



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON ACRESA  
VERSUS CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES DE INDUSTRIA  
DE TEGUCIGALPA**

**SUSTENTADO POR:  
FERNANDA MARÍA MARTÍNEZ HENDERSON  
GABRIELA MICHELLE GAITÁN TREJO**

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

**TEGUCIGALPA, F. M.,**

**HONDURAS, C.A.**

**JULIO, 2014**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO**

**SECRETARIO GENERAL**

**JOSÉ LÉSTER LÓPEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**DESIREE TEJADA CALVO**

**ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON ACRESA  
VERSUS CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES DE INDUSTRIA  
DE TEGUCIGALPA**

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

**ASESOR METODOLÓGICO  
CINTHIA ISELA CANO ACOSTA**

**ASESOR TEMÁTICO  
JUAN EMILIO AGUIRRE VIDES**

**MIEMBROS DE LA TERNA (O COMISIÓN EVALUADORA):  
JOSÉ TRÁNCITO MEJÍA  
DIANA AGUILAR  
MOISÉS STARKMAN**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **ANÁLISIS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO VERSUS CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES DE INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA**

### **AUTORAS:**

FERNANDA MARÍA MARTÍNEZ HENDERSON

GABRIELA MICHELLE GAITÁN TREJO

### **RESUMEN**

La presente tesis tiene como propósito estudiar las características del arrendamiento financiero y crédito bancario como fuentes de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria necesarios para el desarrollo y funcionamiento de las PYMES de Industria de Tegucigalpa. En el capítulo I se describe el problema, los antecedentes del tema de estudio, los objetivos que se pretenden alcanzar y la justificación de esta investigación. En el segundo capítulo se detalla la importancia de las PYMES en Honduras, se analiza el arrendamiento financiero como fuente alterna de financiamiento para este sector en la compra de activos, se hace referencia al sistema bancario hondureño y sus principales reguladores, así como del crédito bancario. En el tercer capítulo, se describe la metodología utilizada en la investigación. En el cuarto capítulo, se analiza el resultado de las encuestas aplicadas a PYMES de Industria de Tegucigalpa, así como de las entrevistas realizadas a profesionales dedicados al otorgamiento de crédito y arrendamiento financiero a las PYMES. En el Capítulo V se detallan las conclusiones y recomendaciones y en el sexto capítulo se especifica la aplicabilidad de las recomendaciones.

Este trabajo permitió determinar que el arrendamiento financiero es la mejor opción de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria para las PYMES de Industria de Tegucigalpa, debido a los mayores beneficios que ofrece principalmente por la reducción de los costos fiscales para las empresas. Sin embargo, por causa del desconocimiento que tienen las PYMES sobre este producto financiero, las encuestas realizadas reflejan que éstas prefieren el crédito bancario; por lo tanto, no conocen a profundidad los beneficios que ofrece, limitándoles a beneficiarse de ella.

**Palabras Clave:** Arrendamiento Financiero, Crédito Bancario, PYMES de Industria, Escudo Fiscal, Depreciación Acelerada



# **STUDY OF BANK CREDIT VERSUS LEASING WITH ACRESA FOR INDUSTRIAL SMEs OF TEGUCIGALPA**

## **AUTHORS:**

FERNANDA MARÍA MARTÍNEZ HENDERSON

GABRIELA MICHELLE GAITÁN TREJO

## **ABSTRACT**

This thesis aims to study the characteristics of financial leasing and bank credit as sources of financing for the purchase of equipment and machinery necessary for the development and operation of SMEs dedicated to Industrial purposes of Tegucigalpa. Chapter I describes the problem, the background of the topic of study, the objectives needed to be achieved and the rationale for this research. The second chapter describes the importance of SMEs in Honduras, leasing is analyzed as an alternative source of financing for this sector in the purchase of assets, reference to the Honduran banking system and its main regulators, and bank credit. The third chapter explains the methodology used in the research. The fourth chapter analyzes the result of surveys of Industrial SMEs of Tegucigalpa, as well as interviews with professionals dedicated to credit and leasing to SMEs. Chapter V describes the conclusions and recommendations and the sixth chapter is the applicability of the recommendations. This work allowed us to determine that leasing is the best financing option for the purchase of equipment and machinery for Industrial SMEs of Tegucigalpa, because the major benefits offered primarily by reducing tax costs for businesses. However, because of the lack of knowledge that SMEs have about this financial product, surveys show that they prefer bank credit; therefore, do not know in depth the benefits, limiting them to benefit from it.

**Keywords:** Leasing, Bank Credit, Industrial SMEs, Tax Shield, Accelerated Depreciation

## **DEDICATORIA**

A mi amado Dios, quién me ha dado la fuerza y la sabiduría que he necesitado en cada paso de mi vida. Es por ello que le dedico a él primeramente este trabajo de tesis.

Asimismo, dedico este trabajo a quiénes me han apoyado incondicionalmente en todo momento, a mis padres Mario Roger Gaitán y Olga Guadalupe Trejo y a mi hermano Mario Roger Gaitán a quiénes amo con todo el corazón.

A Darwin Espinal que ha sabido creer en mí y brindarme su apoyo.

Gabriela Michelle Gaitán Trejo

A Dios por su provisión y múltiples bendiciones.

A mi esposo Ricardo Alberto Aguilar por su incondicional amor y apoyo.

Finalmente a mi madre Vilma Martínez por enseñarme el valor de la perseverancia y por ser el mejor ejemplo a seguir en mi vida.

Fernanda María Martínez Henderson

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar damos gracias a nuestro Padre celestial que nos ha proporcionado la fuerza, sabiduría e inteligencia para superar cualquier obstáculo que se nos ha presentado en la vida;

A nuestras familias, por el apoyo incondicional y la comprensión que han mostrado a lo largo de nuestras vidas, especialmente durante el proceso de elaboración de este trabajo;

A nuestra Asesora Metodológica Cinthia Isela de Cano por ser quién nos guío durante la investigación;

A nuestro Asesor Temático Juan Emilio Aguirre por brindarnos su tiempo y apoyo;

Muchas Gracias a todos.



## Contenido

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	3
1.2.1 HISTORIA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	3
1.2.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN HONDURAS .....	6
1.2.3 HISTORIA DEL CRÉDITO BANCARIO .....	6
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	8
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	9
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	9
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	9
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>12</b>
2.1 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE HONDURAS (PYMES).....	12
2.1.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS PYMES.....	12
2.1.2 ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS PYMES .....	13
2.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL .....	14
2.2.1 CÓMO REGISTRAR EL RECONOCIMIENTO CONTABLE DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	17
2.2.2 MARCO FISCAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	19
2.2.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN HONDURAS .....	22
2.3 EL CRÉDITO DEL SECTOR BANCARIO .....	27
2.3.1 FACTORES QUE AFECTAN EL CRÉDITO BANCARIO .....	29
2.3.2 IMPORTANCIA DEL CRÉDITO BANCARIO Y SU FUNCIÓN EN LA ECONOMÍA ....	31
2.3.3 TIPO DE PRÉSTAMOS.....	32
2.3.4 EL CRÉDITO BANCARIO EN AMÉRICA LATINA .....	33
2.3.5 EL CRÉDITO BANCARIO EN HONDURAS .....	34
2.4 MODELO .....	38
2.4.1 PROPOSICIÓN I DE FRANCO MODIGLIANI Y MERTON MILLER .....	38
2.5 CONCEPTUALIZACIÓN .....	38
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>41</b>
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	41

3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA.....	41
3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES .....	42
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	44
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	45
3.3.1 POBLACIÓN .....	46
3.3.2 MUESTRA.....	47
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS.....	48
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	48
3.4.2 TÉCNICAS .....	49
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	50
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS .....	50
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS .....	50
3.6 LIMITACIONES DEL ESTUDIO .....	51
<b>CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....</b>	<b>52</b>
4.1 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES PLANTEADAS .....	52
4.1.1 TIPO DE PYME DE ACUERDO A NÚMERO DE EMPLEADOS.....	52
4.1.2 TIEMPO EN FUNCIONAMIENTO.....	53
4.1.3 CONOCIMIENTO ACERCA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	54
4.1.4 CONOCIMIENTO SOBRE INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OFRECEN LA OPCIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	55
4.1.5 PERCEPCIÓN DE LA OPCIÓN QUE ES MÁS FÁCIL DE OBTENER ENTRE EL CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	56
4.1.6 PERSPECTIVA DE LA OPCIÓN QUE BRINDA TASAS DE INTERÉS MÁS BAJAS .	57
4.1.7 INTERÉS EN CONOCER MÁS ACERCA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO ...	58
4.1.8 DIFICULTADES QUE HAN EXPERIMENTADO LAS PYMES PARA ACCEDER A UN CRÉDITO BANCARIO.....	59
4.1.9 DIFICULTADES QUE HAN EXPERIMENTADO LAS PYMES PARA ACCEDER AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	60
4.1.10 BENEFICIOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	61
4.1.11 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO A LOS QUE HAN TENIDO ACCESO LAS PYMES DE INDUSTRIA.....	62
4.2 ANÁLISIS DE CRUCE DE VARIABLES.....	63
4.2.1 TIPO DE CRÉDITO BANCARIO AL QUE HAN TENIDO ACCESO LAS PYMES DE ACUERDO AL TIEMPO EN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA. ....	63

4.2.2 RELACIÓN ENTRE EL CONOCIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LOS BENEFICIOS QUE OFRECE .....	65
4.2.3 RELACIÓN ENTRE OPCIÓN MÁS FÁCIL DE OBTENER Y DIFICULTADES PARA OBTENER CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	67
4.2.4 RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE EMPLEADOS Y TIPO DE PRÉSTAMOS AL QUE TUVIERON ACCESO LAS PYMES .....	68
4.2.5 RELACIÓN ENTRE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE ACUERSO AL NÚMERO DE EMPLEADOS Y DIFICULTADES PARA OBTENER CRÉDITO BANCARIO .....	70
4.2.6 RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE EMPLEADOS Y DIFICULTADES PARA OBTENER ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	72
4.3 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	73
4.4 CASO DE ANÁLISIS NÚMÉRICO DE LAS DIFERENCIAS ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL CRÉDITO BANCARIO.....	76
4.4.1 EFECTO DE LA DEPRECIACIÓN EN EL PRECIO AL COMPRAR UNA MAQUINARIA MEDIANTE CRÉDITO BANCARIO O ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	79
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>81</b>
5.1 CONCLUSIONES .....	81
5.2 RECOMENDACIONES .....	83
<b>CAPÍTULO VI: APLICABILIDAD .....</b>	<b>85</b>
6.1 PROPUESTA DE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIONES PARA INCREMENTAR EL TOP OF MIND DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS INDUSTRIALES SOBRE ACRESA.....	85
6.2 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN .....	86
6.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN .....	94
6.4 PRESUPUESTO.....	95
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>96</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>100</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>101</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>102</b>

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

En el presente documento se estudia el crédito bancario y el arrendamiento financiero como herramientas de financiamiento para la compra de equipo o activos tangibles para las PYMES de Industria de Tegucigalpa, considerando las ventajas y desventajas de cada una de ellas, si son de fácil acceso, que tan informadas están estas empresas acerca de ambas variables, entre otros aspectos.

La situación económica que experimentan las familias de Honduras, especialmente por la falta de empleo, ha forzado a muchos hondureños que viven en la capital (Tegucigalpa) a crear sus propias empresas en condiciones desfavorables. Estos hondureños emprendedores usualmente son pequeños y medianos empresarios para quienes las opciones de financiamiento son escasas y difíciles de encontrar.

Es por ello, que en el presente trabajo se analiza el crédito bancario, el cual se destaca por exigir altas tasas de interés y por lo tanto poco competitivas, lo que hace que los créditos sean difíciles de obtener para estas empresas; así como, otra opción de financiamiento, quizá poco conocida por la escasa publicidad que se realiza, como lo es el caso de la figura del arrendamiento financiero, cuya información acerca de ella ha sido poco socializada en Tegucigalpa.

El arrendamiento financiero es una opción viable de mucho potencial para empresas y empresarios en busca de opciones aceptables de apalancamiento para la adquisición del equipo necesario, de los activos fijos indispensables y para el funcionamiento de la empresa.

En el capítulo I se describe el problema y los antecedentes del tema de estudio, se definen los objetivos que se pretenden alcanzar y finalmente se explica a detalle la justificación de esta investigación.

En el capítulo II se describe la importancia de las PYMES en Honduras, al ser una fuente importante de empleo y de producción en el país. Asimismo, se analiza el arrendamiento financiero como fuente alternativa de financiamiento para este sector en la compra de activos, explicando sus características principales de acuerdo a lo manifestado por Arrendamientos y Créditos Atlántida S.A (ACRESA), institución más antigua dedicada a brindar este servicio en Honduras. Adicionalmente, se hace referencia al sistema bancario hondureño y sus principales reguladores, y especialmente a la principal actividad de este sector, que es el crédito bancario.

En el capítulo III, se definen las variables de estudio y sus respectivos indicadores, se especifica que la investigación es mixta y considera variables cuantitativas y cualitativas, al realizar la recolección de datos a través de encuestas y a través de entrevistas a expertos de cuatro instituciones bancarias y una sociedad financiera.

En el capítulo IV, se analiza el resultado de las encuestas aplicadas a PYMES de Industria de Tegucigalpa, así como de las entrevistas realizadas a profesionales dedicados al otorgamiento de crédito y arrendamiento financiero a las PYMES. Entre los principales resultados encontrados destaca que los principales beneficios que las PYMES pueden obtener al usar el arrendamiento financiero son: obtener un escudo fiscal, crédito fiscal, adquirir activos sin tener la necesidad de hacer fuertes erogaciones de capital y obtener el financiamiento del 100% del valor del bien que se desea arrendar.

En lo concerniente a las ventajas del crédito, se concluyó que a pesar de que las PYMES consideran que los requisitos para acceder al crédito bancario son difíciles de alcanzar, consiste en la principal opción de financiamiento que es más accesible para las PYMES debido al mayor conocimiento que tienen sobre el mismo y que existen diversas instituciones que lo brindan; además permite adquirir no solo activos fijos si no solventar necesidades de capital de trabajo.

Por otro lado, los resultados del instrumento aplicado indican que a pesar de que varias PYMES han escuchado hablar vagamente sobre el arrendamiento financiero, no lo han utilizado y no conocen los beneficios que pueden obtener al hacer uso de esta herramienta.

Se considera que esta investigación será de gran utilidad para ACRESA, ya que le permite conocer que un gran porcentaje de PYMES no conocen o poseen suficiente información sobre el arrendamiento financiero. Por lo que, es necesario que ACRESA como empresa líder en cuanto al otorgamiento de arrendamiento financiero se dé a conocer más fuertemente al sector PYME de Tegucigalpa, con el fin de que este sector tan importante en la economía hondureña se beneficie de esta opción de financiamiento.

## **1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 HISTORIA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Antes de hablar acerca de los antecedentes modernos, es necesario plantear la verdadera historia del arrendamiento. De acuerdo a un estudio realizado por la Universidad Tecnológica de El Salvador, el origen del arrendamiento financiero se remonta al año 4,000 A.C., forjado por la clase sacerdotal a través de la emisión de técnicas económicas para la administración de las ciudades - estado. La pregunta es ¿Cómo funcionaba?, en el caso de la Ciudad de Nippur en Babilonia, había una casa financiera especializada en arrendamiento de terrenos, éstos se les arrendaban a granjeros dedicados al cultivo de diversos bienes a cambio del pago de una renta en especie. De esta manera, los babilónicos establecían un contrato verbal donde la casa arrendadora le daba por una cantidad de años cierto terreno y el granjero se comprometía a pagar con una porción de su producción cada año. («Universidad Tecnológica de El Salvador», s.f., pp. 1-4)

Con el pasar de los años, diversas culturas fueron adoptando la figura del arrendamiento como fuente de financiamiento, dándole un giro más específico:

“consistía en darle la propiedad de un bien de trabajo a otra que lo necesitaba, a través de un contrato llamado “voluntades”... en el contrato se transfieren los riesgos del objeto del propietario al arrendador” («Universidad Tecnológica de El Salvador, s.f., p.2»).

Por su parte, en el sistema feudal se hace una distinción más notoria, para que los siervos pudieran trabajar la tierra debían pagar prestaciones al dueño de la tierra, es decir, al noble. Algunos a cambio del uso de la tierra, debían trabajar cierta cantidad de días al año en la tierra del noble. Otros debían pagar parte de su cosecha al noble como renta por el arrendamiento de la tierra. («Universidad Tecnológica de El Salvador», s. f., p. 2)

Un concepto posterior de arrendamiento nace en el Reino Unido en el año de 1840 de manera informal a través del arrendamiento de vagones de ferrocarril. Varias compañías se dedicaron a esto porque reconocieron las ventajas de la responsabilidad limitada de los bienes. Formalmente, en 1855 se constituyó la Birmingham Wagon Company, que arrendaba vagones de ferrocarril a plazo fijo por períodos entre 5 y 8 años.

Luego, como lo expresa León Tovar, varias compañías alrededor del mundo tomaron el ejemplo de estos pioneros y comenzaron a arrendar para así vender más. Ejemplos de estos casos son: The Bell Telephone Company en 1920 a través de la creación de un contrato de servicio telefónico y asistencia técnica basado en alquilar en lugar de vender; IBM, Hughes Tools Corporation, quienes dieron inicio a la Industria de Perforación de Pozos Petroleros porque fueron ellos quienes decidieron alquilar su maquinaria en lugar de venderla para taladrar pozos petroleros. (Soyla León Tovar, s. f., p.15)

La figura del arrendamiento financiero o “leasing” tiene sus raíces modernas en Estados Unidos de América, según el Bank of Cardiff, banco dedicado al arrendamiento. Hoy en día el 30% de la compra de equipo es a través de contratos de

arrendamiento, convirtiéndolo en una industria importante de más de \$300.0 billones anuales (Bank of Cardiff, 2008).

La primera empresa dedicada exclusivamente al arrendamiento financiero en Estados Unidos fue creada en 1950, la United States Leasing Corporation. Con el paso del tiempo y con los avances en la tecnología, las empresas se vieron en la necesidad de innovar sus equipos; esto se lograba a través del arrendamiento financiero de maquinaria y equipo, dándole mayor auge a esta figura como fuente de autofinanciamiento, especialmente para las empresas cuyo capital no era tan fuerte para realizar inversiones tan grandes como lo requiere la compra de nuevo equipo o nueva maquinaria.

Aunado a lo anterior, es necesario considerar que el crédito bancario, que es otra alternativa, no es tan atractivo debido a los trámites y procesos que en muchas ocasiones se tornan engorrosos y cuyas tasas de interés son en ocasiones inalcanzables y poco competitivas. Algunas empresas, al ver la necesidad de modernización de equipo o de reequipamiento crean filiales dedicadas al arrendamiento financiero como alternativa para sus clientes y para ofrecer mejores opciones de financiamiento y de esta manera también mejorar las ventas.

Adicionalmente, León Tovar hace menciona un punto muy interesante, y es que nace la idea del arrendamiento financiero debido a “la necesidad de contar con un instrumento jurídico que satisficiera las exigencias y colmara las carencias del tráfico comercial” (p. 17). Entonces, lo que se desea dar a conocer en este enunciado es que la humanidad siempre ha buscado maneras de mejorar sus condiciones de vida, es decir, alternativas que permitan conseguir el éxito de manera más fácil, menos complicada y con mayores beneficios.

Muchos son los casos, a lo largo de la historia, en los que las personas han decidido buscar mejores alternativas de financiamiento a través de bancos locales, de instituciones financieras comunes, pero las puertas se cierran, especialmente para



aquellos quienes no tienen respaldo alguno o quienes apenas comienzan su carrera empresarial.

### **1.2.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN HONDURAS**

La figura del arrendamiento financiero en Honduras se desarrolla con la aparición o creación en 1979 de la empresa ACRESA que según información disponibles en su página web fue creada con el fin de garantizar el progreso y crecimiento de las empresas en Honduras a través del uso de la figura del arrendamiento financiero o leasing y el otorgamiento de crédito de manera conjunta. De esta forma, se consolida esta herramienta como una fuente de financiamiento. Esta institución se rige por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros como una institución financiera bajo las directrices establecidas por la Ley del Sistema Financiero de Honduras (ACRESA, 2013).

### **1.2.3 HISTORIA DEL CRÉDITO BANCARIO**

Al observar la evolución histórica del arrendamiento financiero, se observa que es una herramienta financiera muy importante, no obstante, en esta investigación también es necesario traer a colación el financiamiento bancario o crédito bancario, debido a que esta es una de las principales herramientas de financiamiento utilizadas por las PYMES.

En ese sentido, para conocer la evolución del crédito bancario como instrumento de financiamiento, es necesario remontarse 3,000 años atrás, cuando la plata era usada como medio de pago en las transacciones comerciales, específicamente en operaciones de cambio y en la emisión de títulos abstractos (Romero, 1998, citado en Vives, 2005). Posteriormente, se continuó con la realización de operaciones financieras en las que inclusive se cobraban tasas de interés entre el 20.0% y 33.0%, dependiendo de si el préstamo era en metálico o en especie (Guzmán, 2002, citado en Vives, 2005).

Al pasar el tiempo, después de la creación de la moneda, Grecia vio la necesidad de verificar y homologar la autenticidad de las mismas, por lo que creó la figura de los *coluditas*. Asimismo, se dio lugar a los *trapecidas*, quienes se encargaban de prestar a otros bienes o monedas a cambio de un rendimiento.

Muchos años después, en Roma surgió una élite denominada clase ecuestre formada por integrantes del ejército de dicho país, la que se dedicaba a realizar actividades crediticias, volviéndose algo cotidiano y normal. Luego con la combinación de diferentes naciones surgieron los cambistas o numularii y los banqueros o argentarii, los cuales se convirtieron en piezas fundamentales para el funcionamiento de los mercados y para la realización de diferentes transacciones. De esta manera el mercado crediticio se fue desarrollando hasta convertirse en uno de los pilares principales para el sostenimiento y desarrollo de las economías. (Guzmán, 2002, citado en Vives, 2005)

En el caso de Honduras, según informe de la CEPAL, la historia de los bancos comerciales surgió en 1889 a través de la creación del Banco Centro Americano y Banco Nacional Hondureño, los cuales en esa misma época se fusionaron convirtiéndose en el Banco de Honduras, que hoy en día continúa operando.

El sistema bancario nacional, según el mismo informe, comenzó a experimentar un fuerte crecimiento desde 1995, cuando se efectuaron reformas al marco regulatorio del sector. De tal forma, que en 2005 la cartera de préstamos se incrementó 7.8 veces más que la denotada en 1995 (Tábora, 2007). Es así que, el crédito bancario se convirtió en la principal fuente de financiamiento del sector privado del país (empresas y hogares), a pesar de las altas tasas de intereses y los largos trámites que dicho sector tiene que llevar a cabo para tener acceso al mismo.

## **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

#### **1.3.1.1 Formulación del Problema**

Considerando que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) no poseen información suficiente acerca del arrendamiento financiero como herramienta alternativa de financiamiento al crédito bancario, para la compra del equipo que necesitan para su funcionamiento, desarrollo y establecimiento de nuevas empresas, en la presente investigación se pretende determinar:

¿Cuál es la mejor opción de financiamiento para las PYMES de industria ubicadas en Tegucigalpa, en la compra de equipo y maquinaria, entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario?

#### **1.3.1.2 Preguntas de Investigación**

1. ¿Cuáles son los beneficios del arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria para el desarrollo y funcionamiento de PYMES de industria?
2. ¿Cuáles son las diferencias entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario?
3. ¿Cuán informadas están las PYMES de industria de Tegucigalpa en relación a las opciones de financiamiento como el crédito bancario y el arrendamiento financiero para compra de equipo y maquinaria?
4. ¿Cuán accesible es el arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para PYMES de industria?
5. ¿Qué fuente de financiamiento es menos costosa, el crédito bancario o el arrendamiento financiero?

## **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Estudiar el arrendamiento financiero otorgado por ACRESA y crédito bancario como opciones de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria en el desarrollo y funcionamiento de las PYMES de industria en Tegucigalpa.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Conocer los beneficios del arrendamiento financiero otorgado por ACRESA y crédito bancario como fuente de financiamiento para la compra de equipo para el desarrollo, funcionamiento y el establecimiento de PYMES.
2. Detallar las diferencias entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario.
3. Identificar los conocimientos que tienen las PYMES de industria de Tegucigalpa sobre el arrendamiento financiero y el crédito bancario.
4. Determinar la accesibilidad del arrendamiento financiero otorgado por ACRESA y crédito bancario como fuente de financiamiento para PYMES de industria.
5. Determinar los costos del crédito bancario y el arrendamiento financiero con ACRESA.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

La situación económica en Honduras, especialmente la falta de empleo ha forzado a muchos hondureños que viven en la capital (Tegucigalpa), a crear sus propias empresas en busca de un mejor futuro y de mejorar su situación financiera, de forjar un patrimonio para sus familias y brindar mejores y mayores oportunidades a sus hijos. Estos hondureños emprendedores usualmente son pequeños y medianos empresarios para quienes las opciones de financiamiento son escasas y difíciles de encontrar.

Muchas entidades bancarias tienen una unidad dedicada al crédito para las PYMES, en muchos casos las tasas de interés son poco competitivas y altas haciendo

los créditos inalcanzables para estas empresas, debido a que la rentabilidad que pueda generar una empresa y el tiempo que le tome recuperar la inversión considerando el plazo del crédito, la inversión inicial, los flujos de efectivo y el capital disponible, son factores que pueden determinar el éxito o fracaso de un proyecto de inversión. Además de los procedimientos engorrosos y largos que no brindan seguridad de obtención de los fondos necesarios que sirvan como motor de arranque de cualquier empresa.

Adicionalmente, hay otras opciones de financiamiento, quizá poco conocidas por la escasa publicidad que se realiza. Es el caso de la figura del arrendamiento financiero, cuya información acerca de ella ha sido poco socializada y en Tegucigalpa hay únicamente dos empresas dedicadas exclusivamente a este rubro: ACRESA y Arrend Leasing, cuya finalidad es fomentar el uso de la figura del arrendamiento financiero sobre el financiamiento bancario para la compra de bienes muebles especialmente aquellos con fines industriales.

Para efectos del presente trabajo de investigación, se trabajará con la información presentada por ACRESA, empresa perteneciente al Grupo Financiero Atlántida.

El arrendamiento financiero es una opción viable de mucho potencial para empresas y empresarios en busca de opciones aceptables de apalancamiento para la adquisición del equipo necesario, de los activos fijos indispensables y para el funcionamiento de la empresa. Por otra parte, el riesgo es compartido entre el arrendador y el arrendatario y al finalizar el contrato existe la opción de compra del equipo logrando obtener el beneficio de la depreciación como escudo fiscal. Es interesante considerar que no es necesario ser dueño del equipo para poder beneficiarse del mismo, entonces es donde la opción del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento puede ser de mucho provecho.

En ese sentido y tomando en consideración que las PYMES de industria en Honduras son un sector de gran importancia, debido a que son una fuente esencial de empleo y que contribuyen al crecimiento económico del país, es conveniente conocer como el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento puede ser una

herramienta de gran utilidad para el desarrollo y la creación de nuevas empresas. Asimismo, es importante comparar esta herramienta de financiamiento con relación al crédito bancario, debido a que éste representa la fuente de financiamiento comúnmente utilizada por las empresas, determinando los costos y beneficios que ambas herramientas implican.

Asimismo, es necesario mostrar un compromiso con la sociedad y a manera de retribución, se pretende otorgar el presente estudio a ACRESA, como fuente de información y de consulta en desarrollo y difusión de sus servicios y en aras de apoyar al sector PYME industrial de la sociedad en la búsqueda de nuevas opciones de financiamiento que permitan el desarrollo óptimo de este rubro económico, cuyo potencial de rentabilidad es altamente competitivo y de esta manera poder brindar asesoría en esta materia y atraer nuevos inversionistas.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

En este apartado se describe la importancia de las PYMES en Honduras, ya que son una fuente importante de empleo y de producción en el país. Asimismo, se analiza el arrendamiento financiero como fuente alternativa de financiamiento para este sector en la compra de activos, explicando sus características principales de acuerdo a lo manifestado por ACRESA, institución más antigua dedicada a brindar este servicio en Honduras. Adicionalmente, se hace referencia al sistema bancario hondureño y sus principales reguladores, y especialmente a la principal actividad de este sector, que es el crédito bancario.

### **2.1 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE HONDURAS (PYMES)**

#### **2.1.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS PYMES**

Las PYMES en Honduras son un sector cada vez más influyente e importante, debido a que son fuertes generadoras de empleos y contribuyen en gran medida a la producción total del país. Existen diferentes formas de clasificar las PYMES, la mayoría toma en cuenta el número de empleados de las empresas, por lo que en este estudio se consideran pequeñas empresas aquellas cuyo número de empleados oscila entre 11 y 50; asimismo, se consideran medianas empresas aquellas cuyo número de empleados oscila entre 51 y 100 (Arango, Morris, Gom, 2008, p. 14).

En el 2003, según diagnóstico realizado por CONAMIPYME (2004, p.8) se registraron 258,000 micro, pequeñas y medianas empresas, “ubicadas en su mayoría en las zonas urbanas del país y dedicadas a actividades comerciales (66%), industriales (25%), de servicios (7%) y otras (2%), generando cerca de 760,000 empleos”. Casi el 100% de estas empresas eran lideradas por microempresarios, por lo que su capacidad para expandirse a otros mercados era limitada, centrándose específicamente a los mercados más pequeños y a los consumidores de menores ingresos y educación.

Además, los resultados de diversas investigaciones comprobaron que en esos años que los dueños y empleados de estos negocios eran de bajo nivel educativo, por lo que no poseían sistemas o técnicas de administración confiables. Lo anterior conlleva a que los involucrados en estas empresas no conocieran, utilizarán, ni tuvieran acceso a las nuevas tecnologías de punta, limitando sus niveles de producción (CONAMIPYME, 2004, p.8)

En estudios más recientes, se descubrió ciertos avances en las características de las PYMES. Para empezar dueños de las empresas encuestadas por un proyecto (más de mil encuestas), rondaban entre los 45 y 47 años, destacándose por poseer 10 años de estudio formal, lo que garantiza que al menos conocen las herramientas básicas sobre matemáticas y otros temas relevantes para el desarrollo de sus empresas (Valenzuela, 2013, p.25).

Otros hallazgos importantes de este estudio indican que las familias de los dueños de estos negocios dependían en un gran porcentaje de estos ingresos, lo que demuestra que al no existir este sector la pobreza en el país se agravaría (Valenzuela, 2013, p.27). Asimismo, resalta que 127,333 MIPYMES generaron 577,343 empleos distribuidos de la siguiente forma: 288,525 provisto por las microempresas, 147,354 por las pequeñas empresas y 141,464 por las medianas empresas.

### **2.1.2 ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS PYMES**

Tomando en consideración que este es uno de los puntos principales de esta investigación, es necesario traer a colación los últimos hallazgos sobre el acceso al crédito bancario que han tenido las PYMES. En ese sentido, y tomando como referencia la investigación realizada por Valenzuela (2013) se puede resumir lo siguiente:

El 49% de la micro, 65% de la pequeña y 71% de la mediana empresa, independientemente de la zona geográfica, han tenido crédito con una institución



financiera. Se identifica que entre más grande el negocio, más han recurrido a financiamiento. En promedio, 3 instituciones financieras les han hecho un ofrecimiento formal de crédito en los últimos 12 meses que define que las MIPYMES conviven en una oferta de financiamiento dinámica que les brinda acceso al financiamiento. (Valenzuela, 2013, p.35)

A pesar de lo anterior, la investigación también resalta que las condiciones bajo las cuales se les ha otorgado créditos a estas empresas no han sido las deseadas por éstas. La forma principal en las que las PYMES están recibiendo información de estos productos es a través de visitas personalizadas por empleados de las instituciones bancarias, lo que denota cierto interés de este sector.

En los últimos años se han observado ciertos avances en cuanto al financiamiento otorgado por el sistema bancario a las PYMES, se han creado nuevos programas orientados a este sector (PYMES) y se han reducido en cierta medida los obstáculos para que este acceda al financiamiento; no obstante, aún existe mucho camino por recorrer y es necesario que el Gobierno siga adoptando políticas que apoyen a este sector.

Por otro lado, destaca el apoyo financiero que Organismos Internacionales y países donantes otorga a instituciones financieras del país para ser dirigido exclusivamente a este sector.

## **2.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL**

El arrendamiento financiero o leasing tiene una característica particular que lo diferencia de cualquier arrendamiento normal, es la opción a compra que se le brinda al arrendatario al final del contrato, es decir, que al momento que el contrato se termine, el arrendatario puede tomar la decisión de comprar el bien que ha estado arrendando por cierta cantidad de tiempo. En otras palabras, se podría decir que si alguien no tiene la capacidad inicial de comprar un bien, puede alquilar el mismo, pagar una renta, gozar

de sus beneficios y luego cuando ya esté capitalizado, comprarlo y hacerlo parte de su patrimonio.

El arrendamiento financiero ha sido una figura o fuente de financiamiento utilizada a lo largo de la historia por muchos países, ha permitido el desarrollo de nuevas empresas y la aparición de nuevos empresarios. Por ejemplo, en España es una de las herramientas financieras más utilizadas, “en la década de los años 90, el leasing se consolidó como sistema de financiación tanto entre las PYMES y los profesionales como en las grandes empresas” (Astorga Sánchez, 2004b, p.52).

Es interesante dar connotación al hecho de que se considera el leasing o arrendamiento financiero como un sistema de financiación, especialmente en el campo empresarial. Es también interesante enfocar la importancia de esta herramienta, puesto que su auge ha permitido el desarrollo de empresas que no tenían la capacidad para realizar inversiones sustanciales para la compra de maquinaria y equipo vital para el funcionamiento de la empresa.

Además, en el caso de las PYMES, que es mucho más difícil obtener una línea de crédito por el riesgo que implica, pero con el conocimiento de que hay otras oportunidades y otras opciones viables, permite el crecimiento económico a nivel micro pero también a nivel macro, es decir, cuando hay crecimiento empresarial, se alimentan los eslabones de la cadena económica, aumentan las fuentes de empleo, se genera estabilidad en las familias, se presentan oportunidades para el ahorro, la capacidad de gasto se incrementa, entre otras variables que permiten aumentar el ingreso y también índices como el Producto Interno Bruto (PIB).

También menciona que el uso del arrendamiento financiero está directamente relacionado con la actividad empresarial y depende mucho de la demanda de los bienes de inversión que se presente en el mercado (Astorga Sánchez, 2004, p. 53).

Cabe destacar que, “Puede ser arrendatario toda aquella persona física o jurídica que destine el bien... a formar parte de su actividad industrial, comercial, etc.” (Astorga

Sánchez, 2004b, p. 53). Esto indica que para realizar una operación de leasing o arrendamiento financiero es necesario destinar el bien objeto de arrendamiento a una actividad de desarrollo.

Dada esta situación, cabe mencionar que la crisis financiera que atravesó España hace algunos años desencadenó una caída en el uso del arrendamiento financiero, así como también las inversiones realizadas a través del mismo; sin embargo, es importante mencionar que se ha recuperado y una de las ventajas es que el arrendamiento financiero no se realiza a través de las instituciones bancarias por lo que no sufre las repercusiones de una recesión en la misma magnitud en la que lo hacen las entidades bancarias convencionales.

Por ejemplo, en España hasta el año 1998 se había arrendado una inversión de 1,085 miles de millones de pesetas, lo que demuestra lo importante que es el arrendamiento financiero para la economía española. Como se ha mencionado el caso particular de España, también es importante traer a colación lo que la legislación española habla acerca de quiénes pueden hacer uso del arrendamiento financiero y bajo qué condiciones.

La Ley de Impuesto Sobre Sociedades de España establece que pueden hacer uso del leasing todas aquellas personas naturales o jurídicas que destinen el bien objeto del leasing a formar parte de su actividad industrial, en otras palabras, únicamente empresarios pueden ser considerados arrendatarios en dicho país. A diferencia de lo que ocurre en Honduras, pero de eso se hablará más adelante en el documento.

“El arrendamiento de equipo es una industria de crecimiento muy rápido y más de la mitad de operaciones lo llevan a cabo actualmente compañías de Europa y Japón” (Berk, J., De Marzo, P., Finanzas Corporativas, 2008, p. 801). Aun y cuando, países como los miembros de la Unión Europea o Japón son países desarrollados cuya población tiene un alto poder adquisitivo y en su mayoría las empresas tienen la capacidad de comprar su propio equipo, utilizan el arrendamiento financiero como una

opción inteligente de hacer finanzas, es decir, de esta manera no ponen en riesgo el capital propio ni el flujo de efectivo de su empresa o negocio y siempre obtienen el beneficio del bien o del equipo arrendado.

Por ejemplo, Berk y De Marzo (2008) hacen alusión a la industria del arrendamiento en Estados Unidos y el gran auge que ha tenido en las últimas dos décadas, especialmente a partir del año 2003, donde la mayoría de los activos productivos de las compañías eran bienes arrendados. También hacen mención a la compañía arrendadora de aviones más grande del mundo, y es GE Comercial Aviation Services, que posee más de 1300 aviones que pone a disposición para arrendamiento por más de 200 aerolíneas en 60 países alrededor del mundo.

Entonces considerando que empresas del calibre de GE Comercial Aviation Services se lucran en gran manera a través del uso de una herramienta financiera con muchos beneficios, se puede inferir que pequeñas y medianas empresas pueden obtener los beneficios y alcanzar niveles de lucro que les permita el desarrollo, crecimiento y expansión.

Adicionalmente, Madura (2010) establece que un arrendamiento puede tornarse una forma de financiamiento apropiada cuando una empresa desea evitar incrementar su deuda en sus registros contables, “este método se conoce como préstamo de arrendamiento directo... debido a que el banco es el propietario de los activos, los puede depreciar a través del tiempo, por motivos fiscales” (p. 468).

### **2.2.1 CÓMO REGISTRAR EL RECONOCIMIENTO CONTABLE DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Uno de los principales retos de cualquier decisión empresarial de carácter financiero es encontrar una manera factible y beneficiosa de contabilizarla. Claro está que toda empresa en cualquier lugar del mundo busca sacar el mayor provecho de todas las inversiones, decisiones, gastos que realice. Por ello es que en muchos casos

no se escatima en contratar estrategias experimentados para la toma de decisiones acertadas y que aporten al crecimiento de la empresa.

En el caso de España, la regulación del arrendamiento financiero o leasing está contemplada en las Normas de Valoración del Plan General de Contabilidad y hay dos formas de contabilizarlo:

La primera se refiere cuando se realizará la opción de compra al finalizar el contrato de arrendamiento y establece lo siguiente:

Los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero... se contabilizarán como activos inmateriales por el valor al contado del bien, debiéndose reflejar en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra. La diferencia entre ambos importes, constituida por los gastos financieros de la operación se contabilizará como gastos a distribuir en varios ejercicios... Cuando se ejercite la opción de compra, el valor de los derechos registrados y su correspondiente amortización acumulada se darán de baja en cuentas, pasando a formar parte del valor del bien adquirido. (Astorga Sánchez, 2004a, p.50)

Por otra parte, la segunda forma de contabilizar el arrendamiento financiero se refiere a cuando una empresa utiliza esta figura como fuente de financiamiento y se menciona lo siguiente:

Se dará de baja el valor neto contable del bien objeto de la operación, reconociéndose simultáneamente y por el mismo importe el valor inmaterial. Al mismo tiempo deberá reconocerse en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra; la diferencia entre la deuda y la financiación recibida en la operación se contabilizará como gasto a distribuir en varios ejercicios. (Astorga Sánchez, 2004a, p.50-51).

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 17 establece que al comienzo del plazo se contabilizará en el Balance General como un activo y un pasivo por el mismo importe. Asimismo, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento. Para el

cálculo del valor mencionado, se utilizará una tasa de descuento, que será la misma que el tipo de interés implícito en el arrendamiento (Norma Internacional de Contabilidad 17, 2006, p.7).

La importancia de las situaciones mencionadas anteriormente radica en el beneficio por escudo fiscal que se pueda obtener, siendo el caso de que se utilice la opción de compra del bien, se contabiliza como un gasto, obteniendo el beneficio de la depreciación acelerada como un beneficio a través de un crédito fiscal y por otro lado, si se decide no comprar el bien, entonces se puede volver a arrendar o se puede devolver, habiendo ya sido beneficiado por el uso del mismo.

Por otra parte, Berk y De Marzo establecen que una operación de arrendamiento se ve como una renta, siendo que el arrendatario reporta todo el pago del arrendamiento como un gasto de operación. “El arrendatario no deduce un gasto por depreciación del activo y no reporta este, o el pasivo del pago de la renta en su balance” (Berk, J., De Marzo, P., 2008, p. 809).

Adicionalmente, el arrendamiento financiero es también considerado como una adquisición porque se reporta en el balance general del arrendatario, dado que “incurre en gastos por depreciación del activo; además el valor presente de los pagos futuros por arrendamiento se mencionan como pasivo y la parte del interés del pago por renta se deduce como gasto de interés” (Berk, J., De Marzo, P., 2008, p. 809).

## **2.2.2 MARCO FISCAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Teniendo clara la forma de contabilizar el arrendamiento financiero, es necesario especificar de qué manera se puede obtener un beneficio fiscal, tanto del lado del arrendador como del arrendatario. Ya se había mencionado el beneficio fiscal a través de un crédito fiscal por contabilizar un arrendamiento financiero como gasto habiendo ejercido el derecho de compra del bien, además de poder devolverlo o arrendarlo nuevamente al finalizar el contrato por un valor y un plazo menor.

Sin embargo, el arrendador debe tener una opción de la cual poder beneficiarse si se da el caso de que el arrendatario no esté dispuesto a comprar el bien al finalizar el contrato de arrendamiento; asimismo, es necesario tomar en consideración algunos aspectos relevantes antes de tomar la decisión de formalizar un contrato. Nuevamente Astorga Sánchez (2004b) indica en su artículo “Los aspectos fiscales del leasing” que el arrendador puede recuperar el bien arrendado y venderlo a terceros si el mismo no es comprado (p.53).

No es conveniente establecer un contrato de arrendamiento financiero con una persona natural que desee financiar un bien para beneficio propio y no para fines comerciales, no obstante, si el bien será explotado para fines de desarrollo empresarial y comercial, el artículo 28 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades de España establece algunas condiciones que se deben cumplir para establecer un contrato de arrendamiento financiero, donde destacan:

Fijar plazos mínimos de duración... En las operaciones sobre bienes mobiliarios, la duración mínima es de dos años y para las operaciones sobre bienes inmobiliarios es de diez años.

El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del periodo contractual.

Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer en los respectivos contratos, diferenciando la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien..., excluido el valor de opción de compra...

Las entidades arrendadoras deberán amortizar el coste de todos cada una de los bienes adquiridos para su arrendamiento financiero... (Astorga Sánchez, 2004b, p.53).

Aun y cuando el arrendamiento financiero es una forma de financiamiento muy beneficiosa tanto para el arrendador como para el arrendatario, es importante mencionar que en toda operación financiera existen riesgos, por consiguiente deben haber respaldos y formas de amortiguar cualquier pérdida o efecto negativo que se pueda presentar.

Por otro lado, se hace mención de otra figura concerniente al arrendamiento financiero y es la venta con arrendamiento posterior o re-arrendamiento, “en este tipo de operación, el arrendatario recibe efectivo por la venta del activo y después hace pagos por arrendamiento para conservar el uso del activo” (Berk, J., De Marzo, P., 2008, p. 802).

En este tipo de arrendamiento financiero, el arrendatario puede financiar un bien por otros medios, como ser el financiamiento bancario y utiliza ese dinero para comprar el bien mencionado, luego realiza un contrato de arrendamiento y utiliza las rentas o pagos por arrendamiento para cubrir la deuda anterior. Adicionalmente, en muchos de los casos el arrendador puede ser una entidad de propósito especial “que crea el arrendatario con el único propósito de obtener un tratamiento contable y fiscal específico” (Berk, J., De Marzo, P., 2008, p. 802).

En otras palabras, es una forma de autofinanciamiento y cabe destacar que es una estrategia fundamentada que puede ser altamente beneficiosa y funcional desde el punto de vista que se puede lograr obtener un alto porcentaje de rendimiento sustentado por las proposiciones de Modigliani y Miller, dividiendo de esta manera los flujos de efectivo y diversificando los riesgos. (Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B., p. 515).

Para ahondar un poco más sobre el tratamiento fiscal del arrendamiento financiero, se ejemplificará el caso de Estados Unidos, a través del Internal Revenue Service (IRS) que es la entidad estatal encargada de la recaudación fiscal. Para un arrendamiento financiero en Estados Unidos, “el arrendador recibe las deducciones por depreciación asociadas con la propiedad del activo. El arrendatario deduce todo el monto de los pagos por arrendamiento como gasto de operación... se tratan como ingreso para el arrendador” (Berk, J., De Marzo, P., 2008, p. 811).

Considerando que el arrendador sirve como un intermediario fiscal entre el arrendatario y el IRS, el arrendador entrega al IRS los gastos por depreciación debido al tratamiento de depreciación acelerada que se le da al bien, lo que funciona como escudo fiscal para el arrendatario quien al final recibe un crédito fiscal como ya se ha



mencionado, gracias a la mencionada depreciación acelerada. Cada vez se descubre lo interesante que puede resultar el uso de la figura del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento y las dimensiones que se pueden alcanzar gracias a las diversas estrategias que se pueden desarrollar a través del mismo.

## **2.2.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN HONDURAS**

### **2.2.3.1 Generalidades y Normas sobre Arrendamiento Financiero en Honduras**

De acuerdo a Circular emitida por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, las instituciones bancarias, sociedades financieras y organizaciones privadas de desarrollo financieras pueden realizar operaciones de Arrendamiento Financiero (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2014). Esto indica que estas operaciones no solamente son circunscritas específicamente a los bancos, sino que otras instituciones pueden dedicarse a este rubro. Es decir, la ley faculta a otro tipo de instituciones a realizar operaciones de arrendamiento financiero.

Adicionalmente, el comunicado establece que es el arrendatario quien elige al proveedor del servicio de arrendamiento financiero y también selecciona el bien a arrendar. En consecuencia, el arrendador no es el responsable por los efectos jurídicos favorables o desfavorables de la elección del bien y del proveedor, salvo en los casos en que el arrendador sea el proveedor (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2014).

Las Operaciones de Arrendamiento Financiero en Honduras, específicamente tienen que seguir ciertos lineamientos y disposiciones generales que se enumeran a continuación:

1. Nombre, razón o denominación social, domicilio y demás generales de las partes;
2. Fecha y lugar de celebración del contrato;
3. Período de vigencia del contrato;
4. La tasa de interés del contrato y la forma para determinarla;
5. Los términos, formas y condiciones de pago de las cuotas;

6. Comisiones y cargos a cobrar, en caso aplique;
7. El contrato deberá efectuarse sobre bienes adquiridos a solicitud del cliente;
8. Especificaciones y características de los bienes objeto de arrendamiento;
9. Los compromisos adquiridos tanto por el arrendatario como por el arrendador, no podrán ser modificados unilateralmente durante la vigencia del contrato;
10. Condiciones bajo las cuales se puede rescindir el contrato de arrendamiento;
11. La opción a ejercer por el arrendatario a la terminación del contrato; y
12. La opción de compra, la que deberá ser de un valor significativamente inferior al valor económico estimado del bien a la fecha en que puede ser ejercida.

Cualquier modificación al contrato de arrendamiento deberá ser realizado por mutuo acuerdo de las partes y dichas modificaciones deberán estar siempre sujetas a lo dispuesto en las presentes Normas (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2014).

Por otra parte es importante mencionar que cualquier contrato celebrado entre partes conlleva responsabilidades y obligaciones para ambas y los contratos de arrendamiento financiero no son la excepción. Es importante mencionar que el arrendador debe pagar efectiva y eficazmente al proveedor, además de mantener los bienes libres de embargo durante el tiempo que dure el contrato de arrendamiento, entre otras obligaciones.

En contraposición, el arrendatario deberá cumplir con los plazos de pago de las rentas establecidas, hacer uso adecuado de los bienes y mantenerlos en buen estado, especialmente si se va a hacer una devolución del mismo al momento del término del contrato, además de “informar al arrendador sobre cualquier deterioro o daño relevante sufrido por el bien objeto de arrendamiento” (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2014).

### **2.2.3.2 ACRESA**

El Gerente Regional de ACRESA, menciona que en Honduras, hace unos 15 o 20 años, el arrendamiento financiero se volvía muy atractivo para clientes corporativos, ¿por qué? Porque de esa manera se agenciaban un escudo fiscal por la depreciación

de los activos que decidían arrendar. Dicho escudo fiscal oscilaba entre un 40% a un 45% que se recuperaba a manera de crédito fiscal. Sin embargo, con el paso del tiempo, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) se ha ido desgravando y en consecuencia el arrendamiento ha dejado de ser tan atractivo para este tipo de clientes. Pero en yuxtaposición, se ha vuelto una innovadora forma de financiamiento para PYMES.

Asimismo, hace mención que aproximadamente entre el 80 y 90% de su cartera de clientes pertenecen al sector PYME. Si bien es cierto, el arrendamiento financiero era concebido como una herramienta que permitiera obtener un escudo fiscal, hoy en día, es concebido como una forma de adquirir activos sin tener la necesidad de hacer fuertes erogaciones de capital aunado al escudo fiscal que se obtiene, siempre a través del crédito fiscal. Adicionalmente, uno de los beneficios que ofrece el arrendamiento financiero con ACRESA en Honduras, es el financiamiento del 100% del valor del bien que se desea arrendar.

ACRESA puede financiar todo tipo de bien mueble que esté sujeto a depreciación y que sea necesario para el funcionamiento de las actividades comerciales, de servicio, industriales y de transporte de una empresa, persona natural o comerciante individual. Determinando así que una empresa puede avocarse y solicitar esta opción para la compra de activos fijos, considerando que no tiene que después hacer fuertes erogaciones de capital y asimismo si al término del contrato devolverlo si no se desea comprar.

Para acceder a un arrendamiento financiero con ACRESA, la empresa (de cualquier sector económico), persona natural o comerciante individual que desee dedicarse a cualquier actividad comercial, de servicio, industrial y de transporte únicamente debe identificar el activo que necesita, presentar solicitud de arrendamiento a ACRESA, se somete a un estudio para evaluar la capacidad de pago y una vez aprobado se firma el contrato de arrendamiento y obtener todos los beneficios del bien.

Al término del contrato de arrendamiento, el arrendatario cuenta con tres opciones: devolver el bien, comprarlo por un valor del 5% del costo original o volverlo a

arrendar por una renta menor a un plazo menor. En cualquiera de los escenarios, el arrendatario puede beneficiarse a través de una herramienta cuyo nivel de riesgo es bastante bajo («ACRESA - Conózcanos», s. f.).

### **2.2.3.1 Situación Actual de ACRESA**

En este apartado se hace un análisis de la situación actual de ACRESA de acuerdo a los balances publicados a diciembre de 2013 en la página web de dicha institución. En ese sentido, ACRESA destacó como institución líder en cuanto al otorgamiento de arrendamientos financieros, contribuyendo el hecho de que fue la primera institución en ofrecer esta opción de financiamiento en Honduras.

En cuanto a sus principales indicadores, a la fecha analizada esta institución presentó un índice de morosidad bastante bajo y aceptable al ubicarse en 3.66%, el índice de adecuación de capital fue de 29.71% (según la CNBS el mínimo debe ser 10%) y el rendimiento sobre el patrimonio fue de 14.10%. Asimismo, destaca el bajo índice de créditos a partes relacionadas (0.32%); lo anterior demuestra que ACRESA es una institución confiable y sólida.

Con relación a los arrendamientos, al 31 de diciembre de 2013 este reflejó un costo de L396.1 millones (L397.2 millones a la misma fecha de 2012), influenciado por la adquisición de L82.7 millones en vehículos, equipo y maquinaria; contrarrestado por las ventas o retiros efectuados en el año por L84.0 millones. Por otro lado, la depreciación acumulada ascendió a L161.1 millones, superior a lo observado en 2012 (L134.4 millones). Ambos resultados provocaron que el saldo neto de los arrendamientos de vehículos, equipo y maquinaria se ubicara en L235.1 millones (L262.8 millones en 2012).

### **2.2.3.2 Ventajas del Arrendamiento Financiero**

El Arrendamiento Financiero es una figura de financiamiento relativamente joven, que podría superar en ventajas al financiamiento bancario, especialmente a nivel empresarial en términos de compra de bienes, especialmente industriales.

De acuerdo a Kieso y Weygandt (1988), se pueden enumerar una serie de ventajas que analizadas y aplicadas de una manera sabia y estratégica podrían generar ahorros de gran magnitud a las empresas que decidan hacer uso de esta figura.

1. El arrendamiento permite un financiamiento del 100% contra uno del 60 al 80% que se obtiene con la compra, conservándose así el efectivo y el capital de trabajo.
2. El arrendamiento permite efectuar rápidos cambios en el equipo, reduce el riesgo de obsolescencia y en muchos casos pasa dicho riesgo al arrendador en el valor residual.
3. ...permite cancelar el costo total del activo... y proporciona ventajas fiscales adicionales mediante la aceleración de las deducciones (p.1000).

Tal como se menciona anteriormente, es una forma muy útil de financiamiento, además de ser sumamente interesante por todas las bondades y beneficios que genera, es muy inteligente utilizarla cuando se puede obtener un ahorro que a la larga se puede convertir en una inversión para la empresa y fuente de generación de mayores utilidades.

### **2.2.3.3 Ventajas del Arrendamiento Financiero con ACRESA**

El uso del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento puede presentar una gran gama de ventajas que pueden aportar a la mejora de la situación financiera de una empresa, especialmente PYMES, para quienes las opciones son bastante limitadas y cuyas expectativas de acceso a crédito bancario son complicadas y difíciles.

La ventaja intrínseca del uso del arrendamiento financiero es que se puede renovar el equipo con mayor facilidad sin estar atado a un valor en libros debido al tratamiento de depreciación acelerada que se le da al bien arrendado de acuerdo al

plazo de financiamiento. ¿Qué se pretende dar a conocer con esto? Que no tiene sentido depreciar a 5 años un equipo de cómputo arrendado a 2 años porque en ese caso tendría que prevalecer el valor en libros del mencionado equipo, sin embargo, a través de la depreciación acelerada que se le da, el equipo ya estaría completamente depreciado a los 2 años, es decir, al final del contrato de arrendamiento, por lo que se puede renovar al valor ya depreciado, lo que tiene mayor sentido porque el equipo de cómputo se vuelve obsoleto al poco tiempo y requiere de renovación a corto plazo.

Otras ventajas que se pueden mencionar son el arrendamiento del 100% del valor del bien, el arrendamiento no compromete el capital de trabajo ni las líneas de crédito de la empresa o individuo, las rentas pagadas se contabilizan como gasto entonces se deducen totalmente del ISR y muy importante, mejora el flujo de caja porque el activo se paga en la medida que produce («ACRESA - Conózcenos», s. f.).

## **2.3 EL CRÉDITO DEL SECTOR BANCARIO**

Con el fin de comprender la importancia del crédito bancario para el funcionamiento de la economía de un país, es necesario tener claro su concepto. El origen etimológico de la palabra crédito es *creditum* que significa cosa confiada. Según Chen (2005) “una operación de crédito se refiere a la confianza que se deposita en una o varias personas al proporcionar una cantidad de dinero, con la promesa de una compensación adicional y proporcional a lo recibido...” (p.1).

En otras palabras el crédito bancario es la opción que tienen las personas que carecen de recursos, para poder invertir y establecer sus empresas o consumir y adquirir lo que no pueden a través de sus propios recursos en el presente. En este contexto, es que esta opción se convierte en una herramienta indispensable para el desarrollo, sostenimiento y creación de negocios en los países, entre ellos destacando las PYMES.

El crédito también denota un acto de confianza y de intercambio, ya que se espera que en el transcurso del plazo convenido el deudor pague el monto recibido más

un porcentaje adicional que compensará al prestamista la pérdida de valor del dinero en el tiempo y el riesgo asumido. Existen diferentes tipos de crédito que se clasifican de acuerdo a los montos, garantías y los fines a los que se destinan.

Destacando entre los diferentes tipos de crédito, la línea de crédito informal y el préstamo de crédito revolvente. La primera “es un acuerdo de financiamiento flexible que permite a las empresas pedir prestada hasta cierta cantidad específica dentro del tiempo determinado”, por otro lado, la segunda “obliga al banco a ofrecer hasta una cantidad máxima específica de fondos durante un período determinado” (Madura, 2010, pp. 468-468).

La línea de crédito informal puede ser útil para empresas que puedan tener una necesidad de inesperada de dinero en determinando momento y la tasa de interés se ajusta al mercado, sin embargo, los bancos no están obligados a proporcionar el dinero. Caso contrario es el préstamo de crédito revolvente, en el que el banco sí está comprometido a brindar los fondos solicitados en el momento en que sean requeridos, pero cobra una comisión determinada y simbólica por los fondos no utilizados (Madura, 2010, p. 469).

Es importante mencionar que el crédito es el motor de las economías, debido a que a través del mismo, el dinero pasa de mano en mano, lo que se conoce como transmisión del dinero o efecto multiplicador. Asimismo, el crédito se constituye en la actividad principal del sistema bancario, como bien lo menciona Chen (2005) “...es por ello que se requiere que dicha actividad conlleve la existencia de normas y procedimientos y controles orientados a velar por el buen desarrollo en las concesiones de los créditos, en sus etapas de colocación, administración y cancelación” (p.1).

Es importante mencionar que en esta investigación se tomará como punto de referencia el financiamiento otorgado por el sistema bancario privado de Honduras.

## **2.3.1 FACTORES QUE AFECTAN EL CRÉDITO BANCARIO**

Es importante determinar los factores que afectan la disponibilidad y el comportamiento del crédito bancario, ya que la evidencia histórica demuestra que en períodos recesivos tiende a disminuir y en momentos de auge económico a incrementarse, lo anterior se debe principalmente al movimiento de diversos factores entre los que destacan los siguientes:

### **2.3.1.1 Tasas de Interés**

Las tasas de interés definidas como “el precio que debe pagarse por utilizar fondos ajenos, el cual se expresa como un porcentaje del monto prestado por unidad de tiempo” (BCH, 2012a, p.45). También conocidas como el precio del dinero, afectan la demanda de préstamos. Esta asociación se explica por la Ley de la oferta y de la demanda, la cual especifica que cuando el precio de un bien se incrementa su demanda disminuye, es así que cuando las tasas de interés de los préstamos tiende a subir su demanda se reduce incentivando a los agentes económicos a que destinen sus recursos al ahorro.

Por otro lado, es importante mencionar que las tasas de interés exigidas por el sistema bancario privado son más altas que las de los bancos públicos; no obstante, la oferta de recursos prestables por estos últimos es limitada y de difícil acceso, ya que en Honduras sólo existe un banco de desarrollo: Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) y un intermediario financiero público como ser: el Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (Banhprovi). A su vez, las tasas de interés se ven afectadas por los niveles de liquidez que existan en la economía, de lo cual se hablará en el siguiente apartado.



### **2.3.1.2 Liquidez, Tasa de Política Monetaria y Operaciones de Mercado Abierto**

La Tasa de Política Monetaria (TPM) utilizada por el Banco Central de Honduras (BCH) para indicar su postura de política monetaria al mercado, afecta directamente a las tasas de interés. A manera de ejemplificar y resumir el canal de transmisión de la política monetaria del BCH, se puede mencionar que al incrementar la TPM se espera que las tasas de interés de mercado denoten la misma tendencia afectando finalmente los niveles de liquidez de la economía, que de acuerdo al BCH (2012a) “la oferta monetaria y de activos financieros de aceptación internacional como medios de pago, entre los cuales figuran el oro, las divisas... etc.” (p.27).

Este comportamiento se debería a que un aumento de la tasa de interés activa (o de préstamos) provocaría que los agentes cambiarios demanden menos dinero, influyendo en los niveles de liquidez de las entidades bancarias. Como lo aclara el Banco Central de Chile (2000) en uno de sus informes:

Por ejemplo, un aumento en la tasa de política tenderá a asociarse a una restricción monetaria, puesto que su efecto al alza sobre las tasas de interés de mercado implicará que el costo para el público de mantener esos activos líquidos suba y entonces disminuya su cantidad demandada. Esto hace que los bancos requieran menos liquidez para sus operaciones, a la tasa de interés interbancaria más alta, por lo que el Banco Central necesita proveer menos liquidez para sostener la nueva tasa.

La menor demanda por activos monetarios líquidos tiene como contraparte una reducción en los depósitos a la vista en los bancos, lo cual si no se compensa con un aumento en otras formas de depósito, disminuye las fuentes de fondos de los bancos y su base para dar crédito. (p.12)

Adicionalmente, el BCH cuenta con otros instrumentos para regular el nivel de liquidez de la economía, entre los más importantes destacan las Operaciones de Mercado Abierto, que consisten en la compra o venta de Letras del BCH. Cuando el BCH compra Letras del BCH debe entregar dinero a cambio, lo que aumenta el dinero

en circulación en la economía y viceversa (BCH, 2012a, p.31), lo que finalmente impacta en la otorgación de créditos bancarios.

### **2.3.2 IMPORTANCIA DEL CRÉDITO BANCARIO Y SU FUNCIÓN EN LA ECONOMÍA**

Según la teoría económica, el sistema financiero es esencial en el crecimiento económico de un país, la evidencia demuestra que en economías desarrolladas donde el sistema financiero es fuerte y que cuenta con mercados de capitales desarrollados tienden a crecer más rápido que las que carecen de ellos (Galindo, s. f., p.1).

También lo afirman Mondragón y Hernández (2007):

En la teoría económica tradicional no fue incorporado el papel de la banca en el crecimiento económico como uno de sus determinantes. No obstante, la teoría financiera ha evolucionado y demostrado que no es así, ahora es aceptado que el incremento en la eficiencia del sistema financiero le permite a un país alcanzar tasas de crecimiento más elevadas. (p.1)

Cabe destacar, que según la teoría se pueden observar al menos cinco formas mediante las cuales el sistema financiero puede afectar de manera positiva el crecimiento económico: 1. Son los canales que mueven y aglomeran el ahorro, 2. Estimulan la asignación eficiente del capital, de modo que las personas que tienen necesidad de recursos para invertir pueden obtener información y acceder a éstos por medio de este sector; no obstante, el sistema financiero al contar con suficiente información de los inversionistas procurará realizar una correcta asignación de los capitales y que su uso sea el adecuado, 3. Adoptan, transforman y diversifican el riesgo, lo que no podrían hacer los ahorrantes individuales. 4. Al ser instituciones fuertes, pueden asumir sin mayores problemas el riesgo crediticio y 5. Son medios por los cuales se administra la cantidad de dinero en la economía y proveen acceso a un sistema de pagos que facilita las transacciones de bienes y servicios (Galindo, s. f., p.1).

Adicionalmente, el crédito genera bienestar social, particularmente en las familias y PYMES, ya que a través de su uso éstas pueden optar a comprar bienes y establecer negocios que difícilmente lo podrían hacer por sí mismos; no obstante, el crédito es costoso y de difícil acceso para estos sectores.

### **2.3.3 TIPO DE PRÉSTAMOS**

En este apartado se describirán los principales tipos de préstamos que son otorgados por las instituciones bancarias.

#### **Préstamo Personal**

Dentro de las líneas de crédito comúnmente utilizadas destaca el crédito personal el cual posee las siguientes características:

“Un préstamo personal es un contrato por el que la entidad financiera adelanta una cantidad de dinero (principal) a otra persona llamada prestatario, con la obligación de que devuelva el principal y abone además unos intereses pactados y los gastos derivados de la operación.

Las entidades de crédito ofertan infinidad de préstamos personales, también llamados préstamos de consumo, con distintos nombres comerciales (préstamos coche, créditos vacaciones, préstamos bodas...), pero con unas pequeñas variaciones todos son prácticamente lo mismo.” (Finanzas para todos, s.f)

Debido a que son de fácil acceso se caracterizan por poseer altas tasas de interés.

#### **Préstamo Corporativo**

Comúnmente corresponde a préstamos otorgados a empresas con ventas anuales superiores a cierto monto en los dos últimos años, al considerar los estados financieros anuales auditados. (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, s.f)

#### **Préstamos PYME**

“Préstamo para pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio, industria, servicio, agroindustria y otras actividades, destinado al financiamiento de capital de trabajo o activo fijo” (Banco Atlántida, p.f)

## **Préstamo Hipotecario**

“Es un Súper Préstamo Hipotecario con destino para lo que se desee, consolidación de obligaciones, Gastos de Viajes, Gastos de Salud, Educación, Remodelaciones de su Vivienda entre otro.

### **Requisitos específicos:**

Fotocopia de la escritura del Bien inmueble que dejará en garantía.

Recibo y estado de cuenta de Bienes Inmuebles donde indique clave catastral.

Planos de desmembramientos, rectificaciones de linderos, parcelamientos. Si aplica.

Permiso para hipotecar, ceder o vender sobre bienes inmuebles.” (Lafise, s.f)

## **2.3.4 EL CRÉDITO BANCARIO EN AMÉRICA LATINA**

### **2.2.4.1 El Sistema Financiero en América Latina**

Según investigaciones realizadas, el sistema bancario de América Latina es menos desarrollado en comparación a las economías avanzadas y con relación a otros mercados que presentan similares niveles de capital. Lo anterior aunado a que en sus carteras retienen un porcentaje significativo de riesgo, provoca que los costos para financiar a los inversionistas sean altos. Además, el crédito a largo plazo es escaso y se orienta principalmente a empresas grandes y medianas, que poseen activos que pueden utilizar como garantías (Jiménez y Manuelito, 2011, p.49).

En lo que concierne a los niveles de profundización -vinculados a un proceso que captura el grado de crecimiento de los agregados monetarios con la relación al PIB-, en la región centroamericana el crédito como porcentaje del PIB al primer semestre de 2013 se situó en 43.5% en Costa Rica, 38.7% en El Salvador, 29.9% en Guatemala y 22.7% en Nicaragua. Por otro lado, Honduras registró un indicador de 45.7% situándose en el primer lugar en la región (BCH, 2013, p.23).

A pesar de ser el más alto a nivel centroamericano, al compararlo con otros países y regiones del mundo, inclusive en países latinoamericanos, es relativamente

bajo ya que en estas economías en algunos años como el 2008 alcanzó el 100% del PIB, como el caso de Chile y Panamá (Jiménez y Manuelito, 2011, p.50).

#### **2.2.4.2 El Crédito Bancario en América Latina**

Entre el 2004 y 2011 el crédito bancario al sector privado creció en promedio el 9% en términos reales. En el 2008 y 2009, años donde se observó la crisis financiera, el crédito bancario de estas economías decayó en 2.7% en términos reales, no obstante en el 2010 y 2011 esta región manifestó una recuperación fuerte al reflejar un crecimiento de 10.2%, similar a los crecimientos observados antes de la crisis. Este fuerte crecimiento fue relativamente superior a lo que registraron las economías emergentes de Europa y Asia (Hansen y Sullá, 2013, p.51).

Lo anterior denotó una mayor profundización de estos mercados, lo cual genera mayores beneficios para la población, al incrementar su ingreso per cápita. Como lo mencionan Hansen y Sullá (2013):

Un mejor acceso al crédito tiene el potencial de impulsar el crecimiento económico por el lado de la oferta mediante la aceleración de la acumulación de capital y de la productividad total de factores. Se puede promover la acumulación de capital con mercados crediticios profundos que permitan movilizar el ahorro y fomentar la diversificación del riesgo, lo cual a su vez facilita la viabilidad de proyectos riesgosos con retornos mayores (Acemoglu y Zilibotti, 1997). Mercados crediticios más profundos también pueden impulsar innovaciones tecnológicas mediante la identificación, selección y financiamiento de emprendedores (Shumpeter, 1912; Levine, 1997). (p.52)

#### **2.3.5 EL CRÉDITO BANCARIO EN HONDURAS**

De acuerdo a artículo publicado en la Revista Científica Innovare, Honduras es el país en Centroamérica con el mayor índice moratorio debido a la falta de educación financiera que recibe la población. Establece que la población se convierte en económicamente activa a edades sumamente tempranas, teniendo acceso a productos financieros cada vez más temprano en edad, en muchos casos sin haber alcanzado un

nivel adecuado de madurez para poder manejar este tipo de productos (López, T., Cáceres, B., 2012, p. 31).

Es importante destacar la relevancia de la educación financiera, especialmente al momento de decidir establecer PYMES o convertirse en comerciantes, porque la estrategia financiera es un factor determinante en el desarrollo y éxito de cualquier proyecto de inversión, especialmente cuando el fin último es el lucro.

Para describir el comportamiento del crédito bancario en Honduras, es necesario conocer los principales sectores que conforman el sistema financiero y que tienen una relación directa o indirecta con esta variable.

### **2.3.5.1 El Banco Central de Honduras**

La autoridad monetaria de Honduras es el BCH, el cual fue creado mediante Decreto Legislativo No. 53 del 3 de febrero de 1950, el cual fue reformado en tres ocasiones con el fin de situar a la institución en el nivel que exigen las condiciones prevalecientes en el país. Los Artículos 342 de la Constitución de la República y 2 de su propia Ley, especifican sus funciones principales (BCH, 2012b):

El Banco Central de Honduras tendrá por objeto velar por el mantenimiento del valor interno y externo de la moneda nacional y propiciar el normal funcionamiento del sistema de pagos. Con tal fin, formulará, desarrollará y ejecutará la política monetaria, crediticia y cambiaria del país. (p.13).

El papel del BCH es crucial para el adecuado funcionamiento del sistema bancario, ya que provee instrumentos para regular la liquidez de las instituciones bancarias de corto plazo (un día), como es el caso de las ventanillas de las Facilidades Permanentes de Inversión (FPI) y de Crédito (FPC), así como por el hecho de que exige que las instituciones mantengan sin uso un porcentaje de los depósitos de los ahorrantes (Encaje Legal). Asimismo, a través de los instrumentos de política monetaria como ser la TPM y Operaciones de Mercado Abierto regula los niveles de

liquidez de la economía, que finalmente impactan en el otorgamiento de crédito, lo que se explicó con mayor detalle anteriormente.

### **2.3.5.2 El Sistema Bancario Hondureño**

Según comunicado de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), al 13 de marzo de 2014 existían 17 bancos comerciales autorizados para recibir depósitos del público (CNBS, 2014).

Es importante mencionar que el cometido principal de la CNBS es “la protección de los intereses de los ahorrantes, asegurados, inversionistas y demás beneficiarios, así como la detección y orientación oportuna sobre el mejor manejo de los riesgos... cumplir con su función económica generando crecimiento en favor de nuestro país” (López, T., Cáceres, B., 2012, p. 34). En resumidas cuentas, el propósito básico es el desarrollo del país, aportar para el crecimiento económico de la nación y el fomento de la sana competencia del mercado, considerando que es de donde se puede fomentar el crecimiento de la actividad económica.

Por su parte, a junio de 2013 los bancos comerciales de Honduras poseían L274,850.0 millones en activos y 2,182 oficinas de atención al público, proveyendo de 22,839 plazas de trabajo a nivel nacional. En lo que se refiere a la profundización financiera, los depósitos totales del sector privado representaron el 39.4% del PIB y los créditos totales otorgados al mismo sector 45.7% del PIB (BCH, 2013, p.22).

En lo concerniente a la bancarización, la que “mide el acceso a los servicios financieros por parte de la población y se asocia al establecimiento de relaciones amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios” (BCH, 2013, p.23), a la misma fecha, el número de sucursales y cajeros automáticos por cada 1,000 km<sup>2</sup> ascendieron a 11 en cada caso; asimismo, las cuentas de ahorro fueron 763 por cada 1,000 adultos, lo que contribuye al crecimiento y desarrollo de las actividades económicas del país.

### **2.3.5.3 El Crédito Bancario al Sector Privado**

El BCH para medir el crédito bancario otorgado al sector privado, utiliza el Manual de Estadísticas Monetarias y Financieras 2000 publicado por el Fondo Monetario Internacional en el 2001. Para ello el BCH usa los Balances Analíticos que cada institución bancaria proporciona a la CNBS, además de la información que recibe directamente de estas instituciones, denominada “Préstamos y Descuentos”. Luego de recibir la información la procesa de acuerdo al manual antes especificado y como resultado obtiene el “Panorama de las Sociedades de Depósito que constituye el marco estadístico para elaborar las medidas del crédito a efectos de los derechos de las sociedades de depósitos” (García y Cortés, s. f., p.25).

Con respecto a la situación actual del crédito bancario al sector privado, de acuerdo a estadística del BCH a febrero de 2014 éste mostró un saldo de L194,922.6 millones, superior en 11.6% a lo observado un año atrás, no obstante, a partir de octubre de 2012 este ha denotado una tendencia a la baja, explicada en parte por el incremento de 0.92 puntos porcentuales (pp) en la tasa activa (sobre préstamos) observada en el mismo lapso de tiempo.

Adicionalmente, la trayectoria de la producción nacional muestra una variación positiva de 2.7%, menor a la registrada a febrero de 2013 (3.2%), según el índice Mensual de Actividad Económica (IMAE), ésta desaceleración provoca un impacto negativo en el comportamiento del crédito bancario (BCH, 2014, p.3).

El crédito bancario se puede categorizar de dos formas: 1. Préstamo para capital de trabajo, “diseñado para respaldar operaciones comerciales en curso” (Madura, 2010, p. 468) y 2. Préstamos a plazo, “que se utilizan principalmente para financiar la compra de activos fijos” (Madura, 2010, p. 468).

El primero se utiliza como una especie de amortiguador para respaldo del negocio cuando no hay suficiente capital para invertir en capital de trabajo. Una característica importante es que deben ser a corto plazo y tienen la facilidad de que se



pueden utilizar de manera frecuente. Por otra parte, el segundo se utiliza a mayor escala, es decir, una institución financiera presta a su cliente una cantidad específica de dinero y este tiene un destino específico de inversión. Son usualmente de largo plazo establecido al momento de celebrarse el contrato.

## **2.4 MODELO**

### **2.4.1 PROPOSICIÓN I DE FRANCO MODIGLIANI Y MERTON MILLER**

Modigliani y Miller (M y M) establecen en su Proposición I que “el valor de la empresa es independiente de su estructura de capital” (Ross, S., Westerfield, R., Jordán, B., p. 515). Si bien es cierto, esta teoría se aplica directamente a las formas de financiamiento de las operaciones de una empresa, es decir, cómo una empresa decide financiar sus operaciones, ya sea a través de deuda o a través de capital propio.

Sin embargo, es una base teórica para el presente estudio porque ilustra perfectamente la esencia de la forma en la que funciona el arrendamiento financiero. Entre las ventajas que este brinda a las empresas que hacen uso de esta figura es que no compromete el capital de trabajo de la empresa ni su estructura de capital ni sus líneas de crédito, en consistencia con la teoría planteada, el valor de la empresa permanece independiente de la manera en la que decida financiar los activos necesarios para su funcionamiento comercial.

## **2.5 CONCEPTUALIZACIÓN**

A continuación se definen conceptos cruciales para el desarrollo del presente estudio:

**Arrendamiento:** “es un contrato que celebran dos partes: el arrendatario y el arrendador... obligado a efectuar pagos periódicos a cambio del derecho de utilizar el activo” (Berk, J., De Marzo, P., 2008).

“Un acuerdo contractual entre dos partes... el arrendatario es el usuario del equipo; el arrendador es el propietario” (Ross,S., Westerfield,R., Jordan, B., s. f.).

**Arrendamiento Financiero:** “cuando de las condiciones económicas de un acuerdo de arrendamiento se deduzca que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto de arrendamiento” (Martínez Sanchís, 2008, p. 55).

“Un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos inherentes a la propiedad del activo” (Norma Internacional de Contabilidad 17, 2006, p. 2).

**Bancarización Financiera:** mide el acceso a los servicios financieros por parte de la población y se asocia al establecimiento de relaciones amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios (BCH, 2013).

**Crédito Bancario:** El banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una actividad empresarial (Diccionario Económico, 2014).

**Crédito Fiscal:** Es el impuesto soportado, entre otros documentos, en las facturas de proveedores, facturas de compras, notas de débito y de crédito recibidas que acrediten las adquisiciones o la utilización de servicios efectuados en el período tributario respectivo. (Servicio de Impuestos Internos, s. f.)

**Depreciación acelerada:** Consiste en reducir a un tercio los años de vida útil de los bienes que conforman el activo inmovilizado, mediante normas de carácter general, o los años de vida útil, mediante normas particulares recaídas en solicitudes de las empresas que someten sus bienes a jornadas extraordinarias de trabajo o bajo

condiciones físicas o geográficas que determinen un mayor desgaste que el normal. (Servicio de Impuestos Internos, s. f.)

**Escudo fiscal:** Es la estrategia para reducir los impuestos mediante desgravaciones fiscales. Es la propiedad asociada a aquellos gastos que disminuyen los impuestos a pagar (Empresa y Economía, s. f.).

**PYMES:** Para efectos del presente estudio se consideran pequeñas empresas aquellas cuyo número de empleados oscila entre 11 y 50; asimismo, se consideran medianas empresas aquellas cuyo número de empleados oscila entre 51 y 100 (Arango, Morris, Gom, 2008, p. 14).

**PYMES de industria:** Pequeñas y medianas empresas que se dedican al conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos («Real Academia Española. Diccionario Usual.», s. f.)

**Profundización Financiera:** vinculados a un proceso que captura el grado de crecimiento de los agregados monetarios con la relación al PIB (BCH, 2013).

**Valor residual:** Valor justo estimado que tendrá el bien arrendado al finalizar el plazo del contrato. (Kieso, D., Weygandt, J., 1988, p.1005)

## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

En este capítulo, se detallan las variables de estudio; asimismo, se delimita una serie de indicadores que ayudarán a alcanzar los objetivos establecidos en la investigación. Adicionalmente, se especifica que la investigación es mixta, al realizar la recolección de datos a través de encuestas y a través de entrevistas a expertos. Asimismo, se detallan las limitaciones de la investigación dentro de las que destaca el recelo mostrado por las PYMES encuestadas por la alta inseguridad que experimentan diariamente a pesar de especificar que la investigación era procedente de estudiantes de UNITEC.

### 3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

#### 3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA

En la siguiente matriz se presenta la congruencia horizontal y vertical de las variables estudiadas, la cual corresponde el punto de partida del desarrollo de esta investigación. Para su elaboración se tomó en consideración el Capítulo I, donde se explica a detalle el planteamiento del problema.

**Tabla 1. Matriz Metodológica**

Preguntas de investigación	Objetivos	Variables
<b>Pregunta General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Variable Dependiente</b>
¿Cuál es la mejor opción de financiamiento para las PYMES de industria ubicadas en Tegucigalpa, en la compra de equipo y maquinaria, entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario?	Analizar si el uso del arrendamiento financiero es mejor que el crédito bancario para la compra de equipo y maquinaria en el desarrollo y funcionamiento de las PYMES de industria en Tegucigalpa	Mejor Opción de Financiamiento para las PYMES de Industria de Tegucigalpa
<b>Preguntas Específicas</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Variables Independientes</b>
¿Cuáles son los beneficios del arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria para el desarrollo y funcionamiento de PYMES de industria?	Conocer los beneficios del arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para la compra de equipo para el desarrollo, funcionamiento y el establecimiento de PYMES	Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero

¿Cuáles son las diferencias entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario?	Detallar las diferencias entre el arrendamiento financiero y el crédito bancario	Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero
¿Cuán informadas están las PYMES de industria de Tegucigalpa en relación a las opciones de financiamiento como el crédito bancario y el arrendamiento financiero para compra de equipo y maquinaria?	Identificar los conocimientos que tienen las PYMES de industria de Tegucigalpa sobre el arrendamiento financiero y el crédito bancario	Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero
¿Cuán accesible es el arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para PYMES de industria?	Determinar la accesibilidad del arrendamiento financiero y crédito bancario como fuente de financiamiento para PYMES de industria	Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero
¿Qué fuente de financiamiento es menos costosa, el crédito bancario o el arrendamiento financiero?	Determinar los costos del crédito bancario y el arrendamiento financiero	Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero

Fuente: Elaboración Propia.

### 3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

En este apartado se realiza la descripción real y operacional de las variables de estudio; asimismo, se detalla una serie de indicadores que ayudarán a alcanzar los objetivos establecidos. Adicionalmente, se observa como las variables dependientes pueden afectar o explicar la variable independiente.

Asimismo, se incluye el detalle de las preguntas y las diferentes respuestas que se incluyeron en el instrumento cuantitativo de la investigación, un cuestionario que se aplicó a la muestra aleatoria de PYMES de industria de Tegucigalpa. En los siguientes apartados se explicada a detalle las características de la población y el cálculo de la muestra utilizada para el levantamiento de los datos analizados en el siguiente capítulo.

**Tabla 2. Operacionalización de las Variables**

Variables	Definición Real	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem N°	Preguntas de cada indicador	Opciones de Respuesta
<b>Variable Dependiente</b>							
Mejor opción de Financiamiento para las PYMES de Industria de Tegucigalpa	Acción de suministrar dinero a una persona o empresa para que desarrolle una actividad.	Búsqueda de fondos necesarios para pequeñas y medianas industrias para la compra de bienes muebles.	Mayores Beneficios	Tasas de interés más bajas	No. 4	¿Cuál de las siguientes opciones de financiamiento cree usted que brinda las tasas de interés más bajas?	Crédito Bancario Arrendamiento Financiero
				Menores impuestos	No. 7	¿Qué beneficios del arrendamiento financiero conoce usted del siguiente listado?	No conozco ninguno Escudo fiscal Créditos fiscales Contabilizar como gasto en su contabilidad Depreciación acelerada del bien Compra del bien al final del contrato por valor residual
			Acceso	Tramites para solicitarlo	No. 5 y 6	¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener ...	... Requisitos difíciles de alcanzar Trámite engoroso Altas tasas de interés Falta de record crediticio Poco tiempo en operación Penalización en central de riesgos ...
				Grado de Dificultad	No. 3	De las siguientes alternativas de financiamiento ¿Cuál cree usted que es más fácil obtener?	Crédito Bancario Arrendamiento Financiero
<b>Variable Independiente</b>							
Arrendamiento Financiero	Cuando de las condiciones económicas de un acuerdo de arrendamiento se deduzca que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien.	Es un contrato que celebran dos partes: el arrendatario y el arrendador... obligado a efectuar pagos periódicos a cambio del derecho de utilizar el activo	Accesibilidad	Grado de Dificultad y Tramites para solicitarlo	No. 6	¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener un arrendamiento financiero?	... Requisitos difíciles de alcanzar Trámite engoroso Altas tasas de interés Falta de record crediticio Penalización en central de riesgos ...
			Beneficios Fiscales	Escudo Fiscal, Crédito Fiscal y Depreciación Acelerada	No. 7	¿Qué beneficios del arrendamiento financiero conoce usted del siguiente listado?	No conozco ninguno Escudo fiscal Créditos fiscales Contabilizar como gasto en su contabilidad Depreciación acelerada del bien Compra del bien al final del contrato por valor residual
			Conocimiento	Nivel de Conocimiento sobre la figura	No. 1	¿Sabe usted que existe una figura alterna de financiamiento para la compra de activos tangibles como automóviles, computadoras y otros, llamada arrendamiento financiero o Leasing?	Si No
					No. 2	¿Sabe Usted que varias instituciones financieras, entre ellas bancos comerciales y una financiera ofrecen esta alternativa?	Si No
Costos	Tasas de interés	No. 5	¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener un arrendamiento financiero?	... Altas tasas de interés ...			
Crédito Bancario	Capacidad que tiene un banco de conceder una cantidad de dinero a una persona natural o jurídica.	El banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado a cambio del cobro de intereses y comisiones. A través de diferentes modalidades.	Accesibilidad	Grado de Dificultad y Tramites para solicitarlo	No.5	¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener un arrendamiento financiero?	... Requisitos difíciles de alcanzar Trámite engoroso Altas tasas de interés Falta de record crediticio Poco tiempo en operación Penalización en central de riesgos ...
			Tipo de Préstamo	Líneas de crédito	No. 8	¿A qué tipo de préstamo tuvo acceso al momento de solicitar un crédito para el apoyo de su empresa?	Nunca lo ha utilizado Préstamo Personal Préstamo Hipotecario Préstamo Corporativo Préstamo PYME Otro ¿Cuál?
			Costos	Tasas de interés	No. 4	¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener un crédito bancario?	... Altas tasas de interés ...

Fuente: Elaboración Propia.

### **3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS**

El enfoque empleado en esta investigación es el mixto preponderantemente cuantitativo. En primer lugar es cualitativo porque se ha hecho una revisión de la literatura relacionada con el tema y se desea explicar profundamente los términos teóricos en los que se fundamenta el tema. Se trata de conceptualizar lo mejor posible describiendo la mayor cantidad de información y figuras teóricas para lograr una comprensión adecuada del mismo; asimismo, se realizaron entrevistas a expertos sobre los temas centrales de esta investigación.

En segundo lugar, es cuantitativo porque se realizaron encuestas para obtener datos estadísticos sobre las PYMES de Industria de Tegucigalpa (muestra). Además, los resultados que se pretenden obtener son en base a cantidades específicas para tomar una decisión. Es importante mencionar, que se decidió utilizar dicho enfoque para obtener el máximo de información del fenómeno estudiado y una perspectiva más amplia del mismo.

Adicionalmente, se tomó en cuenta tanto variables cualitativas como cuantitativas, debido a que se analizó la situación que enfrentan las PYMES de Tegucigalpa con respecto al grado de conocimiento y accesibilidad que tienen con relación al crédito bancario y el arrendamiento financiero, pero también, se comparó los costos (tasas de interés) y beneficios (menos impuestos) a los que se exponen estas instituciones al hacer uso de cualquiera de estas opciones de financiamiento.

Por otra parte, la investigación es de método inductivo- deductivo. Se determina que es inductivo porque el estudio se centra en lo particular como punto de partida y se amplía a lo general, es decir, selecciona las características fundamentales del objeto de estudio para la descripción concreta y objetiva de los ejes temáticos fundamentales del tema de investigación; es además deductivo porque se parte de la información obtenida a través de los resultados de la investigación para poder tomar una decisión y

determinar cuál de las variables de estudio es la que brinda los mayores beneficios de financiamiento para PYMES de industria de Tegucigalpa.

Además de lo anterior, el tipo de investigación que enmarca el presente estudio es No Experimental, porque no se tiene control del comportamiento de las variables y tampoco se puede influir en ellas.

Asimismo, es Descriptiva ya que se procura detallar, especificar y analizar las cualidades, beneficios, ventajas, desventajas y características específicas que conlleva la decisión de obtener financiamiento a través del crédito bancario o del arrendamiento financiero o leasing.

En ese sentido, la investigación pretende determinar la preferencia que tienen las PYMES de industria de Tegucigalpa por la fuente de financiamiento y las figuras existentes para hacerlo, por lo tanto, es necesario conocer las similitudes y diferencias entre las mismas para poder determinar cuál de las dos opciones presentadas es la mejor. En otras palabras, entre más beneficios y mayor información se socialice de una variable sobre la otra, mayor será la preferencia que muestren las PYMES por esa fuente de financiamiento.

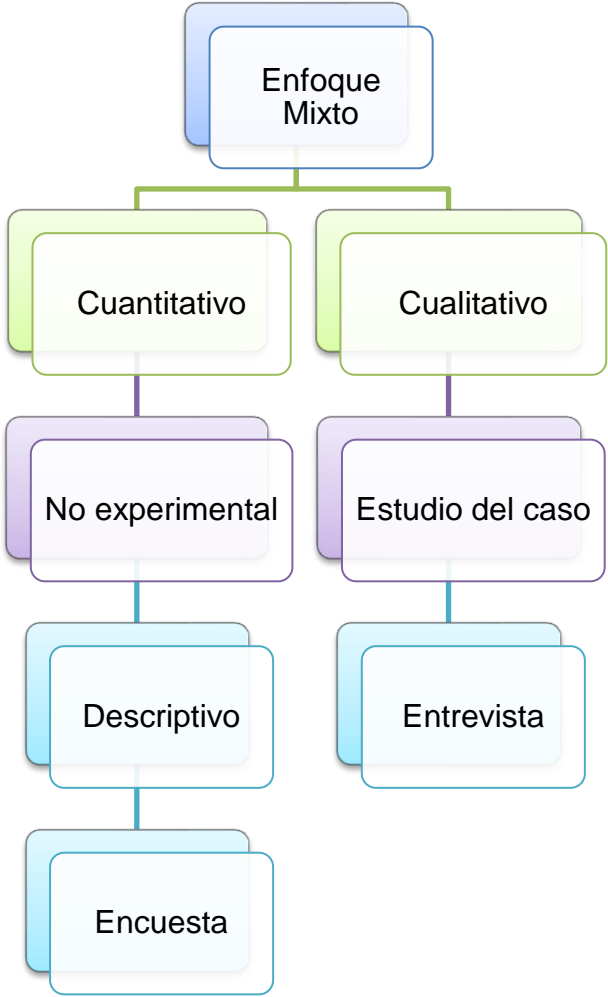
### **3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

En cuanto al diseño de la investigación, se utilizó el diseño anidado o incrustado del modelo dominante, ya que se recogieron datos cuantitativos y cualitativos de manera simultánea. Al analizar el propósito del estudio se observa que el enfoque dominante es el cuantitativo, ya que las variables principales de estudio (crédito bancario y arrendamiento financiero) son cuantitativas, al considerar la información de tasas de interés, montos, implicaciones en los estados financieros de las empresas y por lo tanto en el pago de impuestos, entre otros.

De la misma forma, con el fin de obtener mejores resultados también se consideró variables cualitativas, destacando entre ellas el conocimiento y acceso que



tienen las PYMES de industria al financiamiento bancario y arrendamiento financiero, así como también la información con la que cuentan para poder tomar la decisión de cómo financiar la compra de equipo.



**Figura 1 Método de la Investigación**

Fuente: Elaboración Propia.

**3.3.1 POBLACIÓN**

La población o universo que se estudió son las PYMES de industria ubicadas en Tegucigalpa que están inscritas en la Cámara de Comercio e Industria de dicha ciudad (CCIT), que de acuerdo a una base de datos proporcionada por esa institución ascienden a 247 empresas.

Por otro lado, se incluyó las opiniones de expertos respecto a los temas centrales, destacando la participación de cinco gerentes financieros o de negocios, cuatro de instituciones bancarias y uno de ACRESA institución líder en cuanto al otorgamiento del arrendamiento financiero.

### 3.3.2 MUESTRA

En cuanto al tipo de muestra, en esta investigación se utilizó la muestra probabilística debido a que las empresas que conforman la población de PYMES de Industria inscritas en la CCIT tienen la misma probabilidad de ser encuestadas.

La fórmula utilizada para el cálculo de la muestra (n) es la siguiente:

$$\frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))}$$

Donde:

N= Población = 247

e= Error Muestral = 5.0%

$\alpha$ = valor t de la distribución t de student

$$n = \frac{(247 * (1.96 * 0.05)^2)}{1 + ((0.05)^2 * (247 - 1))}$$

n= 150

De acuerdo a la fórmula utilizada la muestra necesaria para desarrollar la investigación es de 150.

## **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS**

### **3.4.1 INSTRUMENTOS**

Los instrumentos principales empleados son el cuestionario, el cual está compuesto por preguntas relevantes para análisis de las variables de estudio. Las preguntas utilizadas son congruentes con los objetivos planteados en el Capítulo I, dado que se busca obtener resultados que puedan ser de utilidad tanto a las PYMES de Tegucigalpa, para que puedan escoger mejores opciones de financiamiento en la compra de activos tangibles, como a ACRESA y el sistema bancario, para que adopten estrategias con el fin de informar y brindar mayor apoyo a este sector.

El cuestionario (encuesta) está compuesto por una sección mediante el cual se recolectó información general de las PYMES encuestadas y nueve preguntas cerradas y dos con opción a respuesta breve, con las cuales se pretendió obtener los siguientes resultados (para a detalle la encuesta utilizada ver anexo 1):

- Nivel de conocimiento sobre el arrendamiento financiero del sector PYME industrial.
- Dificultades más comunes que se les presentan para adquirir crédito bancario o arrendamiento financiero para la comprar bienes tangibles.
- Nivel de conocimiento acerca de los beneficios que se pueden obtener a través del uso del arrendamiento financiero y cómo aplicarlos en los estados financieros para que sean reflejados en la contabilidad de la empresa.
- El interés que pueda existir en los pequeños y medianos empresarios de industrias de Tegucigalpa en adquirir mayor conocimiento sobre la figura del arrendamiento financiero.
- Percepción de cuál es la mejor opción de financiamiento y cuál es la de más fácil acceso para clientes PYME.
- Percepción de qué opción de financiamiento ofrece las mejores tasas de interés.
- Los tipos de crédito bancario a los que las PYMES han tenido acceso.

Por otro lado, se realizaron entrevistas a expertos sobre temas de crédito bancario y arrendamiento financiero. En el caso particular de la entrevista que se realizará a representantes del sector bancario, está conformada por nueve preguntas abiertas con las que se pretendió obtener datos estadísticos sobre los créditos otorgados a las PYMES, así como información sobre los diferentes programas que poseen estas para beneficiar a las PYMES en su desarrollo, al facilitarles créditos que puedan utilizar para la compra de bienes tangibles.

### **3.4.2 TÉCNICAS**

Como punto de partida, la presente investigación utiliza la técnica de la encuesta o cuestionario como instrumento de investigación, valga la redundancia, para conocer la percepción de las PYMES en cuanto a las opciones de financiamiento como ser el crédito bancario y el arrendamiento financiero o leasing. En consecuencia, se realizó un cuestionario de nueve preguntas específicas acerca del tema tratado y dos preguntas relacionadas con los datos generales de las empresas.

El mismo fue aplicado a PYMES de Industria ubicadas en sectores o lugares específicos de Tegucigalpa a través de visitas domiciliarias y en varios casos a se realizó a través de llamadas telefónicas específicamente a los dueños o a sus allegados, donde se obtuvo información fiable acerca de la experiencia de estas empresas con las instituciones financieras que brindan los dos tipos de financiamiento estudiados en esta investigación.

Adicionalmente de acuerdo a la muestra obtenida se puede describir los siguientes datos:

- El nivel de confianza de la muestra es de 95%
- El margen de error es de 5% para una población de 247 PYMES de industria.
- El ámbito geográfico fue la ciudad de Tegucigalpa, específicamente los Centros Comerciales, Mercado Jacaleapa, Zona de la Colonia Kennedy, Centro de Tegucigalpa.

Por otro lado, se realizaron entrevistas a expertos de la Banca, tomado cuatro de los principales bancos del sistema financiero de Honduras para conocer detalladamente cuales son los requisitos y las formas en que las PYMES de industria de Tegucigalpa pueden tener acceso al financiamiento para la compra de equipo.

### **3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN**

#### **3.5.1 FUENTES PRIMARIAS**

Las fuentes primarias que proporcionaron información para el desarrollo del presente estudio de investigación fueron expertos de la banca nacional, principalmente especialistas en Banca PYME de bancos integrados al sistema financiero nacional, con el propósito de conocer los procesos necesarios que deben seguir los pequeños y medianos empresarios para poder tener acceso a un crédito. Asimismo, se obtuvo información primaria del Gerente Regional de ventas de ACRESA para obtener una perspectiva más clara de la función del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento para PYMES, además de la forma en la que puede ser utilizado y los mecanismos que se deben seguir para hacer uso del mismo.

Adicionalmente, la CCIT proporcionó una base de datos de PYMES inscritas a la misma como base para obtener la muestra para aplicar el instrumento de investigación.

#### **3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS**

Las fuentes secundarias consultadas para la realización y desarrollo del presente trabajo de investigación ha sido literatura en libros de texto de casas editoriales, escritos de autores independientes, sitios web, revistas científicas, revistas financieras, artículos especializados de expertos, publicaciones, informes de las instituciones públicas, privadas, descentralizadas, Normas Internacionales de Información Financiera y Contable.

### **3.6 LIMITACIONES DEL ESTUDIO**

Dentro de las limitaciones encontradas para la realización del presente trabajo de investigación fueron la dificultad para localizar a las personas específicas para la aplicación del instrumento de investigación o cuestionario, por lo que se decidió aplicar el instrumento a la mayor cantidad de PYMES de industria posibles y a las personas allegadas a los procedimientos administrativos, financieros y contables y no necesariamente a los dueños de las empresas. En algunos casos se tuvo que recurrir a realizar las encuestas vía teléfono porque era la única manera de localizar a personas capacitadas dentro de las empresas para poder dar respuestas concretas de acuerdo al tema tratado. Asimismo, debido a la alta inseguridad que experimentan estas empresas, mostraron mucho recelo para brindar información y la mayoría prefirió que no se mencionara el nombre comercial de la empresa, aún y cuando se les mencionó que se trataba de estudiantes de UNITEC.

Adicionalmente, un factor obstáculo es la disponibilidad de los expertos y funcionarios de los bancos y ACRESA que se escogieron para entrevista, debido a sus agendas apretadas y compromisos diarios, fue necesario ser insistentes por todos los medios posibles hasta obtener respuesta para lograr una cita y ser atendidos para evacuar las inquietudes, dudas y preguntas necesarias para lograr los objetivos propuestos.

## CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 4.1 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES PLANTEADAS

A continuación se realiza un análisis profundo de los datos obtenidos a través del cuestionario aplicado mediante un proceso de análisis estadístico descriptivo con el propósito de dar a conocer los resultados y la interesante información recabada considerando la naturaleza del tema objeto de estudio.

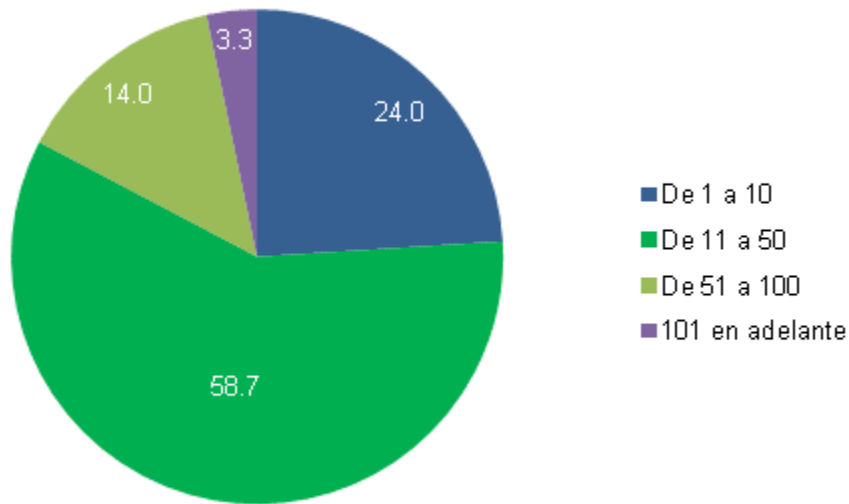
Para optimizar el análisis se utilizó la herramienta del sistema estadístico SPSS versión 19, donde se introdujeron los datos y se obtuvieron los elementos necesarios para analizar los resultados y concluir acerca de los mismos, realizando los cruces de variables necesarios y considerados complementarios para alcanzar los objetivos y obtener respuestas concretas.

#### 4.1.1 TIPO DE PYME DE ACUERDO A NÚMERO DE EMPLEADOS

La importancia de la obtención de estos datos radica en que permite reconocer el tipo de empresa de acuerdo a la clasificación por número de empleados. Los resultados arrojan que en su mayoría los encuestados fueron pequeñas empresas y considerando que están dentro del objetivo del estudio, más adelante se realizan cruces muy importantes de variables entre los que destaca el número de empleados y tipo de financiamiento al que han tenido acceso, revelando resultados muy interesantes.

**Tabla 3. Número de Empleados de las Empresas Encuestadas**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 1 a 10	36	24.0	24.0	24.0
De 11 a 50	88	58.7	58.7	82.7
De 51 a 100	21	14.0	14.0	96.7
101 en adelante	5	3.3	3.3	100.0
Total	150	100.0	100.0	



**Figura 2. Número de Empleados de las Empresas Encuestadas**

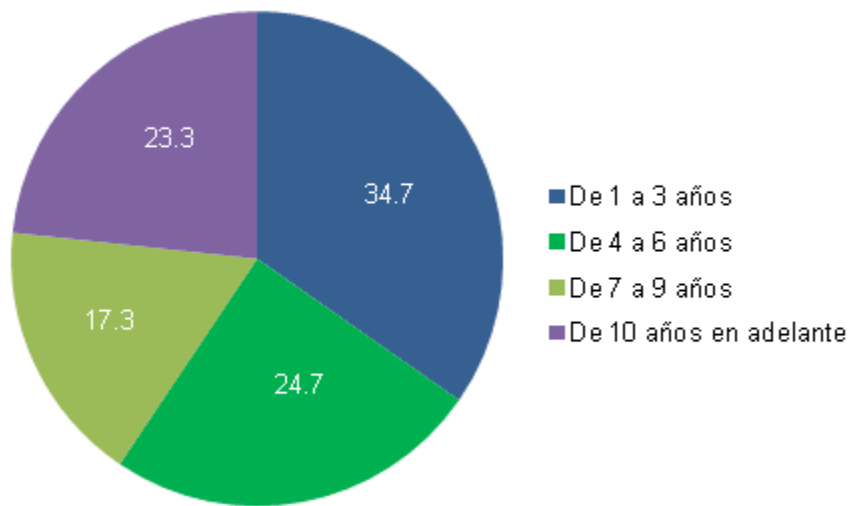
#### 4.1.2 TIEMPO EN FUNCIONAMIENTO

Considerando que el análisis de datos arroja que la mayoría de las PYMES encuestadas tienen de 1 a 3 años en funcionamiento, podría resultar lógico presumir que debido a su juventud, las empresas no conocen, no tienen o han tenido acceso y no han utilizado algún tipo de financiamiento, pero es importante resaltar que los resultados de la presente investigación indican una serie de situaciones que probablemente no son conocidas por las instituciones financieras cuyo impacto podría ser significativo para tomar decisiones de posicionamiento e información explícita a la población.

**Tabla 4. Tiempo en Funcionamiento**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 1 a 3 años	52	34.7	34.7	34.7
De 4 a 6 años	37	24.7	24.7	59.3
De 7 a 9 años	26	17.3	17.3	76.7
De 10 años en adelante	35	23.3	23.3	100.0
Total	150	100.0	100.0	





**Figura 3. Tiempo en Funcionamiento**

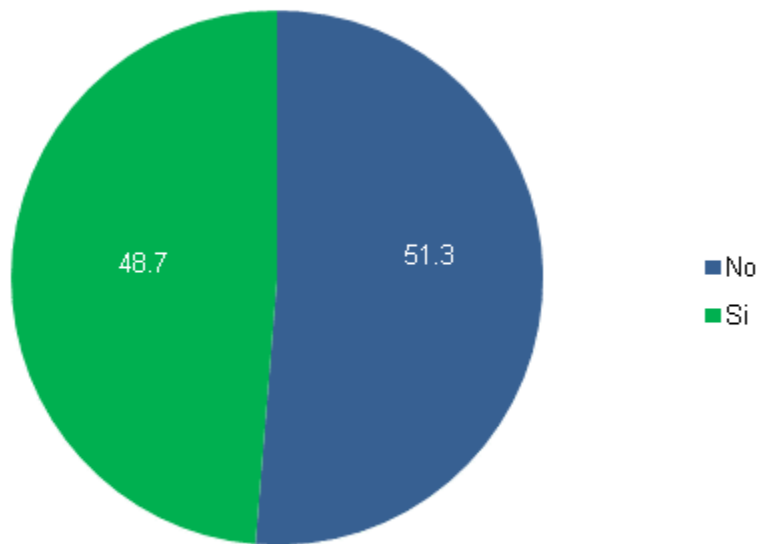
#### **4.1.3 CONOCIMIENTO ACERCA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Uno de los objetivos de la presente investigación es conocer si las PYMES de Industria han sido informados o tienen conocimiento acerca de la figura de financiamiento que ha tomado mucha fuerza en los últimos años, el arrendamiento financiero. El propósito es saber si la población está consciente de las alternativas que tienen y a las opciones a las que pueden acceder, saliendo de la zona de comodidad y abriéndose caminos interesantes de beneficios contables, fiscales y financieros.

Claramente se observa, que una gran parte no conocen acerca de las cualidades específicas del tema pero si tienen conocimiento de la existencia de la herramienta, sin embargo es importante notar que las personas que contestaron que sí conocen, no tienen la información suficiente como para empoderarse acerca del tema y tomar la decisión de utilizarlo y aplicar en sus estados financieros los beneficios que podría obtener a través del mismo.

**Tabla 5. Conocimiento del Arrendamiento Financiero**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	77	51.3	51.3	51.3
	Si	73	48.7	48.7	100.0
	Total	150	100.0	100.0	



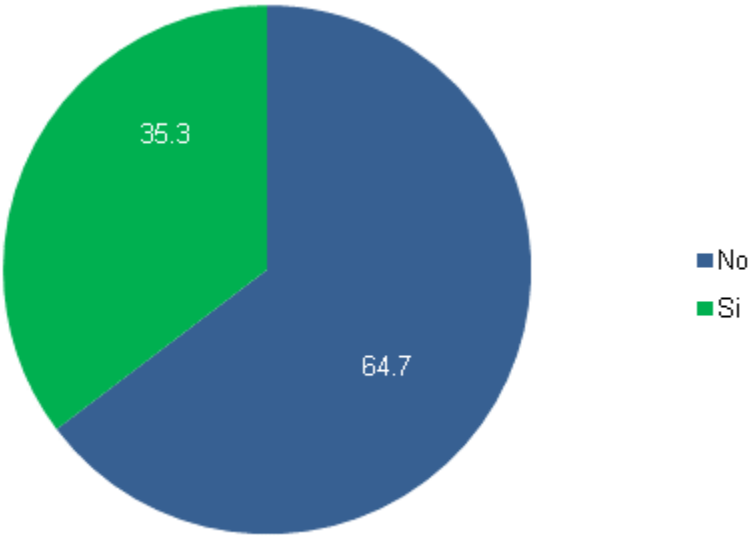
**Figura 4. Conocimiento del Arrendamiento Financiero**

#### **4.1.4 CONOCIMIENTO SOBRE INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OFRECEN LA OPCIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Actualmente algunos bancos del sistema financiero nacional, con el propósito de expandir su cartera de clientes, han implementado el arrendamiento financiero como un producto financiero que puede ser ofrecido especialmente a clientes PYME. Dado que la mayoría de los empresarios no conocen ni siquiera acerca la figura de arrendamiento financiero, es ambicioso pensar que conocen de instituciones bancarias y financieras que ofrecen la opción.

**Tabla 6. PYMES de Industria de Tegucigalpa que saben que hay instituciones financieras hondureñas que ofrecen esta opción**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	97	64.7	64.7	64.7
	Si	53	35.3	35.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	



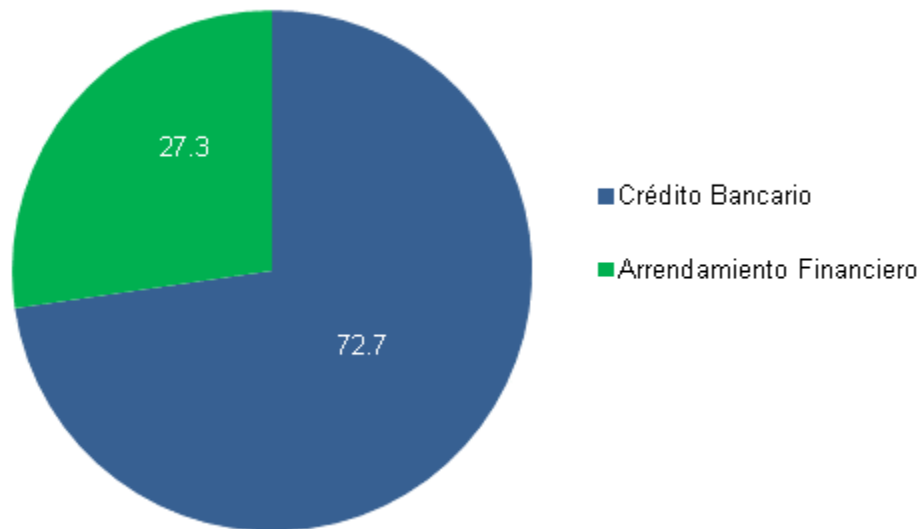
**Figura 5. PYMES de Industria de Tegucigalpa que saben que hay instituciones financieras hondureñas que ofrecen esta opción**

**4.1.5 PERCEPCIÓN DE LA OPCIÓN QUE ES MÁS FÁCIL DE OBTENER ENTRE EL CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Debido a que las PYMES de industria de Tegucigalpa encuestadas no conocen a profundidad el arrendamiento financiero, la mayoría considera que el crédito bancario es más fácil de obtener, dado que tradicionalmente las personas tienden a buscar financiamiento a través lo mayormente conocido como lo es el crédito bancario. Razón por la cual muchas de las personas encuestadas se mostraron renuentes a considerar la opción como fuente de financiamiento para sus empresas.

**Tabla 7. Opción de Financiamiento más fácil de obtener**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Crédito Bancario	109	72.7	72.7	72.7
	Arrendamiento Financiero	41	27.3	27.3	100.0
	Total	150	100.0	100.0	



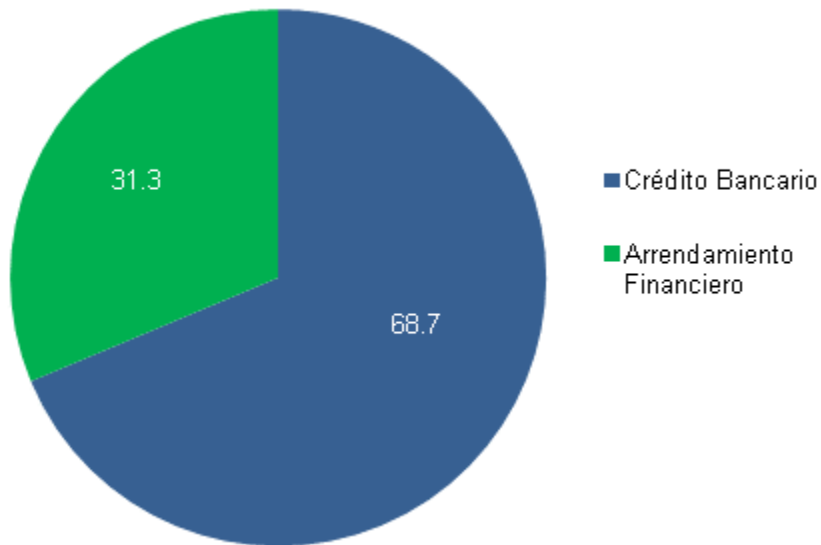
**Figura 6. Opción de Financiamiento más fácil de obtener**

#### **4.1.6 PERSPECTIVA DE LA OPCIÓN QUE BRINDA TASAS DE INTERÉS MÁS BAJAS**

Al igual que en la figura anterior, la falta de conocimiento y falta de curiosidad de las personas les han obligado a pensar que la única opción eficiente y eficaz de financiamiento es el crédito bancario, olvidándose de otras opciones que pueden ser sumamente beneficiosas y especialmente para aquellos empresarios cuyo rubro les exige hacer cambio constante de maquinarias y a través del arrendamiento financiero no es necesario preocuparse por vender el bien porque al final del contrato de arrendamiento puede devolver el mismo y decidir comprarlo por una cuota mucho más baja.

**Tabla 8. Opción que brinda tasas de interés más bajas**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Crédito Bancario	103	68.7	68.7	68.7
Arrendamiento Financiero	47	31.3	31.3	100.0
Total	150	100.0	100.0	



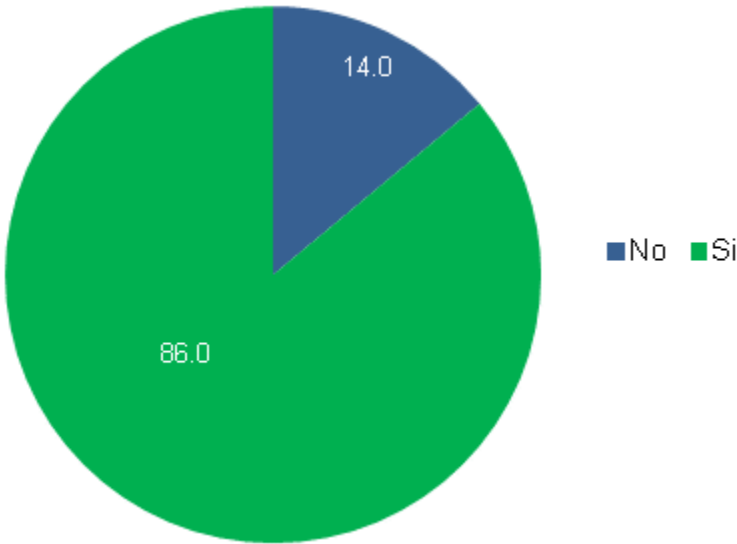
**Figura 7. Opción que brinda tasas de interés más bajas**

#### **4.1.7 INTERÉS EN CONOCER MÁS ACERCA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Aun y cuando la mayoría de los encuestados se mostraron renuentes a aceptar otras opciones de financiamiento, la mayor parte de ellos están interesados en ser informados, en conocer más acerca de la herramienta o figura financiera. Además, las empresas dedicadas exclusivamente a este rubro sostienen que la gente conoce acerca del tema, es interesante conocer que la realidad es otra y que los datos arrojan resultados alejados a la información que ellos manejan a lo interno dentro de sus instituciones.

**Tabla 9. Interés en conocer más sobre el Arrendamiento Financiero**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	21	14.0	14.0	14.0
	Si	129	86.0	86.0	100.0
	Total	150	100.0	100.0	



**Figura 8. Interés en conocer más sobre el Arrendamiento Financiero**

**4.1.8 DIFICULTADES QUE HAN EXPERIMENTADO LAS PYMES PARA ACCEDER A UN CRÉDITO BANCARIO**

Una de las mayores dificultades que han tenido las PYMES para acceder a un crédito bancario son las altas tasas de interés y los trámites difíciles y engorrosos que tienen que realizar para poder obtenerlos. Muchas personas ni siquiera se fijan en la tasa de interés, pero esto demuestra el aumento que hay en la población en relación a la educación financiera y lo que significa para los estados financieros y el impacto que puede implicar para la empresa las alta tasa de interés, al poner en detrimento la situación financiera de la empresa, afectando la rentabilidad si un préstamo con alta tasa de interés se obtiene con el propósito de financiar el inicio de la empresa.

Por otra parte, esta tabla también revela que gran parte de los encuestados no han utilizado nunca el crédito bancario, pudiendo deducir así que las altas tasas de interés son una importante razón para tomar la decisión de no acceder a un crédito bancario. Otra parte importante del análisis es que varias personas contestaron que una de las dificultades para acceder a un crédito bancario es la penalización en la central de riesgos, deduciendo de esta manera el alto grado de endeudamiento al que son objeto la mayoría de PYMES de Tegucigalpa, considerando la difícil situación económica actual y la falta de conocimiento acerca de otras opciones de financiamiento que podrían resultar menos costosas y con cuotas y tasas más accesibles.

**Tabla 10. Dificultades para obtener Crédito Bancario**

		Respuestas		Porcentaje de Casos
		N	Porcentaje	
Dificultades Crédito Bancario <sup>a</sup>	Requisitos difíciles de alcanzar	57	19.2%	38.0%
	Nunca lo ha utilizado	45	15.2%	30.0%
	Trámite engorroso	63	21.2%	42.0%
	Altas tasas de interés	70	23.6%	46.7%
	Falta de record crediticio	11	3.7%	7.3%
	Poco tiempo en operación	23	7.7%	15.3%
	Penalización en central de riesgo	22	7.4%	14.7%
	Ninguna	6	2.0%	4.0%
Total		297	100.0%	198.0%

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

#### **4.1.9 DIFICULTADES QUE HAN EXPERIMENTADO LAS PYMES PARA ACCEDER AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

En concordancia con el análisis de la pregunta sobre el conocimiento que tienen las PYMES de Industria acerca del arrendamiento financiero, obteniendo el resultado de que en su mayoría no saben de la existencia o de cómo funciona esta figura financiera, esta tabla coincide en el sentido de que las dificultades que pueden haber tenido para

acceder al mismo son muy pocas ya que la mayoría nunca lo han utilizado, revelando entonces la importancia del conocimiento acerca de cualquier estrategia financiera que permita y aporte para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

**Tabla 11. Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero**

		Respuestas		Porcentaje de Casos
		N	Porcentaje	
Dificultades Arrendamiento Financiero <sup>a</sup>	Nunca lo ha utilizado	119	71.7%	79.9%
	Requisitos difíciles de alcanzar	8	4.8%	5.4%
	Trámite engorroso	9	5.4%	6.0%
	Altas tasas de interés	7	4.2%	4.7%
	Falta de record crediticio	2	1.2%	1.3%
	Poco tiempo en operación	3	1.8%	2.0%
	Penalización en central de riesgo	3	1.8%	2.0%
	Ninguna	15	9.0%	10.1%
Total	166	100.0%	111.4%	

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

#### 4.1.10 BENEFICIOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Los beneficios más notorios del arrendamiento financiero se enumeran en la tabla 12 y fueron enumerados en el cuestionario para que los encuestados pudiesen dar a conocer los beneficios de los que están enterados. Claramente y en concordancia con la falta de conocimiento, en su mayoría las personas no conocen acerca de los beneficios que ofrece el arrendamiento financiero, especialmente en materia contable y fiscal, por consiguiente esa falta de conocimiento e información puede ser una clara razón por la que no se utiliza la herramienta. Todos los beneficios anteriores pueden ser utilizados como estrategia financiera permitiendo el crecimiento y desarrollo de la empresa a través consecuencias positivas como el ahorro a largo plazo.



**Tabla 12. Beneficios del Arrendamiento Financiero**

		Respuestas		Porcentaje de Casos
		N	Porcentaje	
Beneficios Arrendamiento Financiero <sup>a</sup>	No conozco ninguno	104	54.5%	69.3%
	Escudo Fiscal	9	4.7%	6.0%
	Créditos Fiscales	20	10.5%	13.3%
	Contabilizar como gasto en su contabilidad	8	4.2%	5.3%
	Depreciación Acelerada del bien	16	8.4%	10.7%
	Compra del bien al final de contrato por el valor residual	34	17.8%	22.7%
Total		191	100.0%	127.3%

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

#### **4.1.11 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO A LOS QUE HAN TENIDO ACCESO LAS PYMES DE INDUSTRIA**

Si bien es cierto, la mayoría de PYMES encuestadas respondieron que nunca han utilizado ningún tipo de crédito bancario, es importante notar que a diferencia del arrendamiento financiero, los números están más dispersos, es decir, hay mayor cantidad de PYMES que si han utilizado algún tipo de crédito bancario, destacando mayormente el préstamo personal, por consiguiente este análisis demuestra que hay mucho más conocimiento acerca del crédito bancario y eso genera mayor confianza en las personas para avocarse y solicitar un préstamo.

Por otro lado, siendo su mayoría el tipo de préstamo utilizado el personal, concurda con una de las mayores dificultades para obtener un crédito bancario, las altas tasas de interés, porque los préstamos personales tienden a ser más costosos que los demás tipos de préstamo por el riesgo de impago que existe pero al mismo tiempo son los que menos requisitos solicitan y los de mayor acceso.

**Tabla 13. Tipo de Préstamo Bancario al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa**

	Respuestas		Porcentaje de Casos
	N	Porcentaje	
Tipo de Préstamo Bancario <sup>a</sup>			
Nunca lo ha utilizado	62	39.2%	41.6%
Préstamo Personal	41	25.9%	27.5%
Préstamo Hipotecario	19	12.0%	12.8%
Préstamo Corporativo	24	15.2%	16.1%
Préstamo PYME	11	7.0%	7.4%
Otro Préstamo	1	.6%	.7%
Total	158	100.0%	106.0%

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

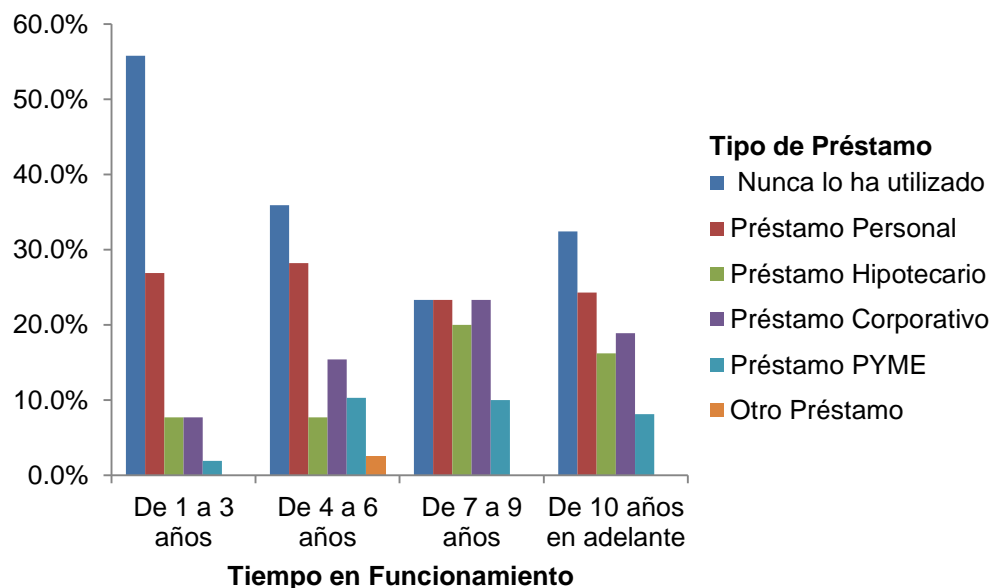
## 4.2 ANÁLISIS DE CRUCE DE VARIABLES

### 4.2.1 TIPO DE CRÉDITO BANCARIO AL QUE HAN TENIDO ACCESO LAS PYMES DE ACUERDO AL TIEMPO EN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.

Claramente y en concordancia con la tabla anterior, aun y cuando la empresa tenga más de 6 años en funcionamiento, el tipo de crédito bancario más utilizado es el préstamo personal, por ser el de más fácil acceso. Sin embargo, es interesante hacer este cruce de variables y relacionar el tiempo que tiene la empresa en funcionamiento y el tipo de crédito bancario al que ha tenido acceso pues se puede ver que entre más tiempo tiene la empresa más se interesan por el crédito corporativo, notado en las empresas que tienen de 7 años en adelante.

Esto permite determinar que entre más experiencia en el mercado y educación financiera tenga una empresa, buscan mejores estrategias y herramientas de financiamiento para mantener a flote sus negocios y para proyectos de inversión que puedan tener. Todo esto tiene sentido porque una empresa en sus primeros años busca las opciones más fáciles y factibles de financiamiento de acuerdo al conocimiento al que haya tenido acceso acerca de los mismos y a medida pasa el tiempo y con la obtención de mayor experiencia y conocimiento y habiendo pasado el tiempo en el que

la prioridad es el pago de deudas, y teniendo mayor capacidad, es notoria la búsqueda por otras opciones que puedan traer mayores beneficios y menos costos para la empresa.



**Figura 9. Tiempo en Funcionamiento y Tipo de Préstamo al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa <sup>a</sup>**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

**Tabla 14. Tiempo en Funcionamiento y Tipo de Préstamo al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa <sup>b</sup>**

	Tipo de Préstamo Bancario <sup>a</sup>						Total
	Nunca lo ha utilizado	Préstamo Personal	Préstamo Hipotecario	Préstamo Corporativo	Préstamo PYME	Otro Préstamo	
Tiempo en Funcionamiento De 1 a 3 años	29 55.8%	14 26.9%	4 7.7%	4 7.7%	1 1.9%	0 .0%	52
Tiempo en Funcionamiento De 4 a 6 años	14 35.9%	11 28.2%	3 7.7%	6 15.4%	4 10.3%	1 2.6%	39
Tiempo en Funcionamiento De 7 a 9 años	7	7	6	7	3	0	30

	Tiempo en Funcionamiento	23.3%	23.3%	20.0%	23.3%	10.0%	.0%	
De 10 años en adelante	% dentro de Tiempo en Funcionamiento	12 32.4%	9 24.3%	6 16.2%	7 18.9%	3 8.1%	0 .0%	37
Total	% dentro de	62	41	19	24	11	1	158

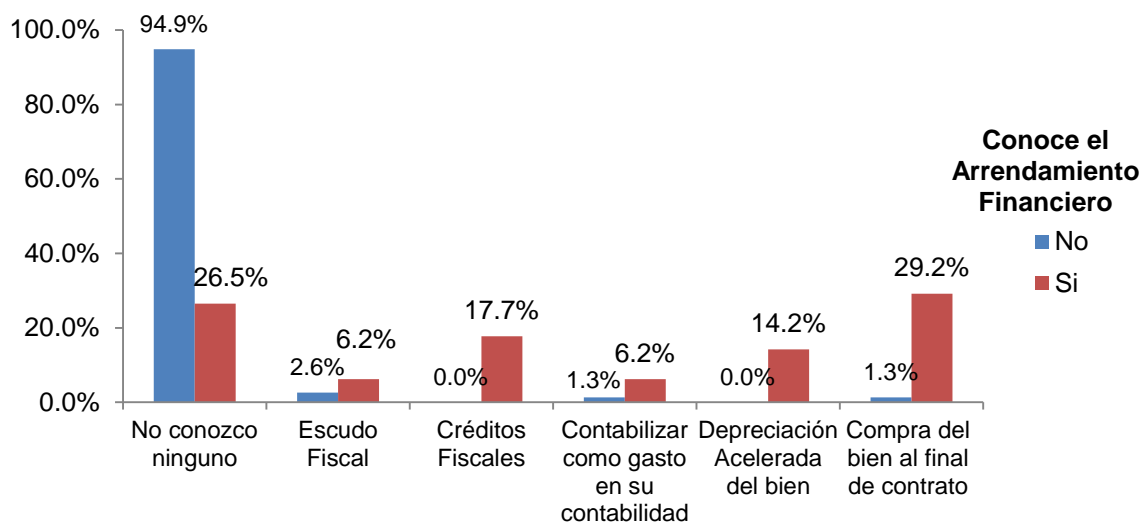
Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

- Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.
- Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

#### **4.2.2 RELACIÓN ENTRE EL CONOCIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LOS BENEFICIOS QUE OFRECE**

Dentro de las preguntas incluidas en el instrumento de investigación se plantearon dos donde los encuestados debían determinar si conocían el arrendamiento financiero como fuente alterna de financiamiento y otra donde se especificaba que tipo de beneficios conocían.

La combinación de ambas preguntas se muestra en la figura 10, donde claramente se observa que la mayoría de los que contestaron que sí conocían o habían escuchado hablar sobre el arrendamiento financiero no conocen ningún beneficio que ofrece esta herramienta. En segundo lugar dentro de los beneficios que si conocen, resalta la Compra del bien al final del contrato, Créditos Fiscales y la Depreciación Acelerada.



**Beneficios del Arrendamiento Financiero**

**Figura 10. Conocimiento del Arrendamiento Financiero y los Beneficios que brinda<sup>a</sup>**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

**Tabla 15. Conocimiento del Arrendamiento Financiero y los Beneficios que brinda<sup>b</sup>**

Conoce el Arrendamiento Financiero		Beneficios Arrendamiento Financiero <sup>a</sup>						Total
		No conozco ninguno	Escudo Fiscal	Créditos Fiscales	Contabilizar como gasto en su contabilidad	Depreciación Acelerada del bien	Compra del bien al final de contrato	
No	% dentro de	74	2	0	1	0	1	78
Conoce el Arrendamiento Financiero		94.9%	2.6%	.0%	1.3%	.0%	1.3%	
Si	% dentro de	30	7	20	7	16	33	113
Conoce el Arrendamiento Financiero		26.5%	6.2%	17.7%	6.2%	14.2%	29.2%	
Total	% dentro de	104	9	20	8	16	34	191

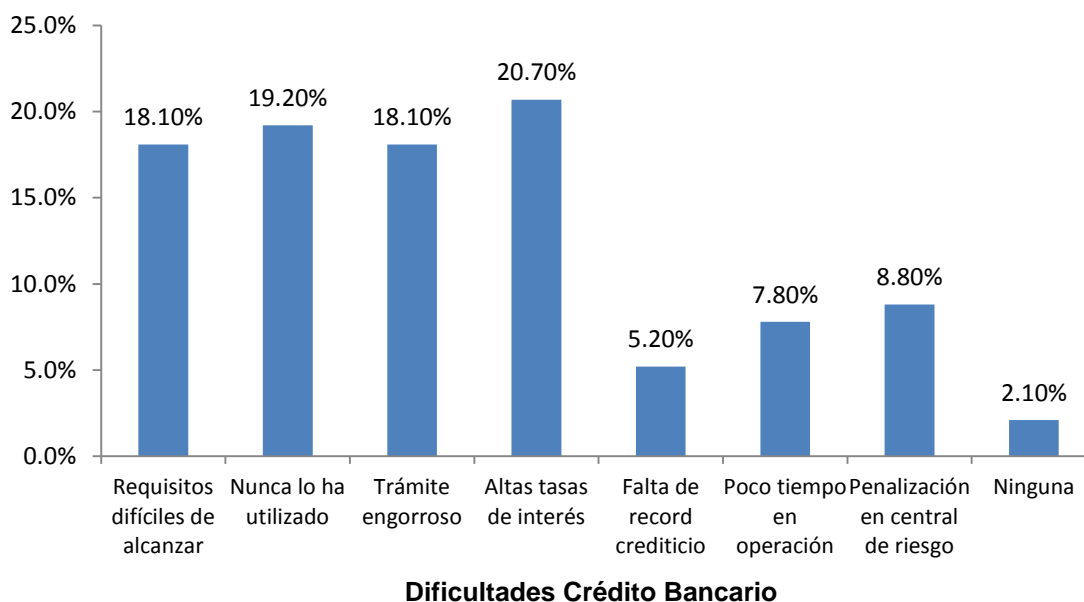
Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

b. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

### 4.2.3 RELACIÓN ENTRE OPCIÓN MÁS FÁCIL DE OBTENER Y DIFICULTADES PARA OBTENER CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Al considerar las pregunta donde se determinó que opción de financiamiento entre el crédito bancario y el arrendamiento financiero era considerada como más fácil de obtener y relacionarla con las mayores dificultades que se les presentaron a las PYMES para obtener un crédito bancario, se obtuvieron los resultados que se muestran en la siguiente tabla.



**Figura 11. Crédito: opción más fácil de obtener y Dificultades para obtenerlo<sup>a</sup>**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

De esta manera, podemos concluir que de los que consideran que el crédito bancario es más fácil de obtener con relación al arrendamiento financiero, una gran parte considera que las tasas de interés de éstos son muy altas, que los requisitos para obtener un crédito bancario son difíciles de alcanzar y una buena parte considera que el trámite es engorroso. Con relación a los requisitos que establecen las instituciones bancarias para que una PYME pueda acceder a un préstamo bancario se pueden mencionar los siguientes: llenar una solicitud de crédito, presentar estados financieros de los últimos dos años, copia de permiso de operación del año en curso, RTN, copia

de escritura de constitución, presupuesto de inversión, copia de cédula de identidad del representante legal, entre otros.

**Tabla 16. Crédito, opción más fácil de obtener y Dificultades para obtenerlo<sup>b</sup>**

Opción más fácil de obtener	Dificultades Crédito Bancario <sup>a</sup>								Total
	Requisitos difíciles de alcanzar	Nunca lo ha utilizado	Trámite engorroso	Altas tasas de interés	Falta de record crediticio	Poco tiempo en operación	Penalización en central de riesgo	Ninguna	
Crédito Bancario dentro de Opción más fácil de obtener	35	37	35	40	10	15	17	4	193
%	18.10%	19.20%	18.10%	20.70%	5.20%	7.80%	8.80%	2.10%	
Total	35	37	35	40	10	15	17	4	193

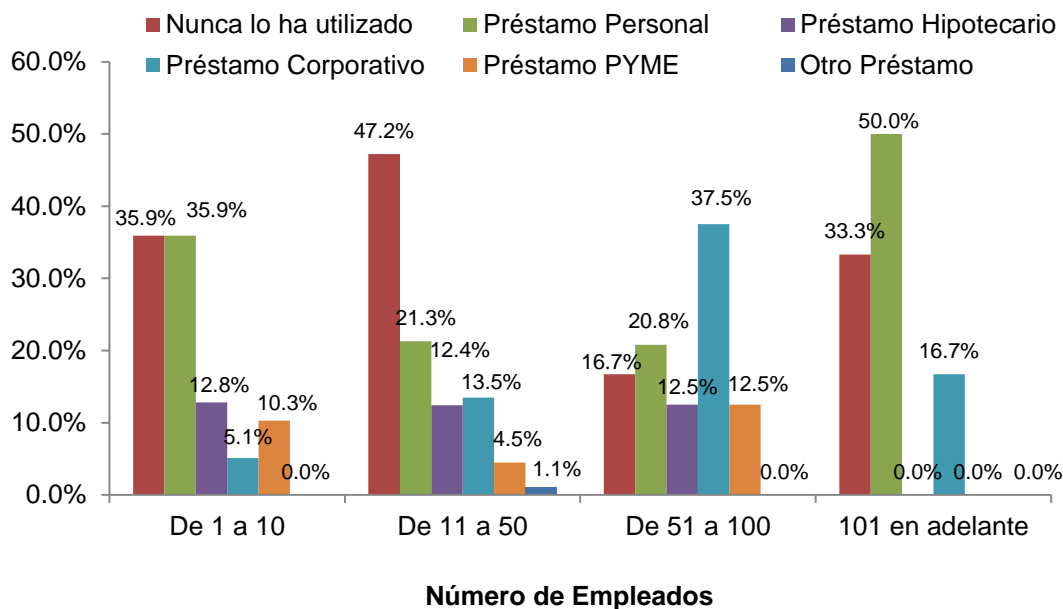
Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

b. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

#### **4.2.4 RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE EMPLEADOS Y TIPO DE PRÉSTAMOS AL QUE TUVIERON ACCESO LAS PYMES**

Al analizar los resultados por el tamaño de la empresa se observa que un gran porcentaje de las empresas que tienen entre 11 y 50 empleados una gran parte nunca han utilizado préstamos bancarios, asimismo su acceso ha sido básicamente a préstamos personales, préstamos corporativos y un pequeño porcentaje a préstamos PYMES. En el caso de las empresas que tienen entre 51 y 100 empleados, una buena parte ha usado préstamos corporativos, otra no han utilizado financiamiento bancario; por tipo de préstamo, destaca el uso de préstamos personales para financiar su actividad empresarial, seguido del préstamos PYME.



**Figura 12. Número de Empleados y Tipo de Préstamo al que tuvieron acceso las PYMES de Industria<sup>a</sup>**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

Esto demuestra que a pesar de que en los últimos años las instituciones bancarias han tratado de crear líneas de crédito específicas para las PYMES, aún hay muchas limitaciones para que estas accedan a ellas. Además, la mayoría de las instituciones financieras solo cuentan con el préstamo personal, el cual es más caro que un préstamo corporativo o un préstamo PYME lo que representa una desventaja para este sector tan importante para el desarrollo de la economía.

**Tabla 17. Número de Empleados y Tipo de Préstamo al que tuvieron acceso las PYMES de Industria<sup>b</sup>**

Número de Empleados	Tipo de Préstamo Bancario <sup>a</sup>						Total
	1: Nunca lo ha utilizado	Préstamo Personal	Préstamo Hipotecario	Préstamo Corporativo	Préstamo PYME	Otro Préstamo	
De 1 a 10	14	14	5	2	4	0	39
% dentro de Número de Empleados	35.9%	35.9%	12.8%	5.1%	10.3%	.0%	



De 11 a 50	% dentro de Número de Empleados	42 47.2%	19 21.3%	11 12.4%	12 13.5%	4 4.5%	1 1.1%	89
De 51 a 100	% dentro de Número de Empleados	4 16.7%	5 20.8%	3 12.5%	9 37.5%	3 12.5%	0 .0%	24
101 en adelante	% dentro de Número de Empleados	2 33.3%	3 50.0%	0 .0%	1 16.7%	0 .0%	0 .0%	6
Total	% dentro de	62	41	19	24	11	1	158

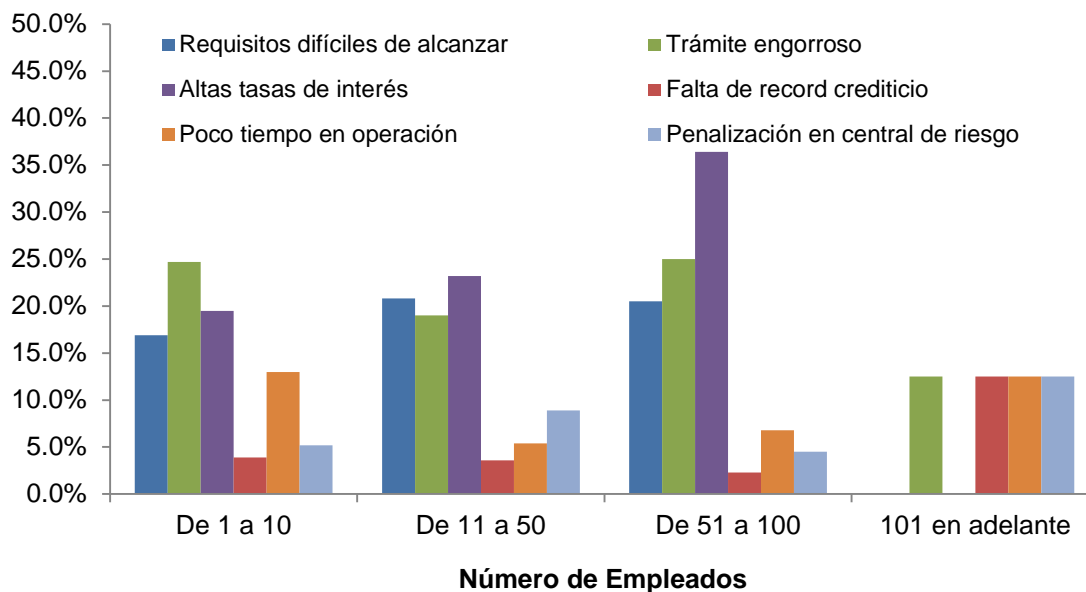
Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

b. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

#### **4.2.5 RELACIÓN ENTRE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE ACUERSO AL NÚMERO DE EMPLEADOS Y DIFICULTADES PARA OBTENER CRÉDITO BANCARIO**

Tanto las pequeñas como medianas empresas consideran que las principales dificultades para solicitar préstamos bancarios son las altas tasas de interés que exigen las instituciones bancarias. Es importante destacar que la tasa de interés del arrendamiento financiero es muy similar a la tasa de los créditos bancarios; no obstante, esta última opción tiene beneficios que de conocer las PYMES se verían beneficiada por el escudo fiscal, la depreciación acelerada y los créditos fiscales.



**Figura 13. Clasificación de empresas de acuerdo al Número de Empleados y Dificultades para obtener Crédito Bancario**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

**Tabla 18. Número de Empleados y Dificultades para obtener Crédito Bancario<sup>b</sup>**

Número de Empleados	Dificultades Crédito Bancario <sup>a</sup>								Total
	Requisitos difíciles de alcanzar	Nunca lo ha utilizado	Trámite engoroso	Altas tasas de interés	Falta de record crediticio	Poco tiempo en operación	Penalización en central de riesgo	Ninguna	
De 1 a 10 % de Número de Empleados	13 16.9%	12 15.6%	19 24.7%	15 19.5%	3 3.9%	10 13.0%	4 5.2%	1 1.3%	77
De 11 a 50 % dentro de Número de Empleados	35 20.8%	29 17.3%	32 19.0%	39 23.2%	6 3.6%	9 5.4%	15 8.9%	3 1.8%	168
De 51 a 100 % dentro de Número de Empleados	9 20.5%	1 2.3%	11 25.0%	16 36.4%	1 2.3%	3 6.8%	2 4.5%	1 2.3%	44

101 en % dentro adelante de Número de Empleados	0 .0%	3 37.5%	1 12.5%	0 .0%	1 12.5%	1 12.5%	1 12.5%	1 12.5%	8
Total % dentro de	57	45	63	70	11	23	22	6	297

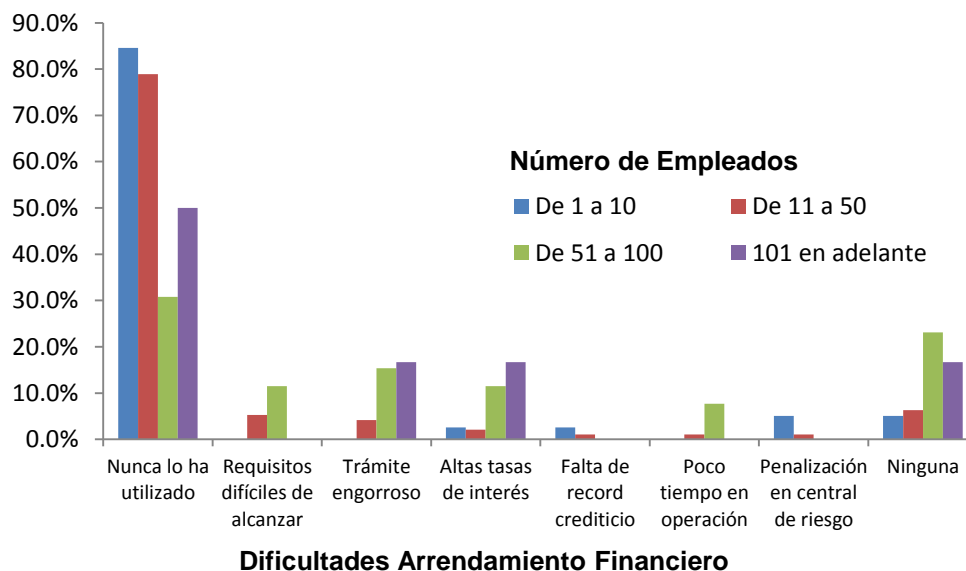
Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

b. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

#### 4.2.6 RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE EMPLEADOS Y DIFICULTADES PARA OBTENER ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Como se mencionó anteriormente, es evidente el desconocimiento que tienen las PYMES sobre esta opción de financiamiento. De las empresas que tienen entre 11 y 50 empleados en su mayoría nunca lo han utilizado, asimismo las empresas que tienen entre 51 y 100 empleados un alto porcentaje no lo conocen y por lo tanto tampoco han hecho uso de ésta opción.



**Figura 14. Número de Empleados y Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero<sup>a</sup>**

Las totales se basan en las respuestas.

a. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

**Tabla 19. Número de Empleados y Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero<sup>b</sup>**

Número de Empleados	Dificultades Arrendamiento Financiero <sup>a</sup>								Total	
	Nunca lo ha utilizado	Requisitos difíciles de alcanzar	Trámite engorroso	Altas tasas de interés	Falta de record crediticio	Poco tiempo en operación	Penalización en central de riesgo	Ninguna		
De 1 a 10	% dentro de Número de Empleados	33 84.6%	0 .0%	0 .0%	1 2.6%	1 2.6%	0 .0%	2 5.1%	2 5.1%	39
De 11 a 50	% dentro de Número de Empleados	75 78.9%	5 5.3%	4 4.2%	2 2.1%	1 1.1%	1 1.1%	1 1.1%	6 6.3%	95
De 51 a 100	% dentro de Número de Empleados	8 30.8%	3 11.5%	4 15.4%	3 11.5%	0 .0%	2 7.7%	0 .0%	6 23.1%	26
101 en adelante	% dentro de Número de Empleados	3 50.0%	0 .0%	1 16.7%	1 16.7%	0 .0%	0 .0%	0 .0%	1 16.7%	6
Total	% dentro de	119	8	9	7	2	3	3	15	166

Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

b. Los porcentajes se basan en las respuestas, pero no se lleva a cabo el emparejamiento.

### 4.3 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CRÉDITO BANCARIO Y EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Es importante destacar los beneficios que ofrece el crédito bancario, al obtener información de fuentes primarias de los créditos bancarios para PYMES. La mayor

parte de empresas consideran que un crédito bancario se caracteriza por altas tasas de interés, trámites engorrosos y requisitos difíciles de alcanzar, razones por las cuales muchas de los dueños de éstas, se desaniman y simplemente desisten de buscar maneras de financiar sus negocios.

A pesar de lo anterior, al condensar la información obtenida y hacer un análisis comparativo, el crédito bancario tiene gran cantidad de beneficios, como ser el financiamiento del 100% para capital de trabajo, situación desconocida en muchos casos porque la tendencia es pensar que siempre es necesaria una prima de hasta el 20% del valor a financiar. Adicionalmente, los plazos son bastante amplios, pueden variar dependiendo del bien que se financiará.

Pero las condiciones varían dependiendo del rubro destino del financiamiento. En yuxtaposición, el arrendamiento financiero posee muchas bondades; sin embargo, los plazos son bastante cortos y en muchos de los casos el tipo de bien a arrendar el bastante oneroso, haciendo las cuotas a pagar muy altas y para muchos su capacidad de pago no les permite cumplir con las mismas, razón por la cual prefieren optar por un crédito bancario. Cabe destacar que el arrendamiento financiero permite financiar cualquier tipo de bien mueble al 100% y el crédito bancario tiene ciertas restricciones dependiendo del bien o activo.

Los requisitos para todas las instituciones, tanto de arrendamiento financiero como bancarias son similares y oscilan desde llenar una solicitud de crédito o arrendamiento, estados financieros de los últimos dos años, copia de permiso de operación del año en curso, RTN, copia de escritura de constitución, presupuesto de inversión, copia de cédula de identidad del representante legal, entre otros. Es una similitud que las instituciones financieras tienen en vista de la necesidad que tienen de protegerse y de tener respaldo y realizar un análisis antes de otorgar un crédito que corre el riesgo de impago en algún momento.

**Tabla 20. Análisis Comparativo entre el Crédito Bancario y el Arrendamiento Financiero**

Variable	Institución	Tasa de Interés	Montos de Préstamos	Condiciones
Crédito Bancario	Banco Atlántida	17% al 20% (Fondos Propios) y 10% (Fondos de BANHPROVI)	Desde L.80,000.00 a L.12,000,000.00	Préstamos en Moneda Nacional
				Garantías Líquidas, Hipotecarias o Fiduciarias
				Financiamiento del 100% para capital de trabajo a plazo máximo de 24 meses.
				Financiamiento del 80% para activos fijos a un plazo máximo de 60 meses para maquinaria y 84 meses para bienes raíces.
	BAC Honduras	18% al 22%	Desde L.80,000.00	Formas de pago de acuerdo al destino.
				Préstamos para adquisición de vehículos de trabajo, compra o construcción de local comercial, remodelación de local, sustitución de maquinaria, compra de equipo de oficina, consolidación de deuda.
				Garantías Hipotecarias o prendarias
				Plazos desde 24 meses hasta 10 años.
	Banco DAVIVIENDA	18% al 22%	Desde L.50,000.00	Financiamiento del 80% para activos fijos
				Si las ventas sobrepasan los L.20,000,000.00 pasa a categoría de préstamo empresarial.
				Préstamos para capital de trabajo, compra, construcción o remodelación de locales comerciales, consolidación de deudas, adquisición de maquinaria, equipo, etc.
				Plazo desde 6 meses hasta 10 años.
Banco FICOHSA	19.50%	Desde L.50,000.00	Financiamiento del 80% para activos fijos	
			Garantías fiduciarias, hipotecarias, prendarias o certificados de depósito a plazo fijo.	
			Garantías hipotecarias, fiduciarias o prendarias	
			Préstamos para capital de trabajo, compra de equipo o inventario.	
Arrendamiento Financiero	ACRESA	17%	Desde L.40,000.00	Plazos desde 24 meses hasta 60 meses
				Financiamiento del 80% para activos fijos
				Financiamiento hasta el 100%
				Arrendamiento de Vehículos: camiones, cabezales, paneles pick-ups
Arrendamiento Financiero	ACRESA	17%	Desde L.40,000.00	Arrendamiento de Equipo y maquinaria industrial, equipo de carga, equipo de cómputo, equipo electrónico y de telecomunicaciones, equipo de construcción, equipo médico, equipo agrícola, equipo y muebles de oficina.
				Arrendamiento de hasta el 100% del valor del activo
				Plazos desde 12 hasta 60 meses.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de los Bancos Comerciales y ACRESA.

#### **4.4 CASO DE ANÁLISIS NÚMÉRICO DE LAS DIFERENCIAS ENTRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL CRÉDITO BANCARIO**

En este apartado se describe un caso numérico donde se plantearán las principales diferencias entre el crédito bancario y el arrendamiento financiero de acuerdo a información obtenida a través de una entrevista realizada al Gerente Regional de ACRESA. En ese sentido, una de las principales diferencias entre el crédito bancario y el arrendamiento financiero es que éste último posee la ventaja de no disponer de los recursos de las líneas de crédito, ya que se considera una opción de financiamiento complementaria, por lo que la empresa dispone en todo momento de los recursos necesarios (a través de las líneas de crédito) para solventar necesidades de capital de trabajo.

En Honduras, la ley del impuesto sobre la venta determina que todos los servicios financieros están exentos del impuesto sobre venta, a excepción del arrendamiento financiero con opción a compra. Por ello el arrendador además de pagar una renta, paga el impuesto sobre la venta de cada una de esas rentas; como el ejemplo del escenario 1 lo indica, en este caso el arrendatario paga la renta mensual más el 15% del impuesto sobre la venta que en total suman L19,684.00. A simple vista, pareciera que el crédito bancario fuera más barato, ya que la cuota mensual bajo las mismas condiciones de la compra de la maquinaria es de L17,826.36 (escenario 2).

No obstante, si el cliente es colector del impuesto sobre venta puede hacer uso del crédito fiscal ya que la ley lo permite, de esta manera el cliente paga el impuesto sobre venta a ACRESA, ésta institución lo paga al estado y el cliente lo recupera a través del crédito fiscal (escenario 3). Por lo anterior, el costo real de la renta al hacer uso del crédito fiscal es de L17,575.00, levemente inferior a la cuota del crédito (L17,826.36).

Al final del contrato de arrendamiento, tiene tres alternativas, puede ejercer una opción de compra sobre el bien arrendado, lo que queda pactada en el contrato de arrendamiento a la hora de firmarlo, el cual es el 5% del valor del bien, en este ejemplo

el valor de compra sería de L25,000.00, la otra opción es devolverlo y la tercera es volverlo arrendar por una renta menor. Según el Gerente Regional de ACRESA casi el 100% utiliza la opción de compra, porque es más ventajoso para las PYMES.

La esencia del arrendamiento es adquirir el bien haciendo uso del mismo y verse beneficiado sin necesidad de ser el propietario; adicionalmente, existe la ventaja de la depreciación acelerada, ya que si se hubiese comprado con el crédito bancario la Ley de agotamiento o de depreciación de activos no es congruente con la realidad, por ejemplo no tiene sentido depreciar una impresora o equipo de computo a 5 años o 10 años, ya que estas se depreciación rápidamente.

La renta mensual se contabiliza como gasto en los estados financieros de la empresa por lo que se convierte en un escudo fiscal, que no es más que multiplicar el total pagado por la tasa tributaria. Para efectos de análisis del arrendamiento se utiliza una tasa tributaria del 30%, debido a que la tasa tributaria es del 25%, no obstante la misma Ley establece que si las ganancias son mayores a un L1,000,000.00, el excedente se castiga con una tasa del 5%.

Al continuar analizando el caso del arrendamiento financiero (escenario 3), el cliente a lo largo de los tres años paga L657,700.00, incluyendo los L25,000.00 lempiras de la compra al final del contrato, si se sustrae el ahorro fiscal que en total es de L189,810.00 se obtiene que el egreso real de esta operación es de L467,890.00, inferior el precio en el que ACRESA adquirió el bien (L500,000.00). Al traer a valor presente esta cantidad, descontado todos los flujos, se obtiene un valor de L414,893.65.

Por otro lado, en el caso del crédito bancario (escenario 2), bajo el supuesto que la institución financiera está financiando el 100%, el cliente amortiza capital y paga intereses, estos intereses se registran como gasto en el estado de resultado, no obstante a medida se va amortizando capital estos se van reduciendo. Es por ello, que el crédito bancario solo produce un ahorro fiscal de L42,524.73, significativamente inferior en comparación al ahorro fiscal obtenido por el arrendamiento financiero (L189,810.00). Adicionalmente, el pago de intereses constituye una erogación para la



empresa que solicita el crédito y el egreso real asciende a L599,224.37 (descontado a L529,844.30), superior el egreso real reflejado por el arrendamiento financiero.

**Tabla 21. Compra de maquinaria a través de Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero**

<b>ESCENARIO 1</b>						
<b>EJEMPLO DE COMPRA DE MAQUINARIA A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO</b>						
					COSTO DEL BIEN:	500,000.00
					PAGOS	
					MENSUALES:	36
					RENTA MENSUAL:	17,575.00
					15% DE ISV:	2,109.00
					TOTAL:	19,684.00
<b>AÑO</b>	<b>RENTA ANUAL</b>	<b>15% IMPTO. S/VENTAS</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>AHORRO FISCAL ANUAL</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>VALOR PRESENTE</b>
1	210,900.00	25,308.00	236,208.00	-70,862.40	165,345.60	159,454.07
2	210,900.00	25,308.00	236,208.00	-70,862.40	165,345.60	147,233.74
3	210,900.00	25,308.00	236,208.00	-70,862.40	165,345.60	135,949.96
			25,000.00		25,000.00	19,681.37
<b>TOTAL</b>	<b>632,700.00</b>	<b>75,924.00</b>	<b>733,624.00</b>	<b>-212,587.20</b>	<b>521,036.80</b>	<b>462,319.14</b>

<b>ESCENARIO 2</b>						
<b>EJEMPLO DE COMPRA DE MAQUINARIA A TRAVÉS DE CRÉDITO BANCARIO</b>						
					COSTO DEL BIEN:	500,000.00
					PLAZO:	36
					INTERÉS:	17%
					PAGO MENSUAL:	17,826.36
<b>AÑO</b>	<b>RENTA ANUAL</b>	<b>INTERÉS POR PERÍODO</b>	<b>TOTAL PAGADO</b>	<b>AHORRO FISCAL ANUAL</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>VALOR PRESENTE</b>
1	139,450.90	74,465.47	213,916.37	-22,339.64	191,576.73	183,482.42
2	165,094.77	48,821.60	213,916.37	-14,646.48	199,269.89	176,218.10
3	195,454.33	18,462.04	213,916.37	-5,538.61	208,377.76	170,143.78
<b>TOTAL</b>	<b>500,000.00</b>	<b>141,749.10</b>	<b>641,749.10</b>	<b>-42,524.73</b>	<b>599,224.37</b>	<b>529,844.30</b>

<b>ESCENARIO 3</b>						
<b>EJEMPLO DE COMPRA DE MAQUINARIA A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON CRÉDITO FISCAL</b>						
				COSTO DEL BIEN:	500,000.00	
				PAGOS		
				MENSUALES:	36	
				RENTA MENSUAL:	17,575.00	
				15% DE ISV:	2,109.00	
				TOTAL:	19,684.00	
<b>AÑO</b>	<b>RENTA ANUAL</b>	<b>15% IMPTO. S/VENTAS</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>AHORRO FISCAL ANUAL</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>VALOR PRESENTE</b>
1	210,900.00	-	210,900.00	-63,270.00	147,630.00	142,369.70
2	210,900.00	-	210,900.00	-63,270.00	147,630.00	131,458.69
3	210,900.00	-	210,900.00	-63,270.00	147,630.00	121,383.89
			25,000.00		25,000.00	19,681.37
<b>TOTAL</b>	<b>632,700.00</b>	<b>-</b>	<b>657,700.00</b>	<b>-189,810.00</b>	<b>467,890.00</b>	<b>414,893.65</b>
				TASA TRIBUTARIA:	30%	

Fuente: ACRESA.

#### **4.4.1 EFECTO DE LA DEPRECIACIÓN EN EL PRECIO AL COMPRAR UNA MAQUINARIA MEDIANTE CRÉDITO BANCARIO O ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Tomando como base el ejemplo anterior (el cual considera los efectos por crédito fiscal en el valor del bien) y al incluir la depreciación, en ambos casos y al hacer una comparación numérica que muestre la diferencia entre ambas variables se puede observar en la tabla 22 que el arrendamiento financiero refleja una menor erogación de dinero en comparación al crédito bancario. Es importante aclarar que en el caso del crédito bancario se está considerando que el bien se depreciará en cinco años y por lo tanto se incluye el efecto de la depreciación al término del contrato de arrendamiento, mientras que la depreciación de la maquinaria adquirida mediante arrendamiento financiero se depreciaría en tres años con la autotización de la autoridad tributaria del país.

Si bien es cierto, ambas variables reflejan un escudo fiscal que se torna en crédito fiscal; no obstante, el arrendamiento financiero continúa reflejando un egreso neto final al término de los tres años inferior al valor que se pagaría por el bien adquirido mediante crédito bancario en el mismo tiempo.

**Tabla 22. Compra de maquinaria a través de Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero reflejando el efecto de la Depreciación**

<b>EJEMPLO DE COMPRA DE MAQUINARIA A TRAVÉS DE CRÉDITO BANCARIO AL INCLUIR EL EFECTO POR DEPRECIACIÓN</b>					
<b>AÑO</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>AHORRO FISCAL ANUAL POR DEPRES.</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>VALOR PRESENTE</b>
1	191,576.73	99,000.00	-29,700.00	161,876.73	-156,108.79
2	199,269.89	99,000.00	-29,700.00	169,569.89	-150,995.30
3	208,377.76	99,000.00	-29,700.00	178,677.76	-146,911.88
<b>TOTAL</b>	<b>599,224.37</b>	<b>297,000.00</b>	<b>-89,100.00</b>	<b>510,124.37</b>	<b>-454,015.97</b>

<b>EJEMPLO DE COMPRA DE MAQUINARIA A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON EL EFECTO DE LA DEPRECIACIÓN ACELERADA</b>					
<b>AÑO</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACELERADA</b>	<b>AHORRO FISCAL ANUAL POR DEPRES.</b>	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>VALOR PRESENTE</b>
1	147,630.00	165,000.00	-49,500.00	98,130.00	-94,633.47
2	147,630.00	165,000.00	-49,500.00	98,130.00	-87,380.89
3	147,630.00	165,000.00	-49,500.00	98,130.00	-80,684.15
	25,000.00			25,000.00	-19,681.37
<b>TOTAL</b>	<b>467,890.00</b>	<b>495,000.00</b>	<b>-148,500.00</b>	<b>319,390.00</b>	<b>-282,379.88</b>

Fuente: Elaboración propia.

Es importante mencionar que al hacer uso de la figura del arrendamiento financiero, el arrendatario puede deshacerse de la maquinaria y equipo que no necesite de manera más fácil y en el corto plazo, dado que al final del contrato de arrendamiento tiene la opción de decidir si comprar o no el bien, y si el mismo ya no es útil, simplemente decide devolverlo, evitando así la complicación de buscar la venta del mismo.

Además, la depreciación acelerada juega un papel preponderante en el mejoramiento de la posición financiera de la empresa debido a que mejora la disponibilidad inmediata de efectivo, básicamente producto de reducir la carga impositiva. En consecuencia, el arrendamiento financiero es una mejor opción de financiamiento para la compra de bienes inmuebles, específicamente maquinaria y equipo.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

1. En base a los resultados obtenidos mediante entrevistas realizadas a cuatro bancos comerciales y una sociedad financiera, se determinó que el arrendamiento financiero es la mejor opción de financiamiento para la compra de equipo y maquinaria por parte de las PYMES de Industria de Tegucigalpa, debido a los mayores beneficios que ofrece principalmente por la reducción de los costos fiscales para las empresas y por que ofrece la opción de devolver el bien al final del contrato evitando complicaciones en la venta del mismo a la empresa. No obstante, por causa del poco conocimiento que tienen las PYMES sobre este producto financiero, las encuestas realizadas reflejan que se prefiere el crédito bancario.
2. Los principales beneficios que las PYMES pueden obtener al usar el arrendamiento financiero son obtener un escudo fiscal, crédito fiscal, adquirir activos sin tener la necesidad de hacer fuertes erogaciones de capital y obtener el financiamiento del 100% del valor del bien que se desea arrendar. Por otro lado, a pesar de que las PYMES consideran que los requisitos para acceder al crédito bancario son difíciles de alcanzar, consiste en la principal opción de financiamiento que está más a la mano de las PYMES debido al mayor conocimiento que tienen sobre el mismo; además permite adquirir no solo activos fijos si no solventar necesidades de capital de trabajo.
3. En esta investigación se determinó que la principal diferencia entre el crédito bancario y arrendamiento financiero son los beneficios que brinda ésta última opción, ya que las tasas de interés y requisitos de ambas opciones son muy similares; en segundo lugar, el arrendamiento financiero permite financiar el 100% del activo fijo mientras el crédito bancario solamente el 80%; en tercer lugar, el arrendamiento financiero sólo está disponible para activos fijos mientras

el crédito bancario también está disponible para la obtención de capital de trabajo; finalmente, en la compra de activos fijos el arrendamiento financiero utiliza la depreciación acelerada y el crédito bancario la depreciación más común que es la de línea recta.

4. A través de la encuesta realizada a una muestra representativa del sector PYME de Industria de Tegucigalpa, se determinó que el 48.7% del total encuestado tienen conocimiento acerca de la existencia del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento; no obstante, no conocen sus beneficios en los estados financieros a través de su correcta contabilización y tratamiento fiscal.
5. Se comprobó que la principal percepción sobre el crédito bancario es que las tasas de interés son altas, los requisitos para obtener una línea de crédito son difíciles de alcanzar y el trámite es engorroso. Por otro lado, debido a que las PYMES de industria de Tegucigalpa encuestadas no conocen a profundidad el arrendamiento financiero, la mayoría considera que el crédito bancario es más fácil de obtener.
6. Al considerar la información proporcionada por ACRESA y cuatro instituciones bancarias, se comprobó que las tasas de interés del arrendamiento financiero y el crédito bancario específicamente el otorgado a través de los préstamos PYMES andan en el alrededor del 17% y 20%. No obstante, debido a los beneficios que se obtienen en el arrendamiento financiero, principalmente por el menor pago de impuestos, los costos por adquirir activos fijos a través de esta opción se disminuyen en comparación al crédito bancario.
7. Las PYMES constituyen uno de los principales pilares de la economía hondureña, al proveer fuentes de empleo y contribuir con la producción nacional. Por ello, es importante que estas instituciones tengan facilidades de acceso y conocimiento sobre las opciones de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras del país.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a ACRESA como empresa líder en cuanto al otorgamiento de arrendamiento financiero se dé a conocer más fuertemente al sector PYME de Tegucigalpa realizando una campaña de difusión masiva acerca de los servicios que brinda y los beneficios que le otorga el arrendamiento financiero a los estados financieros de sus usuarios resaltando la importancia de la expansión de las oportunidades y uso de las mejores opciones de acuerdo a las necesidades de la empresa.
2. Se considera necesario que los beneficios, costos, tasas de interés y demás información relacionada al financiamiento, ya sea a través del arrendamiento financiero o el crédito bancario, esté disponible y a la vista de todos los potenciales usuarios. Se recomienda la publicación de dicha información en las páginas web de las instituciones financieras para que cualquier persona pueda acceder a la misma sin necesidad de consultar un asesor comercial o de avocarse a una institución financiera, de esta manera se fomenta la libre competencia y la transparencia de la información.
3. Se recomienda a ACRESA incluir en su estrategia de mercado capacitaciones continuas a las PYMES usuarias de sus servicios, así como a aquellas que son clientes potenciales para dar a conocer estratégicamente los beneficios que se le otorgan a través del uso del arrendamiento financiero a las empresas con el fin de atraer nuevos clientes.
4. Se recomienda a las PYMES de Industria de Tegucigalpa hacer uso de todas las opciones disponibles para obtención de financiamiento y hacer un uso y análisis estratégico de los beneficios que conllevan, cada uno de acuerdo a sus propiedades.
5. Se recomienda a las PYMES de Industria hacer uso del arrendamiento financiero

para la adquisición del equipo y maquinaria que necesitan para su funcionamiento y desarrollo; y a ACRESA buscar formas de incrementar el reconocimiento de dicho producto financiero al consumidor o usuario final del servicio.

## **CAPÍTULO VI: APLICABILIDAD**

### **6.1 PROPUESTA DE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIONES PARA INCREMENTAR EL TOP OF MIND DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS INDUSTRIALES SOBRE ACRESA.**

#### **6.1.1 INTRODUCCIÓN**

Pareciera falso, pero hoy en día las empresas necesitan cada vez más de las buenas estrategias de mercado y comunicaciones. Cada día es más importante la difusión masiva de productos y servicios que una empresa brinda para darse a conocer cada vez más al público y especialmente a su mercado meta.

El arrendamiento financiero es una estrategia muy inteligente de financiamiento, especialmente para aquellas empresas que se dedican a las industrias porque pueden adquirir equipo para llevar a cabo sus operaciones sin necesidad de hacer fuertes erogaciones de dinero y sin necesidad de comprar el equipo, utilizándolo por una renta mensual durante el tiempo que dure el contrato de arrendamiento.

Por lo anterior, una empresa como ACRESA tiene la capacidad de posicionarse estratégicamente en el mercado hondureño y convertirse en la empresa líder en arrendamiento financiero. Para ello necesita una estrategia de comunicaciones efectiva, donde pueda dar a conocer su marca, su empresa, sus servicios y especialmente sus beneficios.

La búsqueda de la colocación del arrendamiento financiero a un estrato inferior de la industria como ser el PYME es importante, tomando en cuenta que las grandes empresas de Industria están llegando en el país a un punto de saturación.

De acuerdo al estudio e investigación realizada con pequeñas y medianas industrias de Tegucigalpa, muchos empresarios conocen sobre la existencia de la figura del arrendamiento financiero, pero cuando se les consultó si conocían acerca de los



beneficios, la mayoría contestaba que no conocían ninguno y el conocimiento acerca de ACRESA es muy limitado también.

En consecuencia, es necesaria una estrategia efectiva de comunicación para ACRESA para lograr posicionar la marca en la mente de los empresarios, para que cuando se les consulte a las personas sobre arrendamiento financiero, su primer pensamiento sea ACRESA y la primera imagen que se imaginen sea el logo de ACRESA.

Cuando una persona tiene en su mente una marca específica y se ha creado expectativas y sabe que se pueden cumplir de acuerdo a sus necesidades, entonces no solo va a utilizar los servicios de esa marca, sino que también va a ser efecto multiplicador dando a conocer las bondades de la misma a todo el que conozca. Eso se pretende con la presente propuesta para ACRESA, posicionar a la empresa en la mente de las personas y lograr el reconocimiento como la única opción para arrendamiento financiero.

## **6.2 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN**

### **6.2.1 FASE 1**

#### **6.2.1.1 Objetivo**

Generar fidelidad de los Pequeños y Medianos Empresarios Industriales que ya son usuarios de los servicios que brinda ACRESA mediante una alianza estratégica con instituciones organizadas de PYMES para lograr un beneficio mutuo a través de la exposición de la marca ACRESA y publicidad boca a boca y por otro lado, apertura de nuevas opciones inteligentes de financiamiento para las PYMES.

### **6.2.1.2 Estrategia**

1. Contratar una agencia de Publicidad que formule y desarrolle todo un plan de mercadeo y haga un estudio de mercado que permita determinar cuáles son las opciones para dar a conocer mejor la marca ACRESA, así como también ayude con la creación del diseño de la marca que emane de la esencia de la misma.
2. Crear la esencia de la marca ACRESA con el fin de definir claramente lo que se desea que los clientes actuales y potenciales tengan en mente al momento de pensar en la empresa.
3. Promover la comunicación efectiva a través del Departamento de Relaciones Públicas o Mercadeo para informar a los clientes sobre las actualizaciones en los servicios y sus beneficios.
4. Patrocinio de Ferias de Arrendamiento Financiero con el propósito de incentivar a sus clientes a continuar utilizando los servicios, así como de proyectar la imagen por medio de la publicidad boca a boca

### **6.2.1.3 Acciones**

1. Determinar cuál es la esencia de la marca ACRESA a través de un estudio de mercado elaborado por la agencia de publicidad que determine las cualidades percibidas por una muestra poblacional y las necesidades de la población de opciones de financiamiento para hacer una proyección de difusión de la marca.
2. Crear una frase o eslogan llamativo y a la vez que refleje los valores de la empresa y que permanezca en las mentes de los consumidores.
3. Socializar la esencia de la marca a través del marketing interno en la empresa, así como también a través de los diferentes medios de comunicación y mediante una campaña de publicidad transformadora para la imagen institucional de ACRESA tomando en consideración actividades de difusión y exposición de la marca.

### 6.2.1.3.1 Cómo Determinar la Esencia de la Empresa

“La esencia de una marca es algo intangible... Se trata de aquello que crea conexiones o fricciones con el consumidor... Hace florecer la interacción con el cliente...” («9 criterios para definir la esencia de una marca», s. f.).

ACRESA debe seguir todos los pasos contenidos en el siguiente diagrama, en su estudio de mercado para la creación de una nueva estrategia de publicidad y mercadeo.



**Figura 15. Diagrama de formulación de la esencia de la marca**

Fuente: Mass Publicidad.

Algunos elementos a considerar para la elaboración de la esencia de la marca son:

**Firmeza:** La esencia de una empresa debe poder condensarse en dos palabras.

**Intangibilidad:** es un bien intangible.

**Exclusividad:** lo que hace a la marca diferente frente a sus rivales en el mercado.

**Consistencia:** Se manifiesta no solo en las palabras, sino también en las acciones.

**Autenticidad:** Percepción del cliente de qué tan real y creíble es la marca.

**Perdurabilidad:** la esencia de una marca permanece inalterable.

**Relevancia:** Conexión real con el consumidor

Estabilidad: la esencia debe adecuarse a las posibles extensiones de la marca y su crecimiento en el futuro («Criterios a considerar al definir la esencia de una marca», s. f.).

#### **6.2.1.3.2 El Eslogan**

El eslogan emana de la esencia descubierta a través de un estudio donde se le consulte a sus clientes actuales y potenciales los componentes del diagrama anterior. Asimismo, el eslogan debe ser una frase llamativa, debe remarcar ciertas cualidades y debe asociarse a un valor simbólico.

Es también necesario que difunda los beneficios de la marca para diferenciarla de la competencia y generar un deseo o necesidad en el consumidor (Mass Publicidad, 2013).

#### **6.3.1.3.3 Propuesta de Eslogan**

Considerando que el eslogan emana de la esencia de la marca y esta a su vez del estudio de mercado que según propuesta realizaría una agencia de publicidad, en el presente estudio se presenta una propuesta de eslogan tomada de los resultados obtenidos de la encuesta realizada a las PYMES de industria de Tegucigalpa:

“Forjamos tu camino al éxito”

Esto le dice a los clientes actuales y potenciales que ACRESA es una fuente de financiamiento confiable, estable y sólida que permite abrir nuevas oportunidades para hacer crecer un negocio.

## **6.2.2 FASE 2**

### **6.2.2.1 Objetivo**

Incrementar el reconocimiento de la marca ACRESA en la mente del consumidor o usuario del servicio.

### **6.2.2.2 Estrategia**

1. Uso de medios de comunicación masiva: radio, televisión, prensa
2. Uso de medios alternos: vallas publicitarias, revistas, página web, publicaciones.

### **6.2.2.3 Acciones**

1. En cuanto al posicionamiento, ACRESA cuenta con una posición privilegiada, es decir, siendo una empresa con larga trayectoria y por mucho tiempo fue la única en el mercado, por lo que es necesario potenciar la vasta experiencia con la que cuenta y asimismo concientizar a los potenciales clientes sobre el valor tangible de los beneficios que conlleva el arrendamiento financiero por medio del bombardeo publicitario a través de los diversos medios de comunicación masiva.
2. Utilizar los medios de comunicación masiva, especialmente radio y televisión para crear una familiaridad en el público con la marca ACRESA.
3. Promoción de las diferentes modalidades del servicio que brinda ACRESA a través del establecimiento de un Programa de Educación Financiera Continua para PYMES, donde se puede educar a la población acerca de cómo mantener unas finanzas empresariales y corporativas sanas y la importancia de tomar decisiones inteligentes de negocios. Asimismo, es un espacio propicio para la promoción de los servicios.
4. Crear una línea gráfica específica unificada con el logo de la marca para lograr identidad empresarial y crear una imagen en la mente del consumidor que se relacione con el nombre de la empresa al escucharlo mencionado en cualquiera de los medios de comunicación.

5. Creación de una alianza estratégica con las secciones financieras de los diarios más importantes de la ciudad para realizar publicaciones especiales y aprovechar el espacio para exposición de la marca.

#### **6.2.2.3.1 Diseño del Mensaje**

Para lograr que la población conozca bien la marca ACRESA, es necesario establecer un mensaje claro y definido que se relacione con los valores de la empresa y que cumpla el objetivo de posicionamiento en la mente del consumidor, en este caso, las PYMES de Industria.

En ese sentido, debe seguirse un esquema, detallado a continuación:

1. Información: Es el tratamiento y la transmisión de datos que proporcionan información objetiva sobre temas específicos.
2. Persuasión: Es un proceso de comunicación cuyo fin es influenciar a otros. Un mensaje persuasivo cuenta con un punto de vista o una conducta deseada la cual el interlocutor debe adoptar voluntariamente, de una forma inclusive pasiva... existe siempre un elemento de satisfacción entre el que persuade y el que está siendo persuadido.
3. Promoción: Es informando a la gente lo que permite que se familiarice y tome conciencia o inclusive acepte ideas, conceptos o conductas. Se trata de crear interés o una impresión favorable sobre una idea o práctica a través de la motivación, la creación de imagen y/o postura.
4. Cabildeo: Busca generar apoyo de quienes toman decisiones («Manual de Diseño de una Estrategia de Comunicación», s. f., p. 25).

Por lo anteriormente mencionado, se puede formular un mensaje de difusión que englobe las características específicas y especiales de la empresa y de sus servicios. Asimismo, es necesario el apoyo directo de la Junta Directiva de la empresa y de quienes toman las decisiones para poder poner en marcha el plan y la estrategia de comunicación en pro del incremento de la cantidad de clientes, así como también de los ingresos para la empresa y finalmente para lograr que la población, específicamente las

PYMES conozcan más acerca de todas las opciones de financiamiento con las que cuentan para poder tomar mejores decisiones al momento de buscar el apalancamiento para la compra de activos fijos.

Adicionalmente, logrando la expansión de la marca ACRESA, se empodera al ciudadano en el tema del arrendamiento financiero y se contribuye con el crecimiento y desarrollo a nivel macro del país porque se fortalece un sector económico muy importante que contribuye con la generación de nuevos empleos y con la activación de las exportaciones y demás actividades comerciales que coadyuvan al crecimiento económico.

#### 6.3.2.3.2 Propuesta de Cambio de Logo



**Figura 16. Propuesta de Cambio de Logo**

Fuente: (LogoMaker, s. f.)

Con las manos unidas, el logo refleja apertura y cercanía, así como fraternidad que hacen ver a la marca como algo accesible y amigable donde se puede acercar y realizar consultas sobre los servicios y de esa manera facilitar la captación de clientes. Los colores son los clásicos de las empresas de Grupo Atlántida, continuando con una tradición de larga trayectoria y reconocimiento. Es una importante estrategia mantener dicha tradición para obtener el mayor provecho de la relación que existe con Grupo Financiero Atlántida y en ese sentido asociar la confiabilidad y solidez que conlleva dicho nombre.

### 6.3.2.3.3 Propuesta de Anuncio en Medio Impreso

A continuación se presenta una propuesta de un anuncio en medio impreso. Todo lo presentado es sujeto a cambio y aprobación de la agencia de publicidad que decida contratar la empresa si así lo decide.

Adicionalmente, el propósito es dar a conocer la marca, hacer apertura a la misma y fomentar que los empresarios de Pequeñas y Medianas Industrias de Tegucigalpa se avoquen a ACRESA y conozcan todos los beneficios que pueden obtener haciendo uso de los servicios que ofrece.



**¿Necesita comprar maquinaria, equipo o mobiliario para su empresa?**



**Arrendamientos y Créditos Atlántida**

*Forjamos tu camino al éxito*

**ACRESA es la solución.**

**Conozca nuestros servicios y obtenga los mejores beneficios.**

Ofrecemos las mejores tasas de interés.  
Financiamiento del 100% de activos fijos.

[www.acresa.hn](http://www.acresa.hn)

Blvd. Comunidad Económica Europea. Tel.: 2225- 1479 Fax: 2225- 0394

Figura 17. Propuesta de Anuncio en Medio Impreso



### 6.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Estrategia	Acción	Responsable	Plazo	Indicador	% Semanal de Cumplimiento			
					S1	S2	S3	S4
<b>Esencia de la Marca ACRESA</b>	Determinación de la esencia de la Marca ACRESA	Departamento de Mercadeo / Imagen Corporativa	1 mes	Grado de familiaridad con la marca en término de 2 meses	25%	25%	25%	25%
	Creación de Eslogan		1 semana		100%			
	Socialización de la esencia de la Marca		1 mes		25%	25%	25%	25%
<b>Campaña de Publicidad</b>	Contratación de una Agencia de Publicidad	Gerencia General	1 mes	Aprobación de la Junta Directiva	25%	25%	25%	25%
	Creación de nueva línea gráfica	Agencia de Publicidad	1 semana	Porcentaje de nuevos clientes	100%			
	Colocación de Vallas Publicitarias		1 mes		25%	25%	25%	25%
	Impresión y distribución de material promocional	Agencia de Publicidad	Permanente					
	Alimentación efectiva de información en página web	Departamento de Mercadeo / Imagen Corporativa	Permanente					
	Creación de campaña radial	Agencia de Publicidad	2 meses		13%	Semanal		
	Creación de campaña televisiva	Agencia de Publicidad	3 meses		8%	Semanal		
	Implementación de campaña de publicidad	Agencia de Publicidad	5 meses		5%	Semanal		
<b>Promoción de Servicios</b>	Ferías de Arrendamiento Financiero	Gerente de Ventas	semestral	Grado de aceptación de clientes	Dos veces al año			
	Alianza estratégica con sección financiera de diarios	Gerente de Ventas	1 mes	Nivel de mejora de la percepción sobre la marca	25%	25%	25%	25%

## 6.4 PRESUPUESTO

A continuación se presenta un presupuesto de inversión anual por concepto de Publicidad y Estrategia de Comunicaciones:

<b>Descripción</b>	<b>Inversión</b>	<b>ISR 15%</b>	<b>Total</b>
Agencia de Publicidad (Promedio)	L. 540,000.00	L. 81,000.00	L. 621,000.00
Publicidad en Medios Impresos	L. 570,000.00	L. 85,500.00	L. 655,500.00
Publicidad en Exteriores	L. 360,000.00	L. 54,000.00	L. 414,000.00
Impresión de material	L. 7,512.00	L. 1,126.80	L. 8,638.80
<b>TOTAL</b>			L. 1,699,138.80

## BIBLIOGRAFÍA

ACRESA - Conózcenos. (s.f.). Recuperado a partir de <http://www.Acresa.hn/about.html>

Astorga Sánchez, J.A. (2004a) Los aspectos contables del leasing. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10063106>

Astorga Sánchez, J. A. (2004b). Los aspectos fiscales del 'leasing'. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10063106>

Arango, F., Morris, J., Gom, J., (2008). Manual Práctico de Responsabilidad Social Empresarial.

Banco Atlántida. (p.f). Recuperado a partir de [http://www.bancatlan.hn/pyme/pres\\_pyme\\_atla.html](http://www.bancatlan.hn/pyme/pres_pyme_atla.html)

Banco Central de Chile (2000). Política Monetaria del Banco Central de Chile: Objetivos y Transmisión. Recuperado a partir de [http://www.bcentral.cl/publicaciones/politicas/pdf/politica\\_monetaria.pdf](http://www.bcentral.cl/publicaciones/politicas/pdf/politica_monetaria.pdf)

BCH. (2012a). Glosario de Términos Económicos Organizaciones y Otros. Subgerencia de Estudios Económicos. Recuperado a partir de [http://www.bch.hn/esteco/glosario\\_economico.pdf](http://www.bch.hn/esteco/glosario_economico.pdf)

BCH. (2012b, junio). Informe de Estabilidad Financiera. Subgerencia de Estudios Económicos. Recuperado a partir de [http://www.bch.hn/esteco/informeef/ief\\_junio\\_2012.pdf](http://www.bch.hn/esteco/informeef/ief_junio_2012.pdf)

BCH. (2013, junio). Informe de Estabilidad Financiera. Subgerencia de Estudios Económicos. Recuperado a partir de [http://www.bch.hn/esteco/informeef/ief\\_junio\\_2012.pdf](http://www.bch.hn/esteco/informeef/ief_junio_2012.pdf)

BCH. (2014). Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE), Base 2000. Subgerencia de Estudios Económicos. Recuperado a partir de [http://www.bch.hn/download/imae/2014/imae\\_febrero2014.pdf](http://www.bch.hn/download/imae/2014/imae_febrero2014.pdf)

Bank of Cardiff, 2008. Recuperado a partir de [www.cflbc.com?lang=esypage=history](http://www.cflbc.com?lang=esypage=history)

Berk, J., De Marzo, P. (2008). Finanzas Corporativas. México.

- CCIT (2014). Recuperado a partir de <http://www.ccit.hn/perfil-organizacional/>.
- Chen, M (2005). Unidades de Riesgo de Créditos Bancarios Relacionados y Vinculados. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- CNBS (2014). Normas sobre Operaciones de Arrendamiento Financiero. Circular CNBS No.009/2014.
- CONAMIPYME (2004). Diagnóstico del Sistema Financiero Nacional que atiende al Sector de la MIPYME Urbanas y Rurales. Tegucigalpa, Honduras.
- Comisión Nacional de Bancos y Seguros (2014). Comunicado. Recuperado a partir de <http://www.cnbs.gov.hn/files/boletines/ComunicadoINSTITUCIONES.pdf>
- Criterios a considerar al definir la esencia de una marca. (s.f.). *Revista Estrategia y Negocios*. Recuperado a partir de <http://www.estrategiaynegocios.net/marketing/444400-330/criterios-a-considerar-al-definir-la-esencia-de-una-marca>
- Servicio de Impuestos Internos (2014). Diccionario Básico Contable. Recuperado a partir de [http://www.sii.cl/diccionario\\_tributario/dicc\\_e.htm](http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_e.htm)
- Diccionario Económico, 2014. Recuperado a partir de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-bancario.html>
- Empresa y Economía, 2014. Recuperado a partir de <http://www.empresayeconomia.es/definicion-de-escudo-fiscal.html>
- Finanzas para todos. (s.f). Recuperado a partir de <http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosfinanciacion/prestamospersonales.html>
- Galindo, s. f . El papel del Sistema Bancario en el Crecimiento. Recuperado a partir de <http://www.ycsg.yale.edu/documents/latinPapers/Galindo.pdf>.
- García y Cortés, s.f. Efectos del crédito bancario al sector privado en la actividad económica de honduras durante el período 2002-2011. Honduras: Universidad Metropolitana de Honduras.

Hansen y Sullá (2013). El crecimiento del crédito en América Latina: ¿Desarrollo Financiero o Boom Crediticio?. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado a partir de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/25/ree-25-hansen-sulla.pdf>

Jiménez y Manuelito (2011). América Latina: sistemas financieros y financiamiento de la inversión. CEPAL. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10576837yp00=am%C3%A9rica%20latina%3A%20sistemas%20financieros%20financiamiento%20inversi%C3%B3n>

Kieso, D., Weygandt, J., (1988). Contabilidad Intermedia, Segunda reimpresión.

Lafise. (s.f). Recuperado a partir de <https://www.lafise.com/blh/BancaPersonal/PrestamosPersonales/TuCasaResuelve.aspx>

López, T., Cáceres, B., (2012). Aplicación de las TIC's para el fortalecimiento de la educación y cultura financiera en Honduras. Innovare Revista Digital, Vol. II. Recuperado a partir de <http://www.unitec.edu/innovare/?p=211>

Madura, Jeff (2010). Mercados e Instituciones Financieras, Octava edición.

Manual de Diseño de una Estrategia de Comunicación. (s. f.). Recuperado a partir de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/y5794s/y5794s01.pdf>

Martínez Sanchís, A. (2008). *Guía práctica del nuevo plan general contable de PYMES*. España: Editorial Tébar. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10505454>

Mass Publicidad (2013). Bases para Estrategias de Mercado. Tegucigalpa.

Mondragón y Hernández (2007). Cuando crece la eficiencia del sector bancario, crece el país. México: Global Network Content Services LLC. Recuperado a partir de <http://search.proquest.com/docview/336500064?accountid=35325>.

Norma Internacional de Contabilidad N° 17 (2006). Arrendamientos.

Nueve criterios para definir la esencia de una marca. (s.f.). Recuperado 14 de junio de 2014, a partir de <http://www.marketingdirecto.com/actualidad/checklists/9-criterios-para-definir-la-esencia-de-una-marca>

Real Academia Española. Diccionario Usual. Recuperado a partir de <http://lema.rae.es/drae>

Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B. (2010). Fundamentos de Finanzas Corporativas, 9a. edición.

Soyla León Tovar. (s. f.). Arrendamiento Financiero. UNAM. Recuperado a partir de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/872/3.pdf>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (s.f.). Recuperado a partir de [http://www.sbs.gob.pe/app/stats/notas/definiciones\\_creditos.pdf](http://www.sbs.gob.pe/app/stats/notas/definiciones_creditos.pdf)

Tábora, M. (2007). Competencia y Regulación de la Banca: el Caso de Honduras. CEPAL, México.

Universidad Tecnológica de El Salvador. (s.f.). Recuperado a partir de <http://biblioteca.utec.edu.sv>

Valenzuela, C (2013). Diagnostico Sectorial de la MYPIME no agrícola en Honduras. Proyecto BID-SIC. Recuperado a partir de <http://www.ccit.hn/descargar/diagnostico-sectorial-de-la-MIPYME-no-agricola-en-honduras.pdf>

Vives, M. (2005). Naturaleza jurídica del secreto bancario y su eficacia en el sistema bancario. Universidad de las Américas Puebla, México. Recuperado a partir de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lfis/vives\\_t\\_mj/portada.html](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lfis/vives_t_mj/portada.html).

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz Metodológica.....	41
Tabla 2. Operacionalización de las Variables.....	43
Tabla 3. Número de Empleados de las Empresas Encuestadas.....	52
Tabla 4. Tiempo en Funcionamiento.....	53
Tabla 5. Conocimiento del Arrendamiento Financiero.....	55
Tabla 6. PYMES de Industria de Tegucigalpa que saben que hay instituciones financieras hondureñas que ofrecen esta opción.....	56
Tabla 7. Opción de Financiamiento más fácil de obtener.....	57
Tabla 8. Opción que brinda tasas de interés más bajas.....	58
Tabla 9. Interés en conocer más sobre el Arrendamiento Financiero.....	59
Tabla 10. Dificultades para obtener Crédito Bancario.....	60
Tabla 11. Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero.....	61
Tabla 12. Beneficios del Arrendamiento Financiero.....	62
Tabla 13. Tipo de Préstamo Bancario al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa.....	63
Tabla 14. Tiempo en Funcionamiento y Tipo de Préstamo al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa.....	64
Tabla 15. Conocimiento del Arrendamiento Financiero y los Beneficios que brinda.....	66
Tabla 16. Crédito, opción más fácil de obtener y Dificultades para obtenerlo.....	68
Tabla 17. Número de Empleados y Tipo de Préstamo al que tuvieron acceso las PYMES de Industria.....	69
Tabla 18. Número de Empleados y Dificultades para obtener Crédito Bancario.....	71
Tabla 19. Número de Empleados y Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero.....	73
Tabla 20. Análisis Comparativo entre el Crédito Bancario y el Arrendamiento Financiero.....	75
Tabla 21. Compra de maquinaria a través de Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero.....	78
Tabla 22. Compra de maquinaria a través de Crédito Bancario y Arrendamiento Financiero reflejando el efecto de la Depreciación.....	80

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Método de la Investigación .....	46
Figura 2. Número de Empleados de las Empresas Encuestadas .....	53
Figura 3. Tiempo en Funcionamiento .....	54
Figura 4. Conocimiento del Arrendamiento Financiero .....	55
Figura 5. PYMES de Industria de Tegucigalpa que saben que hay instituciones financieras hondureñas que ofrecen esta opción .....	56
Figura 6. Opción de Financiamiento más fácil de obtener .....	57
Figura 7. Opción que brinda tasas de interés más bajas .....	58
Figura 8. Interés en conocer más sobre el Arrendamiento Financiero .....	59
Figura 9. Tiempo en Funcionamiento y Tipo de Préstamo al que han tenido acceso las PYMES de Industria de Tegucigalpa .....	64
Figura 10. Conocimiento del Arrendamiento Financiero y los Beneficios que brinda	66
Figura 11. Crédito: opción más fácil de obtener y Dificultades para obtenerlo .....	67
Figura 12. Número de Empleados y Tipo de Préstamo al que tuvieron acceso las PYMES de Industria .....	69
Figura 13. Clasificación de empresas de acuerdo al Número de Empleados y Dificultades para obtener Crédito Bancario .....	71
Figura 14. Número de Empleados y Dificultades para obtener Arrendamiento Financiero .....	72
Figura 15. Diagrama de formulación de la esencia de la marca .....	88
Figura 16. Propuesta de Cambio de Logo .....	92
Figura 17. Propuesta de Anuncio en Medio Impreso .....	93



## ANEXO 1

## Proyecto de Graduación

Somos estudiantes de post grado de la Universidad Tecnológica Centroamericana, actualmente cursamos la asignatura de Proyecto de Graduación y estamos desarrollando la temática de “Análisis de Arrendamiento Financiero versus Financiamiento Bancario para PYMES de Industria de Tegucigalpa”, solicitamos su colaboración contestando las siguientes interrogantes:

Datos generales de la empresa:

Número de empleados:

- De 1-10  
 De 11-50  
 De 51-100  
 Mayor a 101

Tiempo en funcionamiento de la empresa:

- De 1 a 3 años  
 De 4 a 6 años  
 De 7 a 9 años  
 De 10 años en adelante

1. ¿Sabe usted que existe una figura alterna de financiamiento para la compra de activos tangibles como automóviles, computadoras y otros, llamada arrendamiento financiero o Leasing?

- Si  
 No

2. ¿Sabe Usted que varias instituciones financieras, entre ellas bancos comerciales y una financiera ofrecen esta alternativa?

- Si  
 No

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

3. De las siguientes alternativas de financiamiento ¿Cuál cree usted que es más fácil obtener?

- Crédito bancario
- Arrendamiento financiero o Leasing

4. ¿Cuál de las siguientes opciones de financiamiento cree usted que brinda las tasas de interés más bajas?

- Crédito bancario
- Arrendamiento financiero o Leasing

5. ¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener un crédito bancario? Favor marcar las que considere necesarias.

- Nunca lo ha utilizado
- Requisitos difíciles de alcanzar
- Trámite engorroso
- Altas tasas de interés
- Falta de record crediticio
- Poco tiempo en operación
- Penalización en central de riesgos
- Ninguna

6. ¿Cuáles han sido sus mayores dificultades para obtener financiamiento a través de arrendamiento financiero o leasing? Favor marcar las que considere necesarias.

- Nunca lo ha utilizado
- Requisitos difíciles de alcanzar
- Trámite engorroso
- Altas tasas de interés
- Falta de record crediticio
- Poco tiempo en operación
- Penalización en central de riesgos
- Ninguna

7. ¿Qué beneficios del arrendamiento financiero conoce usted del siguiente listado?

- No conozco ninguno
- Escudo fiscal
- Créditos fiscales
- Contabilizar como gasto en su contabilidad
- Depreciación acelerada del bien
- Compra del bien al final del contrato por valor residual

8. ¿A qué tipo de préstamo tuvo acceso al momento de solicitar un crédito para el apoyo de su empresa?

- Nunca lo ha utilizado
- Préstamo Personal
- Préstamo Hipotecario
- Préstamo Corporativo
- Préstamo PYME
- Otro ¿Cual? \_\_\_\_\_

9. ¿Estaría interesado en conocer más acerca del arrendamiento financiero o leasing como fuente de financiamiento?

- Si
- No

*Muchas Gracias*

## ANEXO 2

### Empresas que autorizaron brindar su nombre comercial para efectos del presente

#### estudio:

1. Gimnasio B1 Crossfit
2. Pollo Supremo
3. Taller Unlimited
4. Pinturas Sur
5. Café del Sur
6. Casa de Oro
7. Star Color
8. A y Z Constructora
9. Coffeeholics
10. Inverstruc
11. Constructora Congolón
12. Muebles D'Artesanos
13. Inversiones Farach Jeffs
14. Aquafinca Los Palillos
15. Plásticos Estrella
16. Sertracen
17. Carnicería El Centro
18. Inversiones Pagels Hernández
19. Inversiones Matamoros
20. Empresa Barjum
21. Promoeventos

22. Tacoloco
23. Super Donuts
24. Camisería Atuán
25. Grupo Meyko
26. Laboratorios Bendeck
27. Home Medical
28. Bazar Anita
29. BDirect
30. Syscom
31. Taller B y B
32. Realva
33. Rogala

## ANEXO 3

### TRIFOLIO PROMOCIONAL ACRESA

**ACRESA: LE FACILITA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS MEDIANTE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

**¿Qué es el Arrendamiento?**

Es una operación que mediante la formalización de un contrato le facilita el uso de vehículos, equipos y maquinaria en un plazo acordado a cambio del pago de una renta periódica, existiendo tres opciones al finalizar el contrato:

- Ejercer la opción de compra previamente pactada
- Renovar el contrato por una renta más baja
- Devolver el bien objeto de Arrendamiento

**¿Cómo opera el Arrendamiento?**

- Usted identifica el Activo que necesita.
- Usted presenta solicitud a ACRESA.
- ACRESA compra el activo seleccionado por usted.
- Se firma el Contrato de Arrendamiento.
- ACRESA le entrega el activo para su uso.

**Activos que puede adquirir en Arrendamiento**

- Vehículos: Camiones, Cabezas, Paneles, Pickups.
- Equipo y Maquinaria Industrial
- Equipo de Carga
- Equipo de Cómputo
- Equipo Electrónico y de Telecomunicaciones
- Equipo de Construcción
- Equipo Médico
- Equipo Agrícola
- Equipo y Muebles de Oficina

**Ventajas y beneficios del Arrendamiento**

- Arrendamos hasta el 100 % del valor del activo.
- No compromete su capital de trabajo ni sus líneas de crédito.
- En la mayoría de los casos no requiere de garantías adicionales o complementarias.
- Las rentas pagadas son consideradas como gasto por lo que son deducibles en su totalidad del Impuesto sobre la Renta.
- Mejora su flujo de caja porque el activo se paga en la medida que produce.
- Facilita la adquisición o renovación de equipos de rápida obsolescencia acorde con las exigencias y conveniencias del cambio tecnológico.
- Plazos desde 12 hasta 60 meses dependiendo del tipo de activo.



**¿Quiénes pueden hacer uso del Arrendamiento?**

- Empresas grandes, medianas y pequeñas de todos los sectores económicos.
- Las personas naturales o comerciantes individuales, que se dediquen a actividades comerciales, de servicio, industriales y de transporte.

**¿Por qué hacer Arrendamiento con ACRESA?**

- Porque contamos con más de 30 años de experiencia, que nos convierten en la empresa líder y pionera del arrendamiento en Honduras.
- Porque somos su mejor opción para solucionar sus problemas de equipamiento sin invertir demasiado.
- Porque le brindamos un servicio personalizado a través de un excelente equipo de profesionales especializados en arrendamiento.

Lo invitamos a conocer todos los beneficios que ACRESA pone a su disposición para alcanzar el éxito de su empresa.



**ACRESA**  
ARRENDAMIENTOS Y CREDITOS ATLANTIDA, S.A.

Tegucigalpa  
Boulevard Comunidad Económica Europea,  
Comayaguela.  
PBX: 2225-1479  
FAX: 2225-0394

San Pedro Sula  
Edificio Principal  
Banco Atlántida  
Octavo Piso.  
Tel.: 2552-4512, 2552-9744  
Fax: 2557- 5850

[www.acresa.hn](http://www.acresa.hn)

**SI SU EMPRESA LO NECESITA**



**ACRESA SE LO FACILITA**  
En Arrendamiento Financiero con Opción a Compra



**ACRESA**

## ANEXO 4 Recibo de compra de logo



### YOUR LOGOMAKER RECEIPT. CONGRATULATIONS ON YOUR NEW LOGO.

You did it. You successfully created a great new logo with the design tool at Logomaker.com. And we want to say, thank you. If you haven't already downloaded your logo files, [click here](#) and do that now.

#### Your Logomaker Receipt

Order Date: 22-Jun-2014  
Billing Name: Fernanda Martinez  
Order Number: 261530  
Number of Purchases: 1  
Total Price: \$49

If you have questions about your logo files, please email us at [support@logomaker.com](mailto:support@logomaker.com).

#### You've got your logo. Here's what to do next:

1. Create a new website for your business and easily add your logo to it with our easy-to-use web page builder. [Click here](#) to try the web builder now.
2. Put your logo on business cards and letterhead. [Click here](#) to choose a card design, add your logo and contact information and we'll deliver your cards directly to you.
3. Put your logo on a Facebook page. Our partner helps you attract customers with viral promotions, sweepstakes, photo contests, and lead capture forms. [Click here](#) to try it now.
4. Put your logo on shirts, mugs, notebooks, and a lot more. From soda cans, umbrellas, and first aid kits to stress relievers and tote bags, our partner can help you put your logo on anything. [Click here](#) to explore your options.

[Click here](#) for a list of all the ways Logomaker can help you get your business up and running and save you a little bit of money in the process. No hard sell, no obligation, just a few great money-saving tools that we recommend for your business.

Thanks again for your order,

**Rob**

Owner, Logomaker

P.S. Our free small business newsletter goes out once a month and is filled with ideas and special offers designed to help your business grow. Sign up now by clicking [here](#).

PUT YOUR LOGO ON A  
WEBSITE

PUT YOUR LOGO ON  
BUSINESS CARDS

PUT YOUR LOGO ON A  
FACEBOOK PAGE

PUT YOUR LOGO ON  
PROMO PRODUCTS

FOLLOW  
LOGOMAKER

