



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**PROPUESTA DE MITIGACIÓN DE RIESGO DEL  
MICROEMPRESARIO COMERCIAL FRENTE A LA OFERTA  
MICROFINANCIERA DE TEGUCIGALPA**

**SUSTENTADO POR:**

**MARÍA JOSÉ RIVERA GARIN  
VERÓNICA CAROLINA CÁCERES GARCÍA**

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

**TEGUCIGALPA, F. M.**

**HONDURAS, C.A.**

**OCTUBRE, 2015**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**PROPUESTA DE MITIGACIÓN DE RIESGO DEL  
MICROEMPRESARIO COMERCIAL FRENTE A LA OFERTA  
MICROFINANCIERA DE TEGUCIGALPA**

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

**ASESOR METODOLÓGICO  
JOSÉ TRÁNCITO MEJÍA ALVARENGA**

**ASESOR TEMÁTICO  
ALEJANDRO DÍAZ BARAHONA**

**MIEMBROS DE LA TERNA (O COMISIÓN EVALUADORA):**

**ANTONIO ESCOTO LÓPEZ**

**CARLOS ZELAYA OVIEDO**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **PROPUESTA DE MITIGACIÓN DE RIESGO DEL MICROEMPRESARIO COMERCIAL FRENTE A LA OFERTA MICROFINANCIERA DE TEGUCIGALPA**

### **AUTORES:**

MARÍA JOSÉ RIVERA GARIN

VERÓNICA CAROLINA CÁCERES GARCÍA

### **Resumen**

El propósito de esta investigación es brindar un plan de asesoría y capacitación a los microempresarios dedicados a la actividad comercial en Tegucigalpa en temas y conceptos financieros, además de la existencia de microfinancieras con productos financieros especializados en el rubro, enfocado a los sectores comprendidos de pulperías, fabricas, cafeterías, carnicerías y venta de celulares, considerando los riesgos que enfrentan por hacer uso del crédito. De esta manera apoyar en la mitigación de los riesgos y brindar opciones que faciliten las toma de decisiones orientadas al crecimiento del negocio. Con la metodología aplicada de recolección de datos por medio de encuestas/entrevistas se determinaron las necesidades y oportunidades de crédito del microempresario a fin de recomendarles a que pueden aprovechar las fuentes de financiamiento y hacer uso adecuado del mismo. Por el otro lado, la importancia de conocer acerca de los regímenes y aspectos legales que el gobierno ha implementado para mejorar el funcionamiento del sector.

**Palabras claves:** Asesoría y capacitación, microempresarios, microfinancieras, productos microfinancieros, riesgos.



## **MASTER'S DEGREE THESIS**

# **RISK MITIGATION PROPOSAL FOR THE COMERCIAL MICROENTREPRENEURS FACING THE MICROFINANCIAL OFFER OF TEGUCIGALPA**

### **AUTHORS**

MARÍA JOSÉ RIVERA GARIN  
VERÓNICA CAROLINA CÁCERES GARCÍA

### **Abstract**

The purpose of this investigation is to offer an advice and training plan for microentrepreneurs dedicated to commercial activities in Tegucigalpa on financial themes and concepts, apart from the existence of microfinance institutions and financial products made specially for these category, focusing in the businesses of minimarkets, small factories, cafeteria, grocery and cellphone stores, taking in consideration the risks that accompany the use of financed resources. By this way, manage to support the risk mitigation and offer options that ease the decision making process in the hope of obtaining business growth. With the poll and interview method applied, was possible to determine the needs and credit opportunities of the microentrepreneurs in the search of recommending the use of financed resources and offer advices of how to use it correctly. On the other side, also get to know the importance of legal regimes and law requirements imposed by the Honduran government for the improvement of the microenterprise sector.

**Keywords:** Advice and training, microentrepreneurs, microfinancial institutions, financial products,risks.

## **DEDICATORIA**

Primeramente, a mi Dios, a su hijo Jesucristo y al Espíritu Santo que siempre me han acompañado en cada paso de mi vida, brindando siempre protección, sabiduría y fuerzas para seguir adelante.

A mis padres José Rivera y Lucy Garin, que me han apoyado desde el inicio y hasta el día de hoy en la culminación de mis estudios, todo lo que tengo y he logrado se lo debo a ellos que con mucho esfuerzo y sacrificio me han facilitado siempre educación de primer nivel.

A mi novio Ariel, que me ha apoyado incondicionalmente en estos dos años, brindándome el aliento y la motivación que necesito para continuar y seguir creciendo... aparte de la comprensión por todas las horas semanales que no le dedique..

*María J. Rivera Garin*

A Papito Dios por darme la fortaleza de seguir adelante, ser siempre mi guía e iluminarme el camino y por permitirme terminar con gran éxito.

A Mercedes García, mi madre por siempre estar en el lugar indicado y por su ejemplo de superación.

A mis hermanos por siempre incentivar me a salir adelante y apoyarme en todo.

A Raúl Antonio Cáceres Fúnez que desde el cielo, me acompaña y siempre me motiva a seguir con paso firme.

A mis amigos y demás familiares, por su colaboración.

*Verónica C. Cáceres*

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios porque toda la honra y gloria se la merece Él.

A mis padres por su gran amor y entrega a sus hijos, siempre deseando lo mejor para nosotros.

A los catedráticos de UNITEC, quienes se han interesado genuinamente por el aprendizaje de cada uno de sus alumnos, me siento muy satisfecha con su labor.

María J. Rivera Garin

A Papito Dios por darme la oportunidad, sabiduría y entendimiento necesario, porque no me dejo caer en ningún momento, manteniendo los brazos en alto y por el camino mostrado. Sin duda alguna a mi madre por cada palabra de aliento y por su comprensión.

A mis hermanos, Omar, Patricia, Raúl, Néstor y Marisol a todos ellos en especial, por su apoyo y por cada palabra de inspiración para lograr esta gran meta.

A Eduardo Emilio Aguirre, por su mano amiga y sus palabras de aliento.

Verónica C. Cáceres

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA .....	2
1.2.2 DIAGNÓSTICO ACTUAL .....	2
1.2.3 DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS .....	3
1.2.4 DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO .....	3
1.2.5 DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS.....	4
1.2.6 DEL GOBIERNO DE HONDURAS .....	4
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	7
1.6.1 CONVENIENCIA .....	8
1.6.2 RELEVANCIA SOCIAL.....	8
1.6.3 IMPLICACIONES PRÁCTICAS .....	8
1.6.4 VALOR TEÓRICO .....	9
1.6.5 UTILIDAD METODOLÓGICA .....	9
1.7 DELIMITACIÓN .....	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	10
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	10
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO - ENTORNO .....	11
2.1.1.1 MICROFINANCIERAS DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN CENTROAMÉRICA.....	11



2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO .....	12
2.1.2.1 SITUACIÓN ACTUAL DEL MICROEMPRESARIO EN HONDURAS .....	12
2.1.2.2 EXPOSICIÓN DEL MICROEMPRESARIO FRENTE A LA OFERTA MICROFINACIERA DEL PAÍS. ....	13
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO .....	16
2.1.3.1 DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA.....	16
2.2 TEORÍAS .....	17
2.2.1 TEORÍAS DE SUSTENTO .....	17
2.2.1.1 TEORÍA DE LA INFORMACIÓN .....	17
2.2.1.2 TEORÍA FINANCIERA .....	20
2.2.1.3 TEORÍA DE LA INCERTIDUMBRE Y EL RIESGO.....	22
2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN.....	24
2.3 BASES LEGALES Y/O FINANCIERAS.....	28
2.3.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS.....	28
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
3.1 CONGRUENCIA METODOLOGICA.....	29
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA.....	29
3.1.2 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES DE INVESTIGACIÓN .....	30
3.1.2.1 HIPÓTESIS GENERAL .....	30
3.1.2.2 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	31
3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	31
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS .....	33
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
3.3.1 DISEÑO .....	34
3.3.2 POBLACIÓN.....	34
3.3.3 MUESTRA .....	35
3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS .....	37
3.3.5 UNIDAD DE RESPUESTA .....	37

3.4 TÉCNICAS APLICADAS .....	38
3.4.1 ENCUESTA.....	38
3.4.2 ENTREVISTA .....	38
3.4.3 BASE DE DATOS.....	38
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	39
3.5.1 DATOS PRIMARIOS .....	39
3.5.2 DATOS SECUNDARIOS .....	39
3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO .....	40
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	41
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	56
5.1. CONCLUSIONES.....	56
5.2 RECOMENDACIONES .....	58
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	60
6.1. PLAN DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN .....	60
6.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	61
6.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN .....	100
6.3.1 CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN ANUAL .....	100
6.3.2 CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN TRIMESTRAL. ....	101
6.4 PRESUPUESTO.....	102
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	103
ANEXOS.....	107

## **ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1. Redes e Instituciones Microfinancieras de Centroamérica .....	11
Tabla 2. Clasificación De Las Microempresas Según Ventas y Rango de Empleados .....	12
Tabla 3. Consolidado de la Industria Microfinanciera en Honduras.....	14
Tabla 4. Tipo de Institución y Disponibilidad de Productos Financieros Versus Garantía .....	15
Tabla 5. Campos de Información de Financiera de la REDMICROH.....	16
Tabla 6. Congruencia Metodológica .....	29
Tabla 7. Operacionalización de Variables.....	31

Tabla 8. Cálculo de muestreo por cuotas aplicables por rubro microempresarial .....	36
Tabla 9. Distribución de Ingreso en Ventas Vs Ingreso Disponible .....	42
Tabla 10. Resumen de Aplicabilidad de Créditos .....	44
Tabla 11. Resumen de Aplicabilidad del Crédito Solidario .....	45
Tabla 12. Uso de los Recursos de Crédito .....	48
Tabla 13. Razones del Porque no se ha solicitado crédito .....	48
Tabla 14. Condiciones de preferencia en el crédito .....	49
Tabla 15. Opciones de Garantía .....	50
Tabla 16. Conocimiento de Temas Financieros .....	51
Tabla 17. Razones de por qué un crédito es o no es beneficio.....	53
Tabla 18. Usos del Crédito.....	53
Tabla 19. Grado de Conocimiento del Nuevo Régimen de Facturación DEI.....	54
Tabla 20. Plan de Acción .....	60
Tabla 21. Perfil Del Microempresario.....	68
Tabla 22. Conceptos Básicos Financieros.....	69
Tabla 23. Banca Tradicional versus Microfinancieras.....	83
Tabla 24. El Crédito en base a Crecimiento.....	89
Tabla 25. Requisitos Mínimos de los Documentos Fiscales.....	98
Tabla 26. Presupuesto Anual para la Ejecución del Plan.....	102

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura 1. Representación Gráfica del Modelo de Shannon y Weaver .....	18
Figura 2. Representación Gráfica de la Relación Probable en la Teoría Financiera.....	21
Figura 3. Representación gráfica de la Teoría del Empresario- Riesgo de Knight.....	23
Figura 4. Mapa Conceptual de Variables que influyen en los riesgos de Información Financiera del Microempresario .....	31
Figura 5. Metodología de la Investigación.....	33
Figura 6. Conocimiento de créditos especializados para el Microempresario .....	45
Figura 7. Conocimiento, oferta y utilización por tipo de producto (Cantidad de personas) .....	46
Figura 8. Razones de Desinterés en Solicitar un Crédito .....	49

Figura 9. Nivel de Importancia 1 (Mas Critico) de los Riesgos de tener un préstamo .....	52
Figura 10. Gráfica de Situación Financiera del microempresario.....	56
Figura 11. Etapas del Plan de Capacitación y Asesoría. ....	65
Figura 12. Flujo del proceso de la Etapa Introdutoria del Plan .....	66
Figura 13. Estructura del Sistema Financiero .....	73
Figura 14. Bancos Comerciales según el rubro que atiende .....	74
Figura 15. Microfinancieras de créditos comerciales en Tegucigalpa .....	75
Figura 16. Sociedades financieras por zona geográfica .....	76
Figura 17. Sociedades financieras con oferta de créditos comerciales .....	77
Figura 18. Sociedades financieras con oferta de créditos comerciales .....	78
Figura 19. OPD´s por zona geográfica.....	78
Figura 20. Bancos Estatales de Honduras .....	79
Figura 21. Bancos de segundo piso con oficinas en Tegucigalpa.....	80
Figura 22. Cooperativas más reconocidas con sucursales en Tegucigalpa .....	80
Figura 23. Otras Instituciones con productos de crédito por rubro .....	81
Figura 24. Crédito Solidario del Gobierno de Honduras .....	81
Figura 25. Filtros de Búsqueda para el microempresario.....	82
Figura 26. Instituciones microfinancieras que cumplen el filtro de búsqueda.....	84
Figura 27. Frecuencia por tipo de crédito y portafolio de productos por Institución.....	85
Figura 28. Condiciones promedio de mercado.....	86
Figura 29. Oferta de tasas de interés por tipo de crédito e institución .....	86
Figura 30. Riesgos de Incumplimiento del Microempresario .....	90

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

En el presente capítulo, se da a conocer la introducción, los antecedentes, la definición del problema, el objetivo general y objetivos específicos, seguido de la justificación de la investigación. Todo este inicio a fin de describir a grandes rasgos el propósito y razones por la cual se decidió realizar el presente estudio.

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

El siguiente informe da a conocer el nivel de conocimiento y las fuentes de información financiera de las Microempresas dedicadas a la actividad comercial de la ciudad de Tegucigalpa, en relación a sus necesidades, capacidad de pago y principalmente al nivel de riesgos que viven a diario, mismos que impactan directamente en la obtención de créditos que podrían ser de gran beneficio para el crecimiento de sus operaciones de negocio.

Actualmente en Honduras, la palabra financiamiento es cada vez más limitada, debido a indicadores de alto riesgo como: inestabilidad política, emprendedurismo de bajo nivel, mano de obra no calificada, inseguridad, entre los más importantes. De esta manera se va complicando la situación financiera del país, misma que va impactando directamente a los sectores productivos de mayor a menor escala, en este caso a las microempresas. Por lo anterior, es de gran importancia e incentivo profundizar en materia de riesgos como primer paso para la elaboración de una propuesta coherente y beneficiosa a favor del microempresario.

Si bien es cierto que en Honduras existen Instituciones especializadas en el apoyo financiero hacia el sector microempresarial, es incierto si dichas instituciones cumplen con la función de satisfacer las necesidades y desarrollo sostenible de los microempresarios.

Con la presente investigación se busca realizar una propuesta que apoye al microempresario a mitigar en la medida de lo posible, los riesgos que enfrentan durante sus actividades comerciales y que impactan directamente al nivel de acceso a fuentes de apalancamiento provenientes de las Instituciones Micro Financieras (IMF'S) y poder capacitarlos para generar un

mejor y amplio conocimiento de términos financieros y que ayuden a tomar las mejores decisiones para el beneficio del negocio.

## **1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA**

La oferta de servicios financieros para las microempresas históricamente y en los años 80 el sector se concentraba en prestamistas no bancarios quienes ofertaban en una serie de condiciones que no eran nada favorables para que el sector pudiera desarrollarse de la mejor manera, estos hacían, cobros de intereses, concentración en una zona y limitaban con los recursos.

Con el pasar de los años la oferta de los servicios financieros, se ha extendido mediante la creación cada vez más de instituciones financieras, mismas que se ha ido caracterizando por su especialización en el sector, cumpliendo siempre con las normas jurídicas, lo mismo con las cooperativas e instituciones bancarias y el nacimiento de otros organismo de esta manera se fue reduciendo significativamente la oferta del intercambio y de los famosos prestamistas.

Dentro del sector microfinanciero, también se encuentran las Organizaciones Privadas de Desarrollo y las Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero.

A partir del 2001 se da una tendencia de regularización en el sector microfinanciero de OPD a OPDF o Sociedades Financieras con el principal propósito de autofinanciar sus operaciones vía los ahorros de sus clientes y con ello garantizar la sostenibilidad de sus instituciones y programas. Las instituciones bancarias, históricamente, han mantenido una atención al sector mediano. (Valenzuela C. , 2013, p.12)

### **1.2.2 DIAGNÓSTICO ACTUAL**

Actualmente la oferta de servicios financieros se encuentra mayoritariamente conformada por 57 instituciones de las cuales 12 son instituciones bancarias, 3 son sociedades financieras, 5 son OPDF reguladas, 14 son OPD no reguladas, 7 son cooperativas de ahorro y crédito con

unidades especializadas para MIPYME o con una mayor identificación con el sector y 16 son instituciones de segundo piso.

Los diferentes productos financieros que actualmente se oferta por parte de las instituciones microfinancieras y comprendidas a nivel de Tegucigalpa que permitiendo buenos accesos a los diferentes clientes varían conforme al tipo de rubro y condiciones que estos mismos brindan.

### 1.2.3 DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Los microempresarios se ven expuestos a servicios financieros que prestan las microfinancieras donde su principal función es brindar apoyo a la gran variedad de servicios como ser, acceso a crédito (micro) asistencia técnica donde el destino y uso del mismo se enfoca en el comercio, industria, producción y mejoramiento (crecimiento).

Por otro lado las promociones que la banca tradicional y no tradicional, el sector especializado, el sector cooperativo emplean es mediante visita personalizada ya sea a la institución que el microempresario requiere de la necesidad.

La falta de conocimientos, falta de recursos tecnológicos, participación del gobierno, en sectores especializados, la oferta de servicios financieros en Honduras es notoria pero compleja para este sector, aun cuando el crecimiento de los mismos es cada vez clara.

Además la oferta de servicios financieros se encuentra regulada por la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS) que limita la atención de los sectores más bajos ya que este ente regulador exige una estructura organizativa, reservas en sus carteras entre otras.

### 1.2.4 DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Las cooperativas de ahorro y crédito se han mantenido presente con la oferta de productos financieros en condiciones favorables ya que la tasa de interés y los plazos provenientes de los ahorros de los socios cooperativistas, resulta atractiva en comparación a la que ofrecen las instituciones microfinancieras. Considerando en las cooperativas las aportaciones de los socios.

### 1.2.5 DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS

Los Bancos Comerciales por historial se enfocan menos en el sector microempresarial se dice que nos son atractivos para este sector ya que tienen un mayor riesgo y su nivel de rentabilidad no es favorable como lo es el financiamiento que tiene con grandes empresas (Empresas Corporativas) ya es su principal atención. Por lo anterior, el sector microempresarial, no dispone de servicios microfinancieros ofrecidos por la parte de la banca tradicional, estos únicamente cuentan con unidades o programas de negocios, exigiendo una serie de requisitos para disminuir los diferentes riesgos que le representa la participación minoritaria en sus carteras.

### 1.2.6 DEL GOBIERNO DE HONDURAS

A partir del año 2014, bajo el gobierno del presidente Juan Orlando Hernández, implemento lo que se conoce como Tu Banca Solidaria – Crédito Solidario; con el propósito de fomentar el acceso a crédito con asistencia técnica a la población que no tiene acceso a servicios financieros como el ahorro, el crédito y los micros seguros.

## **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### 1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Debido a la falta de información que posee el sector microempresarial, se consideran datos estadísticos comprendido por el micro, pequeño y mediana empresa para describir la situación actual que vive el sector de forma general.

La mayoría de las micro, pequeña y mediana empresa están funcionando en un lugar permanente fuera de la vivienda como tienda, local comercial, taller o kiosco. Se identifica que existe un 23% de microempresas que funcionan en la vivienda del dueño. Se dice que a mayor tamaño de empresa, más tiende a tener una estructura organizacional completa con un gerente, un administrador y un contador (Valenzuela, 2013, p.4).

Por otra parte y la más importante es la información que los microempresarios puedan tener acerca de las fuentes de información financiera y el riesgo que corren por adquirir un crédito, sin



dejar a atrás lo beneficioso que podría resultar al implementar nuevas prácticas de financiamiento que permita el crecimiento de la actividad comercial. Los servicios de productos financieros son brindados principalmente por instituciones Bancarias tradicionales y Bancos especializados en el sector, así como las instituciones microfinancieras y cooperativas de ahorro y crédito, financiamiento por parte de bancos tradicionales y los bancos especializados (Banco Popular, Fundación Coveló y Banrural)

### 1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día, por la falta de empleo y otras problemáticas asociadas que atraviesa el país, sumado a las grandes necesidades que vive gran parte de la población hondureña, obliga a la creación de negocios llamándose el propietario o socio, microempresario.

Con la presente investigación se pretende conocer los riesgos que el microempresario enfrenta día a día, y de esta manera identificar las oportunidades de mejora mediante la elaboración de una propuesta que pueda cumplir y cubrir con las necesidades objeto de estudio, siendo en este caso el microempresario de la ciudad de Tegucigalpa. Dentro de las mejoras a incluir en la propuesta, se espera que el microempresario tenga un mayor acceso a fuentes de información financiera, mejores planes de financiamiento que permitan el desarrollo del mismo y poder tomar las mejores decisiones.

¿Cuáles son los riesgos que actualmente enfrentan los microempresarios en el sector comercial de Tegucigalpa en relación a la oferta de productos microfinancieros y como esta situación afecta al microempresario en el acceso a mejores condiciones crediticias?

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Con que tipo de necesidades de financiamiento y oportunidades cuentan los microempresarios de Tegucigalpa, consideradas aceptables para la obtención de un financiamiento?

- ¿Cómo funciona la oferta microfinanciera del país en función de las necesidades que enfrentan el sector micro empresarial de Tegucigalpa?
- ¿Cuentan actualmente los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera en relación a la oferta microfinanciera especializada en el sector?
- ¿Cuáles son los riesgos que enfrenta actualmente el microempresario al adquirir un financiamiento por parte de las microfinancieras?
- ¿Cómo podría funcionar una adecuada propuesta de mitigación de riesgos, enfocada en la accesibilidad de información financiera de apoyo a la toma de decisiones del microempresario?

## **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar una propuesta de mitigación de los riesgos que enfrenta el microempresario dedicado a la actividad comercial de Tegucigalpa en relación a la oferta microfinanciera, mediante un plan de asesoría y capacitación que facilite la toma de decisiones financieras para beneficio de su negocio.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer cuáles son las necesidades de crédito y oportunidades potenciales del microempresario de Tegucigalpa para la obtención de financiamientos provenientes de las microfinancieras especializadas en el rubro.
- Describir el funcionamiento de la oferta microfinanciera en relación a los productos y servicios crediticios orientados al microempresario, en función de las necesidades que el mismo presenta en la actualidad.

- Describir el acceso que actualmente tienen los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera con respecto a la oferta de créditos especializados de las microfinancieras.
- Determinar cuáles son los riesgos que obtiene el microempresario al acceder a un financiamiento proveniente de instituciones orientadas a ello.
- Crear una propuesta de mitigación de riesgos con el fin de brindar al microempresario una orientación clara al momento de acceder a un financiamiento, con respecto a sus oportunidades, planes de conveniencia y metodologías a seguir para el crecimiento del negocio.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación tiene la función de servir como herramienta objetivamente para lo que hoy en día es una necesidad latente por parte de los microempresarios del sector comercial de país. En Honduras, según últimos recuentos existen alrededor de 950,000 microempresarios a nivel nacional según registros del Banco de Interamericano de Desarrollo (BID), de los cuales aproximadamente el 90% se encuentra dentro del sector informal de la economía. Sin embargo, como parte de la muestra se decidió elegir la actividad comercial del microempresario de Tegucigalpa, en especial para poder elevar el nivel de profundidad en un solo objeto de estudio.

Una de la problemática financiera de los microempresarios en materia de riesgos, es si en realidad el estudio tiene una aplicabilidad significativa sobre la problemática. Los criterios de evaluación que establece Hernández Sampieri (2010):

- Conveniencia
- Relevancia Social
- Implicaciones Prácticas
- Valor Teórico

- Utilidad Metodológica (p.40)

Los criterios anteriores responden a las siguientes preguntas: Para que se realizaría, quienes serían los beneficiarios, el nivel de trascendencia, utilidad. Así como la aplicabilidad y el uso que puede desarrollarse, si es un aporte relevante al conocimiento general, y finalizando con un sentido de implementación de propuestas aplicables a partir de la investigación. Cada criterio en especial, fue tomado en cuenta, y es descrito a continuación:

#### 1.6.1 CONVENIENCIA

La problemática que actualmente enfrenta el sector microempresarial es un tema de alta relevancia para la economía del país, ya que al igual que la pequeña, mediana y grande empresa, los microempresarios juegan un importante rol en la sociedad hondureña. El presente estudio, tiene como funcionalidad el hacer un aporte significativo mediante alguna propuesta aplicable que apoye en la mitigación de riesgos al microempresario, ya que al brindarles los conocimientos acerca de las condiciones y riesgos que viven a diario, se podrían adoptar más fácilmente las acciones que permitan tener mejores oportunidades para el negocio.

#### 1.6.2 RELEVANCIA SOCIAL

La relevancia del análisis, tiene el objetivo de ser contribuyente en dirección al microempresario de Tegucigalpa. El microempresario, hoy en día se ve afectado por decisiones externas y problemas de tipo social que vienen a impactar directamente a las finanzas de los más pequeños, por citar algunos: cobro de altas tasas tributarias, inseguridad, altos costos de servicios públicos, y sin dejar de un lado el limitado acceso a fuentes de información financiera. En muchos de los casos, lastimosamente se ven obligados a cerrar operaciones.

#### 1.6.3 IMPLICACIONES PRÁCTICAS

El presente estudio es de beneficio para el microempresario ya que está enfocado a la reducción de los riesgos mediante un plan de asesoría y capacitación en el que podrán obtener el conocimiento necesario para ponerlo en práctica en sus propios negocios.

#### 1.6.4 VALOR TEÓRICO

Actualmente existe una gran variedad de trabajos de investigación con respecto a la problemática de microempresarios en temas sociales, económicos y financieros, así como el análisis de la operativa y riesgos asociados desde el punto de vista de las Instituciones Micro Financieras (IMF'S). El presente estudio, permite la visualización del problema desde otro punto de vista, con un enfoque de prioridad hacia los microempresarios como tal, pero sin dejar atrás el análisis de oportunidades que ofrecen los emisores microfinancieros.

#### 1.6.5 UTILIDAD METODOLÓGICA

Con el presente estudio, se crea el camino hacia la implementación de instrumentos de medición más precisos de los riesgos existentes entre los microempresarios, en la búsqueda de lograr un equilibrio idóneo entre el financiamiento, la información disponible y las necesidades que actualmente tiene el sector de microempresarios a nivel nacional. Con lo anterior, se podría lograr mayor equidad y dar pie a la inclusión financiera, que se ve reflejada al momento de ofrecer responsablemente más productos y servicios financieros a un menor costo y a un mayor número de personas, o en este caso a microempresas (CGAP, 2015).

### **1.7 DELIMITACIÓN**

La presente investigación comprende a los microempresarios, específicamente a los dedicados a la Actividad Comercial en la ciudad de Tegucigalpa y Comayagüela, municipios pertenecientes al departamento de Francisco Morazán; asimismo, se analizará la oferta de créditos de las microfinancieras con mayor participación en el mercado capitalino. Esta investigación se llevó a cabo en los meses comprendidos de agosto y septiembre del 2015.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el contenido de este capítulo, se encuentra la situación que pone en contexto el problema identificado. En el cual se incluye lo que es un análisis de situación actual, macro entorno y micro entorno, así como un análisis interno. Por ultimo las teorías que fundamentan el estudio, conceptualización de términos claves y el marco legal.

### 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

El sector de Microempresarial hoy en día comprende múltiples operaciones donde la gran variedad de productos y servicios financieros se ponen a la disposición de todos los que necesiten. Partiendo de la idea que se presentan oportunidades para un gran grupo de la población (Microempresarios) a dedicarse a la actividad comercial, mismas que permitirán mejor calidad de vida, condiciones de progreso y desarrollo económico y a falta de información financiera clara y entendible para el microempresario, el desconociendo de las instituciones de financiamiento que se dedican específicamente al sector comercial y los riesgos que estos obtienen al momento de la aprobación de un crédito; les impide tomar la mejor decisión para crear y/o hacer crecer el negocio al cual se dedica.

En el caso de Honduras es a partir de los años 80 que se comenzó a replicar las metodologías de Grameen Bank (Grupos Solidarios)<sup>1</sup>. Actualmente existen instituciones microfinancieras (IMF'S) que se dedican y se especializan al apoyo financiero para el sector comercial y en especial a las microempresas mismas que operan Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD) Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero (OPDF) y Redes Microfinancieras encargadas de orientar a prestar servicios financieros.

---

<sup>1</sup> El vocablo “**Grameen**” proviene de Bangladesh, y significa “aldeano”, o “de la aldea”. Los orígenes de Grameen se remontan al año 1974 en Bangladesh, cuando el economista Muhammad Yunus, entonces Profesor Universitario, comenzó una experiencia inédita hasta entonces: prestar dinero a gente pobre para microemprendimientos sin exigirles ningún tipo de garantía. (FUNDACIÓN GRAMEN (ALDEAS) ARGENTINA, 2011-2013, p.1)

## 2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO - ENTORNO

### 2.1.1.1 MICROFINANCIERAS DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN CENTROAMÉRICA

El presente macro-entorno muestra cuáles son las microfinancieras que operan en los países de Centroamérica (Se considera únicamente las redes más importantes y que albergan la mayoría de las microfinancieras). Adicional se encuentra con la información básica, segmento meta y ubicación, para que según las necesidades cada microempresario, se aboque a las diferentes instituciones para poder gozar de información de este tipo. En la siguiente tabla se da a conocer un resumen que contiene datos relevantes y cantidades estadísticas sobre las redes microfinancieras que se encuentran en Centroamérica.

**Tabla 1. Redes e Instituciones Microfinancieras de Centroamérica**

Redes e Instituciones Microfinancieras de Centroamérica	
País	Descripción
<b>Honduras</b>	La Red de Microfinancieras de Honduras. Se constituyó el 13 de agosto del año 2013. Atiende aproximadamente 184,965 clientes. Dónde: El 52.8% se encuentran ubicados en el área rural y mayoritariamente la participación es por parte de las mujeres.
<b>Guatemala</b>	Integra a las Organizaciones más representativas de Guatemala, que se especializan en Microfinanzas, atiende a 133, 396 clientes. Un 83.9% de los créditos se han otorgado a las mujeres. Cuenta con 105 oficinas en el país. Proporciona productos y servicios financieros, técnicos.
<b>El Salvador</b>	La Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, es un grupo de instituciones comprometidas con el desarrollo de los sectores más vulnerables de la población. Atiende a 94,359 clientes. Comprende 106 oficinas en todo el país. Promueve la innovación o mejora de productos y servicios financieros.
<b>Nicaragua</b>	La Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas, constituida del 27 de noviembre del 1998 a través de sus asociadas atiende a 258,092 clientes, cuenta con 194 oficinas a nivel del país, concentrando un 51.8% en el área rural y predominante participación de la mujer.
<b>Costa Rica</b>	La Asociación Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa, organización orientada al desarrollo de la micro y pequeña empresa. Atiende a 18,432 clientes. El 80.4% ubicados en el área rural, a través de sus 27 oficinas en el país.
<b>Panamá</b>	La Red Panameña de Microfinanzas, constituida formalmente el 20 de mayo del 2005, lo conforman 32,223 clientes, con menor participación en el sector rural y con penas 17.2% Tiene 26 oficinas en país.

Fuente: (REDCAMIF, 2015)

**NOTA IMPORTANTE:** El listado que contiene cada una de las microfinancieras que integran la REDCAMIF, descriptos en los anexos.

## 2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO

### 2.1.2.1 SITUACIÓN ACTUAL DEL MICROEMPRESARIO EN HONDURAS

Debido a la no existencia de estudios actualizados donde evidencien datos estadísticos de sectores con mayor potencial para el desarrollo de país y en especial a este rubro específico de la microempresa se considera lo siguiente: Es la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) conjunto con el Sector Social de La Economía (SSE) y la Subsecretaría en el Despacho de Micro, Pequeña y Mediana Empresa mediante la aprobación de “Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”<sup>2</sup> que en su reglamento indica el papel y los roles de las funciones que tiene como finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, a objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

Según estudios realizados por la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) (Secretaría de Estado de Desarrollo Económico, también conocida como PROHONDURAS) con financiamiento del Banco Interamericano de desarrollo clasifica a las empresas de acuerdo a la siguiente tabla:

**Tabla 2. Clasificación De Las Microempresas Según Ventas y Rango de Empleados**

Clasificación De Las Microempresas Según Ventas y Rango de Empleados		
Tamaño de Empresa	Rango de Ventas	Rango de Empleados
Micro	Menor a L 700,000	1 a 4
Pequeña	De L 700,000 a L 2,000,000	5 a 10
Mediana	Más de L 2,000,000	11 en adelante

Fuente: (Diagnóstico Sectorial de la Mipyme No Agrícola en Honduras, 2013, p.4)

No se tiene datos exactos de la cantidad de microempresarios existentes a nivel del territorio hondureño, pero que a causa de encontrar mejores oportunidades muy pocos se acercan

<sup>2</sup> Decreto No. 135-2008 del Poder Legislativo



a las Instituciones Microfinancieras con el propósito de tomar la mejor decisión y hacer crecer su negocio mediante el acceso a crédito.

Por su parte el gobierno juega un papel muy importante en implementar un proceso de facturación que ayudara al contribuyente al mejoramiento de los servicios e incentivar al microempresario a ser considerado en el proceso de contratación por empresas de gran capital, aun así opinan muchos que se correrá gran desventaja.

#### 2.1.2.2 EXPOSICIÓN DEL MICROEMPRESARIO FRENTE A LA OFERTA MICROFINACIERA DEL PAÍS.

En este enunciado se da a conocer la oferta microfinancieras a la se exponen los microempresarios de Honduras.

Los servicios financieros son brindados por instituciones bancarias de estas fuentes de financiamiento se diferencian los bancos tradicionales de los bancos especializados como ser Banco Popular, Banco Azteca, y Banrural. Cooperativas de ahorro y crédito, financieras, OPDF, OPD, otras instituciones del gobierno, proyectos y programas, caja rural, redes microfinancieras y prestamistas.

Dentro de las instituciones microfinancieras se menciona la Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH) consolidando la industria financiera en cinco tipos de organización, donde se describen cada una y que instituciones la componen. La siguiente tabla muestra como está dividida la REDMICROH y las de mayor relevancia.

**Tabla 3. Consolidado de la Industria Microfinanciera en Honduras**

<b>Consolidado de la Industria Microfinanciera en Honduras</b>	
<b>Tipo de Institución</b>	<b>Institución</b>
1. Bancos Comerciales y Sociedades Financieras.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Hondureño del Café, S.A. Departamento de Microfinanzas (Banhcafe)</li> <li>• Banco Popular, S.A.</li> <li>• Financiera Solidaria (FINSOL, S.A.)</li> <li>• Organización de Desarrollo Empresarial Femenino ODEF Financiera S.A.</li> </ul>
2. Cooperativas de Ahorro y Crédito.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cooperativa Mixta para Progresar Limitada (COOMPL)</li> </ul>
3. Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieros (OPDF)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundación Para el Desarrollo de Honduras Funed Vision Fund</li> <li>• Hermandad de Honduras HDH OPDEF</li> <li>• Proyectos e Iniciativas Locales para el Auto-Desarrollo Regional de Honduras PILARH OPDF</li> </ul>
4. Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agencia Adventista de Desarrollo y Recursos Asistenciales ADRA Honduras</li> <li>• Asociación de Desarrollo Pespirense ADEPES</li> <li>• Asociación Hondureña para el Desarrollo de servicios Técnicos y Financieros AHSETFIN</li> <li>• Asociación para el Desarrollo Integral Comunitarios de Honduras ADICH</li> <li>• Fundación Adelante</li> <li>• Instituto para la cooperación y Autodesarrollo</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituto para el Desarrollo Hondureño IDH</li> <li>• Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad INHDEI</li> <li>• World Relief de Honduras WRH</li> </ul>
5. Bancos de Segundo Piso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FINSOCIAL</li> <li>• Fundación José María Covelo</li> </ul>
6. Otras Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Social Urbana y Rural (FUNDEVI)</li> <li>• Microfinanciera Prisma de Honduras S. A</li> </ul>

Fuente: (REDMICROH, 2015)

**NOTA IMPORTANTE:** Distribución Geográfica de la Oferta Microfinanciera - REDMICROH, descrita en los anexos.

De la lista anterior se toman algunos ejemplos por tipo de institución, para conocer el giro, disponibilidad de productos de financiamiento, que tipo de garantía es solicitada. Tomando esta referencia se considera la siguiente tabla.

**Tabla 4. Tipo de Institución y Disponibilidad de Productos Financieros Versus Garantía**

<b>Tipo</b>	<b>Institución</b>	<b>Crédito Financiero</b>	<b>Garantía</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Banco Comercial</b>	<b>BANHCAFE</b>	Microcrédito Individual Capital de Trabajo e Inversión Fija	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria	Préstamos para sectores como el comercio, industria, servicios agropecuarios y otros.
		Crédito Automático	Depósitos de Ahorro	
		Crédito de Temporada	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria	
		Mejora de Local	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria	
		Crédito Preferencial	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria	
		Crédito Preferencial - Tipo II	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria	
<b>OPDF</b>	<b>PILARH</b>	Comercio	Combinada	Apoyando al microempresario que no tiene acceso a la banca tradicional, en zona totalmente rurales, desde el occidente del país ofrece sus servicios.
<b>OPD</b>	<b>IDH</b>	Micro PYME	Fiduciaria/Prendario/Hipotecaria o combinada	Desembolsa pequeños préstamos a empresarios emprendedores. Atiende sectores como comercio, servicio, industria.
<b>Banco de Segundo Piso</b>	<b>FUNDACIÓN COVELO</b>	Préstamos Regulares	Dependerá del periodo de gracia	Apoyo al sector de la micro y pequeña empresa, destinos para comercio, servicio, producción y otros afines.

Fuente: (REDMICROH, 2014)

Otras Instituciones que atienden el sector Micro, Pequeña y Mediana Empresa que no forman parte de la REDMICROH.

- Bancos Comerciales: Bac/Bamer, Banco Atlántida, Banco Continental, Banco de Los Trabajadores y Banco de Occidente.
- Sociedades Financieras: ACRESA, CODIMERSA, Financiera Popular Ceibeña, FINCA.

### 2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

#### 2.1.3.1 DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Se toma como referencia la REDMICROH y sus instituciones afiliadas ya que muestra un consolidado de la industria microfinanciera del país. Presentando algunas de las instituciones microfinancieras, cada una con su oferta de los diferentes tipos de crédito y por producto crediticio, montos, tasas de interés, plazos y formas de pago. En la siguiente tabla es un ejemplo de cómo la REDMICROH consolida la información financiera para cada una las afiliadas y los campos necesarios a mostrar.

**Tabla 5. Campos de Información de Financiera de la REDMICROH**

<b>Microcrédito Individual Capital de Trabajo e Inversión Fija</b>	
Tasa de interés:	Desde 36% anual.
Otros Costos Adicionales:	
Plazo:	De 6 a 48 meses.
Montos:	De 10,000.00 a 180,000.00
Forma de Pago:	Semanal, quincenal y mensual.
Garantía:	Fiduciaria, prendaria e hipotecaria
Sectores atendidos:	Comercio, industria transporte y servicio

Fuente: (REDMICROH, 2014, pág. 6)

**NOTA IMPORTANTE:** Distribución Financiera de La Oferta Microfinanciera - REDMICROH, descritos en los anexos.

## 2.2 TEORÍAS

### 2.2.1 TEORÍAS DE SUSTENTO

Para la presente investigación, se seleccionan una serie de variables consideradas pertinentes para la evaluación de los Riesgos Financieros para el Microempresario, por su grado de influencia sobre el problema identificado. Como se verá en el siguiente capítulo, se deberán definir una serie de variables que son estudiadas y analizadas para sentar las bases, principios y conocimientos científicos para el sustento de la metodología a utilizar y propuesta de aplicabilidad. De acuerdo a (Buenfil Burgos, 2002) entre algunos de los usos que se le da a la Teoría en trabajos de investigación educativos, está el Uso Teoricista: “La Teoría establece conceptos a los que la realidad debe ajustarse” (p.31). Así como lo plantea el Dr. Buenfil, en otras palabras la teoría crea pautas que apoyan a la selección de un modelo a seguir.

Es importante tener en cuenta, que las teorías de sustento a utilizarse para el presente análisis brindan un contexto teórico a las variables seleccionadas, con el fin de obtener un mayor entendimiento de la metodología a seguir, la cual esta descrita en mayor detalle en el siguiente capítulo.

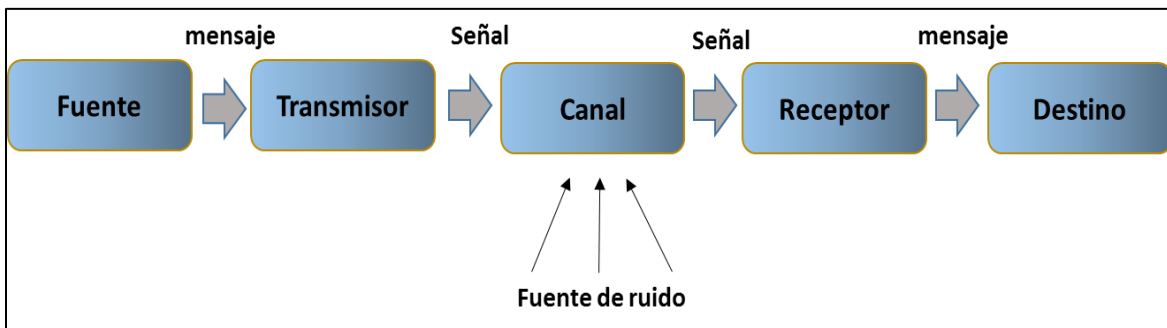
#### 2.2.1.1 TEORÍA DE LA INFORMACIÓN

Considerando que es importante relacionar con la problemática, una de las variables que puede ser un factor de alto impacto en el problema que enfrenta el microempresario, la cual es la falta de información de productos financieros ofrecido en la actualidad. La misma también puede ser traducida en términos de un limitado acceso a ella, o en casos de si obtenerla, esta se muestra incompleta o con niveles de expresión compleja, que para muchos puede parecer obvio y sencillo, pero para el target a satisfacer, que en este caso son los microempresarios no resulta tan evidente.

En términos de información financiera, resulta de interés poder desglosar en primera instancia cual es el objetivo final de comunicar información. Para ello, se tomó como teoría de

sustento, la Teoría de la Información que tuvo sus inicios en los años cuarenta a partir de trabajos de Claude Shannon y Warren Weaver.

“Esta teoría, concentra sus fundamentos en los campos de la ingeniería y matemáticas. A pesar de ello, esta teoría es altamente aplicable en todo sentido al amplio campo de la comunicación humana” (Fiske J. , 1982, p.1). Para un mayor entendimiento del lector, se presenta a continuación la expresión gráfica de la Teoría de la Comunicación:



**Figura 1. Representación Gráfica del Modelo de Shannon y Weaver**

Fuente: (Fiske, 1982)

En términos más sencillos, y como ejemplo claro de cómo funciona la comunicación de la información, Weaver (1984) describe así la funcionalidad de cada componente: “Cuando yo hablo con usted, mi cerebro es la fuente de información, el suyo el destinatario, mi sistema vocal es el transmisor, y su oído, con su octavo par de nervios craneanos, es el receptor” (p.36).

Lastimosamente, existen dentro del proceso de transmisión de una señal, ciertos obstáculos que no provienen intencionalmente desde la fuente de información, dentro de ellos se puede encontrar distorsiones de sonido (medios telefónicos) , estáticos (radio), distorsiones de forma o sombreado de una figura o imagen (medios televisivos) o errores de transmisión que pueden originarse en la ortografía (Weaver,1984).

Todos estos cambios en la señal pueden ser llamados ruidos. Los problemas que han de estudiarse en un sistema de comunicación tienen que ver con la cantidad de información, la capacidad del canal de comunicación, el proceso de codificación que puede utilizarse para cambiar el mensaje en una señal y los efectos del ruido. (Weaver, 1984, p.36)

En la teoría se menciona una serie de palabras claves, que son de mucha aplicación para el presente estudio, entre ellas se encuentran: Comprensión del lenguaje, percepción, cantidad de información, capacidad del canal de comunicación, y los efectos del ruido. Para el ámbito microempresarial, la información financiera que se pone a la disposición del público, debería brindar especial atención a los conceptos de comunicación y enfatizar en la reducción de los elementos de ruido que frenan en cierta medida, la eficiencia del mensaje hacia el microempresario.

De acuerdo al modelo de comunicación, mostrado anteriormente, se puede describir el mismo en un contexto distinto, por ejemplo: La fuente siendo representada por las microfinancieras y organizaciones de financiamiento, que emiten por medio de transmisores que pueden ser personas especializadas en transmitir la oferta, vendedores, instituciones de consolidación, etc. y que es transmitido por medio de canales como los medios de comunicación, volantes, servicios de atención de las microfinancieras, por mencionar algunos.

En este canal, es necesario detenerse y tomar en cuenta que el mismo puede ser afectado por factores de ruido, como ser interferencia del mensaje, distorsiones del lenguaje, pero principalmente para este caso, el ruido expresado en términos de complejidad y ambigüedad con la cual se transmiten los datos hacia el microempresario, quien es nuestro receptor del mensaje final (output) el cual muchas veces no recibe el mensaje deseado desde un inicio.

Estos niveles de ruido en la comunicación, impide muchas veces el acceso a dicha información, lo cual dificulta la posibilidad de que el microempresario se supere y tenga mejores oportunidades que muchos productos y servicios financieros hoy en día ofrecen. Es común hoy en día, principalmente para los sectores más desprotegidos la posibilidad de encontrar fácilmente la información completa y a la mano para las necesidades que cada vez son mayores dentro de la sociedad. Incluso los que logran obtener este tipo de información, no siempre es compartida al mercado bajo la terminología más comprensible para todo tipo de cliente, principalmente para aquellos que no han tenido la educación suficiente para entender estos alcances.

### 2.2.1.2 TEORÍA FINANCIERA

En la búsqueda de encontrar un mayor entendimiento en el objetivo principal del estudio, el cual relaciona una serie de variables, es de vital importancia continuar describiendo teóricamente las mismas mediante conceptos y principios aceptados en el ámbito. Entre las variables, también se considera pertinente incluir a la Oferta de Productos Microfinancieros como tal, siendo los emisores de la misma, las Instituciones Micro Financieras (IMF'S), quienes cumplen la función de proporcionar inclusión financiera al mercado de productos y servicios orientados a al financiamiento hacia microempresarios.

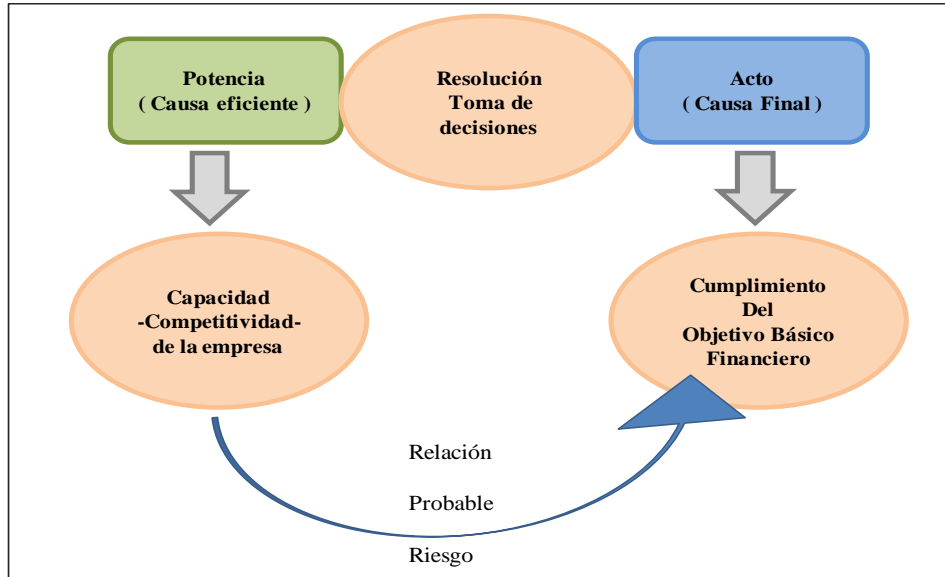
Inicialmente, se debe entender el origen de la motivación que existe en un empresario en general en optar a un financiamiento, está expresando como el Objeto Básico Financiero, de la empresa, es decir, la maximización de la riqueza de su propietario (León García, 1991/1997). Pero para lograr estos alcances, es necesario ver qué tipo de riesgos son a los que se enfrenta el empresario. Según Jorion (2003), “el riesgo es que aquel que la empresa está dispuesta a asumir al crear ventajas competitivas y agregar valor para el empresario” (p.23). Lo que denota que el riesgo es la relación que existe entre la competitividad de la empresa y el logro del Objetivo Básico financiero.

La relación descrita anteriormente, en términos de teoría financiera, que de acuerdo al objetivo que desea alcanzar una empresa, la teoría de recursos y capacidades relacionan entre si la competitividad y el riesgo al momento de encontrar diferencias en la cantidad de recursos de una o la otra, en la búsqueda de determinar que empresas son más o menos riesgosas (Jimenez y Andalaft, 2002).

Entonces a manera de ejemplo, empleando el concepto clásico, se propondría expresar que lo probable en la teoría financiera se refiere a: la relación que existe entre el número de actos o veces que se logre al objetivo básico financiero (éxito) o su contrario (riesgo) y el número de posibilidades (potencialidades) de que se cumpla y no se cumpla. (Piñeres, 2007)



A continuación se muestra una ilustración gráfica que muestra la existencia del riesgo a través de la relación probable entre el logro del Objetivo Básico Financiero y la capacidad de la empresa en términos de competitividad.



**Figura 2. Representación Gráfica de la Relación Probable en la Teoría Financiera**

Fuente: (Piñeres, 2007)

La serie de relaciones descritas anteriormente, en preceptos y representaciones gráficas, explica que el riesgo está relacionado con la capacidad, competitividad y el logro del Objetivo Financiero.

Por otro lado la adquisición de financiamiento, tiene un amplio campo de estudio, así como teorías que describen un adecuado manejo de riesgos dentro de toda decisión financiera, así como lo afirman ciertos enfoques como el que Parada Daza (2005), recopila de varias fuentes, las siguientes observaciones:

- a) La Teoría Financiera está formada por un conjunto de modelos normativos, los cuales son contrastados con la realidad. Su preocupación fundamental es la explicación de la formación de precios de activos financieros y de la forma de cubrirse frente a riesgos, tomando como referencia un portafolio de activos financieros dentro de la idea de mercados competitivos.

b) La base metodológica subyacente es el uso de matemáticas en sus diferentes formas.

c) Su objeto son las decisiones de inversión en activos financieros y la cobertura para protegerse frente al riesgo. (p.5)

Existen múltiples teorías y conceptos que buscan recomendar al empresario estrategias para el manejo adecuado del financiamiento. Sin embargo, no existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal.

En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. (Domínguez & Crestelo, 2009, p.3)

### 2.2.1.3 TEORÍA DE LA INCERTIDUMBRE Y EL RIESGO

Para un entendimiento mayor de la problemática y desde un punto de vista de riesgos, se busca encontrar la cobertura adecuada del estudio mediante la exposición de teorías y principios de importantes especialistas del tema de riesgo.

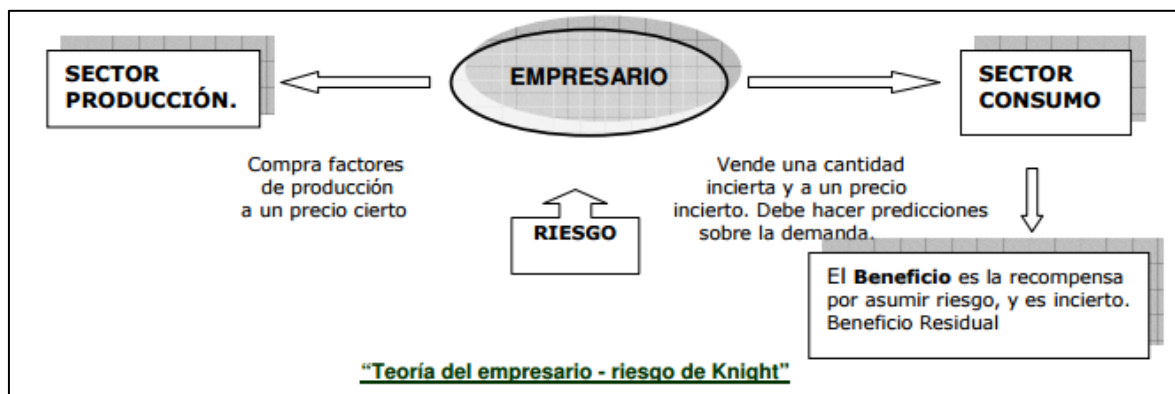
La Teoría del Empresario-Riesgo de Knight, considera una forma muy apropiada de iniciar a describir este fenómeno. El economista de centra su estudio de riesgo en el empresario a través de su reconocido trabajo “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio”. Según, Knight (1921), “se destaca la diferencia entre “riesgo” (aleatoriedad con probabilidades conocidas) e "incertidumbre" (aleatoriedad con probabilidades desconocidas) subrayando el papel fundamental del empresario en la economía, asumiendo el riesgo de la actividad económica.”

El economista, establece que el papel principal del empresario es el de asegurar las rentas de los factores productivos soportando el riesgo de la actividad económica de la empresa. El empresario adquiere los factores de producción a un precio cierto (conocido) y tiene que hacer previsiones futuras sobre la demanda que es incierta tanto en la cantidad que podrá vender como en el precio al que lo podrá hacer. Por tanto, el empresario asume un riesgo y el beneficio es la recompensa por

asumir riesgo. El define al beneficio como un beneficio residual que es incierto (no se conoce con seguridad). (Parra Romero, p.1)

Knight, también contempla en su trabajo, “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio” lo siguiente:

- La consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial.
- El empresario corre el riesgo de que sus previsiones sobre la demanda no se cumplan y, en función de ello, no se alcancen sus objetivos y por tanto obtenga pérdidas. El empresario tiene unos costes ciertos y unos ingresos inciertos que dependerán de que sus previsiones se cumplan o no.
- Las previsiones que tiene que hacer el empresario son: conocer las necesidades de los consumidores y estimar la demanda, y determinar los precios de venta. Según la información y conocimientos del empresario la incertidumbre será mayor o menor y por tanto, las predicciones serán más o menos acertadas.



**Figura 3. Representación gráfica de la Teoría del Empresario- Riesgo de Knight**

Fuente: (Romero, 2003)

Los tipos de incertidumbre son dos: la que se puede reducir a una probabilidad de ocurrencia y la que no.

En el primer caso se dice que estamos en una situación de riesgo. El riesgo es la medida de la incertidumbre del sistema económico. El riesgo que asume el empresario es el que justifica el beneficio del empresario. Este dependerá de la actitud del empresario frente al riesgo: aversión, indiferencia o preferencia al riesgo.

Asimismo define que los riesgos pueden ser de dos tipos:

- Riesgo Técnico: medida de la incertidumbre asociada a que se produzcan los productos en las condiciones y características previstas.
- Riesgo económico: medida de la incertidumbre asociada a que los ingresos por ventas superen a los costes. Cuando la incertidumbre es susceptible de ser medida puede eliminarse, ya que el riesgo puede ser cubierto por un seguro. La compañía de seguros asume el riesgo, y en cierta medida haría las funciones del empresario.

(Romero, 2003,p.2)

## 2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

### **¿A qué se le llama microempresario en Honduras?**

Es importante destacar que el microempresario como tal, es definido de forma distinta ya que depende de la legislación de cada país. Por citar algunas definiciones, en Reino Unido por ejemplo, describen a una microempresa como “todo lugar que ejerce una actividad, que ocupa menos de 10 personas y tienen un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 2 millones de euros”. Negocios o empresas que no cuentan con este modelo de división de trabajo, son llamadas pequeñas y medianas empresas. En un contexto histórico, las microempresas datan sus inicios en la expansión de la revolución industrial antes del siglo XIX siendo la mayoría negocios pequeños o en casa. En general, las microempresas tienen ventajas y desventajas, dentro las más reconocidas, es la flexibilidad en términos disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, y una rápida toma de decisiones. Y dentro de las principales desventajas, está la falta de financiación lo cual limita metas más altas y la posibilidad de expansión. Dentro de los tipos de microempresas, se encuentran las de

supervivencia, que no cuentan con capital operativo, de expansión, que mantienen la producción pero no crecen y de transformación, que sus excedentes permiten acumular capital.

Tomando en consideración las características anteriores, son en general las mismas en todos los países, sin embargo en el caso de Honduras, es distinto el tamaño en cuanto al número de empleados. Según, las Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero, es cada unidad productiva con un máximo de cinco empleados remunerados. Dentro de otros conceptos, esta descrita como unidades económicas de carácter familiar, cuyas necesidades de financiamiento fundamentalmente carecen de registros contables. (Unidad Técnica de REDMICROH, 2014)

Vega (2003) Afirma que la micro y pequeña empresas poseen algunas características:

- Su tendencia a operar en el sector informal de la economía, incluyendo la falta de separación de las actividades del hogar y las de la empresa.
- La ausencia de registros financieros auditados y de historias de crédito documentados.
- La carencia de activos que puedan ser ofrecidos como garantías tradicionales.
- La falta de acceso a mecanismos eficaces para mitigar riesgos.
- El pequeño tamaño de sus transacciones comerciales y financieras.
- A estas características se une:
  - La gran heterogeneidad de las empresas que operan en este sector.
  - El pequeño tamaño de las transacciones, unido a costos fijos que tienden a ser independientes del monto de cada operación, lo cual encarece la atención de estos clientes potenciales.
  - Por todas estas razones se explica que la banca comercial y estatal tradicional, que no conocen bien a esta clientela y no cuentan con una tecnología apropiada, no suelen incursionar en el segmento de mercado de la micro y pequeñas empresas.

## **Financiamiento**

Comúnmente, materializado como un préstamo, el cual se conceptualiza como el dinero otorgado o pedido en calidad de préstamo a alguna institución, y el cual debe ser pagado en un periodo de tiempo establecido. (Unidad Técnica de REDMICROH, 2014)

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular.

El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. (Solorzano, s.f)

### **Tasa de interés (costo del préstamo)**

El costo cobrado por el dinero prestado se le llama tasa de interés. Esta tasa equivale a porcentaje que se le agrega al dinero prestado por el acreedor al momento de amortizar o al momento de devolver el préstamo.

Un ejemplo breve, puede ser una persona que solicita un préstamo por L. 1,000.00 por un plazo de 12 meses a un interés anual del 10%. El acreedor debe devolver en total una cantidad de L. 1,100.00. Calculándose así:  $1000 \times 10\% = 100$  de interés lo cual se suma con el valor nominal del préstamo =  $1,000 + 100 = 1,100$  de valor total del préstamo al final del periodo pactado. (Lira Briceño, 2009)

En Honduras, de acuerdo a referencias del Banco Central de Honduras (2008) la tasa de interés “Es el precio que debe pagarse por utilizar fondos ajenos, el cual se expresa como porcentaje del monto prestado por unidad de tiempo” (p.1).

### **Microcréditos**

El microcrédito, también denominado microfinanzas, consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares.

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca

comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no poseen habilidades personales o tienen un nivel muy alto de indigencia, lo cuales son tratados ya por otros grupos de apoyo.

La manera típica cómo funciona el microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto. A medida se va cumpliendo con el primer préstamo y al saldarlo por completo, el microempresario puede optar a otros préstamos de montos mayores gracias al manejo adecuado del record crediticio.

Una de las garantías más utilizadas es el mecanismo de grupo solidario, la cual consiste en un grupo de miembros que tienen todos por igual la obligación de hacer frente a la deuda, y su efectividad radica principalmente en que si uno integrante del grupo falla con su parte, los demás deben responder por ella. Y el record crediticio se va midiendo en conjunto, es decir, que todos deben estar pendientes de no caer en mora o incumplir con los pagos para no afectar a los demás integrantes a través de la presión social (Martinez, s.f.).

En Honduras, el concepto de Grupo Solidario, se define como modalidades de crédito grupal, donde las personas que tienen negocio se juntan en grupos pequeños (de tres a seis personas) con la finalidad de obtener un crédito y avalarse o garantizarse mutuamente para la obtención de dicho préstamo. Estos empresarios presentan un nivel de desarrollo superior al típico cliente de Bancos Comunales, pero relativamente inferior al crédito individual (Empresas con mayor desarrollo económico que prefieren utilizar sus garantías personales y no compartir los riesgos con nadie). (Unidad Técnica de REDMICROH, 2014)

### **Concepto de garantía**

De acuerdo a definiciones generalizadas, el concepto de garantía es un activo simbólico o concreto para funcionar como respaldo en operaciones de crédito. Es necesario saber cómo identifica y diferenciar una garantía de otra, existen varios tipos:

- Hipotecaria: Activos o inmuebles, generalmente terrenos, edificios o casas.
- Prendaria: Activos o inmuebles, con la característica que son activos convertibles a efectivo, por ejemplo: mercancías, bonos, mobiliaria y equipo.
- Solidaria: Reemplazo de garantía tangible, física o real por una que se garantiza mediante la responsabilidad social grupal.
- Combinada: Mezcla de varias garantías comúnmente utilizadas.

## **2.3 BASES LEGALES Y/O FINANCIERAS**

### **2.3.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS**

El sector de las MIPYMES tiene una función decisiva en la creación de empleo, en la estabilidad social y en el dinamismo económico de un país. Crear las condiciones favorables para el desarrollo de un clima de inversión, es uno de los primeros pasos para lograr que un país sea competitivo; y la base para fomentar la creación de nuevas empresas. La creación de una nueva empresa implica gestionar diferentes licencias, permisos, registros y trámites legales, que les permitirá al empresario(a) comercializar libremente sus productos y/o servicios a nivel nacional e internacional, en un mercado cada vez más competitivo.

Dentro del proceso de Constitución formal de una empresa, está una serie de pasos que deben seguirse, según aplique y el rubro de la empresa.

**NOTA IMPORTANTE:** Pasos de Constitución de una Empresa, descritos en los anexos.



## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se da a conocer la metodología utilizada para el trabajo de investigación, donde se muestra en primera instancia el planteamiento de la hipótesis, luego el detalle de los enfoques, métodos y diseño del estudio, así como la determinación de población, muestra, técnicas aplicadas, fuentes de información y limitantes del estudio.

### 3.1 CONGRUENCIA METODOLOGICA

El presente capítulo se conoce la congruencia del planteamiento, el cual relaciona el objetivo general, objetivos específicos y preguntas de investigación. De igual manera, se detalla las características propias y composición de cada una de las variables definidas, con el fin de determinar la manera más idónea de recabar la información y datos necesarios para el análisis principal del estudio, radicando fundamentalmente en los riesgos del microempresario.

#### 3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

**Tabla 6. Congruencia Metodológica**

Congruencia del Planteamiento			
Titulo	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas de Investigación
Propuesta de Mitigación de Riesgo del Microempresario Comercial Frente a la Oferta Microfinanciera de Honduras	Diseñar una propuesta de mitigación de los riesgos que enfrenta el microempresario dedicado a la actividad comercial de Tegucigalpa en relación a la oferta microfinanciera mediante un plan de asesoría y capacitación que facilite la toma de decisiones financieras para beneficio de su negocio.	Conocer cuáles son las necesidades de crédito y oportunidades potenciales del microempresario de Tegucigalpa para la obtención de financiamientos provenientes de las microfinancieras especializadas en el rubro.	¿Con que tipo de necesidades de financiamiento y oportunidades cuentan los microempresarios de Tegucigalpa, consideradas aceptables para la obtención de un financiamiento?
		Describir el funcionamiento de la oferta microfinanciera en relación a los productos y servicios crediticios orientados al microempresario, en función de las necesidades que el mismo presenta en la actualidad.	¿Cómo funciona la oferta microfinanciera del país en función de las necesidades que enfrentan el sector micro empresarial de Tegucigalpa?
		Describir el acceso que actualmente tienen los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera con respecto a la oferta de créditos especializados de las microfinancieras.	¿Cuentan actualmente los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera en relación a la oferta microfinanciera especializada en el sector?

Congruencia del Planteamiento			
Título	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas de Investigación
		Determinar cuáles son los riesgos que obtiene el microempresario al acceder a un financiamiento proveniente de instituciones orientadas a ello.	¿Cuáles son los riesgos que enfrenta actualmente el microempresario al adquirir un financiamiento por parte de las microfinancieras?
		Crear una propuesta de mitigación de riesgos con el fin de brindar al microempresario una orientación clara al momento de acceder a un financiamiento, con respecto a sus oportunidades, planes de conveniencia y metodologías a seguir para el crecimiento del negocio.	¿Cómo funcionaría una adecuada propuesta de mitigación de riesgos, enfocado en la accesibilidad de información financiera de apoyo a la toma de decisiones del microempresario?

### 3.1.2 HIPÓTESIS Y/O VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

#### 3.1.2.1 HIPÓTESIS GENERAL

Se detallan las siguientes hipótesis con el propósito de determinar la situación actual del microempresario con respecto a la percepción que tienen del financiamiento, y probar con ellas los riesgos más críticos que temen enfrentar al momento de solicitar un préstamo.

H1: A criterio del microempresario, el riesgo que podría afectar en mayor medida durante el plazo de un préstamo, es el riesgo de incumplimiento de las cuotas mensuales de un préstamo a raíz de la incertidumbre que existe ante situaciones imprevistas y de fuerza mayor.

H2: El 70% de la muestra de microempresarios considerados para el presente estudio, no buscan acceder a préstamos por el limitado conocimiento de fuentes de financiamiento (Comprensible<sup>3</sup>) por parte de las instituciones y organismos de apoyo al microempresario.

<sup>3</sup> Comprensible: Proporcionar información clara y transparente sobre los beneficios y riesgos de determinado producto o servicio orientado al microempresario.

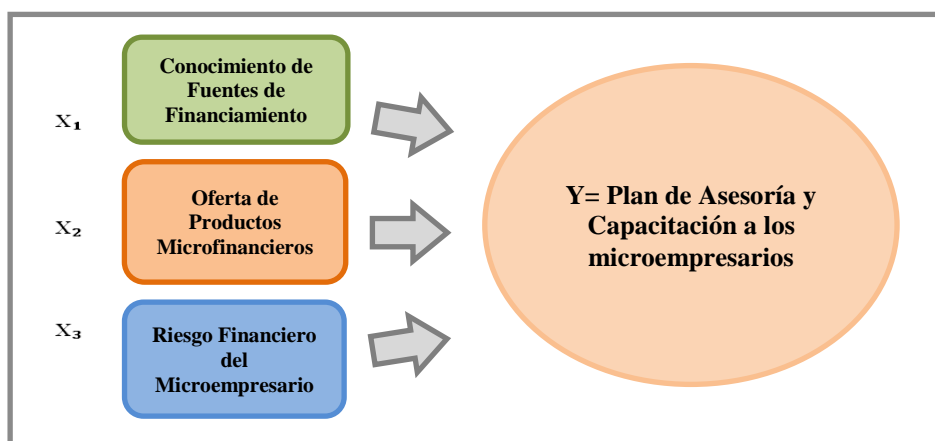
### 3.1.2.2 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

#### VARIABLES INDEPENDIENTES

- Conocimiento de Fuentes de Financiamiento.
- Oferta de Productos Microfinancieros.
- Riesgo Financiero del Microempresario.

#### VARIABLE DEPENDIENTE

- Plan de Asesoría y Capacitación a los microempresarios.



**Figura 4. Mapa Conceptual de Variables que influyen en los riesgos de Información Financiera del Microempresario**

### 3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Tabla 7. Operacionalización de Variables**

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Real	Dimensiones	Indicadores de Variables	Ítem No.
Conocimiento de Fuentes de Financiamiento	La información es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje. El termino finanzas, se refiere a la parte de la economía que se centra en las decisiones de inversión y obtención de recursos financieros.	En términos de Información Financiera a la mano del microempresario, para la toma de decisiones principalmente al momento de un préstamo.	Cobertura de Riesgos financieros por falta de información especializada	Conocimiento acerca de: - Existencia de créditos. - Existencia de microfinancieras - Productos microfinancieros -Comprensión de la información disponible - Percepción del crédito	1. 2. 10.

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición Real	Dimensiones	Indicadores de Variables	Ítem No.
Oferta de Productos Microfinancieros	<p>Dado el caso de que no se encuentra la definición exacta de Oferta Microfinanciera se considera describir oferta y Microfinanzas por separado.</p> <p>*Entiéndase Oferta: conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado.</p> <p>*Microfinanzas: son el conjunto de actividades orientadas a la prestación de servicios financieros y no financieros, para atender a la población de escasos recursos que ha sido excluida del sistema financiero tradicional.</p>	<p>La información que las instituciones microfinancieras ponen a disposición para los microempresario de manera clara, entendible, razonable, fácil de leer (Con palabras que el microempresario este en la capacidad de entender)</p>	<p>Préstamos Políticas de Manejo del préstamo Opciones de Financiamiento</p>	<p>Base de datos de las Microfinancieras Tramites de proceso de obtención del crédito</p>	<p>3. 4. 5. 13.</p>
Riesgo Financiero del Microempresario	<p>Riesgo: el resultado de una operación vinculada a las finanzas.</p>	<p>Daños ocasionados al microempresario una vez obtenido un crédito. Mal manejo del crédito</p>	<p>Riesgo de Mercado Riesgo de Liquidez y Riesgo de Crédito</p>	<p>Carga Fiscal Perdida por incumplimiento</p>	<p>9. 11. 12. 8. 14.</p>
Plan de Asesoría y Capacitación a los microempresarios	<p>Está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el aprendiz debe adquirir los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas.</p>	<p>El grado de asesoría que brindan actualmente las instituciones microfinancieras, entre otras organizaciones en el manejo adecuado del crédito del microempresario.</p>	<p>Educación financiera del microempresario Selección de créditos de mayor conveniencia Manejo adecuado del crédito durante el plazo</p>	<p>Oferta de formación financiera al microempresario Necesidad de financiamiento Necesidad de aprendizaje en el tema.</p>	<p>6. 7.</p>

### 3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

El enfoque de la investigación es tipo mixto, mezclando tanto el enfoque cuantitativo como el cualitativo. Para dar un contexto sobre el enfoque seleccionado, por un lado, está el enfoque cuantitativo que enmarca el concepto “la recolección de datos es equivalente a medir” (Gómez, 2006,p.121). Mientras que el enfoque cualitativo, de acuerdo a Blasco y Perez (2007) “estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas”. Por lo que este estudio, abarca no solo uno, sino ambos enfoque de forma distintas y en base a características especiales de cada variable, de modo que pueda ser mayor el aprovechamiento de la muestra seleccionada. Sin embargo, es importante mencionar que el estudio es principalmente cuantitativo, ya que la principal técnica de medición de comportamiento y tendencia es la Encuesta, con un apoyo de más de 84% para la obtención de los resultados.

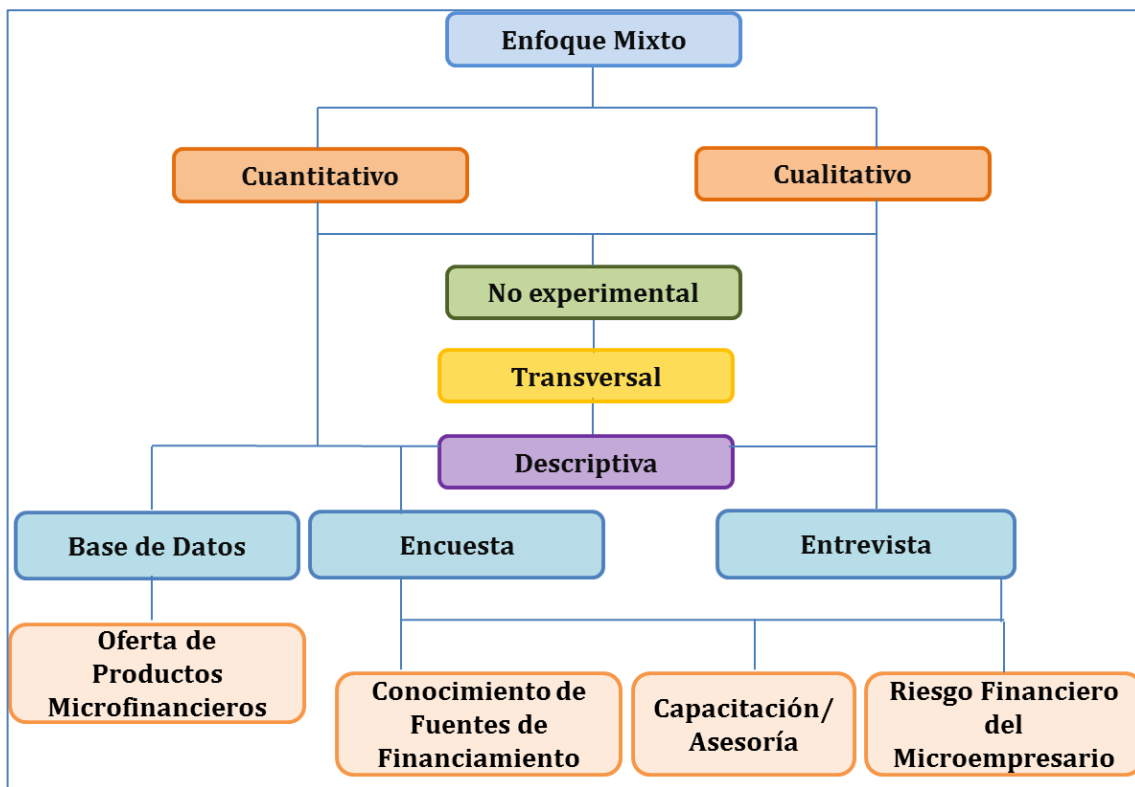


Figura 5. Metodología de la Investigación

Aparte del enfoque a utilizar, es importante mencionar que ambos enfoques de la investigación tienen un alcance descriptivo, ya que se considera en primera instancia el problema estudiado y cada uno de sus componentes, también la medición de conceptos y por último se definen variables con el propósito de medir o recolectar datos sobre cada una de ellas para así describir de mejor manera el objeto de investigación. Todo lo anterior no debe desligarse del objetivo general: Diseñar una propuesta de mitigación de los riesgos que enfrenta el microempresario dedicado a la actividad comercial en Tegucigalpa en relación a la oferta microfinanciera, mediante un plan de asesoría y capacitación que le permita al microempresario tomar las mejores decisiones financieras para beneficio de su negocio.

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

#### **3.3.1 DISEÑO**

Para ambos enfoques, el diseño electo es de No Experimental, dado a que no se está realizando una manipulación de las variables, siendo la misma considerada Transversal, por ser el levantamiento de datos realizado una única vez.

#### **3.3.2 POBLACIÓN**

La población considerada como objeto de estudio para la presente investigación, se tiene como actor principal al microempresario<sup>4</sup> dedicado a los negocios de Actividad Comercial, enfocando esfuerzos en los cinco rubros más representativos del universo total de microempresarios operando en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras.

Según las estadísticas, en el Distrito Central existe un aproximado de 19,513 microempresarios en total (Exceptuando el sector agrícola). De los cuales, se consideraron para el cálculo de la muestra los 5 sectores más representativos de la Actividad Comercial de Tegucigalpa, que según últimos recuentos de la Secretaría de Estado de Desarrollo Económico,

---

<sup>4</sup> Microempresario: Según, las Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero, es cada unidad productiva con un máximo de cinco empleados remunerados.

también conocida como PROHONDURAS, a través del funcionario (Morales, 2015) se pudo recabar que los rubros más representativos del sector comercial en tamaño son los siguientes:

1. Pulperías con 4,976 miembros, representando el 67% del Total.
2. Fabricas con 1,211 miembros, representando el 16% del Total.
3. Cafeterías con 345 miembros, representando el 5% del Total.
4. Carnicerías con 200 miembros, representando el 3% del Total.
5. Venta de celulares con 99 miembros, representando el 1%

### 3.3.3 MUESTRA

La definición de la muestra de población, se realizó por medio de la Técnica de Muestreo No-Probabilístico, específicamente utilizando el Muestreo por Cuotas, ya que se pretende analizar las categorías más representativas del universo total que engloba el sector microempresarial, y determinar a través de esta técnica la distribución a utilizar por cada rubro.

Para determinar el tamaño de la muestra, se utilizó la formula creada especialmente para el cálculo de tamaño de las muestras Torres & Paz (2006), ya que se conoce el tamaño total de la población delimitada, definiendo un nivel de significancia del 90%, equivalente a un coeficiente de 1.64 y considerando un error del 8%, sumado a que las probabilidades de éxito y fracaso son equivalente al 50% cada una. Dichos parámetros se establecieron, de acuerdo a “Ley de los Grandes Números” que establece que “La frecuencia relativa de un suceso tiende a estabilizarse hacia una constante a medida que se repite el experimento”, misma que se relaciona también con el concepto de la probabilidad de un suceso que se define como “la constante a la que se aproxima la frecuencia relativa cuando el experimento se repite muchísimas veces” (Benimeli, 2012, p.1).

N = tamaño de la población.

Z = Nivel de confianza del 90% (Coeficiente de 1.64).

P = probabilidad de éxito (50%).

Q = probabilidad de fracaso (50%).

D = Precisión o error para la proporción (8%).

La fórmula aplicada es:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{D^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q} \quad (1)$$

En términos del presente estudio, la población N equivale a 6,831 microempresarios de los 5 rubros más representativos del sector comercial de Tegucigalpa, por lo tanto la fórmula se expresaría de la siguiente manera:

$$\frac{6,831 \times 1.64^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (6,831 - 1) + 1.64^2 \times 0.5 \times 0.5} \quad (1)$$

Al realizar el cálculo, el resultado de la muestra es de 103 microempresarios en total. Ahora es necesario, calcular el % aplicable por rubro desde el total de la muestra. A continuación se muestra el método utilizado para el cálculo de cada cuota.

**Tabla 8. Cálculo de muestreo por cuotas aplicables por rubro microempresarial**

Microempresarios de Tegucigalpa				
No. (Orden)	Rubro	Cantidad de Miembros por rubro	Cálculo de Muestra	Muestra por rubro
1	Pulperías	4,976	$x = (n * X) / N$	75
2	Fábricas	1,211	$x = (n * X) / N$	18
3	Cafeterías	345	$x = (n * X) / N$	5
4	Carnicerías	200	$x = (n * X) / N$	3
5	Venta de Celulares	99	$x = (n * X) / N$	2
		<b>N = 6831</b>	<b>X=103</b>	<b>X=103</b>

Simbología:

X = Muestra Total = 103

N=  $\sum$  Cantidad de Miembros (5 más representativos)

n= Cantidad de miembros por rubro

x = Muestra por rubro



### 3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS

Una vez elegida la población y muestra específica por rubro de microempresarios, es necesario describir las características deseables de la muestra seleccionada, en la búsqueda de datos precisos y enriquecedores para el análisis de la problemática.

Para la presente muestra, recapitulando que la misma se concentra en los cinco rubros con mayor participación en el sector comercial, se considera como común denominador, a los microempresarios más desprotegidos en términos de escasos recursos y pocas posibilidades financieras, seleccionadas en base a condiciones de juicio propias del equipo de investigación, como ser:

- Zona geográfica
- Tamaño y apariencia de la infraestructura
- Herramientas de Trabajo
- No mayor a cinco empleados
- Edad Mínima de 18 años y Edad Máxima de 75 años
- Género Masculino o Femenino

Descartando con las primeras tres condiciones, a las microempresas con condiciones favorables y de prosperidad, que si bien cumplen la estructura organizacional (cantidad de empleados), pero sin cumplir el objetivo principal del estudio que radica en el apoyo del más necesitado.

### 3.3.5 UNIDAD DE RESPUESTA

Las unidades de respuesta del estudio, brindan las características propias y condiciones de las variables seleccionadas a través de un enfoque cuantitativo y cualitativo, según corresponda. Ya que el enfoque es principalmente cuantitativo, se pretendió que los resultados muestren tendencias y comportamientos a través de porcentajes. Por otro lado las unidades de resultado indican de forma precisa y confiable, conclusiones eficientes para la elaboración de la propuesta de mitigación de riesgos de apoyo al microempresario en los rubros seleccionados.

### **3.4 TÉCNICAS APLICADAS**

Para la obtención de los resultados deseables en términos de unidades de respuesta, se utilizaron tres técnicas de investigación: encuestas, entrevistas y base de datos. El propósito fundamental es la recopilación de datos que muestren condiciones de la situación actual experimentada por el microempresario, a fin de encontrar las conclusiones de apoyo a la propuesta planteada.

#### **3.4.1 ENCUESTA**

La encuesta utilizada está fundamentada en las variables seleccionadas en conjunto con las preguntas de investigación planteadas desde un principio. Las encuestas fueron elaboradas en forma de cuestionario incluyendo preguntas abiertas y cerradas en su mayoría, algunas con criterios de ponderación, campos subsiguientes a respuestas cerradas las cuales muestran respuestas propias del individuo y finalmente los datos demográficos, como requisito obligatorios en toda encuesta.

#### **3.4.2 ENTREVISTA**

Adicionalmente, se decidió incluir dentro de la encuesta, una sección con estructura de entrevista, compuesta por preguntas abiertas orientadas a obtener opiniones y puntos de vista con respecto a la problemática.

#### **3.4.3 BASE DE DATOS**

A su vez, se utilizó como complemento la técnica de bases de datos, para la organización y recopilación de información relevante de una de las variables (Oferta microfinanciera), por ser la que muestra un amplio volumen de datos, facilitando así esta técnica la elaboración del análisis.

#### **3.4.4 PROCEDIMIENTOS**

Se aplicaron las técnicas de investigación a través de la visita en sitio de cada uno de los microempresarios seleccionados por rubro. Es relevante mencionar que la encuesta/entrevista se

aplicó mediante la metodología de Cara a Cara, debido a que la técnica utilizada fue elaborada en un formato especializado, que se consideró necesario llevarlo a cabo de manera personalizada.

### **3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN**

En la presente investigación las fuentes de información utilizadas son de apoyo para enriquecer la información sobre la oferta y riesgos a que están expuestos los microempresarios de tal manera que se documenta una serie de datos a través de informes, entrevista formales con responsables del sector, estudios realizados y respaldados de tal manera que complemente el tema de interés.

#### **3.5.1 DATOS PRIMARIOS**

Dentro de las principales fuentes primarias se encuentra:

1. La utilización de informes y diagnósticos del rubro brindados por la CCIT. Estudios realizados con apoyo de organismos internacionales y entrevista dirigida a conocedores del tema.
2. Directorio de Oferta Microfinanciera en Honduras, proporcionado por la REDMICROH.
3. Se realizaron encuestas/entrevistas dirigidos a los microempresarios de Tegucigalpa con el propósito de conocer que tan informados se encuentran en relación a los diferentes productos financieros existentes.

#### **3.5.2 DATOS SECUNDARIOS**

Para los datos secundarios se tomaron de referencias, documentos especializados como ser: Recursos metodológicos, tesis modelos ambos proporcionados por UNITEC.

### **3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO**

Una de las limitantes más importantes en la obtención de los datos a recolectar fue el acercamiento al microempresario dueño y/o propietario en sentirse seguro de proporcionar datos de gran confidencialidad como ser los ingresos que obtienen al mes y los ingresos que al final del mes tienen disponibles por miedo a brindar información y temor a verse involucrados a ser extorsionados.

Otra de las limitantes es que algunos microempresarios no conocen acerca del nuevo régimen de facturación por parte de la Dirección Ejecutiva de Ingresos por lo que impide encontrar el mejor resultado y contribuya para la investigación.

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS**

En el presente capítulo da a conocer los resultados y análisis que se obtuvieron a través de la aplicación de instrumentos de encuestas y entrevistas dirigidas a los microempresarios de los rubros seleccionados. Lo anterior con el propósito de conocer el grado de conocimiento del microempresario de fuentes y productos crediticios, aspectos de capacitación, entre otras interrogantes, con el fin de presentar otras alternativas para emprender y hacer crecer el negocio.

### **Análisis Demográfico**

La muestra que fue establecida como objeto de estudio, definida a través de la investigación de los cinco rubros más representativos del sector microempresarial, está compuesta por: Pulperías (75), Fábricas (18), Cafeterías (5), Carnicerías (3), y Venta de Celular (2), sumando en total 103 microempresarios comerciales.

Dentro de los Datos Demográficos, se establecieron ciertos aspectos de relevancia, comúnmente utilizados en la aplicación de encuestas, como ser: Rubro, Tipos de Productos, Nombre del Comercio, No. de empleados o colaboradores, Dirección, Edad, Sexo y por último el nivel de escolaridad. El levantamiento de estos datos, con el fin de obtener un panorama claro de las particularidades de cada microempresa.

Como primero punto, es relevante describir la estructura de recurso laboral dentro de los microempresas visitadas, se encontró que el 48% de la muestra cuenta con dos empleados colaborando dentro del negocio, los cuales es notable mencionar que no necesariamente son empleados contratados y remunerados. En numerosos casos se encontró que la estructura está compuesta únicamente por el propietario(s) o familiares del mismo que fungen como colaboradores sin recibir sueldo alguno, situación muy común en el rubro.

El resto de la muestra (52%), está compuesta por un 23% que cuenta con tres empleados, 19% con un solo empleado, 9% con cuatro y un 1% con cinco empleados. Los datos anteriores, muestran con claridad que la concentración de la muestra tiene una estructura no mayor a 3 empleados.

Dentro de las Edades del microempresario, se encontró que la media radica en los 42 años, con una desviación estándar de  $\pm 11$  años. Las personas encuestadas (propietarios del negocio), son en su mayoría población masculina quienes excedieron al sexo femenino por 23 personas. El sexo masculino, representando el 61% (63 en cantidad) y el sexo contrario un 39% (40 en cantidad). En cuanto al Nivel de Escolaridad, se encontró que el 60% alcanzó el nivel de secundaria, 23% educación superior universitaria, 15% a nivel de primaria y un 2% culminaron sus estudios como técnicos.

Es de alta relevancia, no pasar por alto el nivel de Ingresos de cada microempresario, los cuales se recopilamos a fin de analizar la capacidad que tienen de acceder a planes de financiamiento y del cumplimiento de la obligación. Por lo tanto, es necesario poder recopilar los ingresos netos en ventas y segundo el ingreso disponible, luego de rebajar los costos variables y fijos para realmente conocer la capacidad de pago de cada microempresa. A raíz de la inestabilidad e inseguridad que existe actualmente en el país, al inicio se tuvo el temor de no obtener este tipo de información por ser datos que por lo general son confidenciales, sin embargo más del 95% ofreció apertura en este sentido. A continuación se detalla, la distribución por medio de rangos de 10 mil lempiras en ingreso en ventas y de 5 mil lempiras en ingreso disponible.

**Tabla 9. Distribución de Ingreso en Ventas Vs Ingreso Disponible**

Ingreso en Ventas		Ingreso Disponible	
Miles de L.	Cantidad	Miles de L.	Cantidad
21-30	19	11-15	27
11-20	15	0-5	20
6-10	13	6-10	19
31-40	13	16-20	14
> 81	12	21-25	7
< 5	9	> 41	7
61-70	8	26-30	6
41-50	7	31-35	2
51-60	5	N/R	1
71-80	1	36-40	0
N/R	1		

Así como se observa en el resumen anterior, en cuanto a ventas la muestra se encuentra concentrado dentro de rangos bajos de 6 a 40 mil lempiras mensuales, lo cual representa el 58% de la muestra. A excepción de 12 microempresas que tienen ingresos arriba de 81 mil lempiras

mensuales y al contrario están los que reciben cantidades menores a cinco mil lempiras, que representan el 8.7% de la muestra. Por el otro lado, están los ingresos disponibles, manteniendo niveles similares igualmente por debajo de la media, con cantidades de 0 a 20 mil lempiras luego de pagar los gastos, compra de materia prima o productos para la venta, siendo este rango un 77.67% del total.

### **Análisis de Aplicabilidad a Créditos**

De acuerdo a criterios de evaluación bancarios para la aprobación de préstamos, sin considerar temas de garantía ni cobros adicionales por comisiones, seguros, entre otros. Se realizó un análisis de aplicabilidad de adquisición a un préstamo, de acuerdo a los ingresos disponibles, luego de costos y gastos del negocio, que según resultados anteriores, está dentro del rango entre 5,000 hasta 20,000 lempiras netos.

Con una herramienta de cálculo basada en criterios bancarios, se pudo determinar datos relevantes como ser: Cuota a pagar e indicadores de aprobación como ser: Relación Cuota-Ingreso y % de Neto Disponible. Siendo estos últimos, altamente determinantes para la aprobación o denegación del préstamo. Es importante mencionar que el techo para la Relación Cuota-Ingreso es del 39% (Referencia Bancaria), porcentajes arriba de este techo como resultado, serán objeto de denegación. Para el % de neto disponible se tiene por el otro lado, un mínimo establecido del 25% de Neto Disponible (Referencia Bancaria), es decir, que cualquier porcentaje debajo de este, es objeto de denegación. Los indicadores no son independientes uno del otro, es decir, que si uno de ellos se incumple el préstamo no se aprobaría.

A continuación se muestra un resumen de los resultados de aplicabilidad de la muestra más representativa de ingresos disponibles menores a 20 mil lempiras mensuales, tomando en cuenta montos de préstamos no más de 300 mil lempiras, ya que esta cantidad se consideró a criterio propio suficiente para la visualización del crecimiento.

**Tabla 10. Resumen de Aplicabilidad de Créditos**

Monto de Préstamo	Ingreso Disponible	Ingreso Aplicable	Tasa Promedio	Cuota Promedio	Plazo Promedio	% Cuota-Ingreso	% Neto Disponible	¿Aplica?
10-50	6-10	> 10	37%	L. 3,661.10	18	36.61%	63.39%	SI
51-100	>11-15	> 11	26%	L. 4,029.06	36	36.63%	63.37%	SI
101-150	>16-20	> 17	32%	L. 6,533.16	36	38.43%	61.57%	SI
151-200	>21-25	> 24	35%	L. 9,047.21	36	37.70%	62.30%	SI
201-300	>26-30	> 30	22%	L. 11,457.14	36	38.19%	61.81%	SI

Montos e Ingresos están expresados en miles de Lempiras.

Se puede observar a grandes rasgos, que las tasas de interés promedio para los productos orientados al microempresario, por lo general están por arriba del 30% anual. Otro resultado es el plazo ofrecido, que en promedio anda por los 36 meses, indiferente el monto que sea, a excepción de montos pequeños (Menos a 50 mil) tiene plazos de cumplimiento menores a 18 meses. Con respecto a las cuotas, dependiendo de las condiciones antes mencionadas, genera como resultados cuotas no mayor a 11,500 lempiras mensuales.

Es importante destacar que la tabla anterior, muestra la aplicabilidad a créditos de acuerdo a los ingresos disponibles, por lo tanto como resultados se obtuvo que para montos de 50 mil lempiras, los microempresarios deben tener ingresos disponibles por arriba de 10 mil lempiras para aplicar a ellos. Si se desearán montos de 100 mil lempiras, los ingresos deben andar por arriba de 15 mil lempiras, para montos de 150, ingresos por arriba de 20 mil lempiras, y así sucesivamente como lo muestra la tabla. De acuerdo a los resultados descritos, el 77.67% de la muestra aplica a los primeros tres rangos de monto de préstamo, si se quisieran monto mayores, se necesitaría obtener un incremento en el ingreso disponible percibido.

Como parte de la oferta microfinanciera, se encuentra el apoyo brindado por el Gobierno de Honduras, a través de su nuevo programa conocido como crédito solidario. No incluido en el análisis anterior, por las diferencias en condiciones sobre todo en las tasas de interés del 12% anual, con montos de préstamos hasta 20,000 lempiras y plazos no mayores a 24 meses (Gobierno de la República de Honduras, 2015). Aplicando el análisis respectivo, se determinó que todos los microempresarios con ingresos por arriba de 2,500 aplican a este tipo de crédito.

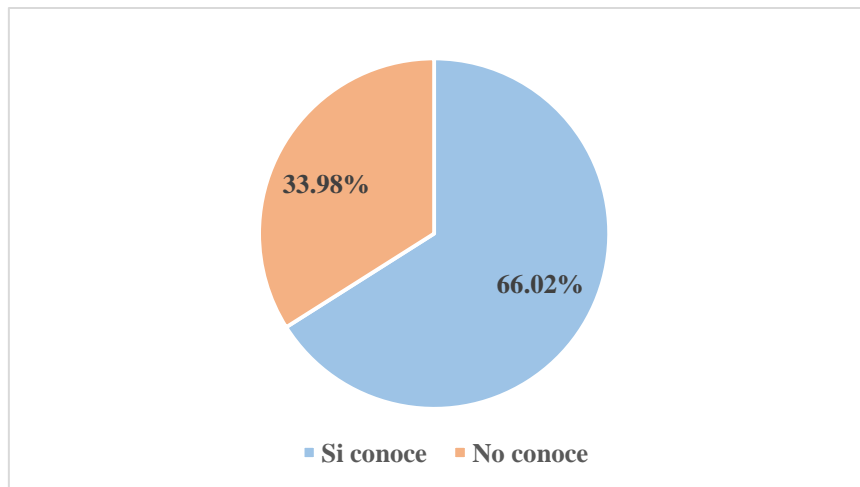


**Tabla 11. Resumen de Aplicabilidad del Crédito Solidario**

Monto de Préstamo	Ingreso Disponible	Ingreso Aplicable	Tasa Promedio	Cuota Promedio	Plazo Promedio	%Cuota-Ingreso	% Neto Disponible	¿Aplica?
0-20	0-5	> 2.5	12%	L. 1,219.64	18	48.79%	51.21%	SI

**Resultados del Cuestionario**

Luego de comentar acerca de los datos demográficos recopilados de la muestra, es procedente continuar con los resultados de las preguntas aplicadas en el cuestionario. En primer instancia<sup>5</sup>, se quiso conocer un dato sencillo y generalizado acerca del nivel de conocimiento de opciones de financiamiento disponibles en el mercado, principalmente aquellas que se especializan en el sector.

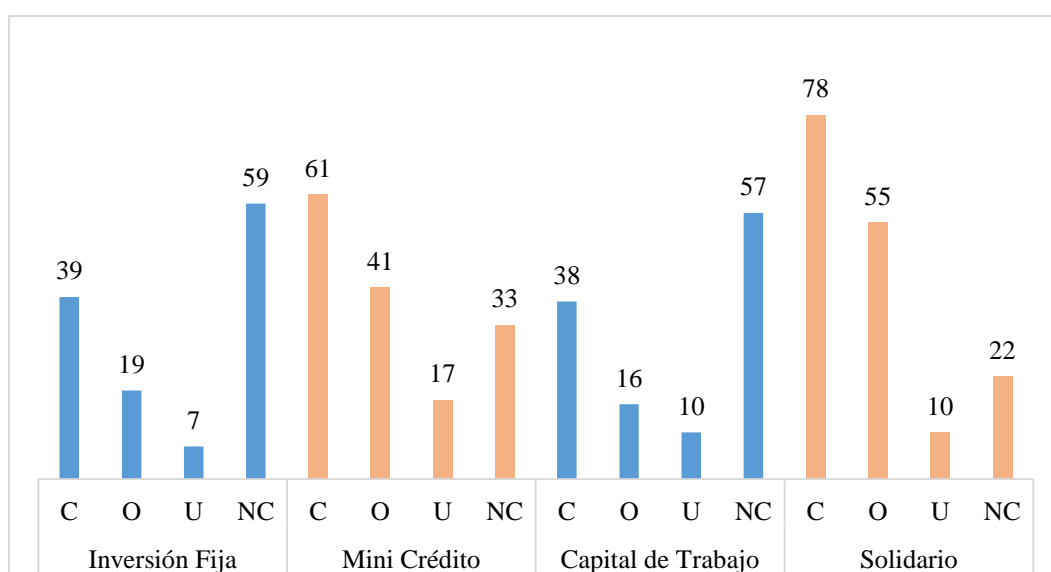


**Figura 6. Conocimiento de créditos especializados para el Microempresario**

El 66.02% descrito en la gráfica anterior, es equivalente a la respuesta de 68 propietarios, quienes explicaron que no tenían un conocimiento a profundidad de créditos especializados pero si en un amplio sentido han escuchado, conocido en base a alguna experiencia o asociado a alguna institución que ha ofrecido el producto. Sin embargo, el 33.98% comentó que no conocían de los créditos en mención, siendo relevante mencionar que algunos de ellos, comentaron que conocían de varios créditos, pero no necesariamente aquellos que “benefician” el negocio.

<sup>5</sup> Pregunta 1: ¿Tiene conocimiento acerca de los créditos que buscan el beneficio de su negocio?

Como segunda pregunta<sup>6</sup>, se quiso conocer acerca del tipo de interacción que han tenido con productos de crédito. Se brindó como apoyo a la pregunta la mención de cuatro productos comúnmente conocidos en el mercado, diferentes de acuerdo a la necesidad presentada. Entre ellos están: Crédito de Inversión Fija, Mini crédito, Crédito para capital de trabajo y crédito solidario. De las opciones brindadas, se consultó a la muestra si los conocen, les ha ofrecido alguna vez o utilizan actualmente, y por ultimo un si tienen conocimiento nulo al respecto. Aparte de las opciones antes mencionadas, se dejó como opción abierta el que mencionaran algún otro de su conocimiento.



**Figura 7. Conocimiento, oferta y utilización por tipo de producto (Cantidad de personas)**

De acuerdo a los resultados de la pregunta, se puede ver claramente cuáles son los productos más conocidos por los microempresarios, siendo en primer lugar el crédito solidario con un 36.11% y en segundo el microcrédito con un 28.24%, los otros dos productos no sobrepasaron el 18% del total de respuestas. Por el otro lado, el producto más ofrecido fue de nuevo el crédito solidario con un 41.98% e igualmente seguido por el mini crédito con un 31.30%, los demás con un máximo de 14% del total de respuestas. Por último, se encuentra la cantidad de microempresarios que han utilizado alguno de los productos, observando resultados

<sup>6</sup> Pregunta 2: ¿Cuáles de los siguiente productos financieros conoce, le han ofrecido, o utiliza actualmente?; C=Conoce, O=Le han ofrecido, U=Utilizado, NC=No conoce

distintos a los iniciales, esta vez encabezando el Mini crédito con 38.64% y el crédito solidario con un 22.73% de participación al igual que el de capital de trabajo. Dentro de los menos conocidos, está el crédito de inversión fija y capital de trabajo.

Al final, es importante mencionar que en general, la participación de la muestra en cuanto a cada categoría fue así: 38.43% conoce, 30.43% no conoce, a 23.31% les han ofrecido y un 7.83% han utilizado alguno. Para hacer un análisis más a profundidad de las variables, es significativo hacer una relación entre las respuestas brindadas, permitiendo conocer otros resultados relevantes como ser: De los microempresarios que conocen, el 12.02% ha utilizado algún crédito, los cuales han solicitado el préstamo por su propia cuenta, sin ofrecimiento alguno. Asimismo, se observa que dentro de los que conocen y han sido objeto de ofrecimiento, el 19.72% ha utilizado crédito.

Como tercera pregunta<sup>7</sup>, se tuvo el deseo de medir el conocimiento acerca de instituciones catalogadas con el nombre de “microfinancieras”. En el caso de ser “Si” la respuesta, se dejaron tres opciones de microfinancieras entre las más conocidas del rubro comercial (Banhcafe, Banco Popular y Finsol). Como resultados, se observó que el 79.61% si conoce alguna microfinanciera, Banco Popular con la puntuación más alta, luego Banhcafe con resultados similares y por ultimo Finsol. Sin embargo, algunos comentaron que además de estas, conocen Fundación Covelo, Cooperativa Sagrada Familia, Cooperativa Elga, Banrural, entre otras menos reconocidas (Funed, Credimas, Opilarh, Pymex, etc.). Los que conocían otras microfinancieras aparte de las primeras tres, fueron en total 43 (41.75%). En base a conocimiento general los microempresarios que si saben, en promedio conocen de 3 microfinancieras.

Como siguiente pregunta<sup>8</sup>, se consideró necesario saber si los microempresarios han solicitado créditos alguna vez para el negocio, y en ese caso conocer en que lo han invertido o gastado. Dentro de los resultados, fue curioso descubrir la similitud de resultados entre los que sí y no han solicitado créditos anteriormente, siendo el 51.46% la porción que si ha utilizado y un 48.54% que no. Dentro del empleo de los recursos de crédito, es interesante ver algunas de ellas (En orden de importancia).

---

<sup>7</sup> Pregunta 3: ¿Conoce o ha escuchado alguna vez de la existencia de las microfinancieras?

<sup>8</sup> Pregunta 4: ¿Ha solicitado alguna vez un crédito para su negocio?

**Tabla 12. Uso de los Recursos de Crédito**

Actividad	Cantidad	Actividad	Cantidad
Productos	15	Asaltado	1
MP	9	Desarrollo de la empresa	1
Inversión Inicial	8	Impulsar el negocio	1
Ampliación	3	Mobiliario/Productos	1
Deudas	3	MP/Inversión Inicial	1
Mobiliario	3	MP/Constitución	1
Equipo	2	Remodelación	1
Expansión	2	Remodelación /Producto	1

Como se puede observar el uso más frecuente ha sido el abastecimiento de más productos para el negocio, ya que mencionaron como comentario aparte, que para ellos el producto es realmente lo que mueve el negocio, que sin él no son nada. Dentro de los que no han no utilizado créditos, estas fueron algunas razones identificadas:

**Tabla 13. Razones del Porque no se ha solicitado crédito**

¿Por qué no?	Cantidad	¿Por qué no?	Cantidad
Sin necesidad	11	Miedo al riesgo	1
Capital Propio	10	Mucho requisito	1
Sin interés	5	Nuevos	1
Temor a la deuda	5	Sin compromiso	1
Ahorros	4	Sin garantía de beneficio	1
Remesas	2	Sin necesidad actual	1
Capital Propio y Ganancias	1	Sin necesidad/Autosostenible	1
Incapacidad de pago	1	Sin necesidad/Autosostenible/Mucho Requisito	1
Interés Alto	1	Sin necesidad/nuevos	1
Mala Experiencia	1		

Dentro de las razones más fuertes están tres, primero por la sencilla razón de no tener necesidad, en segundo es la preferencia por el Capital propio y como tercero esta la falta de interés empatado con el temor a la deuda.

Otra de las preguntas dentro del cuestionario, siendo esta la quinta<sup>9</sup>, fue el conocer si el microempresario, independientemente haya solicitado créditos anteriormente, estaría interesado en obtener uno con buenas condiciones para el crecimiento y la maximización de ganancias. Dentro de las respuestas, se observó una diferencia marcada de las personas que dijeron que si y no, siendo los interesados 65 microempresas (63.11%) y 39 (36.89%) los que no.

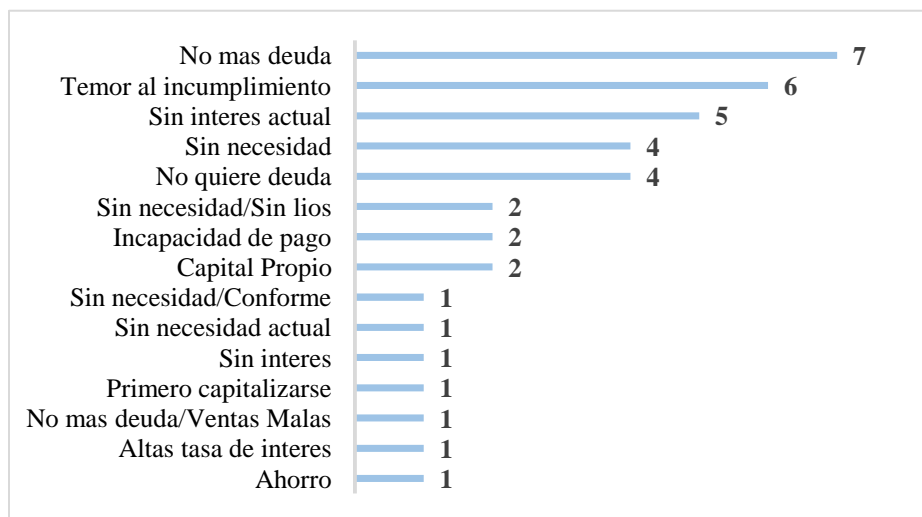
<sup>9</sup> Pregunta 5: ¿Le gustaría obtener un crédito para hacer crecer su negocio y maximizar sus ganancias, si le ofrecieran buenas condiciones de financiamiento?

De los interesados, se les consulto que si tuvieran la oportunidad de elegir las condiciones de su conveniencia, cuáles serían. Dentro de las respuestas se encontraron muchas, sin embargo las mismas se resumieron en las siguientes:

**Tabla 14. Condiciones de preferencia en el crédito**

Condiciones	Cantidad	Condiciones	Cantidad
Baja Tasa	36	Sin aval	1
Mensual	14	Plazo Menor	1
Largo Plazo	10	Facilidad de pago	1
Cuota baja	8	Cuota de acuerdo a movimiento	1
Poco requisito	7	Poco papeleo	1
Monto Alto	4	Menos presión	1
Gracia	3	Semanal	1
Quincenal	2		

En la tabla anterior, se puede ver la valorización de cada condición, siendo la más relevante para la toma de decisión la Tasa de Interés, de preferencia baja. Luego se puede ver la inclinación hacia los pagos mensuales y con plazo extendidos para su amortización. Para los que dijeron que no estarían interesados aun con las buenas condiciones, se les preguntó la razón del por qué no, un dato muy interesante sobre todo porque se consideró que se tendrían más respuestas positivas que negativas. En resumen, se recopilaron las siguientes:



**Figura 8. Razones de Desinterés en Solicitar un Crédito**

Dentro de las razones de mayor incidencia, está la incomodidad de adquirir más deuda, respuesta que muestra claramente que el microempresario ha estado en ocasiones anteriores o

actualmente con otra deuda y que a lo mejor no ha tenido buena experiencia con la misma. Como segundo se encuentra, el temor al incumplimiento y seguido está la falta de interés momentánea.

Dentro de otra pregunta, lo que se buscó es conocer aún más el perfil del microempresario con respecto al tipo de garantía que utilizarían para respaldar su deuda.<sup>10</sup>, proporcionando opciones tales como: casa, carro, terreno, aval, socio solidario, combinada e ingresos.

**Tabla 15. Opciones de Garantía**

Casa	Carro	Terreno	Aval	Socio Solidario	Combinada	Ingresos
11%	6%	5%	15%	7%	8%	50%

Según la tabla anterior, el 50% de los microempresarios están dispuestos a ofrecer solamente sus ingresos mensuales, seguido esta el 15% que considera la opción de un aval para poder respaldar la deuda, un 11% tiene la oportunidad de dejar su casa como garantía, mientras que otro 8% está dispuesto a ofrecer una combinación de las anteriores. La minoría mencionó la opción de un socio solidario, un carro o un terreno.

Con relación a la séptima pregunta<sup>11</sup> se da a conocer un gran porcentaje que desconoce del funcionamiento del crédito, lo cual fue detectado a través del nivel de asesoría recibida acerca del tema. Como resultados, se obtuvo que el 66.02% de los microempresarios no han recibido asesoría, a raíz de la falta de interés (21%), sin ofrecimiento alguno o acercamiento de algún agente financiero (19%), sin conocimiento alguno (16%), no han buscado ni les ha ofrecido (13%) entre las más importantes. Entre las razones minoritarias, está la falta de tiempo, que ya conocen del tema, o incluso hubo una persona que ha capacitado a otras personas. El otro 33.98% que conoce del tema ha sido ya sea porque recibieron asesoría al solicitar un préstamo (34%), en visitas de asesores bancarios, al ofrecerle créditos, asesoría personal, haciendo mención de instituciones como: CCIT, Banca Solidaria, Coca Cola, INFOP y Sagrada Familia.

En otra pregunta se pretendió conocer la importancia que los microempresarios le brindan a la posibilidad de ser capacitados en el manejo adecuado del crédito para el negocio.<sup>12</sup> Se quiso

<sup>10</sup> Pregunta 6 ¿Cómo respaldaría su crédito?

<sup>11</sup> Pregunta 7 ¿Ha recibido alguna asesoría que le explique cómo funcionan los créditos?

<sup>12</sup> Pregunta 8 ¿Le gustaría recibir alguna capacitación acerca del manejo adecuado del crédito?

además descubrir en qué momento sería óptimo recibir la capacitación, si antes de adquirir la deuda o durante ya se tenga la deuda. El 75.24% de los microempresarios encuestados le gustaría recibirla antes de endeudarse, un 5.71% durante el camino de la práctica y 19.05% no le gustaría recibir una previa ni en el transcurso, simplemente porque no están interesados, lo consideran innecesario o simplemente no tienen tiempo para conocer más sobre la importancia del mismo.

En referencia a la pregunta nueve, realizada con el propósito de conocer y de educar al microempresario se proporcionó una lista de temas que son de gran importancia para el desarrollo saludable de un negocio.<sup>13</sup>

**Tabla 16. Conocimiento de Temas Financieros**

TI			RC			CO			MG		
Sí	No	¿Más?	Sí	No	¿Más?	Sí	No	¿Más?	Sí	No	¿Más?
77%	23%	82	48%	52%	67	30%	70%	63	52%	48%	66

Los microempresarios se mostraron identificados con el término de tasa de interés alcanzando un 77%, con un gran interés en saber más del tema. Por último está el tema de Costo de Oportunidad que pocos conocían de ello, a pesar de explicarles a que se refería el mismo o transcribirles el concepto a términos accesibles.

En la pregunta diez<sup>14</sup> se consideró importante conocer en qué situación financiera se encuentra el negocio ya sea para cualquiera de los rubros. Se logró determinar que el 44.66% de los microempresas están en una situación estable, un 28.16% el negocio les ayuda a cubrir con las necesidades básicas y apenas el 3.88% presenta pérdidas. Sin dejar de un lado, que el 23.30% afirmó que se encuentran en crecimiento, ya sea diversificando sus productos, obteniendo más ingresos y ventas, en actividades de ampliación, expansión, entre otros.

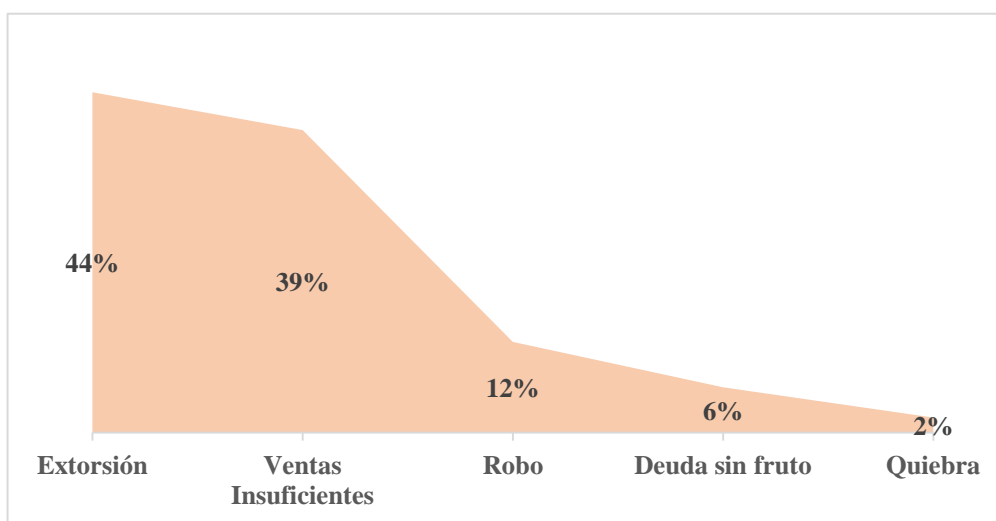
Como última pregunta en formato de cuestionario<sup>15</sup>, se incluyó una que indagara con mayor profundidad la percepción del microempresario ante los riesgos que trae consigo la adquisición de un préstamo. Por lo que se decidió incluir cinco riesgos definidos de acuerdo a criterio propio

<sup>13</sup> Pregunta 9 ¿Cuáles de los siguientes temas conoce? TI: Tasa de Interés, RC: Reducción de Costos, CO: Costo de Oportunidad, MG: Maximización de Ganancias. Más: Si le gustaría saber más.

<sup>14</sup> Pregunta 10 ¿En qué situación financiera se encuentra su negocio?

<sup>15</sup> Pregunta 11 ¿Qué riesgos considera están presentes al momento de tener un préstamo?

en base a su probabilidad de ocurrencia y su dificultad de mitigación, ya que surgen más que todo desde factores externos. Los riesgos establecidos fueron de tipo “Ventas” (Ventas insuficientes y Quiebra), de tipo “Inseguridad” (Robo y Extorsión) y por ultimo de tipo “Deuda” (Deuda sin fruto). Asimismo, se dejó una opción abierta para que el encuestado mencione algún otro riesgo que no esté considerado en la lista en definición. Se enlistaron con el propósito de brindarle una clasificación del 1 al 5 (1 siendo el más crítico y el 5 menos crítico). De esta manera, se poder identificar el riesgo que más impacta o menos impacta en la decisión del microempresario.



**Figura 9. Nivel de Importancia 1 (Mas Crítico) de los Riesgos de tener un préstamo**

De acuerdo a los resultados obtenidos, la Extorsión fue el riesgo más mencionado de los cinco, representando el 44% de la población, seguida por las Ventas Insuficientes con un 39%, luego el Robo con 12%, Deuda sin fruto con 6% y por último la Quiebra con el 2% del total. Además de los riesgos ya establecidos, el microempresario describió otros, como ser: inestabilidad política, mala administración del crédito, desastres naturales y vencimiento del producto.

### **Preguntas de entrevista**

Dentro de la misma encuesta, se incluyó una sección de entrevistas, compuesta solamente por tres preguntas que se consideraron relevantes para el presente estudio. Como primer pregunta, se consultó al microempresario si considera que el crédito es algo beneficioso o no



beneficioso para su negocio, describiendo mediante un por qué.<sup>16</sup> El 88% de los microempresarios considera que el crédito es beneficioso ya que ayuda al crecimiento del negocio. Por el otro lado, el 12% de los entrevistados expreso que no es beneficioso porque representa más deuda, las tasa de interés son altas y muchas veces son mal utilizados. Según el propietario de la pulpería Mi Bendición, afirma que el crédito es beneficioso si se maneja bien, inyectando capital para poder crecer. La siguiente tabla detalla el porcentaje de las razones porque si es o no es beneficioso:

**Tabla 17. Razones de por qué un crédito es o no es beneficio**

Beneficioso		No Beneficioso	
Crecimiento	48.54%	Tasas de Interés alto	3.88%
Emergencias	13.59%	Mal Utilizado	0.97%
Buena Administración	9.71%	Más deuda	6.80%
Nivelar Ventas	5.83%		
Condiciones de Pago	7.77%		
Pagar Deuda	2.91%		
<b>Total</b>	<b>88.35%</b>		<b>11.65%</b>

Otra de las preguntas que se les compartió a los microempresarios es qué uso le daría al crédito en caso de su aprobación.<sup>17</sup> En el siguiente análisis se muestra las actividades en las cuales se destinaría el crédito.

**Tabla 18. Usos del Crédito**

Compra de Producto	Materia Prima	Expansión	Mobiliario y Equipo	Ampliación	Imagen	No Necesita	Pago de Deudas
60.19%	7.77%	6.80%	6.80%	5.83%	4.85%	3.88%	3.88%

Según los datos antes mencionados, claro está que el crédito lo utilizarían para abastecer más el negocio y tener una rotación de inventario más acelerada.

Por último se consultó que brindaran una opinión sobre el nuevo régimen de facturación por parte de la Dirección Ejecutiva de Ingresos.<sup>18</sup> Donde el 51% de los microempresarios encuestados no proporcionaron una opinión clara ya que carecen de información, desconocen por

<sup>16</sup> Pregunta 12 ¿Considera que el crédito es algo beneficioso o no beneficioso para su negocio, por qué?

<sup>17</sup> Pregunta 13 ¿Qué uso le daría al crédito en caso de su aprobación?

<sup>18</sup> Pregunta 14 ¿Qué opina sobre el nuevo régimen de facturación por parte de la DEI?

completo su metodología, y como les impactaría a cada uno de los cinco rubros que hacen referencia la investigación.

**Tabla 19. Grado de Conocimiento del Nuevo Régimen de Facturación DEI**

Conoce	No conoce	Utiliza
46%	51%	3%

Un 46% afirma haber escuchado que afectara al sector micro, además de resultar engorroso el uso de facturas para compras mínimas. Con mucha suerte el 3% de los microempresarios utiliza el sistema de facturación, aunque muy criticado por la complicación que genera y por altos impuestos que no deberían aplicar para tan pequeñas empresas, detallan algunos. Una de las respuestas que más llamaron la atención fue “Pésimo, me dieron cinco talonarios y solo gaste dos de ellos, los otros tres se me vencieron fueron solo un gasto, sin embargo pienso que existe ventaja en cuanto a preferencia de facturas por clientes, mayoristas, empresas para su control”.

### **Comprobación de hipótesis**

Para el presente trabajo se plantearon dos hipótesis, una que se relaciona directamente con el comportamiento de créditos de la población de muestra y la otra con respecto a los riesgos que podría afectar en mayor medida la capacidad de pago de una obligación.

La primera hipótesis:

H1: A criterio del microempresario, el riesgo que podría afectar en mayor medida durante el plazo de un préstamo, es el riesgo de incumplimiento de las cuotas mensuales de un préstamo a raíz de la incertidumbre que existe ante situaciones imprevistas y de fuerza mayor.

Se obtuvo como resultado que la muestra considera dentro de los riesgos más determinantes al momento de obtener un préstamo, es el temor al incumplimiento. Es concluyente a raíz de la ponderación alta que recibieron los riesgos en mención, en este orden: Extorsión, ventas insuficientes, robo, deuda sin fruto y la quiebra. Siendo estos factores en su mayoría, consecuencias a situaciones externas al negocio, principalmente la extorsión y el robo que tuvieron una participación del 56%, el restante 44% son situaciones de imprevisto por

situaciones de mercado, sin embargo son más fáciles de mitigar a través de acciones o medidas internas ante este tipo de situaciones, como ser: Estrategias de venta, mercadeo, venta ambulante, etc. Asimismo, el microempresario mencionó otros riesgos aparte de los principales: inestabilidad política, desastres naturales y vencimiento de producto, los cuales son riesgos muy difíciles de controlar.

De acuerdo a lo anterior, es evidente que la hipótesis planteada si se cumple, ya que el 56% de la muestra opino con respecto a riesgos fuera del control del microempresario, sumado a que el restante 44% también tiene características similares, sin embargo menos complicadas de mitigar.

La segunda hipótesis:

H2: El 70% de la muestra de microempresarios considerados para el presente estudio, no buscan acceder a préstamos por el limitado conocimiento de fuentes de financiamiento por parte de las instituciones y organismos de apoyo al microempresario.

En los resultados, con respecto al conocimiento del microempresario de fuentes de financiamiento especializadas en el sector, se obtuvieron altos porcentajes de conocimiento pero en un nivel muy generalizado, mostrando inseguridad y confusión en cuanto a las microfinancieras como tal o los productos que ofrecen, mezclando en sus respuestas productos de la banca tradicional o instituciones no necesariamente apoyando a la micro, sino más orientado en ofrecer a las pequeñas, medianas y grandes empresas.

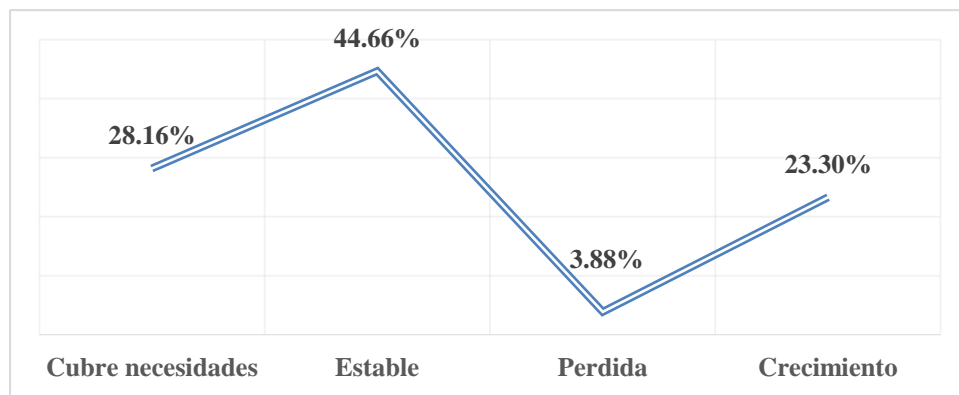
El porcentaje de conocimiento de créditos especializados fue de 66.02%, un 69.57% en productos y por ultimo un 79.61% en cuanto a instituciones microfinancieras. Sin embargo, con un alto nivel de confusión tal como se mencionó en el párrafo anterior. Por otro lado, la utilización de créditos ha sido de un 51.46%, mostrando que a pesar del conocimiento limitado, la muestra en su mayoría ha optado a créditos anteriormente. Ocasionando que la hipótesis se incumpla por no haber una fuerte relación en estos dos indicadores.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo, se plasman las conclusiones y recomendaciones de los resultados de mayor relevancia para el estudio, enfocándose principalmente en dar respuesta al objetivo general y objetivos específicos del problema.

### 5.1. CONCLUSIONES

1. En un amplio espectro, a fin de conocer las necesidades prioritarias y situación financiera del microempresario tomado como muestra, se descubrió lo siguiente:



**Figura 10. Gráfica de Situación Financiera del microempresario**

La anterior estructura, se considera que en un mundo ideal debería haber una concentración fuerte en el crecimiento, sin embargo no lo está. Es evidente que el financiamiento es un gran apoyo para cumplir con este objetivo, siempre y cuando sea destinado a actividades productivas y sea administrado correctamente, incluso el microempresario se encontró en un 88% de acuerdo con esta manera de pensar, considerándolo en cierta medida beneficioso para su negocio. Sin embargo, solamente el 51.46% ha solicitado créditos, siendo utilizados principalmente para la compra de más producto, estando el otro restante sin necesidad de ello, lo cual se considera que no es precisamente porque tengan excelentes condiciones, sino por el conformismo y temor al cambio. De los interesados en adquirir un crédito a condiciones accesibles, la mayoría argumentó que si lo solicitarían, siendo este un indicativo de que hay interés, pero no hay condiciones para ello.

2. Con el objetivo de detectar las oportunidades financieras del microempresario se realizó un análisis de aplicabilidad a préstamos de acuerdo ingresos en ventas y disponible versus las condiciones promedio normalmente ofertadas en el mercado. El análisis generó resultados positivos para el microempresario, siendo aplicable a préstamos del 10 a 150 mil lempiras una muestra del 77.66%, lo cual es considerada una significativa suma para visualizar el crecimiento de un negocio. Este análisis se realizó sin considerar garantías ya que 50% de la muestra prefiere o no otra tiene alternativa más que garantizarse con sus propios ingresos. Con la inclusión de las mismas, la aplicabilidad a montos mayores podría mejorar y más si el microempresario tiene a la disponibilidad garantías fiduciarias, hipotecarias y/o prendarias.

3. Luego de la aplicación de las encuestas hacia los microempresarios de diferentes rubros de Tegucigalpa, se logra concluir que existe una falta de conocimiento hacia los créditos que se especializan al sector y que buscan el beneficio del negocio, a pesar de que un 66.02% que conoce de dichas fuentes, la mayoría de ellos se mostró inseguro al contestar esta interrogante, también se descubrió que los microempresarios que no han solicitado créditos representan el 48.54% de la muestra. Lo que muestra que la hipótesis planteada de que un 70% de la muestra no opta a créditos por falta de conocimiento, se incumple ya que ninguno de los dos indicadores alcanza el porcentaje proyectado.

4. Un 33.98% comentó que conocen sobre el crédito pero no precisamente el que busca el beneficio del negocio. Es importante mencionar que los microempresarios están muy enterados del programa que ofrece el Gobierno (Crédito Solidario), seguido están los productos de las microfinancieras como ser: Mini Créditos, Crédito de Inversión Fija y por último Créditos para Capital de Trabajo. De las microfinancieras más conocidas para ellos esta Banhcafe, Banco Popular y Finsol en un 79.61%, sin embargo se pudo percibir que los mismos si conocen y han escuchado pero muchos desconocen la labor y funcionalidad en cuanto a productos financieros ofertados, por lo que suelen acercarse a instituciones donde los requisitos son mayores, la aplicabilidad es menos probable y con mayores limitaciones simplemente por no estar dentro de su mercado meta.

5. En referencia al nivel de acceso a asesoría y capacitación, se concluye que el 66.02% no ha recibido asesoría del funcionamiento y bondades del crédito, a raíz del poco

interés mostrado por el microempresario, principalmente porque gran parte de la muestra no ha estado interesado en adquirir préstamos, y por lo tanto no se ve la necesidad de adquirir el conocimiento. Sin embargo, se mostró un elevado interés en recibir una capacitación acerca del manejo adecuado del crédito, representando un 80.95% de la muestra, siendo de su preferencia capacitados antes de ser acreedores de una deuda. Adicional se mostraron interesados en ser partícipes de temas de gran interés como ser Tasas de Interés, Maximización de Ganancias, Reducción de Costos y Costo de Oportunidad.

6. Como en toda operación, no es sorpresa incluir dentro de la adquisición de un crédito, el factor riesgo. En referencia a la hipótesis inicial que plantea que el riesgo más crítico para el microempresario es el riesgo de incumplimiento, se detectó que las situaciones más sensibles a impactar la capacidad de pago es en primer lugar la extorsión, comúnmente conocido como impuesto de guerra en Honduras. Seguido están las ventas insuficientes, luego el robo, la deuda sin fruto y por último el riesgo a la quiebra. Lo anterior cumpliendo con la hipótesis, siendo el factor más influyente la incertidumbre de ser objeto de situaciones externas que impidan el cumplimiento de la obligación.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

1. Se considera pertinente recomendar al microempresario a poder tener mayor apertura al financiamiento en sus futuras operaciones, con el fin de mejorar su situación financiera y dejar atrás los negocios de subsistencia, con pérdidas o estancamiento. Quienes también deben iniciar con brindar apertura a las oportunidades que existen actualmente en el mercado orientadas al crecimiento del negocio, siempre y cuando estas fuentes sean utilizadas de forma eficiente, en el sentido que no deben dejarse de un lado los impactos que traen ciertas inversiones como el abastecimiento de productos o la inversión en activo fijo, por citar algunos casos, con respecto a temas de manejo y costo de inventario, depreciación, capacidad instalada y vencimiento, según sea el caso.

2. Es necesario indicar y recordar al microempresario, que los préstamos no son inalcanzables para los rubros en los que se encuentran, ya que con un nivel adecuado de ingreso

disponible se pueden optar a montos suficientes para la inversión, sin embargo para obtener aún mejores montos y condiciones, primero se debe cuidar el record crediticio y segundo ir mejorando el nivel de ingresos a través de una cultura de ahorro, administración eficiente de los recursos, evitar gastos innecesarios, así como de la posibilidad de dejar garantías en futuras ocasiones.

3. A las microfinancieras, buscar mecanismos donde agentes y asesores financieros puedan ofrecer un idea clara al microempresario con respecto al beneficio real que pueden obtener a través del financiamiento, no solo el vender sus productos de forma general, sino de forma específica mencionado cada una de las ventajas del crédito, siendo a su vez totalmente transparentes con las desventajas que pueden surgir en el camino.

4. Las Microfinancieras en general, deberían enfocar esfuerzos en proporcionar mayor información de sus productos, y que esta pueda ser comprensible para el microempresario, así como dar a conocer su funcionalidad, oportunidades y sobre todos los beneficios que ofrecen para los diferentes rubros, con el plan de atraer al microempresario a instituciones especializadas, y evitar que se inclinen más a la Banca Tradicional. Esto con el objetivo de crear una relación ganar-ganar para ambas partes.

5. A las Microfinancieras que dentro del ofrecimiento y venta de productos financieros, se brinde una asesoría más especializada y personalizada creando un balance entre las necesidades del cliente y el interés de cierre de venta, a fin de lograr mayor estabilidad en las operaciones del microempresario y que cada vez sean más los comentarios positivos acerca del financiamiento, independientemente sean usuarios o no de instituciones bancarias.

6. A fin de mitigar el riesgo de incumplimiento del préstamo, se hace hincapié al microempresario que en caso solicitar un préstamo, busque en conjunto con el agente de crédito la mejor opción y las mejores condiciones a fin de no exceder su capacidad de pago, ya que a pesar de tener muchos beneficios, el mismo no garantiza un retorno positivo o crecimiento en ingresos.

## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

Para llegar a este punto, se tuvo que recorrer un largo camino en cuanto al marco, análisis y resultados de la problemática en relación al objeto de estudio. De la cual, se originaron las conclusiones y recomendaciones que crearon las condiciones para el planteamiento de la propuesta o producto final del presente trabajo. En el siguiente capítulo, se detalla cada una de las etapas que formarán parte del Plan de Asesoría y Capacitación creado con el fin primordial de mitigar los riesgos financieros a los que están expuestos los microempresarios en el acceso a fuentes de financiamiento provenientes de instituciones microfinancieras.

### 6.1. PLAN DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN

El alcance de la aplicabilidad está dirigido al microempresario comercial frente a la oferta microfinanciera de Tegucigalpa. A continuación se detalla de acuerdo a cada uno de los objetivos del plan, así como los planes de acción por etapas que se abordarán y profundizarán en materia de Asesoría y Capacitación al microempresario, como apoyo a la mitigación de riesgos.

**Tabla 20. Plan de Acción**

Titulo	Objetivos		Plan de Acción
	General	Específicos	
Propuesta de Mitigación de Riesgo del Microempresario Comercial Frente a la Oferta Microfinanciera de Tegucigalpa.	Diseñar una propuesta de mitigación de los riesgos que enfrenta el microempresario dedicado a la actividad comercial de Tegucigalpa en relación a la oferta microfinanciera mediante un plan de asesoría y capacitación que facilite la toma de decisiones financieras para beneficio de su negocio	Conocer cuáles son las necesidades de crédito y oportunidades potenciales del microempresario de Tegucigalpa para la obtención de financiamientos provenientes de las microfinancieras especializadas en el rubro.	Orientar al microempresario en el uso eficiente de los recursos disponibles en materia de Inventarios, acciones de infraestructura y expansión del negocio.
		Describir el funcionamiento de la oferta microfinanciera en relación a los productos y servicios crediticios orientados al microempresario, en función de las necesidades que el mismo presenta en la actualidad.	Detallar las diferentes opciones de financiamiento, ventajas y desventajas; haciendo énfasis en los productos financieros de mayor conveniencia de acuerdo a las condiciones actuales del sector microempresarial.



Titulo	Objetivos		Plan de Acción
	General	Específicos	
		Describir el acceso que actualmente tienen los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera con respecto a la oferta de créditos especializados de las microfinancieras.	Dar a conocer los diferentes conceptos financieros claves para el buen funcionamiento y administración del crédito de forma clara y comprensible para el sector.
		Determinar cuáles son los riesgos que obtiene el microempresario al acceder a un financiamiento proveniente de instituciones orientadas a ello.	Brindar un detalle de las causas y consecuencias del riesgo de incumplimiento basado en los resultados del estudio, acompañado de sus respectivas recomendaciones de acciones a mitigación hacia los mismos.
		Crear una propuesta de mitigación de riesgos con el fin de brindar al microempresario una orientación clara al momento de acceder a un financiamiento, con respecto a sus oportunidades, planes de conveniencia y metodologías a seguir para el crecimiento del negocio.	Diseñar un plan de asesoría y capacitación que contribuya a las oportunidades de crecimiento del microempresario, a través de las diferentes opciones de financiamiento ofertadas en el mercado.

## 6.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

En la siguiente porción del documento, se verá reflejada el cuerpo de la propuesta la cual fue estructurada en un documento explicativo, claro y conciso de las variables de mayor relevancia que se tomaron en cuenta para ofrecer la formación básica de conocimientos financieros del microempresarios, de modo que con ellos puedan emprender y lograr crecimiento substanciales en sus negocios.

**I. TÍTULO DE LA PROPUESTA**

**“PLAN DE ASESORIA Y CAPACITACIÓN PARA EL MICROEMPRESARIO  
COMERCIAL FRENTE A LA OFERTA MICROFINANCIERA DE TEGUCIGALPA”**

## **II. INTRODUCCIÓN**

El presente estudio tiene como principal objetivo dar a conocer un plan de asesoría y capacitación dirigido a los microempresarios de Tegucigalpa, mismo que contribuirá y servirá de ayuda para reforzar y ampliar conocimientos que ellos actualmente no dominan, donde a través de técnicas de aprendizaje tendrán la oportunidad de participar, ser escuchados, compartir experiencias valiosas al momento de lograr un acercamiento con otros microempresarios que se encuentran bajo un interés en común. Asimismo, se les capacitará en cuanto a conceptos básicos y necesarios descritos permitirán al microempresario tener claridad y entendimiento para mejorar las capacidades y eficiencias del rubro al cual se dediquen

Se presenta un plan de asesoría y capacitación que permite al microempresario familiarizarse en situaciones del mercado, expectativas financieras, acceso a fuentes de financiamiento, disponibilidad de productos accesibles de manera que los conocimientos y experiencias adquiridas puedan ponerlas en práctica para el beneficio del negocio. La misma será impartida en periodos trimestrales durante un año (2016), esperando poder tener los mejores resultados para ampliar en base a ello, la continuación del plan luego de la culminación del primer año.

## **III. OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Desarrollar un plan de asesoría y capacitación para el microempresario del área comercial y de Tegucigalpa con el fin de brindar conocimientos e información necesaria que contribuya a enriquecer términos básicos para el mejor entendimiento de aspectos financieros y contribuya a la toma de decisiones, una vez capten las ideas principales.

## **Objetivos Específicos**

1. Describir el contenido de la temática a implementar con el plan de asesoría y capacitación considerando aspectos financieros generales logrando un entendimiento claro para los microempresarios.
2. Especificar temas de relevancia y de mayor importancia para el microempresario para lograr que este se familiarice con la terminología financiera.
3. Brindar a los microempresarios información y conocimiento acerca de las microfinancieras y sus productos crediticios existentes en el mercado de Tegucigalpa, y de esta manera dar a conocer el rol que juegan y donde acudir según sea el rubro del negocio.
4. Asesorar al microempresario en materia de los riesgos que traen consigo los préstamos, de modo que puedan tomar las acciones respectivas a fin de mitigar en mayor medida los riesgos más críticos que impactan directamente al incumplimiento, como resultado del presente estudio.
5. Dar a conocer temas legales y regímenes implementados por el Gobierno de Honduras para la operación de las microempresas, a fin de que puedan aparte de desventajas que ya muchos conocen, también las ventajas de cumplir con estos estatutos y leyes de ordenamiento.

## **IV. GENERALIDADES**

El plan de asesoría y capacitación a presentar está compuesto por seis etapas que se describen mediante dos cronogramas, el primero muestra los temas y semana del mes en que será impartido, el segundo es un trimestre tipo indicando la semana del mes en que se impartirá la capacitación. Las etapas divididas en temas que resultaron del instrumento aplicado, considerando tres horas por etapa se realizarán dinámicas de aprendizaje a manera de logros que su lenguaje sea más técnico en materia financiera. Se tendrá espacio para un receso con el

propósito que pueda relajarse. De igual manera se proporcionara material de apoyo, el cual será fácil de leer y entender, tendrá espacio para hacer apuntes.

La siguiente figura enuncia las etapas que contiene el plan de asesoría y capacitación.



Figura 11. Etapas del Plan de Asesoría y Capacitación

## V. ETAPAS DEL PLAN DE CAPACITACIÓN Y ASESORÍA PARA EL MICROEMPRESARIO COMERCIAL DE TEGUCIGALPA

A continuación se da a conocer las etapas del plan de asesoría y capacitación para el Microempresario de Tegucigalpa con relación a la Oferta Microfinanciera. Se especifican de la siguiente manera:

### 1. ETAPA INTRODUCTORIA

Se explicará al microempresario la raíz del porque son llamados y referidos de esta manera oportunidades y problemas que enfrentan y la razón del porque son microempresas, adicional se interactúa con los microempresarios para poder conocer su visión y formar de ver el negocio.

En esta etapa se mostrara un diagrama el cual permitirá llevar un orden cronológico de las actividades a realizar y los temas que se deberán hacer mención para introducir al microempresario y que le permita conocer de forma clara y entendible conceptos básicos.

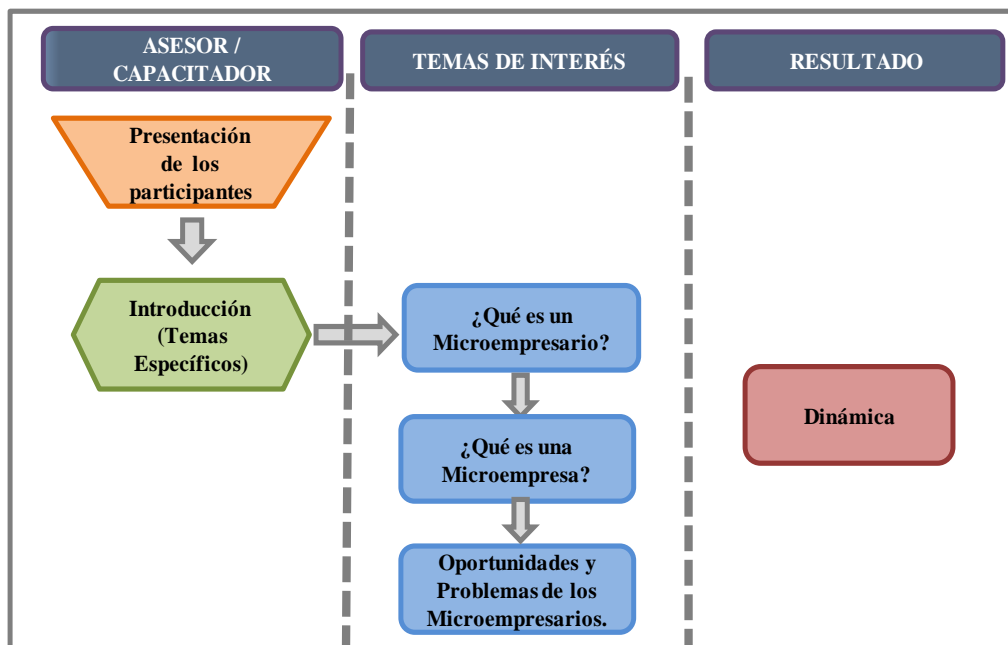


Figura 12. Flujo del proceso de la Etapa Introductoria del Plan

Por lo anterior se detallará con las siguientes preguntas para esta primera etapa introductoria conociendo temas de interés para el microempresario de Tegucigalpa.

## 1.1 TEMAS INTRODUCTORIOS

### **¿A quién se le llama Microempresario?**

En general un microempresario es un empresario de una microempresa, en otras palabras es el dueño o socio de una empresa muy pequeña, alguien que invierte su dinero en pequeñas porciones para producir, vender productos o para prestar un servicio a través de los cuales se puede llevar a cabo un negocio y en los mejores casos generar empleo. Es a partir de este momento que se le considera como microempresario y el negocio como microempresa. Cabe señalar que no existe una definición pareja para el resto del mundo, la misma dependerá de cada país o región.

### **¿Por qué se le dice Microempresa?**

Las Microempresas son las empresas donde laboran entre uno y cinco empleados los cuales pueden ser dueños o socios que busca un objetivo en común pero con poca capacidad económica, por lo que recurren de ayuda financiera mediante créditos flexibles con el propósito de iniciar y crecer o bien subsistir con el negocio.

### **¿Qué tipo de oportunidades encuentran los microempresarios?**

- Acceso al financiamiento para iniciar o hacer crecer el negocio de acuerdo al giro del negocio. Con este se puede lograr crecimiento en inventarios, expansión y ampliación.
- Capacidad de poder desarrollar habilidades, destrezas y conocimientos de su rubro. De esta manera les permitiría ofrecer diversidad de productos o bien ofrecer otros servicios.
- Conocimiento y actualizaciones de aspectos financieros para ser implementados.
- Uso de tecnología para reducir tiempo y costos.

### **¿Qué tipo de problemas encuentran los microempresarios?**

- Problema de carácter financiero.
- Falta de continuidad con el proyecto.

- Escaso conocimiento para tomar decisiones por sus microempresas.
- Poco interés en manejo adecuado del negocio.
- Falta de realidad en los estudios de mercado.

### ¿A que le llamamos Microfinancieras?

Son organizaciones que se han creado específicamente para satisfacer las necesidades financieras de los micro y pequeñas empresas, a través del ofrecimiento de recursos de financiamiento, resguardo de dinero por medio de ahorros o depósito, y entre otros servicios que ofrecen inclusión al sector, que hoy en día se encuentra limitado a obtener productos y atención por parte de las fuentes tradicionales.

### 1.2 RESULTADO DE LA ETAPA (DINÁMICA)

Se proporciona al microempresario una hoja en donde debe llenar datos personales y que es lo que pretende en un futuro, lo anterior con el propósito de conocer cuáles son sus expectativas con el negocio y poder influir para que tomen sus mejores decisiones.

Analice dentro de usted. (Microempresario)

**Tabla 21. Perfil Del Microempresario**

¿Quién Soy?	
Nombre:	
Edad:	
Lugar de Nacimiento:	
Educación:	
Estado Civil:	
Tipo de Negocio y el Nombre	
Residencia:	
Objetivos en la Vida con relación al negocio	
Corto plazo	
Mediano plazo	
Largo plazo	

## 2. ETAPA DE CONCEPTOS BÁSICOS FINANCIEROS

En esta etapa se detallan los conceptos básicos que son considerados de gran importancia para los microempresarios de manera que sean identificables, fáciles y sobre todo entendibles



que para el microempresario. Se realiza de manera participativa por parte de ellos, con palabras muy propias para conocer el grado de conocimiento que poseen.

**Tabla 22. Conceptos Básicos Financieros**

ASESOR /CAPACITADOR	CONCEPTO FINANCIERO	DEFINICIÓN
Explicación	<b>Inversión</b>	Una inversión es destinar tu dinero a la compra de bienes que no se consumen como producto pero que sirve para producir otros bienes.
	<b>Financiamiento</b>	Dinero otorgado o pedido en calidad de préstamo a alguna institución, y el cual debe ser pagado en un periodo de tiempo establecido.
	<b>Tasa de Interés</b>	Equivale a un porcentaje que se le agrega al dinero prestado por el acreedor al momento de amortizar o al momento de devolver el préstamo (Costo del Préstamo)
	<b>Condiciones de Crédito</b>	Plazo, Forma de Pago, cuotas, fechas de pago y sanciones.
	<b>Garantía</b>	Es un documento que respalda para un intercambio (Transacción) comercial por un valor y plazo definido.
	<b>Record Crediticio</b>	El no tener deudas o un buen historial limpio, abre las posibilidades para presentarse antes las instituciones financieras y acudir a créditos y lograr respuestas favorables.
	<b>Central de Riesgos</b>	Es un sistema donde se almacena datos sobre comportamientos comerciales y financieros de entidades privadas y públicas, es una radiografía de las personas como pagan sus deudas.
	<b>Riesgos</b>	Riesgo de Mercado Riesgos de Liquidez Riesgo de Crédito

## 2.1 CONCEPTOS FINANCIEROS (EXPLICACIÓN)

- **Inversión:** Estas inversiones son muchas veces costosas, pero gracias a ellas, con el tiempo se recupera a través de los ingresos por ventas, e incluso hasta más de lo que se invirtió desde un principio.
- **Financiamiento:** Préstamos por parte de instituciones financieras o microfinancieras, los cuales se brindan a usuarios o empresas con el fin de destinar los recursos a actividades productivas que generen un beneficio a corto, mediano o largo plazo.

Por ejemplo: si necesita comprar varias máquinas para el negocio. Antes de solicitar el financiamiento necesitará revisar un Plan de Inversión donde se haga una lista de las cosas que son necesarias y con su precio estimado, para poder estar seguros de que cantidad de dinero se quiere pedir como préstamo. También se debe saber lo siguiente: Una vez comprada la maquinaria u cualquier otro producto, desde el momento de salir de la tienda el valor es menor y esto es conocido como Depreciación. Entre más pase el tiempo, ese activo (maquinaria) tendrá cada vez menos valor ya sea por el constante uso o algún daño que hay sufrido. Por esta razón, al momento de querer venderlo, este no puede ser vendido al mismo precio que lo compro.

- **Tasa de Interés:** Es el porcentaje que se cobra por hacer uso del dinero prestado, se ejemplifica mediante un ejercicio práctico.

Juan solicita un préstamo por L. 1,000.00 por un plazo de 12 meses a un interés anual del 10%.  
¿Cuánto dinero en total debe devolver Juan?

Calculándose así:  $L. 1000 \times 20\% = L. 200$  de interés lo cual se suma al valor nominal del préstamo de L. 1,000.00.

Entonces se suma  $L. 1,000 + L. 200 = 1,200$  será el valor total del préstamo una vez se finalice el plazo que se ha estipulado. Los L 200.00 será el interés que se pagara por hacer uso del dinero durante el año. Normalmente se representa con una “i” minúscula.

- **Condiciones de Crédito**

Especificaciones generales de monto, cuotas a pagar y plazo de un crédito.

¿Qué es el plazo?

Es la duración de la operación financiera (Crédito)

Las unidades de tiempo más utilizadas son: años, meses, días u otros. Se representará con la letra “t” minúscula.

Dentro de los plazos más utilizados están de 6, 12, 18, 24, 36,48 o 60 meses.

¿Qué es un Monto a solicitar?

Es la suma de dinero que se recibe por un préstamo, que debe ser pagado durante el plazo del préstamo. Se conoce como monto Inicial el que se adquiere al ser aprobado, y monto final es el pagado durante todo el plazo (Monto inicial + Intereses)

El monto se obtiene de la sumatoria de capital más el interés simple, al final del tiempo del préstamo, normalmente se representa con la letra “M”.

¿A qué se le llama cuotas?

Es un importe a pagar en cada periodo hasta el final de la operación y dependerá de la tasa de interés. Se representa con “n” minúscula.

- **Garantía:**

Se explicaran los diferentes tipo de garantías que las microfinancieras solicitan al momento de aprobar un crédito, esta dependerá de cuál sea el rubro.

- Garantía Hipotecaria: Activos o inmuebles, generalmente terrenos, edificios o casas.
- Garantía Prendaria: Activos o inmuebles, con la característica que son activos convertibles a efectivo, por ejemplo: mercancías, bonos, mobiliaria y equipo.
- Garantía Solidaria: Reemplazo de garantía tangible, física o real por una que se garantiza mediante la responsabilidad social grupal.
- Garantía Combinada: Mezcla de varias garantías comúnmente utilizadas.

- **Record Crediticio:**

**¿Por qué es importante tener un buen record crediticio?**

El historial del crediticio es una carta de presentación (Aquí se detalla toda la información durante su trayectoria de créditos, saldos pendientes, lugar donde fue contraída la deuda y en caso de tener deuda, se reflejarán).Un buen historial crediticio le ayudara de la siguiente manera:

1. Tener una buena carta de presentación.
2. Alta probabilidad de aprobación de prestamos
3. Facilita trámites y tiempo de aprobación
4. Promueve la sana costumbre del crédito.

- **Central de Riesgos**

Este sistema integrado registra riesgos financieros de crédito, comerciales, contiene información consolidada y clasificada sobre todos aquellos deudores que son parte del sistema financiero y de seguros.

- **Riesgos Financieros**

El riesgo depende de las características del préstamo, es la probabilidad de ocurrir un caso y que este tenga consecuencias negativas financieras para una empresa. A continuación se detallan los tipos de riesgos que se consideran importantes para los microempresarios.

- **Riesgo de Mercado:** este tipo de riesgo relaciona al Riesgo de Cambio y Riesgo de Tasa de Interés.

Riesgo de Cambio, se refiere cuando la moneda en la que es basada una operación suba de valor, por lo que el valor de la operación será más alto.

Riesgo de Tasa de Interés, hace mención a que las tasas de interés suban o bajen en momentos inesperados, provocando pérdidas en operaciones financieras.

- **Riesgos de Liquidez:** también conocido como de financiamiento, se refiere a que una de las partes no obtenga el dinero necesario para asumir las obligaciones a pesar que obtenga otro tipo de respaldo.
- **Riesgo de Crédito:** Se refiere a la posibilidad de que una de las partes de contratos financieros no cumpla o no asuma con el pago de las obligaciones correspondientes.

### **3. ETAPA DE CONOCIMIENTO DE MICROFINANCIERAS Y SUS PRODUCTOS**

#### **3.1 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO DE SU CONVENIENCIA**

Hoy en día existe una variedad de instituciones financieras que brindan productos y servicios financieros que se ofertan ya sea de forma general o especializada, a personas naturales o jurídicas (empresas), u otras que se originan a partir de necesidades particulares de un sector. Dentro la oferta en general, existen un amplio número de instituciones que se dedican a captar

recursos para luego colocarlos en el mercado en forma de préstamos. En el presente capítulo, se brindará una descripción clara y sencilla de las instituciones que se recomiendan visitar por el microempresario para encontrar lo que necesitan, así como los productos crediticios que puedan ser de mejor provecho para sus negocios.

### Primer Paso. Conocer la Estructura el Sistema Financiero

Sin entrar en tanto detalle, se considera necesario describir los tipos de instituciones que actualmente están el mercado, las cuales son normadas por el Banco Central de Honduras y La Comisión de Banca y Seguros.

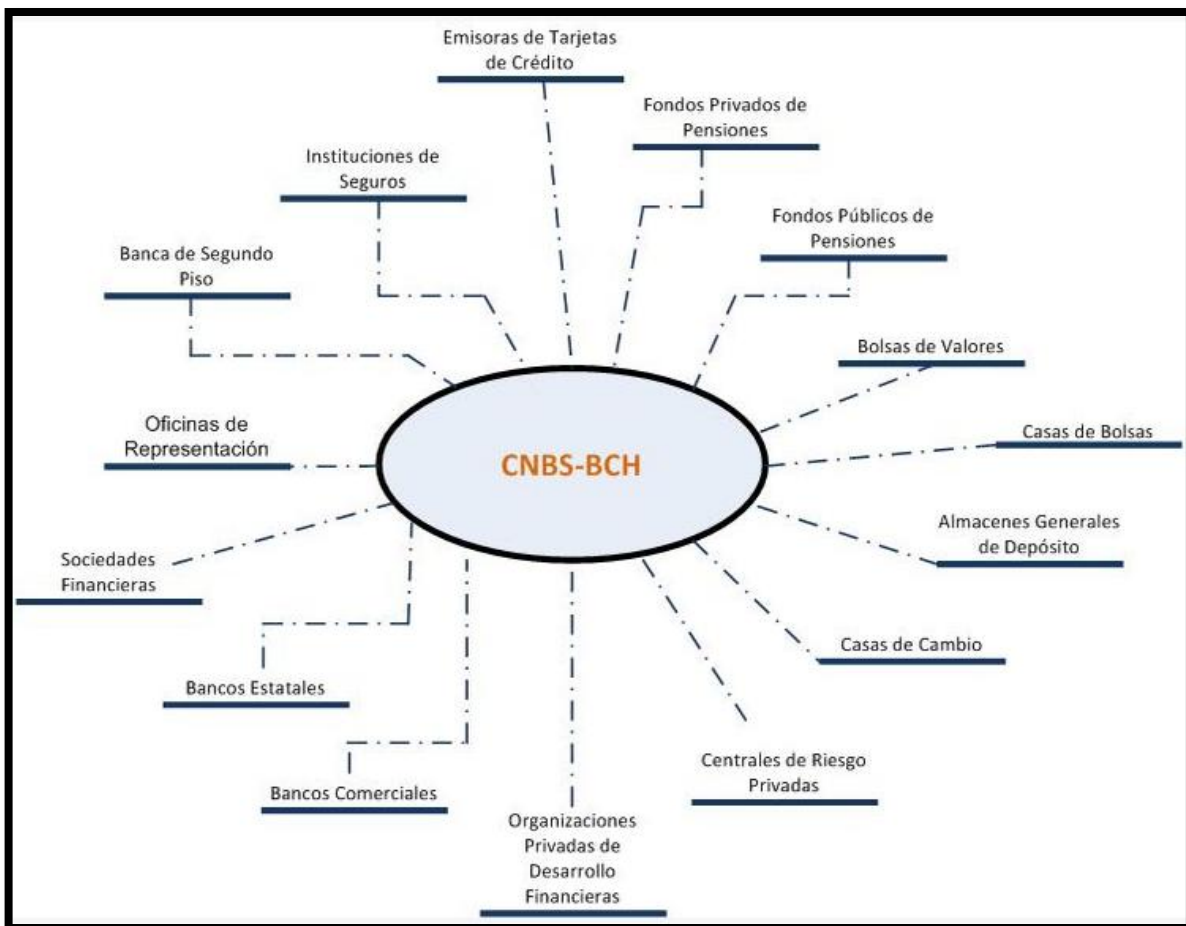


Figura 13. Estructura del Sistema Financiero

De las anteriores vistas, de acuerdo al interés del microempresario, es importante dar a conocer el funcionamiento de las siguientes instituciones:

- Bancos Comerciales
- Sociedades Financieras
- OPDF's
- OPD's
- Bancos Estatales
- Banca de Segundo Piso

Es importante no dejar por aparte, la existencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito que aun cuando no están incluidas dentro del listado anterior, es considerada también una opción factible y que muchos actualmente utilizan como recurso de financiamiento.

### Bancos Comerciales

Para lograr un mayor entendimiento del capítulo es necesario que el microempresario identifique de manera visual las distintas instituciones dentro del mercado. A continuación, se muestra un ejemplo claro de cómo lograr que el microempresario forme una imagen mental de las diferentes opciones que tiene a su disposición. Se encontrará que muchos identifican las mismas al visualizar sus logos que a lo mejor sus nombres. Como Bancos comerciales en Honduras, se tienen los siguientes:



Figura 14. Bancos Comerciales según el rubro que atiende

Dentro de los Bancos Financieros como tal, se encuentran 9 Bancos a nivel nacional considerados distintos a los Bancos Microfinancieros que son clasificados así por su enfoque hacia los pequeños y micro empresarios. De estos últimos, solamente hay 3 bancos que se especializan a atender específicamente a la micro, pequeña y mediana empresa, ofreciendo al cliente préstamos orientados a rubros de comercio, servicios y producción. Se debe dejar claro que el microempresario puede visitar cualquiera de estas instituciones, pero se recomienda acortar la búsqueda y optimizar el tiempo visitando a los especialistas en el tema, siendo las microfinancieras su primera opción.



**Figura 15. Microfinancieras de créditos comerciales en Tegucigalpa**

Más adelante, se deberá entrar en mayor detalle de los productos financieros, únicamente para los rubros comerciales así como las ventajas de elegir uno sobre el otro.

Sin embargo, independiente de su enfoque, se considera pertinente mencionar que tanto los Bancos Financieros como Microfinancieros tienen en común varias características desde el punto de vista comercial del negocio:

- Guardar su dinero en un lugar seguro
- Captar dinero de los consumidores y/o empresas para ahorro, planes de pensión, etc. A través de depósitos a plazo.
- Prestar dinero por medio de préstamos, letras de crédito, bonos, garantías, entre otros.
- Cambiar moneda
- Procesamiento de pagos por Ventanilla o Banca en Línea de servicios públicos, cobranzas u otros servicios afiliados
- Emisión de letras bancarias y cheques
- Venta y distribución de Productos financieros, seguros y fondos de inversión

De los Bancos antes mencionados, es común que algunos sean más reconocidos que otros, algunos que llevan ya un buen tiempo en el mercado como el caso de Banco Atlántida, siendo uno de los primeros bancos de Honduras o los más nuevos como Davivienda ingresando al país en el 2012. Los bancos de este tipo, por lo general invierten más dinero en publicidad, teniendo así mayor acceso a las personas. Diferente a instituciones más pequeñas, como las microfinancieras que tienen menor reconocimiento a nivel nacional, pero que no son menos importantes ya que cumplen un rol clave para el desarrollo del sector de microempresarios del país, por la diversidad de productos creados especialmente para ellos.

### Sociedades Financieras

Continuando con el detalle de cada división, está el giro de las sociedades financieras, las cuales son bastante similares a los bancos comerciales en relación a su objetivo principal que radica en ofrecer productos financieros para el desarrollo de la producción, productividad y comercialización, igualmente a través de la captación de recursos del público. A continuación se encuentra el listado de sociedades financieras a nivel nacional:



**Figura 16. Sociedades financieras por zona geográfica**

Similar a la información gráfica plasmada para Bancos Comerciales, asimismo debe ser para sociedades financieras, con la única diferencia de que para este caso es necesario separar las



financieras que tienen sucursales en Tegucigalpa de las que no. ¿Por qué razón? Porque el mercado de la presente asesoría es para microempresarios de Tegucigalpa dedicados a actividades comerciales. Como se puede ver en la clasificación anterior, son 10 sociedades financieras actualmente operando en el mercado hondureño.

De las anteriores, las que tienen productos y servicios para los microempresarios es principalmente Finsol. La microfinanciera Cofisa (Compañía Financiera) por el otro lado si ofrece productos para el microempresario pero en el mercado de San Pedro Sula, en Tegucigalpa tiene su enfoque en productos de crédito para automóvil. También esta ODEF con un amplio portafolio de productos de beneficio al microempresario pero esta no tiene actualmente sucursales en Tegucigalpa.



**Figura 17. Sociedades financieras con oferta de créditos comerciales**

### **Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras (OPDF's)**

Así como hay bancos, sociedades financieras, asimismo existen Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras. Aunque no muy conocidas como las anteriores, juegan un rol importante en el desarrollo de las microfinanzas en Honduras.

Las OPDF's son organizaciones privadas, de naturaleza civil y sin fines de lucro (no distribuye utilidades y destina excedentes a la misma actividad económica para aumentar el patrimonio para el cumplimiento de su objetivo social. A diferencia de las demás instituciones vistas anteriormente, el objetivo de las OPDF's es brindar financiamiento exclusivamente a la micro y pequeña empresa. Dentro de su actividad, también están las captaciones mediante planes de ahorro o depósitos a plazo.



**Figura 18. Sociedades financieras con oferta de créditos comerciales**

Actualmente hay 4 OPDF'S vigentes en el territorio nacional, de las cuales solamente 2 tienen presencia en la ciudad de Tegucigalpa. Las demás tienen cobertura en otros departamentos, como en el caso de HDH con su oficina principal en Ocotepeque y PILARH en Santa Rosa de Copan.

**Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPDs)**

Con un rubro muy similar a las OPDF's, sin fines de lucro y con el objetivo primordial de brindar apoyo financiero a las micro y pequeñas empresas. La diferencia radica en que las OPD solamente ofrecen financiamiento dentro de su portafolio de productos, dejando por fuera las captaciones. Dentro de las OPD más reconocidas están:



**Figura 19. OPD's por zona geográfica**

Continuando con la presentación de las diferentes opciones de microfinancieras, no se debe pasar por alto la existencia de Bancos Estatales y de Segundo Piso, que aunque no se especialicen en el financiamiento de los microempresarios directamente, es necesario aclararle al microempresario para evitar confusiones entre bancos comerciales, estatales y segundo piso.

### **Bancos Estatales**

A diferencias de las demás instituciones, estas son controladas por el Estado de Honduras. Existe únicamente 2 bancos estatales a nivel nacional: BCH (Banco Central de Honduras) y BANADESA (Banco Nacional de Desarrollo Agrícola).



**Figura 20. Bancos Estatales de Honduras**

En el caso de BANADESA, similar a un banco tiene actividades de captación y prestación de recursos, sin embargo esta se enfoca en los rubros agropecuarios, no comerciales.

Mientras que el Banco Central de Honduras, es diferente en el sentido del giro. El BCH no tiene un giro que recaer directo al cliente como préstamos, etc. Sino que se está enfocado en velar por el buen funcionamiento del sistema financiero en general.

### **Bancos de Segundo Piso**

Esta sección tiene el objetivo de lograr que el microempresario entienda la diferencia entre un tipo de institución de otra. Es importante dejar claro esta sección, ya que muchas veces el usuario tiende a confundirse y hacer relación de las mismas con Bancos Comerciales o Financieras. En este caso, es muy distinto en el sentido que este tipo de microfinanciera atiende indirectamente al sector. A continuación se presentan sus características más relevantes:

- No tratan directamente con los usuarios de crédito
- Prestan recursos a intermediarios financieros (Bancos, financieras, etc.)

- Apoyo para la micro y pequeña empresa



**Figura 21. Bancos de segundo piso con oficinas en Tegucigalpa**

### Cooperativas de Ahorro y Crédito

Estas instituciones no están normadas ni regidas directamente por las Comisión Nacional de Banca y Seguros ni el Banco Central, pero son consideradas una muy atractiva opción para el desarrollo de las microfinanzas.

Las cooperativas de Ahorro y Crédito tienen objetivos sociales a pesar de ser instituciones con fines de lucro, su orientación es servir las necesidades financieras de sus socios y terceros.



**Figura 22. Cooperativas más reconocidas con sucursales en Tegucigalpa**

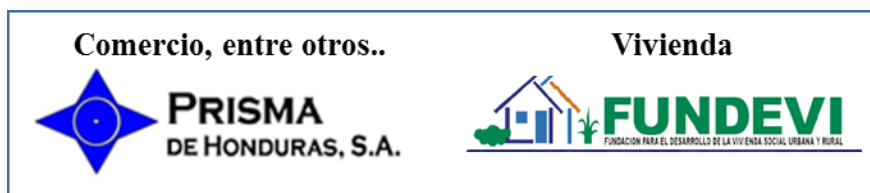
Dentro de sus actividades principales están las siguientes:

- Recibir aportaciones de parte de sus socios y terceros en forma de depósitos y ahorro
- Otorgar préstamos a sus socios
- Recibir financiamiento de instituciones financieras nacionales o extranjeras

En la figura anterior, solamente se encuentran las cooperativas más reconocidas del país, las cuales tienen presencia en varios departamentos, incluyendo Tegucigalpa.

## Otras Instituciones

Hay otras instituciones que no están catalogadas dentro de ninguna división, pero cumplen con el rol de apoyo hacia las microempresas, a través de financiamiento para el impulso de la productividad.



**Figura 23. Otras Instituciones con productos de crédito por rubro**

## Banca Solidaria

Luego de haber descrito las instituciones del sistema financiero, como última opción pero no menos importante, está el Programa del Gobierno que fue implementado hace unos pocos meses, el cual es conocido popularmente como Crédito Solidario.

Esta iniciativa del Gobierno de Juan Orlando tiene el objetivo de brindar financiamiento de las personas de bajos recursos económicos. Dicho programa tiene las siguientes características:

- Dar asistencia técnica y brindar créditos a los emprendedores del país.
- Apoyo a los emprendedores que quieren o estén actualmente constituidos como microempresas.
- Promover en el microempresario la responsabilidad en el manejo de créditos.



**Figura 24. Crédito Solidario del Gobierno de Honduras**

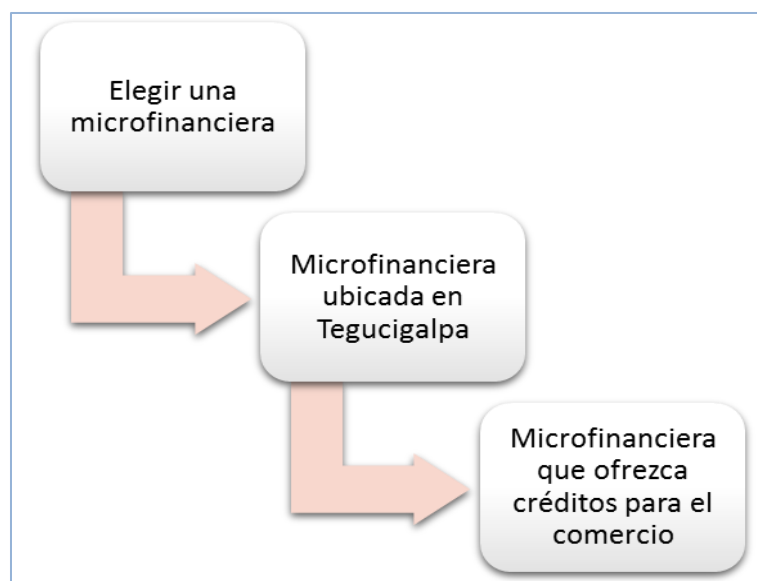
Más adelante, cuando se detalle más a fondo acerca de los productos que cada institución ofrece, se hablará también acerca del atractivo de este programa, principalmente para los sectores más desprotegidos del país.

## Segundo Paso. Enfocar la Búsqueda

Primero que todo, es necesario guiar al microempresario con respecto a los lugares que debe visitar, donde buscar, y cómo hacerlo. Como se menciona al inicio, existen una variedad de instituciones que prestan, pero no necesariamente todas satisfacen la necesidad ni es lo que realmente se anda buscando. Es necesario poder conocer los distintos enfoques antes de iniciar con dicha búsqueda.

Es necesario conocer que para el tipo de actividad que se realiza, hay opciones de financiamiento para cada una de ellas. Algunas se enfocan en el sector de agricultura, otras al sector de ganadería, y así sucesivamente. Mientras que otras por el otro lado, tienen como meta prestar a medianas y grandes empresas, algunas prestan solamente a instituciones financieras, es decir que no ofrecen créditos directamente al público. De esta manera sabemos que el campo es grande, y que no puede haber una sola atendiendo a todo el pastel, al contrario debe haber una división para el saludable funcionamiento del sistema financiero.

Luego de ver las diferentes instituciones en el mercado en la sección anterior, se ve la necesidad de poder recomendar al microempresario que enfoque su búsqueda tomando en cuenta los siguientes filtros:



**Figura 25. Filtros de Búsqueda para el microempresario**

### Tercer Paso. ¿Entender por qué elegir Microfinancieras antes de la Banca Tradicional?

Al entrar dentro de esta sección, es relevante mencionar que el microempresario no está limitado a visitar una institución u otra, es difícil tener control de la decisión final del mismo. Sin embargo, con la presente asesoría se tiene la necesidad de brindar recomendaciones que se ajusten a las condiciones que vive actualmente el sector, seleccionando las opciones que se acerquen en mayor medida a las necesidades y oportunidades de crecimiento del microempresario.

Una manera muy didáctica de mostrar las diferencias entre ellas, es por medio de cuadro un comparativo que muestre de forma clara y concisa cada una de las ventajas y desventajas que existen para el microempresario. No está de más mencionar que el siguiente cuadro, no busca desacreditar a la Banca Tradicional, sino enfocar la búsqueda a lo que el microempresario realmente necesita.

**Tabla 23. Banca Tradicional versus Microfinancieras**

Ventajas y Desventajas para el Microempresario			
Impacto	BANCA TRADICIONAL	Impacto	MICROFINANCIERA
	Enfoque a la pequeña, mediana y grande empresa.		Enfoque a micro, pequeña y mediana empresa. Planes de crédito especialmente para microempresarios. <b>"Zapatero a su zapato"</b>
	Mayor conocimiento en las operaciones y necesidades de los empresarios con niveles de vida por arriba de la clase media baja.		Mayor entendimiento y empatía de las necesidades y oportunidades del sector. Atención a usuarios por debajo de la clase media baja.
	Tasas mas Accesibles por la Estandarización de Procesos, tienen menores costos operativos en el proceso de aprobación de un préstamo.		Tasas superiores a la Banca por los altos costos operativos en el proceso de aprobación y evaluación de un préstamo.
	La mayoría solicitan como requisito la operación de 2 o mas años.		Plazos menores de operación, 1 año, menor, o ninguno (Inversión Inicial)
	La mayoría requiere Constitución Legal con su permiso de operación vigente.		Apoyan ambos al sector formal como informal
	Dificultad en la negociación de planes de pago, periodos de gracia. Las condiciones son estandar de acuerdo a políticas internas.		Mayor flexibilidad en la negociación de condiciones del préstamo que facilitan la amortización.
	Mayor probabilidad de denegación de préstamos por políticas de riesgos.		Alta probabilidad de aprobación de préstamos.
	Lista grande de requisitos, complicados y desalentadores para el sector.		Pocos requisitos, los mas comunes son: Tarjeta de ID, ventas, dirección.

El cuadro describe las características de la metodología utilizadas por ambas partes, con respecto a aspectos que por lo general son los más influyentes en la toma de decisión del usuario. Como se podrá observar es claro el camino que debe seguir el microempresario, ya que obtiene muchos más beneficios en microfinancieras que en Bancos Tradicionales, a pesar de tener un factor en contra que son las tasas de interés, tiene al final un peso mayor con todas la ventajas que tiene a su favor.

**Cuarto Paso. Productos crediticios a su medida.**

Luego de haber asesorado al microempresario, con respecto a las instituciones que tiene a su disposición y las que más se ajustan a su conveniencia, es necesario continuar con un nivel más profundo de asesoría detallando las diferentes opciones de productos crediticios.

Siguiendo el esquema de los filtros que el microempresario debe hacer antes de iniciar su búsqueda, como decisión final se considerar pertinente visitar una microfinanciera, ubicada en Tegucigalpa, que ofrezca créditos orientados al Comercio. En este caso, las instituciones que cumplen dichas características son las siguientes:

<p><b>Bancos Comerciales</b>            Banco Popular            Banhcafe            Banrural</p>	<p><b>Sociedades Financieras</b>            FINSOL</p>
<p><b>OPDF's</b>            FUNED            FAMA</p>	<p><b>OPD's</b>            AHSETFIN            ADRA            World Relief de Honduras            INHDEI            ICADE            IDH</p>
<p><b>No catalogadas:</b>            Prisma Honduras S.A</p>	<p><b>Programas de Gobierno de Honduras</b>            Banca Solidaria            (Crédito Solidario)</p>

**Figura 26. Instituciones microfinancieras que cumplen el filtro de búsqueda**



Como siguiente paso, sería de alto provecho para el microempresario ver a través de un esquema las diferentes opciones y cuáles de ellas convienen de acuerdo a cada necesidad. Se debe tomar en cuenta que las siguientes condiciones están actualizadas a la fecha del presente informe, sin embargo como el presente plan de asesoría y capacitación se impartirá en diferentes periodos de tiempo, es importante hacer una revisión de la oferta, realizar los cambios en caso de existir e incluir siempre las nuevas promociones e innovaciones en productos crediticios.

## **Tipos de Créditos**

Primero que todo, es necesario guiar al microempresario con respecto a los tipos de créditos que puede solicitar que se definen de acuerdo al destino del financiamiento. Dentro de los más conocidos, tenemos: Créditos de Inversión de Activo Fijo, Créditos para Capital de Trabajo. Micro créditos y Créditos Solidarios o grupales.

### **Inversión de Activo Fijo**

Este tipo de crédito está dirigido a las empresas que desean adquirir o comprar un activo fijo para beneficio de su negocio y servir de apoyo en las operaciones realizadas a diario. Es necesario saber que estos activos no se destinan para la venta. Ejemplos de un activo fijo pueden ser:

- Bienes inmuebles (terreno, casa)
- Maquinaria
- Material de Oficina
- Patentes o marcas

### **Crédito para Capital de Trabajo**

Para entrar en contexto el Capital de Trabajo, se refiere a la capacidad que tiene una empresa en llevar a cabo sus actividades y operaciones de forma normal en el corto plazo. Estos créditos por lo general son ofrecidos al microempresario para las siguientes actividades:

- Compra de Materia Prima
- Compra de producto terminado
- Pago de salarios de empleados
- Pago de servicio, entre otros

### **Microcrédito**

Son préstamos con montos pequeños orientados directamente a microempresarios pero de muy bajos ingresos que no pueden optar a montos mayores ya sea por la falta de garantías, un negocio o empleo fijo o un historial de crédito.

## Bancos Comunales

Los bancos comunales son organizaciones de un amplio número de personas, quienes se agrupan para optar a préstamos y servirse mutuamente de respaldo crediticio, sin necesidad de presentar otra garantía. Cuando una de las personas incumple su parte del préstamo, los demás se hacen cargo de esa porción.

## Créditos Solidarios

Es un concepto muy similar al de Bancos Comunales, con la diferencia que son grupos más pequeños de personas, que igualmente siguen la metodología de amortización del préstamo de forma grupal.

### 3.2 OFERTA DE PRODUCTOS

A continuación se presenta un resumen de la oferta de productos en el mercado clasificados por Institución, tipos de productos, tasas de interés, plazos, montos y que tan diversificadas son las microfinancieras en cuanto a tu portafolio de productos.

Portafolio de Productos			
Tipo de Crédito	Frecuencia	Microfinanciera	Portafolio
Generalizado	23%	FAMA	9
Capital de Trabajo	20%	BANCO POPULAR	7
Activo Fijo	14%	INHDEI	7
Grupos Solidarios	11%	FINSOL	6
Banco Comunal	8%	FUNED	6
Mejoras	8%	ICADE	5
Estacional	5%	ADRA	4
Base de Ahorro	5%	AHSETFIN	4
Microcredito	3%	BANHCAFE	4
Oportunidad	2%	BANRURAL	3
Inversión Inicial	2%	IDH	3
Linea de Crédito	2%	PRISMA	3
Deuda	2%	WRF	3
		BANCA SOLIDARIA	2

**Figura 27. Frecuencia por tipo de crédito y portafolio de productos por Institución**

### Condiciones Promedio de Mercado

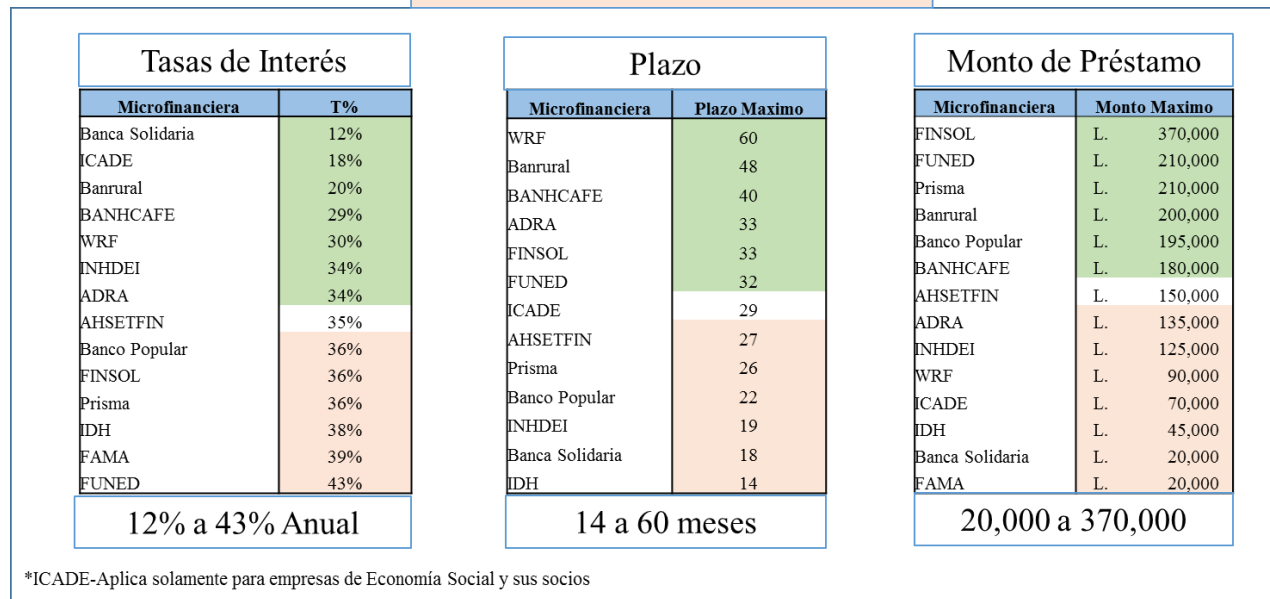


Figura 28. Condiciones promedio de mercado

### Tasas de Interés por tipo de Crédito

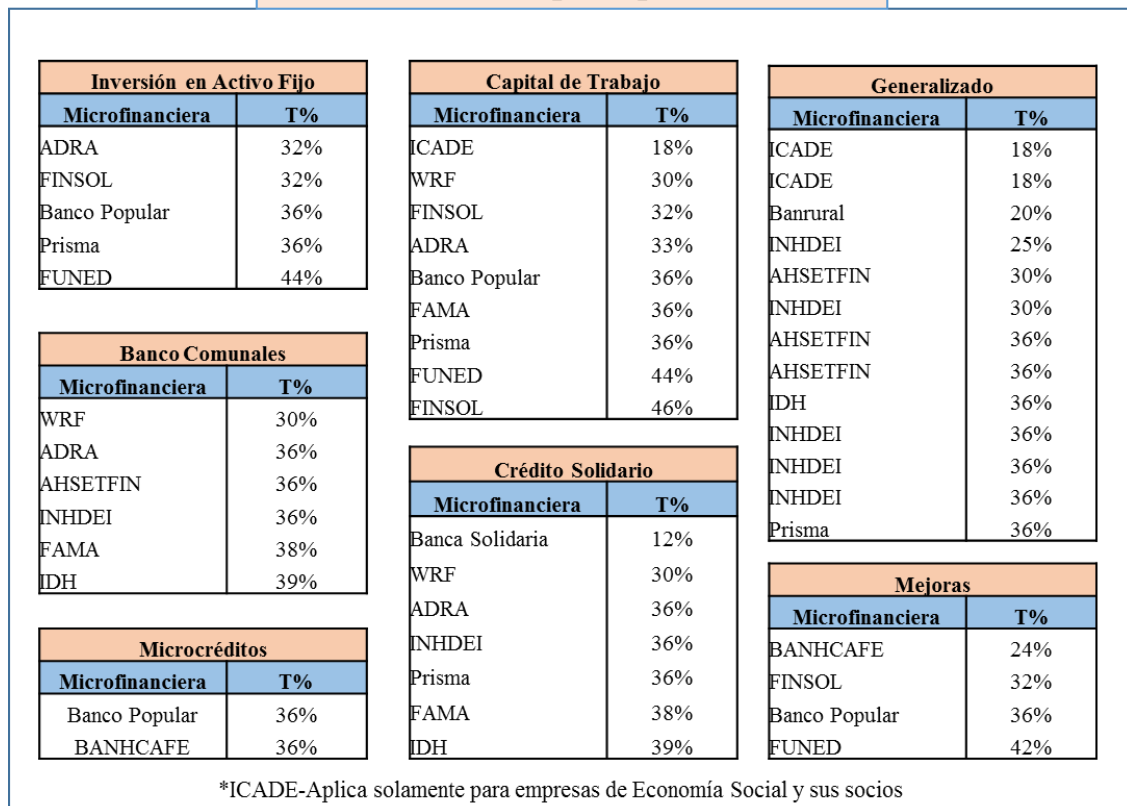


Figura 29. Oferta de tasas de interés por tipo de crédito e institución

Haciendo un análisis de las condiciones promedio del mercado, se observa que hay una gran variedad de opciones que buscan satisfacer cada una de las necesidades del microempresario. A partir de ello, se brindará un esquema con las recomendaciones de productos crediticios que se consideran están acorde a los objetivos del plan.

En primer lugar, se debe recomendar al Microempresario en no tenerle temor a montos elevados de préstamo, ya que solamente con ellos se pueden generar cambios grandes en inversión con resultados significativos a corto plazo. Estas posibilidades las están ofreciendo actualmente las microfinancieras más grandes, dentro de ellas están: FINSOL, FUNED, PRISMA, Banrural, Banco Popular y Banhcafe ofreciendo montos arriba de L. 150,000.00.

En segundo lugar, acompañado de un monto significativo deben venir incluidas tasas favorables y accesibles evitando así el pago de altos intereses durante el plazo del préstamo. Cumpliendo estas dos condiciones, de las microfinancieras anteriores solamente Banrural y Banhcafe con tasas por debajo del 30% anual.

En tercer lugar, luego de seleccionar los criterios de monto y tasa, falta incluir una condición muy importante que es el plazo. Si son montos altos, es de preferencia elegir el plazo más prolongado (60 meses) para obtener una cuota accesible, preferiblemente pagadera mensualmente. Las microfinancieras que se asemejan al cumplimiento de estas tres condiciones son igualmente Banrural y Banhcafe.

Al ver la tendencia marcada, es importante verificar otras condiciones adicionales como ser el tema de garantías, requisitos, beneficios y plazo de operación requerido por la microfinanciera.

Para el caso de Banrural, están las siguientes condiciones:

- Piden garantías ya sea fiduciarias/Prendarias/Hipotecarias
- Requisitos: Copia de documentos personales (ID, RTN), Estados financieros, plan de inversión y Escritura de comerciante individual.
- Beneficios: Atención personalizada y agilidad en la aprobación del préstamo
- Plazo de Operación: Mínimo 1 año de operación

En este último caso, solamente se aprueban préstamos a empresas constituidas lo cual puede ser considerado una desventaja para muchos en el sector informal. Por esta razón, se tiene el beneficio de una mejor tasa, la cual es accesible gracias a que la constitución formal de una empresa aminora la probabilidad de riesgos de la microfinancieras.

Caso diferente a Banhcafe, que cumple los tres criterios anteriores y adicionalmente a ello ofrece el gran beneficio de tener pocos requisitos y menos obstáculos de aprobación, ya que este no requiere necesariamente una Constitución Legal. Entre otros requisitos están:

- Garantías: Fiduciarias/Prendarias/Hipotecarias y Combinada
- Requisitos: Copia de documentos personales (ID, RTN, Recibo público, referencias personales, comerciales y bancarias.
- Beneficios: Aprobación rápida
- Plazo de Operación: Mínimo 1 año de operación

De esta manera, y en este sentido se recomienda realizar la búsqueda de los productos de mayor conveniencia, cuando el objetivo es más que salir del apuro o subsidiarse temporalmente, sino crecer. Sin embargo, los demás productos también cumplen un rol muy importante, algunos tienen otras funciones muy interesantes como ser: Créditos de temporada, créditos de oportunidad y los muy atractivos créditos de Inversión Inicial que son creados especialmente para emprendedores. De estos últimos, solo hay dos instituciones que lo ofrecen, FAMA y Banca Solidaria del Gobierno de Honduras a través del crédito solidario, el cual es muy atractivo por su tasa accesible y los pocos requisitos solicitados, con la salvedad que ambos son montos pequeños de hasta L. 20,000.00.

#### **4. ETAPA DE ASESORAMIENTO EN LA UTILIZACIÓN ADECUADA DEL CRÉDITO**

Es esta etapa se recomienda al microempresario a la buena utilización del crédito en base a tres formas de crecimiento; Inventario, Infraestructura y Expansión del Negocio.

**Tabla 24. El Crédito en base a Crecimiento**

<b>Utilización del Crédito en base a Crecimiento</b>	
<b>Inventario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Inventarios en uno de los activos más importantes.</li> <li>• Agregan utilidad de tiempo, cantidad del producto, lugar.</li> <li>• Llevar una buena contabilidad.</li> </ul>
<p>Haciendo un resumen y una mezcla de las variables que relacionan a los inventarios de los negocios, se dice que muchas veces comete error de no darle la suficiente importancia de hacer un uso adecuado. Además que el producto no esté en el lugar determinado, cantidades necesarias y en el tiempo que se requiere, esto provoca que los productos pierdan valor.</p> <p>No olvide su contabilidad, trate de ser ordenado en el registro de sus entradas y de incluir los costos de lo vendido, de esta manera le contribuirá a planear el siguiente.</p> <p><b>Un buen Almacenaje</b></p> <p>Gran cantidad de productos: la acumulación y la falta de rotación de estos provoca pérdidas de valor por lo que es necesario saber cuándo es prudente contar con cierto tipo de producto existente, se debe desarrollar esfuerzo de control con el fin de reducir las pérdidas.</p>	
Recomendación	<p>Una vez que se le otorgue el crédito haga un plan de lo que exactamente necesita ya que si excede en compra de inventario y no cuenta con el espacio suficiente y sobre todo con las ventas suficientes, le podría resultar pérdida, invierta en lo necesario y <b>acostumbre por regla general realizar un plan de que es lo que más necesita.</b></p>
<b>Infraestructura</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad alto.</li> <li>• Excedente de ventas anuales.</li> <li>• Uso de Ahorros</li> </ul>
<p>Cuando el crédito es utilizado para infraestructura, es necesario tomar en cuenta que es lo que va invertir de momento, debe realizar un reflejo con las ventas mensuales, para recuperar lo invertido, deberá realizar una proyección para comprobar en cuanto tiempo se tendera de vuelta la inversión.</p> <p>No invierta por hacerlo, planifique antes de solicitar el préstamo de esta manera evitará pagar interese sin necesidad.</p>	
Recomendación	<p>Si el crédito es para hacer más grande el negocio, hágalo, pero con sentido de lucidez de acuerdo a la necesidad misma del negocio, si pretende hacer uso de sus ahorros y al mismo tiempo el crédito, tenga cuidado ya que deberá mantener en reservas de sus ahorros para prevenir cualquier eventualidad.</p>
<b>Expansión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de entorno.</li> <li>• Análisis Sistemático.</li> </ul>
<p>Siempre se deberá preparar un plan estratégico para lograr la meta de poder expandir y en este caso abrir otro negocio adicional del ya existente, considerando realidades de entorno.</p> <p>Considerar análisis de límites en cuanto a disponibilidad de recursos.</p>	
Recomendación	<p>Con el buen uso del crédito es importante para esta parte considerar y realizar cinco estudios, comercial, técnico, organizacional, financiero y legal. Antes de comprometer los ingresos u otra forma de pago, con el propósito de conocer cómo se llevara a cabo.</p>

En resumen y en general si solicita un préstamo utilícelo única y exclusivamente para el negocio, no intente dejar una porción para invertir en otros por menores que no le dejarán ganancias al final del término del crédito.

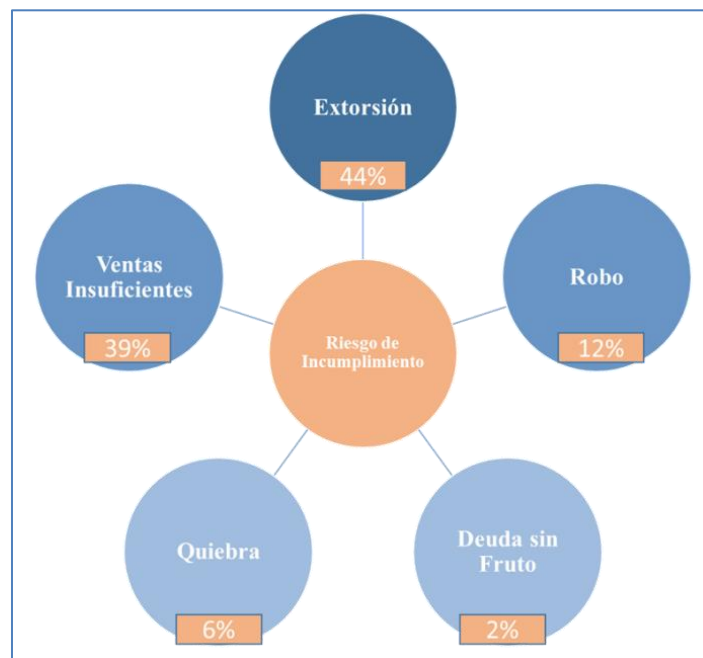
## **5. ETAPA DE MITIGACIÓN DE RIESGOS DEL MICROEMPRESARIO**

A través del desarrollo del presente capítulo, el microempresario tiene una visión clara de los diferentes aspectos consecuentes que resultan en la adquisición de un préstamo, mismo que

tienen el nombre de Riesgos. Es de vital importancia, también mostrar al microempresario a lo que se puede enfrentar al momento de obtener tal obligación. Si bien es cierto, que el crédito trae consigo un sin número de beneficios para el negocio, también trae consigo una serie de riesgos que son inevitables e imposible de eliminar en un 100%.

A pesar de esta realidad, es necesario describir los diferentes riesgos que pueden contraer al momento de ser aprobado un préstamo independientemente de la institución, mismos que se ven traducidos e impactan en mayor medida al Riesgo Crediticio, el cual en pocas palabras es la incapacidad del prestatario de cumplir con su obligación, por una u otra razón.

De acuerdo al estudio realizado, se obtuvieron resultados claros de lo que el microempresario considera son los riesgos más críticos durante el pago de sus cuotas del préstamo. Es por esta razón, que a través de la presente asesoría, es deseable recomendar al microempresario a que tome las acciones respectivas para mitigar los riesgos en mención.



**Figura 30. Riesgos de Incumplimiento del Microempresario**

Así como se observa en el diagrama anterior, esos fueron los 5 riesgos que se consideraron importantes prestarles atención en el día a día de la operatividad del negocio. A cada riesgo se le dio una ponderación durante la aplicación de las encuestas, teniendo como resultado los riesgos más críticos el tema de inseguridad (Extorsión) y las Ventas Insuficientes. Estos dos últimos con

porcentajes arriba del 35%, son los que consideramos pertinente incluir dentro de la presente asesoría. Pero antes de iniciar con la serie de recomendaciones y pautas a seguir, es relevante dejar claro al microempresario en qué sentido estos riesgos impactan al incumplimiento de una obligación.

### **Consecuencias del Incumplimiento de un Préstamo**

- Daño a su Record Crediticio
- Calificación negativa en la Central de Riesgo
- Desconfianza de las Instituciones Prestamistas
- Desconfianza y molestia de conocidos, principalmente aquellos que fueron Aval
- Baja probabilidad de adquirir otro préstamo en un largo tiempo

Todas estas consecuencias impactan de manera negativa al negocio, muchos dirán que no debería porque el monto del préstamo ya se invirtió y las ventas no deberían verse afectadas, pero al final afecta en el sentido que al momento de querer seguir creciendo y encontrar apoyo a través de un crédito, difícilmente se podrá obtener, o al menos no con el monto deseado y con un gran número de obstáculos.

A pesar de lo complicado de encontrarse en esta situación, no es imposible salir de ella. Con mucha perseverancia y responsabilidad continua en todas sus operaciones puede ir mejorando el record crediticio llevando el mismo del lado negativo a uno positivo nuevamente. Principalmente cuando existe el compromiso sincero de saldar la deuda de cualquier modo, por más difícil que sea. A continuación se presentan algunas de las mejores prácticas para salir de las deudas:

- Dentro del presupuesto de negocio y familiar, poner como prioridad el pago de la deuda (Antes de cualquier compra innecesaria o infructuosa)
- Exponer la situación con sinceridad a la institución prestamista, no hay necesidad de esconderse.
- Tener un acercamiento oportuno con la institución o agente financiero para lograr negociar un plan de pago justo y flexible



- No recurra bajo ninguna circunstancia, a prestamistas informales, ya que sus condiciones en vez de ayudar empeoran la situación.

## **Ventas del Negocio**

Así como los indicaron los resultados, es de alta preocupación para el microempresario no tener la suficiente capacidad y liquidez a fin del plazo periódico, para cumplir con sus obligaciones de crédito. Lo anterior se puede deber a la insuficiente entrada de ingresos por ventas. Como todo negocio, es muy común y casi inevitable el tener altos y bajos durante ciertos periodos o temporadas. Es por eso, que para prevenir esta situación, se deben tomar las acciones respectivas tanto para mejorar el nivel de ventas, como también el estar siempre preparado para pagar la deuda, independiente de la afluencia de ventas en el periodo.

## **¿Cómo mejorar las Ventas?**

No es lo mismo controlar los gastos y mejorar las ganancias, a que mejorar el nivel de ventas, ya que el primero se puede lograr con una buena administración de los recursos a lo interno de la empresa, mientras que las Ventas dependen tanto de factores internos como externos, los cuales se deben trabajar todos en conjunto.

Como una guía breve, se tiene a continuación algunos consejos para el mejoramiento de este aspecto tan importante para el crecimiento de una empresa:

- Se debe conocer a nivel de detalle y numéricamente las operaciones de cada periodo (diario, semanal, mensual y anual) para así poder tomar las decisiones con el debido respaldo.

Dentro de la información debe estar obligatoriamente:

- Ventas por línea de producto
- Ventas semanales, de las últimas semanas en comparación a las mismas semanas el año pasado
- Conocer y calcular el margen de ganancia por cada producto, principalmente de aquellos que producen el 80% de las ventas.

- Si se tienen más de una sucursal, estar bien enterado de las ventas de cada sucursal y por cada turno (en caso de haber)
  - Calcular el Ticket Promedio de venta promedio por cliente. Ventas diarias / Facturas diarias
  - Calcular el Ticket Promedio de cada uno de los vendedores (En caso de haber más de uno)
- Velar porque los empleados sean comprometidos, capaces y responsables con los resultados en ventas y operaciones del negocio, estando todos atentos a sacar provecho de las oportunidades en tiempos de crisis.
  - Análisis de la competencia (estrategias, precios, servicio al cliente, situación)
  - Especialización de un nicho de mercado, de un producto en específico para lograr excelencia y productividad
  - Todos deben ser experto en el negocio, entender a profundidad la necesidad del cliente. Es necesario invertir tiempo en capacitación.
  - Usar la creatividad, versatilidad e ingenio en el negocio, mejorar la organización, presentación de los productos, etc. con pequeñas inversiones.
  - Se debe salir a vender, a ofrecer los productos e incluso buscar alianzas sin necesidad de invertir tanto dinero en publicidad (Nuñez Montenegro, 2015).

### **Temas de Seguridad**

En primer lugar, se encuentra la Extorsión que según últimos recuentos, la extorsión ha tomado aún más fuerza estos últimos años, a tal manera que El Salvador, Honduras y Guatemala es donde se encuentra el epicentro de este problema a nivel mundial. Las bandas hondureñas, tienen ganancias estimadas de \$54 millones de dólares en tarifas de impuesto de guerra, siendo los sectores de transporte y pequeñas empresas las más afectadas.

Es por esto que la Extorsión, lamentablemente debe de ser un factor de riesgo al momento de adquirir un préstamo, en el sentido que el microempresario tiene fuera de su presupuesto la posibilidad de pagar una cuota de impuesto de guerra, y menos cuando tiene un préstamo. Sin embargo, por la situación que se vive, amenazas, daño de la propiedad e incluso en los peores

casos la muerte, no queda más alternativa que ceder ante la extorsión y como consecuencia incumplir con las obligaciones.

Como mecanismo de control, se han creado una serie de medidas para lograr disminuir los altos índices criminales, como parte de estas acciones, está la creación de la Unidad Nacional Anti Extorsión, así como la asignación de policías y especialistas en el tema. Al día de hoy, se ha incrementado el número de detenidos y acusados por este delito, lo cual permitirá en cierta medida que la población esté un poco más segura por el simple hecho de haber una figura a cargo. Para la mitigación y prevención de este riesgo, se identificaron una serie de recomendaciones emitidas por la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, las cuales se considera necesario plasmarlas en la presente asesoría. Para conocimiento de las personas y el microempresario, es importante saber que están tratando con gente peligrosa pero que con las correctas acciones y manteniendo siempre la calma se puede evitar este tipo de situaciones.

Se recomienda a las personas a tomar las siguientes medidas de prevención CCIT (2013):

- Evite en lo posible contestar llamadas de números telefónicos desconocidos
- No pague por extorsiones
- Evite en lo posible entrevistarse con desconocidos sin verificar el motivo y la identidad de las personas
- No pague por ayudas irregulares ante organismos públicos, ni deudas de familiares ausentes sin verificar
- Adopte medidas para impedir que desconocidos conozcan su información personal y económica
- De instrucciones a la familia y los empleados sobre las medidas que deben adoptar para impedir que extraños conozcan la información personal y económica
- Informe a los integrantes del gremio que trabajan en el mismo sitio que ha sido víctima de extorsión
- Obtenga aparatos telefónicos con identificador (telefonía fija) Evite dar información personal, familia, profesional o de negocios, por teléfono o en sitios públicos.
- Denuncie cualquier llamada extorsiva aun cuando esta no logre su propósito, pues esto además de fomentar la cultura de la denuncia, permite al Ministerio Público y la policía identificar números extorsionadores. (p.2)

Y en caso de recibir una llamada extorsiva, haga lo siguiente:

- Identifique el número que origina la llamada luego cuelgue de inmediato, no prolongue la conversación y no amenace al extorsionador ni trate de hacer contacto con él. Si insisten desconecte su teléfono fijo o apague su celular.
- Trate de mantener la calma y tómese unos minutos para pensar fríamente la situación. (p.3)

## **6. ETAPA DE DATOS RELEVANTES Y CIERRE**

### **6.1 ASPECTOS LEGALES**

Haciendo énfasis en el nuevo régimen de facturación por parte de la Dirección Ejecutiva de Ingresos, se parte de la siguiente pregunta:

#### **¿Qué es el régimen de facturación?**

Es un cuerpo normativo dinámico que respalda los hechos económicos con trascendencia fiscal. Controla y regular la emisión o extensión de los documentos fiscales, las modalidades de impresión y lo relacionado al registro, funcionamiento y control de las imprentas y de los autoimpresores. La DEI, brinda a los contribuyentes una plataforma moderna que facilita los trámites al proceso de facturación, lo realiza a través del portal tributario “DEI Línea” y el aplicativo DET LIVE el cual maximiza la seguridad en gestión de las autorizaciones de impresión de los documentos.

#### **Con relación a los documentos fiscales**

Se deberá contar con documentos fiscales, son documentos con trascendencia fiscal que respaldan la transferencia a título oneroso de una mercadería o prestación de servicios de dominio de una persona natural o jurídica al dominio de otra.

#### **Con relación al registro fiscal de imprentas**

Son imprentas autorizadas por la DEI para elaborar formatos pre impresos de documentos fiscales.

Según la DEI (2015),



Ejemplo de un Formato Pre valorado

Llave Oculta asociada a la CAI

RTN Emisor: 08261985003660

CAI: 2505803015121

N° de Factura: 0010-01-02156301

Fecha de Emisión: 20130227

RTN: 08011983128648

Monto Total: 843.00

CAEE: A7-D3-G5-H7-J8

**Supermercados REYES**  
Corporación y Asociados, S. A.  
Mall multiplaza, 1er Nivel, Tegucigalpa  
R.T.N.: 08261985003660  
Tel: 2220-0000

C.A.I.: 2505803015121  
FACTURA: 0010-01-02156301      FECHA: 27/02/13  
CLIENTE: LEDA TEJEDA      RTN: 08011983128648

UDS	DESCRIPCIÓN	PxU	IMPORTE
2	CARNE DE RES	50.00	100.00
5	BOTELLA RON BLANCO	100.00	500.00
3	CARBÓN	50.00	150.00
	Importe Exento		100.00
	Importe ISV 12%		150.00
	Importe ISV 15%		500.00
	ISV 12%		18.00
	ISV 15%		75.00
	<b>TOTAL A PAGAR</b>		<b>L. 843.00</b>
	EFFECTIVO		1,000.00
	CAMBIO		157.00

Fecha límite de emisión: 31/12/2015  
CAEE: A7-D3-G5-H7-J8

\*\*\*GRACIAS POR SU VISITA\*\*\*

- Por Parte del Autoimpresor: Máquina Registradora y Sistema Computarizado.

### Máquinas Registradoras

Contar con un programa cerrado de fábrica, unidad de memoria fiscal fijada al armazón de forma inamovible, pantalla que facilite reporte de la memoria fiscal, cinta o copia para auditoría, dispositivo para introducir las operaciones de ventas.

### Sistemas Computarizados

Sistema integrado al sistema contable, software con mecanismos de seguridad y controles de auditoría, el Software garantice la persistencia y disponibilidad inmediata de la información, que informe las características del software que utiliza, que adecúe e incorpore a su sistema el generador del CAEE y Matriz de Código de Barras.

### Código de Autorización de Emisión Electrónica (CAEE)

Es un código alfanumérico único asociado a cada factura o documento fiscal emitido, debiendo proteger la inalterabilidad de los siguientes datos: un ejemplo de lo que debe contener y que se deberá estar muy pendiente.

**Segunda Fase:** esta Modalidad se implementara a través de Facturación Electrónica y Equipo Fiscales en la cual la DEI definirá mediante acuerdo ejecutivo, el cual está pendiente la fecha de dicho acuerdo.

### Matriz del Código de Barra: Código QR

Es un módulo útil para almacenar información en una matriz de puntos o un código de barras bidimensional. El uso del QR permitiría dejar de tener que introducir datos de facturación de forma manual, su código es abierto y sus derechos de patente no son ejercidos.

**Tabla 25. Requisitos Mínimos de los Documentos Fiscales**

Requisitos Mínimos de los Documentos Fiscales				
Documentos Fiscales	Factura	Boleta de Venta	Recibo de Alquiler	Recibo por Honorarios
Datos Pre impresos				
RTN	Nombre/Razón Comprador **	Nombre/Razón Comprador**	Nombre/Razón Arrendatario** RTN	Nombre/Razón Adquiriente**
Nombre/Razón Social	RTN Comprador **	RTN Comprador **	Arrendatario**	RTN Adquiriente*
Nombre Comercia	Fecha de emisión	Fecha de emisión	Fecha de emisión	Fecha de emisión
Domicilio CM/Suc	Descripción del bien o servicio	Descripción del bien o servicio	Descripción del concepto de alquiler	Descripción del servicio prestado
Teléfono	Cantidades de unidades	Cantidades de unidades	Domicilio del bien arrendado	Monto de los honorarios
Denominación	Valor unitario del bien o servicio	Valor unitario del bien o servicio	Monto	CAEE*
CAI	Subtotales discriminados por tarifa	Signo de la moneda Lempira	CAEE*	QR*
Fecha Límite de emisión	Discriminación del impuesto**	Importe total literal ** y numeral	QR*	*Cuando corresponda
Núm. Correlativo	Signo de la moneda Lempira	CAEE*	*Cuando corresponda	Consumidor final
Destino: Orig/Cop.	Importe total literal ** y numeral	QR*	Consumidor final	
Datos Imprenta *	CAEE* QR* *Cuando corresponda Consumidor final	*Cuando corresponda Consumidor final		

En esta tabla de detallan los requisitos mínimos de los documentos fiscales que debe cumplir el microempresario según sea el rubro.

### **Algunos Puntos Importantes**

El nuevo Régimen de Facturación ha establecido lineamientos y controles para que todas las microempresas se formalicen y entren al mismo registro de base de datos que el resto de las empresas del país están en la DEI. Con las nuevas estipulaciones que el Gobierno de la República ha establecido, todas las Microempresas ahora tendrán un RTN y deben contar con talonarios de facturación impresos o digitales pero que se deben entregar a sus clientes que constaten la evidencia la realización de la venta, registrando el impuesto y enterándolo al fisco.

Si bien es cierto todas las microempresas tendrán que implementar el Régimen de Facturación y de esta manera estarán alineados con todas las empresas que están inscritas legalmente en la DEI.

## **5.2 TEMAS DE INTERÉS**

Es esta parte de la etapa se considera explicar a los microempresarios en que consiste en Costo de Oportunidad, con el propósito que capten y empleen en sus negocios.

### **¿A qué le llamamos Costo de Oportunidad?**

Para el caso del microempresario, un costo de oportunidad representa algo que se deja de hacer o invertir para poder realizar hacer otra cosa.

### **Ejemplos:**

1. Juan tiene L140, con los que puede comprar una Coca Cola o dos bolsas de pan. Decide comprar la bolsa de Pan, por tanto su costo de oportunidad es la Coca Cola.

### **Dinámica de Aprendizaje**

Comente que otros casos similares al de Juan ha tenido o ha conocido durante la trayectoria de su negocio.



## 6.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

### 6.3.1 CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN ANUAL

Nombre del Curso		Año ( 2016 )											
		Q2			Q3			Q4			Q4		
		Mes	M1	M2	M3	M1	M2	M3	M1	M2	M3	M1	M2
ETAPA 1	<b>Introducción</b>												
	¿Qué es un Microempresario?	S1			S1			S1			S1		
	¿Qué es una Microempresa?												
ETAPA 2	<b>Problemas y Oportunidades de los microempresarios</b>												
	<b>Conceptos Básicos Financieros</b>												
	Inversión , Financiamiento	S2-S3			S2-S3			S2-S3			S2-S3		
	Tasa de Interés, Garantías												
ETAPA 3	Condiciones de Pago, Riesgos												
	Record Crediticio, Central de Riesgos.												
	<b>Microfinancieras y sus Productos</b>												
	Opciones de Financiamiento de su Conveniencia	S4	S1-S2		S4	S1-S2		S4	S1-S2		S4	S1-S2	
	Estructura del Sistema Financiero												
ETAPA 4	¿Dónde Buscar su crédito?												
	Microfinancieras Versus Banca Tradicional												
	Productos Crediticios a su Medida												
	<b>Utilización Adecuada del Crédito</b>												
ETAPA 5	Crecimiento: En relación a Inventarios		S3			S3			S3			S3	
	Crecimiento: En relación a Infraestructura												
	Crecimiento: En relación a Expansión												
	<b>Mitigación de Riesgos De Los Microempresarios</b>												
ETAPA 6	Riesgos de Incumplimiento		S4			S4			S4			S4	
	Como Mejorar las Ventas												
	Temas de Seguridad												
	<b>Datos Relevantes</b>												
	Aspectos Legales - Facturación			S1-2			S1-2			S1-2			S1-2
Temas de Interés													
Visita de Campo - Casos de Éxito			S3			S3			S3			S3	
Clausura y entrega de Certificado			S4			S4			S4			S4	

En este cronograma se detallan los temas a impartir en cada etapa, separado cada uno de ellos por mes y semana.

### 6.3.2 CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN TRIMESTRAL

Nombre del Curso		Trimestre - Tipo											
Mes		Mes 1				Mes 2				Mes 3			
Semana		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
ETAPA 1	<b>Introducción</b>	■											
	¿Qué es un Microempresario?												
	¿Qué es una Microempresa?												
	Problemas y Oportunidades de los microempresarios												
ETAPA 2	<b>Conceptos Básicos Financieros</b>		■	■									
	Inversión , Financiamiento												
	Tasa de Interés, Garantías												
	Condiciones de Pago, Riesgos												
	Record Crediticio, Central de Riesgos.												
ETAPA 3	<b>Microfinancieras y sus Productos</b>				■	■	■						
	Opciones de Financiamiento de su Conveniencia												
	Estructura del Sistema Financiero												
	¿Dónde Buscar su crédito?												
	Microfinancieras Versus Banca Tradicional												
	Productos Crediticios a su Medida												
ETAPA 4	<b>Utilización Adecuada del Crédito</b>							■					
	Crecimiento: En relación a Inventarios												
	Crecimiento: En relación a Infraestructura												
	Crecimiento: En relación a Expansión												
ETAPA 5	<b>Mitigación de Riesgos De Los Microempresarios</b>								■				
	Riesgos de Incumplimiento												
	Como Mejorar las Ventas												
	Temas de Seguridad												
ETAPA 6	<b>Datos Relevantes</b>									■	■		
	Aspectos Legales - Facturación												
	Temas de Interés												
	Visita de Campo - Casos de Éxito											■	
	Clausura y entrega de Certificado												■

El cronograma de Trimestre Tipo refleja únicamente la semana del mes en la será impartido el tema de cada una de las etapas. Al final del curso el microempresario tendrá derecho a un certificado de participación.

## 6.4 PRESUPUESTO

**Tabla 26. Presupuesto Anual para la Ejecución del Plan**

<b>PRESUPUESTO ANUAL</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Cantidad de Participantes</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Salario del Instructor (Meses)	12		L. 1,000.00	L. 12,000.00
Servicio de Cafetería (Participantes)	12	60	L. 720.00	L. 43,200.00
Renta del Local (Meses)	12		L. 550.00	L. 6,600.00
Material de Apoyo (Participantes)	60	60	L. 110.00	L. 6,600.00
Meses de Trabajo	12			
Número de Participantes (Por Etapa)	360			
Tiempo Disponible (Horas)	144			
<b>Total Anual</b>				<b>L. 68,400.00</b>

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Honduras. (2008). *Preguntas Frecuentes Área Económica*.  
Obtenido de [http://www.bch.hn/faq\\_economicas.php](http://www.bch.hn/faq_economicas.php)
- Benimeli, E. (Mayo de 2012). *La Ley de los Grandes Numeros y los 1000 lanzamientos de un dado*. Obtenido de <http://www.esferatic.com/2012/05/la-ley-de-los-grandes-numeros-y-los-1000-lanzamientos-de-un-dado/>
- Buenfil Burgos, R. N. (2002). Los usos de la teoría en la investigación educativa. *Conferencia magistral impartida en la Facultad de Educación con motivo de XVIII aniversario de su fundación*, 6, pág. 44. Yucatan.
- CCIT. (2013). *Guía Práctica para Prevenir la Extorsión*. Obtenido de <http://www.ccit.hn/libreria/extorsión.pdf>
- CGAP. (2015). *APRENDA MÁS SOBRE MICROFINANZAS*. Obtenido de <http://www.microfinancegateway.org/es/what-is-microfinance>
- DEI. (2015). *Facturación*. Obtenido de <http://www.dei.gob.hn/website/?cat=2034>
- Diagnóstico Sectorial de la Mipyme No Agrícola en. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la Mipyme No Agrícola en Honduras*. Obtenido de Clasificación De Las Microempresas Según Ventas y Rango de Empleados: <http://www.ccit.hn/descargar/diagnostico-sectorial-de-la-MIPYME-no-agricola-en-honduras.pdf>
- Domínguez & Crestelo. (2009). *ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES*. Universidad Matanzas "Camilo Cienfuegos", Matanzas.
- Fiske, J. (1982). *Introducción al Estudio de la Comunicación*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/81965547/Fiske-John-Introduccion-Al-Estudio-de-La-Comunicacion#scribd>

- FUNDACIÓN GRAMEN (ALDEAS) ARGENTINA. (2011-2013). *Origen de Grameen*.  
Obtenido de [http://www.grameenarg.org.ar/grameen\\_quees.asp](http://www.grameenarg.org.ar/grameen_quees.asp)
- Gobierno de la República de Honduras. (2015). *Cuotas Pagos de Préstamos*. Obtenido de <http://bancasolidaria.gob.hn/>
- Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Jimenez, R.F & Ch. A. (2002). *Economía y Administración. Modelo de Analisis de la competitividad de la empresa*.
- Jorion, P. (2003). *Valor en Riesgo*. México: Editorial LIMUSA.
- Knight, F. H. (1921). *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*.
- León García, O. (1991/1997). *Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones*. Prensa Moderna Impresores S.A.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Perú: Eduardo Lastra, Alejandro Arce.
- López Pérez, R. (Recuperado el 06/11/2012). *Critica de la Teoría de la Información*. Universidad de Chile.
- Martinez, A. (s.f.). *El Microcrédito. Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres*.  
Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/amc/14.htm>
- Morales, E. (Julio de 2015). Coordinador de Programa Nacional de Información y Registro MiPyme. (V. Cáceres, Entrevistador)
- Núñez Montenegro, E. (2015). *7 consejos para aumentar tus ventas – No logro aumentar mis ventas*. Obtenido de <http://www.fundapymes.com/blog/7-consejos-para-aumentar-tus-ventas/>

Parada Daza, J. R. (Junio de 2005). *ENFOQUE TEÓRICO DE FINANZAS Y SU INFLUENCIA EN LA REVISTA "ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN"*. Obtenido de <http://www2.udec.cl/~rea/REVISTA%20PDF/Rev64/art1rea64.pdf>

Perú, B. C. (s.f.). *Glosario de Términos Económicos*. Obtenido de [www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/p.html](http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/p.html)

Piñeres, J. E. (2007). *ANÁLISIS DE RIESGO FINANCIERO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA*. Universidad Nacional de Colombia, Manizales.

REDCAMIF. (2015). *Redes e IMF*. Obtenido de [www.redcamif.org](http://www.redcamif.org)

REDMICROH. (2014). *Directorio de la Oferta Financiera para la Mipyme en Honduras*.

REDMICROH. (2015). *Directorio*. Obtenido de [http://www.redmicroh.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=131%3Adirectorio&catid=45&Itemid=83](http://www.redmicroh.org/index.php?option=com_content&view=article&id=131%3Adirectorio&catid=45&Itemid=83)

REDMICROH, Crédito - Garantía. (2014). *Directorio de la Oferta Financiera para la MYPIME en Honduras - Industria*.

Romero, J. C. (2003). *TEORÍA DEL EMPRESARIO RIESGO DE KNIGHT (1885-1972)*, 2.

Solorzano, D. (s.f.). *Financiamiento Básico*. Obtenido de <http://es.calameo.com/books/00365772697661f5884d1>

Unidad Técnica de REDMICROH. (2014). *Directorio de la Oferta Financiera para la MYPIME en Honduras*.

Valenzuela, C. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la Mipyme No Agrícola de Honduras - Evolución Histórica*. Recuperado el Jueves 6 de Agosto de 2015

Valenzuela, C. P. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la Mipyme No Agrícola en Honduras*.

Vega, G. (2003). *Demandas Financieras de las Micro y pequeñas empresas*. Obtenido de [www.mfc.org.pl](http://www.mfc.org.pl)

Ventura, J. P. (Febrero de 2015). *Introducción al concepto de seguridad*. Obtenido de [www.elordenmundial.com/seguridad/introducción-al-concepto-de-seguridad/](http://www.elordenmundial.com/seguridad/introducción-al-concepto-de-seguridad/)

Weaver, W. (1984). *La Matemática de la Comunicación*. En Smith.

# ANEXOS

## CUESTIONARIO

Somos estudiantes de la Universidad Tecnológica Centroamérica (UNITEC) actualmente nos encontramos realizando el Proyecto de Graduación para la Maestría en Finanzas. Por lo cual necesitamos de su apoyo, completando la siguiente encuesta, relacionada a los aspectos financieros del microempresario.

1. ¿Tiene conocimiento acerca de los créditos que buscan el beneficio de su negocio?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

2. ¿Cuáles de los siguientes productos financieros conoce, les han ofrecido o utiliza actualmente?

Producto	Conocido	Ofrecido	Utilizado	No conoce	Observación
Crédito de Inversión Fija					
Mini Crédito					
Crédito para Capital de Trabajo					
Crédito Solidario					
Otros:					

3. ¿Conoce o ha escuchado alguna vez de la existencia de las microfinancieras?

Si \_\_\_\_\_

Cuáles \_\_\_\_\_ Banhcafe \_\_\_\_\_ Banco Popular \_\_\_\_\_ Finsol

Otras: \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

4. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito para su negocio?

Si \_\_\_\_\_

Para qué tipo de actividad \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_



5. ¿Le gustaría obtener un crédito para hacer crecer su negocio y maximizar sus ganancias, si le ofrecieran buenas condiciones de financiamiento?

Si \_\_\_\_\_

Cuáles condiciones \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

¿Por qué?

6. ¿Cómo respaldaría su crédito? (Seleccionar una opción)

Casa \_\_\_\_\_

Carro \_\_\_\_\_

Terreno \_\_\_\_\_

Aval \_\_\_\_\_

Socio Solidario \_\_\_\_\_

Combinada \_\_\_\_\_ Cuáles \_\_\_\_\_

Ingresos Mensuales del Negocio (en lempiras) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Menor de 5,000 \_\_\_\_\_ 5,001 – 10,000 \_\_\_\_\_ 10,001 – 20,000 \_\_\_\_\_ 20,001 – 30,000

\_\_\_\_\_ 30,001 – 40,000 \_\_\_\_\_ 40,001 – 50,000 \_\_\_\_\_ 50,001 – 60,000 \_\_\_\_\_ 60,001 – 70,000

\_\_\_\_\_ 70,001 – 80,000 \_\_\_\_\_ 80,001 en adelante

7. ¿Ha recibido alguna asesoría que le explique cómo funcionan los créditos?

Si \_\_\_\_\_

En qué manera \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

¿Por qué?

8. ¿Le gustaría recibir alguna capacitación acerca del manejo adecuado del crédito?

Si \_\_\_\_\_

En qué momento \_\_\_\_\_ Antes \_\_\_\_\_ Durante

No \_\_\_\_\_

¿Por qué?

9. ¿Cuáles de los siguientes temas conoce?

Tema	SI	NO	¿Le gustaría saber más?
Tasa de Interés			
Reducción de Costos (Fijos y Variables)			
Costo de Oportunidad			
Maximización de Ganancias			

Tema en especial: \_\_\_\_\_

10. ¿En qué situación financiera se encuentra su negocio?

\_\_\_ Cubre necesidades básicas

\_\_\_ Estable

\_\_\_ Pérdida

\_\_\_ Crecimiento

En qué manera: \_\_\_\_\_

11. ¿Qué riesgos considera están presentes al momento de tener un préstamo?

(Enumere las siguientes opciones según el orden de importancia, siendo el 1 más crítico y 5 menos crítico)

Incumplimiento

Inseguridad

Deuda

\_\_\_ Ventas insuficientes

\_\_\_ Robo

\_\_\_ Deuda sin fruto

\_\_\_ Quiebra

\_\_\_ Extorsión

\_\_\_ Otros, especifique \_\_\_\_\_

12. ¿Considera que el crédito es algo beneficioso o no beneficioso para su negocio, por qué?

13. ¿Qué uso le daría al crédito en caso de su aprobación?

14. ¿Qué opina sobre el nuevo régimen de facturación por parte de la DEI?

**Datos Demográficos**

**Rubro:**

**Nombre del comercio:**

**N° de Empleados:**

**Dirección:**

**Edad:**

**Sexo:** F\_\_\_\_ M\_\_\_\_

**Grado de Escolaridad:**

**Nivel de Ingreso Disponible:**

\_\_\_\_ 0,00 -5,000      \_\_\_\_ 5,001 – 10,000      \_\_\_\_ 10,001 – 15,000      \_\_\_\_ 15,001 – 20,000

\_\_\_\_ 20,001 – 25,000      \_\_\_\_ 25,001 – 30,000      \_\_\_\_ 30,001 – 35,000      \_\_\_\_ 35,001 – 40,000      \_\_\_\_

40,001 en adelante.

## GLOSARIO DE SIGLAS

IMFs	Instituciones Micro financieras
SIFAR:	Sistema de Financiamiento Alternativos Rurales
OPDFs:	Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero
ANDI:	Asociación Nacionales de Industriales
CONAMIPYME:	Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
FACACH:	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras
OPD:	Organización Privada de desarrollo.
CNBS:	Comisión Nacional de Bancos y Seguros.
FOSEDEH:	Fondo de Servicios de Desarrollo Empresarial de Honduras
FAMA:	Familia y Medio Ambiente
FUNED:	Fundación para el Desarrollo de Honduras
ADICH:	Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras
HDH:	Hermandad de Honduras
PILARH:	Asociación PILARH
COMIGUAT	Coordinadora Nacional de Microempresarios de Guatemala
FUDEMI	Fundación Para el Desarrollo de La Microempresa
REDCOM	Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa
FAFIDESS	Fundación Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social
REDCAMIF:	Red Centroamericana y Del Caribe de Microempresa
SIC:	Secretaría de Industria y Comercio
SSE:	Sector Social de La Economía
COOMPL:	Cooperativa Mixta para Progresar Limitada
ADRA	Agencia Adventista de Desarrollo y Recursos Asistenciales
ADEPES	Asociación de Desarrollo Perspírense
AHSETFIN	Asociación Hondureña para el Desarrollo de servicios Técnicos y Financieros
ICADE	Instituto para la cooperación y Autodesarrollo
INHDEI	Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad

## LISTADO DE MICROFINANCIERAS A NIVEL CENTROAMERICANO

<b>La Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala, REDIMIF.</b>	
<b>Instituciones Afiliadas</b>	
1	Agencia de Desarrollo Económico Social (ADEL IXCAN)
2	Asociación Crecimiento Económico con Esperanza Real (CREER)
3	Asociación de Desarrollo Integral Rural (ASDIR)
4	Asociación de Mujeres en Desarrollo (MUDE)
5	Asociación Guatemalteca para el Desarrollo (AGUDESA)
6	Asociación para el Desarrollo RAIZ (RAIZ)
7	Asociación SHARE de Guatemala (SHARE)
8	Asociación Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente (CDRO)
9	CARE Internacional - Guatemala (CARE)
10	Fundación CRY SOL (CRY SOL)
11	Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social (FAFIDESS)
12	Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa (FAPE)
13	Fundación de Desarrollo de Mixco (FUNDEMIX)
14	Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (FUNDACION MICROS)
15	Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (FUNDESPE)
16	The Friendship Bridge (FRIENDSHIP BRIDGE)
Sitio Web: <a href="http://www.redimif.org/">http://www.redimif.org/</a>	

<b>La Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador, ASOMI.</b>	
<b>Instituciones Afiliadas</b>	
1	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R.L. (AMC)
2	Asociación Salvadoreña de Extencionistas Empresariales del INCAE (ASEI)
3	Asociación El Bálsamo
4	Credicampo S.C. de R.L. de C.V. (CREDICAMPO)
5	Fundación para el Auto Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, (FADEMYPE)
6	Asociación de Fomento Integral Comunitaria de El Salvador (Finca de El Salvador)
7	FOMENTA S.C DE R.L. DE S.V.
8	Asociación Hábitat para la Humanidad El Salvador (HPHES)
9	Información de Referencias Crediticias en Red, S.A. de C.V.
10	Micronegocios, S.A. de C.V. (MICRÉDITO)
11	Optima Servicios Financieros, S.A. de C.V. (OPTIMA)
12	Patronato para el Desarrollo de las Comunidades de Morazán (PADECOMSMCREDITO)
13	Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A (SAC INTEGRAL)
Sitio Web: <a href="http://www.asomi.org.sv">http://www.asomi.org.sv</a>	

<b>La Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de Nicaragua, ASOMIF.</b>	
<b>Instituciones Afiliadas</b>	
1	Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa (ACODEP)
2	Asociación Alternativa para el Desarrollo Integral de las Mujeres (ADIM)
3	Asociación para el Fomento al Desarrollo de Nicaragua (AFODENIC)
4	Asociación Aldea Global Jinotega (ALDEA GLOBAL)
5	Asociación de Desarrollo de Rivas (ASODERI)
6	Centro de Promoción del Desarrollo Local (CEPRODEL)
7	Consultores Financieros, S.A. (CONFIANSA)
8	FUNDACION 4i-2000
9	Fondo de Desarrollo Local (FDL)
10	Financia Capital, S.A. (FINANCIA CAPITAL)

11	Financiera Fundeser, S.A. (FINANCIERA FUNDESER)
12	Financiera Finca Nicaragua (FINANCIERA FINCA)
13	Asociación Fondo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (FINDE)
14	Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (FUDEMI )
15	Fundación para el Desarrollo de la Mujer (FUNDEMUIJER)
16	Fundación para el Desarrollo de Nueva Segovia (FUNDENUSE, S.A.)
17	León 2000 IMF, S.A. (LEON 2000)
18	Empresa para el Apoyo y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Urbana y Rural, S.A. (MICRÉDITO)
19	Asociación para el Desarrollo de la Costa Atlántica ( PANA PANA)
20	Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario (PRESTANIC)
21	Programa para la Mujer (PROMUIJER)
<a href="http://asomif.org/">http://asomif.org/</a>	

<b>Red Panameña de Microfinanzas, REDPAMIF.</b>	
<b>Instituciones Afiliadas</b>	
1	Banco Delta, S.A (BANCO DELTA, S.A)
2	Banco G & T Continental (BANCO G&T)
3	Centro Financiero Empresarial (CFE)
4	Cooperativa Juan Pablo I.R.L (COOP. JUAN PABLO I R.L)
5	Mi Financiera (MIFINANCIERA)
6	Asociación para el Desarrollo de las Cajas Rurales (PROCAJA )
<a href="http://www.redpamif.com">www.redpamif.com</a>	

<b>La Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa, REDCOM.</b>	
<b>Instituciones Afiliadas</b>	
1	Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo ( ACORDE )
2	Asociación de Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario ( ADAPTE)
3	Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la Micro Empresa ( ADESTRA )
4	Asociación ADRI ( ADRI )
5	Cooperativa de Productores Agrícolas y de Servicios Múltiples de la Zona de los Santos R.L. ( APACOOOP )
6	Asociación de Productores Industriales y Artesanales del Golfito. (APIAGOL)
7	Asociación Pro Fomento de Proyectos Productivos de la Sub Región de San Ramón Productivos de la Sub Región de San Ramón (ASOMPROSANRAMON)
8	Asociación Progresista de Productores de la Argentina (ASPROA)
9	Centro de Promoción y Desarrollo Campesino (CENPRODECA)
10	Crédito para la Microempresa y el Desarrollo Social (CREDIMUIJER)
11	Fundación Integral de Desarrollo Rural del Pacífico Central (FIDERPAC)
12	Fundación Integral Campesina (FINCA)
13	Fondo de Micro proyectos Costarricenses Sociedad Civil (FOMIC)
14	Fundación para el Desarrollo de las Comunidades del Sur (FUDECOSUR)
15	Fundación Mujer FUNADACIÓN MUJER)
16	Fundación para el Desarrollo de Base ( FUNDEBASE )
17	Fundación Unión y Desarrollo de las Comunidades Campesinas (FUNDECOCA)
18	Fundación Fundecooperación para el Desarrollo Sostenible (FUNDECOOPERACION)
<a href="http://www.redcom.or.cr">www.redcom.or.cr</a>	

**TABLA DE VERIFICACIÓN DE LA CONCORDANCIA DEL DOCUMENTO CON EL PLAN DE ACCIÓN**

Titulo	Objetivos		Conclusiones	Recomendaciones	Plan de Acción
	General	Específicos			
Propuesta de Mitigación de Riesgo del Microempresario Comercial Frente a la Oferta Microfinanciera de Tegucigalpa.	Diseñar una propuesta de mitigación de los riesgos que enfrenta el microempresario dedicado a la actividad comercial de Tegucigalpa en relación a la oferta microfinanciera mediante un plan de asesoría y capacitación que facilite la toma de decisiones financieras para beneficio de su negocio	Conocer cuáles son las necesidades de crédito y oportunidades potenciales del microempresario de Tegucigalpa para la obtención de financiamientos provenientes de las microfinancieras especializadas en el rubro.	El Sector no se encuentra dentro del rango (< 25%); un 88% lo considera beneficioso y un 63.11% si lo solicitaría, sin embargo solamente un 51.46% ha solicitado anteriormente, denotando que hay interés pero hay limitadas condiciones o se desconoce de fuentes de financiamiento.	A las microfinancieras, buscar mecanismos donde agentes y asesores financieros puedan ofrecer un idea clara al microempresario con respecto al beneficio real que pueden obtener a través del financiamiento.	Orientar al microempresario en el uso eficiente de los recursos disponibles en materia de Inventarios, acciones de infraestructura y expansión del negocio.
		Describir el funcionamiento de la oferta microfinanciera en relación a los productos y servicios crediticios orientados al microempresario, en función de las necesidades que el mismo presenta en la actualidad.	Existe una falta de conocimiento hacia los créditos que se especializan al sector y que buscan el beneficio del negocio, a pesar de que un 66.02% conoce, al mismo tiempo muestra inseguridad, sumado a que el 48.54% de la muestra no ha solicitado créditos anteriormente.	A las Microfinancieras, que incluyan dentro del ofrecimiento y venta de productos financieros, una asesoría más especializada y personalizada creando un balance entre las necesidades del cliente y el interés de cierre de venta.	Detallar las diferentes opciones de financiamiento, ventajas y desventajas; haciendo énfasis en los productos financieros de mayor conveniencia de acuerdo a las condiciones actuales del sector microempresarial.

Titulo	Objetivos		Conclusiones	Recomendaciones	Plan de Acción
	General	Específicos			
		<p>Describir el acceso que actualmente tienen los microempresarios de Tegucigalpa a información y asesoría financiera con respecto a la oferta de créditos especializados de las microfinancieras.</p>	<p>Un 79.61% conoce o ha escuchado de micro financieras, sin embargo se pudo percibir que muchos desconocen la labor y funcionalidad de las mismas.</p>	<p>A las Microfinancieras, que generen planes para atraer al microempresario a instituciones especializadas, y evitar que se inclinen más a la Banca Tradicional.</p>	<p>Dar a conocer los diferentes conceptos financieros claves para el buen funcionamiento y administración del crédito de forma clara y comprensible para el sector.</p>
		<p>Determinar cuáles son los riesgos que obtiene el microempresario al acceder a un financiamiento proveniente de instituciones orientadas a ello.</p>	<p>El riesgo más crítico para el microempresario es el riesgo de incumplimiento, se detectó que las situaciones más sensibles a impactar la capacidad de pago es en primer lugar la extorsión y las ventas insuficientes.</p>	<p>A fin de mitigar el riesgo de incumplimiento del préstamo, se recomienda al microempresario busque en conjunto con el agente de crédito la mejor opción y las mejores condiciones a fin de no exceder su capacidad de pago.</p>	<p>Brindar un detalle de las causas y consecuencias del riesgo de incumplimiento basado en los resultados del estudio, acompañado de sus respectivas recomendaciones de acciones a mitigación hacia los mismos.</p>
		<p>Crear una propuesta de mitigación de riesgos con el fin de brindar al microempresario una orientación clara al momento de acceder a un financiamiento, con respecto a sus oportunidades, planes de conveniencia y metodologías a seguir para el crecimiento del negocio.</p>	<p>Se elaboró el plan de asesoría y capacitación para el microempresario comercial de Tegucigalpa, el cual contiene 6 etapas, que se impartirán en lo largo de un año.</p>	<p>A los microempresarios que se interesen más con enriquecer su base, que les permita crecer en el rubro.</p>	<p>Diseñar un plan de asesoría y capacitación que contribuya a las oportunidades de crecimiento del microempresario, a través de las diferentes opciones de financiamiento ofertadas en el mercado.</p>



## DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA OFERTA (REDMICROH)



## PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

No. de Paso	Pasos	Actividades
<b>Paso 1</b>	<b>Proceso de creación de una empresa</b>	Elección de Forma Jurídica
		Trámites necesarios para la constitución legal
		Escritura Pública
		Inscripción al Registro Mercantil
		Registro Tributario Nacional
<b>Paso 2</b>	<b>Licencias y Registros</b>	Registro en la Cámara de Comercio
		Afiliación a la Cámara de Comercio
		Permiso de Operación
		Autorización de Libros Contables
		Permiso de instalación de rótulos,
		Permisos Especiales
		Obtención de la Licencia Ambiental
		Registro de marcas, patentes y derechos de autor
		Código de Barra
		Licencias y permisos sanitarios
		Certificado de libre venta y consumo
		Inscripción en el Instituto Hondureño de Turismo
		Obtención de los Beneficios de Ley de Incentivos al Turismo
		Obtención de la Licencia de Representante,
		Distribuidor y Agente de Empresas
		Requisitos a la Exportación
		Obtención de Permisos para Importar Productos de Origen Animal y Vegetal
Permiso de Instalación de una Industria Forestal,		
Permiso de Instalación de Venta de Madera.		
<b>Paso 3</b>	<b>Aspectos Fiscales y Laborales</b>	Aspectos Fiscales
		Declaración del Impuesto sobre Ventas
		Aspectos Laborales
		Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS)
		Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP),
		Régimen de Aportaciones Privadas (RAP), Secretaría de Trabajo y Seguridad Social.

