

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA**

**DIAGNÓSTICO SOBRE OFERTA CREDITICIA DEL SISTEMA FINANCIERO  
HONDUREÑO AL SECTOR MIPYME DEL MUNICIPIO DE CATACAMAS,  
OLANCHO.**

**POR:**

**MARIO ALBERTO TURCIOS JIMÉNEZ**

**DIAGNÓSTICO**

**PRESENTADO A LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA COMO  
REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**



**CATACAMAS, OLANCHO**

**HONDURAS, C.A.**

**DICIEMBRE, 2013**

**DIAGNÓSTICO SOBRE OFERTA CREDITICIA DEL SISTEMA FINANCIERO  
HONDUREÑO AL SECTOR MIPYME DEL MUNICIPIO DE CATACAMAS,  
OLANCHO.**

**POR:**

**MARIO ALBERTO TURCIOS JIMÉNEZ**

**JOSE ANTONIO RAMIREZ ALVARADO, M.Sc.**

**Asesor Principal**

**DIAGNÓSTICO**

**PRESENTADO A LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA COMO  
REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

**CATACAMAS, OLANCHO**

**HONDURAS, C.A.**

**DICIEMBRE, 2013**



## UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE

### PRACTICA PROFESIONAL SUPERVISADA

Reunidos en el salón de Producción Vegetal de la Universidad Nacional de Agricultura:  
**M.Sc. JOSE ANTONIO RAMIREZ ALVARADO, PhD. CARLOS MANUEL ULLOA ULLOA, M. Sc. JAIME ONAN SALGADO MEJIA** Miembros del jurado examinador de trabajo de la P.P.S

EL estudiante **MARIO ALBERTO TURCIOS JIMÉNEZ** del IV año de Administración de Empresas Agropecuarias presento su informe.

**“DIAGNÓSTICO SOBRE OFERTA CREDITICIA DEL SISTEMA FINANCIERO HONDUREÑO AL SECTOR MIPYME DEL MUNICIPIO DE CATACAMAS, OLANCHO.”**

El cual a criterio de los examinadores, \_\_\_\_\_este requisito para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas Agropecuarias.

Dado en la ciudad de Catacamas, Olancho, a los ( ) días del mes de diciembre del año 2013.

---

M. Sc. JOSE ANTONIO RAMIREZ  
**Asesor Principal**

---

PhD. CARLOS MANUEL ULLOA  
**Examinador**

---

M. Sc. JAIME ONAN SALGADO  
**Examinador**

## **DEDICATORIA**

Al divino creador del universo, por brindarme ésta gran oportunidad en mi vida y darme la sabiduría e inteligencia necesaria para seguir adelante, y lograr terminar mis estudios superando cada obstáculo suscitado.

A mi familia por brindarme su comprensión confianza y apoyo necesario en los momentos buenos y también en los más difíciles de mi vida.

En especial a mis padres que con su entrega dedicación y sacrificio me han brindado su apoyo tanto económico, moral y espiritual, para poder salir adelante durante toda mi carrera estudiantil.

A mis hermanos Carlos Mauricio Turcios Jiménez y Javier Ubaldo Jiménez, gracias por apoyarme siempre y ayudarme además de estar presente cuando más los necesité.

A mis amigos Francisco Javier Sánchez y familia quienes me brindaron apoyo incondicional en todo momento.

A mi buen amigo M.Sc. Santos Fernando Escoto por haberme apoyado y darme consejos cuando fueron necesarios.

A la Universidad Nacional de Agricultura por brindarme la oportunidad de estudiar durante todo este tiempo.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi Señor Jesucristo por el éxito logrado durante toda mi vida como estudiante, por regalarme el don de la sabiduría e iluminar mi mente.

A mis padres Mario de Jesús Turcios y María Argentina Jiménez por su inmenso e incondicional apoyo en todo momento, por sus sabios consejos que me han servido de mucho para saber guiar mis pasos hacia el éxito.

A mis hermanos Carlos Mauricio Turcios y Javier Uvaldo Jiménez por su ayuda incondicional en cuanto han podido.

A mis asesores al M.Sc. José Antonio Ramírez Alvarado, Ph.D. Carlos Ulloa, y M.Sc. Jaime Onán Salgado por haberme apoyado, orientado y ayudado hasta la culminación de mi trabajo de investigación.

A la Licenciada Norma Waleska Castro por brindarme toda su paciencia comprensión y apoyo para sobresalir tanto en mi trabajo como en mi formación profesional.

A la Licenciada Sindy Faviola Sánchez Cáceres y familia, por haberme brindado su inmenso apoyo y valiosa información para la realización de esta investigación.

A mi familia, amigos, jefes de trabajo, compañeros de estudio y de trabajo, por haberme apoyado y darme palabras de aliento en los momentos difíciles.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iii
<b>CONTENIDO</b> .....	iv
<b>LISTA DE CUADROS</b> .....	vii
<b>LISTA DE FIGURAS</b> .....	viii
<b>LISTA DE ANEXOS</b> .....	ix
<b>RESUMEN</b> .....	x
<b>I INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II OBJETIVOS</b> .....	2
2.1 Objetivo General .....	2
2.2 Objetivo Específicos .....	2
<b>III REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	3
3.1. Del Sistema Financiero Nacional.....	3
3.1.1 Origen de los bancos .....	3
3.1.2 Los Bancos en Honduras.....	3
3.1.3 La Oferta Crediticia.....	5
3.1.4 Tipos de Préstamo en Oferta .....	7
• Créditos comerciales.....	7
• Créditos a las microempresas.....	8
• Créditos de consumo.....	8
• Créditos hipotecarios .....	8
• Tarjeta de crédito .....	8
• Préstamo personal .....	9
3.1.5 Segmentación al mercado MIPYME.....	9

• Sector Comercio.....	9
• Sector Servicio.....	10
• Sector Turismo.....	10
3.1.6 Leyes para el Desarrollo y promoción de crédito MIPYME en Honduras. ..	11
• Leyes Bancarias .....	11
• Ley contra el delito de lavado de activos.....	11
• Ley del banco hondureño para la producción y la vivienda (BANHPROVI) .	12
• Decreto ley para el fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas (MIPYMES). .....	12
3.1.7 Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS). .....	12
• Reformas a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).....	13
3.2 Factores que inciden en las solicitudes de crédito MIPYME. ....	13
3.2.1 Actualidad en el ámbito Financiero Hondureño .....	13
3.2.2 Clasificación en Categorías MIPYME .....	14
• Microempresa .....	15
• Pequeña y mediana empresa .....	15
3.2.3 Condiciones de crédito .....	16
3.2.4 Tasas de interés .....	19
• La tasa de interés y el interés .....	19
• El interés de tipo simple.....	19
• El interés compuesto .....	20
3.2.5 Capital de trabajo e inversión fija .....	21
3.2.6 Garantías y requisitos crediticios .....	21
3.2.7 Aspectos Legales y constitución de una empresa .....	22
• ¿Cómo obtener la Escritura Pública?.....	22
• Inscripción en el Registro Mercantil.....	23
• El Registro Tributario Nacional (RTN).....	23
• Registro en la Cámara de Comercio .....	24
3.2.8 El permiso de operación.....	24
3.2.9 Capacidad de pago en MIPYME.....	25

3.3	Impacto Financiero en las MIPYME cuando logran el crédito. ....	26
3.3.1	Mejoras en la empresa.....	26
3.3.2	Mejoras en la calidad de vida.....	26
3.3.3	Crecimiento Empresarial.....	26
3.3.4	Infraestructura y equipo .....	27
3.4	Impacto social de las MIPYME en beneficio a la población.....	28
3.4.1	Servicio de atención al cliente.....	28
3.4.2	Precios y productos de calidad.....	29
3.4.3	Seleccionar el precio final.....	30
<b>IV</b>	<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>31</b>
4.1	Descripción del sitio de trabajo.....	31
4.2	Materiales y equipo.....	32
4.3	Desarrollo del trabajo de investigación.....	32
4.3.1	Aspectos relevantes de la investigación .....	33
4.3.2	Tamaño de la muestra con respecto a las MIPYME .....	33
4.4	Variables a Evaluar .....	34
4.4.1	En las MIPYME se evaluarán las siguientes variables: .....	34
4.5	Análisis de los datos.....	35
<b>V</b>	<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>36</b>
5.1	Oferta crediticia .....	36
5.1.1	Fuentes de financiamiento y crédito.....	37
5.2	Sector Mipyme.....	39
5.3	Factores que inciden en las solicitudes de crédito. ....	40
5.3.1	Aspectos legales .....	41
5.4	Aspectos económicos y capacidad de pago del sector Mipyme de Catacamas ...	44
5.5	Requisitos y dificultades de las Mipyme .....	51
<b>VI</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>56</b>
<b>VII</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>58</b>
<b>VIII</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXOS</b>	.....	<b>63</b>

## LISTA DE CUADROS

	<b>pág.</b>
<b>Cuadro 1.</b> Categorías Mipyme según su cantidad de empleados .....	14

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1.</b> Ubicación del sitio de la investigación. ....	31
<b>Figura 2.</b> Cartera crediticia de la Banca Nacional en Catacamas. ....	36
<b>Figura 3.</b> Análisis comparativo del comportamiento de la cartera crediticia. ....	37
<b>Figura 4.</b> Dificultades financieras de las Mipyme en la actualidad. ....	38
<b>Figura 5.</b> Plazos de tiempo y vigencia de los préstamos colocados en Catacamas. ....	39
<b>Figura 6.</b> Clasificación del sector Mipyme por el tipo de actividad que realiza. ....	40
<b>Figura 7.</b> Antigüedad de operación de las Mipyme. ....	41
<b>Figura 8.</b> Personería jurídica de las Mipyme del municipio de Catacamas. ....	42
<b>Figura 9.</b> Actitud del empresario a Constitución legalmente como empresa. ....	42
<b>Figura 10.</b> Asesoría legal brindada al sector Mipyme. ....	43
<b>Figura 11.</b> Registro contable de las empresas de Catacamas. ....	43
<b>Figura 12.</b> Cantidad de empresas que aplican estudios de factibilidad y mercadeo. ....	44
<b>Figura 13.</b> Ingresos y costos de operación generados por las Mipyme actualmente. ....	45
<b>Figura 14.</b> Capacidad de pago de las Mipyme. ....	46
<b>Figura 15.</b> Comportamiento de las ventas en el sector Mipyme. ....	46
<b>Figura 16.</b> Comportamiento de los costos operativos de las Mipyme. ....	47
<b>Figura 17.</b> Garantías bancarias como Limitantes de crédito. ....	48
<b>Figura 18.</b> Impacto de las tasa de interés en la economía del sector Mipyme. ....	48
<b>Figura 19.</b> Principales limitantes del sector Mipyme al solicitar crédito. ....	49
<b>Figura 20.</b> Estrategias del sector Mipyme para cumplir con la atención al cliente. ....	50
<b>Figura 21.</b> Estructura organizativa de las empresas de Catacamas. ....	51
<b>Figura 22.</b> Dificultades más comunes que los empresarios enfrentan a diario. ....	52
<b>Figura 23.</b> Requisitos con mayor incidencia y dificultad en las solicitudes de crédito. ....	53
<b>Figura 24.</b> Requisitos con los que cuentan las empresas para sus operaciones. ....	54
<b>Figura 25.</b> Empresas con problemas en la central de riesgo. ....	55

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo 1. Encuesta al sector Mipyme. ....	64

**Turcios Jiménez M.A. 2013.** Diagnóstico sobre oferta crediticia del sistema financiero hondureño al sector MIPYME del municipio de Catacamas, Olancho. Diagnóstico Lic. Administración de Empresas Agropecuarias. Universidad Nacional de Agricultura. Catacamas, Olancho. Pág. 77

## RESUMEN

Este trabajo de investigación se realizó en el municipio de Catacamas ubicado en el departamento de Olancho, con el propósito de desarrollar un diagnóstico que permita estimar la oferta de crédito y financiamiento del Sistema Financiero Hondureño para impulsar el desarrollo empresarial de la localidad. La oferta de crédito es de mucha importancia para el desarrollo del sector Mipyme de Catacamas ya que este sector es una gran fuente generadora de empleo, por consiguiente necesita de mayor apoyo financiero en concepto de capital de trabajo e inversión que únicamente la Banca Nacional puede brindar. Para lograr los resultados proyectados en esta investigación, se utilizó como instrumento de medición una encuesta la que facilitó la compilación de la información requerida, esta consistió en pedir, consultar y anotar información de diferentes aspectos relacionados al sector Mipyme como ser: recurso humano, antigüedad de operaciones en la empresa, actividad económica empresarial, ventas y egresos, aspectos legales, administrativos y organizativos de la empresa. También se consideró información importante proporcionada por instituciones locales y de personas conocedoras de las circunstancias en que se encuentra este sector en la actualidad. La situación de las Mipyme, no es la más confortable en cuestiones financieras, pues este sector es afectado por una gran cantidad de dificultades que afectan su desarrollo institucional, este trabajo investigativo proporcionó resultados importantes de los puntos de vulnerabilidad más relevantes del sector Mipyme, para que las entidades financieras en conjunto a las autoridades gubernamentales encargadas de custodiar el desarrollo de este sector puedan generar proyectos de ley y políticas relacionadas al tema de acceso y flexibilidad al crédito para el sector Mipyme de Catacamas, también para que los bancos e instituciones financieras puedan analizar, formular y establecer nuevas estrategias de mercadeo y flexibilidad burocrática de sus procesos crediticios, lo cual impacta en el desarrollo y crecimiento del sector Mipyme en todas sus divisiones, esto significa que los beneficiarios finales de un sistema crediticio flexible es toda la población en general a nivel de consumidor final.

**Palabras claves:** Mipyme, medición, sistema financiero, crédito, desarrollo.

## I INTRODUCCIÓN

El municipio de Catacamas es el más grande del territorio hondureño, cuenta aproximadamente con 119,000 habitantes, dentro de los cuales un elevado porcentaje se identifican como micro, pequeño y medianos emprendedores, lo cual representa una cartera de crédito muy amplia para el sistema financiero hondureño específicamente en el municipio de Catacamas. Actualmente el sistema financiero de la localidad se mantiene sólido y con gran estabilidad pese a las dificultades económicas que el país está enfrentando, con respecto a las políticas cambiarias entre otras.

Según Bueso (2012) el sistema financiero hondureño está sólido. Manifiesta que ya se hubiera observado infinidad de impactos negativos producto de la crisis financiera en EUA y Europa, pero en Honduras se pudo absorber fácilmente como lo absorbió casi todo el sistema bancario de Latinoamérica, ya que no se actúa de manera espontánea y con posibles supuestos como lo hacen los bancos de EUA y Europa al ceder préstamos con garantías sobrevaloradas o sobre el valor dado en la garantía.

Cabe mencionar que el sistema financiero ofrece grandes líneas de productos crediticios, esto significa que la oferta de financiamiento es un fuerte aporte para el desarrollo de las MIPYME. Este trabajo se enfocó a investigar si la oferta del sistema financiero representa cierta flexibilidad para el fácil acceso de las MIPYME, y posibilidades de desarrollo sostenible de este sector.

## **II OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo General**

- ✓ Realizar un diagnóstico de investigación sobre la oferta crediticia del sistema financiero hondureño al sector MIPYME, identificando los factores influyentes y su impacto al momento de acceso al crédito. Como un aporte al estímulo de la creación de nuevas empresas con mayores oportunidades de financiamiento.

### **2.2 Objetivo Específicos**

- ✓ Determinar si el sistema financiero nacional le ofrece oportunidades de crédito al sector MIPYME.
- ✓ Identificar los factores que inciden en las solicitudes de financiamiento por parte del sector MIPYME al sistema financiero nacional.
- ✓ Evaluar cuál es el impacto financiero en las MIPYME cuando logran reunir todos los requisitos y garantías para solicitar crédito.
- ✓ Analizar que beneficio obtiene la población cuando una MIPYME tiene libre acceso al crédito.

### **III REVISIÓN DE LITERATURA**

#### **3.1. Del Sistema Financiero Nacional**

##### **3.1.1 Origen de los bancos**

Banco es una institución de crédito que de modo general tiene por fin la producción y circulación de los capitales, sirviendo de intermediario entre aquellos que disponen de capital y aquellos que lo necesitan (Magín 2000).

El banco es una institución de crédito auxiliadora del comercio y de la industria que opera con capitales y personas que necesitan dinero para la explotación de sus negocios comerciales e industriales. El primer banco de la era moderna fue el Banco di San Gregorio que fue fundado en Génova, Italia en el año 1406. Los primeros bancos aparecieron en la época de renacimiento en Italia en ciudades como Venecia, Pisa, Florencia y Génova (Primeros indicios bancarios en la historia 2011).

##### **3.1.2 Los Bancos en Honduras**

Desde 1950 el gobierno de Honduras ha asumido la responsabilidad de fomentar la producción del país a través de la creación de varias entidades y la implementación de diversas leyes generales y específicas. Precisamente en 1950 se creó el Banco Nacional de Fomento, pero después, debido a problemas y limitaciones de carácter legal, se decidió convertir la institución en el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), que se dedicaría exclusivamente al crédito agrícola como institución de primer piso.

En la actualidad BANADESA opera con este mismo enfoque por lo que su incidencia es nula para las MIPYME agrícolas. Por otra parte para atender las necesidades de financiamiento del sector industrial, el gobierno fundo la Corporación Nacional de Inversiones (CONADI) en 1974 (Decreto 135-74), cuya misión era participar en el financiamiento de proyectos para promover el crecimiento industrial de las grandes empresas. No obstante por problemas financieros esta institución fue forzada a cerrar sus operaciones, situación que tampoco afecto a las MIPYME (Kerkhoff 2002).

Conforman el sistema financiero convencional 16 bancos comerciales, dentro de ellos hay dos bancos que atienden créditos para las MIPYMES y crédito de consumo como son el Banco Hondureño del Café (BANHCAFE) y el Banco Azteca de Honduras, dos bancos estatales incluido el Banco Central, ocho Sociedades Financieras, 11 Instituciones de Seguros y 2 Instituciones de segundo piso (Competitividad de las MIPYME en el mercado 2005).

Adicionalmente, el sistema financiero cuenta con dos bancos y tres financieras especializados en microfinanzas: Banco Popular COVELO, Banco PROCREDIT de Honduras, Financiera Solidaria (FINSOL), Financiera Finca Honduras (FINCA) y Organización de Desarrollo Femenino Financiera S.A. (ODEF). Las cinco instituciones especializadas en microfinanzas operan con 89 oficinas en el territorio nacional, atendiendo a más de 94 mil clientes y con una cartera de US\$ 96.9 millones (Sánchez 2010).

Según Sánchez (2010) las microfinanzas son el sector que se orienta 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 tradicional. Como un sector financiero emergente, requiere de un gran número de servicios y productos que les permitan desarrollar de manera eficiente sus operaciones. Éstos dependen tanto de la madurez del sector en la región y país, cómo del nivel de desarrollo de las instituciones.

Las microfinanzas son una herramienta clave para luchar contra la exclusión social y financiera. Esta última algunas veces es causa o consecuencia de la exclusión social, pero hay quienes experimentan las dos. Se constituyen en un medio, fundamental para combatir la pobreza y la marginación social y además se traducen en una actividad remuneradora desde el punto de vista comercial.

### **3.1.3 La Oferta Crediticia**

La oferta es la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta (Marketing 2006).

La misma, hace referencia a un convenio entre una entidad financiera (prestamista) y una persona física o jurídica (prestatario), y en donde la primera presta una cantidad determinada de dinero a la segunda, la cual adquiere la obligación de devolver la cantidad recibida en un periodo de tiempo, y bajo ciertas condiciones establecidas en un contrato previo.

Mankiw y Gregory (2002) manifiestan que la cantidad ofrecida por los fabricantes de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente. Estos factores son el precio del producto, factores que intervienen en la producción, en el estado de la tecnología existente para producir y las expectativas que tengan los empresarios acerca del futuro del producto y del mercado.

Según el sistema financiero se aclara que la persona acepta los términos y condiciones impuestas por el ente financiero, también el pago de comisiones e intereses acordados. En cuanto al tiempo para devolver el dinero, al mismo se lo conoce como plazo, y varía de acuerdo a la modalidad del préstamo, a la cantidad de dinero prestado y otras cuestiones.

Según Sánchez (2010) el financiamiento de la industria de las microfinanzas, firmado por Allan Pérez jefe de Planificación y Proyectos de REDCAMIF, para quien el enfoque de cadenas de valor es una oportunidad para las instituciones de microfinanzas ya que ayudan a comprender cómo fomentar la inclusión financiera de los clientes, tener información oportuna, reducir los riesgos, ajustar las condiciones crediticias y expandir las operaciones hacia otros sectores.

Según Claire (2007) para analizar la oferta crediticia se dividirán las fuentes de crédito en sistemas formales, semis-formales e informales. Este criterio hace referencia a los estudios plasmados en esta investigación y la división se hará de la manera siguiente:

- Sistemas Formales: Bancos Privados, Bancos Públicos y Financieras.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito, Asociación de Productores, Bancos Comunales, ONG, Proyectos Agropecuarios y Cajas Rurales.
- Sistemas Informales: Prestamistas, Amigos y Familiares.

Los Préstamos Bancarios en Honduras presentaron una estabilidad relativa en el 2010 respecto al año anterior, con leve disminución en los créditos en moneda local y un aumento en los préstamos en moneda extranjera. Esto trae como resultado un aumento en la liquidez del sector financiero quien cuenta con los recursos suficientes para prestar a las personas naturales y sector empresarial. Se espera que esta situación coyuntural de liquidez de dinero se revierta en beneficios y mejores tasas de interés para los clientes, a fin de incentivarlos a su mayor nivel de endeudamiento (Claire 2007).

En parte porque el sector de la construcción y la adquisición de vivienda no logra el desarrollo esperado, impidiendo que se alcance el sueño de miles de Hondureños de tener su vivienda propia. En parte porque la capacidad adquisitiva y de endeudamiento de las personas no es el adecuado, originado por las crisis recientes experimentadas en el campo político y económico del país (Flores 2005).

El gobierno consiente de las dificultades de gran parte de la población para acceder a los Préstamos Bancarios Honduras de manera formalizada, realiza acuerdos con el PNUD para apoyar con recursos a las Cajas Rurales de tal manera que puedan ofrecerlos en forma de créditos a la población más necesitada con menores tasas de interés a las ofrecidas por la Banca privada, obviamente, las nuevas exigencias de mayores reservas para amparar las dificultades en el pago de los préstamos, con el detrimento de los sectores agrícolas, personas independientes y con trabajos informales, y con afectación importante al desarrollo de la pequeña y mediana industria (Flores 2005).

Es indudable la necesidad de la injerencia del gobierno con el apoyo de dinero subvencionado para aumentar los préstamos en Honduras, en especial en un sector financiero con control en su gran mayoría por entidades bancarias extranjeras, quienes son más recios a asumir mayores riesgos en la aprobación de préstamos, en especial de los sectores más necesitados como el agrícola o las pymes, quienes presentan más dificultades para ofrecer garantías reales que amparen las deudas. Otra alternativa, sería que el gobierno sirva de garante de esta población, para que se reduzca el potencial riesgo y se incentive a la banca privada al aumento de los préstamos (Flores 2005).

### **3.1.4 Tipos de Préstamo en Oferta**

Según Banco Atlántida (2012) existen diversos tipos de crédito dentro del sistema financiero, adecuándose a cada necesidad, los cuales son los siguientes:

- **Créditos comerciales**

Son otorgados a personas tanto naturales como jurídicas, y se destinan para el financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios. Dentro de esta categoría se consideran también los créditos otorgados a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

- **Créditos a las microempresas**

Se destinan a personas tanto naturales como jurídicas para el financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, estos son los llamados prestamos MIPYME jerarquizados en los bancos como atención a la Banca de Empresas.

- **Créditos de consumo**

Se conceden a personas naturales a fin de solventar el pago de bienes, servicios o gastos. En esta definición se contemplan también los créditos otorgados a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

- **Créditos hipotecarios**

Son conferidos a personas naturales para la adquisición, construcción y cualquier tipo de refacción o mejoramiento de viviendas propias. Estos créditos toman como garantía el inmueble que pasa a ser hipotecado.

- **Tarjeta de crédito**

Permite acceder a bienes y servicios de manera inmediata y ofreciendo diversas formas de financiación. En la actualidad, muchas empresas ofrecen ventajas por el pago con tarjeta de crédito, como ser un financiamiento sin interés durante cierta cantidad de meses, puntos para viajes o devolución de un porcentaje por compras realizadas anteriormente.

- **Préstamo personal**

Se utiliza para solventar necesidades inmediatas. Entre ellas viajes, bodas, gastos médicos y demás premuras. Además son destinados a obtener bienes con un valor comercial y una vida útil determinada como autos, electrodomésticos, muebles, entre otros. No se otorgan por el monto total sino para complementar el faltante para adquirirlos. En algunos casos, los mismos bienes sirven como garantía del préstamo.

### **3.1.5 Segmentación al mercado MIPYME**

Las MIPYME, son unidades económicas que operan no solamente en zonas urbanas, sino que también se encuentran diseminadas en todo el territorio nacional. Esto implica que existen muchas características similares entre las MIPYME rurales y urbanas, pero a la vez especificidades inherentes a la ubicación geográfica y al entorno que rodea a las empresas rurales (Sánchez 2010).

En primer lugar, dentro de la MIPYME rural no solamente se encuentran empresas dedicadas al sector agropecuario (actividades ligadas a la agricultura y la ganadería) sino que también se encuentran otras ramas económicas como son la manufactura, industria, servicio y comercio, tal es así, que un 40 a 50 por ciento de los ingresos de las familias rurales procede de actividades no agropecuarias (Sánchez 2010).

- **Sector Comercio**

El Comité de Comercio tiene como principal objetivo fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del comercio y superar los innumerables obstáculos que impiden su crecimiento.

Es así como este estamento ha focalizado su labor en abordar los principales temas de preocupación de sus integrantes como son el comercio ilegal y el crecimiento de las empresas. Para el logro de este propósito, este comité se ha trazado diferentes líneas de acción como la difusión de herramientas de apoyo a las empresas de menor tamaño y el respaldo permanente a la legislación y fiscalización- laboral y tributaria- diferenciadas para las pymes.

Además, promueve el desarrollo de acciones preventivas tendientes a disminuir la victimización del comercio, en conjunto con la Comisión de Seguridad; efectúa gestiones para la erradicación del comercio ilegal y ambulante ilegal; junto con la defensa de la propiedad intelectual e industrial; y, todo lo anterior, en constante coordinación con las Cámaras de Comercio Territoriales.

- **Sector Servicio**

Se trabaja en mejoramiento de la competitividad de las empresas de servicios, a través de la construcción y desarrollo de redes de información y cooperación, con el objetivo de garantizar la eficiencia, efectividad y sustentabilidad de los servicios. Incluye empresas que prestan servicios en las áreas vinculadas a la gestión inmobiliaria y corretaje de propiedades, a la venta y mantención de automóviles, transporte de carga y pasajeros tanto aéreo, marítimo y terrestre, servicios de ingeniería, consultoría financieras y otros.

- **Sector Turismo**

Liderar al sector privado de la industria turística de todo el territorio nacional para facilitar, impulsar y fomentar permanentemente su desarrollo, con especial énfasis en la pequeña y mediana empresa, es tarea de la comisión de turismo local. Para ello, concentra sus acciones en tres objetivos como son influir en las políticas públicas, fomentar el desarrollo del turismo y el fortalecimiento asociativo y gremial. Disponible en: (<http://www.cnc.cl/comites/comite-turismo--consetur>).

### **3.1.6 Leyes para el Desarrollo y promoción de crédito MIPYME en Honduras.**

Según La Gaceta (2009) la ley para el fomento y el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Que fue emitida bajo decreto N° 135-2008 en Tegucigalpa M.D.C. El 14 de Enero del 2009. Define a las MIPYME como un Conjunto de empresas de tamaño Micro, Pequeña y Mediano, de los sectores urbanos y rurales. Bajo esta ley se considera Micro, Pequeño o Mediano empresario a toda persona jurídica o natural que sea dueño de una Micro, Pequeña o Mediana Empresa, dedicada a actividades productivas ya sean estas de comercio, servicio o producción por medio de las cuales se generen ingresos.

- **Leyes Bancarias**

En Honduras la primera Ley para Establecimientos Bancarios, data del 11 de marzo de 1937, la cual según Decreto No.80, establecía a la Secretaria de Hacienda como la encargada de la vigilancia bancaria.

En 1950 se establece la legislación bancaria, mercantil y tributaria mediante la creación de los Bancos Estatales, el Código del Comercio y la Ley del Impuesto Sobre la Renta; en este marco legal se traslada la vigilancia bancaria al Banco Central de Honduras, el cual organizaría al efecto, la Superintendencia de Bancos.

- **Ley contra el delito de lavado de activos**

Decreto N° 45-2002, 15 de mayo, 2002. La finalidad de esta Ley es la represión y castigo de este delito como forma de delincuencia organizada, fijar medidas precautorias para asegurar la disponibilidad de los bienes, productos o instrumentos de dicho delito, así como la aplicación de las disposiciones contenidas en las convenciones internacionales suscritas y ratificadas por Honduras.

- **Ley del banco hondureño para la producción y la vivienda (BANHPROVI)**

Decreto N° 6-2005, 1 de abril, 2005. BANHPROVI se creó como institución de crédito de segundo piso para conceder financiamiento de mediano y largo plazo a diferentes instituciones financieras, para que éstas otorgaran créditos para proyectos y para inversión en soluciones habitacionales y productivas a grupos de menos ingresos y sectores productivos agrícolas y no agrícolas, incluyendo a las MIPYME.

- **Decreto ley para el fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas (MIPYMES).**

Del 2008, contempla la creación de un fondo de garantía, la simplificación de trámites administrativos, la creación de una ventanilla única, la exoneración de impuestos a empresas que no sobrepasen el millón de lempiras en utilidades al año. Considera que el sector de las MIPYME, no solo tenga acceso al financiamiento y a la asistencia técnica, sino, también a los sistemas de seguridad social.

### **3.1.7 Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).**

En 1958 el Congreso Nacional emite el Decreto No.26 por medio del cual las funciones de vigilancia y control de las instituciones bancarias son asignados a la Secretaría de Economía y Hacienda, y la Superintendencia de Bancos pasa a depender de esa Secretaría.

La Comisión es una entidad desconcentrada de la Presidencia de la República, con independencia funcional, presupuestaria y facultades administrativas suficientes para asegurar habilidad técnica y financiera necesaria para el cumplimiento de sus objetivos.

La CNBS supervisará las actividades financieras, de seguros, previsionales, de valores y demás relacionadas con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público; y otras instituciones financieras y actividades, determinadas por el Presidente de la República en Consejo de Ministros; además vigilará que las instituciones supervisadas cuenten con sistemas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

- **Reformas a la Comisión Nacional De Bancos y Seguros (CNBS)**

En noviembre del 2000 mediante Decreto 188-2000, entre otros, se reforma el Artículo 6 de dicha Ley, en el que se establece que la Comisión basada en normas y prácticas internacionales, ejercerá por medio de las superintendencias la supervisión, vigilancia y control de las instituciones bancarias públicas y privadas, aseguradoras, reaseguradoras, sociedades financieras, asociaciones de ahorro y préstamo, almacenes generales de depósitos, bolsas de valores, puestos o casas de bolsa, casas de cambio, fondos de pensiones e institutos de previsión, administradoras públicas y privadas de pensiones y jubilaciones y cualesquiera otras que cumplan funciones análogas a las señaladas. (Reforma a la CNB...2000).

### **3.2 Factores que inciden en las solicitudes de crédito MIPYME.**

#### **3.2.1 Actualidad en el ámbito Financiero Hondureño**

El acceso a crédito demanda ciertas características en la población, y éstas, se encuentran distribuidas dentro de aspectos demográficos, productivos y de tenencia de activos, infraestructurales y geográficos. Se observó que los factores que más influyen para tener acceso a crédito son la tenencia de vivienda propia y la posesión de líneas telefónicas. Ambos aspectos son importantes debido a que ofrecen la seguridad de un colateral el momento de tener que cubrir una obligación, limitando así, a los hogares que no poseen estos activos (Claire 2007).

Tomando en cuenta las variables de actividad, la cantidad de activos disponibles por el agente demandante de crédito marca una pauta en la cual los servicios financieros estarán dispuestos a otorgar el mismo siempre y cuando cuenten con la suficiente cantidad de colaterales. Sin embargo, pese a que la tenencia de tierra y el valor del hogar demuestran una pauta para obtener crédito, la tenencia de dos activos supone que afectará el modelo de manera negativa. El ingreso total que tenga la familia no tiene significancia en cuanto al acceso a crédito, sin embargo se ve que mientras mayor sea supone una mayor posibilidad de crédito.

Se analizaron aquellas empresas que aún no poseen préstamo, se agruparon a las MIPYME de acuerdo a las categorías empresariales y actividad económica a las que pertenecen, de esta manera se evaluó la demanda insatisfecha existente, su vulnerabilidad y riquezas del perfil en relación a las exigencias del ofertante. En base a este objetivo se evaluaron criterios que se considera son representativo del sector MIPYME. Según Sánchez (2010), todos estos aspectos se deben de tomar en cuenta para que proporcionen una idea más clara de la situación real del sector empresarial del municipio.

### 3.2.2 Clasificación en Categorías MIPYME

En Honduras las MIPYME se clasifican de acuerdo al número de empleados que la constituyen ( La tribuna.2011).

**Cuadro 1** Categorías Mipyme según su cantidad de empleados.

CATEGORIA	MIN	MAX	
Micro empresas	01	10	Empleados
Pequeña empresa	11	25	Empleados
Mediana empresa	26	150	Empleados

- **Microempresa**

Es una empresa de tamaño pequeño, una definición exacta de una microempresa depende de la legislación de cada país. Las microempresas surgen de un proyecto emprendedor por parte del dueño del mismo, quien a su vez suele ser el administrador de su propia empresa. Son negocios que venden sus productos en pequeñas cantidades y no requieren de gran inversión para su funcionamiento. Sin embargo, estas pequeñas empresas tienen la posibilidad de crecer y generar competitividad con sus similares.

Pagan compensaciones en efectivo y prestaciones laborales relativamente bajas. El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo. Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación. Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.

- **Pequeña y mediana empresa**

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa (Categorías MYPIME 2011).

Existen diferentes factores que inciden negativamente en el desarrollo de las MIPYME, dentro de los principales tenemos los siguientes: muchas empresas carecen de legalidad o la tiene parcialmente, lo que les resta seguridad jurídica, mano de obra de baja calificación y bajo nivel de escolaridad de los que participan en las empresas; muy poca o ninguna innovación tecnológica,; el nivel de asociatividad es muy incipiente lo que no permite tener mayor incidencia en las políticas de estado.

Según Cruz (2012) revela que las MIPYME de Catacamas y Santa María del Real, han enfrentado en el pasado y enfrentan en la actualidad muchos problemas los cuales en cierta medida han frenado el crecimiento de este sector, los problemas más notorios son la falta de financiamiento económico, no contar con instalaciones adecuadas, poco capital de trabajo disponible, falta de un mayor número de clientes y mercado, problemas de salud de los dueños de las empresas, altos índices de delincuencia y violencia etc.

### **3.2.3 Condiciones de crédito**

Las condiciones de crédito de una empresa especifican los términos de pago que se estipulan para todos los clientes a crédito.

Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa.

Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total.

Los factores positivos y negativos relacionados con tales cambios y los procedimientos cuantitativos para evaluarlos se presentan a continuación:

- a) Nivel óptimo: La empresa debe determinar cuál es el nivel óptimo de gastos de cobro desde el punto de vista costo-beneficio.
  
- b) Descuentos por pronto pago: Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios y efectos en las utilidades, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye.

- c) Si la demanda es elástica: las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio.
- d) También el periodo de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pago ahora lo hagan.
- e) La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga.
- f) Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que un cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota.
- g) Tanto la disminución en el periodo promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables deben dar como resultado un aumento en las utilidades.
- h) El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago es una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor.
- i) La disminución o eliminación de un descuento por pronto pago tendría efectos contrarios.

Los efectos cuantitativos de los cambios en descuentos por pronto pago se pueden evaluar por un método similar al de la evaluación de cambios de las condiciones de crédito:

- a) El efecto neto de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago es bastante difícil de analizar debido a los problemas para determinar los resultados exactos de los cambios en el periodo de descuento que son atribuibles a dos fuerzas que tienen relación con el periodo promedio de cobro.
- b) Cuando se aumenta un periodo de descuento por pronto pago hay un efecto positivo sobre las utilidades porque muchos clientes que en el pasado no tomaron el descuento por pronto pago ahora lo hacen, reduciendo así el periodo medio de cobros.
- c) Si en el momento de otorgar un crédito el cliente decide pagar su cuenta en un periodo menor al estipulado, este accedería a un descuento.

Sin embargo hay también un efecto negativo sobre las utilidades cuando se aumenta el periodo del descuento por que muchos de los clientes que ya estaban tomando el descuento por pronto pago pueden aún tomarlo y pagar más tarde, retardando el periodo medio de cobros.

- a) El efecto neto de estas dos fuerzas en el periodo medio de cobros es difícil de cuantificar.
- b) Periodo de crédito Los cambios en el periodo de crédito también afectan la rentabilidad de la empresa.

Pueden esperarse efectos en las utilidades por un aumento en el periodo de crédito como un aumento en las ventas, pero es probable que tanto el periodo de cobros como la estimación de cuentas incobrables también aumenten, así el efecto neto en las utilidades puede ser negativo.

### **3.2.4 Tasas de interés**

En esta sección se deberá Investigar las tasas de interés que cada una de estas instituciones ofrece, lo cual permitirá identificar cual sistema financiero presenta las mejores condiciones crediticias en beneficio para el desarrollo del sector MIPYME de Catacamas.

En el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad. (Tipos de tasa...2011).

- **La tasa de interés y el interés**

La tasa de interés es la relación entre la ganancia recibida por una inversión y el monto de ella durante un periodo de tiempo, en general un año. También la tasa de interés se puede expresar como una relación entre la cantidad pagada por el uso de fondos y la cantidad de fondos utilizados. La tasa de interés está compuesta por porcentaje para:

- a).- El riesgo de pérdidas.
- b).- Los gastos administrativos y
- c).- El beneficio puro o ganancia.

- **El interés de tipo simple**

Agrupar a los intereses que surgen de una determinada inversión gracias al capital inicial. Cabe resaltar que los intereses derivados del capital en un cierto periodo no se acumulan al mismo para producir los intereses que corresponden al siguiente periodo. Esto supone que el interés simple generado por el capital invertido se mantendrá idéntico en todos los periodos de la inversión mientras no varíe la tasa ni el plazo.

**El interés simple:** Es el que calcula sobre la base del capital original sin hacer modificaciones. El interés se paga por un préstamo es proporcional a la duración por el periodo por el que se hizo el préstamo.

Se calcula así:

Monto a pagar = principal más intereses

En donde:

Principal: = P

Interés: = P.r.t

r: = tasa de interés simple

t: = número de periodo en que se calcula el interés

- **El interés compuesto**

Este tipo de interés, permite que los intereses obtenidos tras el final del periodo de inversión no se retiren, sino que se reinvierten y se añaden al capital principal.

Este tipo de interés resulta de añadir los intereses al capital en cada periodo de capitalización, es decir, que cuando se hace un préstamo por un tiempo igual a varios periodos de interés, si el interés “se capitaliza”, se hace la convención de que el interés es pagadero al final de cada periodo de interés pero se agrega al capital.

La noción de tasa de interés, por su parte, se focaliza en el porcentaje al que se invierte un capital en un determinado periodo de tiempo. Podría decirse que la tasa de interés es el precio que tiene el dinero al pedirlo o cederlo en préstamo en un momento en particular. La tasa de interés puede ser de carácter fijo o variable ( se actualiza, por lo general, de manera mensual, para adaptarse a la inflación, la variación del tipo de cambio y otras variables).

Por último, cabe destacar que la tasa de interés considerada como preferencial consiste en un porcentaje más bajo respecto al general que se suele cobrar por los préstamos que se conceden para la realización de ciertas actividades específicas. (Tipos de tasa...2011).

### 3.2.5 Capital de trabajo e inversión fija

Las inversiones de un proyecto son todos los gastos que se efectúan, en una unidad de tiempo, para la adquisición de terminados factores o medios productivos, a través del tiempo estos generan un flujo de beneficios. Así mismo la inversión es una parte del ingreso disponible.

Según su naturaleza, las inversiones en un proyecto se clasifican en:

- ✓ Inversiones fijas (terrenos, infraestructura maquinaria, equipo).
- ✓ Inversiones diferidas o intangibles (factibilidad, alquileres, patentes, y otros.).
- ✓ Capital de trabajo.

### 3.2.6 Garantías y requisitos crediticios

Documentación requerida para el otorgamiento de un crédito para **inversión fija**:

- ✓ Copia de identidad
- ✓ Copia del registro tributario nacional (R. T. N.) numérico.
- ✓ Copia de la escritura del inmueble a hipotecar (dominio pleno).
- ✓ Copia de declaratoria de comerciante individual o sociedad mercantil.
- ✓ Copia de los estados de cuenta bancarios (últimos cuatro meses).
- ✓ Estados financieros de los últimos tres años.
- ✓ Flujo de caja por el periodo del financiamiento a otorgar.
- ✓ Presupuesto de construcción elaborado por ingeniero civil o arquitecto.

- ✓ Permiso de construcción.
- ✓ Plano de construcción (firmado y sellado por ingeniero civil o arquitecto).

Nota: si es para adquisición de equipo o maquinaria se solicita las facturas proforma o cotizaciones del equipo.

Documentación requerida para el otorgamiento de créditos de **capital de trabajo**:

- ✓ Copia de identidad.
- ✓ Copia del registro tributario nacional (R. T. N.) numérico.
- ✓ Copia de la escritura del inmueble a hipotecar (dominio pleno).
- ✓ Copia de declaratoria de comerciante individual.
- ✓ Copia del permiso de operación del negocio (últimos tres años o los que tenga de operar).
- ✓ Copia de los estados de cuenta bancarios o de la libreta de ahorro de los últimos cuatro meses.
- ✓ Estados financieros de los últimos tres años de operación o los que tengan de operar.

### **3.2.7 Aspectos Legales y constitución de una empresa**

- **¿Cómo obtener la Escritura Pública?**

La Escritura Pública es un instrumento o documento público y legal que contiene: los nombres de las personas que conforman la organización; el nombre o razón social de la organización y de qué tipo es; el capital inicial; su duración; su naturaleza y objeto. El trámite lo realiza un notario público, tardando un tiempo promedio de veinte días hábiles y un costo de tres mil a cinco mil lempiras, dependiendo del tipo de sociedad. Al constituir también hay que pagar honorarios al apoderado legal, según el arancel del Colegio de Abogados, de acuerdo al monto del capital social.

## **Requisitos:**

- ✓ Entregar al notario público los siguientes datos y documentos:
- ✓ El nombre o la razón social del comerciante o la sociedad.
- ✓ Descripción de la actividad a la que se dedicará la empresa.
- ✓ Capital inicial, que dependerá de la personalidad jurídica a adoptar.
- ✓ Fotocopia de los documentos personales de los socios: Tarjeta de identidad,
- ✓ Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal.

Con estos datos y documentos, el notario público elabora la escritura de constitución. Para ello deberá adquirir timbres fiscales según el monto de la inversión y, después, publicar el aviso de declaración de comerciante individual o sociedad en el Diario Oficial La Gaceta, o en uno de los diarios de mayor circulación en la localidad.

- **Inscripción en el Registro Mercantil**

Toda empresa constituida con base en el Código de Comercio deberá registrar su escritura de constitución en el Registro Mercantil. Quién realiza el trámite es el mismo empresario, para ello deberá realizarlo en el departamento de Francisco Morazán, exclusivamente en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), pero en el resto del país, es en el Instituto de la Propiedad, y el costo depende del capital con el que se constituyó la empresa.

- **El Registro Tributario Nacional (RTN)**

El Registro Tributario Nacional es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI). ¿Quién realiza el trámite? es el empresario, el trámite se realiza en oficinas de la DEI, también se puede realizar en la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, el tiempo promedio es de tres días hábiles y no tiene ningún costo.

La empresa creada según el Código de Comercio o Leyes especiales, está legalmente constituida, pero para iniciar operaciones, deberá tramitar varias licencias y permisos, según la actividad a la que se dedique.

- **Registro en la Cámara de Comercio**

De acuerdo con el artículo 384 del Código de Comercio, es obligatorio que todo comerciante y/o sociedad mercantil se registre en la Cámara de Comercio e Industria correspondiente al municipio en el cual funcionará la nueva empresa. Sin este registro, las alcaldías no autorizan el permiso de operación. Pero, además, al registrarse, la empresa forma parte de la base de datos de la localidad, lo cual es útil para establecer contactos comerciales.

Quién realiza el trámite es el empresario, y lo realiza en la Cámara de Comercio e Industria del municipio o ciudad donde operará la empresa, el tiempo promedio de tardanza es de un día hábil y su costo es según el capital suscrito por la empresa.

### **3.2.8 El permiso de operación**

Este documento lo extiende la municipalidad para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales. Algunas municipalidades, como las de San Pedro Sula, Comayagua, Choluteca, Choloma, Santa Rosa de Copán y el Distrito Central han implementado procesos de simplificación administrativa. Con ello, el trámite para obtener un permiso de operación es mucho más sencillo y rápido.

En Tegucigalpa, por ejemplo, el artículo 98 del Plan de Arbitrios dispone que los contribuyentes, naturales o jurídicos, pagarán anualmente, según sus ingresos declarados o verificados. Quién realiza el trámite es el empresario en la municipalidad de la localidad donde funcionará la empresa.

El tiempo promedio de espera depende de la municipalidad donde se haga el trámite y del tipo de empresa. En las municipalidades que han desarrollado proceso de simplificación, el tiempo promedio para empresas dedicadas a los rubros de comercio y servicio, puede ser de un día. Los costos por permisos de operación se cobran sobre la base de monto de declaración o volumen de ventas del año (Aspectos legales...2005).

### **3.2.9 Capacidad de pago en MIPYME**

Saber definir tu capacidad de pago, te ahorrará muchos problemas. Para poder definir la capacidad de pago, debes hacer un cálculo entre el actual préstamo personal que vas a pedir, y los que tienes pedidos, inclusive si tienes un crédito hipotecario. Entonces, debes saber que, el total de dinero que estás pagando por los préstamos, no puede ser superior al 40% de los ingresos que tienes, tú sólo, o con tu pareja.

Es importante que no superes este 40%, y si tienes necesidad de un nuevo préstamo, pero con la cuota que deberás abonar se supera el 40%, es mejor buscar otra alternativa y no pedir el préstamo, porque tarde o temprano, te generará problemas en la economía doméstica (Capacidad de pago...2011).

Si se pide un préstamo, y el mismo se aprueba, se genera una relación contractual en donde el deudor deberá reintegrar la suma de dinero pedida, más los intereses aplicados, en el lapso de tiempo que el deudor escogió, dentro de las opciones existentes. En caso de que exista un retraso, el mismo puede ser sancionado con gastos de gestión de cobro, que pueden significar un monto importante. Por tal motivo, es recomendable no atrasarse en los pagos. Para probar el nivel de ingresos mensuales de una persona se requiere la constancia de trabajo o la certificación de ingresos firmada por un contador público. Sin embargo, la cantidad de dinero que cada solicitante maneje en sus cuentas es un factor importante que consideran los analistas de riesgo de los bancos antes de aprobar un crédito, bien sea para establecer el límite de una tarjeta, otorgar un préstamo personal o para los financiamientos de automóviles o hipotecarios.

### **3.3 Impacto Financiero en las MIPYME cuando logran el crédito.**

#### **3.3.1 Mejoras en la empresa.**

El acceso a un mejor financiamiento permite a los empresarios condiciones de precio de los insumos más ventajosas y aumentar tanto de la calidad de la producción como la variedad de sus productos. Esto se ha traducido en un aumento de las ventas y de la base de clientes; de esta forma, el empresario puede obtener mayores ganancias.

#### **3.3.2 Mejoras en la calidad de vida.**

El incremento de los ingresos repercute en mejoras en las condiciones de vida en las familias de los beneficiarios. Para sobresalir de los demás a nivel personal en el tema de los negocios puede nacer con esas ganas locas de éxito permanente o dependiendo de sus etapas de la vida usted las puede ir adquiriendo con estudio y capacitación de una manera moderna. En este post les comparto algunas de las características que debe tener un empresario exitoso para así lograr su tan anhelado **crecimiento empresarial** en el giro del negocio que decida emprender.

#### **3.3.3 Crecimiento Empresarial.**

La competitividad es la mejor arma de los negocios y de las PYMES ya que es más fácil desarrollar estas estrategias que aseguran tener su permanencia en el mercado. El mercado está en constante movimiento y en constante evolución, este dinamismo muchas veces perjudica las estrategias que plantean las empresas, como consecuencia, las ganancias empiezan a disminuir.

En el campo de las MIPYME intervienen factores tecnológicos y culturales que inciden en mayor o menor medida en la incorporación de las TIC en las empresas de la región, según los países, y que facilitan u obstaculizan una apropiación de la tecnología en los procesos productivos.

### **3.3.4 Infraestructura y equipo**

Infraestructura y dispositivos hardware (grado de masificación de conectividad a Internet y acceso a las redes de banda ancha, telefonía móvil) y a programas informáticos software. Los factores culturales se refieren a la alfabetización informática, a la capacidad de buena disposición o capacidad de utilizar las TIC para el desarrollo empresarial y a la gestión de una cultura organizacional de aprendizaje e innovación.

Estos tres aspectos confluyen, conjuntamente con los factores tecnológicos, en una apropiación más o menos acelerada de las tecnologías y a su permanente evolución. En consecuencia, es más posible que la utilización de las TIC, tanto en los procesos productivos como en los de mercadeo y comercialización, se vea supeditada al nivel de madurez del capital humano, al modelo de gestión y de negocio, a los mecanismos que utiliza para vincularse con el entorno, que al aspecto financiero.

En la utilización de las TIC en las MIPYME, podrían establecerse relaciones entre una categorización típica de las empresas y la aplicación que las mismas hacen de las TIC. Cabe destacar que estas relaciones son una aproximación y no necesariamente se observan tal como se presentan, pues existen microempresas informales que utilizan tecnologías básicas, tanto en los procesos productivos como en los de gestión y actúan en mercados locales siguiendo un modelo de subsistencia.

Las siglas TIC significan Tecnologías de la información y comunicación. En este último año las siglas TIC aparecen en los medios de comunicación, en educación y en páginas web, haciendo referencia a un conjunto de tecnologías aplicadas para proveer a las personas de la información y comunicación a través de medios tecnológicos de última generación, llamándolas las TIC (Tecnologías de información...2011).

El 78% de las MIPYME en América Latina muestra optimismo ante el futuro destaca la oportunidad para el desarrollo de herramientas financieras que mejoren la rentabilidad con un mayor acceso al crédito y sistemas de pago más eficientes. Sin embargo, más del 50% de las Pymes muere antes de los tres años, un 90% no pasa de los cinco años de existencia y sólo el 10% sobrevive.

### **3.4 Impacto social de las MIPYME en beneficio a la población.**

#### **3.4.1 Servicio de atención al cliente**

Simplemente servicio al cliente es el servicio que proporciona una empresa para relacionarse con sus clientes. Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo. Se trata de una herramienta de mercadeo que puede ser muy eficaz en una organización si es utilizada de forma adecuada, para ello se deben seguir ciertas políticas institucionales.

Servicio al cliente es la gestión que realiza cada persona que trabaja en una empresa y que tiene la oportunidad de estar en contacto con los clientes y generar en ellos algún nivel de satisfacción. Se trata de “un concepto de trabajo” y “una forma de hacer las cosas” que compete a toda la organización, tanto en la forma de atender a los clientes (que nos compran y nos permiten ser viables) como en la forma de atender a los Clientes Internos, de nuestra propia empresa.

Se debe guiar hacia una misma dirección, el trabajo y el esfuerzo de todos los que intervienen, y además, hacerlo en los tiempos establecidos. Es por ello, que las funciones del departamento de servicio al cliente son:

- ✓ Crear y mantener la relación con cada cliente y entenderlos.
- ✓ Coordinar los equipos internos y externos que participan en la elaboración de la campaña.
- ✓ Hacer presentaciones.
- ✓ Generar nuevos negocios.

En el caso de los centros de llamado, los números suelen ser una línea gratuita o alguna línea de tarificación especial. Nos encontramos en la era del servicio, por tanto, el servicio al cliente es una de las dimensiones primordiales de la actual economía (Comportamiento del consumidor... 2010).

### **3.4.2 Precios y productos de calidad.**

El precio es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; los otros producen costos. El precio también es uno de los elementos más flexibles: se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los productos.

La empresa debe decidir donde posicionará su producto en cuanto a calidad y precio. Tradicionalmente el precio ha operado como principal determinante de la decisión de compra, esto sigue siendo válido en los países más pobres, aunque factores distintos del precio se han vuelto más importantes para la conducta del comprador en las últimas décadas, el precio sigue siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa.

Los consumidores y agentes de compras tienen acceso a la información de precios y a quienes ofrecen precios descontados. Los consumidores investigan sus compras con cuidado, obligando a los detallistas a bajar precios. Los detallistas presionan a los fabricantes para que bajen sus precios. El resultado es un mercado que se caracteriza por fuertes descuentos y promoción de ventas (Fijación de precios...2011).

### **3.4.3 Seleccionar el precio final.**

Los métodos de fijación de precios reducen el intervalo dentro del cual la empresa debe seleccionar su precio final. Para escoger su precio final la empresa debe considerar otros factores, que incluyen la fijación de precio psicológica, la influencia de otros elementos de la mezcla de marketing sobre el precio, las políticas de precio de la empresa y el impacto del precio sobre otros participantes (Precio adecuado...2011).

El estudio de precios tiene una gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá del éxito del producto o servicio a ofrecer. Son demasiados los factores a la hora de fijar precios a los productos.

Según Kotler (Marketing Empresarial 2007) manifiesta que ningún comprador o vendedor individual tiene mucho efecto sobre el precio actual de mercado, es decir, no pueden ni subir ni bajar los precios, si sube el precio los demás lo mantienen y si baja el precio no le conviene ya que se vende al precio actual.

## IV METODOLOGÍA

### 4.1 Descripción del sitio de trabajo

Esta investigación se realizó en la ciudad de Catacamas, que está ubicada en el departamento de Olancho, Honduras. Tiene una extensión territorial de 7,228.5 kilómetros cuadrados.



**Figura 1.** Ubicación del sitio de la investigación.

Se ubica aproximadamente en promedio a 441.96 metros sobre el nivel del mar, el municipio cuenta con grandes recursos ambientales como lo es el Parque Nacional Sierra de Agalta, que posee una gran variedad de flora y fauna, también posee varios sitios turísticos entre ellos las Cuevas de Talgua como el más importante, además cuenta con ríos de gran importancia: el Río Guayape y Talgua, (Matute 2012).

## 4.2 Materiales y equipo

En esta investigación se utilizó una serie de materiales y equipos necesarios:

**Materiales:** Lápiz tinta, lápiz grafito, libretas de anotaciones, tablero, papel.

**Equipo:** Calculadora, memoria USB, cámara fotográfica, computadora, impresora, fotocopidora, motocicleta, teléfono celular, modem de internet.

## 4.3 Desarrollo del trabajo de investigación

En el desarrollo del trabajo de investigación fue necesario recopilar mediante una encuesta dirigida al sector MIPYME de Catacamas, la información necesaria respecto a las ventas y segmentación propicia del crédito, expectativas y trayectoria de la oferta en el municipio, cabe destacar que primero se investigó las ofertas del sistema financiero y luego se confirmó y diagnóstico a manera de comparación, la información obtenida con criterios propios del sector MIPYME.

Este documento no pretende ser exhaustivo y para su elaboración se utilizó diversas fuentes:

- Fuentes bibliográficas existentes, tales como Estudios, Análisis y Reportes de oferta crediticia.
- Información técnica y conceptual propia generada por el consultor.

Para poder lograr desarrollar todos los objetivos propuestos fue necesario hacer uso del método científico, el cual permitió no perder el caudal investigativo, y se aplicó un enfoque de investigación mixta, es decir, fue necesario el uso de conocimientos cuantitativos y cualitativos de investigación para el análisis e interpretación de los datos recolectados. Aquí se analizaron los aspectos más importantes que ayudaron a generar oportunidades de oferta financiera y de desarrollo para la población MIPYME de Catacamas.

Como estrategia metodológica, se utilizó el método descriptivo el cual consiste en obtener información a través de una encuesta que se aplicó a propietarios de MIPYME, con el objetivo de identificar los factores influyentes en la negociación de financiamiento entre ambos sectores, que aborda la evolución del crédito bancario en sus distintos segmentos, tales como: consumo, préstamos para construcción, créditos comerciales y otros.

#### **4.3.1 Aspectos relevantes de la investigación**

En la encuesta se determinó cual es el porcentaje de la población empresarial que posee un préstamo en la ciudad de Catacamas. De esta manera se estimó si la oferta crediticia satisface las exigencias de este sector, también se analizaron los factores que inciden cuando el sector micro empresarial acude al financiamiento de capital, el impacto social y financiero de las MIPYME en los casos de lograr el acceso al crédito.

Con esta encuesta se procuró mejorar el conocimiento de las condiciones de financiación bancaria, en particular, de la evolución en la oferta por entidades, complementando así la información disponible sobre saldos y tipos de interés que favorece al sector MIPYME.

#### **4.3.2 Tamaño de la muestra con respecto a las MIPYME**

El número de unidades muestrales se definió de acuerdo a la información recopilada de los datos obtenidos en la Cámara de Comercio e Industria de Catacamas, ya que es donde se realizan los respectivos registros de inscripción empresarial de Catacamas.

Esta investigación está directamente relacionada a una población finita, como previamente se señaló, es decir que según registros de la Cámara de Comercio e Industria de Catacamas existen 1905 MIPYMEs distribuidas en distintos rubros: comercio, servicio y agropecuario, población a la cual se deberá segmentar la encuesta. Para determinar el total de encuestas a aplicar se utilizará la siguiente formula:

Dónde:

$$n = \frac{N(Z)^2 p * q}{d^2 * (N-1) + (Z^2)(p)(q)}$$

$n=?$

N = Población total =1905

$Z_a = 1.96^2$  (con seguridad del 95%) =1.96

p = Proporción esperada 5% =0.05

q = 1-P (1-0.05) =0.95

d = Precisión (Sera del 3%) =0.03

$$n = \frac{1905(1.96)^2(0.05)(0.95)}{0.03^2(1905-1)+(1.96)^2(0.05)(0.95)}$$

$$n = \frac{347.61678}{1.896076}$$

**$n= 183.33$  MIPYMEs**

Se aplicaron 184 encuestas al sector MIPYME.

Estas 184 encuestas se distribuyeron en los distintos rubros, con una cantidad representativa y equivalente al porcentaje total de cada actividad económica tomando como referencia la base de datos del registro micro empresarial de la Cámara de Comercio e industria de Catacamas.

#### 4.4 Variables Evaluadas

##### 4.4.1 En las MIPYME se evaluaron las siguientes variables:

- Demográfica: Edad, género, educación, familia
- Producción: Tenencia de activos, horas trabajadas, tipo de actividad económica.
- Geográficas: Región o expansión de mercado.
- Ingresos: Ingresos totales exigidos, ingresos percibidos o ganancias.
- Egresos: gastos del encuestado para medir la capacidad de pago.
- Garantías: para adquisición de crédito.
- Crédito o préstamo: si tiene acceso a crédito.
- Tasas de interés.

- Fuentes de financiamiento.
- Aspectos legales.
- Ventas.
- Crecimiento empresarial.
- Comportamiento del consumidor.

#### **4.5 Análisis de los datos**

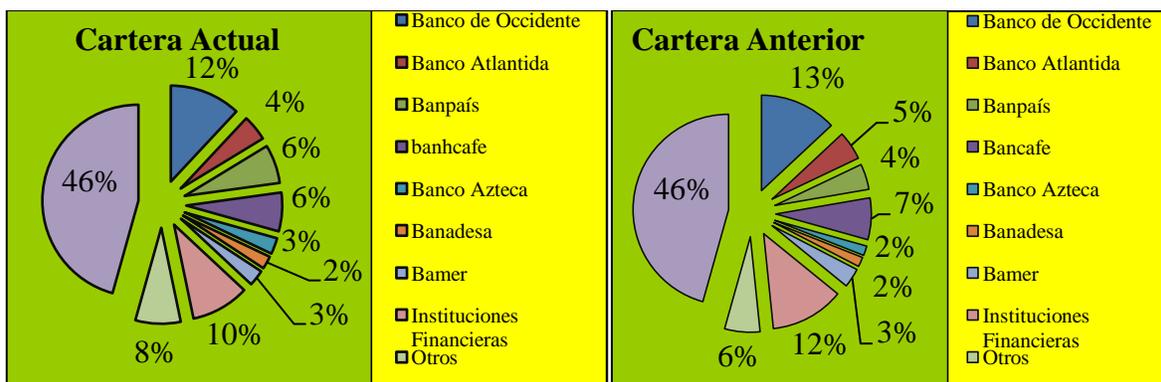
Para el análisis de los datos se utilizó el programa de tabulación SPSS y el programa Microsoft Excel 2010 los cuales proporcionaron el servicio necesario para la obtención de los resultados de la evaluación de cada una de las variables en estudio.

## V RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El desarrollo de esta investigación proporcionó muchos datos relevantes del sector MIPYME en el municipio de Catacamas, los cuales fueron de mucha importancia para lograr el análisis adecuado en relación a la oferta crediticia del sector financiero. El presente informe se enfocó directamente en el análisis de variables e indicadores que permitieron la conclusión de los objetivos propuestos.

### 5.1 Oferta crediticia

El sistema financiero hondureño está diseñado para apoyar al sector Mipyme a través de la prestación de servicios financieros en todas sus modalidades crediticias abarcando todos los distintos segmentos de mercado con necesidad de capital, de igual manera el sector financiero está organizado en diferentes áreas según estimación de la Comisión Nacional de Bancos y Seguro, estas áreas son: Banca Privada, Banca Pública e Instituciones Micro financieras, cada área presenta sus propias características, no obstante, la inclinación hacia un área o institución financiera para solicitudes de crédito están condicionadas por la opinión misma del sector Mipyme.



**Figura 2.** Cartera crediticia de la Banca Nacional en Catacamas.

### 5.1.1 Fuentes de financiamiento y crédito.

Según resultados obtenidos en la investigación Banco de Occidente participa en un 12% en colocación de crédito en el sector Mipyme, por otra parte la representación de la banca semiformal, en éste caso las instituciones financieras son un fuerte e importante apoyo para el desarrollo del sector Mipyme, debido a que también contribuyen con un 12% en el financiamiento del mercado potencial Mipyme que cumple con todos los requisitos básicos requeridos.

La oferta de crédito para el sector financiero según los indicadores en investigación se observa afectada año con año a causa de la fuerte competencia que miembros del mismo sector representan. La flexibilidad burocrática de unas instituciones en comparación con otras permite la migración de los usuarios financieros a otras instituciones de financiamiento, pues el mercado está condicionado por las garantías solicitadas de forma estándar por los bancos, esto conlleva a una lucha constante por la captación de nuevos clientes aunque eso representa la pérdida de clientela para unos y aumento de clientela para otros.

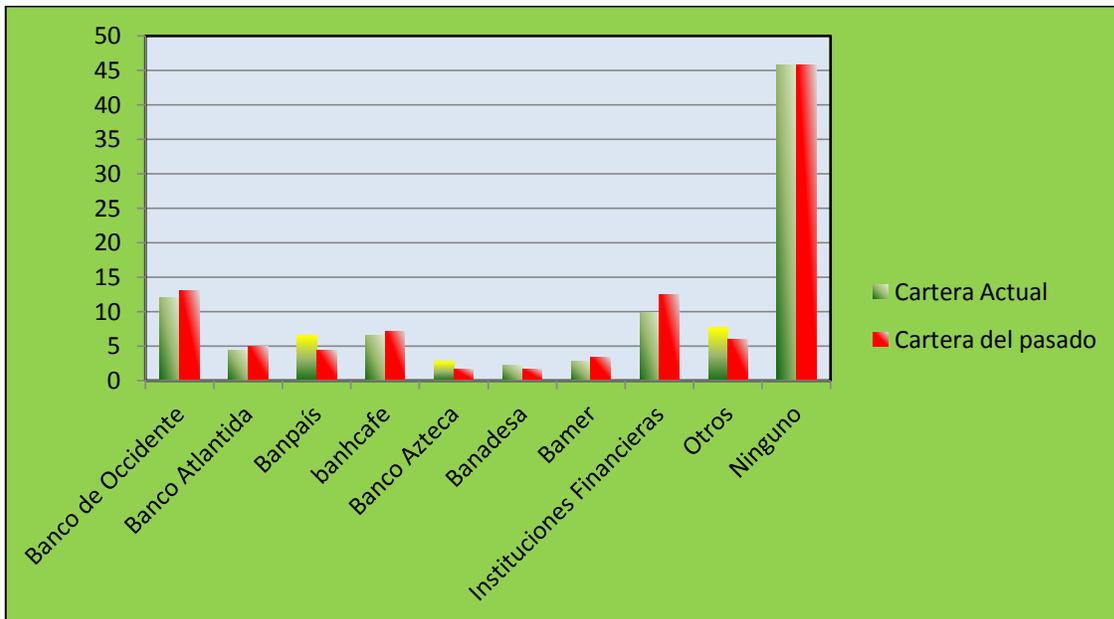
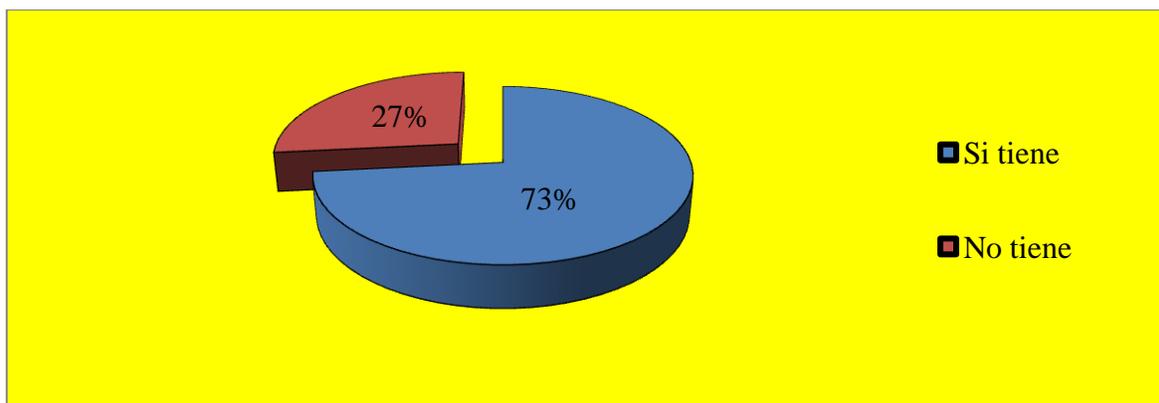


Figura 3. Análisis comparativo del comportamiento de la cartera crediticia.

La oferta de crédito para el sector financiero tiene muchas expectativas positivas en el crecimiento de sus carteras, ya que está sujeta a la necesidad que su mercado demande en este caso el sector Mipyme. En esta investigación se logró identificar que el sector financiero tiene una fuerte oportunidad de crecimiento en sus carteras de colocación de crédito condicionadas por la gran necesidad de sus principales clientes dentro del sector Mipyme.

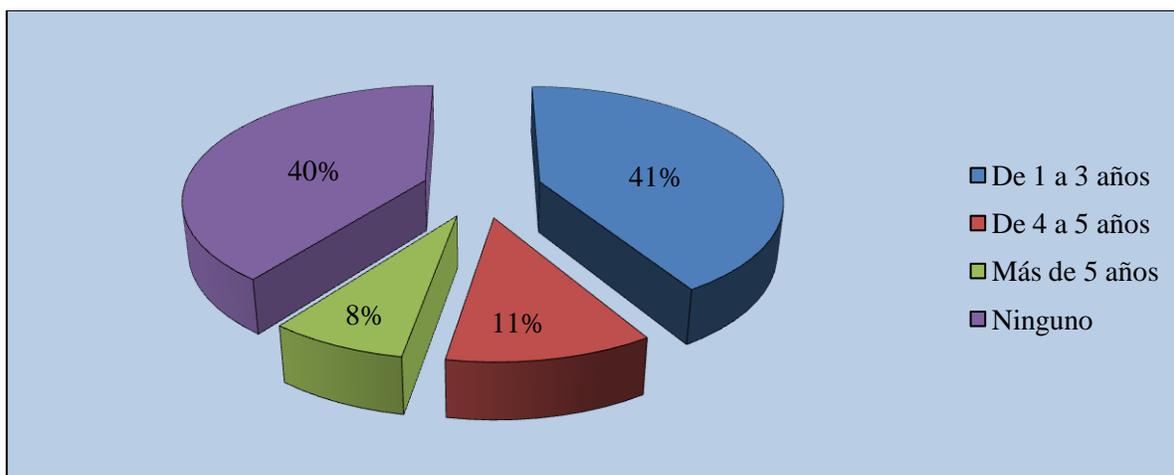
Para la Banca Financiera es de mucha importancia que el 73% del sector Mipyme de Catacamas tenga necesidad de financiamiento para solventar sus principales dificultades como micro pequeña y mediana empresa, esto significa que el sector Mipyme acude al solicitar préstamos creando un mercado muy abierto para el sistema financiero hondureño específicamente en el municipio de Catacamas.



**Figura 4.** Dificultades financieras de las Mipyme en la actualidad.

Las políticas de financiamiento condicionan la oferta crediticia, una de ellas que es de mucha importancia para generar el mejor beneficio para ambos sectores está relacionada con el plazo pactado o duración del crédito. Es importante mencionar que se encontró similitud en los plazos establecidos por parte del ofertante, entre más corto es el plazo es más beneficioso en este caso para el sector Mipyme, es por ello que el 41% de las empresas que tienen préstamo les benefician porque el plazo oscila entre uno a tres años mientras que los préstamos a más de cinco años pagan más por concepto de interés.

El 40% de las empresas del municipio de Catacamas según los resultados representan un mercado con el cual debe de trabajar la oferta crediticia, tomando en cuenta que esta parte del sector Mipyme no tiene préstamos con ninguna institución financiera.



**Figura 5.** Plazos de tiempo y vigencia de los préstamos colocados en Catacamas.

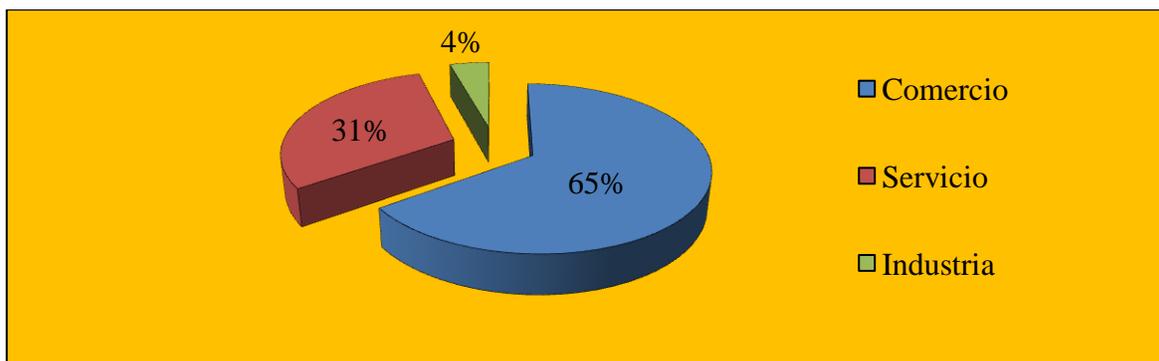
## 5.2 Sector Mipyme

Las Micro Pequeña y Mediana empresas se encuentran distribuidas en todos los barrios colonias y aldeas en el municipio de Catacamas, todas cuentan con los servicios públicos básicos, sin embargo se identificó que el 82% de las microempresas cuentan con comunicación telefónica, el otro 18% no cuenta con el servicio de línea telefónica debido a su ubicación geográfica. En la actualidad el 100% representado por el sector Mipyme cuenta con el servicio de telefonía celular, sin embargo, este servicio no es considerado por el sector financiero como garantía de respaldo en la oferta de crédito.

Según Cruz 2012, resultados obtenidos en su investigación demuestra el 100% de las empresas no cuentan con servicios como correo electrónico, pagina web y fax para el desarrollo de sus negocios, también logró identificar que la mayoría de las empresas están dedicadas a la actividad del comercio y que no poseen alianzas de producción, comercio o suministro de materiales con otras empresas.

El 85% de los empleados de las empresas están bajo la modalidad de permanente y que un 15% se encuentra en estado de trabajador temporal, algo importante de mencionar es que se denota supremacía del sexo femenino en este sector ya que alcanza el 75% de los empleados y el sexo masculino solo ocupa el 25% restante.

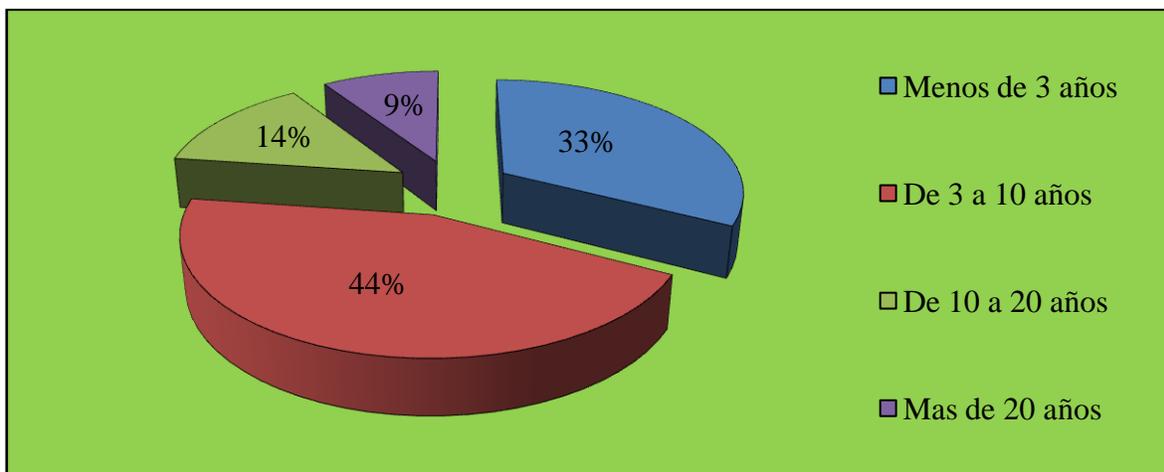
Según resultados de ésta investigación generados en el sector Mipyme, en la clasificación por actividad que realizan, existe un alto porcentaje representado por el sector comercio, éste sector con el 65% de la población total Mipyme de Catacamas, representa alta competitividad por clientela en éste sector, al igual que el sector servicio, en cuanto al sector industria tiene muy poca representatividad a nivel de competencia existente entre sí. Sin embargo, es uno de los sectores con más potencial y capacidad de pago para hacer frente a las obligaciones financieras, como se muestra en la figura 6.



**Figura 6.** Clasificación del sector Mipyme por el tipo de actividad que realiza.

### 5.3 Factores que inciden en las solicitudes de crédito.

Uno de los grandes problemas por el cual una Mipyme no clasifica para acceder a un préstamo es la antigüedad que la empresa debe de tener en el desempeño de sus operaciones dentro del mercado local. Según los resultados obtenidos el 33% de todo el sector Mipyme tiene ésta limitante debido a que los bancos actualmente le exigen un mínimo de tres años en el ejercicio de operaciones. La población restante del 54% no enfrenta este problema lo cual es un requisito menos en la lucha por alcanzar el crédito.

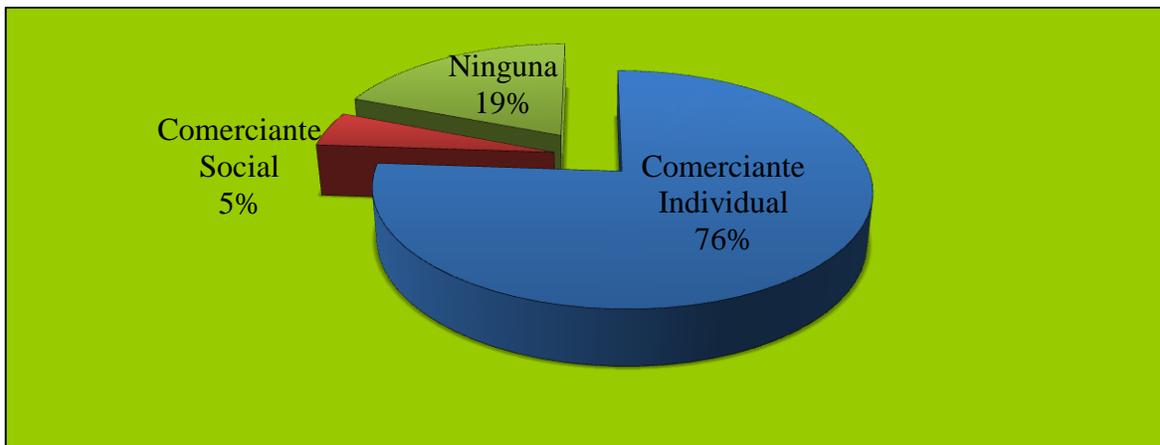


**Figura 7.** Antigüedad de operación de las Mipyme.

### 5.3.1 Aspectos legales

Un factor determinante es la forma jurídica bajo la cual está constituida la empresa, este es uno de los requisitos que se considera indispensable para el acceso al crédito. En el municipio de Catacamas se identificó que un 76% operan como comerciante individual y solo un cinco por ciento de la población Mipyme opera como sociedad mientras que el 19% representa un mercado potencial pero que no cuentan con ningún tipo de personería jurídica (ver la figura 8).

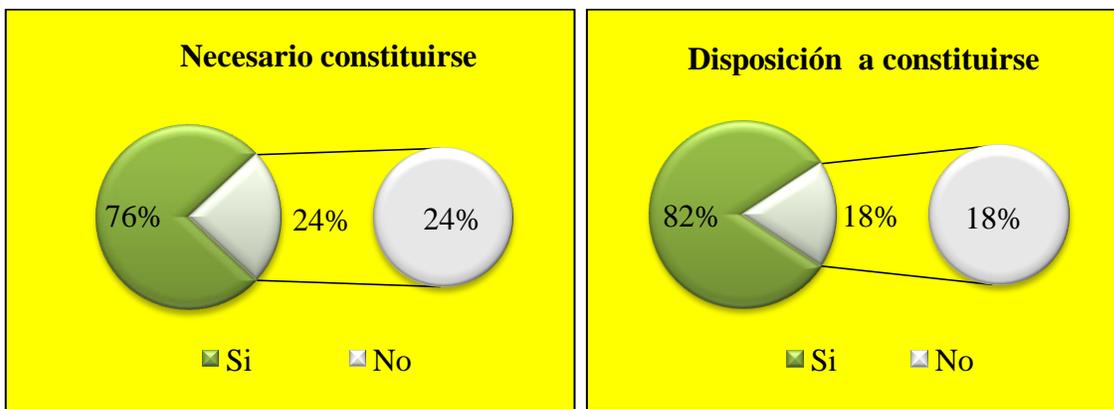
Este aspecto es el que garantiza a grosso modo la estabilidad de la empresa, y permite que la empresa sea reconocida legalmente como tal; es importante mencionar que este aspecto le abre las puertas al sector Mipyme para emprender con propiedad sobre todo tipo de solicitud de financiamiento.



**Figura 8.** Personería jurídica de las Mipyme del municipio de Catacamas.

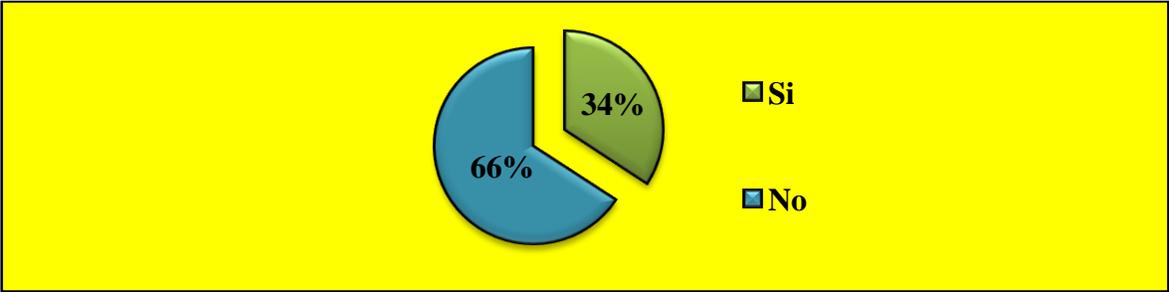
En base a la opinión propia de cada propietario de Mipyme se solicitó que manifestara su necesidad por constituirse legalmente para el mejor desarrollo de sus empresas el 76% de éste sector ésta plenamente seguro de que es necesario este factor para trabajar de una manera más estable, sin embargo, el 24% considera innecesario constituirse, como lo muestra la figura 9.

De esta última forma de pensar solo el 6% está dispuesto a obtener su personería jurídica pero el 18% restante considera y expresa a plenitud no estar dispuesto a iniciar este engorroso trámite, además, siempre han trabajado de forma constante y nunca se les ha presentado problema alguno por no estar constituido.



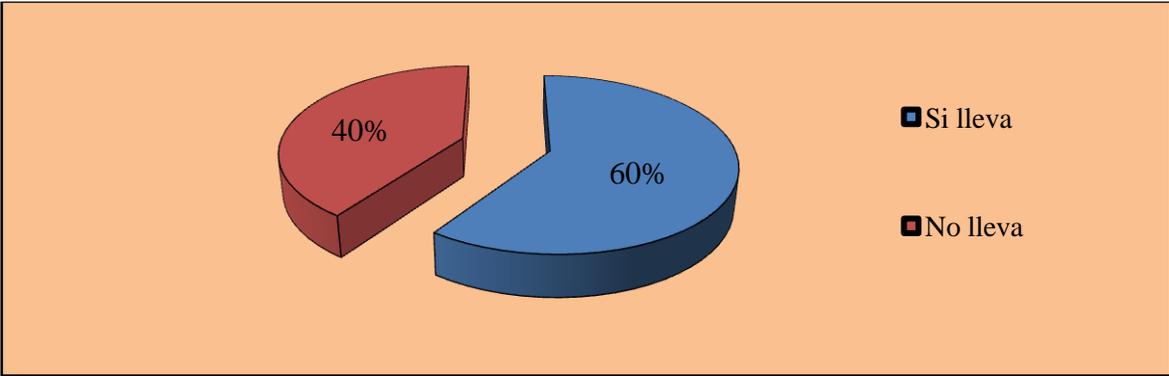
**Figura 9.** Actitud del empresario a Constitución legalmente como empresa.

Un punto interesante que se encontró con esta investigación es la ausencia de asesoramiento en el sector empresarial sobre la importancia de los aspectos legales lo cual un 66% nunca ha tenido este servicio por parte de ningún ente encargado en materia legal, tampoco han tenido la iniciativa propia para capacitarse o contratar asesoría legal para su empresa, por otra parte el 34% si mantiene asesoría en aspectos legales a través de servicios brindados por abogados y asesores.



**Figura 10.** Asesoría legal brindada al sector Mipyme.

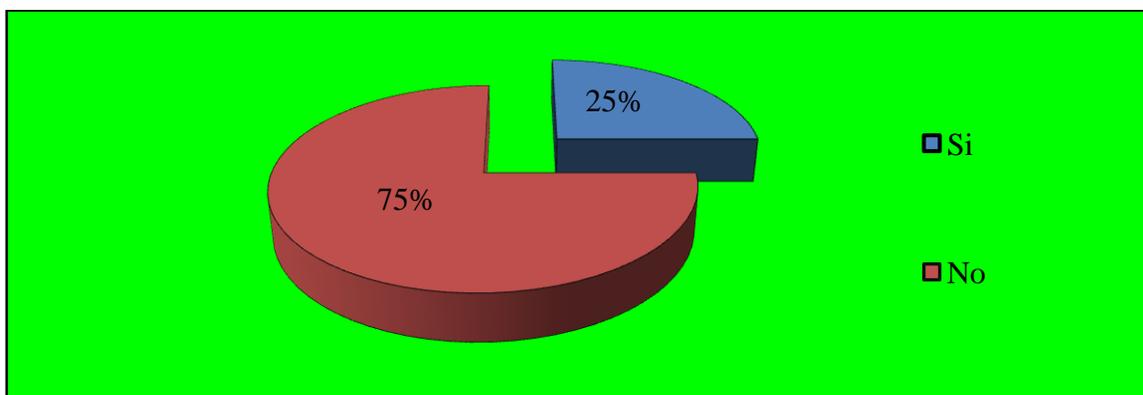
En la parte financiera, un factor muy importante en la vida útil de una empresa es el registro contable de todas sus operaciones, este factor facilita toda la información necesaria para que las empresas pueda generar los estados financieros requeridos por el sistema bancario lo más rápido posible. Es importante mencionar que a través de la investigación se logró determinar que un 40% no lleva registros de ninguna actividad, este dato está estrechamente relacionado con el porcentaje de empresa que aún no tiene crédito en el municipio de Catacamas.



**Figura 11.** Registro contable de las empresas de Catacamas.

Según los resultados obtenidos en la investigación, se encontró que el sector Mipyme no está bien instruido en materia de mercadeo lo cual repercute en sus posibilidades de desarrollo en cuanto al incremento de sus ventas. Solo un 25% de este sector implementa estudios de pre factibilidad mientras que el 75% no realiza ningún tipo de sondeos o estudios para determinar si es factible implantar el negocio en determinado local.

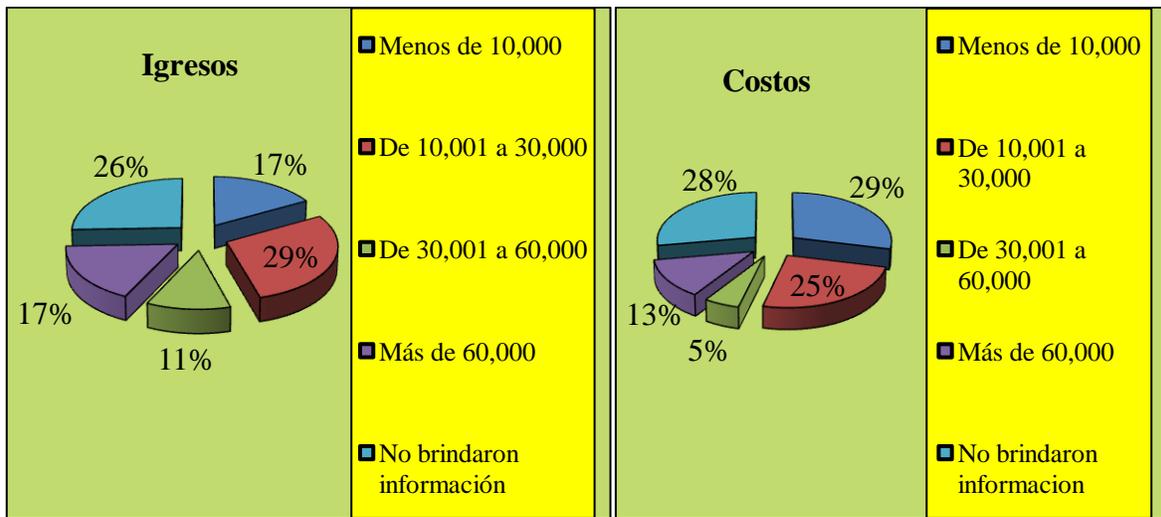
Este estudio es una herramienta de alto valor que brinda un aporte muy importante para garantizar la estabilidad financiera de una micro, pequeña y mediana empresa en cuestión de ventas, comercialización y desarrollo de nuevas líneas de producción. Una empresa estable financieramente garantiza un cliente potencial en la oferta de crédito en cualquier localidad como se representa en la figura 12.



**Figura 12.** Cantidad de empresas que aplican estudios de factibilidad y mercadeo

#### **5.4 Aspectos económicos y capacidad de pago del sector Mipyme de Catacamas**

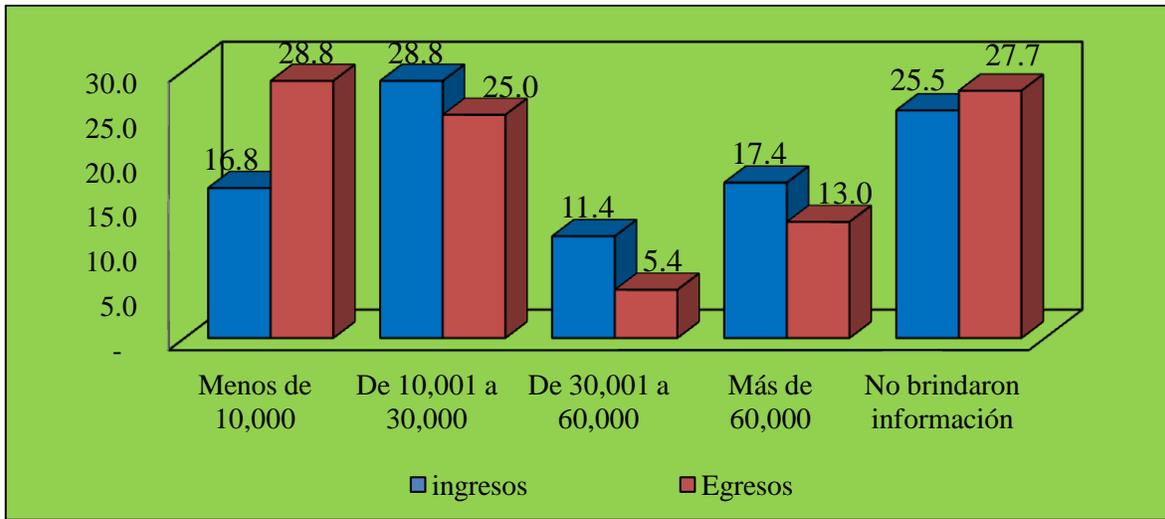
El principal problema que enfrentan ambos sectores interesados en el negocio crediticio es la capacidad de pago, para ello existen variables relacionadas como ser los ingresos y egresos, estos factores son la condición mas importante impuesta por el sistema financiero nacional, es por ello que se consultó al sector Mipyme sobre información relacionada con los ingresos y egresos de sus empresas, con los cuales se pudo estimar la situación actual que enfrenta la oferta crediticia del sector financiero nacional en el municipio de Catacamas.



**Figura 13.** Ingresos y costos de operación generados por las Mipyme actualmente.

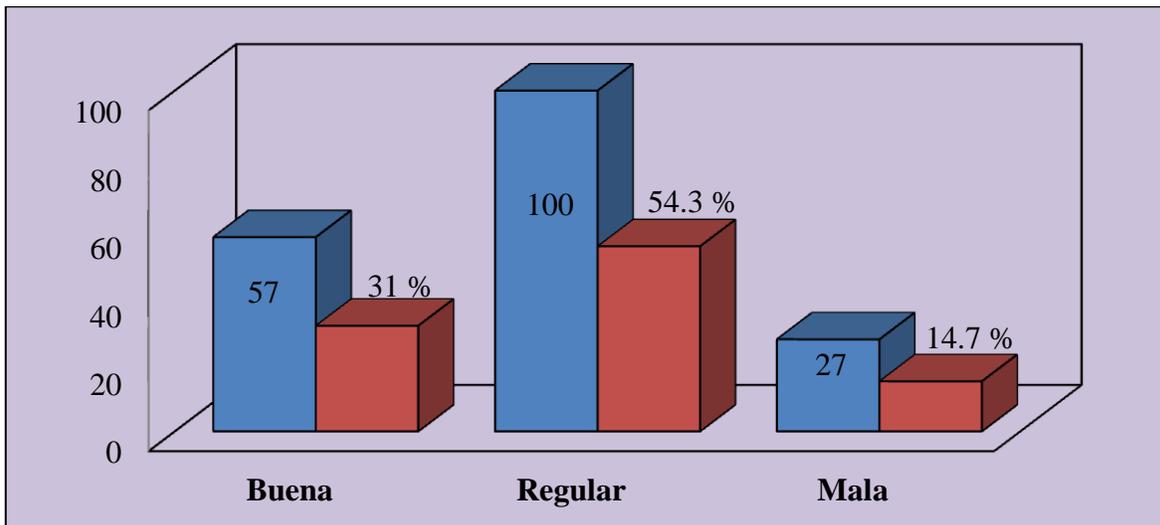
Con los datos anteriores recopilados en ésta investigación se logró estimar la capacidad de pago del sector Mipyme de una manera global, según los resultados obtenidos después de hacer la comparación de los ingresos contra los egresos se encontró que el 29% del sector Mipyme del municipio de Catacamas no está apto para el acceso al crédito debido a que sus egresos no le permiten obtener utilidades favorables para cumplir con sus obligaciones bancarias, sin embargo, resultó notorio que las empresas que obtienen ingresos superiores a los Lps. 10,000.00 representan gran posibilidad de acceder al crédito o financiamiento ya que sus costos operativos les permiten lograr moderadas ganancias.

Por otra parte cerca del 30% de las empresas mantienen este tipo de información de manera confidencial. Esto representa una limitante con desventajas para los ofertantes de crédito al desconocer el potencial de ese mercado en cuestiones de capacidad de pago.



**Figura 14.** Capacidad de pago de las Mipyme.

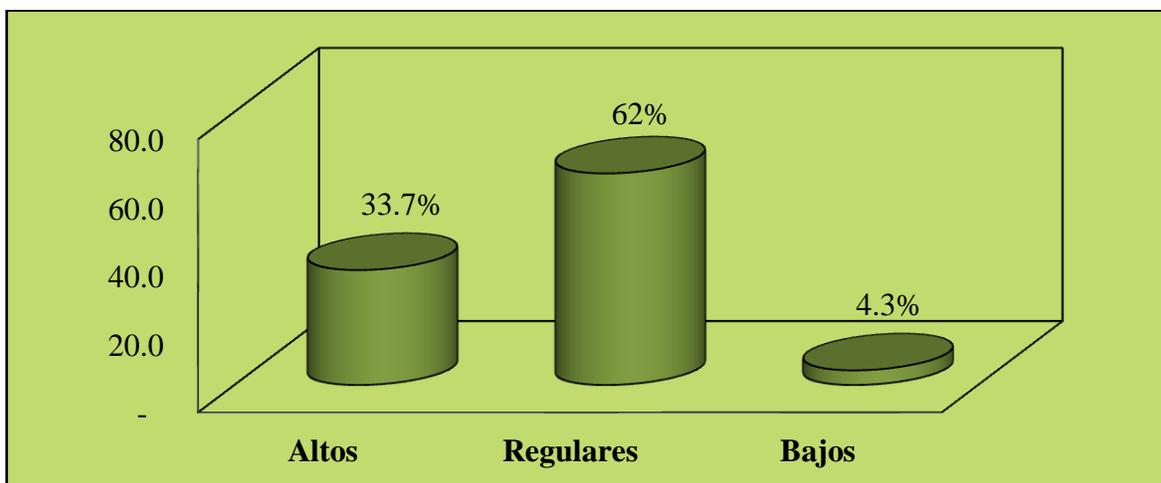
El comportamiento de las ventas es de mucha importancia para el sector financiero porque es el principal indicador para proyectar la trayectoria histórica de una empresa cuando solicita crédito. Este indicador le permite a la banca formar un perfil sobre como es el desempeño de las empresas, se identificó que el 31% del sector Mipyme mantiene un buen comportamiento en las ventas mientras que en su mayoría el comportamiento de las ventas se manifiesta de forma regular, el 14% de este sector considera que sus ventas andan definitivamente malas.



**Figura 15.** Comportamiento de las ventas en el sector Mipyme.

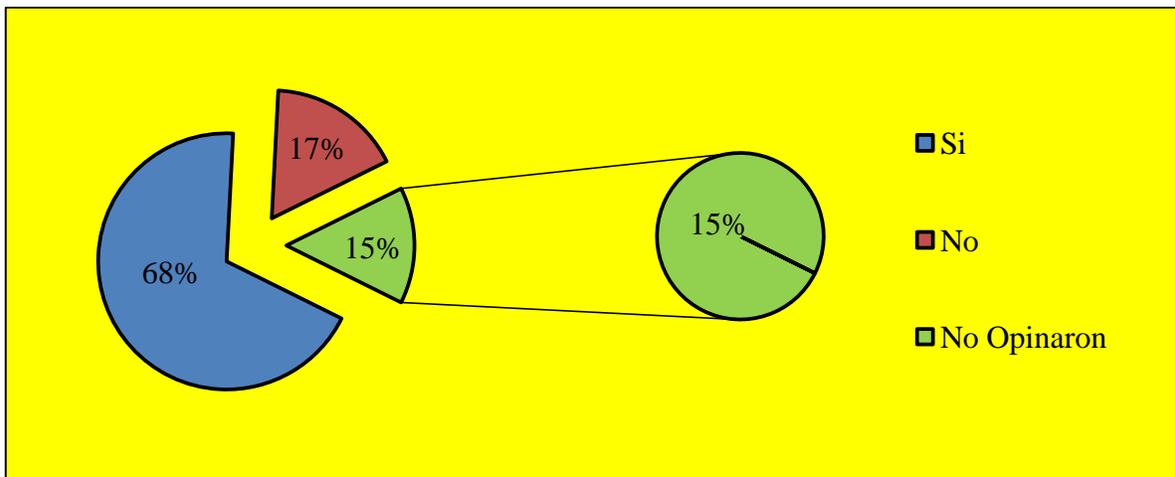
La opinión sobre los costos operativos de una empresa es de mucha importancia debido a que la oferta de crédito es básicamente un sistema de análisis sobre el excedente de utilidades lo cual según los resultados de esta investigación permitió encontrar que el 62% del sector Mipyme trabaja en forma global con costos altamente regulares en comparación a sus ventas; por otra parte el 34% no está de acuerdo con sus gastos debido a que los consideran muy altos (ver figura 16), esta situación es la causante de que muchas empresas no logren su sostenibilidad en el mercado.

Un porcentaje muy bajo considera los costos de sus empresas realmente bajos, sin embargo los que consideran esta opción son empresas que actualmente están consolidadas y con grandes expectativas de crecimiento y con las oportunidades de crédito ampliamente abiertas y a su disposición



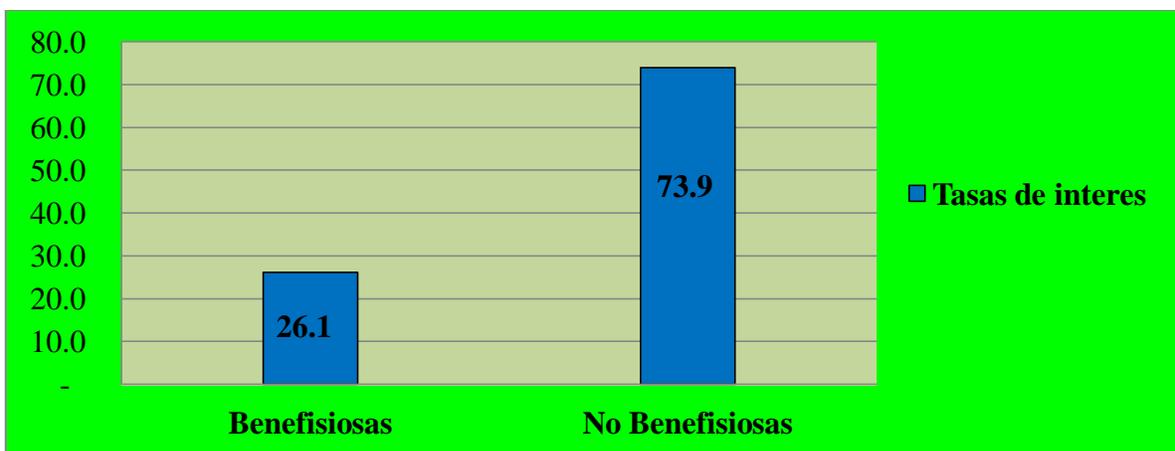
**Figura 16.** Comportamiento de los costos operativos de las Mipyme.

Según los resultados obtenidos en esta investigación el 68% del sector Mipyme consideró que la falta de garantías, aspectos legales y las tasas de interés son verdaderamente las grandes limitantes para que una empresa no logre el acceso al crédito, sin embargo, el 17% consideró que si se puede solicitar crédito con la ausencia de todos estos factores, un 15% no opinó por la falta de conocimiento en aspectos crediticios (figura 17).



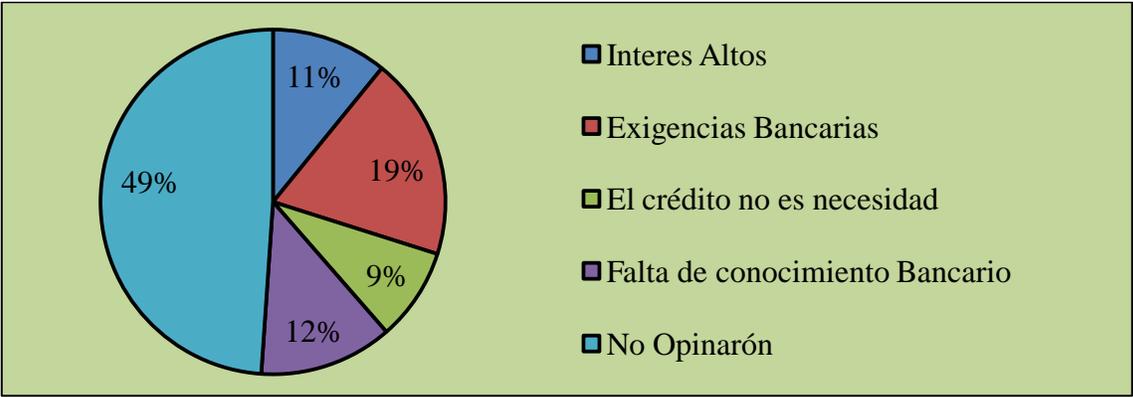
**Figura 17.** Garantías bancarias como Limitantes de crédito.

En la oferta de crédito el ajuste de las tasas de interés es un factor muy influyente que repercute en la pérdida de sus clientes, se pidió la opinión misma de los propietarios de Mipyme y se encontró que un 74% no está de acuerdo con las tasas de interés ofertadas por parte del sistema financiero, por otra parte el 26% de los empresarios opinan que las tasas de interés son de mucho beneficio para el sector Mipyme (ver figura 18). Vale la pena destacar que la opinión empresarial es variante debido a que no todos están sujetos a las mismas tasas, sino que mantienen relaciones crediticias con diferentes entes financieros donde las tasas de interés son distintas y fluctúan dependiendo de los fondos que los bancos e instituciones de financiamiento ofrecen.



**Figura 18.** Impacto de las tasa de interés en la economía del sector Mipyme.

Las principales limitantes para el sector Mipyme según resultados de esta investigación basados en el criterio de los empresarios, demostraron que la mayoría coinciden en lo relacionado con los altos intereses ofertados, las exigencias bancarias, la falta de conocimiento en aspectos bancarios y que simplemente el crédito no es una necesidad para sus negocios.

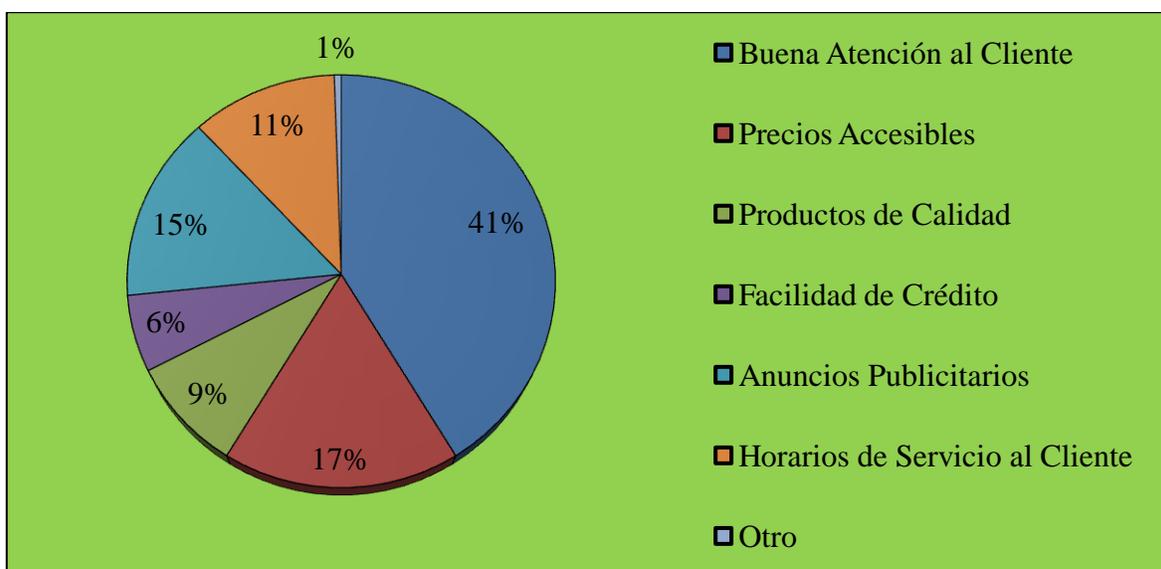


**Figura 19.** Principales limitantes del sector Mipyme al solicitar crédito.

Los empresarios que se encuestaron en esta investigación tienen en común el deseo de brindar el mejor servicio al cliente, esto con el objetivo de incrementar y mantener un mercado que garantice la estabilidad de sus negocios. En este sentido se encontró que el sector Mipyme utiliza diferentes estrategias que le permiten ver resultados en sus ingresos, lo cual es de mucho interés para el sistema financiero, la oferta en este caso hace complejas evaluaciones a las empresas relacionadas al comportamiento de sus ventas.

Según resultados obtenidos se encontró que el 15% de las Mipyme considera importante la publicidad a través de los distintos medios de telecomunicación y radiodifusoras esto con el objeto de atraer los clientes y aumentar sus ventas, el 17% ha desarrollado un sistema más complejo que consiste en la manipulación de los precios, descuentos y ofertas para lograr sus objetivos propuestos en materia financiera; mientras que la mayoría de las empresas en un 41% se limitan a brindar una buena atención al cliente de manera personalizada.

Se observó que un considerable porcentaje del sector Mipyme está preocupado por las situación actual que está atravesando el país, es por ello que coinciden con la idea de prolongar los horarios de atención al cliente e invertir aún más en la calidad de sus productos y así lograr el equilibrio en sus expectativas deseadas.

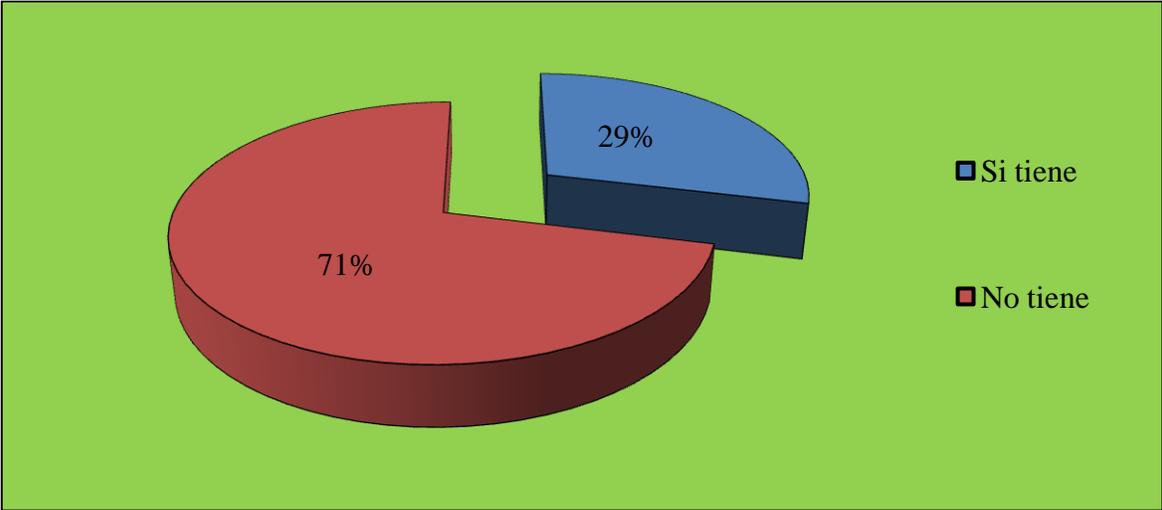


**Figura 20.** Estrategias del sector Mipyme para cumplir con la atención al cliente.

Este tipo de estrategias en mercadeo son de mucho impacto tanto en lo económico como en la imagen y prestigio de la empresa, puesto que a medida este sector incorpora nuevas estrategias de venta, las empresas garantizan su estabilidad competitiva, sin embargo, se indagó a los microempresarios de Catacamas sobre su estructura organizativa lo cual reveló que un 71% de este sector no cuenta con una estructura organizativa totalmente definida, esta situación contribuye a que la toma de decisiones en las empresas de este sector sean tomadas directamente por el dueño o propietario del negocio, al no existir ningún indicio de organización estas decisiones pueden o no, ser altamente acertadas.

El 29% del sector Mipyme si cuenta con una organización estructurada y definida lo cual le permite a la empresa ser más competitiva, esto debido a que las decisiones a tomar son consensuadas en conjunto, por lo tanto al existir más de una opinión le genera a las empresas un estatus más prestigioso ante lo requerido por el sistema financiero hondureño.

El impacto de una estructura bien definida implica el aumento en la productividad y la producción, esto permite que las empresas puedan vender más, esto para la banca nacional como ente ofertante de crédito es de mucha importancia ya que le garantiza y le permite generar un perfil altamente aceptable de la empresa interesada en la recepción de financiamiento.

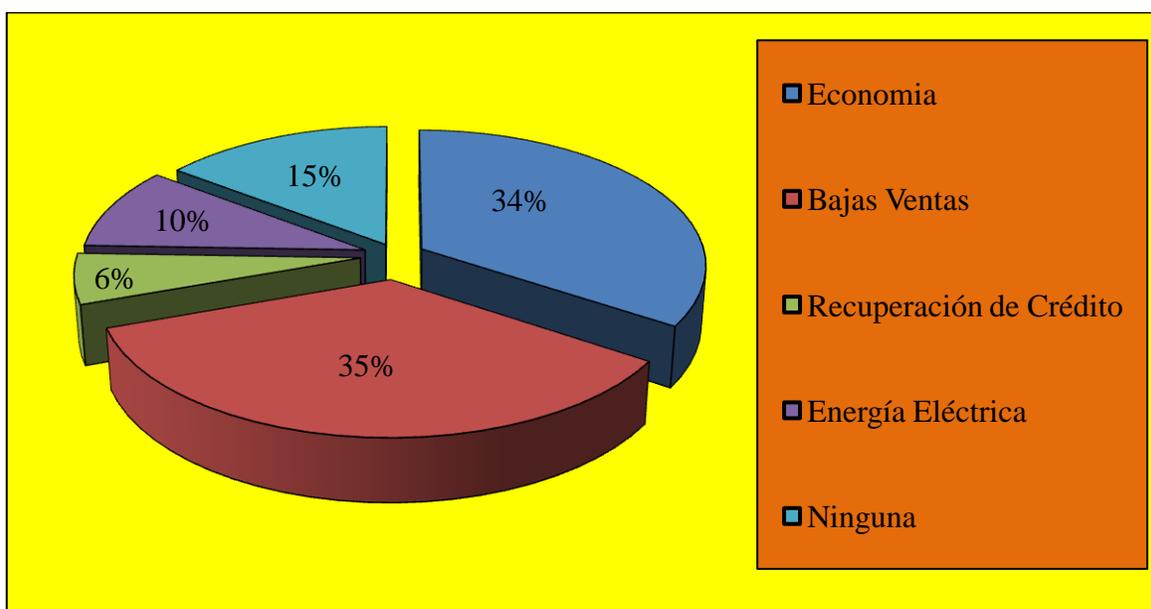


**Figura 21.** Estructura organizativa de las empresas de Catacamas.

### 5.5 Requisitos y dificultades de las Mipyme

Por otra parte, según resultados obtenidos en esta investigación se encontró que la carencia de una estructura de organización adecuada en las empresas del sector Mipyme les genera problemas en diferentes aspectos, donde el impacto se hace notable en forma negativa, a manera de grandes dificultades que como empresa deben enfrentar, estas dificultades son notables a través de las bajas ventas que representa un 35% de este sector, lo cual crea un problema muy grave en la economía de la empresa aumentando el problema aún más en un 34%, lo que demostró que la sumatoria de ambas dificultades conllevan al incremento del mismo resultado desde el punto de vista económico (ver la figura 22).

Según la opinión propia de los empresarios encuestados un 10% expresó que un problema muy común en sus empresas es la falta de energía eléctrica porque sus productos se dañan y deterioran, no todos cuentan con generadores de energía lo cual los obliga a parar sus procesos de producción como en el caso de las pulperías y peluquerías. El seis por ciento del sector Mipyme presenta problemas en sus carteras moratorias debido a que gran proporción de sus ventas las realizan al crédito. Es importante destacar que los volúmenes de ventas son un factor que le facilita al sector empresarial el acceso al crédito lo cual representa gran ventaja para los entes facilitadores de crédito, sin embargo, al no tener liquidez de circulante a las micro, pequeña y mediana empresa se le dificulta el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

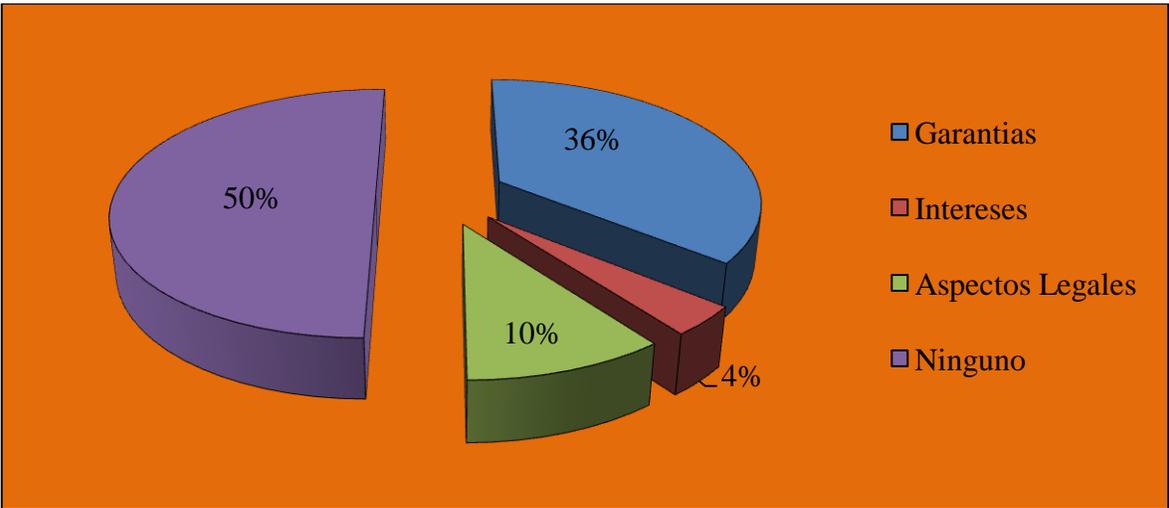


**Figura 22.** Dificultades más comunes que los empresarios enfrentan a diario.

Para el 36% de las Mipyme las garantías requeridas por el banco son una potente limitante para el acceso al crédito de este sector, debido a que la banca nacional día a día es impulsada por diferentes aspectos de la misma sociedad como los índices de morosidad muy elevados, las estafas, el perfil de los clientes y la delincuencia en general.

Otro factor considerado por los empresarios como limitante para sus aspiraciones de financiamiento son los aspectos legales requeridos, ya que el 10% del sector Mipyme no cuenta con todo el repertorio legal que el banco exige. Por otra parte, el cuatro por ciento de empresarios expresaron que las tasas de interés representan a grosso modo cierta incidencia en las solicitudes de crédito debido a que son tasas muy altas las que establecen para este sector.

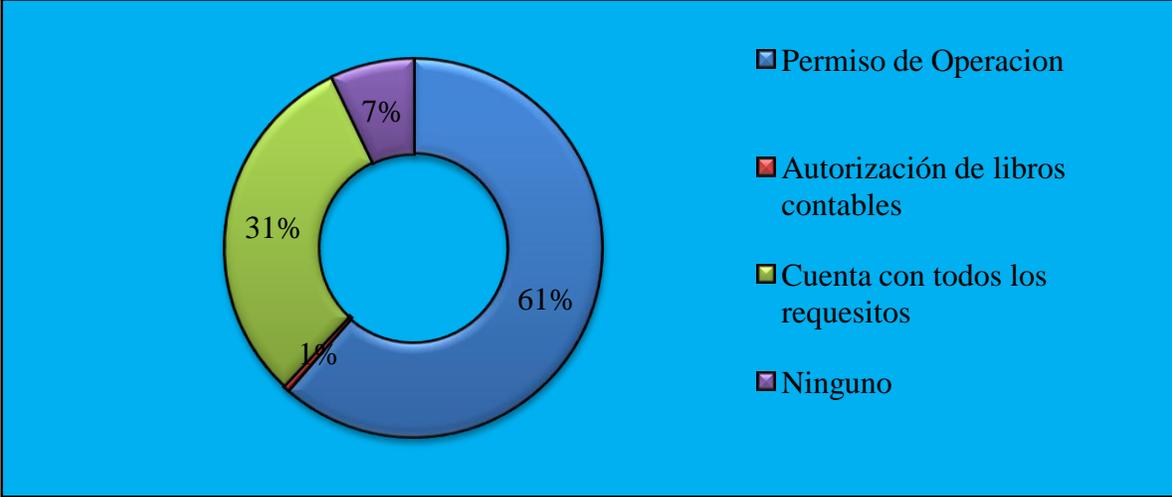
Según los resultados generados por la investigación se determinó que el 50% de los empresarios no presenta ninguna dificultad para obtener y reunir los requisitos que la banca nacional les exige para la negociación de financiamiento, ésta población significativa representa un mercado muy potencial para la oferta crediticia en la localidad del municipio de Catacamas



**Figura 23.** Requisitos con mayor incidencia y dificultad en las solicitudes de crédito.

Sin embargo el resultado obtenido cuando se consultó sobre cuantos requisitos de la exigencia bancaria cuentan las empresas del municipio de Catacamas, resultó que el 61% de este sector cuentan con el permiso de operación brindado por la alcaldía de Catacamas, el 31% de las Mipyme cuenta con todos los requisitos exigidos por el sistema financiero, lo que significa que el 92% de las empresas de Catacamas están trabajando legalmente desde el punto de vista municipal, como se muestra en la figura 24.

Es importante mencionar que se encontró que el 7% de las micro, pequeña y mediana empresa no cuenta con ningún requisito que le sea de utilidad al momento de acudir al financiamiento

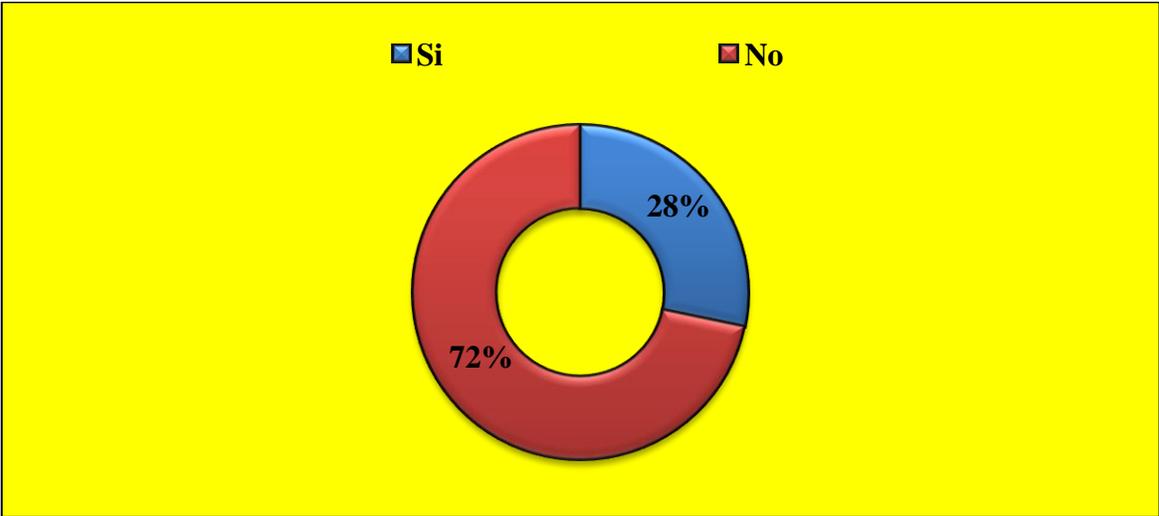


**Figura 24.** Requisitos con los que cuentan las empresas para sus operaciones

Uno de los aspectos más importantes que afecta tanto a los ofertantes de crédito como al sector Mipyme, es el ingreso al Buró de crédito o Central de riesgo por parte de las empresas. Se encontró que el 28% de las Mipyme están en la central de riesgo, lo cual significa, que un considerable porcentaje de empresas están prácticamente con ninguna posibilidad de financiamiento, esta situación genera gran retraso en el desarrollo del sector Mipyme, por consiguiente esta parte empresarial está propensa a desaparecer por la falta de recursos y capital de trabajo.

Debido a las dificultades económicas y financieras que el sector Mipyme enfrenta, las posibilidades de entrar en la central de riesgo son muy altas pues hoy en día muchas instituciones están facilitando a la central de riesgo información importante sobre el record crediticio de cada usuario financiero del municipio de Catacamas. Según la opinión misma de los empresarios, instituciones como Tigo, Hondutel, Flushing y las casas comerciales son las principales causas por las cuales su record de crédito están en una situación no aceptable.

Resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los propietarios Mipyme del municipio de Catacamas también determinaron que el 72% no tienen problemas relacionados con la central de riesgo, esta parte del sector Mipyme representa un mercado potencial para el sistema financiero nacional con altas posibilidades de colocación de crédito para el crecimiento de sus cartera de préstamo a nivel local.



**Figura 25.** Empresas con problemas en la central de riesgo

## VI CONCLUSIONES

El sector Mipyme es afectado por muchos factores que perjudican su pleno desarrollo. Está muy claro que el sistema financiero hondureño, ofrece una fuerte cantidad de recursos en crédito como aporte al desarrollo empresarial del municipio de Catacamas. Sin embargo, la oferta crediticia está condicionada por la situación actual Mipyme, es notable que la poca organización, bajo perfil e inestabilidad de las empresas, obliga a los bancos a exigir documentaciones cada día más rígidas para garantizar el retorno del mismo sea este a corto o a largo plazo, por consiguiente, para la oferta de crédito la colocación de capital se vuelve más difícil y con un ambiente aún más competitivo entre el sector ofertante.

El sector Mipyme del municipio de Catacamas se caracteriza porque la mayor parte de sus empresas se encuentran dentro de la categoría de micro empresa, debido a que no cuentan con el personal y montos de utilidad considerados por la ley para determinar su estatus empresarial, pero esta situación no es limitante para los ofertantes de crédito. Han surgido instituciones financieras que generan mayor apoyo al sector Mipyme, brindando capital de trabajo e inversión con montos pequeños, sin embargo, en este tipo de financiamiento las tasas de interés no son las más beneficiosas para un crecimiento continuo del sector Mipyme.

Para fortuna del sistema financiero nacional existe el 50% del sector Mipyme como un mercado potencial y abierto con gran necesidad de recursos financieros, pero esta oportunidad no es explotada en su totalidad para beneficio del sistema bancario, debido a los requisitos establecidos por las mismas instituciones financieras con el afán de reducir el riesgo de retorno, lo cual les limita la libre negociación obligando al sector Mipyme de Catacamas a buscar otras fuentes de financiamiento dentro del sistema de financiación semi formal y también dentro del sistema informal.

En el sector Mipyme del municipio de Catacamas las empresas no cuentan con una estructura de organización plenamente consolidada que le permita promover, comercializar, consensuar y potencializar su toma de decisiones para así lograr obtener importantes beneficios para todas ellas. Es importante aclarar que el impacto financiero de las empresas con necesidad de financiamiento puede ser positivo desde el punto de vista económico, cuando los recursos son debidamente administrados por el propietario incorporando sistemas de administración básicos y adecuándolos a su negocio. Este impacto se refleja en la solidez, seguridad y crecimiento de la empresa en infraestructura, diversidad de productos, crecimiento en ventas y cumplimiento en la responsabilidad social.

Por otra parte, en este sector la falta de conocimientos bancarios es notable, pues los empresarios no cumplen con las exigencias bancarias debido a lo tardado y lo costoso de los tramites que sin tener los recursos necesarios es prácticamente algo inalcanzable, la misma inexperiencia del sector Mipyme hace crecer aún más las posibilidades del fracaso por conceptos financieros que tienen que cumplir, este factor ocasiona el ingreso a la central de riesgo afectando el record crediticio de las empresas y dejando sin oportunidad alguna tanto al sector empresarial, como a la oferta del sistema bancario en la localidad.

Cuando una empresa MIPYME está gozando y explotando sus recursos obtenidos de las instituciones financieras como debería ser y sin desperdicio alguno, es un aspecto muy importante que repercute en la sociedad promoviendo el buen vivir y desarrollo en primer lugar de la empresa, creando la necesidad de generar nuevos empleos que en determinado caso mejora la calidad de vida, en lo económico, en la salud y el prestigio de muchos hogares de la sociedad. En lo relacionado a la diversidad y calidad del producto las Mipyme se aseguran mayores ventas generando la aceptación del consumidor final, todos estos aspectos son de mucha importancia para formar un perfil aceptable por parte del ofertante de crédito, brindando la posibilidad de futuros negocios de refinanciamiento de capital e inversión, pues al final la oferta de crédito es la principal fuente para impulsar el desarrollo de una comunidad, región, o país.

## **VII RECOMENDACIONES**

Las autoridades gubernamentales en conjunto al sistema financiero hondureño deben de generar nuevas reformas y promover sus políticas internas referentes a la flexibilidad de los procesos crediticios. El estado de Honduras a través del Congreso Nacional debe de aplicar proyectos de ley relacionados al fomento de desarrollo del sector Mipyme, tomando en consideración y como ejemplo: la reforma reciente a la política de las tarjetas de crédito.

Con el afán de asegurar e impulsar el desarrollo del sector Mipyme, la municipalidad de Catacamas debe de delegar autoridad a las dependencias encargadas del control empresarial, para realizar inspecciones, y capacitaciones en aspectos legales en cuanto a la organización, constitución y operación de las empresas de Catacamas.

Implementar un mecanismo que le permita a las MIPYME del municipio, formar una asociación de todas las empresas para la obtención de beneficios financieros, y trabajar en su organización para que todas las empresas se desarrollen de una manera equitativa, logrando así, que las empresas obtengan un mayor reconocimiento por parte del sector bancario por su calidad y crecimiento.

Las instituciones bancarias como un aporte al desarrollo empresarial deben minimizar al máximo las comisiones y gastos incurridos por servicios brindados además la documentación y garantías requeridas implican sustanciosos costos para las empresas de Catacamas, costos que al final de todo el proceso de financiación no son reembolsados lo que para las Mipyme significa pérdidas y zozobra al contar con recursos que aún no son seguros.

## VIII BIBLIOGRAFÍA

Aspectos legales y constitución de una empresa, 2005. (En línea). Consultado el 13 de agosto de 2013. Disponible en: <http://www.sic.gob.hn/difomipyme/Leyes/Guia-%20Requisitos%20para%20Operar%20una%20Empresa%20en%20Honduras%5B1%5D..Pdf>.

Banco Atlántida, 2012. Portal. (En línea). Tegucigalpa, HND. Consultado el 22 junio de 2013. Disponible en: <http://www.bancatlan.hn/>.

Banco Central, 2007. Memoria Anual (En línea). Consultado el 22 de junio de 2013. Disponible en: [http://www.bch.hn/memoria\\_anual.php](http://www.bch.hn/memoria_anual.php).

Banco de Occidente, 2012. Portal. (En línea). Tegucigalpa, HND. Consultado el 22 de junio de 2013. Disponible en: <http://www.bancocci.hn/index.html>.

Banco HSBC, 2012. Portal. (En línea). Tegucigalpa, HND. Consultado el 22 de junio de 2013. Disponible en <http://www.hsbc.com.hn/>.

Capacidad de pago a obligaciones crediticias, 2011. (En línea). Consultado el 13 de agosto de 2013. Disponible en: <http://www.prestamo10.com/como-puedo-definir-mi-capacidad-de-pago-en-un-prestamo/>.

Categorías MIPYME según cantidad de empleados, 2011. (En línea). Consultado el 30 de junio de 2013. Disponible en: <http://old.latribuna.hn/2011/08/01/unas-950-000-mipymes-operan-en-honduras/>.

Competitividad de las MIPYME en el mercado, 2005. (En línea). Consultado el 30 de junio de 2013. Disponible en: [http://forem.hn/Documentos/Competitividad%20 MIPYME %20Honduras.pdf](http://forem.hn/Documentos/Competitividad%20MIPYME%20Honduras.pdf).

Comportamiento del consumidor, 2010. (En línea). Consultado el 22 de agosto de 2013. Disponible en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio\\_de\\_atenci%C3%B3n\\_al\\_cliente](http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio_de_atenci%C3%B3n_al_cliente).

Claure, J. 2007. Análisis del Impacto del Crédito en los Ingresos del Sector Rural de Honduras. Proyecto especial de graduación para optar al título de Ingeniero en Administración de Agro negocios. Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano. Pg.42

Cruz Pacheco H.F. 2012. Diagnóstico del sector MIPYME con identidad cultural en los municipios de Catacamas y Santa María del Real en el departamento de Olancho, Honduras C.A. Diagnóstico Lic. Administración de Empresas Agropecuarias. Universidad Nacional de Agricultura Catacamas, Honduras. C. A

Flores, Y; Hirsch S. 2005. Acceso al Crédito MIPYME en Honduras. CONAMIPYME. Tegucigalpa, Honduras. 60 pág.

IHSS (Instituto Hondureño de Seguridad Social), 2007. Estudio de factibilidad, para extender la seguridad social, al municipio de Catacamas, departamento de Olancho. Catacamas, Olancho, Honduras, 15 p. (En línea). Consultado el 3 de enero 2013. Disponible en: [www.ihss.hn/transparencia/planeacion/programasyproyectos/Documents](http://www.ihss.hn/transparencia/planeacion/programasyproyectos/Documents)

Kotler, P. (2007). Marketing. Consultado el 30 de agosto de 2013.

La Gaceta (Diario Oficial de la República de Honduras), 2009. Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Diario La Gaceta. Tegucigalpa MDC: Honduras. Enero. 15 pág.

Marketing. 2006. Oferta y demanda. Consultado el 20 de agosto de 2013.

Mankiw; Gregory. 2002. Principios de economía. Consultado 20 agosto 2013.

Primeros indicios bancarios en la historia, 2011. (En línea). Consultado el 30 de junio de 2013. Disponible en: <http://enigmasconrespuesta.blogspot.com/2011/03/primer-banco-del-mundo.html>.

Reformas a la comisión nacional de bancos y seguros, 2000. (En línea). Consultado el 1 de julio de 2013. Disponible en: <http://www.ccsbso.org/superintendencia/comisi%C3%B3n-nacional-de-bancos-y-seguros-honduras-ca>.

Sector turismo 2012. (En línea) consultado el 30 de junio de 2013. Disponible en: <http://www.cnc.cl/comites/comite-turismo--consetur>.

Sánchez, R. 2010. Serie de financiamiento de desarrollo. Edición N° 223. Santiago de Chile. Microfinanzas en Honduras. 20 pág. Consultado el 1 de julio de 2013. Disponible en: <http://mundomicrofinanzas.blogspot.com/2013/05/redcamifactualizacion-semestral-de.html>.

Selección de un precio adecuado. (En línea). Consultado el 22 de agosto de 2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/fijacion-precios/fijacion-precios.shtml#ixzz2d9Y8kpJH>.

Tecnologías de información y comunicación TIC, 2011. (En línea). Consultado el 25 de agosto de 2013. Disponible en: [http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file\\_general/estra\\_capmipyme.pdf](http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_general/estra_capmipyme.pdf).

Tipos de tasa de interés, 2011. (En línea). Consultado el 22 de agosto de 2013. Disponible en: <http://definicion.de/tasa-de-interes/#ixzz2d8NMqwnG>.

## **ANEXOS**

**Anexo 1.** Encuesta al sector Mipyme.



**Universidad Nacional de Agricultura  
Catacamas, Olancho  
Honduras, Centroamérica**

La información brindada y contenida en este documento es de carácter confidencial. Por lo que esta información es para uso y manejo exclusivo de la investigación de tesis; “Diagnóstico sobre oferta crediticia del sistema financiero hondureño al sector MIPYME del municipio de Catacamas, Olancho”.

**I INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

1.1 Nombre de la Empresa: \_\_\_\_\_

1.2 Dirección: \_\_\_\_\_

1.3 Municipio: \_\_\_\_\_ 1.4 Departamento \_\_\_\_\_

1.5 Teléfono fijo: \_\_\_\_\_ 1.6 Teléfono celular \_\_\_\_\_

1.7 Número de empleados permanentes M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

1.8 Número de empleados temporales M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

1.9 Tiempo de operación \_\_\_\_\_

1.10 Tipo de actividad que realiza:

Comercio  Servicio  Industria

**II ASPECTOS DE ORGANIZACIÓN**

2.1 ¿Cuenta con una estructura organizativa en su empresa?

SI  NO

2.2. ¿Han tenido dificultades financieras en la empresa?

SI  NO

2.3 ¿En su propia opinión como cree que marcha su empresa en la actualidad?

Mal  Bien  Regular  Excelente

2.4 ¿Cuáles son las principales dificultades que ha enfrentado en su empresa?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

### III ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

3.1 ¿Bajo qué forma jurídica está constituida su empresa?

Comerciante Individual

Comerciante Social

Ninguna

3.2 ¿Con que requisitos cuenta para la operación de su empresa?

Inscripción en la cámara de comercio.

Permiso de operación.

Personería Jurídica

Autorización de libros contables.

3.3 ¿Considera necesario constituirse legalmente como empresa para obtener un mejor desarrollo?

SI  NO

3.4 ¿Si no cuenta con una forma jurídica estaría dispuesta a obtenerla?

SI  NO

3.5 ¿Tiene o ha recibido asesoría sobre aspectos legales de su empresa?

SI  NO

3.6 ¿Tiene acceso a algún tipo de crédito en la actualidad?

SI  NO  Donde \_\_\_\_\_

3.7 ¿Ha recibido algún crédito para su empresa en el pasado?

SI  NO  Donde \_\_\_\_\_

3.8 ¿A cuántos años han sido los préstamos que ha obtenido para su empresa?

Especifique \_\_\_\_\_

3.9 ¿Qué requisito representa el mayor problema o limitante respecto a la colocación de un préstamo en su institución?

R. \_\_\_\_\_

3.10 ¿Lleva registros contables de las actividades que realiza en su empresa?

SI  NO

3.11 ¿Realizo estudios de factibilidad, financieros y de mercado antes de emprender su empresa?

SI  NO

3.12 ¿Cuánto son sus ventas obtenidas? (Lempiras)

Mensuales \_\_\_\_\_

Anuales \_\_\_\_\_

3.13 ¿Cuánto son sus costos? (Lempiras)

Mensuales \_\_\_\_\_

Anuales \_\_\_\_\_

3.14 ¿Cómo considera usted las tasas de interés bancario para beneficio del sector MIPYME?

Beneficiosas  No beneficiosas

3.15 ¿Sera la falta de garantías, aspectos de legalidad operacional, las tasas de interés ofertadas y capacidad de pago, las limitantes de su empresa para solicitar crédito?

Sí  No

¿Porqué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3.16 ¿Cómo considera usted el comportamiento de sus ventas?

Buena  Regular  Mala

3.17 ¿Qué estrategias utiliza usted para cumplir con el servicio al cliente?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

3.18 ¿Cómo considera usted sus costos operativos?

Altos

Regulares

Bajos

3.19 ¿Alguna vez ha estado en el Buró de crédito o Central de Riesgo?

SI  NO

\_\_\_\_\_  
Firma del encuestador

\_\_\_\_\_  
Firma del encuestado

¡GRACIAS!