



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA MICROFINANCIERA UBICADA EN GRACIAS, LEMPIRA.**

**SUSTENTADO POR:**

**ALBA ARACELY GUEVARA HERNÁNDEZ**

**DIANA CAROLINA PAVÓN SOLANO**

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

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

**JULIO, 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**

**JEFE ACADÉMICO DE POSTGRADO**

**ALEJANDRO DÍAZ BARAHONA**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA MICROFINANCIERA UBICADA EN GRACIAS, LEMPIRA.**

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

**ASESOR METODOLÓGICO  
JOSÉ TRÁNCITO MEJIA**

**ASESOR TEMÁTICO  
JUAN EMILIO AGUIRRE**

**MIEMBROS DE LA TERNA:  
CLAUDIA CAROLINA RAMOS**

**MARLON MEJÍA**

“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROFINANCIERA  
UBICADA EN GRACIAS LEMPIRA.”

AUTORES:

ALBA ARACELY GUEVARA Y DIANA CAROLINA PAVÓN



“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROFINANCIERA  
UBICADA EN GRACIAS LEMPIRA.”

Autores:

Alba Aracely Guevara y Diana Carolina Pavón

RESUMEN

El propósito central de este estudio fue determinar la pre-factibilidad para la creación de una microfinanciera en Gracias Lempira, considerando la falta de atención que las instituciones financieras formales ofrecen a sectores tan importantes como son las MIPYMES y comerciantes individuales que radican en la ciudad de Gracias. Se examinaron indicadores operativos y financieros, con el objetivo de conocer las preferencias de los habitantes de esta ciudad con respecto a los servicios financieros que se desean brindar en esta localidad. Y en base a ello determinar toda información para llegar a determinar si es viable invertir este proyecto.

Palabras claves: Pre-factibilidad, microfinanciera, MIPYMES.



“FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A MICROFINANCE LOCATED IN  
GRACIAS LEMPIRA.”

Authors:

Alba Aracely Guevara y Diana Carolina Pavón

**ABSTRACT**

The central purpose of this study was to determine the feasibility of creating a microfinance in Gracias, Lempira. Considering the lack of attention that formal financial institutions give to such important sectors as MIPYMES and individual traders who live in the city of Gracias. Through operational and financial indicators that were has examined in order to know the preferences of the inhabitants of this city with respect to financial services that desire to provide in this location. And based on it determine all the information to be able to determine the feasibility of investing this project.

Keywords: Feasibility, microfinance, MIPYMES

## DEDICATORIA

Alba Aracely Guevara:

A Dios por todas sus bendiciones, por guiarme y brindarme las fuerzas necesarias para enfrentar momentos de dificultad, dándome sabiduría y entendimiento para lograr con éxito cada meta que me propongo.

A mis amados padres y hermanos quienes han sido el mejor ejemplo de lo que es superación, liderazgo y empeño, por ser el motor de mi vida y la inspiración para lograr cada uno de mis propósitos.

Diana Carolina Pavón:

A Dios por permitirme culminar con éxito otra etapa de vida y por darme siempre los medios necesarios para alcanzar mis metas.

A mis padres porque con su sabiduría han guiado mis pasos de la mejor manera y han sido uno de mis pilares fundamentales para lograr mis propósitos.

## AGRADECIMIENTOS

Alba Aracely Guevara:

A Dios por haberme dado los recursos necesarios y darme la sabiduría para completar tan preciado sueño.

A toda mi familia por tenerme presente siempre en sus oraciones.

A mis amigos y compañeros quienes me apoyaron con una palabra de aliento, con un consejo, con quienes compartí extensas jornadas de estudio y preocupaciones, pero especialmente agradezco la huella que dejan en mi vida.

Diana Carolina Pavón:

A Dios todo poderoso y al a Virgen María ya que me han iluminado mi vida, bendiciendo cada uno de mis pasos que me conducen por el lado correcto y exitoso.

A mi familia que con su amor, esfuerzo, paciencia y sacrificio, me han brindado su apoyo y comprensión en los momentos más difíciles.

A mis amigos y compañeros por su confianza, lealtad y apoyo durante esta etapa de mi vida.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	1
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....	3
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	5
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.5.1 CONVENIENCIA O UTILIDAD .....	6
1.5.2 RELEVANCIA SOCIAL.....	6
1.5.4 UTILIDAD METODOLÓGICA .....	7
1.6 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN .....	7
1.7 DELIMITACIÓN .....	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	10
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	10
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO-ENTORNO .....	11
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO .....	14
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO.....	17
2.2.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	18
2.2.2 ESTUDIO DEL PLAN DE NEGOCIO .....	18
2.2.3 ESTUDIO DEL PROYECTO.....	19
2.3 CONCEPTUALIZACIÓN .....	20
2.3.1 CONCEPTOS .....	20
2.3.2 ESTUDIO DE MERCADO .....	27
2.3.3 ESTUDIO TÉCNICO .....	32
2.3.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	35
2.3.5 ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA .....	38

2.4 MARCO LEGAL .....	40
2.4.1 LA REGULACIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS .....	40
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	42
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	42
3.1.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	43
3.2 ENFOQUE Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	45
3.2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	45
3.2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
3.3.1 DISEÑO.....	46
3.3.2 POBLACIÓN.....	46
3.3.3 MUESTRA .....	47
3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS .....	49
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS.....	50
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	50
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	51
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS .....	52
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS .....	52
3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO .....	52
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	53
4.1 RESULTADOS GENERALES DE LA ENCUESTA .....	53
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	68
5.1 CONCLUSIONES.....	68
5.2 RECOMENDACIONES .....	69
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD .....	71
6.1 ESTUDIO DE MERCADO.....	72
6.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y LA INDUSTRIA .....	73
6.1.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	74
6.1.3 ESTRATEGIA DE MERCADOS Y VENTAS.....	75
6.1.4 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO .....	77
6.2. ESTUDIO TÉCNICO.....	83

6.2.1 ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN .....	84
6.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	88
6.3.1 ESPECIFICACIÓN DE LAS CLASES DE PUESTOS .....	89
6.3.2 PERSPECTIVA GENERAL DE LA MICROFINANCIERA .....	95
6.3.3 ANÁLISIS SOBRE ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	97
6.4 ESTUDIO LEGAL .....	97
6.4.1 ORGANIZACIÓN JURÍDICA.....	97
6.5 ESTUDIO FINANCIERO.....	99
6.5.1 INVERSIÓN INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	100
6.5.2 SENSIBILIZACIÓN DEL PROYECTO.....	105
BIBLIOGRAFÍA.....	112
ANEXOS.....	115

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Las 10 mejores Instituciones de Microfinancieras .....	12
Tabla 2. Marco legal las IMFs de Honduras .....	41
Tabla 3. Congruencia metodológica.....	42
Tabla 4. Operacionalización de variables .....	44
Tabla 5. Pasos del proceso de muestreo .....	46
Tabla 6. Actividad de los negocios encuestados .....	56
Tabla 7. Instituciones microfinancieras que operan en Lempira .....	73
Tabla 8. Tasas de interés por créditos otorgados .....	77
Tabla 9. Tasas a pagar en las cuentas de ahorro.....	79
Tabla 10. Comisiones por transacción realizada.....	80
Tabla 11. Categorías de clasificación de la cartera .....	82
Tabla 12. Tarifas a pagar por transacción realizada.....	83
Tabla 13. Funciones del gerente general.....	89
Tabla 14. Funciones del jefe de cartera y crédito.....	90
Tabla 15. Funciones del oficial de negocios .....	91
Tabla 16. Funciones del contador .....	92
Tabla 17. Funciones del auxiliar contable.....	93
Tabla 18. Funciones del cajero.....	94
Tabla 19. Estructura salarial.....	95
Tabla 20. Cronograma de ejecución del proyecto.....	99
Tabla 21. Tabla de amortización del préstamo .....	100
Tabla 22. Estado de resultados proyectado .....	102
Tabla 23. Balance general proyectado .....	103
Tabla 24. Flujo de efectivo proyectado.....	104
Tabla 25. Indicadores financieros esperados.....	104
Tabla 26. Estado de resultados proyectado, escenario 1 .....	105
Tabla 27. Indicadores esperados, escenario 1 .....	106
Tabla 28. Estado de resultado proyectado, escenario 2.....	106
Tabla 29. Indicadores esperados, escenario 2 .....	107
Tabla 30. Estado de resultado proyectado, escenario 3.....	107
Tabla 31. Indicadores esperados, escenario 3 .....	108
Tabla 32. Verificación de la concordancia del documento con el plan de acción .....	109

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Relación de variables independientes y dependiente.....	8
Figura 2. Determinación de la muestra .....	49
Figura 3. Etapas del muestreo .....	50
Figura 4. Contenido del capítulo seis .....	71
Figura 5. Proceso de crédito .....	81
Figura 6. Mapa de la macro localización .....	85
Figura 7. Mapa de la ubicación óptima .....	86
Figura 8. Mapa de llegada al negocio .....	87
Figura 9. Distribución de la microfinanciera .....	88
Figura 10. Organigrama de la empresa .....	89
Figura 11. Logo de la microfinanciera .....	96

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cartera de clientes atendidos en REDCAMIF .....	10
Gráfico 2. Distribución por rango de edades de los encuestados .....	53
Gráfico 3. Distribución por género de la población encuestada .....	54
Gráfico 4. Nivel de Escolaridad de la población encuestada .....	54
Gráfico 5. Distribución del tiempo que tienen de funcionar los negocios .....	55
Gráfico 6. Población encuestada que han obtenido Crédito en efectivo .....	57
Gráfico 7. Instituciones donde han solicitado los créditos .....	58
Gráfico 8. Cantidad de Crédito en efectivo que han solicitado .....	59
Gráfico 9. Tasa de interés que han pagado .....	59
Gráfico 10. Requisitos solicitados al momento de adquirir el préstamo .....	60
Gráfico 11. Tiempo de aprobación del crédito solicitado .....	61
Gráfico 12. Población encuestada que conocen una Microfinanciera. ....	61
Gráfico 13. Servicios que prefieren los encuestados .....	62
Gráfico 14. Mejor ubicación según la población encuestada .....	63
Gráfico 15. Forma de pago más conveniente para la población .....	63
Gráfico 16. Destino del crédito .....	64
Gráfico 17. Criterios que la población encuestada toma para elegir una IF .....	64
Gráfico 18. Opinión que tienen de los encuestados sobre los créditos solidarios .....	65
Gráfico 19. Distribución porcentual de las personas que están dispuestas a solicitar un préstamo solidario .....	66
Gráfico 20. Personas con quien los encuestados prefieren solicitar crédito solidario .....	66
Gráfico 21. Medios de publicidad que los entrevistados se entera de promociones .....	67

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

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo es realizado con el propósito de determinar la factibilidad para la apertura de una microfinanciera la cual estará ubicada en la ciudad de Gracias departamento de Lempira. La investigación se centra en el análisis de los diferentes factores que influyen en la apertura de una microfinanciera en dicho lugar y de esta manera lograr los objetivos que fueron propuestos al inicio de este tema de investigación.

Los microcréditos se han vuelto en una gran alternativa para las pequeñas empresas debido a su fácil acceso, a pesar que en los últimos años sea intensificado el interés a atender este sector y que en la banca tradicional se encuentran disponibles programas dirigidos para MIPYMES el acceso sigue siendo muy limitado, es por esto que nace la idea de realizar un estudio sobre determinar la factibilidad para la creación de una microfinanciera en un lugar que traería muchos beneficios a la población de dicho lugar.

El enfoque de la investigación es cualitativo y cuantitativo ya que se cuenta con preguntas y objetivos de investigación, así como la definición de las variables y atributos que son considerados en la encuesta elaborada para la recolección de datos y su análisis estadístico.

## **1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

En Honduras en la década de los 70 y 80 las IMFs (Instituciones Micro financieras) empezaron a surgir como ONGs, con el propósito de impulsar el desarrollo social debido a que facilitan el financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Las ONGs que manejaban programas de social o financiamiento se fueron denominando OPDs y las que dedicaron a mayores servicios de crédito se les paso a llamar Instituciones.

Las IMFs en su evolución llegaron hasta la conversión de OPDF (Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero), Financieras y Bancos, apoyadas muchas de ellas en dicho proceso por la Fundación Covelo desde 1985 cuando este era un programa PYME administrado por la ANDI.

La Fundación Covelo en el año de 1993 creó el programa de financiamiento de segundo piso, apoyando técnica y financieramente a las IMFs, orientando recursos financieros a las que se iban especializando como instituciones de crédito a la microempresa y que según evaluaciones presentaban una mejor estructura, planificación, administración y con políticas y condiciones de mercado que las hacía estar afianzadas como instituciones permanentes.

Los servicios que prestan estas Microfinancieras son los servicios de crédito y ahorro. Sin embargo, en los últimos años muchas instituciones han incorporado una gran variedad de servicios, tales como, seguros, envíos de dinero nacional e internacional, derivados, tarjetas electrónicas, cajeros, créditos para vivienda y automotrices entre otros. De acuerdo con Agüero (2011), El negocio del microcrédito se entiende como la actividad que provee servicios de crédito para las pequeñas unidades productivas, y que se diferencia de los créditos personales o comerciales que ofrece la banca.

Los recursos con los que operan tienen una diversidad de fuentes, que provienen desde donaciones de gobiernos y agencias internacionales, pasando por fondos de financiamiento de gobiernos locales, inversión de capital privado, captación de ahorro de las comunidades, hasta inversiones de capital de empresas y firmas internacionales.

Los microcréditos se han vuelto en una gran alternativa para las pequeñas empresas debido a su fácil acceso, a pesar que en los últimos años sea intensificado el interés a atender este sector

y que en la banca tradicional se encuentran disponibles programas dirigidos para MIPYMES el acceso sigue siendo muy limitado.

Para promover y fortalecer este tipo de industria el 13 de agosto del año 2003 se constituyó la Red de Microfinanciera de Honduras (REDMICROH) que se encuentra integrada por 26 instituciones de Microfinanzas (2 Bancos, 2 Sociedades Financieras, 5 OPDF, 16 OPD y 1 Institución de Segundo Piso), esta institución de encarga de prestar servicios de desarrollo empresarial para sus instituciones afiliadas y canalizar iniciativas, proyectos y recursos para el desarrollo de este importante sector.

Según datos proporcionados por REDMICROH a finales del 2014, en el departamento de Lempira, donde se realiza esta investigación, solo cinco IMFs tienen presencia en ese departamento; lo que representa tan solo el 2.8% de total de los clientes a nivel nacional.

## **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

La IMFs desempeña un papel clave en la economía de Honduras, ya que fácilmente los sectores minoritarios que luchan contra la exclusión social y financiera tengan acceso a créditos que ayudan a su desarrollo. De esta manera las empresas que se dedican a las microfinanzas están orientadas principalmente a prestar servicios financieros a las micro y pequeñas empresas (MYPE) así como a las personas de bajos ingresos que no son atendidos por el sistema bancario. Como menciona Sánchez (2010) es importante comprobar la calidad de los servicios microfinancieros y el acceso de los mismos, especialmente en los sectores vulnerables.

La escasa presencia de instituciones financieras formales hace que la población de Gracias dependa de los servicios que ofrecen los prestamistas locales, que por lo general resulta de con

un mayor costo para los habitantes. Sin embargo se han venido propagando y desarrollando nuevos servicios financieros a través de cajas rurales o bancos comunales, cooperativas, asociaciones y sistemas de financiamiento alternativo comunal que ha conseguido dinamizar el componente financiero del lugar, al mismo tiempo, se ha diversificar las actividades productivas debido a que las iniciativas financieras son elaboradas acorde a las necesidades y exigencias de los productores de la zona.

### 1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido a que la Banca de Consumo, Empresarial y Corporativa optan por apoyar con créditos, a la población económicamente activa o que tiene una fuente de pago segura dejando sin atender a los menos privilegiados, es por eso que es imprescindible impulsar el desarrollo productivo de este importante sector. Es por eso que las Microfinancieras juegan un papel esencial, ya estas se enfocan en el sector micro emprendedor que no cuenta con una fuente de pago regular y fuerte, y sin embargo representa una gran parte de la economía.

Según Sánchez (2010) una clara limitante que tienen las IMFs es que no existe diferenciación entre el crédito de consumo y el micro crédito, consecuencia de esto, las entidades privadas dedicadas al crédito de consumo ofrecen una metodología inapropiada, así mismo las empresas de tarjetas de crédito ofrecen sus servicios al mismo sector micro financiero, elevando de esta forma el riesgo de un sobreendeudamiento que representa resultados fatales.

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cuál es demanda potencialmente insatisfecha?
- ¿Cuánto es el monto necesario para realizar la creación de la microfinanciera y será rentable el proyecto?

- ¿Cuál es la localización óptima para el funcionamiento de la microfinanciera?
- ¿Qué exigencias legales se necesitan para llevar a cabo el proyecto?
- ¿Cuál es el diseño de la estructura organizativa de la microfinanciera?

## **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

- Determinar la factibilidad para la creación de una microfinanciera ubicada en la ciudad de Gracias, mediante un estudio técnico, económico, financiero, legal y organizacional para asegurar una toma eficiente de decisiones a los inversionistas.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar la demanda potencialmente insatisfecha en la ciudad de Gracias.
- Calcular el monto de la inversión para la creación de la Microfinanciera y a través de un estudio financiero determinar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar la localización óptima para el funcionamiento de la Microfinanciera.
- Describir las exigencias legales para poder llevar a cabo el proyecto.
- Diseñar la estructura organizativa de la Microfinanciera.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

Conforme Sampieri, Zapata y Torres (2013); entre las justificaciones de una investigación destacan los siguientes criterios: conveniencia o utilidad, relevancia social, implicaciones prácticas, valor teórico, aportaciones para la enseñanza y utilidad metodológica. De acuerdo a estos criterios en el presente tema de estudio se consideran relevantes los siguientes criterios:

### 1.5.1 CONVENIENCIA O UTILIDAD

Hoy en día las microfinancieras se han vuelto de vital importancia en el mundo de los negocios ya que en zonas rurales y semiurbanas por las diferentes condiciones tienen menos acceso a servicios financieros, es por eso que nace la idea de realizar este tema de investigación debido a que actualmente en la ciudad de Gracias Lempira la oferta de este tipo de servicios financieros es escasa y con este estudio se determinará si sería conveniente la apertura de una microfinanciera en dicha ciudad.

### 1.5.2 RELEVANCIA SOCIAL

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa de microcrédito en Gracias Lempira, se hizo necesario debido a que en estos momentos la ciudad presenta un crecimiento económico muy favorable, lo que hace de esto una oportunidad de inversión ya que los empresarios que venían prestando su servicio de manera informal, se encuentran legalizándose.

Al tener en cuenta que las entidades que prestan servicio de microcrédito están destinadas a ofrecer crédito a personas de niveles económicos muy bajos, y que no pueden acceder a una línea tradicional de crédito con un banco por no presentar las garantías exigidas, por lo tanto una microfinanciera en la ciudad de Gracias ayudaría a que los pequeños empresarios o personas naturales obtengan un crédito cumpliendo requisitos pero de una forma más rápida que en un banco.

### 1.5.3 IMPLICACIONES PRÁCTICAS

- Determinar una demanda potencial inicial que haría uso del servicio primeramente a nivel de la Ciudad de Gracias Lempira y posteriormente en las aldeas y caseríos del mismo municipio.

- Conocer qué porcentaje de la población actualmente utilizan los servicios financieros como parte de su diario vivir, ya que a través de eso se puede indagar aspectos importantes relacionados con la oferta del servicio. Por medio de este tipo de estudio también se puede conocer la frecuencia del uso del servicio, las preferencias de los posibles clientes en relación al tipo de servicio que se brindará a la población.
- En lo que se refiere al aspecto de la oferta, este estudio es muy valioso porque a través tanto de fuentes primarias como secundarias se puede determinar la cantidad de ofertantes a nivel local, dando con esto una idea del contexto competitivo el cual está enmarcado el presente proyecto.
- Como último punto, este estudio servirá de base para investigar los canales más comunes por los cuales se llega al cliente actualmente en servicios similares.

#### 1.5.4 UTILIDAD METODOLÓGICA

Este proyecto de investigación ofrece una base para el diseño de los servicios de microcréditos alternativos que se acoplen a las necesidades de los microempresarios así como también a los comerciantes individuales que operan en la ciudad de Gracias departamento de Lempira, a través de la creación de una sociedad microfinanciera que tendrá como propósito ofrecer alternativas de financiamiento a los emprendedores que lo necesiten.

#### 1.6 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Se identificaron en este estudio las variables siguientes:

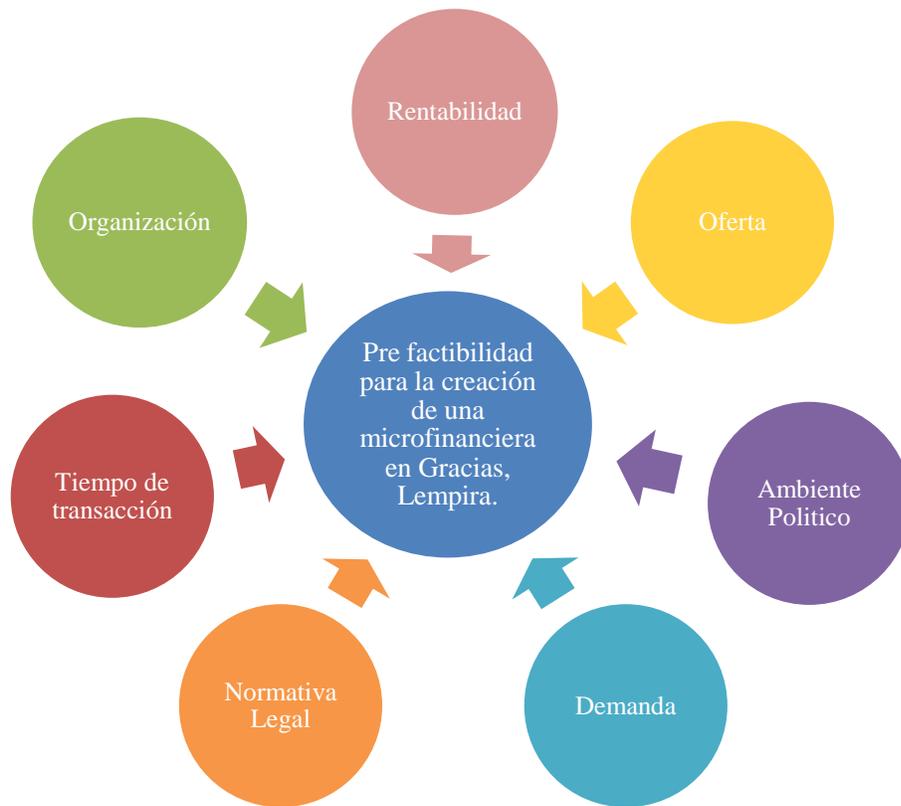
VARIABLES INDEPENDIENTES:

- Rentabilidad
- Oferta
- Ambiente Político

- Demanda
- Normativa Legal
- Tiempo de transacción
- Organización

Variable dependiente:

- Factibilidad para la apertura de una microfinanciera en Gracias Lempira



**Figura 1. Relación de variables independientes y dependiente**

## 1.7 DELIMITACIÓN

### Delimitación Teórica

Esta investigación se enfoca en el análisis de determinar la relación entre los factores macroeconómicos claves (Rentabilidad, oferta, demanda, ambiente político, y normativa Legal) en el comportamiento de la creación de una empresa dedicada a los microcréditos.

Los factores macroeconómicos objeto de estudio son: Rentabilidad, oferta, demanda, ambiente político, y normativa Legal, los cuales se seleccionaron por ser las variables que están estrechamente ligadas al proceso de la creación de una microfinanciera en el país, para el estudio del proyecto pueden existir otros factores macroeconómicos que están relacionados con el comportamiento de la creación de una microfinanciera, pero que debido al tiempo de la investigación no se consideraron.

#### Delimitación Geográfica

La investigación cubre la ciudad de Gracias Lempira, Honduras, como la zona de estudio en la cual se analizará el comportamiento de la creación de una microfinanciera.

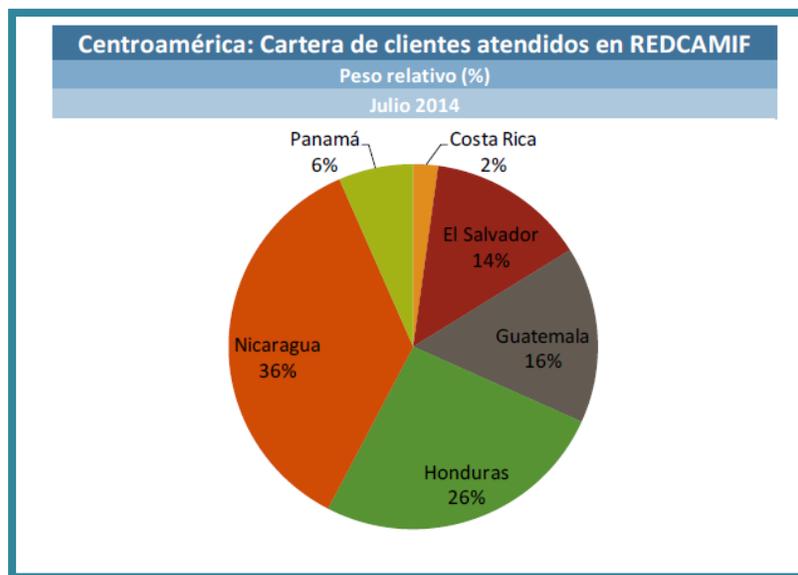
#### Delimitación Temporal

Este estudio se desarrollará apartir de 18 de abril hasta el 15 de junio del presente año.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En los últimos años el desarrollo del microcrédito en Honduras ha tenido un importante crecimiento. A raíz de que su principal objetivo es respaldar la actividad empresarial individual e impulsar un crecimiento más equitativo de los sectores que carecen de los recursos. Según datos publicados por REDCAMIF (2014), el sector micro financiero constituye un pilar importante para el fortalecimiento de la economía del país y fundamentalmente en las áreas rurales donde el acceso a los recursos financieros es escaso. De los seis países centroamericanos que integran esta organización, Honduras se encuentra en el segundado lugar con el 26% del total de la cartera de clientes.



**Gráfico 1. Cartera de clientes atendidos en REDCAMIF**

Fuente: (Dirección de Inteligencia Económica (SIECA), 2015, p. 6)

El principal propósito de estas instituciones es permitir a las personas que no son atendidas por la banca convencional a brindarles acceso a mejores recursos y servicios financieros para alcanzar auto sostenibilidad económica y mejorar sus estándares de vida.

## 2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO-ENTORNO

Los inicios de la Microfinanzas aparecen con el economista Muhammad Yunus, gracias a la iniciativa de creación de un proyecto social el cual denominado como Banco de los Pobres, con la finalidad de promover servicios financieros dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Entre los objetivos de era además crear oportunidades de autoempleo.

Las evidencias provenientes de los millones de clientes de las microfinanzas de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria... Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, de manera que les permite enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género. (Littlefield, Morduch, & Hashemi, 2003, p. 1)

### 2.1.1.1 EXPERIENCIA INTERNACIONAL DE LAS MICROFINANZAS

A través del tiempo las microfinanzas han evolucionado a nivel internacional. Las IMFs han expandido su horizonte alrededor del mundo, a pesar de ello sus actividades siguen permaneciendo en ciertas regiones específicas.

Internacionalmente las principales instituciones que impulsan las Microfinanzas se pueden mencionar Opportunity International, FINCA, ACCION, ProCredit, el Banco Mundial de las Mujeres y Grameen Bank. También están las organizaciones que son de carácter benéfico y se concentran en el otorgamiento de créditos como Grameen, FINCA y Opportunity Int. Estas entidades pertenecen a asociaciones que tienen fines filantrópicos que suelen recibir donaciones y aportes de fondos privados y además asistencia técnica gratuita. (Delfiner, Pailhé, & Perón, 2006)

Debido a que la industria microfinanciera no ha evolucionado equitativamente, la distribución de tamaño de la industria es altamente sesgada como muestran algunos estudios, son pocas las grandes IMFs que atienden al total de los clientes. Como ejemplo, un análisis basado en datos de 1.500 IMFs operando en 85 países de Asia, África y Latinoamérica encuentra que el 3%

de las instituciones más grandes cubren más del 80% del total de miembros de las IMFs. (Fondo Monetario Internacional, 2005)

Hay tres fuentes de los servicios de microfinanzas: instituciones formales, como bancos rurales y cooperativas, los semiformales, como las organizaciones no gubernamentales y grupos informales incluyendo prestamistas de dinero. Las mujeres y los pequeños empresarios se benefician más de las microfinanzas.

Devex clasificó las 10 mejores instituciones microfinancieras según la cantidad de personal, información sobre los prestatarios activos y cartera de créditos bruta. De acuerdo a esos requerimientos la IMF más grande es BRAC seguida por Grameen Bank, ambas ubicadas en Bangladesh. Además se aprecia que entre los primeros lugares se encuentran cuatro instituciones ubicadas en la India, se puede apreciar que en el quinto lugar se localiza Compartamos Banco de México, siendo la única entidad Latinoamérica en la tabla. Como rasgo diferencial, se observa que las carteras de estas entidades están más concentradas en un menor número de clientes en comparación con las IMF de Bangladesh. Como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 1. Las 10 mejores Instituciones de Microfinancieras**

N°	Nombre	Ciudad	Tamaño de equipo	Número de prestatarios	Cartera de créditos bruta
1	BRAC	Bangladesh	44,306	más de 5 millones	\$ 646 millones
2	El Banco Grameen	Bangladesh	25,283	más de 8,3 millones	\$ 939 millones
3	SKS Microfinance	India	22,733	más de 7,3 millones	\$ 925 millones
4	ASA	Bangladesh	21,298	más de 5 millones	\$ 531 millones
5	Compartamos Banco	México	13,298	2,3 millones	\$ 840 millones
6	BASIX	India	10,000	1,5 millones	\$ 281 millones

<b>7</b>	Bandhan	India	9,754	3, 8 millones	\$ 733 millones
<b>8</b>	Banco de Vietnam para Políticas Sociales	Vietnam	8,900	8,5 millones	\$ 4.9 mil millones
<b>9</b>	Spandana Sphoorty Financial Ltd.	India	8,328	casi 4,2 millones	\$ 778 millones
<b>10</b>	ACLEDA	Camboya	7,340	272,300	\$ 1000 millones

Fuente: (Devex, 2011)

En los países del área Centroamericana donde el sector informal forma parte de la actividad económica y productiva de los países, el micro financiamiento se ha transformado en una opción para la reducción de la pobreza. Según un estudio realizado por la CEPAL (Álvarez, 2009), el sector MIPYME representa más del 90% de la estructura empresarial de la región y además contribuye entre el 20% y el 50% del PIB.

#### 2.2.1.2 IMPORTANCIA DE LAS IMF<sub>s</sub> EN ALGUNOS PAÍSES

A nivel internacional no existen datos sobre la cantidad de las IMF<sub>s</sub> que existen, sin embargo por The Microfinance Information Exchange (MIX), se tiene acceso a una información financiera detallada sobre el desempeño social de las instituciones microfinancieras afiliadas a esta institución.

De los datos disponibles por medio de MIX, para el año 2013, la cartera total de IMF<sub>s</sub> creció ligeramente en un 7% en monto y 1% en prestatarios, mientras que el crédito a la microempresa se mantuvo relativamente estable con -2% en monto y 5% en número de préstamos. La cartera de microempresa en la región representa más del 50% de la cartera total de las instituciones analizadas.

En la publicación de marzo de 2015 de la Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA) señala que en existen estudios previos que afirman que el desarrollo

del sector micro financiero es recomendado porque además de crear fuentes de empleo, brindan un gran aporte al producto interno bruto de los países donde hay importante presencia micro empresarial.

Como los microcréditos son dirigidos en su mayoría a la micro y pequeña empresa, un dato relevante es que en América Latina y el Caribe para el año 2008 este sector representaban aproximadamente entre 65% del empleo y sus aportaciones al PIB oscilaban entre el 30%. Esto demuestra la importancia de estas instituciones para el desarrollo de la economía de cada país.

Las microfinancieras han diseñado sus productos y servicios de tal manera que se ajusten tanto al negocio como a la economía de sus clientes. Lo que ha permitido mejorar en gran medida los estándares de vida de los habitantes, y de esta forma que las actividades desempeñadas traigan consigo resultados positivos en la economía de la población en general.

Alonso (2014) afirma: “El sector microfinanciero, resulta ser una alternativa altamente atractiva con una alta rentabilidad y una escasa competencia en muchos casos. El cada vez mayor interés económico en las microfinanzas muestra un gran número de opiniones a favor” (p. 30). La evolución de este sector provoca que los bancos convencionales muestren un interés en mejorar e innovar con nuevas formas de negocios.

### 2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO

El micro-entorno o entorno específico rodea al sector al que pertenece la empresa y afecta de manera concreta a cada una de las empresas. Para analizar el micro-entorno nos centraremos en tres fuerzas competitivas:

1. La intensidad de la competencia, ya que en la actualidad existen cuatro microfinancieras próxima en la zona.

2. En cuanto a los competidores potenciales, ya que al no haber IMFs cercanas, el objetivo será ofrecer un servicio diferentes y de gran calidad.
3. Respecto del poder de negociación de los clientes se establece los precios que más nos convengan y beneficien, ya que no hay competencia y los clientes no acudirán a otras Instituciones.

### 2.1.2.1 INSTITUCIONES ACTIVAS EN EL ÁREA DE LAS MICROFINANZAS Y MICROCRÉDITO

En el país, actualmente, la REDMICROH está integrada por 24 microfinancieras a nivel nacional, el objetivo de esta entidad es impulsar proyectos de sus afiliados que tengan un de beneficio y estén relacionados con la microfinanzas.

Según datos proporcionados para marzo del 2015 la REDMICROH atienden a 179,550 clientes en todo el país; de esta clientela el 56% son mujeres y el 55% pertenece al área rural del país con una cartera de préstamos por L.1, 624 millones.

Las tres instituciones que atienden a mayor cantidad de clientes son Organización para el Desarrollo Empresarial Femenino ODEF financiera, Banco Popular y Hermandad de Honduras (HDH). Es claro que, aunque el sector presenta una expansión en cuanto al número de instituciones, la mayor proporción del mercado en cuanto a clientela, oficinas y cartera se concentra en estas tres instituciones.

### 2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

#### 2.1.3.1 DIFICULTADES DE LAS IMFS EN HONDURAS

El sector micro financiero a través de los últimos años se ha fortalecido gracias a esfuerzo propio y a la ayuda de la cooperación internacional. Sin embargo es imprescindible que el

gobierno genere mayor apoyo con creación de políticas encaminadas a la población más vulnerable del país (Sánchez, 2010).

Los riesgos que enfrentan las IMFs son múltiples y no siempre percibidos por éstas ni por las autoridades del sector. El proceso de gestación del marco jurídico del sector ... muestra la permanente preocupación por proteger el ahorro mientras se consideraba que el crédito no requería ningún tipo de prevención ya que las malas decisiones de colocación sólo repercutían en pérdidas de los accionistas o propietarios de las empresas. En la actualidad se han visibilizado otros tipos de riesgos y se han multiplicado los actores que intentan contribuir a disminuir el riesgo asociado con la operación de las IMFs desde muy diversas vías. (Conde, 2012, p.4)

Otro factor que repercute y afecta a las IMFs son las condonaciones de préstamos por parte del gobierno porque generan una cultura de no pago, y además al no ser otorgados sin los controles adecuados tienden a dañar el mercado.

El proceso de regulación de estas instituciones ha sido lento y costoso, ha demandado un gran esfuerzo de las OPDs, se han hecho cálculos de que este proceso ha costado entre 237 y 384 mil dólares a cada institución que se ha regulado. Pero sin bien es cierto esto representa una dificultad para el sector, también trae consigo nuevas oportunidades por el interés que despierta las IMFs para las organizaciones internacionales, las que están dispuestas a impulsar diferentes de programas en conjunto con el Estado para fortalecer el crecimiento de estas instituciones a nivel local.

No se ha buscado la permanencia del personal idóneo y especializado en el ente regulador, estando sujetos a cambios con cada nuevo gobierno, aun en los puestos técnicos, con lo cual se desaprovecha la experiencia acumulada y los recursos invertidos en la capacitación del personal.

Las OPDs prácticamente no tienen una instancia de supervisión específica y efectiva y no existe un plan por parte del gobierno que busque la graduación de las IMFs para lograr una mayor eficiencia y transparencia del sector.

Para Sánchez (2010) Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, no cuenta con una regulación específica que busquen manejar prudentemente de los ahorros de sus socios. Las cooperativas afiliadas a la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH) han optado por la autorregulación, a pesar de los acercamientos con la cooperación internacional y el ente regulador para el diseño de una ley específica que busque un marco prudencial específico para este segmento.

Para Sánchez (2010) Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, no cuenta con una regulación específica que busquen manejar prudentemente de los ahorros de sus socios. Las cooperativas afiliadas a la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH) han optado por la autorregulación, a pesar de los acercamientos con la cooperación internacional y el ente regulador para el diseño de una ley específica que busque un marco prudencial específico para este segmento.

El sector de las microfinanzas cada vez se ha fortalecido a raíz del impacto social, la amplia cobertura de sus servicios, la diversificación de sus productos y amplia cobertura crediticia al mercado de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), y a los sectores desatendidos por la banca formal.

Durante el 2011 se expandió considerablemente la cartera de préstamos por primera vez en muchos años y la calidad de la cartera mejoró notablemente. La actividad económica influye de manera directa sobre la industria en el país y de la misma forma afecta a cada institución en particular.(REDCAMIF, 2013, p. 2)

## **2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO**

A continuación se proseguirá a detallar las teorías de sustento para el desarrollo de este proyecto, que tienen como propósito fundamental responder al problema planteado, detallando cómo se llevaran a cabo cada una de las teorías escogidas.

### 2.2.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

En este estudio se hace un examen a fondo sobre las fuentes secundarias y primarias de la investigación de mercado, se define la tecnología a implementar, se establece los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

El estudio de factibilidad reúne toda la información necesaria para evaluar la viabilidad de negocio así también definir cuáles serán los lineamientos para poner lo en marcha. Este estudio es fundamental porque sirve como guía para quienes estarán al frente de la institución.

### 2.2.2 ESTUDIO DEL PLAN DE NEGOCIO

Es un proceso que involucra la evaluación del ambiente y las fuerzas internas de una organización, para lograr establecer los objetivos a corto y mediano plazo, de esta manera partir de ello desarrollar un plan de acción para conseguir las metas propuestas y análisis de los resultados.

La planeación es una guía de acción, ya que permite contar con metas anuales y además llevar de control de los indicadores del desempeño e identificar las fallas que se produzcan para tomar medidas correctivas. Todo esto permite tener un panorama claro de la empresa.

Para realizar el proceso de planeación se deben tener presente los siguientes pasos:

- El análisis del entorno: que abarca la demanda de nuevos servicios, el grado de competencia, la regulación que existe en la industria y la disponibilidad de tecnología, que implica la automatización con la finalidad de reducir costos y ser más eficientes y la última fuerza, se vincula con la cooperación internacional. El análisis de dichas fuerzas permite identificar amenazas y oportunidades.

- El análisis interno, se refiere a la organización, productividad y eficiencia, cartera, aspectos financieros y el alcance del mercado. Con el análisis interno se busca identificar fortalezas y debilidades,
- Definición de objetivos a mediano plazo y metas anuales con base al aprovechamiento de oportunidades y fortalezas, así como reducir debilidades. Es común que las instituciones de microfinanzas deban repensar su misión y visión con la finalidad de analizar el mercado que atienden y el tipo de producto financiero, en función a las necesidades de sus clientes y capacidades internas.
- Elegir la estrategia, para definir el conjunto de acciones a ejecutar. La estrategia es el vínculo entre los objetivos que se establecen, los recursos requeridos y las acciones. Dada su simplicidad, las instituciones de microfinanzas pueden utilizar el modelo de matriz producto-mercado para seleccionar las estrategias que aseguren su crecimiento y consolidación.
- Por último, desarrollar los indicadores que permiten medir el grado de cumplimiento de las metas, definir el tiempo de medición, así como los responsables dentro de la organización.

### 2.2.3 ESTUDIO DEL PROYECTO

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.(Baca, 2010, p. 2)

## 2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

Si queremos completar con éxito un estudio de factibilidad tenemos que tener en cuenta las diferentes herramientas que son claves para poder ayudar en la toma de decisiones a los posibles inversionistas de este proyecto, por este motivo es importante desarrollar los diferentes estudios para lograr el propósito de esta investigación y estos estudios previos a la inversión en determinado proyecto son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, legal y estudio de evaluación financiera. También se presentan las definiciones y conceptos relevantes para la realización de este estudio.

### 2.3.1 CONCEPTOS

*Ahorro:* parte del ingreso disponible presente de un agente económico que no es gastado en consumo: requiere suprimir un consumo actual y diferirlo para algún momento en el futuro. El ahorro puede adoptar las siguientes formas: a) Acumulación de saldos monetarios (atesoramiento), b) Acumulación de activos financieros o de activos reales y c) Acumulación de capital humano.

*Ahorro financiero:* Conjunto de activos rentables emitidos, tanto por el sistema financiero como por el Gobierno, que han sido acumulados a través del tiempo.

*Activo:* Representa los bienes y derechos de la empresa.

*Análisis financiero:* Es un conjunto de principios, técnicos y procedimientos que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas.

*Autorización:* Por lo general de un banco a un vendedor, para adquirir, con y sin recursos, letras, documentos y/o bienes hasta un monto estipulado.

*Costo:* en un sentido amplio, es la medida de lo que se debe dar o sacrificar para obtener o producir algo. En una empresa es el valor de los insumos y factores productivos requeridos en la producción. Los insumos o recursos propios de la empresa se valorizan en base a su costo alternativo y los insumos contractuales al valor establecido por contrato.

*Costo de transacción:* Tiempo, esfuerzos y gastos necesarios para transferir un activo del vendedor al comprador

*Capacidad de endeudamiento:* Magnitud que representa el importe total de recursos que una persona puede tomar prestados sin altas probabilidades incurrir en insolvencia o iliquidez.

*Capital pagado:* Es la parte del capital suscrito que los accionistas de la empresa han pagado completamente, y por consiguiente ha entrado en las arcas de la empresa.

*Capital social:* Monto de capital accionario de una empresa, en valor a la par, que ha sido suscrito por los accionistas.

*Capitalizar:* Fijar el capital que corresponde a determinado rendimiento o interés.

*Cartera:* Posesión de títulos por un individuo o por una institución. La cartera puede incluir bonos, acciones, certificados de depósitos bancarios, oro, entre otros.

*Central de riesgos:* Servicio consistente con el análisis de la información suministrada por las entidades de crédito sobre los riesgos bancarios asumidos por personas o empresas, con objeto de identificar a los prestatarios que puedan originar problemas de reembolso.

*Clasificadores de riesgo:* Empresa dedicada a analizar la solvencia financiera de las entidades y compañías importantes.

*Consolidación de deuda:* Conversión de las deudas pendientes acorto plazo en deudas a largo plazo.

*Contrato:* Acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer, alguna cosa.

*Crédito:* obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. Pueden ser recursos financieros o referirse a bienes y servicios.

*Crédito al consumo:* Crédito otorgado por una empresa a sus clientes para la adquisición de bienes y servicios.

*Crédito grupal:* Mecanismo crediticio que permite a un grupo de individuos proporcionar garantías o avales a través de un compromiso grupal de pago.

*Crédito financiero:* Préstamo bancario otorgado a prestatarios locales o extranjeros por un monto y un plazo fijos y cuyo uso no se destina a una transacción comercial determinada.

*Crédito a plazos:* Préstamo que se reembolsa en una serie de pagos regulares e idénticos.

*Crédito para activos fijos:* Producto microfinanciero en que los préstamos se desembolsan expresamente con el propósito de adquirir activos fijos, que ayudan en el volumen de producción y el ingreso.

*Crédito sindicado:* Crédito o préstamo otorgado por un grupo de bancos, generalmente porque el monto es demasiado elevado para un sólo banco.

*Depósitos:* Crédito admitido por un banco en favor de una persona natural o jurídica, en cumplimiento de un contrato de cuenta corriente bancaria. El depósito bancario implica

solamente la creación de una relación de acreedor y deudor. El banco puede emplear el dinero depositado para conceder préstamos a terceros, con el límite que fijen las normas sobre encaje.

*Depósito de Ahorro:* depósito que se hace en un banco comercial u otra institución financiera autorizada, de plazo indefinido y que gana interés de acuerdo a períodos previamente establecidos (90 días, 6 meses, 1 año, etc.). Se puede girar sobre ellos en cualquier momento, pero si el giro se realiza antes de cumplirse el período pactado de pago de intereses, éstos dejan de ser percibidos por el depositante. Tiene una liquidez superior que el depósito a plazo.

*Depósito a plazo:* Depósito mantenido en una institución bancaria por una persona o empresa y del que no puede disponerse hasta después de transcurrido un período de tiempo o bien después de notificar, con el preaviso fijado, la intención de retirarlo.

*Dinero:* Medio de cambio (pago) de aceptación generalizada. Vale decir, es cualquier cosa aceptada por todas las personas en pago de bienes y servicios. Las funciones más importantes del dinero son las del medio de cambio, depósito de valor y unidad de cuenta.

*Desembolso:* Término utilizado en contabilidad y finanzas para referirse al pago en efectivo.

*Deuda:* Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado.

*Deuda a corto plazo:* Obligaciones de pago con vencimiento inferior al año.

*Deuda a largo plazo:* En el caso de un banco de desarrollo, se trata de las obligaciones (tales como créditos y bonos) con un vencimiento superior a cinco años a partir de la fecha de emisión.

*Economía:* ciencia cuyo objeto de estudio es la organización social de la actividad económica. En otras palabras, economía es la ciencia de como las sociedades resuelven o podrían resolver sus problemas económicos.

*Evaluación de crédito:* También llamada diagnóstico o acreditación. Las evaluaciones abarcan valoraciones instrumentales, ejercicios de calificación y otras actividades que pueden determinar el desempeño de una institución en términos financieros, operativos y gerenciales.

*Ingreso Disponible:* es el ingreso nacional recibido por las familias provenientes de todas las fuentes (salarios, intereses, transferencias, etc.), menos los impuestos.

*Inversión:* es aquella parte de la producción que no se destina al consumo inmediato, sino a la producción de nuevos bienes de consumo o nuevos bienes de capital. En este sentido, es equivalente a la acumulación de activos físicos.

*Interés:* Provecho, utilidad y ganancia. Lucro producido por el capital. Valor que en sí tiene una cosa.

*Medios de pago:* Es todo el dinero que emite el Banco de la República y que se encuentra en manos de los habitantes del país. Los economistas dicen: "el crecimiento de los medios de pago se debe controlar para evitar un aumento de la inflación o el aumento del índice de precios al consumidor". Los medios de pago se pueden definir como la suma de dinero en cuentas corrientes que tienen las personas y las empresas en los bancos comerciales y el efectivo en poder del público. Ese dinero representado en los medios de pago aumenta todos los días, porque el Banco de la República emite pesos cuando cambia dólares, cuando presta dinero al sistema financiero o cuando presta al gobierno.

*Microfinanciera:* Es una organización y/o institución, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los de clase necesitada. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

*Microcrédito:* se define como el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, debido a que no cuentan con activos que los respalden y a que la información sobre sus proyectos es deficiente. El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de microfinanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos.

*Mercado:* En otras épocas se consideraba el mercado como el sitio donde se encontraban compradores y vendedores. El concepto de mercado se ha ampliado notablemente debido al avance en las comunicaciones y los nuevos productos financieros, y corresponde a la relación establecida por las fuerzas de demanda y oferta. Se puede decir que el mercado no tiene fronteras ni de imitaciones físicas o de lugar, pues lo conforman el conjunto de circunstancias, medios y elementos que acercan la oferta de la demanda.

*Necesidades Básicas:* Aquellas que se consideran imprescindibles para conservar la vida y desarrollar adecuadamente las potencialidades de los seres humanos. Un tipo de las necesidades básicas son las llamadas “materiales”, que se refieren a la provisión de fuentes de trabajo y de servicios específicos como educación, salud, alimentación, vivienda, agua potable y previsión social .

*Perfil del proyecto:* Esta es la etapa que sigue a la "idea de proyecto" en la cual se recopila toda

la información secundaria referente al proyecto, con el propósito de descartar todas las alternativas que aparezcan como no viables o claramente inconvenientes. Es el nivel de profundidad que se exige para registrar las propuestas de inversión en los bancos de proyectos

*Poder adquisitivo:* Es la capacidad que tiene el salario y otros ingresos para comprar bienes y servicios.

*Préstamo:* Jurídicamente, es un contrato por el cual una persona, denominada el prestamista, entrega un bien que le pertenece, a otra persona, llamada prestatario, a fin de que este se sirva de él con cargo de restitución después de un cierto período.

*Producto:* en su acepción amplia, comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica, de un individuo, empresa o nación. También se lo emplea como sinónimo de producto nacional.

*Salario:* remuneración del factor trabajo, que incluye todos los ingresos procedentes del empleo. En el lenguaje popular se acostumbra a distinguir entre sueldo y salarios. En esta acepción el salario corresponde a la remuneración de los obreros como algo distinto a los sueldos, que serán las remuneraciones de los empleados. Para el análisis económico, dicha distinción carece de importancia.

*Servicio:* sinónimo de bien intangible. Toda prestación de carácter intangible que contribuye al bienestar de las personas, ya sea individual o colectivamente. Son servicios la atención de un peluquero, o la que concede un médico a un enfermo.

En teoría económica no existe diferencia conceptual entre bienes y servicios, y distinguir entre ellos es totalmente irrelevante. Dicha distinción sólo tiene importancia desde el punto de vista práctico.

*Sueldo*: remuneración contractual fija que por su trabajo percibe el empleado y que se paga por períodos iguales y determinados de tiempo. Para el análisis económico es sinónimo de salario.

En su acepción corriente se distingue del salario por el período de pago que cubre y en la forma que adopta dicho pago.

*Valor*: aquella cualidad que poseen los bienes que los hacen deseable, por su capacidad para satisfacer las necesidades humanas. En otras palabras, los bienes tienen valor en la medida que proporcionan utilidad o satisfacción a su poseedor. No obstante, se debe distinguir entre valor de uso y valor de cambio.

*Variable*: número o concepto capaz de tomar distintos valores. En matemáticas una variable es simplemente un concepto abstracto sin contrapartida real. En economía, las variables están referidas a ciertos elementos por esa disciplina, como el producto, el precio, el consumo, etc.

### 2.3.2 ESTUDIO DE MERCADO

En el estudio de mercado se analiza la información relevante para la decisión final de una investigación.

El estudio de mercado permite estudiar algunas variables sociales y económicas, que condicionan el proyecto aun siendo aparentemente ajenas a este. Entre ellas podemos mencionar: la tasa de crecimiento de la población, los niveles de ingresos de la misma, el precio de los bienes competitivos, el precio de los bienes complementarios, el crecimiento de algún renglón estratégico de la economía, las tarifas o subsidios cuando se trata de servicios públicos, los hábitos de consumo, las políticas de gobierno... En consecuencia, se trata de la recopilación y análisis de antecedentes que permita determinar la conveniencia o no de ofrecer un bien o servicio para atender una necesidad, ya sea que esta se manifieste a través de la disposición de la comunidad a cubrir los

precios o tarifas, o que se detecte a través de presiones sociales ejercidas por la comunidad. (Miranda, 2005, p. 90)

El estudio de mercado tiene por objetivo suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto determinado. Además, de analizar las características de los consumidores y de esta forma poder orientar los esfuerzos a satisfacer las necesidades de los clientes, lo que hace que uno de los factores centrales al estudiar proyectos se la determinación del mercado meta. (Ocampo, 2002)

Con el estudio de mercado se busca describir todo aquello que resulte importante para el proyecto ya que en base a esta información se elaborara el estudio financiero. “Se denomina estudio de mercado a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios, y el estudio de la comercialización.” (Baca, 2010, p. 7).

El estudio de mercados, en un proyecto más que describir y proyectar los mercados relevantes, deberá proporcionar la información de ingresos y egresos que de él se deriven. También es una parte muy importante, ya que proporciona información para la elaboración de los flujos de efectivo, en base a la proyección de la demanda, los precios, los ingresos, las condiciones de pago, los costos de insumos, etcétera. (Sapag Puelma & José Manuel, 2004)

La importancia del estudio de mercado radica en que:

*Se evitan gastos:* En muchas ocasiones, proyectos que a primera instancia parecen viables son descartados por estudios preliminares que arrojan información contraria. Así la inversión no se realiza y se evitan pérdidas del inversionista.

*Las decisiones se toman basadas en un mercado real:* Se conoce el ambiente donde la empresa desarrollará sus actividades económicas.

*Permite trazar varios rumbos:* tanto a la hora de llevar a cabo el proyecto, como en su funcionamiento.

Se sabe si el proyecto va a satisfacer una necesidad real.

*Ilustra sobre las fortalezas y debilidades de las empresas competidoras:* políticas de ventas, trato al cliente, seriedad en la entrega, calidad del producto o servicio, políticas de salarios, programas de capacitación, tecnología, proceso de producción en línea, etcétera.

*Se conoce la parte sobre la cual tiene control la competencia.* Esta información sirve al determinar las estrategias de penetración.

Al comenzar el estudio de mercado es necesario definir el objetivo fundamental y definir tres objetivos específicos que son: El producto o servicio, el consumidor, El sistema de distribución del producto, en base a los objetivos que se deben de cumplir en tal estudio, este se divide en cuatro análisis, que tienen que ver con la demanda, la oferta, el precio y la distribución. (Hernández & Hernández, 2001)

En base a los objetivos que se deben de cumplir en tal estudio, este se divide en cuatro análisis, que tienen que ver con la demanda, la oferta, el precio y la distribución.

En conclusión, se puede decir que el estudio de mercado es uno de los más importantes que integran el proyecto de inversión, ya que gracias a él, se podrá saber desde un principio si dicho proyecto será factible o no.

## Análisis de demanda

Consiste en estudiar la evolución histórica y proyectada de los bienes o servicios mediante la ayuda de estadísticas, entrevistas, cuestionarios y cualquier otro medio que nos permita conocer las características de los demandantes y mercado que se desea atacar o satisfacer.

Case & Fair, (1997) aseveran: “La pregunta acerca de qué factores y fuerzas determinan la demanda de dinero es uno de los temas centrales... La tasa de interés y el nivel del ingreso nacional (Y) son muy importantes en la determinación de cuánto dinero desean poseer las familias y las empresas” (p. 271).

Los elementos básicos en la determinación de la demanda son: los precios factibles del producto, el ingreso y egreso de los consumidores y los precios de los productos complementarios o sustitutos.

El análisis de la demanda del mercado se divide en dos fases: estudio de la demanda actual y proyección de la demanda futura. “La demanda actual puede ser local, regional, nacional o internacional. El conocimiento de la demanda actual sirve no solo para determinar el volumen que se consume en el presente, sino también para estimar la cantidad que se consumirá en el futuro” (Hernández y et al, 2001, p. 48). La proyección se hace tomando como base el comportamiento histórico y el análisis de los factores que influyeron en esa demanda.

El principal objetivo del análisis de la demanda, es demostrar la necesidad del servicio o producto que se plantea en el presente proyecto de inversión.

## Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que se ofrecen a distintos precios en un momento determinado. Los determinantes de la cantidad ofrecida son: el precio del bien, la

tecnología, la oferta de los insumos y las condiciones meteorológicas. “La oferta del mercado u oferta agregada de un artículo representa las diferentes cantidades del artículo que ofrecen a diversos precios, todos los productores de este artículo en el mercado en un periodo determinado”(Salvatore, 1992, p. 22). Otro dato imprescindible en este estudio es determinar la población. “Es un conjunto de datos referentes a determinadas características de un grupo de individuos u objetos. Es un conjunto de todos los individuos u objetos en estudio”(Océano, 1987, p. 719).

En el análisis de la oferta deben tenerse presentes varios aspectos que condicionan la factibilidad y estabilidad de un proyecto, entre ellos: localización de la oferta, desenvolvimiento histórico, estructura de la producción, capacidad instalada y ocupada, materia prima empleada, disponibilidad de mano de obra, existencia de sustitutos adecuados, fortalezas y debilidades de la competencia, planes de expansión, zonas controladas por la competencia, políticas de venta, número de empresas del mismo tipo. (Hernández y et al, 2001)

Este análisis, marca su importancia en establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que ésta será cubierta por la producción presente o futura del bien o servicio que se pretende introducir al mercado a satisfacer.

#### Análisis de precios

El precio se refiere a la cantidad de dinero que se tendrá que dar a cambio de los bienes o servicios, la función básica que el precio desempeña en el desarrollo del proyecto de inversión es como regulador del uso de los recursos monetarios, de la producción, de la distribución y del consumo.

Huerta Ríos & Siu Villanueva (2000) nos dicen: “Los factores a considerar para la concertación del precio de un producto son entre otros: le precio existente en el mercado interno y externo, el establecido por el sector público, el estimado en base al costo de producción, demanda, oferta, etc.” (p. 228).

Este análisis nos lleva a realizar el pronóstico del precio que habrá de tener el producto o servicio que se va a ofrecer y así también poder cumplir con parte del estudio económico-financiero.

### 2.3.3 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

Este estudio tiene como objetivo el indicar la viabilidad técnica del proyecto. Gómez (s. f.) afirma: “La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero” (p. 1).

Este proceso comienza con la definición de las variables. Para Hernández, Fernández Collado, C, & Baptista Lucio, P, ( 2010) “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse, Luego de definir las variables es necesario

determinar los parámetros de medición a partir de los cuales se establecerá la relación de variables enunciadas por la hipótesis” (p.93).

El estudio técnico o el análisis de ingeniería consiste por un lado en identificar y especificar las características que debe tener el activo fijo necesario para llevar a cabo la producción de un determinado bien o servicio, así como los diversos insumos que requiere para su adecuado funcionamiento, y por otro lado, diseñar la llamada función de la producción o el proceso que habrá de llevarse a cabo a la hora de prestar el servicio.

En particular, en el estudio técnico se deberán determinar los requerimientos de equipos para la capacitación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas del equipo a utilizar, se determinara la localización y a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación (Villareal, 2008).

De manera más específica el estudio técnico consiste en:

1. Estudio básico: abarca el tamaño, proceso y localización y distribución del proyecto y;
2. Estudio complementario: se refiere a las obras físicas, organización y calendario de actividades. (Huerta Ríos & Siu Villanueva, 2000).

El objetivo fundamental de este estudio, es diseñar la labor de producción lo mejor posible para que utilizando los recursos disponible, se obtenga el producto o servicio demandado a costos mínimos, con la calidad que satisfaga a los clientes, competitividad en el mercado y el compromiso empresarial necesario para dar el servicio con valor agregado a los clientes. (Ocampo, 2002)

El estudio técnico, resulta más difícil de realizar, cuando no se cuentan con los conocimientos técnicos necesarios para poderlo llevar a cabo. Y este a su vez es más complicado de elaborar, para un proyecto que consiste en la producción de un producto, que para la venta de un servicio.

#### Ubicación del proyecto

En los proyectos se recomienda identificar el lugar exacto en donde se construirán las instalaciones. La mejor localización depende del giro de la empresa con que se relaciona; por ejemplo, si se trata de un proyecto destinado a ofrecer servicios, la localización de las instalaciones se orienta a maximizar los ingresos.

Además, el fenómeno de la globalización impone criterios novedosos para la ubicación del proyecto, puesto que con la internacionalización de los mercados se ha generado una presión para investigar nuevos nichos de mercado (Ocampo, 2002).

Existen diversos factores que intervienen en la selección de la ubicación de la empresa, entre ellos:

- Factores institucionales: en la actualidad no hay leyes que restrinjan el establecimiento de ciertas empresas o que apoyen su establecimiento. Así, es necesario investigar minuciosamente en las legislaciones aspectos sobre la construcción, usos del suelo, ecología, salubridad, estímulos fiscales, etcétera.
- Servicios: es importante investigar sobre los principales servicios que requerirá la empresa como son: luz, agua, drenaje, teléfono y todos aquellos que requiere la empresa para su funcionamiento, ya que sin una adecuada investigación al respecto, se corre el

riesgo de no contar con la calidad de servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa.

- **Materias primas:** se analizan los proveedores y las distancias que los separan de la empresa, con el fin de disminuir costos de transporte y la rapidez de servicio. También se considera el volumen oportuno y suficiente.
- **Mano de obra:** en cuanto a los trabajadores, se analiza la existencia de mano de obra calificada y no calificada, la cantidad que se requiere de cada clase, de acuerdo con las tareas que hay que realizar y el costo de transportación a la empresa.
- **Ubicación estratégica:** se deben considerar aspectos como la comunicación que existe en lo referente a transporte, tanto para empleados como para consumidores.
- **Seguridad pública:** este factor tiene gran relevancia, debido a la responsabilidad que la empresa adquiere con el personal, proveedores y clientes de elegir una opción segura al establecer la empresa. (Hernández y et al, 2004)

La ubicación del proyecto radica su importancia, en que debe de ser determinado con exactitud para poder llegar al mercado que se desea atender.

#### 2.3.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En este apartado se tratan temas relevantes a la formación jurídica y funcional de una empresa, que deben ser considerados importantes para la elaboración de un proyecto de inversión.

Para este tipo de estudio es fundamental contar con una estrategia clara, que cuente con un encargado que vele por su correcto desempeño para Robbins & Coulter (2005) existen tres tipos de estrategias organizacionales: “Las estrategias de nivel corporativo, empresarial y funcional, los directivos de la organización son los responsables de las estrategias corporativas... Los gerentes de nivel medio son responsables de las estrategias empresariales y los gerentes de nivel inferior de las estrategias funcionales” (p. 22).

Se mencionan las formas jurídicas en las que se puede constituir una organización, y la importancia de los organigramas en el desempeño de las actividades de cualquier empresa.

#### Organización jurídica

Las formas en que una empresa se puede organizar jurídicamente son las siguientes:

- Sociedades mercantiles: se crean en virtud de un contrato en el que el grupo de sujetos estipula la creación de una persona moral independiente de ellos, con todos los atributos de la personalidad: nombre, domicilio, objeto, nacionalidad y patrimonio.
- Sociedad anónima: existe con una denominación y está compuesta exclusivamente por socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

Esto significa que un socio debe responder a pagos hasta por un monto equivalente al valor propio de sus acciones.

- Sociedad cooperativa: está integradas por personas de la clase trabajadora.

Estas sociedades tienen un número no menor de 10 y un capital variable. No persiguen fines de lucro, sino que procuran el mejoramiento social y económico de sus miembros.

(Hernández y et al, 2004)

Después de elegir la sociedad conveniente, se elabora el acta constitutiva respectiva, en la que se señalan todos los derechos y obligaciones de los socios, para cual se recomienda recurrir a un perito en la materia. El acta debe estar protocolizada ante un notario público debidamente acreditado.

En este apartado sólo se está hablando de personas morales, pero esto no quiere decir que las personas físicas no puedan realizar proyectos de inversión. El estudio de estos es para todo tipo de organización y para cualquier persona.

### Organización funcional

Toda empresa debe elegir la organización que requiere, de acuerdo a sus necesidades funcionales y presupuestales. Es necesario que la organización o empresario especifique el esquema de autoridad y sus funciones. También hay que señalar a la persona idónea para el puesto o de ser necesario, la capacitación para impartir las funciones de la posición.

Esto se logra a través de una detallada descripción de puestos, donde se señala la persona idónea para desempeñar un trabajo. Dicha persona debe de ser capaz de hacer más de lo que requiere el puesto en ciertos aspectos y no menos de lo que le exige en otros.

### Organigrama

El organigrama es otro elemento muy importante para llevar a cabo la organización funcional de un proyecto. Este es definido como, la representación gráfica de la estructura de una empresa, que muestra elementos del grupo y sus relaciones respectivas. (Hernández y et al, 2004)

En toda entidad económica en la que dos o más personas combinan sus esfuerzos para alcanzar el mismo fin, el organigrama es de suma importancia, ya que muestra cuál es el lugar de

los ejecutivos en la organización, quien debe encargarse de determinado problema, cuáles son las funciones principales de la empresa y la cadena de mando o estructura jerárquica de la misma.

### 2.3.5 ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

El estudio financiero es una de las etapas de un proyecto de pre factibilidad más importantes debido a que determina si el proyecto es viable o no es viable desde el punto de vista financiero. El objetivo primordial es proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones. De esta manera se podrá tener la información de cuáles son las necesidades de capital para la contratación de las personas que contengan el perfil adecuado con las exigencias de los alumnos, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

Todo estudio financiero debe tomar en cuenta el criterio costo-beneficio ya que permite determinar y comparar la rentabilidad de los proyectos, contrastando el flujo de costos y beneficios actualizados, que se desprenden de su implementación. Miranda (2005) sostiene que: “Los costos corresponden al valor de los recursos utilizados, en tanto que los beneficios son el valor de los bienes o servicios producidos por el proyecto. los costos financieros son las cantidades medidas en dinero que el agente económico paga por los bienes y servicios requeridos para la ejecución y la operación del proyecto, en tanto que los costos económicos señalan el valor que representan para la sociedad esos mismos bienes cuando se aplican a su uso alternativo más valioso” ( p. 46).

#### Criterio del Costo-Beneficio

Este criterio permite determinar y comparar la rentabilidad de los proyectos, contrastando el flujo de costos y beneficios actualizados, que se desprenden de su implementación. Los costos

corresponden al valor de los recursos utilizados, en tanto que los beneficios son el valor de los bienes o servicios producidos por el proyecto.

La evaluación se califica de "privada" cuando se considera el interés de una unidad económica concreta, también se denomina "evaluación financiera". Los costos y beneficios en este caso se miden a través de "precios de mercado" (Miranda, 2005, p. 45)

Sabemos, en principio, que los costos financieros no se pueden equiparar con los costos económicos del proyecto; en efecto, los costos financieros son las cantidades medidas en dinero que el agente económico paga por los bienes y servicios requeridos para la ejecución y la operación del proyecto, en tanto que los costos económicos señalan el valor que representan para la sociedad esos mismos bienes cuando se aplican a su uso alternativo más valioso (Miranda, 2005, p. 46)

Conceptos claves para un estudio financiero:

Presupuesto de inversiones: Se trata de organizar la documentación con el fin de identificar la magnitud de los activos que requiere la empresa para la transformación de insumos o prestación de servicios y la determinación del monto de capital de trabajo necesario para el funcionamiento normal del proyecto después del período de instalación. (Inversiones fijas, Inversiones diferidas, capital de trabajo.

Punto de equilibrio: es aquel en que el ingreso por ventas es igual al costo total de la Unidad Económica:  $\text{Ingreso} = \text{Gastos}$  (Fernández Camanioni & Sagaro Zamora, 2008).

Costos de producción: Durante el período de operación se pueden identificar cuatro clases de costos: en primer lugar los costos ligados más directamente a la producción del bien o a la

prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos administrativos propios de la organización de la empresa; por otro lado los costos causados por efecto del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno. (Costos de fabricación, gastos de administración, gastos de ventas, Ingresos, presupuesto de inversiones, costos de producción, presupuesto de producción, flujo neto de caja, programa de inversiones, programa de producción.

Aspectos que se deben contemplar en la evaluación financiera (Miranda, 2005, p. 200).

Evaluación financiera: consiste en los criterios de evaluación a partir de las inversiones, costos e ingresos de una propuesta de inversión distribuidos en el tiempo, con el fin de componer indicadores que sirvan de base estable, firme y confiable para la toma de decisiones.

Consideraciones del flujo de fondo: Horizonte del proyecto, presupuesto de inversiones, presupuesto de costos e ingresos de operación, el riesgo, costo explícito y costo de oportunidad, valor del dinero en el tiempo, indicadores de rentabilidad (valor presente neto VPN), tasa interna de retorno TIR, relación beneficio – costo, estudio de sensibilidad, evaluación de escenarios con riesgos.

## **2.4 MARCO LEGAL**

### **2.4.1 LA REGULACIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS**

Para la constitución y operación de las instituciones mencionadas existen diversos marcos legales, en la Tabla se presentan las agrupaciones de IMF acorde a lo identificado en el estudio Microfinanzas en Honduras y los marcos legales básicos asociados.

**Tabla 2. Marco legal las IMFs de Honduras**

Agrupaciones	No. IMF	Cartera (Millones de USD)	Marco Legal de Constitución y Operación
Bancos y Financieras de Microfinanzas	7	96.9	La ley del Sistema Financiero de Honduras indica en su artículo 3 que son instituciones del sistema financiero autorizadas para captar depósitos los Bancos Públicos y Privados, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, y las Sociedades Financieras. Dichas instituciones se registrarán por la ley mencionada, y en lo que fuese aplicable la Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, Ley del Banco Central, Ley de Seguros de Depósitos e Instituciones del Sistema Financiero, Ley Monetaria y las resoluciones emitidas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y por el Banco Central de Honduras (BCH). Lo no previsto en las leyes mencionadas quedará sujeto por lo prescrito por el Código del Comercio. Todos los documentos se encuentran disponibles en el sitio web del BCH.

## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

El propósito de este capítulo es dar a conocer el alcance que tendrá este tema de investigación en términos relacionados a los elementos de estudio, técnicas, procedimientos, fórmulas y métodos, que determinarán hasta donde será posible llegar con la investigación para el análisis de la factibilidad de este proyecto. Se describen los métodos llevados a cabo para realizar el estudio y las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

#### 3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Para probar la coherencia y congruencia entre los elementos del diseño de la investigación y facilitar la construcción de instrumentos para este estudio, se ha preparado la siguiente matriz metodológica basada en los principales elementos de la investigación:

**Tabla 3. Congruencia metodológica.**

CONGRUENCIA METODOLÓGICA			
Título	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas De Investigación
Estudio de pre factibilidad para la creación de una microfinanciera ubicada en gracias lempira.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la factibilidad para la creación de una microfinanciera ubicada en la ciudad de Gracias, mediante un estudio técnico, económico, financiero, legal y organizacional para asegurar una toma eficiente de decisiones a los inversionistas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la demanda potencialmente insatisfecha en la ciudad de Gracias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la demanda potencialmente insatisfecha?</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calcular el monto de la inversión para la creación de la Microfinanciera y a través de un estudio financiero determinar la rentabilidad del proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuánto es el monto necesario para realizar la creación de la microfinanciera y sería rentable el proyecto?</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la localización óptima para el funcionamiento de la Microfinanciera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la localidad óptima del negocio?</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las exigencias legales para poder llevar a cabo el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué exigencias legales se necesitan para llevar a cabo el proyecto?</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar la estructura organizativa de la Microfinanciera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es el diseño de la estructura organizativa de la microfinanciera?</li> </ul>

### 3.1.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Este proceso comienza con la definición de las variables. “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse.”(Hernández et al, 2010, p. 93). Luego de definir las variables es necesario determinar los parámetros de medición a partir de los cuales se establecerá la relación de variables enunciadas por la hipótesis. Las variables de esta investigación son las siguientes:

#### VARIABLES INDEPENDIENTES

- Rentabilidad
- Oferta
- Ambiente político
- Demanda
- Normativa legal
- Organización

#### VARIABLE DEPENDIENTE

- Estudio de Pre factibilidad para la creación de una microfinanciera en Gracias Lempira.

Al procedimiento donde se evalúan las variables se le conoce como definición operacional, y consiste en efectuar una serie de actividades que facilita la medición de las variables. “Conjunto de procedimientos y actividades que se desarrollan para medir una variable” (Hernández et al., 2010, p. 111).

**Tabla 4. Operacionalización de variables**

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Unidad de Análisis y Técnica de Medición	Indicador	Ítem No.
• Rentabilidad	“Relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones”(Zamora Torres A., 2008, p. 57).	Rentabilidad obtenida por las MIPYMES y comerciantes individuales ubicadas en Gracias Lempira.	Análisis de los resultados de la encuesta	Beneficio obtenido sobre la inversión.	VAN TIR
• Oferta	“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”(Baca, 2010, p. 41)	Servicio o bien que se está dispuesto a ofrecer.	Análisis de los resultados de la encuesta	Tamaño del mercado que constituye el porcentaje de la oferta.	4,5,6,7,8
• Ambiente político	“Son los aspectos del entorno que afectan en mayor medida la ejecución y gestión de un proyecto. Tanto la gestión de los políticos y miembros del gobierno”(Nieto, 2008, p. 1)	Los impedimentos políticos que afectan la realización de proyecto.	Análisis de los factores políticos.	Estudio político.	
• Demanda	“Cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”(Baca, 2010, p. 43)	Deseo de hacer uso de un bien o servicio específico.	Análisis de los resultados de la encuesta	Porcentaje de la demanda y competencia	10
• Normativa legal	“las leyes se aprueban como resultado de	Determinar la existencia de	Análisis de viabilidad legal	Estudio legal.	Requisitos legales

	necesidades y problemas sociales. Las leyes regulan y restringen ciertas actividades, así como establecen ciertos derechos.”(Nieto, 2008, p. 1)	normas o regulaciones legales que intervienen para la ejecución del proyecto.			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de transacción</li> </ul>	“intervalo de tiempo que transcurre entre el origen y el final de la operación financiera.”(Universidad a distancia de Madrid, s. f., p. 2)	Son los diferentes elementos que forman el producto y servicio final.	Análisis de los procesos de la institución	Tiempo que dura las operaciones efectuadas.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización</li> </ul>	“Elemento humano necesario para realizar el proceso productivo.”(Baca, 2010, p. 90)	Describir los objetivos y las operaciones del estudio organizacional de del proyecto.	Análisis de la estructura organizacional.	Estudio Organizacional	11,12,13,14

### 3.2 ENFOQUE Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo tiene un enfoque mixto porque se recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos obtenidos mediante el instrumento de investigación.

El enfoque mixto de la investigación, que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema.(Hernández et al, 2010, p. 544)

#### 3.2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El presente estudio se basa en una investigación descriptiva, porque está orientado a describir los diferentes factores que intervienen para la creación de una microfinanciera en una Ciudad como la de Gracias Lempira. Se hace un estudio de las variables independientes (Rentabilidad, oferta, demanda, ambiente político, normativa legal y costos) y la variable dependiente (estudio de pre factibilidad para la creación de una microfinanciera).

### 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.3.1 DISEÑO

El diseño de esta investigación es no experimental porque busca examinar las variables independientes, sin tener ninguna manipulación directa. Es de corte transversal ya que la recolección de datos se hará en un momento único y tiempo específico (Hernández et al., 2010).

#### 3.3.2 POBLACIÓN

La población es la suma de todos los elementos que comparten un conjunto común de características y que constituyen el universo para el propósito del problema de la investigación. La población objeto de este estudio serán las microempresas y comerciantes individuales, de los cuales se tomarán muestras para determinar los estados de las variables de interés de este proyecto.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas. Las MIPYMES y comerciantes individuales ascienden 9,001 en el departamento de Lempira (Sánchez, 2010, p. 20). Sin embargo, el dato exacto es desconocido por lo cual la población se puede considera como infinita.

**Tabla 5. Pasos del proceso de muestreo**

PASOS DEL PROCESO DE MUESTREO
• Determinar la Población y los Parámetros Pertinentes
• Escoger el Marco apropiado de Muestreo
• Escoger entre el muestreo probabilístico y el muestreo no probabilístico
• Escoger un Método de Muestreo
• Escoger el tamaño necesario de la Muestra
• Seleccionar la manera de Reunir la Información
• Validar la Muestra
• Analizar los datos y presentar los resultados

Fuente:(Ronald M. Weiers, 1996; pág. 102)

## Tipo de Muestreo

El Muestreo aplicado en este proyecto de investigación es el muestreo no probabilístico por juicio, ya que la selección de las unidades dependen de las características y se forma por conveniencia, los elementos de la población se seleccionan de forma deliberada con fundamento en el juicio del investigador.

En este tipo de muestreo permite que el investigador utilice su juicio para elegir a los elementos que se incluirán en la muestra, porque considera que son representativos de la población de interés.

### 3.3.3 MUESTRA

En este proyecto se considera que la representatividad de la muestra tendrá que ser definida por dos expertos para contar con un juicio a favor de las cuotas de interés del proyecto. La muestra es un subgrupo de elementos de la población seleccionado para participar en el estudio.

Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectúa la medición y observación de las variables.

#### *Cálculo de la Muestra*

Se utiliza la fórmula del programa STATS en el disco compacto del libro de Metodología de la Investigación (Hernández et al., 2010).

#### *Fórmula utilizada:*

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

*Dónde:*

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza

E = Error

N = Población

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

*Datos:*

N = 350

Z = 1.90

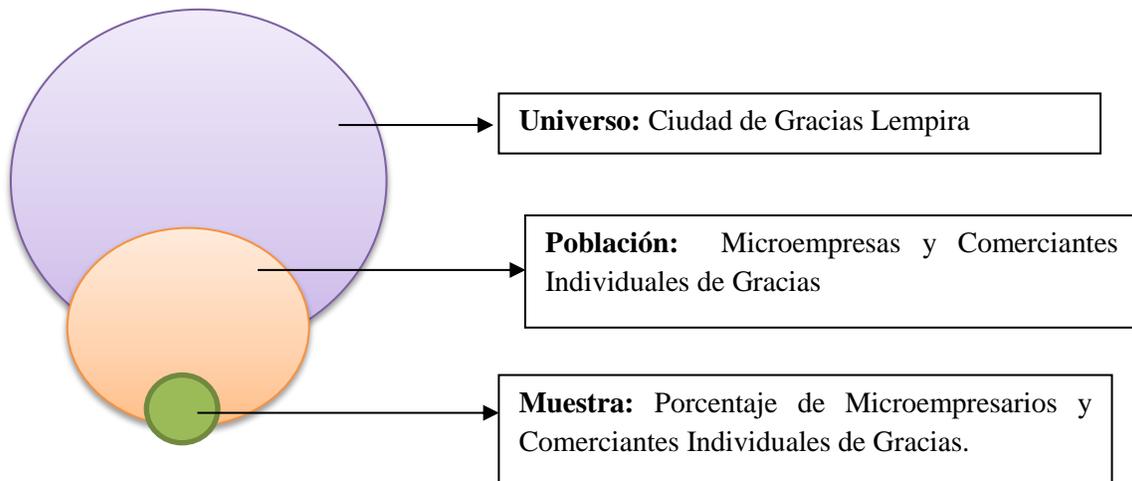
E = 8%

P = 50%

Q = 50%

$$n = \text{¿?} \quad \text{Muestra} = \frac{(1.90)^2(350)(0.50)(0.50)}{(0.08)^2(350-1) + (0.50)(0.50)(1.90)^2} = 101$$

De acuerdo a la aplicación de la fórmula, se determina que la muestra representativa de la población objetivo es de 101 Microempresas y Comerciantes Individuales. Debido a la limitante del tiempo se realizarán 80 encuestas pilotos que representan el 80% de total de la muestra, las cuales ayudarán a rectificar cualquier discrepancia que se encuentre en el proceso de aplicación de cuestionario con la finalidad del estudio, y permita la modificación para la aplicación final del cuestionario.



**Figura 2. Determinación de la muestra**

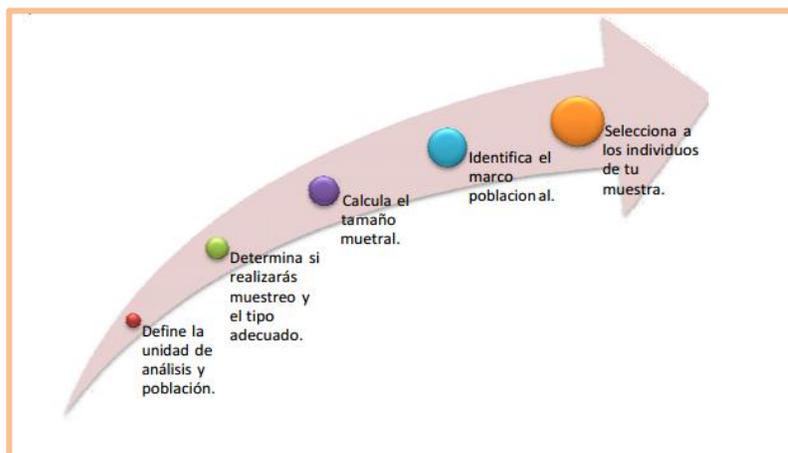
Para la tabulación de los resultados de las encuestas realizadas, se utilizará el programa de Microsoft Office Excel 2010, ya que es considerado como un programa lleno de herramientas útiles que facilitará el procesamiento de información el cual también incluye gráficos que ayudara a la visualización de los resultados globales.

### 3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS

Para Silva ( 2011) la unidad de análisis es el primer etapa del muestreo y consiste en determinar quiénes van a ser estudiados, y depende del problema a investigar y de los objetivos de la investigación. Definida la unidad de análisis se procede a delimitar la población. Conforme al contenido, lugar y tiempo.

La segunda etapa es determinar si se realizará muestreo o si se trabajará con toda la población; en caso de esta sea pequeña se puede acceder a ella sin limitaciones, y si la población es demasiado grande entonces es recomendado utilizar una muestra.(Silva, 2011)

La tercera etapa consiste en determinar el tipo de muestreo, si será un muestreo probabilístico o no probabilístico. Tomando en cuenta que se pretende que la muestra refleje la población. Luego se procede a Identificar el marco poblacional de donde se sacará la muestra. Luego es necesario identificar a cada uno de los elegidos. Para ello se usa el marco poblacional, donde se definen los elementos de la población. Y la última etapa es finalmente seleccionar a los individuos de la población que conformarán la muestra. (Silva, 2011)



**Figura 3. Etapas del muestreo**

Fuente: (Silva, 2011, p. 2)

La unidad de análisis del estudio son las MIPYMES que se encuentran ubicadas en la ciudad de Gracias departamento de Lempira.

### **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS**

#### **3.4.1 INSTRUMENTOS**

Como instrumento de medición cuantitativa de esta investigación, se utilizará una encuesta o cuestionario que recoge una serie de preguntas para el análisis de información. Las preguntas en el cuestionario están orientadas a determinar si los habitantes de Gracias están interesados en los servicios de una microfinanciera en esa ciudad.

Luego de obtener los resultados de la encuesta, se realizara un análisis sobre las variables de interés en esta investigación y de esta forma determinar si es viable la creación de una IMFs en la localidad de gracias departamento de Lempira.

## CUESTIONARIO

Como instrumento de medición cuantitativa, se utilizará una encuesta o cuestionario que contiene una serie de preguntas para el análisis de información. Las preguntas en el cuestionario están enfocadas primeramente al estudio de la competencia así como también se enfoca en la determinación de la disponibilidad de la apertura de un negocio dedicado al giro del microcrédito, para posteriormente, realizar un análisis sobre las variables de interés en esta investigación y determinar si permiten la operación sostenible y rentable de una microfinanciera en la ciudad de Gracias Lempira.

### **3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN**

Las fuentes de información son los distintos tipos de documentos que contienen datos necesarios para satisfacer una demanda de información. “Implica detectar, consultar y obtener la bibliografía (referencias) y otros materiales que sean útiles para los propósitos del estudio, de donde se tiene que extraer y recopilar la información relevante y necesaria para enmarcar nuestro problema de investigación” (Hernández et al., 2010, p. 53)

Conocer, distinguir y seleccionar las fuentes de información adecuadas para el trabajo que se está efectuando es parte del proceso de investigación.

### 3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

- Cuestionario aplicado a los comerciantes individuales y a las microempresas ubicadas en la Ciudad de Gracias departamento de Lempira.

### 3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

- Fuentes bibliográficas, informes de investigación relacionados con este estudio que amplíen la información recopilada de las fuentes primarias.

## 3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

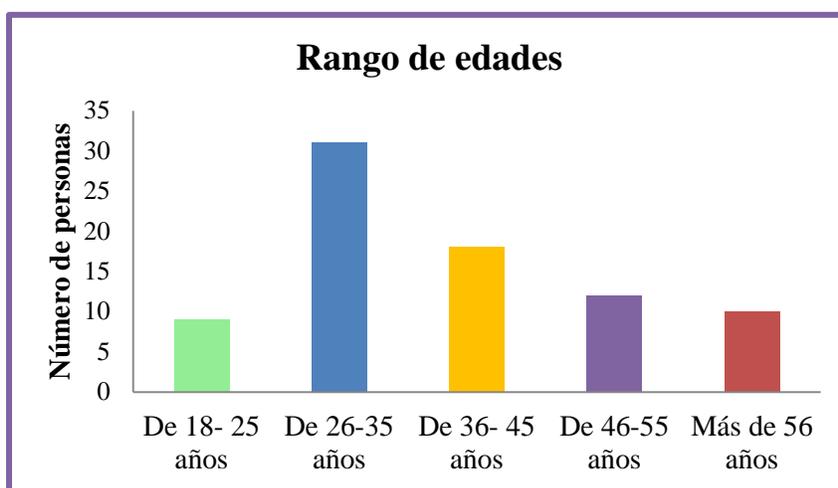
El presente proyecto de investigación se enfoca en la ciudad de Gracias, Lempira y mediante el desarrollo se presentaron las siguientes limitaciones:

- Falta de acceso de información de datos estadísticos actualizados, lo que impidió que se analizarán datos exactos.
- Escaso material bibliográfico de estudios realizados en la ciudad donde se desarrolló la investigación.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

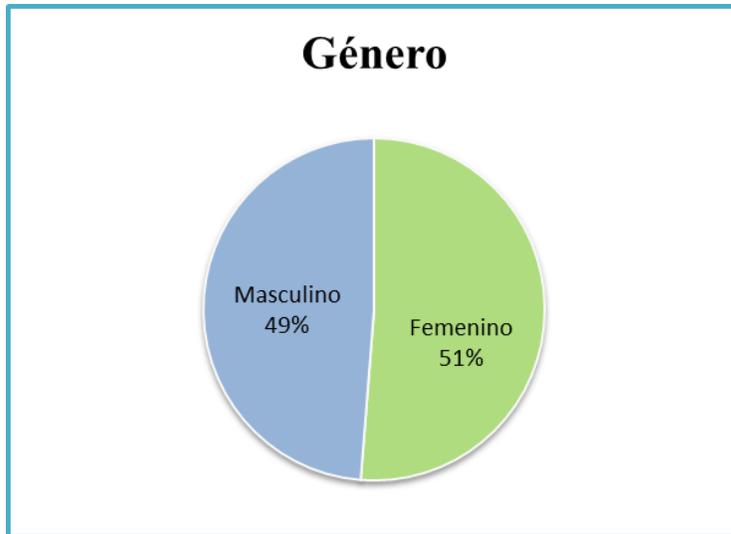
Este capítulo tiene como objetivo mostrar e interpretar los resultados obtenidos en la encuesta (anexo 1), aplicada a la muestra de la población meta, la cual con base a la fórmula utilizada para poblaciones infinitas, se obtuvo la muestra de 101 Microempresas y Comerciantes individuales de la Ciudad de Gracias; no obstante, se aplicaron 80 encuestas que representa el 80% de la muestra esto debido al factor tiempo, las cuales fueron tomadas en cuenta al momento de tabular los datos para la obtención de los resultados. Con la elaboración de la encuesta se buscó identificar cuáles son las necesidades que espera cubrir con la microfinanciera.

### 4.1 RESULTADOS GENERALES DE LA ENCUESTA



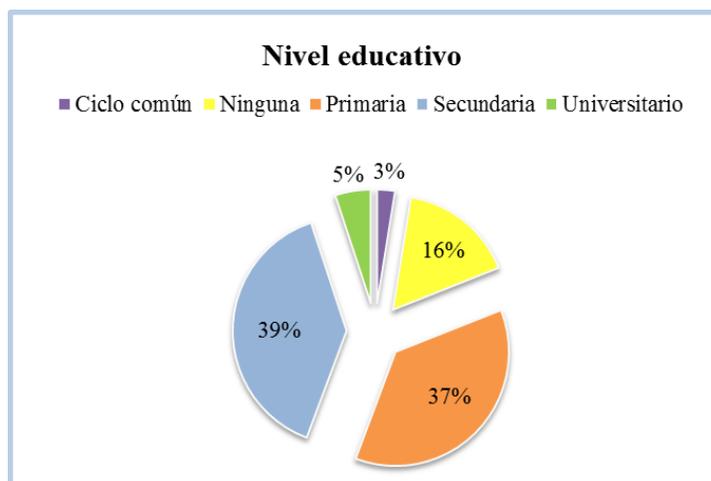
**Gráfico 2. Distribución por rango de edades de los encuestados**

Como se observa en el gráfico anterior, la gran mayoría de las personas entrevistadas en la ciudad de Gracias se encuentra en el rango de edades de 26 a 35 años, que son consideradas como las edades más productivas.



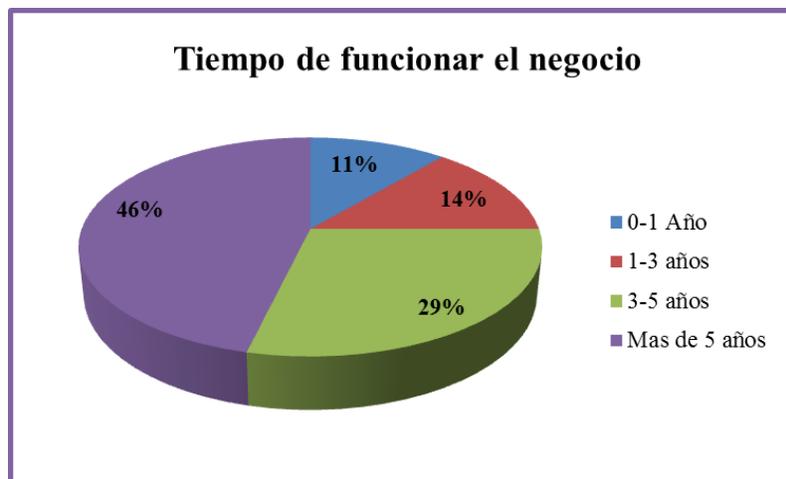
**Gráfico 3. Distribución por género de la población encuestada**

En relación a los resultados de las encuestas, se observa en el gráfico 3 que el 49% de los encuestados son hombres y 51% son mujeres, lo cual se puede comprender que las mujeres de la ciudad de Gracias Lempira son muy emprendedoras debido a que en la actualidad las mujeres se ven obligadas a buscar sus propios medios para sacar adelante a sus familias ya que en dicha ciudad el mercado laboral es restringido para las mujeres, debido a esto las mujeres andan en un porcentaje del 2% arriba del porcentaje de los hombres.



**Gráfico 4. Nivel de Escolaridad de la población encuestada**

En el gráfico anterior se puede observar que la población encuestada está comprendida en un nivel educativo de 3% Ciclo Común, 5% son Universitarios, 16% no han tenido ningún tipo de estudio, 37% con primaria y un 39% tienen un nivel educativo de secundaria, lo que muestra que el nivel educativo de los microempresarios y comerciantes individuales de la ciudad de Gracias Lempira andan entre primaria y secundaria, por tanto se deduce que con la muestra de dicha población estudiada son personas con nivel educativo medio pero tienen el espíritu de emprendedores.



**Gráfico 5. Distribución del tiempo que tienen de funcionar los negocios**

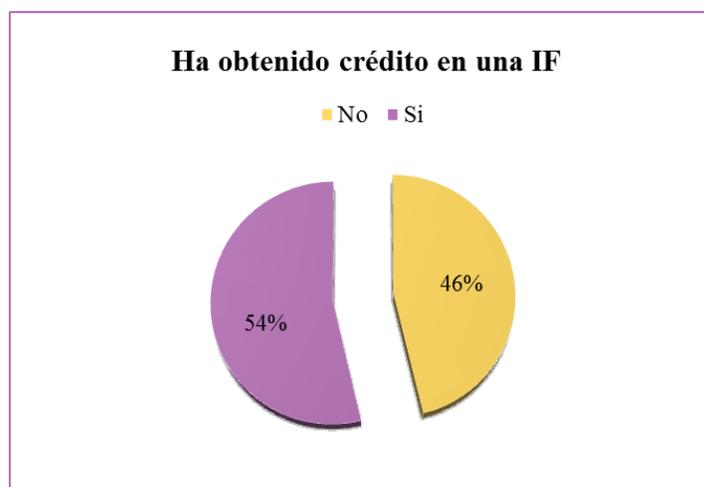
El gráfico 5 se aprecia que de acuerdo a las encuestas aplicadas a los Microempresarios y Comerciantes Individuales el 11% tienen de 0-1 años de operar, el 14% tienen de 1-3 años, el 29% tienen entre 3-5 años y el 46% tienen más de 5 años de haber iniciado operaciones, esto significa que la mayoría están posicionadas en el mercado ya que cuentan con muchos años de antigüedad.

**Tabla 6. Actividad de los negocios encuestados**

Actividad del negocio	Porcentaje
Bar y restaurante	1.43%
Barbería	1.43%
Bisutería	2.86%
Carwash	1.43%
Ciber café	1.43%
Comerciante	11.43%
Estética	4.29%
Insumos agrícolas	1.43%
Llantera	1.43%
Mini súper	1.43%
Negocio de celulares	1.43%
Papelería	4.29%
Perfumería	1.43%
Taller	2.86%
Tecnología	1.43%
Tortillería	1.43%
Transporte	2.86%
Venta de celulares	1.43%
Venta de Comida	4.29%
Venta de golosinas	5.71%
Venta de granos básicos	11.43%
Venta de granos básicos y verduras	1.43%
Venta de Huevos	1.43%
Venta de plásticos	1.43%
Venta de ropa	11.43%

Actividad del negocio	Porcentaje
Venta de verduras	7.14%
Venta de verduras y frutas	1.43%
Venta de Zapatos	5.71%
Venta de Zapatos y ropa	1.43%
Zapatería	1.43%
<b>Total general</b>	<b>100.00%</b>

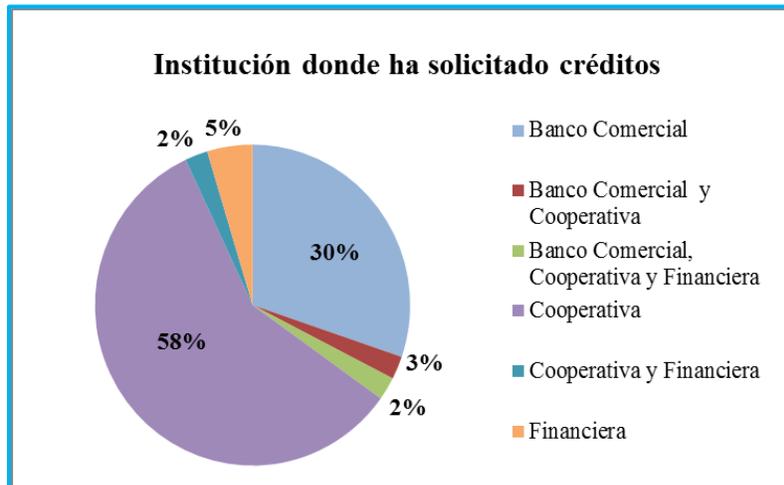
En la tabla anterior se detallan las distintas actividades a las que se dedican las personas entrevistadas, siendo las principales y mayoritarias el comercio, la venta de granos básicos y la venta de ropa. El listado de los negocios encuestados se encuentra anexo 2.



**Gráfico 6. Población encuestada que han obtenido Crédito en efectivo**

En el gráfico 6 se aprecia que del total de la población encuestada, el 54.0% han obtenido Crédito mediante una Institución Financiera lo que constituye la demanda de servicios financieros existentes, que a su vez, sirven para determinar la oferta de servicios de Microcreditos sustituta que existe en el centro de la ciudad y sus alrededores.

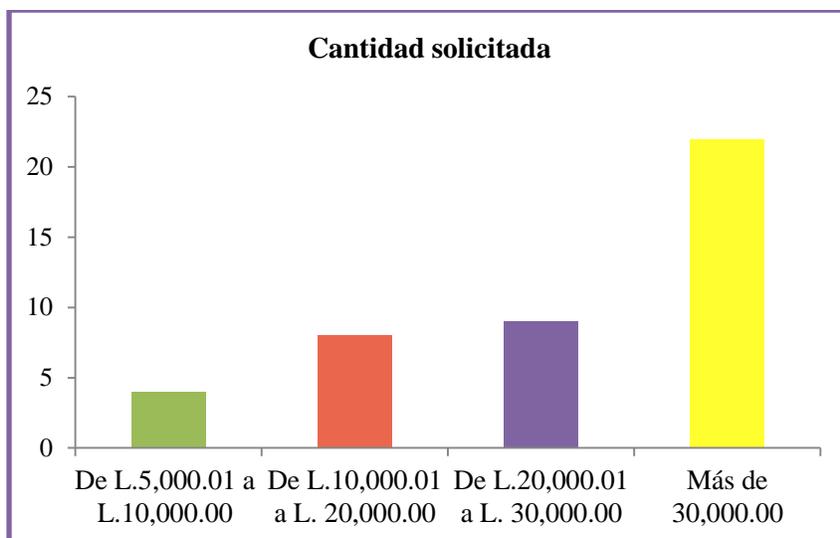
Por otra parte, el 46.0% de los de los Microempresarios y Comerciantes Individuales afirmaron no haber obtenido crédito en una institución Financiera, lo cual se puede determinar que son estables y sería un buen porcentaje para incentivar a que puedan obtener cualquiera de los servicios que brinde la Microfinanciera.



**Gráfico 7. Instituciones donde han solicitado los créditos**

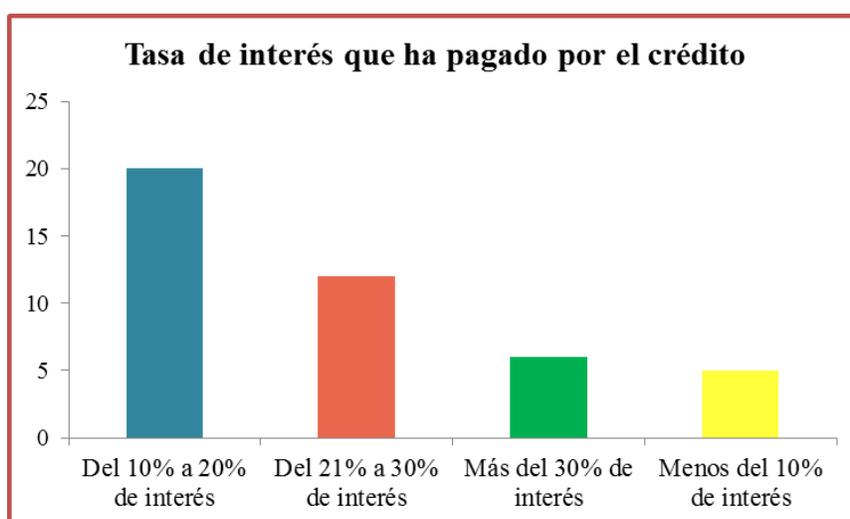
En el gráfico anterior se observar que del total de la población encuestada, el 2.0% han obtenido Crédito mediante un Banco Comercial, una Cooperativa y una Financiera, el 3% mediante una cooperativa y un banco comercial, el 5% en una Financiera, el 30% solo han obtenido en un Banco Comercial y el 58% sienta el porcentaje mas alto han obtenido un crédito en efectivo mediante una cooperativa lo que constituye el 100% de los microempresarios y comerciantes individuales.

Esta figura muestra que más del 50% de todos los encuestados prefieren las cooperativas al momento de solicitar un crédito en efectivo debido a que son las que ofrecen las tasas de interés mas bajas en comparación a las que presentan los bancos tradicionales.



**Gráfico 8. Cantidad de Crédito en efectivo que han solicitado.**

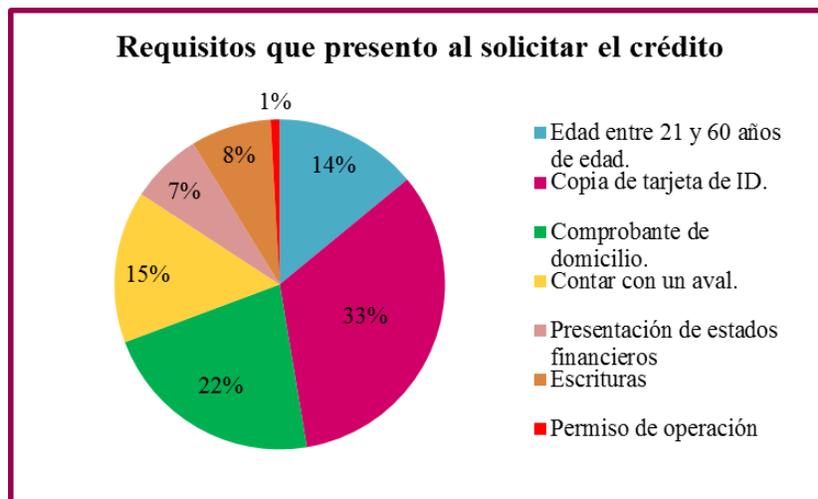
En relación a los resultados de las encuestas, se observa en el gráfico 8 que del total de los encuestados que han solicitado crédito en efectivo el 9% solicitaron de cinco mil a diez mil Lempiras, el 19% de diez mil a veinte mil Lempiras, el 21% han adquirido de veinte mil a treinta mil Lempiras y el porcentaje más alto del 51% han solicitado más de treinta mil lempiras, con lo mencionado anteriormente se determinó que más del 50% de los comerciantes cuando solicitan prestamos son en montos significativos.



**Gráfico 9. Tasa de interés que han pagado**

En el gráfico anterior se aprecia que del total de los encuestados que han solicitado crédito en efectivo el 46% han pagado una tasa de interés entre el 10% y 20%.

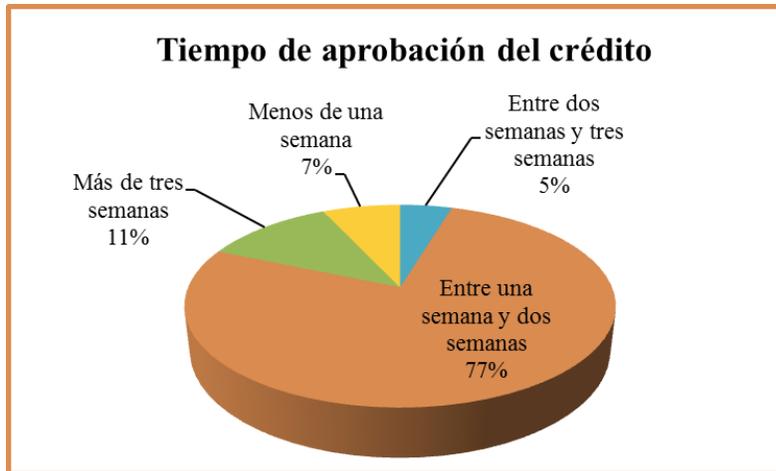
Por otra parte el 28% han pagado una tasa de interés entre el 21% y el 30%, lo anterior significa que las tasas de interés en el mercado general de las instituciones financieras andan entre el diez y el veinte por ciento, esto ayuda a analizar las ofertas de las tasas de interés y así determinar las que la microfinanciera puede ofrecer al público ganando más demanda insatisfecha.



**Gráfico 10. Requisitos solicitados al momento de adquirir el préstamo**

El gráfico 10 muestra que de los encuestados que han solicitado crédito en efectivo el permiso de operación es uno de los requisitos que no es muy solicitado.

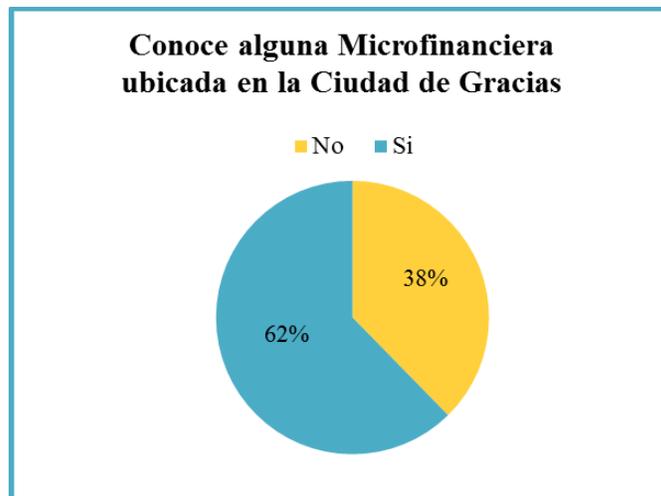
Hay requisitos que son indispensables como ser la copia de tarjeta de identidad, el comprobante de domicilio y contar con un aval aunque cuando son créditos hipotecarios no han necesitado contar con aval ya que presentan escritura de propiedad.



**Gráfico 11. Tiempo de aprobación del crédito solicitado**

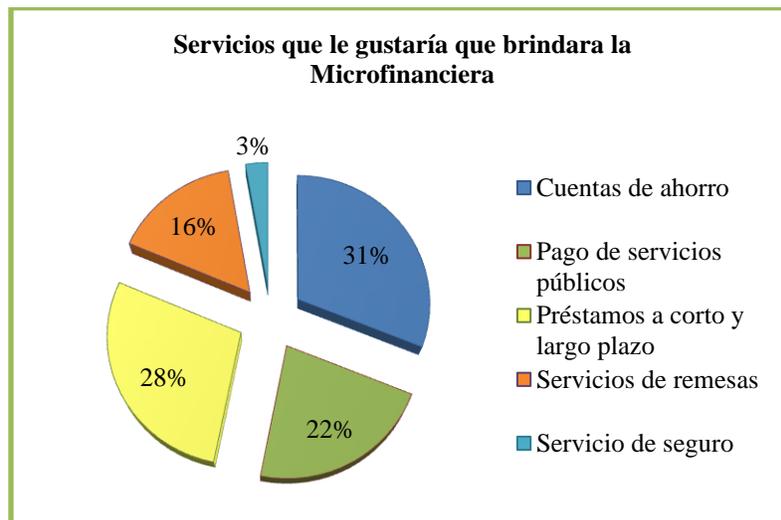
En el gráfico 11 se observa que del total de los encuestados que han solicitado crédito en efectivo a la mayoría de los se los han otorgado de forma inmediata ya que el periodo de aprobación es corto.

Con esto se determinó la agilidad que tiene la competencia para otorgar los créditos y de esta forma analizaremos las diferentes estrategias que existen para que la microfinanciera pueda tener un procedimiento rápido y eficiente.



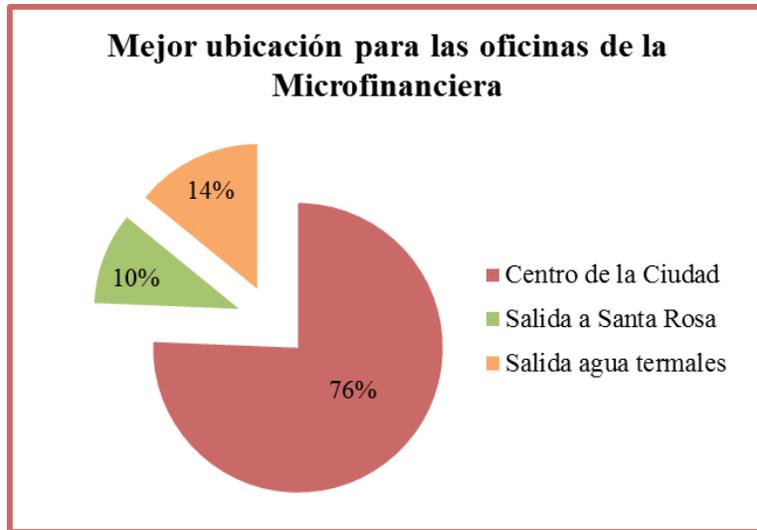
**Gráfico 12. Población encuestada que conocen una Microfinanciera.**

En gráfico 12, se puede apreciar que del total de los encuestados el 62% conoce una Microfinanciera en la Ciudad de Gracias Lempira teniendo presente que dichas instituciones están en un solo grupo de las OPDF formado por microfinancieras, financieras, cooperativas etc, es por esto que manifestaron que tienen conocimiento de estas instituciones pero hay un porcentaje significativo que no tienen conocimiento lo cual significa que es un buen porcentaje para determinar la demanda potencial de la Microfinanciera.



**Gráfico 13. Servicios que prefieren los encuestados**

En la muestra tomada se observa que las personas están más interesadas en que la microfinanciera ofrezca servicios de cuenta de ahorro, préstamos a corto y largo plazo y pago de servicios públicos con un 31%, 28% y 22% respectivamente.



**Gráfico 14. Mejor ubicación según la población encuestada**

En el gráfico anterior se puede apreciar que el lugar de preferencia para la apertura de la nueva microfinanciera es en centro de la ciudad, lo que representa un 76% del total de los encuestados. Los resultados se deben a que el centro de la ciudad hay más accesibilidad y tiene mayor movimiento económico.



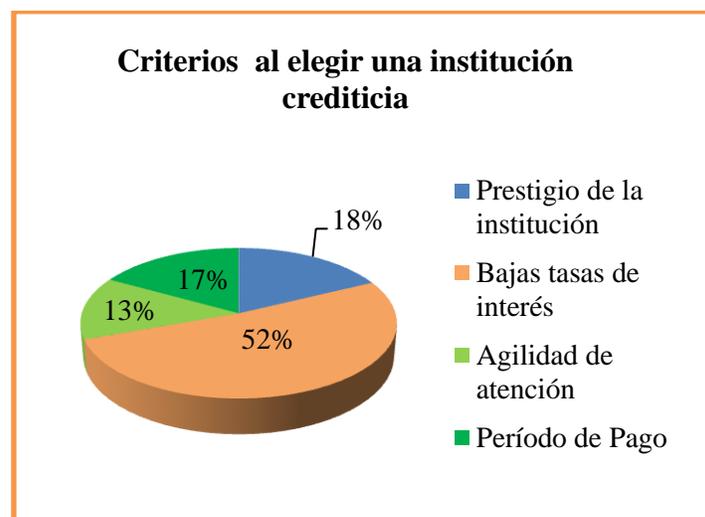
**Gráfico 15. Forma de pago más conveniente para la población**

Con respecto a la forma de pago que les gustaría se les diera, los entrevistados prefieren que sea mensual, lo que representa un 72% de total de los datos, y tan solo el 9% estaría de acuerdo a que fuera semanal.



**Gráfico 16. Destino del crédito**

Se observa que la gran mayoría de los entrevistados, en caso de solicitar un futuro crédito lo destinarían a capital de trabajo, dicho de otra manera a invertirlo en el negocio.



**Gráfico 17. Criterios que la población encuestada toma para elegir una IF**

Según las respuestas obtenidas el 52% de los entrevistados consideran como criterio primordial que la tasa de interés que ofrezca una institución crediticia sea baja. Y muy por debajo se encuentra el prestigio de la institución con un 18%, el periodo de pago con el 17% y la agilidad de atención un 13%.



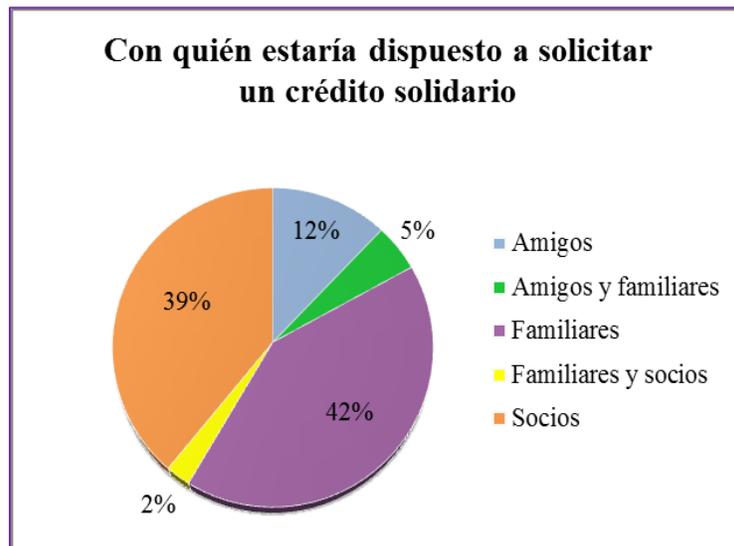
**Gráfico 18. Opinión que tienen de los encuestados sobre los créditos solidarios**

En el gráfico18 se aprecia que los habitantes de Gracias no consideran conveniente los préstamos solidarios, debido a que los consideran riesgosos por el posible incumplimiento de los demás miembros del grupo y prefieren solicitar un crédito de forma individual donde no existo compromiso con otros personas.



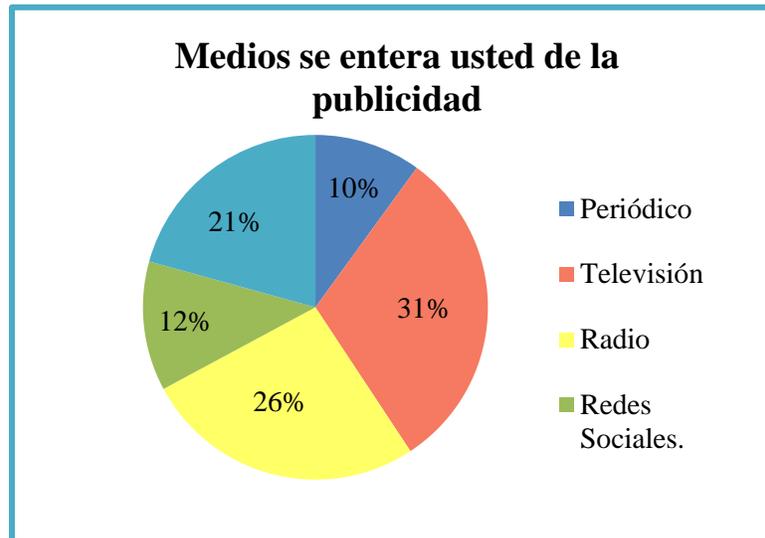
**Gráfico 19. Distribución porcentual de las personas que están dispuestas a solicitar un préstamo solidario**

El gráfico anterior muestra que solo el 35% de los encuestados estaría dispuesto a solicitar un préstamo solidario, y el 65% que representa la mayoría no desea participar en esta clase de crédito por considerarlos poco confiables.



**Gráfico 20. Personas con quien los encuestados prefieren solicitar crédito solidario**

De las personas encuestadas que respondieron estar dispuestas a solicitar un préstamo solidario, las opciones que elegirían para formar un grupo y acceder a un crédito de este tipo serían con el 42% los familiares y el 39% con los socios.



**Gráfico 21. Medios de publicidad que los entrevistados se entera de promociones**

Las personas abordadas manifestaron que los medios a través de los cuales se enteran de publicidad y promociones son la televisión con el 31%, la radio con el 26%, las redes sociales con el 12% y el 10% por el periódico. Siendo los dos últimos los de menor porcentaje.

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

### **5.1 CONCLUSIONES**

A continuación se detallan una serie de conclusiones obtenidas del análisis de los resultados objeto de la aplicación de la encuesta como instrumento utilizado.

- La demanda potencial en la ciudad de gracias está conformada por el 46% de los Microempresarios y Comerciantes Individuales que afirmaron no haber obtenido crédito en una institución Financiera. Pero que estarían dispuestos a acceder a algún crédito si se les ofrece una tasa de interés baja; además el 54% representa la demanda actual y sirve de referencia para saber las preferencias de los usuarios.
- El análisis del estudio financiero determinó que la Microfinanciera Celeque S, A es un proyecto rentable haciendo una inversión inicial de L. 1,500,000.00 al analizar los flujos de efectivo, los indicadores revelan que el proyecto supera el costo de oportunidad esperado por la empresa. La sensibilización del proyecto muestra que en el único escenario donde el proyecto no es rentable, es al aumentar los sueldos y los gastos administrativos sin hacer modificaciones en las demás variables.
- Mediante la investigación realizada se pudo determinar que la mejor ubicación del negocio es en el centro de la ciudad con el 76%, específicamente en el Barrio Mercedes, se escoge el lugar por contar con gran afluencia de personas y por ser de fácil acceso para las personas.
- A través del Estudio Legal se determinó que para proceder a la apertura de la Microfinanciera es obligatorio cumplir a cabalidad con los requerimientos que imponen

las leyes vigentes en el código de comercio así como también debe cumplir con los requisitos de la CNBS y del BCH.

- Con la estructura organizacional que adopte la empresa se busca realizar la mejor selección, que brinde de esta forma una ventaja competitiva en la empresa a largo plazo, al maximizar el talento humano existente frente a las necesidades del mercado.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

Seguidamente se detallan una serie de recomendaciones en referencia a los resultados adquiridos del análisis de los datos de las encuestas y al marco teórico presentado en esta investigación.

- Se recomienda a los posibles inversionistas aprovechar la oportunidad de Inversión en este Proyecto para satisfacer la demanda existente y las necesidades de servicios de Microcréditos de los Microempresarios y Comerciantes Individuales y así brindar un apoyo a este sector tan importante que ayudan al desarrollo económico y social de dicha ciudad.
- Se recomienda a la empresa incrementar su capacidad de inversión anual , ya sea a través de un aumento en el capital o a través de los dividendos haciendo un esfuerzo en los primeros años en reinvertir los dividendos, consiguiendo así un aumento en la participación de mercado y por ende mayores ingresos por ventas, alcanzando con ello mayor rentabilidad para la empresa; dado que el estudio de mercado reveló que si existe una demanda insatisfecha del producto, se sugiere aprovechar esta oportunidad que ofrece el mercado de Gracias, Lempira.

- Se recomienda tomar en cuenta la ubicación del negocio ya que según el análisis del Estudio Técnico y la opinión de los encuestados la mejor ubicación es el centro de la ciudad debido al fácil acceso esto facilita el buen desarrollo de la misma.
- Se recomienda que la microfinanciera cumpla con los requisitos y procesos identificados en los estudios legal, organizacional, para operar de acuerdo a la legislación vigente en el país.
- Se recomienda tener un seguimiento de los planes elaborados sobre la estructura de la Microfinanciera para el correcto funcionamiento, esto ayudará a la institución ser efectiva, eficiente y eficaz, al cumplir los objetivos previstos con las decisiones básicas del plan del negocio para un exitoso funcionamiento de la microfinanciera.

## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En este capítulo se formula la propuesta para que los posibles inversionistas de la Microfinanciera diseñen, organicen y controlen los suministro de los servicios microfinancieros de forma eficiente y segura, este análisis está basado en los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los Microempresarios así como los Comerciantes individuales que se encuentran en la Ciudad de Gracias, al igual que en lo detallado en el marco teórico y condensado en las conclusiones y recomendaciones, las que deben de cumplir con lo expresado en los objetivos de la investigación.

A continuación se presenta un esquema del desarrollo de este capítulo:

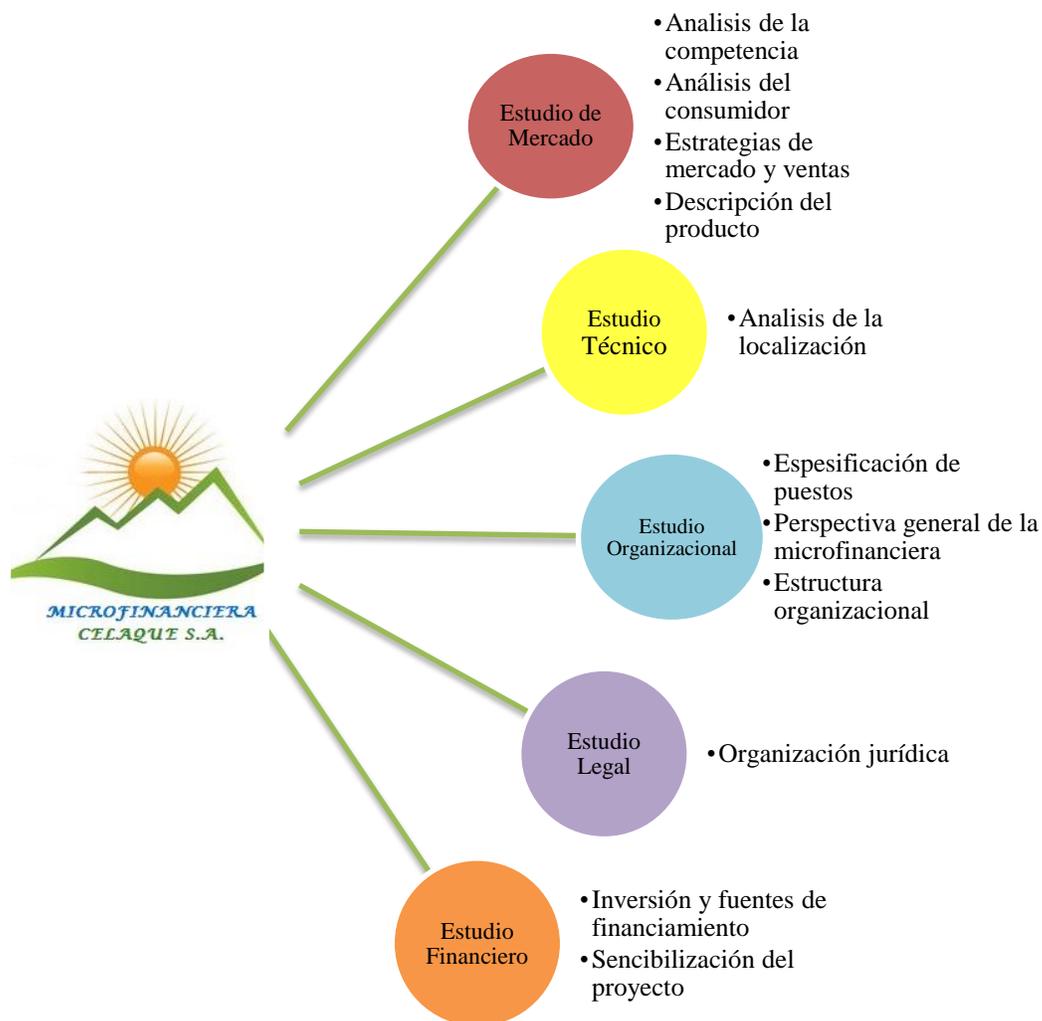


Figura 4. Contenido del capítulo seis

## **6.1 ESTUDIO DE MERCADO**

Dentro del estudio, se utilizó la investigación de mercados como la herramienta para proporcionar información sobre la factibilidad y aceptación del proyecto de creación de una microfinanciera en Gracias Lempira.

### Objetivo general

Realizar un estudio de mercados mediante la recolección de información primaria y secundaria que permita conocer las variables de la mercadotecnia, como demanda y oferta entre otras variables, con el fin de determinar el grado de aceptación de los posibles clientes sobre la implementación del proyecto.

### Objetivos específicos

- Determinar el perfil de los clientes potenciales.
- Determinar los servicios adicionales que exige el mercado
- Definir la valoración monetaria que el mercado da al servicio.
- Establecer el nivel de aceptación del proyecto.

Como fue establecido en el capítulo 3 de esta tesis, se han realizado estudios de fuentes primarias como secundarias, los que son detallados a continuación:

#### a) Primaria

- Cuestionario aplicado a los comerciantes individuales y a las microempresas ubicadas en la Ciudad de Gracias departamento de Lempira.
- Fuentes bibliográficas sobre experiencias en este tipo de estudios a nivel mundial y Nacional
- Fuentes bibliográficas para la identificación del marco legal aplicable a este tipo de proyectos

b) Secundaria

Fuentes bibliográficas, informes de investigación relacionados con este estudio que amplíen la información recopilada de las fuentes primarias.

c) Cálculo del tamaño de la muestra.

### 6.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y LA INDUSTRIA

El mercado de las microfinanzas en Honduras está cubierto por diversas entidades: OPDs, Sociedades Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito (COACs) y Bancos.

En un reciente estudio realizado por REDCAMIF (2014), identifican 7 instituciones de Microfinanzas que operan en el departamento de Lempira, el tamaño del mercado según este estudio es de 7,931 clientes distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 7. Instituciones microfinancieras que operan en Lempira**

IMFS	Número de agencias	Número de clientes
BANHCAFE (Dpto. de Microfinanzas)	1	199
Hermanidad de Honduras (HDH)	3	3,214
ODEF Financiera	1	1,507
Proyecto e Iniciativas Locales para el Auto-Desarrollo Regional de Honduras (PILARH)	2	3,011
Totales	7	7,931

Fuente: Datos estadísticos del sector recopilados por REDCAMIF

Actualmente HDH y PILARH tienen una participación de mercado por número de clientes del 40.5% y 37.9% respectivamente. Tomando en cuenta que la población que atiende actualmente está integrada por habitantes ubicados alrededor de todo el departamento de Lempira, y que además la banca comercial apoya con créditos a la población que tienen una fuente de pago bastante segura, no se considera que representen competencia para una futura microfinanciera.

#### 6.1.1.1 IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES

En esta sección se presentan los resultados del análisis de los principales competidores, que operan bajo las mismas metodologías, el análisis se hizo en base a la información secundaria que se pudo obtener a través de diferentes fuentes consultadas.

PILARH y HDH se encuentran regulados por la ley de OPDF, tiene un enfoque muy fuerte en créditos especializándose en bajo monto, además, compiten en los mismos departamentos y municipios, Las demás organizaciones están trabajando en menor grado en esta categoría. ODEF es una entidad financiera focalizada a brindar apoyo a las familias hondureñas. BANHCAFE y PILARH actualmente trabajan exclusivamente con créditos individuales.

Para poder enfrentarse a la creciente competencia entre las IMF así como con los nuevos entrantes en su mercado tradicional de financiamiento. Se está en la obligación de profesionalizar las operaciones, bajar los costos operativos y financieros y acelerar la innovación de productos y servicios ofrecidos. Por otro lado, parte de la población por su situación económica requieren una profundización de servicios financieros, principalmente la población con escasos recursos que todavía no es atendida por las IMF, incluyendo el sector rural.

#### 6.1.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Para el proyecto de la apertura de una Microfinanciera en la Ciudad de Gracias, Lempira se consideraran clientes, a los microempresarios, los comerciantes individuales, los proyectos que estén dispuestos a adquirir uno o varios de los servicios, y Así también a los emprendedores que deseen invertir en un nuevo negocio.

Las MIPYMES se consideran como una de las oportunidades de mercado más grandes para las IMF, dado que en los últimos años los bancos comerciales se han retirado (parcialmente), y se han enfocado en sectores que representen menor riesgo.

Los microempresarios, independientes o trabajadores por cuenta propia, que tienen como fuente de ingreso una actividad empresarial que cae en uno de estos tres grandes rubros: comercio, producción o servicios. Son a quien está dirigido los servicios microfinancieros.

La economía local está compuesta el comercio y servicios, formal e informal, a diferentes escalas. En ese sentido existen tiendas, restaurantes, y pulperías como actividades comerciales formales y vendedores ambulantes que conforman el sector informal, particularmente en el casco urbano de Gracias. Este sector está conformado en su mayoría por mujeres, debido a que este género aun enfrentan discriminaciones en el sector laboral y no cuentan en la mayoría de los casos con autonomía financiera, obligándolas de esta forma a desempeñar actividades comerciales para sacar adelante a sus familias.

García (s. f.) Afirma:

La microfinanciación a mujeres es mucho más eficiente y genera un mayor bienestar que la realizada en el segmento de hombres, en general son más responsables y mucho más sensibles a la reputación social. Presentan menores tasas de morosidad y falencia, así como un mayor equilibrio entre inversión y capacidad de ahorro. Es decir, son el colectivo que mejor transforma la actividad microfinanciera en bienestar social. (p. 28)

Por esa razón las microcréditos son generalmente enfocados al género femenino ya que son consideradas buenas administradoras tanto en créditos como en ahorros.

### 6.1.3 ESTRATEGIA DE MERCADOS Y VENTAS

#### Estrategias

Ser los pioneros en ofrecer una integración de servicios Microfinancieros, brindando la mayor satisfacción a las necesidades de los clientes.

- Crear una ventaja competitiva sobre la competencia de servicios financieros, ofreciendo valores agregados a los clientes o usuarios que les motive a preferir los servicios.
- Administrar de manera eficiente los gastos producidos en la empresa, evitando así el exceso y el mal manejo de los mismos.
- Brindar mantenimiento al mobiliario y equipo de manera continua, para así evitar incurrir en elevados costos de reparación.
- Brindar servicios de microcréditos a la población interesada, logrando un desarrollo tanto de la comunidad como de la empresa.

#### 6.1.3.1 ANÁLISIS DE PRECIO

El precio se refiere a la cantidad de dinero que se tendrá que dar a cambio de los bienes o servicios, en este caso el interés que se cobrará por crédito fue estimado en base al que otras instituciones financieras cobran y para que no afecte el desempeño de la misma. Se pretende que el interés se encuentre en base al monto y el plazo requerido.

Para calcular la tasas de interés se establecieron basándose en el margen de intermediación para financiar micro créditos, compuesto por los costos que generará la microfinanciera por la prestación de este tipo de servicio, así mismo se tomó como referencia las tasas establecidas en el mercado que asilan entre el 19.5 % y 44 % anual, dependiendo del monto y el plazo solicitados (ver anexo 3).

Los tasas de interés que ofrecerán según los distintos montos otorgados son los siguientes:

**Tabla 8. Tasas de interés por créditos otorgados**

Tasas activas								
Montos					6 Meses	12 Meses	18 Meses	
De	L.	500.00	a	L.	5,000.00	17%	19%	21%
De	L.	5,000.01	a	L.	15,000.00	18%	20%	22%
De	L.	15,000.01	a	L.	30,000.00	19%	21%	23%
De	L.	30,000.01	a	L.	50,000.00	20%	22%	24%
De	L.	50,000.01	a	L.	100,000.00	21%	23%	25%
De	L.	100,000.01	a	L.	300,000.00	22%	24%	26%

#### 6.1.3.2 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Servicios de microcréditos es un concepto de negocio totalmente diferente a los relacionados que existentes en la zona, por lo que se pretende informar a los clientes potenciales por medio de Radio, hojas volantes, afiches y spot publicitarios. Estos medios tendrán como finalidad principal exponer la importancia que tienen hoy en día los servicios de crédito siendo esto básico para el desarrollo empresarial y local de una comunidad.

#### 6.1.4 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Dentro de la Microfinanciera se brindará principalmente el servicio de préstamos a corto y largo plazo, cuentas de ahorro y pago de servicios públicos ya que según los resultados de la encuesta aplicada fueron los servicios que más sobresalieron, siendo el más importante la otorgación del financiamiento a los comerciantes individuales y a los microempresarios de la Ciudad de Gracias, por otra parte se ofrecerá la capacitación necesaria para que los clientes manejen adecuadamente el crédito.

A continuación se hace una descripción más detallada de los servicios que se brindarán en la microfinanciera:

➤ **Financiamiento Individual**

Este será otorgado a los dueños de microempresas y comerciantes individuales que ya estén posicionados en el mercado. También se otorgará a emprendedores que deseen invertir en la apertura de un negocio.

Las cantidades que proporcionará la Microfinanciera oscilan desde los L.500.00 a L. 300,000.00, estos montos se establecerán dependiendo del Estudio Previo que se haga a los interesados y en caso de los emprendedores que quieran adquirir un crédito dependerá del proyecto de inversión que se presente cuando se llena la solicitud de crédito. Después de haber sido liquidado el crédito o del comportamiento del cliente de acuerdo a esto tendrá el derecho de solicitar otro crédito, el cual será de cantidades superiores a las del crédito inicial.

Requisitos para los que ya tienen su negocio:

- Tener entre 21 a 55 años de edad.
- Copia de Tarjeta de Identidad.
- Comprobante de domicilio.
- Presentar Escrituras del Negocio
- Hipotecario

Requisitos para los que desean emprender su negocio:

- Tener entre 21 a 55 años de edad.
- Copia de Tarjeta de Identidad.
- Comprobante de domicilio.

- Presentar el proyecto de inversión, referente al negocio que desean emprender.
- Contar con un aval.

### Formas de pago y plazos

Los pagos se realizarán de la siguiente forma:

Deberán de presentar la ficha de pago a más tardar tres días después de realizado el depósito, ante las oficinas de la Microfinanciera, con el fin de vigilar el perfecto cumplimiento en los pagos.

#### ➤ Cuentas de ahorro

El servicio de cuentas de ahorro retirables se ofrecerá a las microempresas y comerciantes con el propósito del impulsar y motivar a los clientes la creación de un patrimonio individual y/o familiar para eventualidades futuras, tanto en su negocio como en el entorno familiar.

Los intereses devengados se capitalizan mensualmente y calcularan sobre saldos diarios, y además el cliente contara de disponibilidad total de sus fondos en el momento que lo requiera. Mientras el dinero esté depositado en la microfinanciera genera rentabilidad y al mismo tiempo gozara de accesibilidad y seguridad.

En la tabla 9 se detalla los montos y las tasas que se pagaran a los clientes interesados en este servicio:

**Tabla 9. Tasas a pagar en las cuentas de ahorro**

Tasas pasivas		
Monto Mínimo	Monto Máximo	Tasa de Interés
L. 500.00	L. 5,000.00	2.50%
L. 5,000.01	L. 15,000.00	3.00%
L. 15,000.01	L. 30,000.00	3.50%
L. 30,000.01	L. 50,000.00	4.00%
L. 50,000.01	L. 100,000.00	4.50%
L. 100,000.01	En Adelante	5.00%

Por las transacciones que efectúe el cliente se cobraran comisiones con el propósito de cubrir los gastos que estas ocasionen a la microfinanciera. Las tarifas a aplicar corresponden a un porcentaje sobre el importe de la operación realizada. Y se presentan en la tabla siguiente:

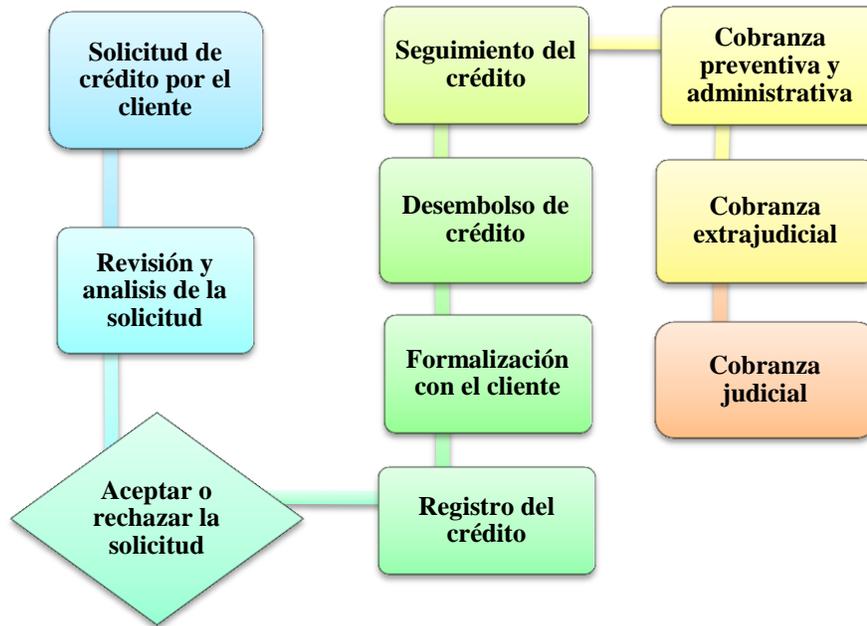
**Tabla 10. Comisiones por transacción realizada**

Comisiones		
Descripción	Valor	
Constancias	L.	23.00
Extravió de libreta	L.	23.00
Inactividad de cuenta de ahorro	L.	15.00

#### 6.1.4.1 DESARROLLO DEL PROCESO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO

Este proceso se divide en diferentes etapas, que comienza desde la planificación y promoción del cliente hasta la recuperación en efectivo del total del crédito. Cada etapa tiene su importancia y para su realización es necesario contar con una serie de actividades que faciliten su ejecución.

En la siguiente figura se muestra el proceso que se seguirá para el otorgamiento del préstamo.



**Figura 5. Proceso de crédito**

Una vez que el cliente llena la solicitud de crédito, y que facilita la información se procede a verificar todos los datos proporcionados, a través de un análisis de viabilidad técnica de la solicitud, de acuerdo a fiabilidad y coherencia de la información. La evaluación de la solicitud se realiza directamente por el oficial de negocios que atiende al cliente y que realiza la misma. En el análisis se comprueba la actividad que ejerce el solicitante, el destino específico del préstamo y la capacidad de pago de este.

Luego de la revisión y análisis, se procede a la aprobación o rechazo de la solicitud de crédito. En caso de ser denegada La solicitud, se comunicarán por escrito al cliente, indicando las causas que impiden la aprobación. De ser aprobada la solicitud, se prosigue a formalizar el contrato de préstamo con la firma del cliente, de esta manera asume la responsabilidad individual ante la entidad de la amortización del mismo en la fecha que se determine.

El desembolso de préstamo que se realizará por medio de un depósito a la cuenta del cliente. El seguimiento del crédito se realiza mediante la comprobación física y documentaria

mediante visitas de seguimiento que permiten comprobar el estado de las producciones financiadas, para verificar el destino de los fondos otorgados, el análisis económico y financiero de la actividad que ejerce el prestatario, así como el cumplimiento de las condiciones acordadas en el contrato de crédito y lo establecido en el reglamento de crédito.

De haber retardo en el pago supone un incumplimiento provisional del crédito que obliga a iniciar una gestión real orientada a lograr el pago atrasado y la actividad de sus productos de crédito. Los productos de crédito que presenten mora en el pago, implica la ejecución de actividades adicionales a las tradicionales de administración de un crédito al día, y se procederá al proceso de cobranza.

Una vez que la cuota entra en mora, se aplicará los porcentajes de reserva sobre el monto adeudado que establece la Comisión Nacional de Bancos y Seguros para clasificar a los deudores de los microcréditos.

**Tabla 11. Categorías de clasificación de la cartera**

Categoría	Crédito	Días de mora	Reservas
I	Bueno	Hasta 8 días	1%
II	Especialmente mencionados	de 9 a 30 días	5%
III	Bajo norma	De 31 a 60 días	25%
IV	Dudosa recuperación	De 61 días a 120 días	60%
V	Pérdida	Más de 120 días	100%

A partir del día 120 de mora, la respectiva obligación de crédito se podrá remitir para cobranza judicial, siendo así mismo de cargo del cliente los honorarios que se causen a favor del abogado encargado de la recuperación de la cartera, cuyo monto se registrará por las políticas que al efecto tenga establecidas para ese momento la microfinanciera.

Además se le cobrará al deudor un porcentaje de recargo dependiendo del saldo en mora.

Que se detalla en la tabla siguiente.

**Tabla 12. Tarifas a pagar por transacción realizada**

Descripción		Tasa de interés
Desembolsos por todos los Montos		1.50%
Tasa de interés moratorio		1.50%
Recuperación de créditos en mora		
De	L. 500.00 a L. 10,000.00	30%
De	L. 10,000.01 a L. 20,000.00	25%
De	L. 20,000.01 a L. 30,000.00	20%
De	L. 30,000.01 a L. 50,000.00	15%
De	L. 50,000.01 En Adelante	10%

## 6.2. ESTUDIO TÉCNICO

### Objetivo general

- Determinar la viabilidad técnica operacional, analizando el proceso de funcionamiento, requerimientos de ubicación, espacio, materia prima involucrada, mano de obra necesaria, y la puesta en marcha del negocio.

### Objetivos específicos

- Establecer la localización óptima del negocio de la microfinanciera ubicada en la ciudad de Gracias Lempira.
- Definir la distribución adecuada de las instalaciones del local, para el funcionamiento óptimo del negocio.
- Determinar el tipo de muebles, materiales, e insumos necesarios para ofrecer un servicio adecuado.

## 6.2.1 ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN

Para determinar la localización óptima del proyecto se analizarán los siguientes factores:

- Medios y costos del transporte;
- Disponibilidad y costo de mano de obra idónea;
- Cercanía del mercado;
- Costo y disponibilidad de Local.
- Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo
- Localización del proyecto

### 6.2.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La ciudad de Gracias está ubicada al norte del Departamento de Lempira y colinda con el Municipio de Lepaera, Las Flores, La campa, Belén, La Iguala San Manuel. Está ubicada en una planicie entre las montañas de Celaque y Puca, regada por los ríos Arcagual y Tejar Totolgual.

La empresa estará ubicada en el Barrio Mercedes, Departamento de Lempira la región occidental de la República de Honduras y se escoge el lugar más cercano donde hay una fuerte afluencia de personas para facilitar la llegada de las personas a sus instalaciones.

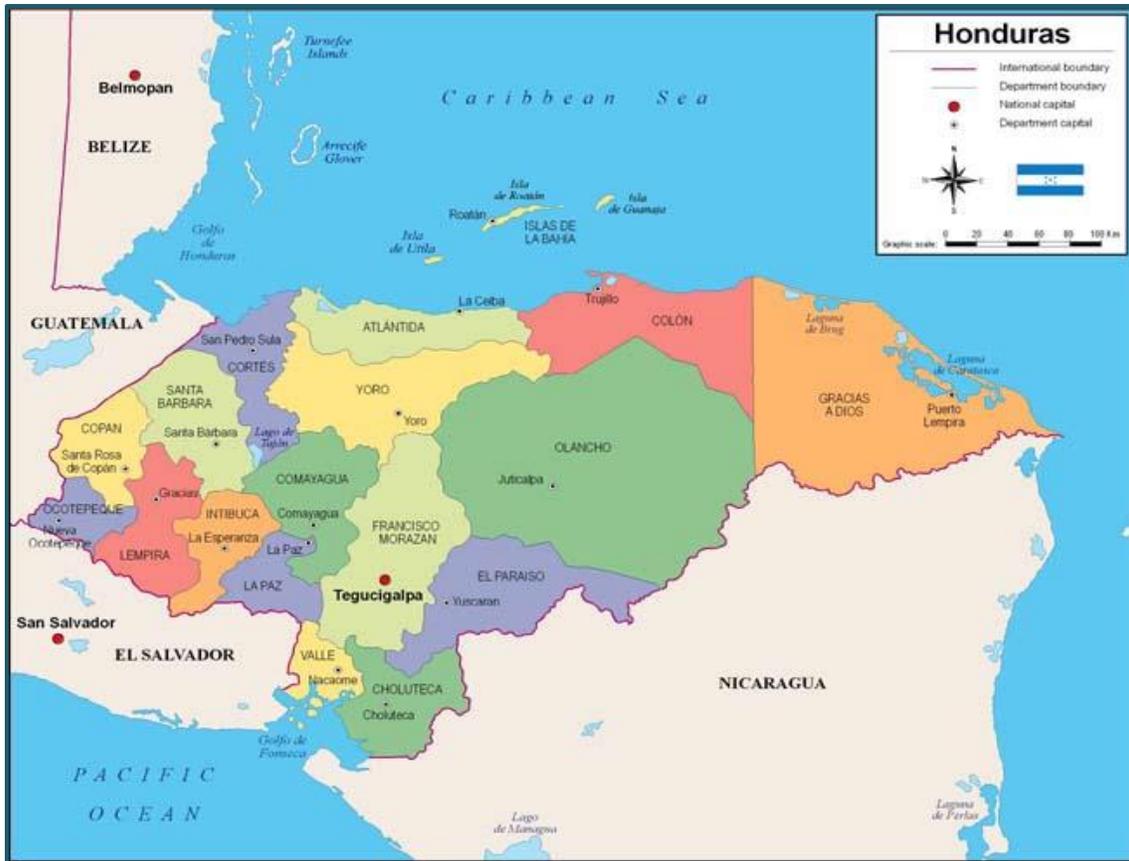


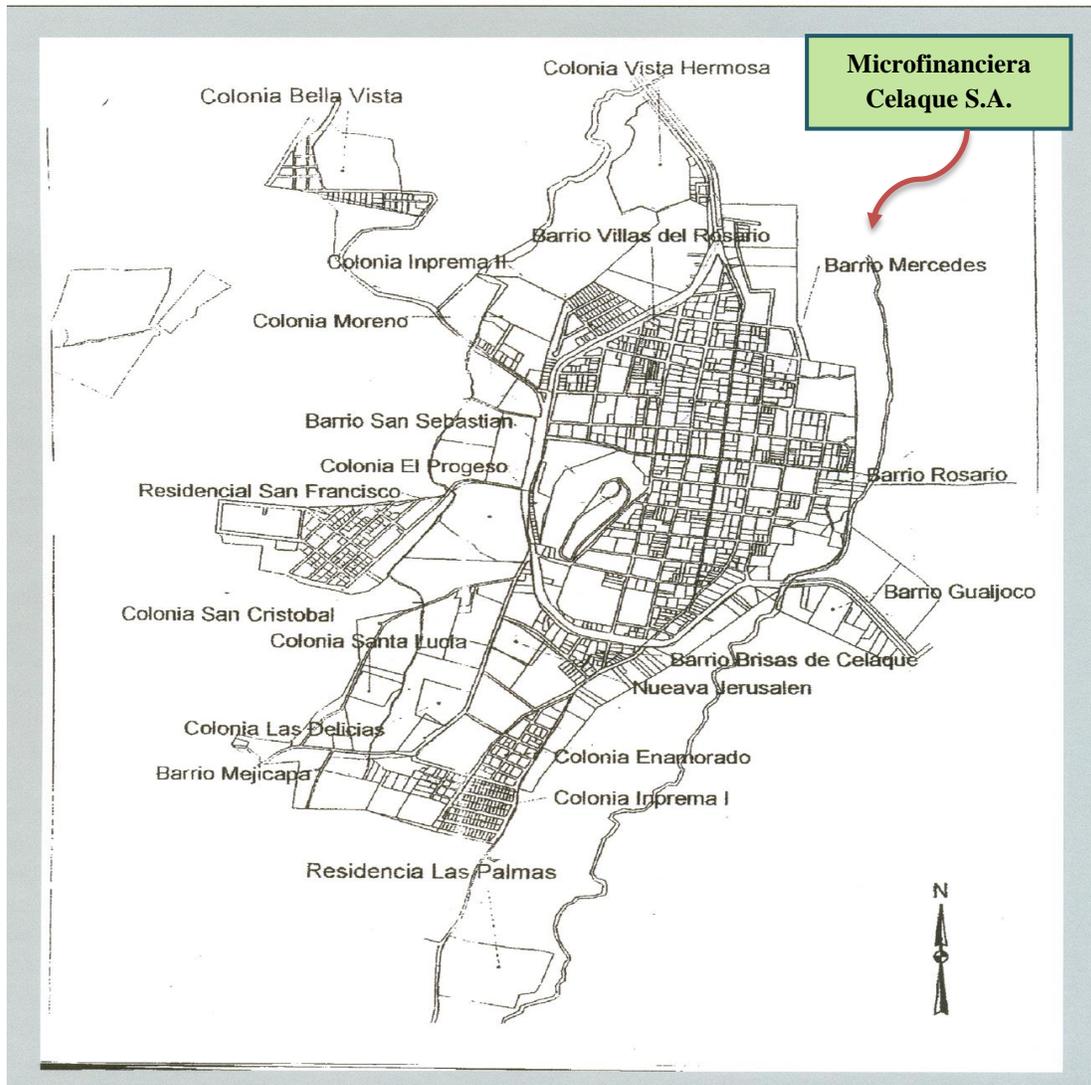
Figura 6. Mapa de la macro localización



**Figura 7. Mapa de la ubicación óptima**

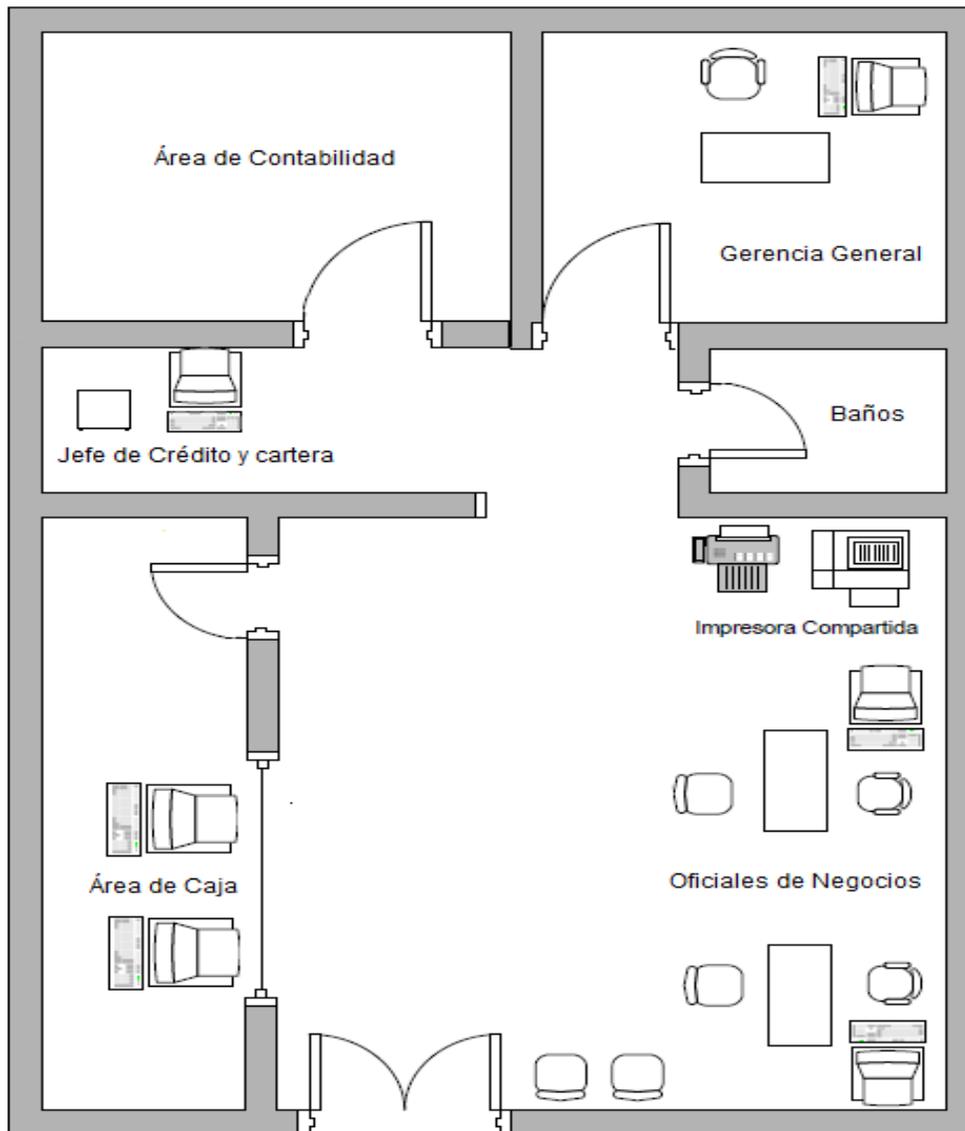
### 6.2.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Las personas que deseen llegar a la empresa lo podrán hacer de dos maneras, una de la esquina del parque frente a la policía se tomará hacia el sur aproximadamente 400 metros por calle empedrada llegando a la iglesia Las Mercedes, doblar 1/2 cuadra al oeste por calle pavimentada. Y la otra desde el centro de la ciudad, partiendo de la Escuela Centeno, por calle empedrada aproximadamente 500 mts hacia el oeste llegando a la iglesia Las Mercedes, 1/2 cuadra al oeste por calle pavimentada.



**Figura 8. Mapa de llegada al negocio**

La distribución de la microfinanciera es la siguiente distribución:



**Figura 9. Distribución de la microfinanciera**

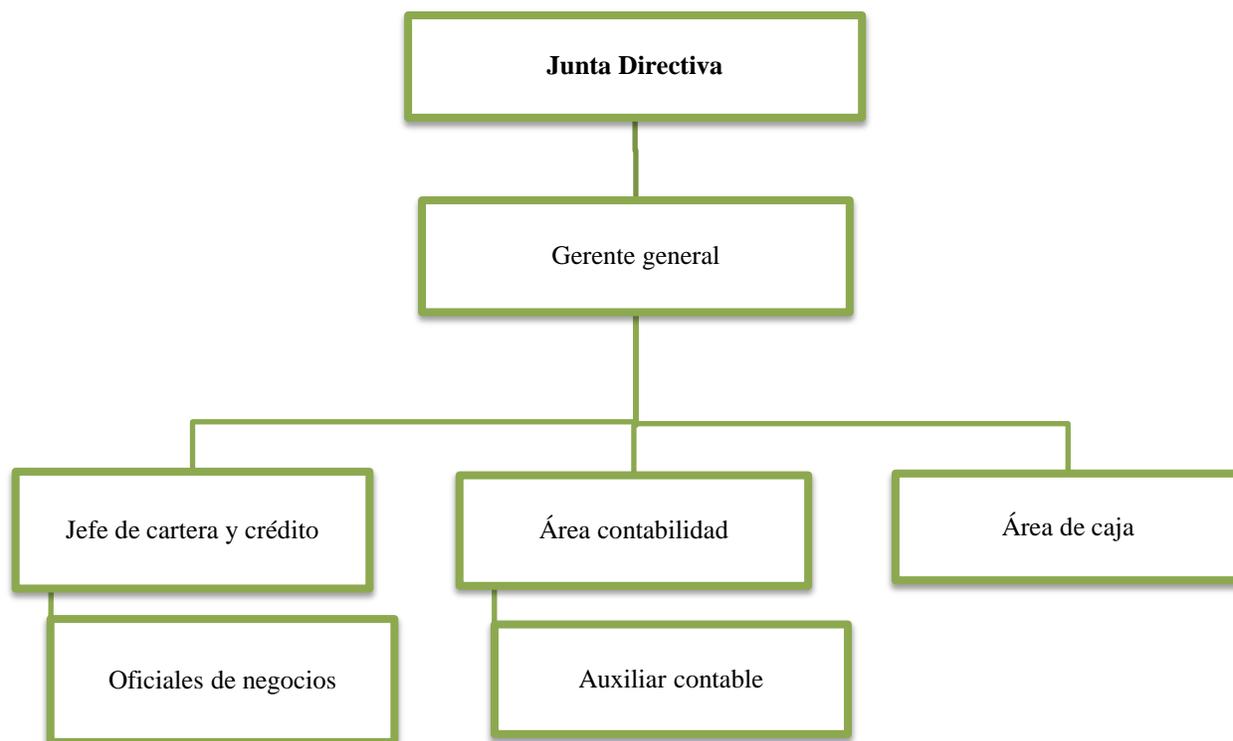
### 6.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

#### Objetivos

- Asignar funciones administrativas y técnicas dentro de la empresa.
- Evitar duplicidad de funciones en los empleados.
- Instruir al gerente propietario y empleados los niveles de jerarquías entre ellos.

## Organigrama

El organigrama muestra la representación gráfica de la estructura funcional de la Microfinanciera, del mismo modo señala la jerarquía, la cadena de mando y las funciones principales de la misma.



**Figura 10. Organigrama de la empresa**

### 6.3.1 ESPECIFICACIÓN DE LAS CLASES DE PUESTOS

Consiste en una descripción genérica, técnicamente elaborada de las funciones y las características de una clase de puesto.

**Tabla 13. Funciones del gerente general**

<b>Denominación del Cargo:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Jefe Inmediato:</b>	JUNTA DIRECTIVA
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Ocho (8)
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Gestionar las actividades estratégicas y operativas de la gerencia a su cargo	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Dirigir, planear, coordinar y controlar las actividades de la gerencia a su cargo	

2. Dirigir los estudios, recopilación de datos e informes técnicos necesarios para la orientación de la empresa prestadora de microcrédito que le soliciten el nivel superior	
3. Proponer a la alta dirección metas, políticas, estrategias y acciones en el ámbito de sus funciones.	
4. Desarrollar y mantener indicadores de gestión de los procesos de la gerencia a su cargo	
5. Elevar a la alta dirección los informes correspondientes para la adopción de acuerdos establecidos con el equipo de trabajo	
6. Velar por el cumplimiento de las políticas de gestión y control de riesgos operativos	
7. Controlar la implementación de las actividades estratégicas aprobadas por el nivel superior.	
8. Conducir la ejecución de los proyectos asignados a la gerencia	
9. Las que establezca el reglamento de Organización y funciones	
10. Otras que asignen el nivel superior	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Licenciatura en: Administración de Empresas y/o Contaduría Pública.
<b>Conocimiento</b>	Operaciones de microcrédito, legislación del ámbito de su competencia, normatividad de la empresa, gestión administrativa, gestión de riesgos.
<b>Competencias</b>	Calidad del trabajo, orientación al cumplimiento de tareas, compromiso, comunicación, iniciativa e innovación, liderazgo, desarrollo de personas, trabajo en equipo y relaciones personales, organización, planeación y gestión
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Cinco (5) año de experiencia en cargos administrativos.

**Tabla 14. Funciones del jefe de cartera y crédito**

<b>Denominación del Cargo:</b>	JEFE DE CARTERA Y CREDITO
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Uno (1)
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Lograr metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo en forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización del mismo	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Coordinar la ejecución de las tareas del área de cartera	
2. Coordinar y controlar las operaciones de recuperación de cartera de créditos y de otras carteras y las actividades de normalización para que sean adecuadas y oportunas	
3. Coordinar y vigilar el cumplimiento de los procedimientos de cartera establecidos y la normatividad vigente	

4. Formular estrategias para el manejo y control de las carteras a cargo del área	
5. Proponer mejoras al proceso de cartera y velar por cumplir con la normatividad establecida al respecto	
6. Asegurar el cumplimiento, oportunidad y disponibilidad de las proyecciones de recaudo de las carteras	
7. Coordinar que el recaudo de las diferentes carteras de la empresa, se efectúen en los términos y condiciones financieras pactadas	
9. Preparar y presentar al comité de riesgos la información necesaria para la calificación de los créditos de acuerdo con las normas legales establecidas	
10 Revisar la evaluación y calificación de las carteras a cargo del área	
11. responder por la adecuada administración y custodia de los títulos valores, garantías y demás documentos derivados de las operaciones de redescuento y de las demás carteras a cargo del área.	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Profesional en el área financiera, administrativa y/o contable
<b>Conocimiento</b>	En carteras, morosidad, recaudo, redescuento en microfinanzas.
<b>Competencias</b>	Calidad del trabajo, orientación al cumplimiento de tareas, compromiso, comunicación, iniciativa e innovación, liderazgo, desarrollo de personas, trabajo en equipo y relaciones personales, organización, planeación y gestión
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (3) año de experiencia en cargos administrativos.
<b>Denominación del Cargo:</b>	ASESOR COMERCIAL
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Tres (3)

**Tabla 15. Funciones del oficial de negocios**

<b>Denominación del Cargo:</b>	OFICIAL DE NEGOCIOS
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Dos (2)
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Lograr metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo en forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización del mismo	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización	
2. Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades	

3. Mantener un continuo contacto con los clientes	
4. Administrar coherentemente su agenda de trabajo	
5. Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados	
6. Realizar investigaciones del recaudo de cartera de los clientes	
7. Ofrecer un excelente servicio de post venta	
8. Diligenciar y reportar las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente	
9. Cumplir con las metas establecidas para el presupuesto	
10. Las que establezca el reglamento de Organización y funciones	
11. Otras que asignen el nivel superior	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Técnico o tecnólogo en administración financiera, contable o comercial
<b>Conocimiento</b>	En mercadeo, microcrédito, servicio al cliente, manejo de simuladores crediticios
<b>Competencias</b>	Calidad del trabajo, orientación al cumplimiento de tareas, compromiso, comunicación, iniciativa e innovación, liderazgo, desarrollo de personas, trabajo en equipo y relaciones personales, organización, planeación y gestión
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (1) año de experiencia en cargos administrativos.

**Tabla 16. Funciones del contador**

<b>Denominación del Cargo:</b>	CONTADOR
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Uno (1)
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Registrar, actualizar y archivar los documentos contables de la empresa en forma exacta y oportuna. Conciliar los saldos de las cuentas que componen los estados financieros de la institución.	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Confeccionar el balance mensual de la empresa, presentando el día 10 de cada mes siguiente.	
2. Registrar, todos los movimientos contables de la empresa en tiempo y forma establecidos según el plan de cuentas.	
3. Confeccionar el Balance anual para presentación en la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.	
4. Preparar y presenta en tiempo oportuno la declaración jurada para el pago de impuesto sobre la renta.	
5. Confeccionar planillas de trabajo (empleados y sueldos y jornales, vacaciones)	

6. Mantener el archivo ordenado, cronológico y actualizado de las documentaciones manejadas en el área contable.	
7. Confeccionar los libros fiscales.	
9. Cumplir con las normas y políticas establecidas por la empresa en el área contable.	
10. Elaborar y presenta al Gerente General informes cuando lo requiere.	
11. Ejecutar otras funciones asociadas a su función específica y que sean asignadas por el Gerente General.	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Licenciado en Contabilidad o Contador Público.
<b>Conocimiento</b>	Programas informáticos, elaboración de estados contables, adecuación fiscal y redescuento en microfinanzas.
<b>Competencias</b>	Habilidad para analizar información y redactar informes, habilidad para expresarse en forma clara y precisa, tanto oralmente como por escrito, facilidad para establecer y mantener relaciones interpersonales, uso y manejo del equipo de computación y comunicación.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (3) año de experiencia en cargos administrativos.

**Tabla 17. Funciones del auxiliar contable**

<b>Denominación del Cargo:</b>	AUXILIAR CONTABLE
<b>Jefe Inmediato:</b>	CONTADOR
<b>Número de Personas Cargo:</b>	Ninguna
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Realizar actividades administrativas de archivo, control y elaboración de correspondencia, digitar y registrar las transacciones contables de las operaciones de la compañía y verificar su adecuada contabilización, elaborar nómina y liquidación de seguridad social.	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera	
2. Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social	
3. Clasificar adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes los documentos contables	
4. Participar en la identificación de los riesgos de su área de trabajo y en la generación de acciones de mejora para su prevención	
5. Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas	
6. Organizar y administrar la documentación, recibos, pagos, registros, etc.	
7. Auxiliar en la formulación de estados financieros, de acuerdo con los procedimientos establecidos.	
9. Realizar la revisión y registros de asientos contables y ajustes necesarios para el cierre de los Estados financieros.	

10. Colaborar continuamente en otras labores asignadas por el contador.	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Pasante de carreras administrativas y/o contables.
<b>Conocimiento</b>	Conocimientos actualizados contabilidad y tributaria, manejo de los programas de Office, conocimiento como mínimo de un programa contable, manejo de herramientas de oficina.
<b>Competencias</b>	Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión, iniciativa, creatividad, prudencia y proactividad, orientación al servicio.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (1) año de experiencia en cargos administrativos.

**Tabla 18. Funciones del cajero**

<b>Denominación del Cargo:</b>	CAJERO
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Número de Personas Cargo:</b>	uno (1)
<b>FUNCION GENERAL</b>	
Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja	
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
1. Recibir y entregar de cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, planillas de control y otros documentos	
2. Llevar el control de cheques a pagar, recibos de pago y otros	
3. Registrar directamente los movimientos de entrada y salida de dinero	
4. Realizar arqueos de caja	
5. suministrar a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja	
6. Atender a las personas que solicitan información	
7. Llevar el registro y control de los movimientos de caja	
8. Transcribir y acceder la información al ordenador.	
9. Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización	
10. Mantener en orden equipos y sitio de trabajo reportando cualquier anomalía	
11. Realizar tareas que sean asignadas por sus superiores inmediatos	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Bachiller, Perito Mercantil y/o técnico en las áreas comercial, contable o administrativo
<b>Conocimiento</b>	manejo de las Operaciones básicas matemáticas, manejo de sistemas, manejo de calculadora
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (1) año de experiencia en cargos o funciones similares

Cada especificación de puesto se distribuye en los siguientes componentes:

1. Título o denominación del Puesto o Cargo
2. Resumen o naturaleza del puesto
3. Descripción de actividades
4. Experiencia
5. Conocimientos específicos
6. Complejidad e iniciativa
7. Especificación del puesto

*Asignación salarial.* El criterio básico para la fijación del salario, será acorde a las exigencias del mercado laboral, requerimientos y exigencias del cargo.

**Tabla 19. Estructura salarial**

N° de personas	Cargo	Valor salarial
1	Gerente	L. 20,000.00
1	Contador	17,000.00
1	Jefe de Crédito y cartera	19,000.000
1	Auxiliar Contable	10,000.000
2	Cajeros	18,000.000
2	Oficiales de Negocios	20,000.000
<b>Total</b>		<b>L.104,000.00</b>

La distribución total de los gastos administrativos que se espera incurrir para el funcionamiento de la microfinanciera se detalla en el anexo 4.

### 6.3.2 PERSPECTIVA GENERAL DE LA MICROFINANCIERA

La Microfinanciera se encargará de otorgar microcréditos a los microempresarios y comerciantes, con el fin de fomentar su espíritu emprendedor. El nombre la microfinanciera será: Microfinanciera Celaque S.A., El giro al cual pertenece es el de servicios. Esta laborará de lunes

a viernes en un horario de nueve de la mañana a cuatro de la tarde, y los días sábados de nueve de la mañana a 12 del meridiano.

#### 6.3.2.1 VISIÓN

Ser líderes en la innovación de servicios microfinancieros, para satisfacer las necesidades de los socios y clientes, contribuyendo a su bienestar y al de la comunidad de Gracias, Lempira.

#### 6.3.2.2 MISIÓN

Servir a los clientes, de manera competitiva y equitativa, facilitando la entrega de productos y servicios financieros, retribuyendo valor a los aportes de los socios, que aseguren el mejoramiento de la calidad de vida y el progreso de la comunidad de Gracias.

#### 6.3.2.3 LOGO

El logo de la Microfinanciera Celaque S.A. será:



**Figura 11. Logo de la microfinanciera**

La montaña color verde representa, la montaña de Celaque ubicada en la ciudad de Gracias. El Sol radiante simboliza la luz y energía que hace producir los campos, de igual manera la Microfinanciera será un motor importante en la productividad del sector.

### 6.3.3 ANÁLISIS SOBRE ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La puesta en marcha de la Microfinanciera requiere del cumplimiento de una normatividad especial, más allá del registro de la cámara de comercio, sin embargo, se realizará los respectivos trámites ante las autoridades competentes para la legalización de la empresa.

## 6.4 ESTUDIO LEGAL

### 6.4.1 ORGANIZACIÓN JURÍDICA

Según el código de Comercio los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se registrarán por las disposiciones de este Código y de las demás leyes mercantiles en su defecto, por los usos y costumbres mercantiles y a falta de éstos, por las normas del Código Civil.

La constitución de la sociedad y sus modificaciones se harán constar en escritura pública, otorgada ante notario.

Otorgada la escritura pública de constitución, o la de reforma o adiciones, y como trámite previo a su inscripción en el Registro Público deberá ser sometida a calificación judicial

Al efecto, se formulará solicitud ante el Juez de Letras de lo Civil del domicilio de la sociedad, acompañada de todos los documentos relativos a la escritura.

El Juez dará vista de la solicitud al Ministerio Público o tres días y evacuado el traslado, señalará audiencia dentro de cinco días, en la que se rendirán, si fuere necesario, pruebas, y se dictará la resolución que ordene o niegue el registro solicitado, a continuación o dentro de tres días.

Los interesados podrán interponer el recurso de apelación dentro del término de tres días. El recurso de decidirá sin más trámite que la celebración de la vista, en la que los apelantes expresarán los agravios que la resolución del inferior les cause.

La Microfinanciera estará constituida como Sociedad Anónima, el acta constitutiva correspondiente a la formación de la sociedad tiene que estar protocolizada ante notario público.

Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación; y tiene un capital fundacional dividido en acciones, cuyos socios imitan su responsabilidad al pago de las que hubieren suscrito

La denominación se formará libremente, pero siempre hará referencia a la actividad social principal; deberá ser distinta de la cualquiera otra sociedad e irá inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S. A.".

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima, se requiere:

- 1) Que haya cinco socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción, por lo menos. 9;
- 2) Que el capital social no sea menor de veinticinco mil lempiras y que esté íntegramente suscrito;
- 3) Que se exhiba en dinero efectivo cuando menos el veinticinco por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario;
- 4) Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

En todo caso deberá estar íntegramente exhibida una cantidad igual al capital señalado en el numeral 3.

Las acciones pagadas en todo o en parte mediante aportaciones en especie, deben quedar en poder de la sociedad durante dos años. Si en este plazo apareciere que el valor de los bienes cuando fueron aportados, era menor en un 25% del que entonces se les reconoció, el accionista

está obligado a cubrir la diferencia a la sociedad, la que tendrá derecho preferente respecto de cualquier acreedor sobre las acciones depositadas

Las acciones representarán partes iguales del capital social y serán de un valor nominal de 100.00 lempiras o de sus múltiplos

## CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

**Tabla 20. Cronograma de ejecución del proyecto**

Cronograma de ejecución											
Actividades	Duración (Días)	Meses									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Solicitud de autorización al BCH	30	■	■								
Autorización de la CNBS	90		■	■	■	■	■				
Constitución legal	15					■					
Obtención de financiamiento	30						■	■			
Equipamiento del local	30							■	■		
Instalación de los equipos y sistemas	15								■		
Selección y contratación de personal	15									■	
Capacitación del personal	30									■	■
Inicio de operaciones	1										■

## 6.5 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio tiene la finalidad de demostrar que existen los recursos necesarios para la realización del proyecto, así mismo demostrar que el proyecto será rentable y que es factible llevarlo a cabo. Con esta finalidad se elabora una serie de proyección para verificar el comportamiento de la empresa para los próximos años, y de esta manera concluir si es o no viable la implementación de proyecto.

### 6.5.1 INVERSIÓN INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Mediante el estudio técnico se determinó que la Microfinanciera, necesita una inversión inicial de L. 1, 500,000.00 de los cuales L. 500,000 será aportado por los socios, el restante será financiado a través de un préstamo con BAC Credomatic bajo las siguientes condiciones:

Monto del préstamo L. 1, 000,000.00

Tasa de interés 16%

Plazo (meses) 60

**Tabla 21. Tabla de amortización del préstamo**

Pago no.	Capital Inicial	Abono Capital	Abono Intereses	Cuota Total	Capital final
1	L. 1,000,000.00	L. 10,984.72	L. 13,333.33	L. 24,318.06	L. 989,015.28
2	L. 989,015.28	L. 11,131.19	L. 13,186.87	L. 24,318.06	L. 977,884.09
3	L. 977,884.09	L. 11,279.60	L. 13,038.45	L. 24,318.06	L. 966,604.49
4	L. 966,604.49	L. 11,430.00	L. 12,888.06	L. 24,318.06	L. 955,174.49
5	L. 955,174.49	L. 11,582.40	L. 12,735.66	L. 24,318.06	L. 943,592.09
6	L. 943,592.09	L. 11,736.83	L. 12,581.23	L. 24,318.06	L. 931,855.26
7	L. 931,855.26	L. 11,893.32	L. 12,424.74	L. 24,318.06	L. 919,961.94
8	L. 919,961.94	L. 12,051.90	L. 12,266.16	L. 24,318.06	L. 907,910.04
9	L. 907,910.04	L. 12,212.59	L. 12,105.47	L. 24,318.06	L. 895,697.46
10	L. 895,697.46	L. 12,375.42	L. 11,942.63	L. 24,318.06	L. 883,322.03
11	L. 883,322.03	L. 12,540.43	L. 11,777.63	L. 24,318.06	L. 870,781.60
12	L. 870,781.60	L. 12,707.64	L. 11,610.42	L. 24,318.06	L. 858,073.96
13	L. 858,073.96	L. 12,877.07	L. 11,440.99	L. 24,318.06	L. 845,196.89
14	L. 845,196.89	L. 13,048.77	L. 11,269.29	L. 24,318.06	L. 832,148.13
15	L. 832,148.13	L. 13,222.75	L. 11,095.31	L. 24,318.06	L. 818,925.38
16	L. 818,925.38	L. 13,399.05	L. 10,919.01	L. 24,318.06	L. 805,526.33
17	L. 805,526.33	L. 13,577.71	L. 10,740.35	L. 24,318.06	L. 791,948.62
18	L. 791,948.62	L. 13,758.74	L. 10,559.31	L. 24,318.06	L. 778,189.88
19	L. 778,189.88	L. 13,942.19	L. 10,375.87	L. 24,318.06	L. 764,247.69
20	L. 764,247.69	L. 14,128.09	L. 10,189.97	L. 24,318.06	L. 750,119.60
21	L. 750,119.60	L. 14,316.46	L. 10,001.59	L. 24,318.06	L. 735,803.14
22	L. 735,803.14	L. 14,507.35	L. 9,810.71	L. 24,318.06	L. 721,295.79
23	L. 721,295.79	L. 14,700.78	L. 9,617.28	L. 24,318.06	L. 706,595.01
24	L. 706,595.01	L. 14,896.79	L. 9,421.27	L. 24,318.06	L. 691,698.22

25	L.	691,698.22	L.	15,095.41	L.	9,222.64	L.	24,318.06	L.	676,602.80
26	L.	676,602.80	L.	15,296.69	L.	9,021.37	L.	24,318.06	L.	661,306.12
27	L.	661,306.12	L.	15,500.64	L.	8,817.41	L.	24,318.06	L.	645,805.48
28	L.	645,805.48	L.	15,707.32	L.	8,610.74	L.	24,318.06	L.	630,098.16
29	L.	630,098.16	L.	15,916.75	L.	8,401.31	L.	24,318.06	L.	614,181.41
30	L.	614,181.41	L.	16,128.97	L.	8,189.09	L.	24,318.06	L.	598,052.44
31	L.	598,052.44	L.	16,344.02	L.	7,974.03	L.	24,318.06	L.	581,708.41
32	L.	581,708.41	L.	16,561.94	L.	7,756.11	L.	24,318.06	L.	565,146.47
33	L.	565,146.47	L.	16,782.77	L.	7,535.29	L.	24,318.06	L.	548,363.70
34	L.	548,363.70	L.	17,006.54	L.	7,311.52	L.	24,318.06	L.	531,357.16
35	L.	531,357.16	L.	17,233.30	L.	7,084.76	L.	24,318.06	L.	514,123.86
36	L.	514,123.86	L.	17,463.07	L.	6,854.98	L.	24,318.06	L.	496,660.79
37	L.	496,660.79	L.	17,695.91	L.	6,622.14	L.	24,318.06	L.	478,964.88
38	L.	478,964.88	L.	17,931.86	L.	6,386.20	L.	24,318.06	L.	461,033.02
39	L.	461,033.02	L.	18,170.95	L.	6,147.11	L.	24,318.06	L.	442,862.07
40	L.	442,862.07	L.	18,413.23	L.	5,904.83	L.	24,318.06	L.	424,448.84
41	L.	424,448.84	L.	18,658.74	L.	5,659.32	L.	24,318.06	L.	405,790.10
42	L.	405,790.10	L.	18,907.52	L.	5,410.53	L.	24,318.06	L.	386,882.58
43	L.	386,882.58	L.	19,159.62	L.	5,158.43	L.	24,318.06	L.	367,722.95
44	L.	367,722.95	L.	19,415.08	L.	4,902.97	L.	24,318.06	L.	348,307.87
45	L.	348,307.87	L.	19,673.95	L.	4,644.10	L.	24,318.06	L.	328,633.92
46	L.	328,633.92	L.	19,936.27	L.	4,381.79	L.	24,318.06	L.	308,697.64
47	L.	308,697.64	L.	20,202.09	L.	4,115.97	L.	24,318.06	L.	288,495.56
48	L.	288,495.56	L.	20,471.45	L.	3,846.61	L.	24,318.06	L.	268,024.11
49	L.	268,024.11	L.	20,744.40	L.	3,573.65	L.	24,318.06	L.	247,279.70
50	L.	247,279.70	L.	21,020.99	L.	3,297.06	L.	24,318.06	L.	226,258.71
51	L.	226,258.71	L.	21,301.27	L.	3,016.78	L.	24,318.06	L.	204,957.44
52	L.	204,957.44	L.	21,585.29	L.	2,732.77	L.	24,318.06	L.	183,372.14
53	L.	183,372.14	L.	21,873.10	L.	2,444.96	L.	24,318.06	L.	161,499.05
54	L.	161,499.05	L.	22,164.74	L.	2,153.32	L.	24,318.06	L.	139,334.31
55	L.	139,334.31	L.	22,460.27	L.	1,857.79	L.	24,318.06	L.	116,874.05
56	L.	116,874.05	L.	22,759.74	L.	1,558.32	L.	24,318.06	L.	94,114.31
57	L.	94,114.31	L.	23,063.20	L.	1,254.86	L.	24,318.06	L.	71,051.11
58	L.	71,051.11	L.	23,370.71	L.	947.35	L.	24,318.06	L.	47,680.40
59	L.	47,680.40	L.	23,682.32	L.	635.74	L.	24,318.06	L.	23,998.08
60	L.	23,998.08	L.	23,998.08	L.	319.97	L.	24,318.06	L.	0.00
		<b>TOTALES</b>		<b>L. 1,000,000.00</b>		<b>L. 459,083.43</b>		<b>L. 1,459,083.43</b>		

## 6.5.2 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

A continuación se presentan los estado financieros proyectados de la Microfinanciera Celaque S.A. a para los primeros cinco años. Los que se realizaron teniendo en cuenta los costos e ingresos por servicios esperados.

**Tabla 22. Estado de resultados proyectado**

	Estado de Resultado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por intereses					
Sobre préstamos, descuentos y negociaciones	L. 1,695,820.00	L. 1,865,402.00	L. 2,051,942.20	L. 2,257,136.42	L. 2,482,850.06
Sobre inversiones	-	-	-	-	-
Comisiones	26,940.00	29,634.00	32,597.40	35,857.14	39,442.85
Otros	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos por Intereses</b>	<b>L. 1,722,760.00</b>	<b>L. 1,895,036.00</b>	<b>L. 2,084,539.60</b>	<b>L. 2,292,993.56</b>	<b>L. 2,522,292.92</b>
Gastos por intereses					
Sobre depósitos de ahorro	13,125.00	14,437.50	15,881.25	17,469.38	19,216.31
Sobre obligaciones bancarias por pagar	-	-	-	-	-
<b>Total gastos por intereses</b>	<b>L. 13,125.00</b>	<b>L. 14,437.50</b>	<b>L. 15,881.25</b>	<b>L. 17,469.38</b>	<b>L. 19,216.31</b>
Utilidad neta en intereses	1,709,635.00	1,880,598.50	2,068,658.35	2,275,524.19	2,503,076.60
Reserva para créditos dudosos	-30,000.00	-33,000.00	-36,300.00	-39,930.00	-43,923.00
<b>Utilidad después de reservas</b>	<b>L. 1,679,635.00</b>	<b>L. 1,847,598.50</b>	<b>L. 2,032,358.35</b>	<b>L. 2,235,594.19</b>	<b>L. 2,459,153.60</b>
Otros ingresos					
Comisiones por servicios	9,000.00	9,900.00	10,890.00	11,979.00	13,176.90
Ingresos varios	-	-	-	-	-
<b>Total otros ingresos</b>	<b>L. 9,000.00</b>	<b>L. 9,900.00</b>	<b>L. 10,890.00</b>	<b>L. 11,979.00</b>	<b>L. 13,176.90</b>
Otros gastos					
Otros gastos generales y administrativos	1,605,619.05	L. 1,766,180.96	L. 1,942,799.05	L. 2,137,078.96	L. 2,350,786.85
Gastos extraordinarios	-	-	-	-	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>L. 83,015.95</b>	<b>L. 91,317.54</b>	<b>L. 100,449.30</b>	<b>L. 110,494.23</b>	<b>L. 121,543.65</b>
Impuesto sobre la renta	20,753.99	22,829.39	25,112.32	27,623.56	30,385.91
<b>Utilidad neta</b>	<b>L. 62,261.96</b>	<b>L. 68,488.16</b>	<b>L. 75,336.98</b>	<b>L. 82,870.67</b>	<b>L. 91,157.74</b>

**Tabla 23. Balance general proyectado**

<b>Balance General</b>						
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	
<b>Activos</b>						
Disponibilidades	L. 498,000.00	L. 547,800.00	L. 602,580.00	L. 662,838.00	L. 729,121.80	
Inversiones temporales	150,000.00	165,000.00	181,500.00	199,650.00	219,615.00	
Préstamos e intereses por cobrar	3,236,079.57	3,559,687.53	3,915,656.28	4,307,221.91	4,737,944.10	
Propiedad, mobiliario y equipo	139,588.50	153,547.35	168,902.09	185,792.29	204,371.52	
Depreciación acumulada de la propiedad, mobiliario y equipo	-21,619.05	-23,780.96	-26,159.05	-28,774.96	-31,652.45	
Activos eventuales	10,000.00	11,000.00	12,100.00	13,310.00	14,641.00	
Otros activos	14,500.00	15,950.00	17,545.00	19,299.50	21,229.45	
<b>Total activos</b>	<b>L. 4,026,549.02</b>	<b>L. 4,429,203.92</b>	<b>L. 4,872,124.32</b>	<b>L. 5,359,336.75</b>	<b>L. 5,895,270.42</b>	
<b>Pasivos y Patrimonio neto</b>						
Exigibilidades inmediatas	329,890.65	362,879.72	399,167.69	439,084.46	482,992.90	
Depósitos de ahorro	1,107,142.86	1,217,857.15	1,339,642.86	1,473,607.15	1,620,967.86	
Impuesto sobre la renta por pagar	20,753.99	22,829.39	25,112.32	27,623.56	30,385.91	
Créditos diferidos	148,425.60	163,268.16	179,594.98	197,554.47	217,309.92	
Préstamos por pagar a largo plazo	858,073.96	943,881.36	1,038,269.49	1,142,096.44	1,256,306.08	
<b>Total pasivos</b>	<b>L. 2,464,287.06</b>	<b>L. 2,710,715.76</b>	<b>L. 2,981,787.34</b>	<b>L. 3,279,966.07</b>	<b>L. 3,607,962.68</b>	
<b>Patrimonio Neto</b>						
Aportaciones patrimoniales	1,500,000.00	1,650,000.00	1,815,000.00	1,996,500.00	2,196,150.00	
Utilidad del ejercicio	62,261.96	68,488.16	75,336.99	82,870.67	91,157.74	
Total patrimonio neto	L. 1,562,261.96	L. 1,718,488.16	L. 1,890,336.99	L. 2,079,370.67	L. 2,287,307.74	
<b>Total de pasivos y patrimonio neto</b>	<b>L. 4,026,549.02</b>	<b>L. 4,429,203.92</b>	<b>L. 4,872,124.33</b>	<b>L. 5,359,336.75</b>	<b>L. 5,895,270.42</b>	

**Tabla 24. Flujo de efectivo proyectado**

	Estado de Flujo de Efectivo				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de efectivo provenientes de las actividades de operación					
Intereses sobre préstamos y depósitos ganados	L. 1,695,820.00	L. 1,865,402.00	L. 2,051,942.20	L. 2,257,136.42	L. 2,482,850.06
Intereses financieros y de ahorros pagados	-13,125.00	-14,437.50	-15,881.25	-17,469.38	-19,216.31
Comisiones y otros ingresos ganados	26,940.00	29,634.00	32,597.40	35,857.14	39,442.85
Efectivo pagado a proveedores y empleados	<u>-1,344,000.00</u>	<u>-1,478,400.00</u>	<u>-1,626,240.00</u>	<u>-1,788,864.00</u>	<u>-1,967,750.40</u>
<b>Efectivo neto provisto por las actividades de operación</b>	<b>L. 365,635.00</b>	<b>L. 402,198.50</b>	<b>L. 442,418.35</b>	<b>L. 486,660.19</b>	<b>L. 535,326.20</b>
Flujos de efectivo usado en actividades de inversión					
Adquisición de inversiones	L. -	-	-	-	-
Préstamos otorgados	-1,540,259.57	-1,694,285.53	-1,863,714.08	-2,050,085.49	-2,255,094.04
Compra de activos fijos	<u>-139,588.50</u>	<u>-153,547.35</u>	<u>-168,902.09</u>	<u>-185,792.29</u>	<u>-204,371.52</u>
<b>Efectivo neto (usado) en las actividades de inversión</b>	<b>L. -1,679,848.07</b>	<b>L. -1,847,832.88</b>	<b>L. -2,032,616.16</b>	<b>L. -2,235,877.78</b>	<b>L. -2,459,465.56</b>
Flujos de efectivo provenientes de las actividades de financiamiento					
Depósitos de clientes	L. 1,107,142.86	L. 1,217,857.15	L. 1,339,642.86	L. 1,473,607.15	L. 1,620,967.86
Préstamos adquiridos	1,000,000.00	1,100,000.00	1,210,000.00	1,331,000.00	1,464,100.00
Pago de préstamos	-291,816.69	-320,998.36	-353,098.19	-388,408.01	-427,248.82
Pago de dividendos	<u>-3,113.10</u>	<u>-3,424.41</u>	<u>-3,766.85</u>	<u>-4,143.53</u>	<u>-4,557.89</u>
<b>Efectivo neto provisto por las actividades de financiamiento</b>	<b>L. 1,812,213.07</b>	<b>L. 1,993,434.38</b>	<b>L. 2,192,777.82</b>	<b>L. 2,412,055.60</b>	<b>L. 2,653,261.16</b>
Aumento neto en el efectivo y equivalentes de efectivo	<u>L. 498,000.00</u>	<u>L. 547,800.00</u>	<u>L. 602,580.00</u>	<u>L. 662,838.00</u>	<u>L. 729,121.80</u>

**Tabla 25. Indicadores financieros esperados**

Indicador	Proyección esperada
VPN	L. 162,574.33
TREMA	<b>22.38%</b>
TIR	<b>27.0%</b>

Para el análisis financiero se tomó en cuenta la tasa de interés mínima aceptada (TREMA) y se calculó tomando como referencia la tasa máxima que ofrecen los bancos por una inversión a plazo fijo y el índice inflacionario. Utilizando la fórmula del texto Evaluación de Proyectos (Baca, 2010).

$$\text{TREMA} = i + f + if$$

Dónde:

i = tasa

f = inflación

$$\text{TREMA} = 16\% + 5.5\% + (0.16 \times 0.055) = 0.2238$$

## 6.5.2 SENSIBILIZACIÓN DEL PROYECTO

Para realizar el análisis de sensibilización del proyecto, a continuación se presentan tres escenarios en los que se aprecia como una variables puede tener un impacto tanto positiva o negativo el proyecto.

- ESCENARIO 1. Incremento del 15% en los préstamos y los depósitos.

**Tabla 26. Estado de resultados proyectado, escenario 1**

Estado de Resultado						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos por intereses						
Sobre préstamos, descuentos y negociaciones	L. 1,950,193.00	L. 2,145,212.30	L. 2,359,733.53	L. 2,595,706.88	L. 2,855,277.57	
Comisiones	26,940.00	29,634.00	32,597.40	35,857.14	39,442.85	
<b>Total Ingresos por Intereses</b>	<b>L. 1,977,133.00</b>	<b>L. 2,174,846.30</b>	<b>L. 2,392,330.93</b>	<b>L. 2,631,564.02</b>	<b>L. 2,894,720.43</b>	
Gastos por intereses						
Sobre depósitos de ahorro	15,093.75	16,603.13	18,263.44	20,089.78	22,098.76	
Comisiones	-	-	-	-	-	
<b>Total gastos por intereses</b>	<b>L. 15,093.75</b>	<b>L. 16,603.13</b>	<b>L. 18,263.44</b>	<b>L. 20,089.78</b>	<b>L. 22,098.76</b>	
Utilidad neta en intereses	1,962,039.25	2,158,243.18	2,374,067.49	2,611,474.24	2,872,621.67	
Reserva para créditos dudosos	-30,000.00	-33,000.00	-36,300.00	-39,930.00	-43,923.00	
<b>Utilidad después de reservas</b>	<b>L. 1,932,039.25</b>	<b>L. 2,125,243.18</b>	<b>L. 2,337,767.49</b>	<b>L. 2,571,544.24</b>	<b>L. 2,828,698.67</b>	
Otros ingresos						
Comisiones por servicios	9,000.00	9,900.00	10,890.00	11,979.00	13,176.90	
Ingresos varios	-	-	-	-	-	
<b>Total otros ingresos</b>	<b>L. 9,000.00</b>	<b>L. 9,900.00</b>	<b>L. 10,890.00</b>	<b>L. 11,979.00</b>	<b>L. 13,176.90</b>	
Otros gastos generales y administrativos	1,605,619.05	1,766,180.96	1,942,799.05	2,137,078.96	2,350,786.85	
Gastos extraordinarios	-	-	-	-	-	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>L. 335,420.20</b>	<b>L. 368,962.22</b>	<b>L. 405,858.44</b>	<b>L. 446,444.29</b>	<b>L. 491,088.71</b>	
Impuesto sobre la renta	83,855.05	92,240.55	101,464.61	111,611.07	122,772.18	
<b>Utilidad neta</b>	<b>L. 251,565.15</b>	<b>L. 276,721.67</b>	<b>L. 304,393.83</b>	<b>L. 334,833.21</b>	<b>L. 368,316.54</b>	

**Tabla 27. Indicadores esperados, escenario 1**

Indicador	Proyección esperada	
VPN	L.	756,732.93
TREMA		<b>22.38%</b>
TIR		<b>42.9%</b>

- ESCENARIO 2. Incremento del 10% en los salarios iniciales; incremento de un 10% en los gastos.

**Tabla 28. Estado de resultado proyectado, escenario 2**

	Estado de Resultado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por intereses					
Sobre préstamos, descuentos y negociaciones	L. 1,695,820.00	L. 1,865,402.00	L. 2,051,942.20	L. 2,257,136.42	L. 2,482,850.06
Sobre inversiones	-	-	-	-	-
Comisiones	26,940.00	29,634.00	32,597.40	35,857.14	39,442.85
Otros	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos por Intereses</b>	<b>L. 1,722,760.00</b>	<b>L. 1,895,036.00</b>	<b>L. 2,084,539.60</b>	<b>L. 2,292,993.56</b>	<b>L. 2,522,292.92</b>
Gastos por intereses					
Sobre depósitos de ahorro	13,125.00	14,437.50	15,881.25	17,469.38	19,216.31
Sobre obligaciones bancarias por pagar	-	-	-	-	-
<b>Total gastos por intereses</b>	<b>L. 13,125.00</b>	<b>L. 14,437.50</b>	<b>L. 15,881.25</b>	<b>L. 17,469.38</b>	<b>L. 19,216.31</b>
Utilidad neta en intereses	1,709,635.00	1,880,598.50	2,068,658.35	2,275,524.19	2,503,076.60
Reserva para créditos dudosos	-30,000.00	-33,000.00	-36,300.00	-39,930.00	-43,923.00
<b>Utilidad después de reservas</b>	<b>L. 1,679,635.00</b>	<b>L. 1,847,598.50</b>	<b>L. 2,032,358.35</b>	<b>L. 2,235,594.19</b>	<b>L. 2,459,153.60</b>
Otros ingresos					
Comisiones por servicios	9,000.00	9,900.00	10,890.00	11,979.00	13,176.90
Ingresos varios	-	-	-	-	-
<b>Total otros ingresos</b>	<b>L. 9,000.00</b>	<b>L. 9,900.00</b>	<b>L. 10,890.00</b>	<b>L. 11,979.00</b>	<b>L. 13,176.90</b>
Otros gastos					
Otros gastos generales y administrativos	1,606,963.05	1,767,659.36	1,944,425.29	2,138,867.82	2,352,754.60
Gastos extraordinarios	-	-	-	-	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>L. 81,671.95</b>	<b>L. 89,839.15</b>	<b>L. 98,823.06</b>	<b>L. 108,705.37</b>	<b>L. 119,575.90</b>
Impuesto sobre la renta	20,417.99	22,459.79	24,705.76	27,176.34	29,893.98
<b>Utilidad neta</b>	<b>L. 61,253.96</b>	<b>L. 67,379.36</b>	<b>L. 74,117.29</b>	<b>L. 81,529.02</b>	<b>L. 89,681.93</b>

**Tabla 29. Indicadores esperados, escenario 2**

Indicador	Proyección esperada
VPN	L. -307,760.94
TREMA	<b>22.38%</b>
TIR	<b>13.0%</b>

➤ ESCENARIO 3. Incremento del 1.5% en la inflación

**Tabla 30. Estado de resultado proyectado, escenario 3**

	Estado de Resultado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por intereses					
Sobre préstamos, descuentos y negociaciones	L. 1,695,820.00	L. 1,890,839.30	L. 2,108,285.82	L. 2,350,738.69	L. 2,621,073.64
Sobre inversiones	-	-	-	-	-
Comisiones	26,940.00	30,038.10	33,492.48	37,344.12	41,638.69
Otros	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos por Intereses</b>	<b>L. 1,722,760.00</b>	<b>L. 1,920,877.40</b>	<b>L. 2,141,778.30</b>	<b>L. 2,388,082.81</b>	<b>L. 2,662,712.33</b>
Gastos por intereses					
Sobre depósitos de ahorro	13,125.00	14,634.38	16,317.33	18,193.82	20,286.11
Sobre obligaciones bancarias por pag	-	-	-	-	-
<b>Total gastos por intereses</b>	<b>L. 13,125.00</b>	<b>L. 14,634.38</b>	<b>L. 16,317.33</b>	<b>L. 18,193.82</b>	<b>L. 20,286.11</b>
Utilidad neta en intereses	1,709,635.00	1,906,243.03	2,125,460.97	2,369,888.98	2,642,426.22
Reserva para créditos dudosos	-30,000.00	-33,450.00	-37,296.75	-41,585.88	-46,368.25
<b>Utilidad después de reservas</b>	<b>L. 1,679,635.00</b>	<b>L. 1,872,793.03</b>	<b>L. 2,088,164.22</b>	<b>L. 2,328,303.11</b>	<b>L. 2,596,057.97</b>
Otros ingresos					
Comisiones por servicios	9,000.00	10,035.00	11,189.03	12,475.76	13,910.48
Ingresos varios	-	-	-	-	-
<b>Total otros ingresos</b>	<b>L. 9,000.00</b>	<b>L. 10,035.00</b>	<b>L. 11,189.03</b>	<b>L. 12,475.76</b>	<b>L. 13,910.48</b>
Otros gastos					
Otros gastos generales y administrativ	1,605,619.05	1,790,265.24	1,996,145.74	2,225,702.50	2,481,658.29
Gastos extraordinarios	-	-	-	-	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>L. 83,015.95</b>	<b>L. 92,562.78</b>	<b>L. 103,207.50</b>	<b>L. 115,076.37</b>	<b>L. 128,310.15</b>
Impuesto sobre la renta	20,753.99	23,140.70	25,801.88	28,769.09	32,077.54
<b>Utilidad neta</b>	<b>L. 62,261.96</b>	<b>L. 69,422.09</b>	<b>L. 77,405.63</b>	<b>L. 86,307.28</b>	<b>L. 96,232.61</b>

**Tabla 31. Indicadores esperados, escenario 3**

Indicador	Proyección esperada
VPN	L. 560,529.58
TREMA	<b>22.38%</b>
TIR	<b>37.6%</b>

De acuerdo con los cálculos realizados en el primer escenario, con un aumento del 15% en los préstamos y depósitos, hay mayor rentabilidad para la microfinanciera, en el segundo escenario con un aumento de 10% en los salario y gastos administrativos la institución, el VPN presenta saldo negativo y la TIR de 13% es menor a la tasa de rendimiento de la inversión, y finalmente en el tercer escenario a pesar del aumento en la inflación, los indicadores siguen siendo favorables.

Con los supuesto se demostró que el proyecto para creación de la microfinanciera es rentable y sería una buena opción para los posibles inversionistas que opten por este proyecto, ya que si bien es cierto en todo negocio al inicio de sus operaciones por lo general se obtienen perdidas debido a los altos costos para iniciar operaciones, en el primer año el margen de ganancia es bajo pero a medida transcurren los años ira en un constante crecimiento.

**Tabla 32. Verificación de la concordancia del documento con el plan de acción**

Titulo	Objetivos		Conclusiones	Recomendaciones	Plan de Acción
	General	Especifico			
Estudio de Pre-factibilidad para la Creación de una Microfinanciera en Gracias, Lempira.	Determinar la factibilidad para la creación de una microfinanciera ubicada en la ciudad de Gracias, mediante un estudio técnico, económico, financiero,	Determinar la demanda potencialmente insatisfecha en la ciudad de Gracias.	La demanda potencial en la ciudad de gracias está conformada por el 46% de los Microempresarios y Comerciantes Individuales que afirmaron no haber obtenido crédito en una institución Financiera. El 54% representa la demanda actual y sirve de referencia para saber las preferencias de los usuarios.	Se recomienda a los posibles inversionistas aprovechar la oportunidad de Inversión en este Proyecto para satisfacer las necesidades de servicios de Microcréditos a los Microempresarios y Comerciantes Individuales y así brindar un apoyo a este sector tan importante que ayudan al desarrollo económico y social de dicha ciudad.	Aplicación de un cuestionario a los Microempresarios y Comerciantes Individuales de la Ciudad de Gracias con el fin de determinar la demanda potencialmente insatisfecha así como también se logró identificar y analizar la competencia actual en dicha ciudad.
	legal y organizacional para asegurar una toma eficiente de decisiones a los inversionistas	Calcular el monto de la inversión para la creación de la Microfinanciera y a través de un estudio financiero determinar la rentabilidad del proyecto.	El análisis del estudio financiero determinó que la Microfinanciera Celeque S, A es Rentable haciendo una inversión inicial de L. 1500,000.00 al analizar los flujos de efectivo, los indicadores revelan que el proyecto supera el costo de oportunidad esperado por la	Se recomienda a la empresa incrementar su capacidad de inversión anual , ya sea a través de un aumento en el capital o a través de los dividendos haciendo un esfuerzo en los primeros años en reinvertir los dividendos, consiguiendo así un aumento en la participación de mercado y por ende mayores ingresos por ventas, alcanzando con ello mayor rentabilidad para la empresa; dado que el estudio de	Elaboración de flujo de efectivo, estado de resultados, balance general y análisis de indicadores financieros para determinar la viabilidad del proyecto.

			<p>empresa. La sensibilización del proyecto muestra que en el único escenario donde el proyecto no es rentable es con el aumento de los sueldos y los gastos administrativos sin hacer modificaciones en las demás variables</p>	<p>mercado reveló que si existe una demanda insatisfecha del producto, se sugiere aprovechar esta oportunidad que ofrece el mercado de Gracias, Lempira.</p>	
		<p>Determinar la localización óptima para el funcionamiento de la Microfinanciera.</p>	<p>En la investigación realizada se pudo determinar que la mejor ubicación del negocio es en el centro de la ciudad con el 76%, específicamente en el Barrio Mercedes, se escoge el lugar por contar con gran afluencia de personas y por ser de fácil acceso para las personas.</p>	<p>Se recomienda tomar en cuenta la ubicación del negocio ya que según el análisis del Estudio Técnico y la opinión de los encuestados la mejor ubicación es el centro de la ciudad debido al fácil acceso esto facilita el buen desarrollo de la misma.</p>	<p>Análisis de estudio Técnico, Ubicación del negocio, detalle de mobiliario, y determinación de los costos totales necesarios para la ejecución del proyecto. Elaboración de diagrama de flujo de proceso del servicio.</p>
		<p>Describir las exigencias legales para poder llevar a cabo el proyecto.</p>	<p>A través del Estudio Legal se determinó que para proceder a la apertura de la Microfinanciera es obligatorio cumplir a</p>	<p>Se recomienda que la microfinanciera cumpla con los requisitos y procesos identificados en los estudios legal, organizacional, para operar de acuerdo a la legislación vigente en el país.</p>	<p>Descripción de requerimientos legales a tomar en consideración para la operación del negocio.</p>

			<p>cabalidad con los requerimientos que imponen las leyes vigentes en el código de comercio así como también debe cumplir con los requisitos de la CNBS y del BCH.</p>		
		<p>Diseñar la estructura organizativa de la Microfinanciera.</p>	<p>Cada una de las estrategias que se menciona en el presente informe se elaboraron pensando en los posibles problemas que pueden enfrentar las diferentes unidades de la estructura organizacional de la Microempresa, y están orientadas para la corrección y el logro de los objetivos que permitirá la apertura en el mercado y una amplia cartera de clientes así como la innovación del servicio y priorización de segmentos de mercados.</p>	<p>Se debe poner exclusiva atención al uso de la metodología propuesta para la administración del negocio y calidad de los servicios que se desean establecer, ya que de esto depende que este tipo de negocio tenga éxito.</p>	<p>Elaboración de la estructura organizacional de la empresa y perfiles de puesto.</p>

## BIBLIOGRAFÍA

- Alonso Hidalgo, D. (2014). Estudio crítico sobre el papel de las microfinanzas en el sistema económico actual. Universidad de Valladolid.
- Álvarez, M. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas. San Salvador.
- Baca, U. (2010). Evaluación de Proyectos (6.<sup>a</sup> ed.). México: Mc Graw Hill.
- Case, K. E., & Fair, R. C. (2007). Principios de macroeconomía. Pearson.
- Conceptos básicos de Metodología de la investigación. (2010, julio). Recuperado a partir de [http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variable\\_03.html](http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variable_03.html)
- Conde, C. (2012, diciembre). Diversificación del riesgo en las instituciones microfinancieras.
- Delfiner, M., Pailhé, C., & Perón, S. (2006, abril). Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación.
- Dirección de Inteligencia Económica (SIECA). (2015). La importancia del sector micro financiero en Centroamérica (No. 10).
- Enciclopedia autodidactica Océano. (1987). Océano.
- Fondo Monetario Internacional. (2005). «Microfinance: A View from the Fund».
- García, F. (s. f.). Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos. Escobar Impresores, S.L.
- Gómez, A. (s. f.). Estudio técnico. Universidad Nacional de México.
- Hernández, H. Abraham, & Hernández, V. Abraham. (2001). Formulación y evaluación de proyectos de inversión (4.<sup>a</sup> ed.). México: Thomson Editores S. A. de C.V.

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C, & Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de la Investigación (5.<sup>a</sup> ed.). México. DF: McGraw Hill.
- Huerta Ríos, E., & Siu Villanueva. (2000). Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para Bienes de Capital. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003, agosto). ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio?
- Miranda, J. J. (2005). Gestión de Proyectos: Identificación, formulación y Evaluación: Financiera, Económica- social y Ambiental. (4.<sup>a</sup> ed.).
- Nieto, P. (2008, agosto). El ambiente político y legal ¿cómo influye en un proyecto?
- Ocampo, J. (2002). Costos y Evaluación de Proyectos. México: CECSA.
- Oceano. (1987). Enciclopedia Autodidactica Oceano. Grupo Editorial.
- REDCAMIF. (2013). Resumen país de las Microfinanzas de Honduras.
- REDCAMIF. (2014). Microfinanzas de Centroamérica y del Caribe (No. 21). Revista de la red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). Administración (8.<sup>a</sup> ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Rodrigo Urcuyo. (2012, febrero). Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua.
- Ronald M. Weiers. (s. f.). Investigación de Mercados.
- Salvatore, D. (1992). Microeconomía (3.<sup>a</sup> ed.). México: Mc Graw Hill.
- Sánchez, R. (2010). Microfinanzas en Honduras. Santiago de Chile.
- Sapag Puelma, & José Manuel. (2004). Evaluación de proyectos. McGraw-Hill.

- Silva, A. (2011). Determinando la población y la muestra.
- Universidad a distancia de Madrid. (s. f.). Operaciones financiera.
- Yunus, M. (2006). Hacia un Mundo sin Pobreza. Madrid: Fundación Rafael del Pino.
- Zamora Torres A. (2008). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de michoacán (p. 57). México.

## ANEXOS

### ANEXO 1- ENCUESTA

#### ENCUESTA SOBRE ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA MICROFINANCIERA

Somos estudiantes de la Maestría en Finanzas de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) y actualmente cursamos la asignatura de Proyecto de Graduación y solicitamos su colaboración contestando las siguientes preguntas de la presente encuesta. La información brindada será tratada de forma confidencial.

**Microfinanciera:** Es una organización y/o institución, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los de clase necesitada. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

Datos generales

Edad: \_\_\_\_\_

Género: F \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_

Escolaridad: \_\_\_\_\_

**Indicaciones:** a continuación se le presentaran una serie de interrogantes encierre en un círculo la letra de la opción que a usted más le parezca.

1. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su negocio?

- a) 0-1 Años
- b) 1-3 Años
- c) 3-5 Años
- d) Más de 5 Años

2. ¿Cuál es el rubro de su empresa?

\_\_\_\_\_

3. ¿Ha obtenido algún crédito en efectivo mediante una institución financiera?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si su respuesta es no pasar a la pregunta 10

4. ¿Qué tipo de institución?
  - a) Banco Comercial
  - b) Cooperativa
  - c) Financiera
  - d) Otros especifique\_\_\_\_\_
  
5. ¿Qué cantidad solicitó en su crédito?
  - a) Menos de L.5,000.00
  - b) De L.5,000.01 a L.10,000.00
  - c) De L.10,000.01 a L. 20,000.00
  - d) De L.20,000.01 a L. 30,000.00
  - e) Más de 30,000.00
  
6. ¿Qué tasa de interés que ha pagado por su crédito?  
\_\_\_\_\_
  
7. ¿Encierre cuáles fueron los requisitos que le solicitaron al adquirir el préstamo? (puede seleccionar varias opciones)
  - a) Tener entre 21 y 60 años de edad.
  - b) Copia de tarjeta de identidad.
  - c) Comprobante de domicilio.
  - d) Contar con un aval.
  - e) Presentación de estados financieros
  - f) Otros especifique\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  
8. ¿Cuánto tiempo duró el proceso de aprobación de su préstamo?
  - a) Menos de una semana
  - b) Entre una semana y dos semanas
  - c) Entre dos semanas y tres semanas

d) Más de tres semanas

9. ¿Cuál fue la finalidad de la inversión realizada cuando solicitó crédito?

\_\_\_\_\_

10. Conoce una Microfinanciera que este ubicada en la Ciudad de Gracias?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

11. A continuación se mencionan algunos servicios que brinda una microfinanciera, por favor encerrar si estaría dispuesto a solicitar alguno de ellos:

a) Cuentas de ahorro

b) Pago de servicios públicos

c) Préstamos a corto y largo plazo

d) Servicios de remesas

e) Servicio de seguro

g) Otros especifique \_\_\_\_\_

12. ¿Cuál cree que sería la mejor ubicación para establecer las oficinas de dicha microfinanciera?

a) Centro de la ciudad

b) Salida aguas termales

c) Salida a Santa Rosa, de Copán

d) Otro especifique \_\_\_\_\_

13. ¿Cuál es la forma de pago que más le convendría al obtener un crédito en efectivo?

a) Mensual

b) Quincenal

c) Semanal

14. ¿Cuál sería el motivo para solicitar el crédito?

a) Activo fijo

b) Capital de trabajo

c) Otro especifique \_\_\_\_\_

15. ¿Encierre qué criterios tomaría en cuenta, al elegir una institución crediticia para solicitar crédito en efectivo?

a) Prestigio de la institución

b) Bajas tasas de interés

c) Agilidad de atención

d) Período de Pago

h) Otros especifique \_\_\_\_\_

16. Un crédito solidario es aquel que se brinda a un grupo de personas. En donde cada persona tiene un crédito acorde a sus necesidades y sumando los créditos de cada uno de los integrantes del grupo, se crea una cantidad por la cual todo el grupo es responsable.

Conforme a la definición anterior ¿Qué opina sobre los préstamos solidarios?

\_\_\_\_\_

17. ¿Estaría dispuesto a obtener un préstamo de este tipo?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

18. ¿De los siguientes encierre la respuesta o respuestas con quién estaría dispuesto a solicitar un préstamo solidario?

a) Amigos

b) Familiares

c) Socios

d) Otro especifique \_\_\_\_\_

19. ¿Por qué medios se entera usted de la publicidad y promociones?

a) Periódico

b) Televisión

c) Radio

d) Redes Sociales.

e) Hojas Volantes

f) otros

***“Gracias por su valiosa colaboración”***

## ANEXO 2- Listado de los negocios encuestados

Tipo de negocio	Nombre del propietario
<b>Bar y restaurante</b>	Raúl Enríquez
<b>Pulpería</b>	Mary López
<b>Estética</b>	Gloria Raudales
<b>Golosinas</b>	María Amador
<b>Tecnología</b>	Samuel Moncada
<b>Llantera</b>	Ramón Álvarez
<b>Estética</b>	Sonia Ramírez
<b>Estética</b>	Geydi Duron
<b>Golosinas</b>	Rosario García
<b>Venta de granos básicos</b>	José Martínez
<b>Venta de verduras</b>	Pablo Núñez
<b>Venta de ropa</b>	Damaris Ramos
<b>Venta de granos básicos y verduras</b>	Rubén Nieto
<b>Venta de verduras y Frutas</b>	Carlos Matute
<b>Comerciante</b>	Alexander Rivera
<b>Novedades</b>	Gloria Maradiaga
<b>Negocio de celulares</b>	Héctor Meza
<b>Venta de Zapatos</b>	Julissa Meza
<b>Venta de granos básicos</b>	Víctor Medina
<b>Venta de Zapatos</b>	Moisés Cruz
<b>Venta de plásticos</b>	Belinda Santiago
<b>Bisutería</b>	Karen Morales
<b>Venta de Comida</b>	Iveth Martínez
<b>Venta de Metales</b>	Henry Ramos
<b>Venta de ropa</b>	Ana Gonzales
<b>Venta de granos básicos</b>	Julio Mendoza
<b>Comerciante</b>	Cindy Espinoza
<b>Venta de verduras</b>	Luis Muñoz
<b>Comerciante</b>	Keila Hernández
<b>Venta de Zapatos</b>	Patricia Aguilar
<b>Venta de ropa</b>	Mónica Lanza
<b>Venta de golosinas</b>	Gisela Moncada
<b>Venta de ropa</b>	Diana Irías
<b>Comerciante</b>	David Zepeda
<b>Venta de granos</b>	Horacio Hernández
<b>Venta de verduras</b>	Ignacio Fuentes
<b>Venta de granos</b>	Olivia Pacheco
<b>Venta de Zapatos</b>	Zulma Ordoñez
<b>Insumos agrícolas</b>	Gregorio Cárcamo

Venta de ropa	Nancy Gutiérrez
Venta de granos básicos y Funeraria	Olban Jiménez
Pulpería	Candida Ortiz
Transporte	Héctor Sánchez
Venta de Huevos	Cruz Rodríguez
Venta de ropa	Yamileth Sandoval
Comerciante	Arturo Fuentes
Carwash	Carlos García
Comerciante	Elvis Ramos
Transporte	Felipe Salazar
Perfumería	Patricia Saucedo
Comerciante	Edna Paz
Comerciante	Rodrigo Barahona
Venta de grano básicos	Gracia Velásquez
Ciber café	Zulema Enríquez
Taller	Andrés muños
Taller	Will Contreras
Zapatería	Denis Cruz
Venta de ropa	Otoniel Martínez
Tortillería	Clarisa Suarez
Venta de celulares	Delmi Saucedo
Papelería	Carlos Vidal
Venta abarrotes	Juana López
Venta de Cd	Guillermo Antúnez
Venta abarrotes	Patricia Galindo
Papelería	Roxana Servellón
Venta de Zapatos y ropa	German García
Venta de Comida	Patricio Villeda
venta de dulces	Walter Ramos
Bisutería	Norma Amador
Electrodomésticos	Gissela Enamorado
Venta de granos básicos	Claudia Escobar
Venta de verduras	Alejandra Rodríguez
Venta de Comida	Juan Elvir
Venta de verduras	Miriam Cárcamo
Papelería	Elvin Valladares
Venta de ropa	Reina Barahona
Carpintería	Gerson Guevara
Barbería	Damaris López
Venta de abarrotes	Antonio Servellón
Mini súper	Oscar Sánchez

### ANEXO 3- Datos de la Instituciones ubicadas en Gracias

Instituciones ubicadas en Gracias	Rango de tasas	Plazos	Montos
FUNED	Del 26 % al 44 % anual	Entre 4 y 36 meses	De L. 500.00 a L. 500,000.00
Hermanidad de Honduras	Del 19.5 % al 42.5 % anual	Entre 6 y 12 meses	De L. 500.00 a L. 15,000.00
ODEF Financiera	Del 25 % al 42 % anual	Entre 6 y 48 meses	De L. 5,000 a L. 500,000.00
PILARH	Del 20 % al 36 % anual	Entre 6 y 36 meses	De L. 1,000 a L. 500,000.00

### ANEXO 4- Detalle de gastos administrativos

Gastos Administrativos	
Concepto	Anual
Alquiler local	L. 180,000.00
Servicios Jurídicos	60,000.00
Depreciación	21,619.05
Sueldos	1,248,000.00
Vigilancia	<u>96,000.00</u>
	L. 1,605,619.05