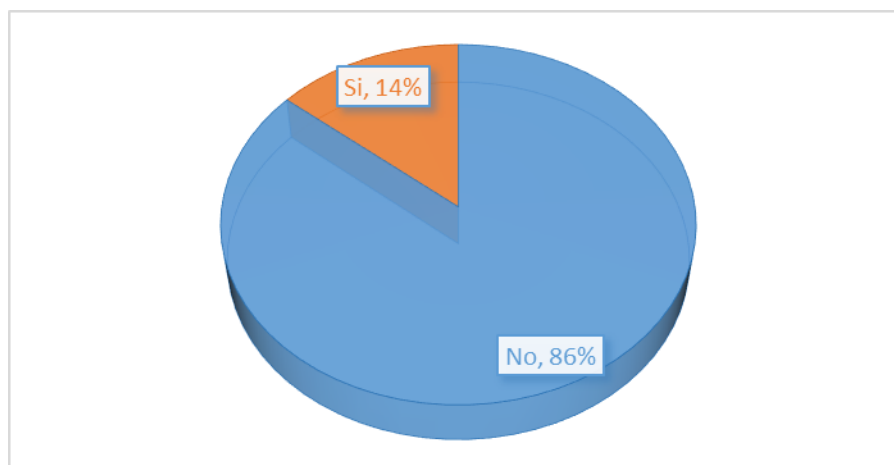
De acuerdo a la información de la tabla anterior se observó que en términos generales un 43% de los rubros obtuvo un margen bruto entre el 50% y el 60%, este grupo lo conforman los rubros de verduras, floristería, joyería, cosméticos, venta de zapatos, es decir que por cada lempira invertido ganaron entre 50 y 60 centavos sin descontar gastos de emleados, de impuestos ni pago de intereses. Los rubros con un margen bruto mayor del 60% son variedades, videojuegos, sastrería y representan un 29% del total, en última instancia se encuentran los rubros con un margen bruto menor del 40% fueron achinería, ferretería y abarrotería y fueron el 28% de la muestra.

A simple vista se puede cometer el error en asumir que el estado financiero de las microempresas es satisfactorio, sin embargo, un 86% de los locatarios manifestó no llevar un registro contable de sus operaciones, sumado a las bajas ventas en el mercado, ambos factores producen un margen bruto no contundente, por la carencia de datos financieros que no permitieron indagar profundamente sobre la rotación de inventarios y otros gastos como pago de

impuestos, pago de empleados y demás gastos generales, con la información obtenida fue difícil lograr el cálculo del margen neto, el cual es un indicador más útil en este caso.

Según los resultados de la encuesta el número de microempresarios que llevan un registro contable, así como los que no lo practican se resume en el siguiente gráfico.

Gráfica 8. Cantidad de microempresarios que llevan registros contables



Se descubrió que de acuerdo a las altas tasas de interés que pagan los locatarios junto a los impuestos y demás gastos generales, producen una disminución del beneficio neto, por otro lado la tasa interés mensual promedio según los resultados fue de un 10.83%, más los gastos en impuestos, se estima que la rentabilidad adecuada con base al margen bruto debería aumentar en un 15% en las empresas que presentan este indicador por debajo del 60% y que representan el 71% de la muestra, mientras que en el 29% restantes de microempresas el indicador financiero es aceptable.

4.4.6 Alternativa para disminuir las tasas de interés de los financiamientos

Una de las principales problemáticas a los que se enfrentan los microempresarios del mercado Los Dolores son las altas tasas de interés que ofrecen las instituciones financieras y prestamistas informales, así como la falta de garantías reales para respaldar créditos a

condiciones favorables, es por ello que en la investigación se obtuvo información sobre la creación de una alternativa de ahorro para luego ofrecer créditos a tasas de interés flexible; los resultados obtenidos fueron que el 45.45% estaría dispuesto apoyar al ahorro y el restante 54.55% no lo apoyaría.

Tabla 10. Apoyo para creación de alternativa de financiamiento.

Disposición para apoyar un fondo de garantía	Valor dispuesto (a) a aportar mensualmente	Porcentaje
No	(en blanco)	54.55%
Total No		54.55%
Si	De L. 100.00 a L. 500.00	60%
	De L. 500.01 a L.1,000.00	27%
	De L. 1,000.01 a L.2,500.00	10%
	De L.2,500.01 a L.5,000.00	3%
Total Si		45.45%
Total general		100.00%

Tomando como base la información de la tabla 10, que demuestra que el 45.45% de los microempresarios está en la disposición de apoyar, de ese porcentaje el 60% solamente pueden dar un aporte en el rango de L.100.00 a L.500.00 y el 27% estaban dispuestos aportan entre L.500.01 y L.1,000.00, siendo estos dos rangos los más significativos, se hizo una proyección de ese aporte mensual a cinco años, con una tasa de interés anual del 3%, capitalizable mensualmente y los resultados se reflejan en la tabla 11.

Tabla 11. Proyección de aportaciones para optar a financiamiento.

Proyeccion	Pesimista		Optimista	
	Valor aporta al fondo	Valor maximo a prestar	Valor aporta al fondo	Valor maximo a prestar
Año 1	L. 137,480.13	L. 4,582.67	L. 358,908.29	L. 11,963.61
Año 2	L. 279,141.84	L. 9,304.73	L. 728,733.12	L. 24,291.10
Año 3	L. 425,122.33	L. 14,170.41	L. 1,109,806.53	L. 36,993.55
Año 4	L. 575,522.66	L. 19,184.09	L. 1,502,470.65	L. 50,082.35
Año 5	L. 730,507.85	L. 24,350.26	L. 1,907,078.02	L. 63,569.27

Se consideró un escenario pesimista donde si los microempresarios aportaran la cantidad

mínima del rango propuesto se podría obtener una aportación mensual de L.11,300.00 y después de un año ese aporte mensual se convertiría en L.137,480.13 con lo que podría otorgarse créditos por L. 4,582.67 y según los resultados que se muestran en la tabla 7 el 41.67% han solicitado hasta los L.25,000.00, cabe mencionar que para alcanzar esa cantidad los microempresarios deberían de aportar por más de 5 años. Por otra parte, se consideró un escenario optimista donde los microempresarios aportarían la cantidad máxima del rango propuesto se podría obtener una aportación mensual de L.29,500.00 y después de un año ese aporte mensual se convierte en L.358,908.29 con lo que podría otorgarse créditos por L. 11,963.61 y según los resultados que se muestran en la tabla 7 el 41.67% han solicitado hasta los L.25,000.00 y para alcanzar esa cantidad los microempresarios deberían aportar por más de 2 años. Para que sea una opción de financiamiento a corto plazo para los microempresarios es necesario que a través Junta Directiva de la Asociación de Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores, se obtenga un aporte inicial, ya sea por medio de una donación del gobierno u organismo internacional o mediante un préstamo de una institución financiera a una tasa flexible que permita brindar fortaleza a la alternativa.

4.5 Propuesta de Mejora

Como se demostró en los resultados obtenidos mediante esta investigación, obtener un financiamiento es particularmente difícil para los microempresarios del mercado Los Dolores; es por ello, que la propuesta de mejora planteada y que mejor responde a estas condiciones adversas, fue la creación de una caja de ahorro y crédito con el objetivo de superar las condiciones de créditos no favorables del sistema financiero tradicional, así como las barreras que tienen algunos locatarios, por estar penalizados en la central de riesgos, hecho que provoca que estos últimos elijan opciones de financiamiento más caras, pero ágiles a través de prestamistas informales, lo que limita el crecimiento de sus microempresas.

El objetivo de la creación de la caja de ahorro y crédito fue de: contribuir a mejorar el nivel de vida de los socios y no socios, proporcionándoles los lineamientos generales y las herramientas que permitan a la organización, contribuir al desarrollo de estos microempresarios y alejarlos de formas de financiamiento adversas; adicionalmente a este objetivo general, se desprendieron los siguientes objetivos específicos:

- a) Fomentar en los socios el hábito del ahorro.
- b) Facilitar el acceso al crédito a socios y microempresarios del mercado Los Dolores en forma oportuna y en condiciones apropiadas para apoyar actividades que contribuyan al crecimiento de sus negocios.
- c) Fomentar en los socios el principio de solidaridad y buenas relaciones para poder ayudarse unos a otros.
- d) Lograr la dignificación de los socios, estimulando la autoestima y reconociendo sus valores y derechos.
- e) Generación de empleo directo e indirecto.
- f) Participar activamente en el desarrollo integral de su organización.
- g) Gestionar proyectos de desarrollo para la organización.
- h) Lograr la sostenibilidad de la Caja de Ahorro y Crédito realizando actividades de fortalecimiento a la Microempresa y actividades productivas.

La Caja de Ahorro y Crédito es una organización comunitaria integrada por hombres y mujeres que mantienen fuertes relaciones de confianza, solidaridad, transparencia y democracia en la toma de decisiones para ofrecer servicios de ahorro y crédito a sus asociados y ahorrantes particulares; para ello, debieron existir las siguientes condiciones necesarias para organizarla:

- a) La Caja de Ahorro se inicia con un número no menor de 10 personas.
- b) Que las organizaciones financieras existentes en la comunidad no den acceso ni condiciones favorables para cubrir la demanda insatisfecha de la población.
- c) Que exista necesidad de préstamo a nivel de la organización.
- d) Disponibilidad de los socios a recibir capacitación, replicar y multiplicar los conocimientos adquiridos.
- e) Manifestación sentida de los microempresarios para organizarse y trabajar en forma responsable y honesta en una Caja de Ahorro y Crédito.

4.6 Implementación de los cambios

Según los fundamentos de la Ley de Sector Social de la Economía con la que se creó la figura de las cajas de ahorro y crédito, así como los lineamientos que establece la Secretaría General de la Secretaría de Desarrollo Económico el proceso para la organización está dividido en las fases siguientes

4.6.1 Promoción para organizar de la Caja de Ahorro y Crédito

Fue necesario que la Junta Directiva promocionara en el mercado Municipal Los Dolores la organización de la Caja de Ahorro y Crédito, a través de diferentes actividades motivacionales, a nivel personal y colectivo utilizando medios audiovisuales (hojas volantes, megáfonos, etc.).

4.6.2 Reunión Inicial

Se realizó una reunión inicial con los vendedores interesados para explicarles todo lo referente al funcionamiento de la Caja de Ahorro y Crédito en el mercado, profundizando sobre aspectos específicos de la misma; exhortando a los participantes a visualizar a los potenciales miembros a desempeñar cargos directivos, que reunieron los requisitos para ostentar los mismos. Luego se debe hecho la convocatoria a los vendedores para una próxima reunión a nivel de

Asamblea organizaron en forma oficial la Caja de Ahorro y Crédito, eligiendo sus cuerpos directivos.

4.6.3 Asamblea General

Se realizó la Asamblea General para la elección de la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y Comité de Crédito; asimismo, seleccionaron la denominación social (nombre) que lleva la Caja de Ahorro y Crédito.

En dicha Asamblea General se trataron los siguientes asuntos

- a) Elección y juramentación de los miembros electos a los cargos de los diferentes Órganos Directivos.
- b) Elaboración del acta de constitución de la Caja de Ahorro y Crédito (Véase ejemplo en Anexo 3).
- c) Elaboración y aprobación de los Reglamentos.

A manera de resumen, se presentan las diferentes organizaciones internas que conforman la caja de ahorro, así como sus funciones.

Asamblea General: Está formada por todos los socios y socias. La asamblea tiene las siguientes funciones:

- La elección o sustitución de la junta directiva.
- Aprobar el ingreso de nuevos socios, modificar el reglamento y los estatutos.
- Someter a análisis los informes de la junta directiva.
- Otras funciones señaladas en su reglamento interno.

Junta Directiva: Está integrada por cinco miembros: presidente, secretario, tesorero y dos

vocales. Sus funciones son las siguientes:

- Cumplir y hacer cumplir los estatutos y reglamentos.
- Informar a la asamblea.
- Recibir a aprobar solicitudes de préstamo.

Comités de Apoyo: Se integran como mínimo dos comités y estos son:

- La Junta de Vigilancia.
- El Comité de Crédito.

Junta de vigilancia: Es el órgano fiscalizador elegido por la asamblea. Está integrado por tres miembros: presidente, secretario y vocal. Sus funciones son:

- Velar por el buen funcionamiento de la caja.
- Revisar la contabilidad.
- La administración y las solicitudes de crédito.

Comité de crédito: Lo nombro la junta directiva y está integrado por tres miembros. Sus funciones son las siguientes:

- Aplicar el reglamento de crédito.
- Recibir, analizar y aprobar o rechazar las solicitudes de crédito.
- Hacer avalúos sobre las garantías.
- Revisar la cartera de crédito.

En el Reglamento Interno de la caja de ahorro y crédito se detalla en profundidad las funciones de cada organización y sus atribuciones.

4.6.4 Elaboración y aprobación de reglamentos.

La Junta Directiva y sus comités de apoyo procedieron a la elaboración y aprobación del reglamento interno, de crédito, de ahorro y otros, en Asamblea General Extraordinaria de la Caja de Ahorro y Crédito. (Se proporcionaron los formatos estándares a la Presidenta de la Caja de Ahorro y Crédito y fueron adaptados a las necesidades)

4.6.5 Personería Jurídica

La caja de ahorro y crédito contribuyo a la solución de problemas económicos productivos, de índole social y capacitación; con el propósito de mejorar sus condiciones de vida, de sus familias y de su comunidad, para ello la Asociación de Vendedores de Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa debió seguir este trámite.

Presentar solicitud de otorgamiento de Personería Jurídica en la ventanilla de la Secretaría General de la Secretaría de Desarrollo Económico, adjuntando los siguientes documentos:

- a) Carta Poder otorgada por el Presidente de la Organización o Empresa a favor del Apoderado(a) Legal.
- b) Informe de búsqueda de denominación de la Organización o Empresa emitida por la Oficina ODS.
- c) Certificación de Acta de Constitución de la Organización o Empresa debidamente firmada por el Secretario(a), que incluya la lista de asociados participantes en la Asamblea General de Constitución, la cual deberá contener: Nombre, N° Identidad, Firma o Huella. La membresía para la constitución deberá ser con un mínimo de diez asociados.
- d) Certificación de Acta de aprobación de Estatutos debidamente firmada por el

Secretario(a).

- e) Copia de tarjeta de identidad de los asociados, como Anexo.
- f) Constancia del haber social emitida por una institución financiera (Banco o Cooperativa), o Balance General inicial firmado por un Perito Mercantil debidamente colegiado. De acuerdo al artículo 9 del reglamento de la Ley del Sector Social de la Economía para todas las Organizaciones o Empresas de Primer Grado el haber social mínimo será de MIL LEMPIRAS EXACTOS (L.1, 000.00) exceptuando las Cajas de Ahorro y crédito quienes deberán acreditar un haber social mínimo de CINCO MIL LEMPIRAS EXACTOS (L. 5,000.00).
- g) Las firmas puestas en los literales a), c),d) y h) podrán ir en un solo Certificado de Autenticidad de conformidad a los artículos 40 y 41 del Reglamento del Código del Notariado.
- h) Presentar Declaración Jurada donde se le dé cumplimiento a los Estatutos, mismos que establecen que para ser miembro de la Junta Directiva no podrá ser conyugue o pariente entre sí con miembros del órgano de Fiscalización y con el Gerente dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Luego de un análisis la Oficina de Desarrollo del Sector Social de la Economía (ODS), autorizo un juego adicional de la certificación de acta de constitución, estatutos, así como los ocho libros contables y administrativos una vez registrada la Personería Jurídica.

Emitida la Personería Jurídica y de conformidad al Decreto 17-2010 de la Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto, se cancelaron a la Tesorería General de la República los recibos TGR1 siguientes:

- Certificación (Personería Jurídica): L.200.00.
- Constancia de Registro de la Personería Jurídica: L.200.00.
- Constancia de Registro de Cuerpos Directivos: L.200.00.

El trámite de constitución estuvo a cargo del Abogado Adolfo Banegas, con el apoyo de los miembros de la Junta Directiva de Asociación de Vendedores del Mercado Los Dolores de Tegucigalpa.

4.6.6 Capacitación.

Se procedió a capacitar a los socios y miembros directivos para un mejor manejo de la Caja de Ahorro y Crédito en los siguientes temas:

1. Organización. (Ética y valores, normas parlamentarias, relaciones interpersonales, manejo de libro de actas, deberes, derechos, responsabilidades y funciones de los socios y miembros directivos).
2. Administración y Registros Contables. (Elementos de la administración y registros contables).
3. Administración de la Cartera de Préstamos. (Conocer el manejo de documentos, análisis, formalización y registro de los préstamos.)
4. Administración de los Ahorros. (Procesos de apertura, manejo, cálculo de intereses y procedimientos de retiros de los ahorros).
5. Manejo de libros autorizados. (Libro de Actas, de accionistas, de caja entrada y salidas, de préstamos, auxiliar de ahorro).

4.6.7 Capitalización de recursos

La Caja de Ahorro y Crédito necesita para su funcionamiento la capitalización de sus

recursos económicos, además de las cuotas de ahorro de los socios, requirió de accionistas que invirtieron sus recursos para fortalecer la organización.

4.6.8 Organigrama de la caja de ahorro y crédito.

El organigrama que se definió para la organización de la caja de ahorro y crédito de los Vendedores del Mercado Municipal Los Dolores de Tegucigalpa es el siguiente:

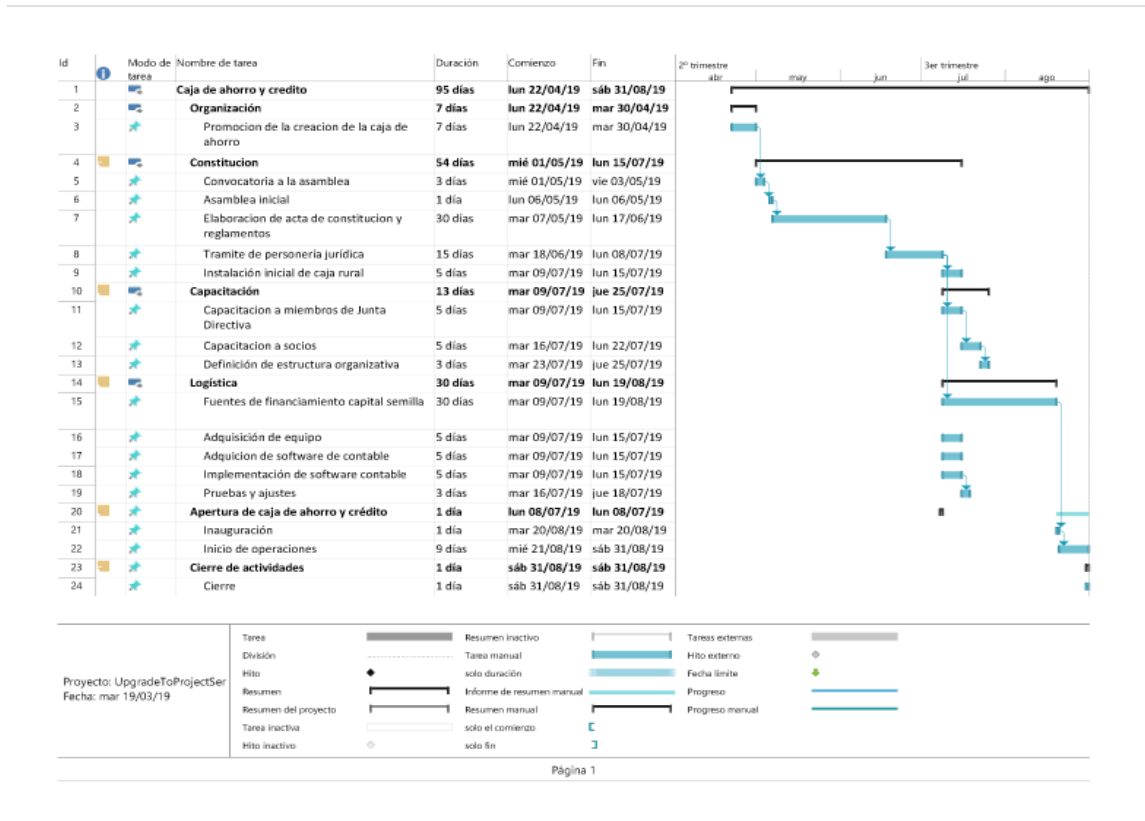
Figura 2. Organigrama de la caja de ahorro y crédito.



4.6.9 Cronograma de aplicación

Se estimó que el tiempo para la creación y puesta en funcionamiento de la caja de ahorro y crédito fue de 95 días, para ello se elaboró un cronograma de actividades mismo que se presenta a continuación:

Figura 3. Cronograma de aplicación creación de caja de ahorro y crédito.



4.6.10 Detalle de los cambios y responsables de su ejecución

La creación de la caja de ahorro y créditos estuvo a cargo de los miembros de la Junta Directiva que se eligieron en la Asamblea General Inicial, junto con un equipo de asesores financieros y legales quienes proporcionaron los recursos logísticos y sistemáticos para que el proceso fuera ágil y rápido.

4.6.11 Disposiciones generales de la Caja de Ahorro y Crédito

La Junta Directiva de la Caja de Ahorro y Crédito, a fin de manejar adecuadamente los recursos confiados por los asociados estableció las siguientes disposiciones generales:

De los recursos económicos.

Los recursos económicos de la Caja de Ahorro y Crédito son variables, pero nunca inferior a cinco mil lempiras (Lps.5, 000.00) y pueden constituirse de la forma siguiente:

- a) Con las aportaciones, los ahorros de los afiliados y capital semilla, así como con los excedentes e intereses capitalizados y las reservas acumuladas.
- b) Con otros ingresos extraordinarios.

Los recursos de la caja de ahorro y crédito se utilizarán:

- a) Para efectuar las operaciones sociales.
- b) Para pagar los gastos de administración y demás deudas de la Caja de Ahorro y Crédito.
- c) Para otorgar préstamos a sus afiliados.
- d) Para adquirir bienes y hacer inversiones. }

Del ejercicio social y los excedentes.

Son excedentes los saldos que a favor de la Caja de Ahorro y Crédito que resulten de sus operaciones al final de cada ejercicio social, después de descontar de todo el Ingreso Financiero Neto del año, todos los gastos administrativos de la Caja de Ahorro y Crédito.

Los excedentes resultantes en el ejercicio social se repartirán así:

- a) Por lo menos el 10% para el Fondo de Reserva Legal, que será no repartible y se destinará para cubrir las potenciales pérdidas de la Caja de Ahorro y Crédito. La acumulación anual de este fondo no deberá superar el monto equivalente de la quinta parte del total del haber social. Se procurará invertir esta reserva en bonos o títulos de fácil convertibilidad, alta seguridad y rentabilidad emitidos preferentemente por organizaciones del sector social de la economía, instituciones internacionales, instituciones bancarias del estado u otras del sistema financiero nacional.
- b) Para la formación de Fondos Especiales que acuerden la Junta Directiva y que ratifique la Asamblea General.

- c) El saldo restante se distribuirá proporcionalmente entre los asociados de acuerdo al monto de los intereses pagados sobre los préstamos; igual sucederá con el porcentaje de capitalización, en éste último se incluirá el capital semilla.

De los asociados.

Para ser miembro de la Caja de Ahorro y Crédito se requiere cumplir las condiciones exigidas por la ley, su reglamento y estos Estatutos, adicionalmente podrán ser afiliados de la Caja de Ahorro y Crédito personas naturales que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Ser mayor de edad.
- b) Que muestre gran interés de trabajar en forma asociada con gran sentido de superación preferiblemente con condiciones de liderazgo.
- c) Que sea vendedor del mercado Los Dolores.
- d) No tener problemas judiciales pendientes.

Son requisitos de ingreso los siguientes:

- a) Presentar solicitud de ingreso.
- b) Pagar una cuota mínima de ingreso de veinte lempiras (L. 20.00).
- c) Pagar una aportación mínima inicial de cincuenta lempiras (L.50.00).
- d) Comprometerse a cumplir con el pago de sus obligaciones económicas y participar en toda actividad económica social o educativa de la Caja de Ahorro y Crédito.
- e) Presentar la información que al momento de su solicitud le sea requerida por la Junta Directiva y/o la Administración.

El personal que estuvo a cargo de la creación de la propuesta para la creación de la caja de ahorro y crédito es el siguiente:

Tabla 12. Responsable de ejecución de propuesta

Nombre del responsable	Cargo
Erick Samuel Zelaya	Implementador
Marlon David Gavarrete Casco	Implementador
Douglas Antonio Zelaya	Asesor temático
Adolfo Banegas	Abogado
María Elena Amador	Miembro socializador
José Manuel Martínez	Miembro socializador
Empleado 1	Administrador
Empleado 2	Contador General

4.6.12 Presupuesto

Por medio de caja de ahorro de crédito es posible agrupar a los microempresarios que como mínimo se requiere de 15 miembros y un capital inicial de L.5,000.00 lempiras y un aporte mínimo mensual de L.100.00 cada socio.

Los recursos patrimoniales estarán integrados por:

1. Aporte inicial de socios protectores y el programa presidencial de Crédito Solidario.
2. Aportes adicionales realizados por los microempresarios de acuerdo a los resultados obtenidos de la tabla 11 con el escenario pesimista.
3. Los excedentes que resulten de las operaciones crediticias.

Tabla 13. Presupuesto para implementación de caja de ahorro y crédito.

Actividad	Cantidad	Fondos propios	Fondos externos	Total Inversión
Aporte inicial de constitución	1	5,000.00	500,000.00	505,000.00
Gastos Legales	1	5,000.00	0.00	5,000.00
Computadora de escritorio	1	10,000.00	0.00	10,000.00
Escritorio semi-ejecutivo	1	2,000.00	0.00	2,000.00
Software de contabilidad	1	10,000.00	0.00	10,000.00
Material de oficina	1	2,000.00	0.00	2,000.00
Totales en lempiras		L. 34,000.00	L. 500,000.00	L. 534,000.00

A continuación, se presenta el flujo de caja proyectado a cinco años considerando las siguientes consideraciones:

- a) El capital inicial está formado por un financiamiento con una entidad financiera por L.500,000.00, con una tasa de interés del 12% anual a un plazo de 60 meses pagando

cuotas niveladas por L.11,122.22

- b) Como aporte de los socios se considera los resultados de la proyección del escenario pesimista de la tabla 11.
- c) Los ingresos por intereses se proyectaron en base prestar el capital disponible de la caja de ahorro y crédito a una tasa del 15% anual.
- d) Los gastos operativos se estimaron a L.4, 000.00 mensuales y corresponden al pago de servicios contables de la caja de ahorro y crédito.
- e) Para la creación de la caja rural es necesario de los siguientes recursos:

Tabla 14. Flujo de caja proyectado de caja de ahorro y crédito

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Aporte inicial	L. 500,000.00					
Capital de Caja de Ahorro	L. 500,000.00	L. 505,000.00	L. 642,480.13	L. 784,141.84	L. 930,112.33	L. 1,080,522.66
Aportaciones de socios	L. 5,000.00	L. 137,480.13	L. 141,661.71	L. 145,970.49	L. 150,410.33	L. 154,985.19
Ingresos por interes de prestamos (15%)		L. 75,750.00	L. 96,372.02	L. 117,621.28	L. 139,516.85	L. 162,078.40
	L. 505,000.00	L. 213,230.13	L. 238,033.73	L. 263,591.77	L. 289,927.18	L. 317,063.59
Egresos						
Gastos operativos		L. 56,000.00	L. 56,000.00	L. 56,000.00	L. 56,000.00	L. 56,000.00
Gastos financieros (Prestamo de L.500,000.00 al 12% anual) Cuota nivelada mensual L. 11,122.22						
Capital		L. 77,645.12	L. 87,492.47	L. 98,588.70	L. 111,092.22	L. 125,181.49
Intereses		L. 55,821.56	L. 45,974.22	L. 34,877.98	L. 22,374.47	L. 8,285.20
Gastos de organización		L. 34,000.00				
	L. -	L. 223,466.68	L. 189,466.69	L. 189,466.68	L. 189,466.69	L. 189,466.69
Excedentes	L. 505,000.00	L. -10,236.55	L. 48,567.04	L. 74,125.09	L. 100,460.49	L. 127,596.90

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Después de haber analizado los resultados de la investigación y contrastarlo con los fundamentos de marco teórico se llegó a las siguientes conclusiones:

Las modalidades de crédito del sistema financiero varían de acuerdo al origen del financiamiento y al riesgo crediticio, asimismo se identificó que el programa gubernamental crédito solidario es el que ofrece las mejores condiciones crediticias con tasas del 12% anual pagaderas quincenalmente o mensualmente, seguido del sector cooperativo con tasas del 18% al 24% anual con la misma forma de pago y en última instancia los bancos con tasas del 28% al 38% anual, por consiguiente se afirma que el programa crédito solidario ofrece condiciones idóneas y flexibles para los microempresarios. Si bien es cierto las cooperativas y el sector bancario ofrecen condiciones de crédito con tasas de interés medianas y altas respectivamente, pagaderas quincenalmente y mensualmente, muchos microempresarios quedan excluidos como sujetos de crédito por no cumplir con el perfil exigido, razón por la cual acuden a prestamistas que otorgan de manera inmediata los préstamos en condiciones que afectan la rentabilidad y sostenibilidad de las microempresas.

Bajo la modalidad de crédito que les imponen los prestamistas informales con créditos a altas tasas de interés y plazos de corta duración, 28% de la muestra obtuvo un nivel de rentabilidad menor del 40%, además un 43% de los rubros alcanzó un nivel de rentabilidad entre el 50% y 60%, mientras que un 29% mostró un nivel mayor al 70%. En consecuencia 71% de la muestra no alcanzó un nivel suficiente de rentabilidad para hacer frente al pago de intereses que van desde un 15% mensual hasta un 23% mensual pagaderos en 23 días, lo que conlleva a comprometer a causa de ello ingresos esenciales para necesidades básicas y otros gastos

generales como pago de impuestos y de empleados, mientras que el resto de microempresarios a pesar de tener una rentabilidad por encima del 60%, este indicador se ve significativamente disminuido por los factores antes descritos.

El grado de educación financiera de los microempresarios es deficiente, dado que un 56% expresó que nunca han recibido una capacitación o consejos sobre cómo manejar su dinero y como mantener un buen record crediticio por parte de las instituciones financieras y a pesar que un 44% manifestó haber recibido orientaciones financieras, más de un 85% expresó que han participado en capacitaciones financieras al menos una vez en sus vidas, en consecuencia se concluye los microempresarios del mercado Los Dolores necesitan incrementar su nivel de formación mediante un programa sistemático y permanente de educación financiera, pues la carencia de conocimiento en el tema es congruente con el tipo de decisiones financieras y escaso análisis de riesgo que se realiza antes de solicitar un crédito además que muchos optan por tomar créditos con prestamistas informales por la prontitud del desembolso y por los pocos requisitos que implica.

Ante las condiciones adversas que presenta el sistema financiero formal e informal en relación a rentabilidad y sostenibilidad de las microempresas del mercado Los Dolores se propone que la Asociación de Vendedores del mercado Municipal Los Dolores cree una caja de ahorro y crédito, obteniendo un prestamos solidario con el programa presidencial del Crédito Solidario que facilite el acceso a recursos financieros con tasas blandas, además con ello se fomenta el principio de solidaridad, confianza, transparencia y democracia. El establecimiento y buen manejo de una caja de ahorro contribuiría significativamente a mejorar los ingresos de los microempresarios y a elevar su nivel de desarrollo humano.

5.2 Recomendaciones

Gestionar a través de la Asociación de Vendedores del Mercado Los Dolores de Tegucigalpa, el apoyo del programa de crédito solidario, para cubrir las necesidades de financiamiento de un gran segmento de los microempresarios excluidos de dicho programa, es decir, mayor cobertura y apoyo del programa presidencial a mas microempresarios del mercado Los Dolores, puesto que se considera en primera instancia como la opción de financiamiento que brinda las mejores condiciones en el sector formal en cuanto a tasas de interés y tiempo de pago, de igual forma se recomienda buscar alianzas estratégicas con las instituciones financieras del sector cooperativo identificadas en el estudio, las cuales ofrecen financiamiento ágil y sin trámites engorrosos de tal forma que se pueda evitar que los microempresarios soliciten créditos a altas tasas de interés con prestamistas informales, ya que las condiciones de este tipo de préstamos afectan las finanzas de sus negocios.

Evitar en la medida de lo posible el financiamiento proveniente de prestamistas informales, dado que el pago de intereses de estos préstamos es hasta tres veces mayor que los préstamos a mayor tasa del sistema financiero, afectando con ello directamente la rentabilidad de las microempresas y poniendo en precario las necesidades básicas, asimismo se recomienda la creación de una caja de ahorro y crédito

Gestionar con institutos, universidades y otros entes gubernamentales y no gubernamentales, capacitación y asesoría financiera permanente y sistemática de tal forma que no representa un gasto significativo en la economía de los locatarios, de modo que los microempresarios adquiera el conocimiento de la importancia que tiene llevar un registro contable ajustado y que al mismo tiempo les permita tener un grado de análisis que conlleve determinar la conveniencia de un futuro crédito y si éste es oportuno para la rentabilidad de la microempresa.

Implementar la creación de una caja de ahorro a través de la organización de los microempresarios que manifestaron estar dispuesto a realizar un aporte mensual que servirá como destino para constituir el capital inicial de dicha caja, con el fin de facilitar servicios financieros a tasas de interés flexibles a todos sus asociados, siguiendo el procedimiento descrito en la propuesta de mejora de la presente investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ley de Sistema Financiero. (24 de Septiembre de 2004). Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras: ENAG.
- Ley de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (31 de Octubre de 2008). Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras: ENAG.
- Normas para la Evaluación y Clasificación de Cartera Crediticia. (19 de Octubre de 2018). Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras: ENAG.
- Aching Guzmán, C. (2006). *Guía rápida: ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. El Cid Editor.
- Alvarenga, D. (2003). *Economía social y desarrollo humano: Una aproximación a la experiencia de Honduras*. Tegucigalpa: PNUD.
- Ardila, R. (2003). Calidad de vida: una visión integradora. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 163.
- Arruda, M. (2005). *Socioeconomía Solidaria en la Economía*. n.a: ALTAMIRA.
- Banco Central de Honduras. (2017). *Memoria Anual*. Tegucigalpa.
- Banco Central de Honduras. (n.a de n.a de 2019). *Glosario de Términos Económicos, financieros, Organizaciones y Otros*. Obtenido de www.bch.hn: http://www.bch.hn/esteco/glosario_economico.pdf
- Congreso Nacional. (2005). *Ley reguladora de las organizaciones privadas de desarrollo que se dedican a actividades financieras*. Tegucigalpa: La Gazeta.
- Congreso Nacional. (2009). *Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Tegucigalpa: La Gaceta.
- Congreso Nacional de la República . (1998). *Reglamento de La Ley del Sector Social de la Economía* . Tegucigalpa: La Gaceta .
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria, El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Fundación Covelo . (n.a de n.a de 2014). *Fundación José María Covelo: industria microfinanciera en acción*. Obtenido de Fundación José María Covelo: industria microfinanciera en acción: <http://fundacioncovelo.hn/conceptos-generales/>
- García, N., Grifoni, A., Lopés, J., & Mejía, D. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe, situación actual y perspectivas*. México D.F: CAF.
- Godínez, L. V. (n.a de n.a de 2013). *Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de Paradigmas de investigación: http://www.pics.uson.mx/wp-content/uploads/2013/10/7_Paradigmas_de_investigacion_2013.pdf
- González, J. Á. (2007). El microcrédito: Sostenibilidad financiera vs. impacto sobre la pobreza. *Anales de la Universidad Metropolitana*, 141-142.
- Gonzalez, L., Suntaxi, K., & Roger, Z. (2017). *Como financiar un emprendimiento*. Quito - Ecuador.
- Gutiérrez Loaiza, A. (2015). El Banco Grameen como impulsor del microcredito. Rasgos destacados cuestionamientos a este tipo de iniciativas. *En-Contexto Revista de Investigacion en Administracion, Contabilidad, Economia y Sociedad.*, 112.
- Hernandez Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación - Quinta edición*. Mexico: Mc GRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Honduras, S. d.-B. (2018). *Índice de Precios al Consumidor*. Tegucigalpa.
- Jiménez, I. V. (marzo 2012). LA ENTREVISTA EN LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. *Revista Calidad en la Educación Superior, Volumen 3*.
- Krueger, R., & Casey, M. (2000). *Grupos focales: Una guía práctica para investigadores aplicados* (3 ed.). (español, Trad.) EE. UU. UU.

- Marbán Flores, R. (2006). *Origen, Características y Evaluación del Sistema de Microcréditos Desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh*.
- Oficina Económica y comercial de España en Tegucigalpa. (2017). *Informe económico y comercial*. Tegucigalpa: n.a.
- Ortiz, H. (2002). *Economía Popular, economía solidaria, Fuerza para el desarrollo humano en el Perú*. Lima: Mimeo.
- Presidencia de la República de Honduras. (n.a de n.a de 2019). *Programa presidencial: Crédito Solidario*. Obtenido de Programa presidencial: Crédito Solidario: <https://creditosolidario.hn/csfrontend/csweb/index.php>
- Ramírez Díaz, L. F., Herrera Ospina, J. d., & Londoño Franco, L. F. (2016). El cooperativismo y la Economía Solidaria: Génesis e Historia. *Cooperativismo y Desarrollo*, 3.
- Razeto, L. (2010). ¿Qué es la economía social? *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 47.
- Red COMAL. (n.a de n.a de 2019). *Red COMAL*. Obtenido de Red COMAL: <http://www.redcomal.org.hn/?q=Sobre-nosotros>
- Reyes, G. E. (2002). *Principales Teorías sobre Desarrollo Económico y Social y su Aplicación en América Latina y el Caribe*.
- Roberts, A. (2003). *El Microcrédito y su aporte al desarrollo Económico*. Buenos Aires.
- Sanchez Amador, C. S. (2011). *Fuentes de financiamiento que utilizan los microempresarios emprendedores que se dedican a un negocio como ingreso para contribuir a la economía nacional familiar en la ciudad de San Pedro Sula y propuesta de creación de una empresa dedicada a la asesoría*. UNAH, San Pedro Sula.
- Sanchez, R. (2018). *Microfinanzas en Honduras*. Santiago.
- Singer, P. (2005). *Economía solidaria en la otra economía*. n.a: ALTAMIRA.
- Vega, C. G. (1992). Servicios financieros para la pequeña y la microempresa en Centroamérica. *Economics and Sociology*, 5.
- Vergara Tamayo, C. A., & Ortiz Motta, D. C. (2016). *Desarrollo Sostenible: enfoques desde las ciencias económicas*.
- Zamor, R., Morín, S., & Aviléz, A. (2003). *Metodologías de crédito en instituciones con predominancia de clientes mujeres* (Primera edición ed.). Managua, Nicaragua: Nitlapan-UCA.

Anexo 2 - Cuestionario aplicado

CUESTIONARIO

INTRODUCCIÓN:

Somos estudiantes de la Maestría en Finanzas en la Universidad Tecnológica Centroamericana y como parte de los requisitos para graduarnos realizamos una investigación sobre las modalidades de créditos de los microempresarios del mercado Los Dolores de Tegucigalpa, para ello requerimos de su colaboración brindándonos información de sus negocios para poner proponderles una solución a este problema que les afecta en su rentabilidad.

1. ¿Hace cuánto tiempo tiene su Microempresa?
 - a) Menos de 6 meses
 - b) De 6 meses y 1 año
 - c) De 1 a 2 años
 - d) De 3 a 5 años
 - e) Más de 5 años

2. ¿Cuántas veces se le ha otorgado un microcrédito en el último año?
 - a) Una vez
 - b) De 2 a 3 veces
 - c) De 4 a 5 veces
 - d) Más de 6 veces

3. ¿Cuál es la Institución Financiera que le otorgó el Microcrédito?
R _____

4. ¿Cuál es el monto máximo que ha solicitado?
 - a) Hasta L.25,000.00
 - b) De L.25,000.01 a L.50,000.00
 - c) De L.50,000.01 a L.100,000.00
 - d) De L. 100,000.01 a L.150,000.00
 - e) De L.150,000.01 a L.200,000.00
 - f) Más de L.200,000.00

5. ¿Cuáles es la garantía que respalda el microcrédito?
 - a) Fiduciaria
 - Personal
 - Grupo solidaria
 - Otros _____
 - b) Prendaria
 - Maquinaria y Equipo
 - Vehículos
 - Cesión de derecho de uso del local
 - Otras _____
 - c) Hipotecaria

- Casa de Habitación
- Local Comercial
- Lote de Terrenos

6. ¿Cuál es la forma de pago de la cuota?
 - a) Mensual
 - b) Quincenal
 - c) Semanal
 - d) Otras Especificar_____

7. ¿Cuál es la tasa de interés de su microcrédito?
R_____

8. ¿Cuál ha sido el destino del microcrédito solicitado?
 - a) Compra de Mercadería o Inventario
 - b) Compra de Maquinaria o Equipo
 - c) Crédito para las ventas de temporada
 - d) Pago de Deuda o Refinanciamiento

9. ¿Alguna vez se le ha denegado un microcrédito?
 - a) Si
 - b) No Pase a la pregunta 11

10. ¿Cuál ha sido la principal razón de haberle denegado el microcrédito?
 - a) Falta de garantías
 - b) Mal record crediticio
 - c) Sobre endeudamiento
 - d) Falta de capacidad de pago
 - e) Otros Especificar _____

11. ¿Alguna vez ha solicitado un crédito a un prestamista informal?
 - a) Si
 - b) No Pase a la pregunta No. 15

12. ¿Cuál fue la tasa de interés pagada al prestamista informal?
R_____

13. ¿Cuáles son los montos que ha solicitado a un prestamista informal?
 - g) De L.1,000.00 a L. 5,000.00
 - h) De L.5,000.01 a L.10,000.00
 - i) De L.10,000.01 a L.20,000.00
 - j) De L. 20,000.01 a L.50,000.00
 - k) De L.50,000.01 a L.75,000.00
 - l) Más de L.75,000.00

14. ¿Volvería a solicitar dinero prestado bajo estas condiciones?
 a) Si
 b) No
15. ¿Ha recibido información sobre el correcto uso de sus créditos y mantener un buen record crediticio?
 a) Si Cuentas veces: _____
 b) No
16. ¿Previo a tomar la decisión sobre solicitar un microcrédito ha realizado un análisis para determinar si le favorecen las condiciones que le ofrecen?
 a) Si
 b) No
17. ¿Estaría dispuesto ahorrar en un fondo para que a futuro pueda servirle como garantía de respaldo para cuando solicite un microcrédito en una institución financiera?
 a) Si
 b) No Pase a la pregunta No. 19
18. ¿Cuánto estaría dispuesto (o) a aportar mensualmente al Fondo de Garantía?
 a) De L.100.00 a L.500.00
 b) De L.500.01 a L.1,000.00
 c) De L.1,000.01 a L.2,500.00
 d) De L.2,500.01 a L.5,000.00
 e) Más de L.5,000.00

19. ¿Cuáles son sus ingresos por ventas diarios promedio?

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total

20. ¿Cuáles son sus egresos o gastos diarios promedio?

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total

21. DATOS GENERALES:

Sexo: Masculino Femenino

Edad _____

Rubro al que se dedica _____

Cantidad de Empleados que contrata _____

Es propietaria o Arrendataria _____

Cantidad de Locales que es propietaria o arrenda _____

Desde hace cuantos años es propietaria _____

Lleva Registros Contables: Si No

Se agradece su colaboración.

Anexo 3 – Acta de constitución de la caja de ahorro y crédito rural

Reunidos en la comunidad de _____ Municipio de _____, Departamento de _____, siendo las _____, del ____ de _____ de 20____, se acordó en Asamblea General Extraordinaria, organizar una Caja de Ahorro y Crédito Rural, con el propósito de propiciar y potenciar la unidad de los vecinos a través de vínculos fuertes de solidaridad y confianza en pro del bien común, que se logrará a través del funcionamiento de una organización, que permita el acceso a servicios de ahorro y crédito en forma oportuna y en condiciones favorables para sus asociados y ahorrantes particulares; que venga a solventar los problemas de financiamiento y poder realizar actividades socio productivas que permitan a las familias mejorar su nivel y calidad de vida y de esta forma reducir los altos índices de pobreza de nuestra comunidad .

La elección de los miembros de los órganos de Dirección de la Caja de Ahorro y Crédito Rural _____ fue por votación directa y por simple mayoría, quedando constituidas así:

Junta Directiva:

Presidente(a) _____

Secretario(a): _____

Tesorero(a): _____

Vocal I: _____

Vocal II: _____

Junta de Vigilancia:

Presidente(a) _____

Secretario(a) _____

Vocal _____

Comité de Crédito:

Presidente (a) _____

Secretario(a) _____

Vocal _____

Con el fin de legalizar la constitución de la Caja de Ahorro y Crédito Rural _____ y brindar el apoyo solidario, firmamos la presente dando fe, en la aldea _____ del Municipio de _____ Departamento de _____ a los _____ días del mes de _____ 20____.

Socios fundadores de la Caja de Ahorro y Crédito Rural _____

Nombre y apellidos	N° Tarjeta de Identidad	Firma y/o huella digital