

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

UNAH



DIRECCIÓN DE POST GRADO

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS**

PROMOCIÓN XXII

TESIS

**ANÁLISIS DEL USO DE MICROCRÉDITOS EN LA MICROEMPRESA
DE CALZADO EN COMAYAGÜELA FRANCISCO MORAZÁN**

SUSTENTADA POR:

LICDA. INGRID JENNIFER LEVY GALEAS

PREVIO A OPTAR AL GRADO DE:

**MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN
FINANZAS**

ASESOR:

MAE. LUIS DUARTE

TEGUCIGALPA, M.D.C.

HONDURAS, C.A.

DICIEMBRE 2008

AUTORIDADES

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

RECTOR

DR. JORGE ABRAHAM ARITA LEÓN

SECRETARIA GENERAL

ABOG. EMMA VIRGINIA RIVERA MEJIA

DIRECTOR DE POST GRADO

DR. ROLANDO AGUILERA LAGOS

DECANA DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAE. BELINDA FLORES

COORDINADOR DE MAESTRÍA

DR. MANUEL GERARDO BAQUEDANO

ÌNDICE

Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	ii
Introducción.....	iii
Capítulo I	
1.1 Antecedentes.....	1
1.1.1 La microempresa en Honduras.....	3
1.1.2 La microempresa de calzado en Honduras.....	4
1.1.3 Las microfinanzas en Honduras.....	6
1.2 Planteamiento del problema.....	9
1.3 Preguntas del estudio.....	11
1.4 Objetivos del estudio.....	12
1.4.1 Objetivo general.....	12
1.4.2 objetivos específicos.....	12
1.5 Justificación del estudio.....	13
1.5.1 Aporte y beneficio social del estudio.....	13
1.5.2 Aporte a otras áreas de estudio.....	14
1.5.3 Beneficio metodológico.....	14
1.6 Alcances y límites de investigación.....	14
Capítulo II	
2.1 Marco conceptual.....	16
2.1.1 Definiciones y conceptos más utilizados en el estudio.....	16
2.1.1.1 Concepto de microempresa.....	16

2.1.1.2	Microempresa rural.....	17
2.1.1.3	Tipos de microempresa.....	17
2.1.1.4	Elementos cualitativos y cuantitativos de MIPYME.....	19
2.1.1.5	Estimación y clasificación de MIPYME.....	22
2.1.1.6	La microempresa desde el punto de vista crediticio.....	23
2.1.1.7	Definición de microfinanzas.....	25
2.1.1.8	Condiciones para categorizar un microcrédito.....	28
2.2	Marco contextual.....	33
2.2.1	Estudio sobre el tema a nivel mundial.....	33
2.3	Hipótesis del estudio.....	50
2.4	Variables del estudio.....	50
Capítulo III		
3.1	Definición del tipo de estudio.....	52
3.2	Determinación del universo y muestra del estudio.....	52
3.2.1	Técnicas de muestreo.....	52
3.2.2	Determinación cualitativa de la muestra.....	53
3.3	Método para recopilar información.....	53
3.3.1	Elección del instrumento para recopilar la información.....	54
3.3.2	Procedimiento para diseñar el instrumento.....	54
3.3.2.1	Determinar la información requerida.....	54
3.3.2.2	Determinar el contenido de cada pregunta	55
3.3.2.2.1	Determinar la forma de respuesta de cada pregunta.....	55
3.3.2.3	Determinar la secuencia de cada pregunta.....	55

3.3.2.4	Probar y evaluar el instrumento.....	55
---------	--------------------------------------	----

Capítulo IV

4.1	Descripción general de la información obtenida.....	56
4.2	Análisis de la información.....	57
4.2.1	Entrevista a informantes clave.....	57
4.2.2	Encuesta a microempresarios sector calzado de Comayagüela.....	64
4.3	Verificación empírica de la hipótesis.....	81
4.4	Análisis del uso del microcrédito.....	81
4.5	Condiciones de la microempresa de calzado.....	84
V.	Conclusiones.....	91
VI.	Recomendaciones.....	94
VII.	Bibliografía.....	97

Anexos

Base de datos

Asociaciones gremiales

Instrumentos de recolección de información

Resultados de investigación de campo

Fotos

Otros

Índice de Tablas

Tabla N. 1 Clasificación del sector empresarial en America Latina.....	2
Tabla N. 2 Ubicación de las microempresas de calzado en Comayagüela.....	5
Tabla N. 3 Instituciones Microfinancieras.....	8
Tabla N. 4 Sector MIPYME.....	22
Tabla N. 5 La microempresa desde el punto de vista crediticio.....	24
Tabla N. 6 Formas de otorgar los créditos.....	25
Tabla N. 7 Clasificación de los créditos.....	30
Tabla N. 8 Características del microcrédito.....	32
Tabla N. 9 Tipos de préstamos a microempresarios.....	46
Tabla N. 10 Clasificación de la microempresa de calzado.....	58
Tabla N. 11 Tasas de interés de instituciones financieras.....	90

Índice de Gráficos

Gráfico N. 1 Instituciones que ofrecen microcrédito.....	64
Gráfico N. 2 Dificultades al solicitar un crédito.....	65
Gráfico N. 3 Garantías para otorgar créditos.....	67
Gráfico N. 4 Montos otorgados.....	68
Gráfico N. 5 Plazos otorgados.....	69
Gráfico N. 6 Tasa de interés.....	70
Gráfico N. 7 Porcentaje de los fondos destinados al negocio.....	71
Gráfico N. 8 Uso de los fondos.....	72
Gráfico N. 9 Préstamos solicitados.....	73

Gráfico N. 10 Mejora en la calidad de vida.....	74
Gráfico N. 11 Cantidad de maquinaria.....	75
Gráfico N. 12 Tipo de maquinaria.....	76
Gráfico N. 13 Maquinaria requerida.....	77
Gráfico N. 14 Número de empleados.....	78
Gráfico N. 15 Producción diaria.....	79
Gráfico N. 16 Total de activos.....	80

Índice de Fotos

Máquina de costura industrial.....	61
Máquina troqueladora y moldes para troquelado.....	61
Hormas.....	62
Pegadora.....	62
Desbastadora.....	63
Pulidora.....	63

DEDICATORIA

El esfuerzo y la dedicación que he puesto en esta tesis, esta dedicada con mucho cariño a Dios, por ser mi fortaleza en momentos de angustia y desesperación, a mis padres por su afecto desinteresado, comprensión incondicional, por creer en mí y brindarme todo su apoyo, el cual ha sido fundamental en esta etapa de mi vida, finalmente a mis hermanos por darme animo cuando lo necesitaba.

AGRADECIMIENTOS

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por el camino recorrido y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este periodo.

A mi madre, Nimia Asunción Galeas Álvarez por ser mi fuerza y templanza, por el apoyo incondicional que me brindo a lo largo de la maestría. A mi padre, David Alberto Levy Mac-calla por enseñarme a luchar, por hacerme entender que no hay limites, que puedo lograr todo lo que me proponga.

A mi equipo de trabajo, Diana Elizabeth Padilla, Lourdes Patricia Calderón, Adalberto Aquiles Reyes y Howard Guzmán, por ser los mejores compañeros y amigos.

Al Lic. Luis Duarte y Lic. Wilfredo Irías por asesorarme a lo largo de la tesis y acompañarme en este camino que hoy culmina, a mis maestros por no ser egoístas y compartir su conocimiento conmigo.

Y en general, quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que directa o indirectamente colaboraron y brindado todo el apoyo para culminar con éxito mi carrera.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente investigación es hacer un análisis del uso del microcrédito en la microempresa de calzado de Comayagüela. Este trabajo está dividido en cuatro capítulos, el primero contiene toda la información relacionada con el planteamiento de la investigación como ser; los antecedentes, donde se da a conocer información referente a la microempresa en general a nivel mundial y la microempresa de calzado en Honduras. Este capítulo también incluye información referente a las microfinanzas, como ser instituciones microfinancieras existentes en el país y la función de las mismas. Así mismo, se plantea la problemática existente en el sector microempresarial de calzado, los objetivos del estudio, la justificación en la cual se expone la razón por la cual se esta realizando dicha investigación, los aporte y beneficio social entre otros.

El segundo capítulo, expone el marco de referencia, en el cual se definen los conceptos más utilizados en el estudio relacionados con la microempresa y el microcrédito mejor conocidos como microfinanzas, tipos de microempresas, clasificación cualitativa y cuantitativa, de la microempresa, características de las microfinanzas y metodología utilizada en este tipo de financiamientos entre otros. También cuenta con un marco contextual, en el cual se dan a conocer otros estudios realizados de microfinanzas a nivel mundial, con el objetivo de brindar un panorama más amplio de estos programas de financiamiento. Al mismo tiempo se muestran la variable los indicadores y sub indicadores que intervienen en esta investigación. Además se exponen la hipótesis general de la investigación.

El tercer capítulo da a conocer información referente al diseño metodológico de la investigación, donde se define el tipo de estudio, se determina el universo, la muestra, se definen las técnicas de muestreo utilizadas, se determina la información cualitativa de la muestra. También se establece el método más adecuado para recopilar la información. Además se establece todo lo relacionado con la selección del instrumento para la recopilación de la información como ser: procedimientos, información requerida, tipos de

preguntas y la secuencia de cada una de ellas. Así mismo se realizó una prueba piloto para asegurar la obtención de toda la información requerida.

El cuarto capítulo se refiere a la elaboración del informe de la investigación, el cual muestra los hallazgos de la investigación de campo, dando a conocer en primera instancia, una descripción general de la información obtenida. Al mismo tiempo se expone el análisis de la información derivada de dos fuentes; La primera es la entrevista a informantes clave donde se da a conocer: Clasificación de los productores de calzado, cambios en el sector calzado en los últimos 5 años, situación actual del sector calzado, dificultades que presenta el sector calzado, microempresarios que utilizan microcréditos, obstáculos al momento de solicitar un crédito, maquinaria y equipo requerido para la elaboración de calzado y la segunda es la encuesta a microempresarios del sector calzado de Comayagüela en la cual se obtuvo información relacionada con: el uso que le dan a los fondos obtenidos, instituciones de las cuales reciben crédito, garantías, montos, tasas, y plazos entre otros.

Además se realizó la verificación de la hipótesis del estudio. Para complementar el análisis de la información el estudio contiene un pronóstico, el cual muestra un panorama completo de la situación en la que se encuentra la microempresa de calzado. Finalmente se exponen las conclusiones y recomendaciones, las cuales están orientadas a brindar propuestas, que mejoren los resultados de los programas de microcrédito existentes.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.7 ANTECEDENTES

Según la fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación, en su estudio “La micro y pequeña empresa Centroamericana; Motor de desarrollo de las economías” (Vásquez de Francisco, González Cano 2005, p. 2), el nacimiento de la microempresa en Centroamérica y toda América Latina es un fenómeno que tiene lugar en las últimas décadas del siglo XX. Esta información nos da a conocer que el término microempresa es relativamente nuevo.

Es importante hacer notar que el surgimiento de la microempresa en Centroamérica se debe a la falta de desarrollo económico en el área rural lo que provoca la migración masiva de personas de dichas zonas a la ciudad.

Las causas del surgimiento del sector informal en Centroamérica, por una parte, se debe a la emigración masiva de personas desde las zonas rurales hacia la ciudad creando una masa de población activa en busca de un puesto de trabajo que no encuentran. Este fenómeno se da por la falta de desarrollo económico en dichas zonas, por otra parte, las dificultades que brindan los sistemas burocráticos estatales no favorecen el nacimiento de empresas al amparo de las leyes. Por último, las políticas neoliberales aplicadas por la gran mayoría de países del continente desde la década del 80 a instancia de organismos multinacionales, produjeron y producen una reducción drástica de los estados y de su dotación de recursos humanos, que dejan en el desempleo a un buen número de ciudadanos, la mayoría de escasos recursos económicos y de bajo nivel educativo, en busca de un modo de supervivencia, que encuentra una salida a una situación en la puesta en marcha de de pequeños negocios al margen de los sistemas regulares del mercado. (Organización Internacional del Trabajo (OIT) “Programa de empleo para América Latina y el Caribe, PREALC”).

Estos datos respaldan la afirmación que en Centroamérica surgen una gran cantidad de microempresarios que no cuentan con los recursos económicos ni con los conocimientos necesarios para mantener y hacer crecer sus negocios.

Por otra parte estudios del BID abril 2003 "Observatorio MIPYMES: Compilación Estadística para 12 países de la región", revela cómo está compuesto el sector MIPYMES en América Latina.

Tabla N. 1
Clasificación del Sector Empresarial en America Latina

EMPRESAS Y EMPLEOS EN 11 PAÍSES DE ÀMERICA LATINA EN TÉRMINOS PORCENTUALES. 2003				
PAÍS	MICROEMPRESAS	PYMES	GRANDES	EMPLEOS MIPYMES
Argentina	87%	12%	1%	84%
Brasil	92%	7%	1%	48%
Chile (1)	89%	10%	1%	63%
Colombia	97%	2%	1%	81%
Costa Rica	78%	20%	2%	55%
Guatemala (2)	77%	22%	1%	57%
Honduras (2)	63%	33%	4%	81%
México (3)	96%	3,80%	0,2%	62%
Panamá (4)	94%	5%	1%	78%
República Dominicana	96%	3%	1%	76%
Venezuela	99%	0,4%	0,1%	94%

Fuente: "Observatorio MIPYMES: Compilación Estadística para 12 países de la región"
Carlos Guaipatin -BID. Abril 2003.

(1) No incluye sector agrícola, financiero, servicios comunales y sociales.
(2) No incluye sector agrícola.
(3) Incluye manufactura, comercio y servicios no financieros.
(4) Datos a 1198.

1.1.1 La Microempresa en Honduras

Las MIPYMEs son un sector fundamental en la economía de Honduras. CENPROMYPE 2005, en su estudio “Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA: Grupos focales de Honduras” (p. 4), señala que si bien es cierto no existe un catastro acabado ni actualizado de las MIPYMEs en el país, se estima que más del 72% de la población se emplea en este tipo de empresas.

En la actualidad, las autoridades han relevado el papel que juega la MIPYMEs no sólo en el marco de un eventual proceso de desarrollo sostenido, sino también en el impacto que tienen para la superación de la pobreza. De hecho, en la Estrategia para la Reducción de La Pobreza, los componentes II y III que están referidos a la disminución de la pobreza en las zonas urbanas y rurales, tienen subcomponentes específicamente orientados a las MIPYMEs, tanto en aspectos de asistencia técnica, como de líneas de apoyo crediticio. (CENPROMYPE 2005, p. 4)

También es importante mencionar que en este mismo estudio (p. 4), existen estimaciones recientes y muy generales que señalan que habrían en el país unos 260 mil micro, pequeños y medianos empresarios, la mayoría de ellos en situación de informalidad. En efecto, en el año 2000 se estimaba que había en Honduras unas 258.000 MIPYMEs no agrícolas que ocupaban cerca de 760.000 trabajadores lo cual representaba alrededor del 34% de la población económicamente activa (PEA) y, aunque no existen cifras precisas para el sector, se calcula que su aporte al PIB puede estar entre el 20 y el 25%.

Tomando este criterio y combinando diferentes fuentes se estima que en el año 2000 había en Honduras alrededor de 258.000 MIPYMEs que ocupaban cerca de 760.000 personas. De este gran total se calcula que cerca del 52% de las unidades y el 18% de los trabajadores corresponden a cuenta propia; 45% de las empresas y 51% de los trabajadores son microempresas con entre 1 y 10 empleados; 2% de empresas y el 14% de los trabajadores laboran en empresas de 11 a 50 empleados; y 0.5% de las empresas y 16% del empleo corresponde a empresas entre 51 y 150 trabajadores.

Con estos datos se afirma que la microempresa en Honduras abarca un alto porcentaje de las MIPYMES. Un estudio realizado por International Network of Alternative Financial Institutions INAFI – LA septiembre 2006: “Pobreza y Globalización en America Latina” p. 131), revela que en la actualidad la microempresa representan alrededor del 95% de las MYPYMES en Honduras, concentrando el 77% del empleo generado por este sector económico y representando una quinta parte del PIB. Este dato es relevante en este estudio, para dar a conocer lo importante que es este sector para la economía de Honduras.

1.1.2 La Microempresa de Calzado en Honduras

En cuanto al número de microempresas de calzado en Honduras, no existe un registro formal ni actualizado. Según la LIC Ana Murillo Reina sub secretaria del sector MIPYME de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), el último estudio que se realizó del sector calzado fue en el año 2004, La información que proporcionan en esta institución es una base de datos en la cual, se registra el nombre, número de empleados, municipio, dirección y teléfono de 250 microempresarios en Tegucigalpa y Comayagüela (Ver anexo I).

Otro dato importante que se logro obtener de la SIC, es referente a cinco (5) asociaciones gremiales de calzado de las cuales dos (2) son de Tegucigalpa: (Ver anexo II).

1. Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH)

- Presidente: Rafael Cruz López
- 188 miembros afiliados (40 activos)
- Séptima Avenida, 8 y 9 Calles Tercer Piso Edificio Bodega Central, Comayagüela, M.D.C.
- 246 - 5308

2. Asociación de Locatarios del Mercado del Puente Carias

- Presidente: Guillermo Carillo
- 40 afiliados
- Puente Carias, Comayagüela
- 237-1004

Dada la limitante de la poca precisión en el registro de microempresarios de este sector se realizó una verificación de campo en los principales mercados de Comayagüela como ser: Mercado Central de Comayagüela, Mercado las Américas, Mercado del Puente Carias y Mercado Centro Comercial Séptima Avenida, en la cual se cuantificaron de la siguiente manera:

Tabla N. 2

Ubicación de las Principales Microempresas de Calzado en Comayagüela

MICROEMPRESAS DE CALZADO EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE COMAYAGÜELA	
MECADOS	MICROEMPRESAS
Las Américas	30
Mercado Central de Comayagüela	25
Centro Comercial Séptima Avenida	12
Mercado del Puente Carias	25
Fuente: Elaboración propia	

Estos datos son fundamentales para realizar esta investigación, porque se tomarán de base para seleccionar las unidades muestrales, a la cuales se les hará un análisis sobre el uso que le da a los microcréditos. Con el objetivo de proponer alternativas que maximicen este recurso financiero.

Para tener un criterio más amplio de lo que es el microcrédito, a continuación se expone datos relevantes relacionados con las microfinanzas en Honduras:

1.1.3 Las Microfinanzas en Honduras

Las microfinanzas a nivel Latinoamericano, tiene lugar en las últimas dos décadas, dada la dificultad que tiene el sector MIPYME para acceder los servicios financieros en el sector bancario nacen los microcréditos para brindar nuevas oportunidades de desarrollo.

Inicialmente las entidades sin fines de lucro, ONG, ante los problemas de información imperfecta y la inadecuación o insuficiencia de garantías que caracterizan a este tipo de clientes, desarrollaron tecnologías basadas en el uso de información privada y seguimiento directo, permitiendo brindar crédito de manera sostenible y con posibilidad de expansión. De este modo se desarrollaron a principios de la década de los noventa las “tecnologías de microcrédito”, las cuales fueron implementadas en diversas organizaciones de la región, a través del aprendizaje de las “mejores prácticas” que iban surgiendo de las diferentes experiencias nacionales. (ACCION International; Marulanda y Otero 2005, “Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características” p. 4)

En Honduras, a pesar de que existen diferentes instituciones dedicadas a las microfinanzas, la mayoría de las microempresas existentes no tienen la oportunidad de acceder a este tipo de financiamiento.

En Honduras existe alrededor de un millón de microempresas, de las cuales al menos 600.000 se ubican en áreas rurales. De acuerdo con un estudio de demanda de microfinanzas, en Honduras, menos del 20% del total de estas microempresas en el país cuenta con alguna clase de acceso a servicios financieros. (Banco Interamericano de Desarrollo 2005 “Profundizando el Microcrédito Rural Región Central de Honduras” p. 2)

Actualmente entre las instituciones dedicadas a las microfinanzas en Honduras se encuentran financieras, cooperativas, Organizaciones Privadas de Desarrollo. El Banco Interamericano de Desarrollo 2005 “Profundizando el Microcrédito Rural en la Región Central de Honduras” p. 2, existe una financiera especializada (FINSOL), 127 cooperativas de ahorro y Préstamos y alrededor de 18 Instituciones Microfinancieras (IMF), que comprenden 15 Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPDs) y 3 Organizaciones Privadas de Desarrollo financieras reguladas (OPDFs), que tenían al 31 de julio del año 2005 una cartera de cerca de US\$75 millones y atendían aproximadamente 120.000 clientes. La mayor parte de estas entidades microfinancieras, concentran sus servicios en las zonas urbanas y sólo un grupo limitado de OPDFs ofrece servicios en los mercados rurales. Esta información es importante en este estudio ya que da a conocer que en Honduras, si existen instituciones financieras con fondos disponibles y con capacidad de atender una gran cantidad de clientes, el problema radica en que están orientados a un cierto tipo de mercado dejando por fuera a gran parte del sector microempresarial.

También dentro de esta clasificación existen 19 instituciones no bancarias dedicadas principalmente a otorgar microcréditos:

Tabla N. 3
Instituciones Microfinancieras

INSTITUCIONES NO BANCARIAS DEDICADAS PRINCIPALMENTE A OTORGAR MICROCRÉDITOS		
INTERNACIONALES	INTERNACIONALES LOCALES	LOCALES
FINCA Honduras (1)	Auxilio Mundial de Honduras (World Relief Honduras)	Hermandad de Honduras (3)
FINSOL (ACCIÓN) (1)		CDH (3)
IDH (Opportunity) (1)		ADEJUMUR (3)
FUNE (World Vision) (2)		UNISA (3)
Project Hope (2)		ASIDE (3)
		FHA (3)
		ADESAH (3)
		ODEF (4)
		FUNDHDE (4)
		INHDEI (4)
		ADECOH (4)
		FAMA (4)
		COVELO (4)
Elaboración propia		
Fuente: Andrea L. Findley, Katalysis Partnership, INC.2000 Estudio de Mercado "Microcrédito en Centro América" p. 25-26		
(1) Son parte de redes internacionales de microcrédito		
(2) Están afiliadas con ONGs internacionales de propósitos múltiples		
(3) Propósito múltiple		
(4) Principalmente microcrédito		

Las instituciones financieras de Honduras que otorgan microcréditos y que son consideradas las más grandes, según el número de clientes que captan son cinco (5). "Las cinco organizaciones más grandes de microcrédito - World Relief, FINCA, FINSOL, ODEF, y la Fundación Covelo - cubren el 75% del mercado en términos del número de clientes". (Andrea L. Findley, Katalysis Partnership, INC.2000 Estudio de Mercado "Microcrédito en Centro América" p. 30)

Otro punto importante que vale la pena mencionar, es que la falta de organización del sector microempresarial, limita la posibilidad de obtener un crédito. Ya que la tendencia de los microcréditos son los préstamos grupales o solidarios. En el mismo estudio (p. 31), Según las estadísticas que fueron presentadas en el simposio de microcrédito auspiciado por Fundación Covelo en junio de este año, los préstamos a grupos representan la metodología utilizada con mayor frecuencia. Aproximadamente el 70% del mercado se dedica a las actividades de préstamos grupales - 57% por medio de bancos comunales y el 12% a grupos solidarios. Este dato es relevante ya que será tomado en cuenta para investigar si este factor esta afectando al sector de calzado.

1.8 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La situación en la que se encuentra la microempresa a nivel Centroamericano es precaria. En un estudio realizado por El Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresas en América Central (Promicro) de la OIT, y Promocap de la Cooperación Técnica Alemana en Guatemala “La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos” (p. 13), mencionan que el 67 por ciento de las microempresas son autoempleo o trabajos por cuenta propia, y apenas el 33% son en realidad microempresas¹. Esta información es relevante para dar un panorama de la problemática de la microempresa en Honduras.

Dos de cada tres trabajadores de las microempresas son poco calificados, con primaria incompleta, baja productividad, principalmente son actividades de autosubsistencia; el autoempleo es mayor que las micro y pequeñas empresas, y su capacidad de competir como actividad moderna es tan sólo del 17%. Es decir, que las Pyme son la opción principal para los menos preparados. (OIT: “La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos” p. 13-29)

La microempresa en Honduras no cuenta con los recursos necesarios para subsistir y enfrentar los cambios de un mundo globalizado, ya que tienen baja productividad y

¹ Con esto nos referimos a que están constituidas y que cuentan con empleados.

generan bajos ingresos, lo que la hace caer al nivel de subsistencia. La Comisión Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME) 2002; “Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras” (p. 7), manifiesta que este sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual la MIPYME opera dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de crecimiento. Estos datos nos sirven para indagar las causas por las cuales este sector no se ha desarrollado y cual es el papel que juegan los microcréditos en dicho estancamiento.

Es importante hacer notar, que a pesar de que en el sistema financiero de Honduras existen cuatro OPDF's (Organizaciones Privadas de Desarrollo que se Dedican a Actividades de Intermediación Financiera), 16 bancos comerciales y nueve sociedades financieras (Fuente: CNBS, 2006 www.cnbs.gov.org), las microempresas no han logrado un verdadero desarrollo ni el crecimiento que necesitan para lograr ser competitivos. La Comisión Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME) 2002; “Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras” (p. 16) hace mención de las debilidades financieras que enfrenta la MIPYME como ser:

1. Incapacidad de cumplir con las condiciones de crédito del sistema financiero formal (garantías sólidas, registros legales).
2. Desconocimiento de su capacidad de pago. Debido a la poca o nula existencia de instrumentos administrativos-contables-financieros el empresario no conoce con exactitud su capacidad de endeudamiento.
3. Desconocimiento de sus necesidades financieras. Muchas empresas insisten en que su necesidad prioritaria es el crédito, sin tener definida la factibilidad de la inversión que generará el préstamo.
4. Baja rentabilidad de la empresa, lo que dificulta cubrir los gastos financieros y ser todavía rentable.

5. Fragilidad e inestabilidad financiera de la empresa.
6. Ineficiente manejo de recursos financieros.

En este sentido, es de vital importancia hacer un análisis del uso que los microempresarios le dan a los fondos obtenidos por medio del microcrédito, con el objetivo de proponer alternativas para fortalecer este sector.

1.9 PREGUNTAS DEL ESTUDIO

1. ¿Cuál es el uso que le dan a los fondos obtenidos?
2. ¿Qué dificultades encuentran al momento de obtener un microcrédito?
3. ¿Con qué frecuencia utilizan microcréditos para financiar su inversión?
4. ¿Qué porcentaje de las microempresas de calzado utilizan microcréditos?
5. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del uso de microcréditos?
6. ¿Cuál es el crecimiento económico que han tenido a partir del uso de microcréditos?

1.10 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1.10.1 Objetivo General

Analizar el uso que los microempresarios del sector calzado dan a los fondos obtenidos por medio de microcréditos.

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Determinar el uso productivo que los microempresarios del sector calzado le dan a los microcréditos que obtienen.
2. Determinar el uso de consumo que los microempresarios del sector calzado le dan a los microcréditos que obtienen.
3. Determinar el crecimiento económico de las microempresas a partir del uso de microcréditos.

1.11 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El análisis del uso de microcréditos en las microempresas productoras de calzado en Comayagüela, será de gran utilidad para los microempresarios de este rubro. Cabe mencionar que el Estado también será beneficiado, ya que la microempresa abarca el 95% de las MIPYME (International Network of Alternative Financial Institutions INAFI – LA septiembre 2006: “Pobreza y Globalización en America Latina” p. 131), por lo que este sector ha logrado convertirse en una alternativa para el desarrollo económico en Honduras.

Por medio de éste análisis, se dará a conocer un escenario de la situación en la que se encuentra dicho sector económico. También se expondrá el uso que le dan a los fondos obtenidos, se definirá que tanto influye el uso de microcrédito en el crecimiento económico² y se propondrán alternativas que ayuden a dicho sector, en cuanto al manejo eficiente y productivo del microcréditos.

1.11.1 Aporte y Beneficio Social del Estudio

Con este estudio, se pretende establecer los motivos por los cuales, los microempresarios dedicados a la fabricación de calzado, no han logrado un verdadero desarrollo. Al mismo tiempo, proponer alternativas en cuanto a la administración de los fondos obtenidos por medio de los microcréditos que puedan dar solución a dicho estancamiento; estas alternativas pueden ser utilizadas para llevar a cabo un plan de acción que contribuya al crecimiento económico de este sector en Comayagüela, ya que por medio de estos se pueden generar fuentes de empleo en la región.

² Para esta investigación por crecimiento económico se entiende; incremento de la inversión en maquinaria, aumento del porcentaje de ventas, mayor número de empleados, más de una sucursal, entre otros.

1.11.2 Aporte a Otras Áreas de Estudio

Este estudio, además de ser un aporte que beneficia a los microempresarios del sector de calzado en Comayagüela, servirá de base para lograr un desarrollo en el área económica de esta región; ya que dichos hallazgos y alternativas que se propongan, contribuirán a que los microempresarios administren de la manera más rentable los fondos obtenidos y generar mayores beneficios económicos y sociales al país.

1.11.3 Beneficio Metodológico

En este estudio, se realizará un análisis descriptivo del uso que los microempresarios del sector calzado de Comayagüela le dan al microcrédito. Por lo que es necesario, tomar en cuenta los indicadores que intervienen en esta variable. Para dicho análisis se utilizarán de base, los resultados de la investigación de campo, en la cual intervienen en primer lugar los microempresarios de este sector, lo cual, brinda la oportunidad de obtener información precisa y mejores resultados. Y de esta manera alcanzar los objetivos de investigación.

1.12 ALCANCES Y LÍMITES DE INVESTIGACIÓN

Limitación Temporal:

El periodo de tiempo en el cual se realizará dicha investigación es en los meses de junio a octubre.

Limitación Espacial:

El área geográfica donde se llevará a cabo esta investigación será la ciudad de Comayagüela Francisco Morazán.

Unidades a Investigar:

Las unidades de análisis serán las microempresas del sector de calzado.

Fuentes de Investigación:

- Primarias: Entrevistas a los representantes de los gremios o asociaciones³, y encuestas a los microempresarios del sector de calzado.
- Secundarias: Investigaciones anteriores, revistas, periódicos, Internet.

³ Para este estudio gremios son aquellas instituciones donde están asociados los microempresarios del sector de calzado como ser: Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH), Asociación Hondureña de Microempresarios del Calzado (AHMEC).

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.5 MARCO CONCEPTUAL

En este capítulo, se darán una serie de definiciones, conceptos, teorías y se hará referencia, a otros estudios relacionados con el tema a nivel mundial, para tener una mayor comprensión de esta investigación.

2.5.1 Definiciones y Conceptos más Utilizados en el Estudio

2.1.1.1 Concepto de Microempresa

Las microempresas, el modelo más pequeño de entidad empresarial, existen en todas las formas y modalidades, desde negocios de subsistencia hasta firmas que utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, muestran un rápido crecimiento y se relacionan directamente con firmas más grandes dentro de la economía formal. Incluyen vendedores ambulantes, talleres de reparación de bicicletas, talleres de metalmecánica, panaderías, sastrerías y otras. Normalmente, las microempresas de América Latina y el Caribe:

- Son manejadas por un propietario-operario, de los cuales un alto porcentaje (30-60 por ciento) son mujeres;
- Tienen 10 o menos empleados;
- Se basan, en gran medida, en la mano de obra familiar;
- Tienden a mezclar las finanzas domésticas con las comerciales;

- Tienen activos fijos de US\$ 20.000 o menos;
- Tiene acceso limitado al sector financiero formal y a los servicios de apoyo empresarial;
- Tienen poca capacitación administrativa y técnica. (BID, “Una mirada a la estrategia de microempresa del BID” p. 2).

Otras definiciones de microempresa (Escobar Bogotá 2000, “El Impacto de la Microempresa Rural en la Economía Latinoamericana” p. 9,10)

2.1.1.2 Microempresa Rural

Es aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, capaz de generar valor agregado, en la que el empresario y su familia participan directamente en el proceso de producción, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado introduciendo sistemas y equipos modernos de producción de tecnología intermedia.

2.1.1.3 Tipos de Microempresas

Desde una perspectiva más empírica, se pueden distinguir cuatro tipos de microempresas rurales:

1. Producción Agropecuaria Tecnificada para el Mercado Moderno.

Son explotaciones agropecuarias o grupos de explotaciones agropecuarias que se articulan a través de relaciones contractuales de coordinación horizontal o vertical con agentes comerciales cumpliendo con las condiciones de calidad, homogeneidad, cantidad y oportunidad de entrega del mercado. Se podría hablar aquí de unidades agropecuarias en proceso de modernización, tecnificación y vinculación contractual al mercado. Las distingue de la producción primaria

tradicional la vinculación al mercado moderno y, en función de ella, la modernización tecnológica. Se ubican aquí los proyectos tecnificados de producción de hortalizas, frutas y semejantes con destino a mercados modernos específicos.

2. Comercialización

Son unidades empresariales surgidas de la integración de unidades agropecuarias con el fin de adquirir insumos o de comercializar sus productos llegando al mercado con la oportunidad, las cantidades y los requisitos de calidad y homogeneidad exigidos por éste, condiciones que les permiten agregar valor y retener parte del valor agregado a la producción primaria. Se ubican aquí los proyectos asociativos de comercialización que agregan ofertas importantes y que añaden a la producción primaria el valor de las actividades de postcosecha como selección, empaque y transporte, con miras a mercados modernos.

3. Agroindustria

Son unidades empresariales surgidas por lo general de la integración de productores agropecuarios, con el fin de efectuar procesos agroindustriales de transformación o procesamiento de la producción primaria, con el objetivo de llevarla al mercado moderno con un nuevo valor agregado y reteniendo parte de éste. Pertenecen a este tipo los proyectos agroindustriales adelantados por organizaciones campesinas, sean cooperativas o asociaciones de productores, o simplemente uniones temporales.

4. Bienes o Servicios no Agropecuarios

Son unidades empresariales conformadas por integrantes de la comunidad rural que no realizan actividades agropecuarias o no dedican a ellas todo su tiempo disponible, las cuales se dedican a realizar en la localidad actividades extraprediales de producción de bienes y servicios diferentes a la actividad agropecuaria. Aquí se ubican microempresas similares, por su actividad y organización, a las microempresas urbanas, que se dedican al comercio, la manufactura (madera, cuero, metal) y los servicios. Algunos de estos son específicos del área rural, como son los servicios que giran en torno al turismo, sea de tipo convencional, sea en las nuevas formas de turismo agrológico y ecológico.

2.1.1.4 Elementos Cuantitativos y Cualitativos en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME). (Fuente: Comisión Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME) Noviembre 2001, “Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras” p. 9 – 12)

1. Microempresa

Elementos Cuantitativos⁴

- Ventas mensuales promedio de US\$ 2,600.00
- Inversión en activos fijos promedio de US\$ 2,000.00
- Uno a 10 trabajadores asalariados permanentes (sin incluir el dueño).

⁴ Indicadores cuantitativos: Número de empleados, número de sucursales, niveles de ventas.

Elementos Cualitativos⁵

- Predominio del trabajo manual y de tecnologías simples.
- Poca división interna de trabajo.
- Operación informal de la empresa.
- Falta de registros contables - administrativos.
- Mínima capacidad gerencial.
- Nivel mínimo de educación del empresario.
- Falta de acceso a incentivos fiscales.
- No separación de los gastos familiares de los de la empresa.
- Acceso restringido a servicios formales.
- Unidad económica (en muchos casos) instalada en la vivienda del propietario.
- Producción orientada a los estratos pobres de la sociedad.

⁵ Indicadores cualitativos: Tipo de actividad de la empresa (servicios, manufactura, comercio), antigüedad, tipo de empleados (familiares y particulares), tipo de maquinaria.

2. Pequeña Empresa

Elementos Cuantitativos

- Ventas mensuales promedio de US\$ 7,900.00
- Inversión en activos fijos promedio (excluyendo terrenos y edificios) de US\$ 21,000.00
- De 11 a 25 trabajadores asalariados permanentes (sin incluir el dueño).

Elementos Cualitativos

- Mayor nivel y capacidad tecnológica.
- División interna de trabajo más definida.
- Mayor grado de formalización de la empresa.
- Existencia de algunos registros y controles administrativos-contables.

3. Mediana Empresa

Elementos Cuantitativos

- Ventas mensuales promedio de US\$ 129,500.00
- Inversión en activos fijos excluyendo terrenos y edificios mayor de US\$ 21,000.00 y menor de US\$ 168,000.00
- De 26 a 150 trabajadores asalariados permanentes.

Elementos Cualitativos

- División interna de trabajo establecida.
- Operación formal de la empresa.
- Existencia de controles administrativos-contables.

2.1.1.5 Estimación y Clasificación de la MIPYME. (Fuente: ASPPE/FIDE. 2003. Política para el apoyo a la competitividad de las MIPYMES p. 5 - 6)

Tabla N. 4
Sector MIPYME

ESTIMACION DEL SECTOR MIPYME (2000, PRELIMINAR)					
EMPLEADOS	TOTAL EMPRESAS	% EMPRESAS	TOTAL TRABAJADORES	% MIPYMES	% < = 50
Cuanta Propia	136,006	52,60%	136,006	17,90%	21,30%
1	55,533	21,50%	111,067	14,70%	17,40%
2 a 10	61,022	23,60%	276,66	36,50%	43,30%
11 a 20	3,631	1,40%	70,774	9,30%	11,10%
21 a 49	1,23	0,50%	45,038	5,90%	7%
50 a 150	947	0,40%	118,541	15,60%	
MIPYME	258,369	100%	758,085	100%	
> 150	387		N/A		
PEA (2000)			2,226,430	34,10%	28,70%

Fuente: ASPPE/FIDE. 2003. Política para el apoyo a la competitividad de las MIPYMES p. 5 / basada en GALLUP - CID/Covelo 2000, INE 2000 Y Hernández 2001

También podemos mencionar las siguientes definiciones. (Fuente: HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” p. 70, 81)

2.1.1.6 La Microempresa Desde el Punto de Vista Crediticio

Son unidades económicas de carácter familiar, cuyas necesidades de financiamiento son fundamentalmente para capital de trabajo. (p. 81)

1. Microempresa de Supervivencia.

Esta categoría comprende aquellas microempresas cuyas actividades, ocasionales o permanentes, son desarrolladas directamente por el microempresario, aún cuando temporalmente pueden contar con los servicios de otros trabajadores. A sus activos empresariales no puede imputárseles un valor económico que pueda servir de garantía para respaldar operaciones de crédito. La actividad es ejecutada principalmente de forma ambulante (vendedores, zapateros, limpiadores de zapatos, hojalateros, plomeros). No puedes ofrecer garantías reales, solo “morales”.

2. Microempresario con Potencial de Desarrollo.

Es aquella microempresa que desarrolla una actividad económica permanente y que es ejecutada en un lugar determinado con la participación de hasta cinco empleados, ya sean éstos pertenecientes o no al mismo grupo familiar del microempresario, que reciben algún tipo de remuneración por sus servicios. Puede ofrecer algún tipo de garantías reales.

3. Microempresa en Pleno Desarrollo.

Esta categoría define aquellas microempresas que desarrollan una actividad económica de forma permanente, en un lugar determinado y que genera empleo hasta para diez personas, dentro de las cuales pueden estar considerados o no miembros del grupo familiar del microempresario, y que reciben una remuneración por sus servicios.

Tabla N. 5
La Microempresa Desde el Punto de Vista Crediticio

Microempresas de subsistencia	Microempresas con potencial de desarrollo	Microempresas en pleno desarrollo
<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de supervivencia, por lo general ambulantes. • Casi todas las actividades son comercio². • Rentables para el microempresario y su familia, pero no permiten generar ahorro. • Aquí se encuentra lo que se denomina famiempresa. • No llevan registro alguno de las operaciones. • Los ingresos y gastos de la actividad y de la familia están mezclados. • Generan más o menos un salario mínimo al microempresario. • Su mercado lo constituye el “barrio”. • No disponen de garantías reales, solo “morales”. • Representan entre el 70-80% del total del espectro. • Alta mortalidad de los “negocios”. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades económicas permanentes con hasta 5 empleados remunerados, que pueden ser de la propia familia del microempresario. • Ganancias suficientes para generar ahorro y permitir la inversión. • No solo comercio, también artesanía, manufactura y servicios. • Llevan registros de Caja “entradas y salidas” lo que permite en muchos casos observar el desempeño del negocio. • Su mercado va más allá del “barrio”. • Disponen de alguna garantía real en muchos casos. • Aquí se encuentran microempresas con más antigüedad. • Representan el 15% - 20%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades económicas permanentes con hasta 10 empleados remunerados, que pueden ser de la propia familia del microempresario. • Tienen mercado y posibilidades de expansión y limitantes tecnológicos. • Aquí se encuentran actividades de comercio a mayor escala, manufactura y servicios. • Tienen en muchos casos registros contables y en varios países cumplen con las normativas de la formalidad (normativa de comercio, seguridad social e impuestos). • Algunos cuentan con garantía reales (bienes muebles e inmuebles). • Su antigüedad es alta en la mayoría de los casos. • Representan el 5%.

Fuente: HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” p.30

2.1.1.7 Definición de Microfinanzas (www.felaban.com/pdf/anx_honduras12.pdf, p. 1 - 4)

2.1.1.7.1 El Microcrédito

Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural, jurídica o a un grupo de prestatarios cuya actividad económica no está documentada, es unipersonal o familiar, con o sin empleados que opera en pequeña escala, con frecuencia en el sector informal, y cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades y no por un ingreso estable, lo cual lo distingue del crédito de consumo y se formaliza por medio de metodologías de crédito específicas con garantías mancomunadas o solidarias, individuales, prendarias, hipotecarias u otras; destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios. Para estos efectos se entenderá por:

Tabla N. 6
Formas de Otorgar los Créditos

METODOLOGÍA DE CRÉDITO	
CRÉDITO INDIVIDUAL	El otorgado a personas naturales o a microempresarios individualmente considerados.
CRÉDITO MANCOMUNADO	EL otorgado a un grupo de prestatarios en una sola obligación, donde el crédito se atribuye en común al grupo y cuya característica principal, es el compromiso de todos los miembros del grupo en el cumplimiento de pago de las obligaciones.
CRÉDITO SOLIDARIO	El otorgado a un grupo de microempresarios, que se respaldan unos a otros para garantizar en forma solidaria el crédito concedido; el régimen solidario, implica que un microempresario se hace responsable por obligaciones crediticias del grupo.
Fuente: www.felaban.com/pdf/anx_honduras12.pdf, p. 1 - 4	

2.1.1.7.2 Metodologías de Microcrédito

Metodologías específicas de las Instituciones Microfinancieras que se adecuan a sus necesidades específicas (frente a falta de garantías):

1. Crédito Solidario

- La característica principal es el uso de una garantía intangible denominada, garantía mancomunada que se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros.
- El sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo.
- Los créditos (algunas veces) son de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que considere conveniente.
- Créditos Secuenciales el grupo primero recibe montos pequeños que van creciendo en función del cumplimiento de sus obligaciones.
- Cada grupo nombra un coordinador y secretarios quien se encarga de distribuir el monto prestado al grupo, así como de las tareas de recobro y seguimiento.
- Estos créditos tienen una alta rotación, si el grupo cumplió con los pagos sin problemas accede a un crédito mayor.

2. Crédito Individual

- Se trata de una garantía personal.
- Empresarios que Requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios.

- Tienen posibilidades de otorgar una garantía real.
- Formaron inicialmente un grupo solidario, y adquirieron buen historial crediticio, y necesitan debido al crecimiento de su actividad plazos y montos mayores.

3. Crédito Asociativo

- Basado en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros.
- Se trata en su mayoría de financiar capital de inversión.

4. Bancos Comunales

- Base de funcionamiento de esta metodología es la garantía mancomunada.
- Un Banco Comunal es una agrupación de personas, responsables el manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios (Ejecutora).
- La institución Ejecutora o Promotora, organiza la asociación comunal (Banco Comunal) y realiza el primer desembolso del crédito.
- Cada Banco Comunal nombra un comité de créditos
- Constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del

crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias.

2.1.1.8 Condiciones para Caracterizar un Microcrédito

En forma adicional a ciertas características enunciadas en la definición de microcrédito las instituciones financieras deberán considerarse también las condiciones siguientes:

- El destino es financiar actividades de producción, comercialización o de prestación de servicios.
- El monto de endeudamiento en las instituciones financieras, no debe exceder al equivalente en lempiras de US\$ 5,000.00 al tipo de cambio de venta vigente a la fecha de otorgamiento del crédito.
- La fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por las actividades que se financian.
- El pago se realiza generalmente en cuotas periódicas.
- Las instituciones financieras que a la entrada en vigencia de las presentes Normas, que tengan registrado en sus cuentas de balance operaciones que reúnan las características de créditos que pertenezcan al régimen de microcrédito, deberán reclasificar dichas operaciones a efecto de enmarcarlas conforme las disposiciones contenidas en las presentes Normas.

2.1.1.9 Créditos Sujetos a Clasificación y su Cobertura

Las instituciones financieras, deberán clasificar los microcréditos sobre la base de rangos de morosidad y la cobertura de clasificación será del 100%, considerando para estos efectos el total de obligaciones por deudor.

2.1.1.9.1 Descripción de las Categorías de Clasificación:

Para los efectos de clasificación del microcrédito, la descripción de las categorías serán las siguientes:

- **Categoría I- Créditos Buenos:**

Son aquellos cuyos deudores vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

- **Categoría II- Créditos Especialmente Mencionados:**

Son aquellos deudores que registran atrasos en el pago de sus cuotas entre nueve (9) a treinta (30) días calendario.

- **Categoría III- Créditos Bajo Norma:**

Son los que registran atrasos en el pago de sus cuotas entre treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

- **Categoría IV – Créditos de Dudosa Recuperación:**

Son los que registran atrasos en el pago de sus cuotas entre sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

- **Categoría V – Créditos de Pérdida:**

Son aquellos que muestran atrasos en el pago de sus cuotas mayores a ciento veinte (120) días calendario.

Tabla N. 7
Clasificación de los Créditos

CATEGORÍA DE CLASIFICACIÓN			
CATEGORÍA	CRÉDITOS	DÍAS DE MORA	RESERVAS
I	Buenos	Hasta 8 días	1%
II	Especialmente mencionados	De 9 a 30 días	5%
III	Bajo norma	De 31 a 60 días	25%
IV	Dudosa recuperación	De 61 a 10 días	60%
V	Perdida	Mas de 120 días	100%

Fuente: www.felaban.com/pdf/anx_honduras12.pdf, p. 1 - 4

2.1.1.10 Modalidades de Crédito para el Desarrollo de la Microempresa

Las modalidades de crédito que se pueden ofrecer al prestatario de la microempresa para satisfacer sus necesidades de créditos en una misma Institución, deben considerar la realidad en la que se desarrollan las microempresas para establecer una relación de largo plazo: (Fuente: HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” P.94)

- **Crédito Común:** Es el primer crédito que se otorga a microempresas de la actividad comercial, industrial y de servicio cuyo destino principal puede ser capital de trabajo.
- **Crédito Recurrente:** Es el segundo crédito que se otorga al prestatario de la microempresa.
- **Crédito Estacional:** Son créditos dirigidos a prestatarios de la actividad comercial, industrial y de servicios para financiar capital de trabajo en temporadas donde aumenta la actividad comercial, (fiestas navideñas, etc.).
- **Crédito Rotativo y/o Automático:** Está orientado a clientes habituales que hayan pagado por lo menos cuatro créditos comunes cancelados con un excelente historial o un período (generalmente más de 12 meses) prudente de relación crediticia con la Institución, tiempo durante el cual ha sido clasificado como cliente preferencial.

Aunque en la actualidad los productos financieros ofrecidos a la microempresa son muy variados, a lo largo de estos años se han utilizado dos metodologías básicas para lo que se ha llamado microcrédito. (Fuente: HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” P.35)

Tabla N. 8
Características del Microcrédito

MICROCRÈDITO SOLIDARIO E INDIVIDUAL	
METODOLOGÍA SOLIDARIA	CRÈDITO INDIVIDUAL
1. Créditos pequeños individuales	1. Créditos de mayor monto
2. Garantía solidaria entre los mismos beneficiarios	2. Garantía prendaria o fianza
3. Tasas altas de interés	3. Tasa de interés de mercado
4. Dirigidas a la microempresa de subsistencia	4. Dirigida a la microempresa con potencial de desarrollo o en pleno desarrollo
5. Financia solo capital de trabajo	5. Financia capital de trabajo y capital de inversión
6. La evaluación del crédito es grupal	6. Evaluación de proyectos
7. plazos promedio de tres meses	7. Plazos promedios de un mes
8. Montos de créditos crecientes	
Fuente: HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” P.35	

2.1.1.11 Otras Definiciones Relacionadas con las Microfinanzas. (Fuente: HEGOA – Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo” P.71)

- **Período de Gracia.** Es el período entre la concesión del crédito y el vencimiento de la primera cuota.
- **Plazo.** Es el período de tiempo transcurrido entre la concesión del crédito y el vencimiento de la última cuota.
- **Productividad.** Es la relación entre insumos y productos obtenidos.
- **Prestamista o Usurero.** Es una persona o institución que presta fondos en condiciones muy gravosas a personas que no tienen acceso a otras formas de crédito por falta de credibilidad y garantías.

- **Refinanciación.** Es el aumento del plazo de recuperación de créditos en mora o la integración del crédito en mora en una nueva financiación más amplia con un nuevo plan de reembolso.

Según el Banco Central de Honduras, BCH, el microcrédito es aquel cuyo monto asciende hasta 10 mil dólares, orientados a personas naturales, jurídicas o a grupo de prestatarios con garantía mancomunada, solidaria para financiar actividades de producción, comercialización y prestación de servicios. La fuente principal de pago la constituyen los productos de venta generados por las actividades que se financian.

2.6 MARCO CONTEXTUAL

2.6.1 Estudio Sobre el Tema a Nivel Mundial

2.2.1.1 Las Microfinanzas en America Latina

En América Latina existen cientos de instituciones de microfinanzas. Se estima que as 80 instituciones más grandes atienden a una clientela de más de cuatro millones de microempresas, las cuales mantienen un saldo vigente de crédito agregado de unos 4000 millones de dólares. El desarrollo de esta industria refleja la gran demanda insatisfecha de servicios financieros por parte de un sector dinámico de la economía real, pero en su mayoría desatendido por la banca comercial y los bancos de desarrollo tradicionales.

De unas 60 millones de microempresas que hay en América Latina, menos de 10% tiene acceso a facilidades de ahorro y crédito. La brecha es aún mayor si se incluye a los trabajadores de dichas empresas y a otras personas de bajos ingresos que también necesitan servicios financieros. En el orden mundial, unos 3,000 millones de personas aún carecen de acceso básico a servicios financieros para enviar remesas, ahorrar u

obtener un microcrédito para financiar proyectos productivos o hacer frente a una emergencia.

Con la finalidad de servir a este enorme mercado potencial han surgido instituciones microfinancieras cuyas metodologías de trabajo, tipos de organización y técnicas gerenciales les permiten servir a miles de empresarios en forma eficiente, rentable y de manera sostenible. (Fuente: Tomás Miller-Sanabria, “El modelo latinoamericano de microfinanzas visto desde Adentro”)

Según Jorge Berezo 2005 en su estudio “Las microfinanzas en los países en Desarrollo” (p.5), los estudios realizados sobre beneficiarios de microcrédito a nivel mundial en contraste con grupos de control no beneficiarios arrojan resultados esperanzadores sobre la eficacia del microcrédito para el desarrollo humano. A continuación se citan algunas conclusiones de estudios de este tipo:

- Un estudio de los clientes de SHARE en India, llevado a cabo por CASHPOR, indicaba que tras tres o cuatro años de permanencia en programas de SHARE el porcentaje de clientes muy pobres bajaba del 64 al 7%, casi un tercio había salido de la pobreza y en general 3 de cada 4 prestatarios había visto aumentado su nivel de ingresos.
- Durante el periodo de recesión entre 1997 y 1999 en Zimbabwe los participantes en los programas de ZAMBUKO TRUST pertenecientes a hogares en situación de extrema pobreza experimentaron, por el contrario, evolución positivas en el consumo de alimentos con alto contenido proteínico -carne, pescado, lácteos- (Barnes, 2001).
- En Indonesia, los clientes de microcrédito vieron sus ingresos incrementados un 12,9% en comparación con el 3% de incrementos que registró el grupo de control de no-clientes. Otro estudio sobre el efecto del BRI (Bank Rakyat Indonesia) en los habitantes de la isla de Lombok arrojaba cifras espectaculares del 112% de

incremento de ingreso en los clientes, con un 90% de los hogares que habían salido de la pobreza (Littlefield, 2003).

- Los ingresos de dos tercios de los clientes de CRECER (Bolivia) aumentaron tras unirse al programa (McNelly y Dunford, 1999). Además los clientes indicaban estabilización del consumo a lo largo del año como resultado de la diversificación de fuentes de ingreso y la compra de alimento en remesas mayores. Incluso el 86% de los clientes comentaban que sus ahorros habían aumentado, lo que es particularmente significativo cuando un 78% no tenía ningún tipo de ahorro antes de entrar en el programa (Simonwitz, 2002).

El Papel de los Gobiernos

El éxito de las microfinanzas no depende exclusivamente de la propia actuación de las Instituciones de Micro Finanzas (IMF). El entorno en el que se desenvuelven, las condiciones de estabilidad y el marco legislativo sobre el que funcionan influyen en el desempeño de las IMF, muchas veces de forma decisiva. El papel de los gobiernos es, por tanto, crucial ya que con su acción pueden favorecer o desbaratar programas de microcrédito bien diseñados y puestos en práctica, de forma muy especial sobre las IMF reguladas que operan como verdaderos intermediarios financieros.

Para facilitar el desarrollo apropiado de las microfinanzas los gobiernos pueden observar las siguientes recomendaciones:

- Afrontar con reserva las iniciativas de microcrédito a través de bancos de capital público. Salvo la excepción del sistema DESA del Bank Rakyat Indonesia los bancos públicos han fracasado estrepitosamente en el campo de las microfinanzas ya que estos bancos no suelen tener cultura corporativa de microcrédito ni deseo de autosuficiencia, lo que los convierte en instituciones muy poco eficientes en su operativa y con bajas tasas de recuperación de préstamos (CGAP, 1997).

- Permitir un tratamiento de los riesgos distinto de la gestión bancaria convencional, no en base a garantías, sino tomando como referencia la calidad de la cartera. No obligar a alimentar una elevada provisión por pérdidas por el hecho de manejar crédito no avalado, sino evaluar el riesgo en base a parámetros distintos, tales como el comportamiento histórico de la cartera de préstamo, medidas estadísticas de la misma o la existencia de sistemas efectivos de tratamiento y gestión de las moras.
- Simplificar requisitos documentales y de elaboración de informes de gestión. Las IMF operan con un alto número de préstamos de muy bajo importe por lo que no es posible, a un coste razonable, mantener registros documentales de cada préstamo similares a los de los bancos comerciales.
- Permitir distintas tipologías y formas sociales de IMF. Abrir el paso a formas sociales particulares para las IMF reguladas, con exigencias distintas a los de las entidades bancarias tradicionales.
- Establecer requisitos adecuados para el paso de las IMF a entidades reguladas. Dado el reducido volumen de capital prestado de la mayoría de las IMF es obligado reducir las exigencias de capital propio para la obtención de la licencia bancaria. También es conveniente que los bancos centrales estipulen ratios apropiados de adecuación de capital a volumen de activos. Teniendo en cuenta que el apalancamiento de las IMF es pequeño, un ratio inicial apropiado de capital sobre activo puede rondar el 20%.
- Exigir relativamente altos niveles de liquidez, dada la elevada volatilidad de la cartera de préstamo.
- Supervisión adecuada de las IMF que manejan ahorro. El gran número de instituciones y la diferente metodología bancaria respecto a los bancos

tradicionales hace realmente difícil una adecuada supervisión por parte de las superintendencias bancarias estatales.

- En Indonesia y Filipinas, con la proliferación de entidades que ofrecen productos de ahorro gracias a una legislación liberal, los bancos centrales han encontrado serios problemas para realizar una supervisión suficiente.
- Incentivar el crecimiento de las IMF mediante una adecuada fiscalidad.

La misión fundamental de los gobiernos es procurar un entorno facilitador y la necesaria estabilidad socioeconómica. Los bancos comerciales pueden multiplicar el volumen del microcrédito pero su actuación representa riesgos de desvirtuación de las microfinanzas. (Fuente: Jorge Berezo 2005 en su estudio "Las microfinanzas en los países en Desarrollo" (p.23)

2.2.1.2 Impacto del Uso de Microcréditos en Guatemala

El Fideicomiso para el Desarrollo Local en Guatemala FDLG-, apoyado por la Cooperación Sueca Asdi-, realizó un estudio del impacto de los programas de microcrédito en donde se pudo observar que, si bien es cierto no se tienen datos exactos sobre cuánto desarrollo ha generado efectivamente los programas de microfinanzas o cuál es el impacto real en el crecimiento económico o social del grupo meta, sí se tiene certeza que hay avances en muchos aspectos tales como:

- El crédito ayuda a que las comunidades sean productivas.
- Hay oportunidad de trabajar en conjunto por el mejoramiento de la comunidad.
- Los diferentes espacios de diálogo, son aprovechados para intercambiar los productos, generando más oportunidades de negocio.

- Mejor administración de los negocios, se crea la cultura del ahorro, incremento en los ingresos.
- Mejora la calidad de vida en términos de alimentación, vestuario, educación y vivienda. (Paredes 2007, "Los Microcréditos" p.12)

2.2.1.3 Impacto Social de las Microfinanzas en Nicaragua

La evaluación del impacto que a continuación se presenta, es el resultado de una encuesta llevada a cabo en dos momentos en el tiempo, 2002 y 2006, por el Consejo Coordinador de Wisconsin con Nicaragua (WCCN) a través de la institución FIDEG "Microcréditos positivos", con el fin de medir el impacto social del microcrédito en los negocios y en la vida de las personas y hogares que fueron beneficiados.

Es importante hacer mención que en el 2006, la encuesta además del panel de 360 prestarios entrevistados en los dos períodos mencionados, incluyó una muestra representativa de los clientes de las microfinancieras asociadas en ASOMIF.

A continuación se muestran algunos de los principales hallazgos encontrados:

1. Nivel de Satisfacción de los Prestatarios

En el estudio se quiso profundizar sobre si el grupo seleccionado continuaría trabajando con créditos de microfinancieras, para lo cual se hizo la pregunta ¿solicitaría otro préstamo?, los datos evidencian una disminución en la intención de solicitar otro préstamo. Ciertamente, en el 2002 el 87.6% del grupo adujo que sí solicitaría otro préstamo, propósito que se redujo en el 2006 al 70%, porcentaje influenciado por hombres y mujeres, pero especialmente por estas últimas que muestran un porcentaje mayor de intención de reducción y de duda. De hecho, las mujeres que adujeron que no

van a solicitar otro préstamo se incrementaron del 8.1% al 16.9% y las que aún no han decidido si lo harán pasaron del 4.4% al 15.4%.

La intención de los hombres de no sacar otro préstamo pasó del 12.2% al 9.8%, no obstante, la duda sobre si sacarán otro préstamo, se elevó del 0% en el 2002 al 12.2% en el 2006.

Las razones que expresaron hombres y mujeres para no sacar otro crédito cambiaron en el período analizado. En el 2002, en un 40 por ciento, los hombres manifestaron que “no les gustaba la atención al cliente”, mientras que en el 2006 sus razones se diversifican en: “no necesitan más dinero”; “no le gusta estar endeudado”; “los plazos son cortos y prestan poco”, cada respuesta con un 25% respectivamente.

Las mujeres, que en el 2002 señalaban “que los intereses eran muy altos” (17.6) y “no necesitaban más dinero” (17.6%), en el 2006 sus opiniones van por la línea de “los plazos son muy cortos”; “no necesita más dinero” y “no pudo pagar intereses y comisiones”, mostrando las tres razones porcentajes similares al 17%.

2. Impacto en el Tamaño de los Negocios

Los datos relacionados al tamaño de los negocios, según número de trabajadores, manifiestan cambios significativos en tres direcciones: Reducción, estabilidad e incremento del número de trabajadores que laboran en dichos negocios.

Todos los negocios indistintamente de su tamaño expresan un incremento en el número de trabajadores, sin embargo son los de 3, 4, 5 y 6 y más trabajadores los que manifiestan los mayores porcentajes de crecimiento.

Efectivamente, del total de los negocios que en el año 2002 estaban constituidas por un trabajador, en el 2006, el 70% continúa en esa situación y el 30% incrementó el número de trabajadores.

En los negocios constituidos por 2 trabajadores, hay un 13.3% que reduce su tamaño a un trabajador; un 38.7% que se mantiene con 2 trabajadores y el restante 48% incrementó su tamaño.

En esta misma línea, los datos revelan que de los negocios que en el 2002 tenían 3 trabajadores, el 62.1% aumentó su tamaño, el 18.5% se mantiene con el mismo número y el 19.4% reduce su tamaño a un trabajador. Por su parte, los negocios de 4, 5 y 6 trabajadores crecen en porcentajes del 60.8%, 77.7% y 61.3%, respectivamente. El tamaño de los negocios, de acuerdo al número de trabajadores, es diferente según sean manejados por hombres o mujeres. Entre el 2002 y el 2006, los negocios de ambos expresan tendencias similares, sin embargo, las diferencias se hacen visibles en que los negocios de los hombres crecieron en mayores porcentajes que los negocios de las mujeres en dicho período.

3. Efecto en los Ingresos y Ahorros

El ingreso es un indicador que da cuenta de la mejoría o deterioro de las condiciones de vida de las personas y, en este caso particular, de los negocios de los y las prestatarias de crédito.

Según los datos del grupo estudiado, los ingresos promedios se incrementaron en un 14.27% entre el 2002 y el 2006. Sin embargo, el aumento de los ingresos muestra diferencias entre prestatarios hombres y mujeres. Justamente, hombres y mujeres reflejan ingresos diferentes y crecimiento de los ingresos también diferentes. En el 2002 los ingresos de las mujeres aparecían en un 52.19% por debajo de los ingresos de los

hombres, brecha que se ha reducido en el 2006 al 30.44%, lo cual sin embargo, sigue mostrando persistencia durante el período estudiado.

Otro indicador que muestra mejores niveles de bienestar es la capacidad de ahorro que tiene una persona o una familia. Los datos reflejan que los hogares de los hombres tienen mayor capacidad de ahorro que los hogares de las mujeres. El porcentaje de hogares de los hombres que tenían ahorros pasó del 31.7% al 46.3% en el período de referencia. En cambio, los hogares de mujeres que ahorran disminuyeron del 37.5% en el 2002 al 34.6% en el 2006.

4. Impacto en los Negocios y en la Vida de los Prestatarios

La percepción de los prestatarios sobre los cambios experimentados en sus negocios, se expresó en tres categorías de respuestas: su negocio ha mejorado, ha empeorado o continúa igual.

Los y las prestatarias que perciben que el crédito ha mejorado sus negocios era en el 2002 del 96.1%, reduciéndose esta percepción en el 2006 al 84.7%. Por su parte, los y las prestatarias con una opinión negativa expresada en que el crédito ha empeorado sus negocios, se mantiene en el 2006 a los mismos niveles del 2002, en un 4% y 3.9%.

Por otro lado, los que opinan que el crédito no ha influido en la marcha de sus negocios, reflejaron cambios notorios. Mientas en el 2002 ningún prestatario expresó esta situación, en el 2006 esta opinión alcanzó el 11.3%, siendo las mujeres (14%) más que los hombres (10.8%), las que presentan un mayor porcentaje de opinión al respecto.

Los y las prestatarias que citaron al crédito como un factor de cambio positivo en sus negocios, lo relacionan mayormente a que tienen mayores existencias y han podido diversificar los productos que ofrecen. Esta opinión es la que se incrementó en mayor porcentaje en el período estudiado. Consecuentemente, los datos del 2002 exponían que los que opinaban de esta forma eran el 41.4% y en el 2006 este porcentaje se

elevó al 67.7%, siendo las mujeres (72%) más que los hombres (55.8%), las que expresan en mayores porcentajes esta opinión.

La percepción que tienen los y las prestatarias sobre si su negocio o parcela sería diferente si nunca hubiera recibido un préstamo, ha mejorado notablemente en el período estudiado. En el 2002 el porcentaje de prestatarios con esta opinión era del 69.2% y en el 2006 esta percepción se eleva al 89.3%, influido principalmente por la percepción de las mujeres que pasaron del 63.9% al 89.5%, mientras que la opinión de los hombres se mantuvo por encima del 80% en el período estudiado.

5. Cambios en la Vida de los Prestatarios

En el 2006 el 23.1% expresó que a partir del crédito mejoraron las condiciones de vida, el 22.4% percibe que tienen estabilidad laboral y económica y; el 21.2% que están más desahogados económicamente.

En contraste la apreciación de que el crédito empeoró sus vidas se redujo notablemente entre el 2002 y el 2006, pasando del 8.5% al 2.6%, lo cuál es congruente con la percepción del impacto positivo del crédito en sus vidas que expresaron los y las prestatarias.

Otro hecho a relevar es el sentimiento expresado por los y las prestatarias sobre el impacto positivo en la vida de sus hijos e hijas, es decir, que dicho impacto trasciende el negocio y se anida en un aspecto más afectivo como es que los hijos tengan mejores condiciones de vida y mayor acceso a educación. Ciertamente, los datos del 2002 reflejan que el 39.3% percibía que a partir del acceso al crédito sus hijos gozaban de mejores condiciones de vida, percepción que se elevó en el 2006 al 58.4%.

A manera de conclusión, los datos permiten afirmar que en el período estudiado se nota una percepción positiva entre los y las prestatarias en relación a que el crédito ha

mejorado sus negocios y sus vidas, ya que el crédito les ha permitido consolidar sus negocios y solventar algunas necesidades de la familia y de su vivienda.

2.2.1.4 La Industria del Microcrédito en Chile

En Chile el microcrédito es utilizado con el objetivo de lograr un desarrollo económico en los sectores más pobres del país, “Las microfinanzas son un mecanismo de mercado por el cual es posible que sectores de menores ingresos de la población accedan a servicios financieros.” (Lozano 2007, Análisis a la industria del Microcrédito p. 2).

La modalidad utilizada en Chile para otorgar microcréditos a este sector, es lo que llamamos en Honduras crédito solidario⁶, con el objetivo de disminuir el riesgo y asegurar que los fondos sean utilizados estrictamente en sus negocios.

El proceso consiste en entregar préstamos progresivos a miembros de un grupo, que se comprometen a responder solidariamente por quien no cumpla. Cada grupo, llamado banco comunal, se encuentra a cargo de un oficial de crédito. El diseño de incentivos, existente detrás de este sistema, permitió obtener una alta tasa de cumplimiento en los pagos. No obstante, esta metodología es tan efectiva como costosa ya que requiere de un oficial de crédito que visite todas las semanas cada banco comunal que se encuentra bajo su supervisión. (Lozano 2007, Análisis a la industria del Microcrédito p. 2)

⁶ Según instituciones dedicadas a otorgar microcréditos, los grupos solidarios son aquellos que están conformados por varios microempresarios ya sea del mismo o distinto rubro, en el cual todos los miembros son responsables del pago del préstamo otorgado

Los Préstamos Otorgados a la Microempresa se Clasifican de la Siguiete Manera:

Tabla N. 9
Tipos de Prestamos a Microempresarios

CLASIFICACIÓN DE PRÉSTAMOS A MICROEMPRESAS		
DETALLE	CRÉDITO A LA MICROEMPRESA	MICROCRÉDITO A LA MICROEMPRESA
MONTOS	Montos más Altos (entre 700 y 1,000 dólares)	Montos Bajos (entre 100 y 400 dólares)
PLAZOS	Plazos más Altos (12 meses)	Plazos Cortos (entre cuatro y ocho meses)
TASA DE INTERÈS	Tasas Superiores al Promedio del mercado y menores a las del microcrédito.	Tasas Superiores al Promedio del mercado.
METODOLOGÌA	Créditos individuales, busca contribuir a la superación de la pobreza por medio de su incidencia en el aumento del ingreso.	Bancos comunales, entre 18 y 25 personas, donde todos sus integrantes son avales solidarios del préstamo. Objetivo social.
Elaboración propia Fuente: (Lozano 2007, "Análisis a la industria del Microcrédito" p. 10)		

2.2.1.5 Microcréditos Contra la Pobreza

Según Fundación para la Superación de la Pobreza en su estudio "Microcrédito para la pobreza" 2005, (P. 17-24) una de las principales conclusiones es este estudio es que no todos los microcréditos contribuyen de la misma forma a mejorar las situaciones de pobreza de las personas, ya que sus efectos dependen de las características de la microempresa, la calidad y pertinencia del microcrédito y las condiciones básicas de competitividad.

2.2.1.6 El Microcrédito: Alcances y Limitaciones

El alcance del microcrédito en la superación de la pobreza está dado por aspectos como los siguientes:

- El sector microempresarial no es homogéneo. Su heterogeneidad está dada por elementos tales como el nivel de acumulación, el rubro de la microempresa, horas de trabajo al mes, nivel de rentabilidad, lógica económica del microempresario, contexto territorial donde está inserta la unidad económica, entre otros.
- En el caso de la lógica económica, se encuentran variaciones que influyen decisivamente en el impacto que el microcrédito pueda tener, en términos de superación de la pobreza. Así, mientras algunas microempresas están orientadas a la ganancia, otras lo están a la realización de un oficio y otras, a la subsistencia. Lo que hace el microcrédito es fortalecer o consolidar dichas lógicas, sin modificarlas.
- Si se otorga microcrédito a una microempresa que funciona bajo lógica de subsistencia, éste probablemente no será reinvertido para generar mayor empleo por ejemplo, sino que será absorbido en los gastos de subsistencia de la familia del microempresario/a.

Lo anterior se traducirá en efectos distintos en el empleo y la pobreza. En algunos casos, para la microempresa el microcrédito es una buena solución –por ejemplo, cuando el microcrédito permite mejorar la producción y/o genera empleo y en otros, solamente contribuye a aliviar situaciones de crisis y/o necesidades de consumo doméstico.

2.2.1.7 Limitaciones del Microcrédito como Instrumento

Las limitaciones del microcrédito como instrumento están dadas por los objetivos a los que apunte, su destinatario, la realidad territorial en la que se inserta y la heterogeneidad del sector microempresarial. Si no se definen con claridad estos aspectos, el microcrédito puede beneficiar a microempresarios no pobres o sus efectos pueden ser muy bajos, lo que evidentemente limita el impacto del crédito, en términos de superación de la pobreza.

2.2.1.8 Enfoque Social Versus Económico

Todo microcrédito debe apuntar al fomento productivo. En este enfoque, el principal propósito del microcrédito es el desarrollo económico de la microempresa, al cual la función social le viene por añadidura. Asociada a lo anterior, se encuentra una pregunta: ¿a qué ámbito -social o económico- corresponden las problemáticas que surgen en la microempresa y el microcrédito?, en otras palabras, ¿es el microcrédito un tema social o económico?

La respuesta, es que depende del tipo de problemas que se busque solucionar. Así, el microcrédito responde a dificultades del ámbito social cuando resuelve asuntos como la falta de empleo, porque en ese caso lo que está en juego es el ingreso. Pero responde a problemas del ámbito económico cuando el tema es la falta de competitividad. En estos términos, el actor que interviene para apoyar a la microempresa, depende del ámbito al que pertenezca el problema que está en juego.

2.2.1.9 Metodologías de Entrega del Microcrédito

En cuanto a las metodologías para colocar el microcrédito a disposición de los microempresarios, las limitaciones están dadas por la existencia de tres imperativos:

El primero, llegar al grupo objetivo, es decir, a los microempresarios en situación de pobreza; el segundo, es lograr que el microcrédito tenga un impacto en la microempresa y la familia; y el tercero, de carácter más institucional, es lograr tener un sistema de servicios de microcréditos sostenible en el tiempo, tanto en términos de costos operacionales, como el retorno de los créditos y eventualmente, diversificarlo y hacerlo crecer.

En suma, un modelo eficiente, eficaz y suficiente debe considerar elementos de focalización, cobertura y seguimiento, entre otros. Bajo esta perspectiva, de la experiencia del Banco Estado, Fondo Esperanza y COPEME, podemos extraer las siguientes lecciones:

- La focalización de estos instrumentos de financiamiento no debería apuntar a los más pobres, ni a aquellos negocios de sobrevivencia, que son unidades asociadas a la extrema pobreza, caracterizadas por su dependencia de instituciones de beneficencia. En estos casos, el empleo asalariado puede ser una mejor solución que mantener las microempresas.
- En algunas experiencias se ha segmentado el sector microempresarial por rama económica, logrando con esto dar cuenta de la heterogeneidad y entregando una atención especializada a cada tipo de microempresa. Con esto se ha logrado llegar a grupos más pobres.
- La solución para la sostenibilidad del un sistema de prestación de servicios de microcréditos parece ser el trabajo a gran escala es decir, la ampliación de la cobertura y de la cartera de clientes, de manera de disminuir los costos de operación.

Se debe articular una red de organismos ligados al microcrédito, que permita integrar instituciones de distintas naturaleza, que trabajan a distintas escalas territoriales. El propósito de esta integración es lograr un mayor acceso al

sistema y contar con dispositivos de control y autorregulación de la transparencia. Además, puede contribuir a ofrecer capacitaciones pertinentes a sus miembros y aunar voluntades, para incidir en las políticas públicas.

- Hay que elaborar indicadores que permitan monitorear el sistema y hacerlo más transparente.
- Resulta fundamental que los Ciclos de entrega de microcréditos sean oportunos para las unidades económicas. Hay créditos que están a disposición de los microempresarios en momentos acotados en el tiempo, que pueden no ser oportunos, en tanto no todos los microcréditos están a disposición de los microempresarios de manera permanente, porque existen ciclos de postulación.

2.2.1.10 Condiciones Básicas de Competitividad

Otro aspecto que puede limitar los alcances del microcrédito corresponde a las condiciones de competitividad. Éstas se refieren a que la microempresa tenga un mercado donde vender sus productos, es decir, que exista una demanda.

La capacidad emprendedora del microempresario está relacionada tanto con el conocimiento de los procesos productivos, como con sus rasgos personales: perseverancia, capacidad de tomar riesgos calculados, entre otros. También tiene relación con que la calidad del producto que se ofrece, esté en correspondencia con el mercado al que está enfocado. Todos estos elementos influyen en que el microcrédito logre o no impactar de manera positiva en los microempresarios y sus familias.

2.2.1.11 La Relevancia del Microcrédito en el Desarrollo de la Microempresa

Como se ha señalado anteriormente, el microcrédito ha cobrado relevancia por la centralidad que en la actualidad la microempresa tiene para la economía, considerando que el 40% de la fuerza de trabajo se encuentra en este sector. Así, la importancia de la

microempresa radica en la magnitud del empleo que genera, especialmente en las personas más pobres. Otra fuente de importancia del microcrédito radica en la paradoja que implica el hecho, de que el crecimiento económico del país no sea proporcional al crecimiento del empleo, ya que mientras los indicadores macro económicos indican un sostenido aumento, el desempleo no baja en la misma proporción.

En este marco, el microcrédito puede contribuir de tres formas al desarrollo social de los sectores en situación de pobreza: generando y manteniendo el empleo, aumentando la calidad del empleo y favoreciendo el acceso de las mujeres a trabajo remunerado.

2.2.1.12 El Microcrédito y la Superación de la Pobreza

La pobreza puede ser definida, en términos generales en tres ámbitos: en primer lugar, como la falta de ingresos suficientes, lo que implica la insatisfacción de las necesidades básicas; en segundo lugar, como la ausencia de capacidades adecuadas para aprovechar la estructura de oportunidades y en tercer lugar, como la dificultad o imposibilidad de poner en práctica los derechos como ciudadano.

¿Cómo puede el microcrédito incidir en estos aspectos para la superación de la pobreza?

En primer lugar esto va depender de tres tipos de factores. El primero corresponde a la calidad y pertinencia de los instrumentos, la heterogeneidad de la microempresa, nivel de competitividad. El segundo factor es la función social del microcrédito -facilitar la inserción social y económica de los microempresarios en situación de pobreza, para potenciar la estabilidad económica de sus familias, a través de la generación de ingresos autónomos y la capacidad de satisfacer las necesidades básicas. El tercer factor corresponde la metodología de colocación del microcrédito, que puede ser una oportunidad, para los microempresarios, de impulsar la unidad económica y hacer uso de sus capacidades personales para ejercer un oficio de modo de superar su situación, potenciando sus capitales humanos y sociales.

Todo lo anterior, es potenciado cuando el microcrédito va acompañado de otros componentes como la capacitación y el mejoramiento del acceso a nuevos mercados. Por último, el microcrédito tiene un alcance en la superación de la pobreza en cuanto los microempresarios pueden incrementar sus ingresos y pueden satisfacer sus necesidades básicas. A la vez, el microcrédito puede contribuir a que los microempresarios aseguren derechos económicos tales como, una remuneración digna o condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

2.7 HIPÓTESIS DEL ESTUDIO

Los microcréditos solicitados por microempresarios del sector calzado de Comayagüela, principalmente son utilizados en actividades productivas tales como; inversión en maquinaria tecnificada y compra de materia prima, lo que les permite aumentar el volumen de producción y los ingresos.

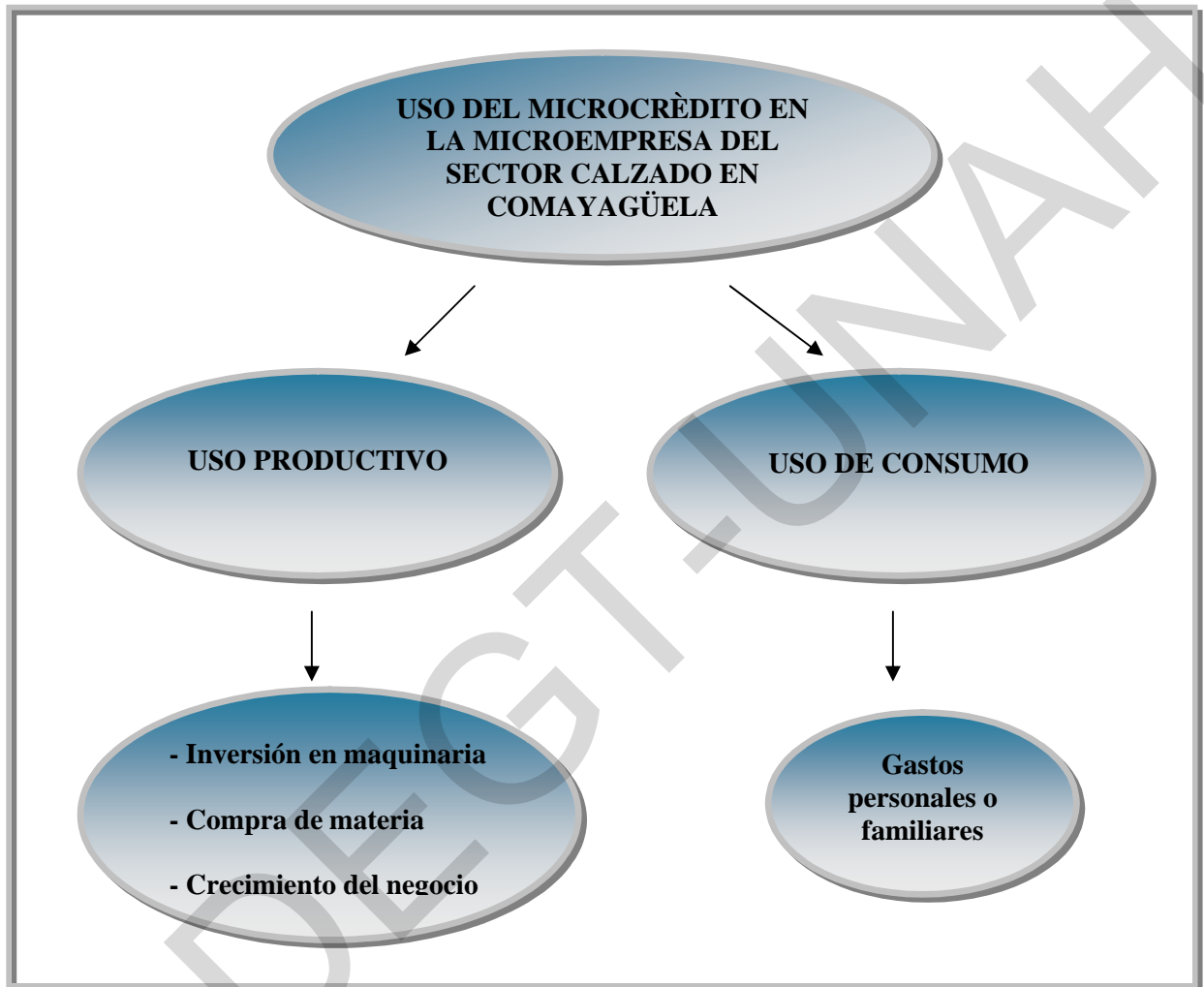
2.8 VARIABLE DEL ESTUDIO

La principal variable identificada, para realizar el análisis es; “Uso del microcrédito en la microempresa del sector calzado en Comayagüela”, por lo que se tomará en cuenta el destino de los fondos obtenidos.

Para facilitar el análisis se dividió la variable en dos indicadores:

1. **Uso Productivo:** Es aquel destinado directamente a las actividades del negocio, que generan ingresos y un crecimiento económico. (Inversión en maquinaria, compra de materia prima, numero de empleados, nivel de producción y ventas).
2. **Uso de Consumo:** Es aquel destinado a actividades ajenas al negocio, ya sean gastos personales o familiares y que no genera ningún tipo de ingresos.

Figura N.1
Variable del estudio y sus Indicadores



Fuente: Elaboración propia

Sub - indicadores de crecimiento del negocio

1. Número de empleados.
2. Nivel de producción y ventas.

CAPÍTULO III

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.4 DEFINICIÓN DEL TIPO DE ESTUDIO

El tipo de investigación a realizar en este estudio, será descriptivo, ya que se hará un análisis del uso de microcréditos en las microempresas de calzado. También se especificarán las características de este fenómeno, el perfil de los microempresarios que recurren a este tipo de financiamiento y el crecimiento económico de este sector.

3.5 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA DEL ESTUDIO

La población que se utilizará para realizar esta investigación serán los microempresarios del sector calzado de Comayagüela, de los cuales, se tomara una muestra de aquellos microempresarios que han utilizado microcréditos.

3.5.1 Técnicas de Muestreo

Para realizar la investigación se utilizará el método de muestreo no probabilístico, ya que las unidades muestrales serán dirigidas. El tipo de muestreo no probabilístico más conveniente a utilizar en esta investigación es por conveniencia, puesto que las microempresas de calzado, según datos proporcionados por el presidente de ANPROCALH Rafael Cruz, están dispersas en por lo menos 16 colonias de Comayagüela, las cuales están catalogadas de alto riesgo y en los principales mercados de Comayagüela.

3.5.2 Determinación Cualitativa de la Muestra

En esta investigación las unidades de la muestra serán elegidas en función de algunas características de manera conveniente y no casual. Puesto que, por su ubicación geográfica, se tomarán en cuenta los lugares donde existe mayor concentración de microempresas de calzado. En este caso, son los microempresarios del sector calzado de los principales mercados de Comayagüela (Mercado Las Américas, Mercado Central de Comayagüela, Centro comercial Séptima Avenida y Mercado del Puente Carias) que han utilizado el microcrédito como fuente de financiamiento.

La recolección de información cualitativa se hará con el objetivo de obtener datos que describan de una manera detallada el uso que los microempresarios de calzado le dan a los microcréditos, el crecimiento económico a partir del uso del mismo, frecuencia de uso, experiencias, la situación en la que se encuentran y las diferentes necesidades existentes.

Para complementar la investigación y verificar los hallazgos, se realizará una entrevista al señor Rafael Cruz presidente de la Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH) por se una persona clave en el sector calzado. Las preguntas de la entrevista harán referencia a la experiencia y comportamiento de los microempresarios con respecto al uso del microcrédito, opinión personal respecto a la situación en la que se encuentra el sector calzado.

3.6 MÉTODO PARA RECOPIRAR INFORMACIÓN

La información será recopilada directamente de los microempresarios del sector calzado que han utilizado microcréditos, por medio de una encuesta, con el objetivo de obtener datos más confiables, relacionados con las condiciones bajo las cuales ellos reciben los préstamos, frecuencias con la cual son otorgados, la facilidad en el otorgamiento de los mismos, las tasas, plazos, los requisitos exigidos y el uso que le dan a los fondos obtenidos.

3.6.1 Elección del Instrumento Para Recopilar la Información

El instrumento que se utilizará para recopilar la información será la encuesta la cual se aplicará a los microempresarios, siendo esta el instrumento que mejor se adapta a este sector, pues brinda la oportunidad de abarcar todos los puntos a tratar en esta investigación. También se realizarán entrevistas a los representantes de los gremios a los cuales están asociados los microempresarios, con el objetivo de tener un mejor panorama de la situación en que se encuentra este sector.

3.6.2 Procedimiento Para Diseñar el Instrumento

El procedimiento que se realizará para elaborar la encuesta y la entrevista, es determinar la información requerida para llevar a cabo la investigación, el contenido de cada pregunta, el tipo de respuesta pretendemos obtener, la secuencia de cada pregunta y probar el instrumento de recolección de información.

3.6.2.1 Determinar la Información Requerida

Para determinar la información requerida, se tomaron en cuenta todos aquellos datos necesarios para lograr cumplir los objetivos de la investigación, como ser: el uso que le dan a los fondos obtenidos, porcentaje de microempresarios que usan microcréditos, dificultades al momento de solicitar un crédito, frecuencia de uso, ventajas y desventajas de usar microcréditos y el crecimiento económico que han tenido a partir del uso de este tipo de financiamiento.

3.6.2.2 Determinar el Contenido de Cada Pregunta

El contenido de las preguntas que conforman la encuesta y la entrevista, se determinó con el propósito de dar respuesta a las preguntas de investigación y comprobar la hipótesis establecida.

3.6.2.2.1 Determinar la Forma de Respuesta de Cada Pregunta

La elección del tipo de respuesta de cada pregunta, se hizo basada en la necesidad de información requerida, tanto de los microempresarios como de los representantes de los gremios. Las respuestas cerradas para los datos concretos o puntuales y las respuestas abiertas para recopilar y ampliar información cualitativa.

3.6.2.3 Determinar la Secuencia de Cada Pregunta

La secuencia en la que se realizó cada preguntas, se estableció con el objetivo de abarcar toda la información referente al microcrédito en general y luego la información relacionada con la situación en la que se encuentran los negocios de los microempresarios encuestados.

3.6.2.4 Probar y Evaluar el Instrumento

Se realizó una prueba piloto de cinco (5) encuestas con la cual se verifico que se contaba con la suficiente información para elaborar el informe de la investigación. (Ver encuesta y guía de entrevista en anexo III)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS DATOS

4.6 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Los hallazgos obtenidos en la investigación de campo, provienen de dos fuentes principales: La primera es información obtenida de la entrevista (Ver guía de entrevista en anexo III) realizada al señor Rafael Cruz Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH). Dicha entrevista dio a conocer información referente al uso del microcrédito como fuente de financiamiento, ubicación geográfica, clasificación de la MIPYME en cuanto a producción, número de empleados y tipo de maquinaria y la situación en general del sector calzado. Con el objetivo de brindar un panorama más amplio de las condiciones en las que se encuentra.

La segunda fuente, es la información proporcionada directamente de los microempresarios del sector calzado de Comayagüela, la cual fue obtenida por medio de la encuesta (Ver instrumento en anexo III). Esta información da a conocer, que si bien es cierto los programas de microcréditos que ofrecen las Instituciones Financieras tales como; cooperativas, financieras, bancos, ONG o las OPDS, fueron creados con el objetivo de lograr desarrollar el sector microempresarial y contribuir al fortalecimiento económico del país, no han dado los resultados esperados. Ya que a pesar de que el uso de microcréditos en la microempresa de calzado en Comayagüela, ha logrado mantener operando estos talleres, no les permite pasar del nivel de subsistencia.

Otra fuente de información que se tomo en cuenta en esta investigación, fueron seis (6) instituciones financieras dedicadas a otorgar préstamos a microempresarios (Finca de Honduras, Fundamicro, Bancovelo, Finsol, Auxilio Mundial y ODEF). Con el objetivo de hacer una comparación de las tasas de interés con la que son cargados los préstamos.

Estas tasas según lo investigado andan alrededor del 24% al 36%, en general, esto significa que no existe ninguna preferencia para el sector microempresarial.

4.7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

A continuación se muestra el análisis de la información obtenida en la investigación de campo:

4.7.1 Entrevista a Informantes Clave

La información obtenida en la entrevista realizada al presidente de la Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras el señor Rafael Cruz, es la siguiente:

Hasta 1994 existían 8,000 talleres de calzado a nivel nacional; entre micros, pequeños y medianos. Pero debido a la introducción de calzado usado o de segunda como es conocido popularmente estos talleres fueron cerrando quedando un total de 5,000 talleres en el país. En Tegucigalpa y Comayagüela hay alrededor de 500 talleres, de los cuales 30 son medianos, 120 son pequeños, 250 micros.

La ubicación geográfica de los talleres de calzado, que si están en alguna medida controlados o registrados por las autoridades de la Alcaldía y por ende pagan una cuota mensual por ocupar un espacio físico, son los que están ubicados en los principales mercados de Comayagüela como ser: Mercado del Puente Carias, Mercado Séptima Avenida y Mercado Central de Comayagüela. También existen microempresarios de calzado ubicados en colonias de alto riesgo como ser: Las Crucitas, Barrio Zipile, El Chile, Barrio Guamilito, Los Profesores y Barrio Concepción entre otras.

Clasificación de los Productores de Calzado

Las variables tomadas en cuenta para dicha clasificación son: Numero de empleados, tipo de maquinaria y producción diaria.

Tabla N. 10
Clasificación de la Microempresa de Calzado

Clasificación de Productores de Calzado			
Tamaño de la Empresa	Numero de Empleados	Tipo de Maquinaria	Producción Diaria (Pares de Zapatos)
Micro	1 – 5	Industrial	12 -18
Pequeño	7 – 12	Industrial	19 – 36
Mediano	13 – 19	Industrial	Hasta 50
Elaboración propia			
Fuente: Presidente de ANPROCALH			

Cambios en el Sector Calzado en los Últimos 5 Años

En los últimos 5 años a disminuido el cierre de talleres, esto es debido al cambio de mentalidad de los productores y la disposición de fabricar calzado que este acorde a las exigencias del mercado, esto significa que se ha cambiado las hormas (Hormas modernas), materiales de calidad, mayor variedad de estilos, precios justos, programas de capacitación (INFOP, ANPROCALH). Esto muestra el potencial existente en este sector y el esfuerzo que realizan para mantener sus talleres operando.

Situación Actual del Sector Calzado

La situación en la que se encuentran los productores de calzado es delicada, ya que este año (2008) ha bajado la demanda a causa de la falta de liquidez en todos los sectores, la preocupación radica en que los productores se prepararon con bastante producción el cual no fue vendido por la poca demanda, esto les genera problemas pues toda la materia prima, pero esperan recuperarse para el mes de diciembre y principios del año 2009 por iniciar la temporada escolar.

Dificultades que Presenta el Sector Calzado

Una de las mayores dificultades la falta de financiamiento adecuado ya que no hay asistencia técnica, en cuanto a la administración de los fondos otorgados, ni existen controles por parte de las instituciones financieras, que asegure el uso de los prestamos exclusivamente para invertir en los talleres. Otro problema referente al financiamiento es que no es oportuno, los montos son muy bajos, las tasas de interés son muy altas andan alrededor del 36% y los plazos de son muy cortos por lo general de 12 meses.

También existen problemas con las garantías ya que en la mayoría de las instituciones exigen avales y para este tipo de microempresarios debería de ser la maquinaria o la producción.

Un financiamiento apropiado que beneficiaría a este sector tiene que ser a una tasa de interés entre el 18% y 20%, con plazos no menores de tres (3) años, y montos que sean mayores a los créditos que reciben en las peleterías que es donde compran la materia prima. Para que un financiamiento tenga éxito debe haber un seguimiento en el cual haya una visita cada 3 meses para verificar el buen funcionamiento del taller y capacitación de manejo de fondos ya que ningún control contable.

Otra dificultad que presentan es la comercialización del producto esto es debido a que las ventas son al crédito sin garantía de pago, tampoco cuentan con establecimientos donde vender el producto por lo que tiene que vender a un intermediario.

Microempresarios que Utilizan Microcréditos

El 80% de los microempresarios utilizan microcréditos, este 80% y el 20% restante también utilizan los créditos en la peletería que según el presidente de ANPROCALH es más efectivo, ya que es materia prima y en el caso de los préstamos no solo es utilizado para invertir en el taller sino para cubrir necesidades personales o familiares, esto da como resultado un desfase en los pagos de la cuotas establecidas y por ende un incremento en el costo del préstamo.

Obstáculos al Momento de Solicitar un Crédito

Uno de los problemas al momento de solicitar crédito son las garantías exigidas, los plazos de pago son cortos y que los montos otorgados no son los solicitados por lo que no cubren las necesidades existentes.

A manera de conclusión el señor Rafael Cruz expresa que para desarrollar este sector es necesario tener mente abierta y positiva, para producir calzado de calidad, que pueda ser vendido en cualquier parte del país y que tenga la posibilidad de ser exportado a Centroamérica.

Es necesario contar con programas de capacitación tanto para patronos como para trabajadores, asistencia técnica en manejo de fondos y adaptación a la globalización.

Otro punto importante es que el gobierno debe tener la capacidad de prestar toda la colaboración necesaria para desarrollar el sector, parte de esto tiene que ver con que el congreso apruebe la ley de las MIPYMES la cual abarca financiamiento adecuado y obligatorio en los bancos, OPDS y Fonaprovi. Además es indispensable que el gobierno

compre calzado nacional para los proyectos escolares, programas de apoyo a la pobreza y el INFA para contar con un mercado seguro.

Maquinaria y Equipo Requerido para la Elaboración de Calzado

1. Máquina de Costura Industrial



2. Máquina Troqueladora y Moldes para Troquelado: Esta máquina es utilizada para realizar distintos cortes en el cuero.



3. Hormas.



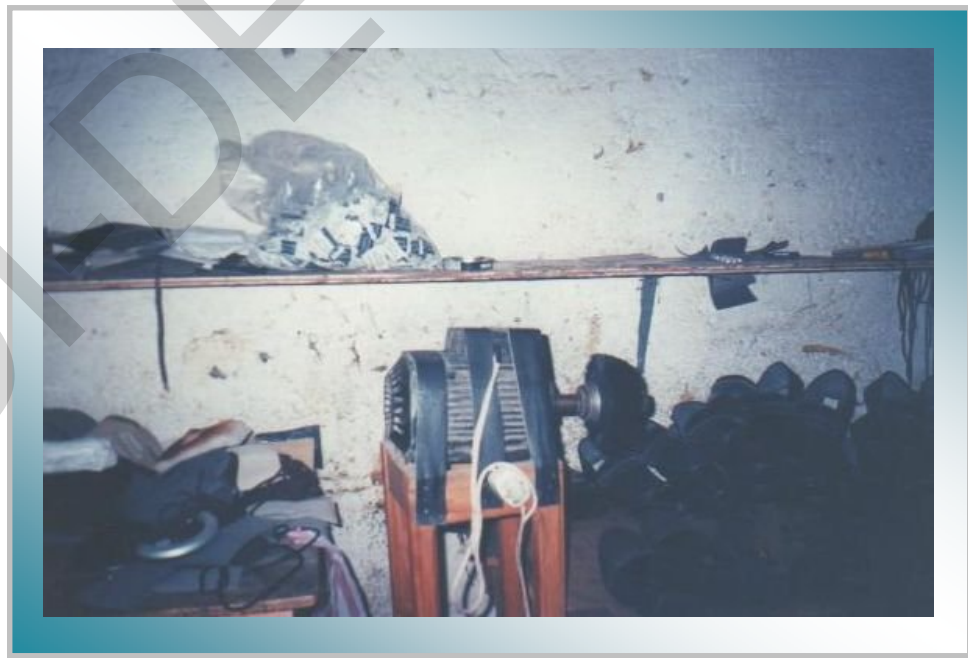
4. Pegadora



5. Desbastadora: Esta máquina es utilizada para desbastar las orillas de cuero.



6. Pulidora



4.7.2 Encuesta a Microempresarios del Sector Calzado de Comayagüela

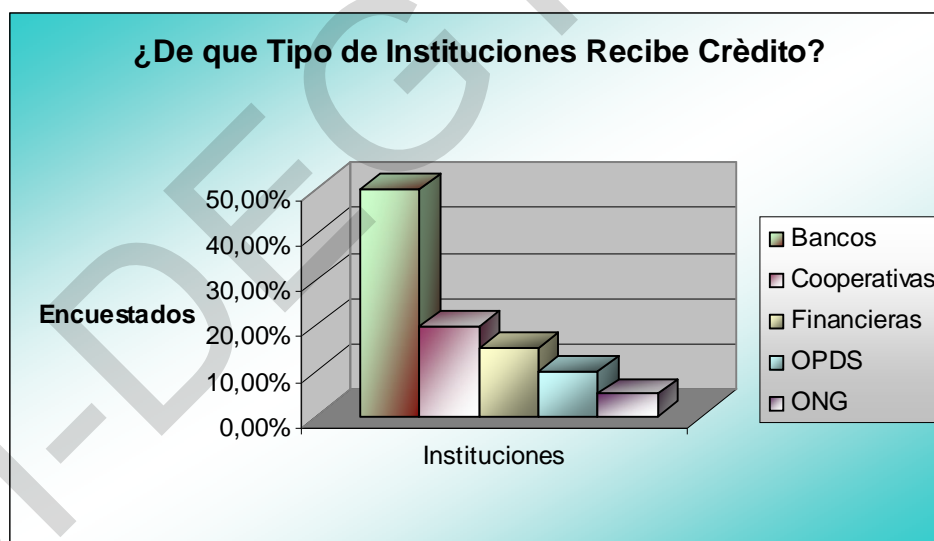
La información obtenida en la encuesta aplicada a los microempresarios del sector calzado de Comayagüela es la siguiente:

Instituciones de las Cuales Reciben Crédito

El 50% de los microempresarios encuestados respondieron que solicitan créditos para financiar la producción de sus talleres de instituciones bancarias, el 20% lo hace por medio de Cooperativas de ahorro y crédito, el 15% solicita crédito en financieras, el 10% en OPDS y el 5% restante en ONG.

Gráfico N. 1

Instituciones que Ofrecen Microcrédito



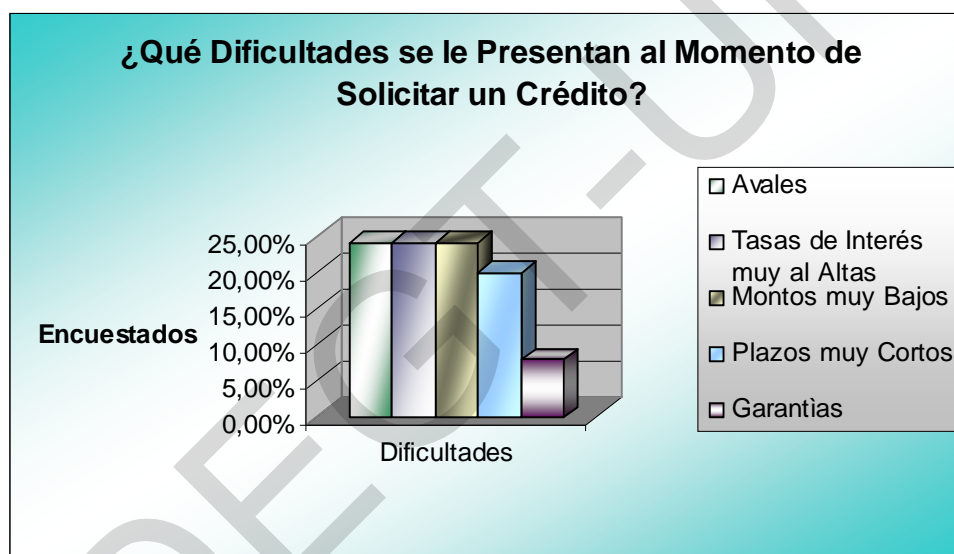
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

La razón por la que prefieren solicitar préstamos en instituciones bancarias y no en cooperativas, financieras u otra institución, es por que a pesar de que en los bancos son más exigentes en cuanto a los requisitos y que las tasas de interés más altas, los plazos son más extensos y aunque los montos siempre son insuficientes son un poco mayores que en las demás instituciones.

Dificultades al Momento de Solicitar Un Crédito

Las tres (3) principales dificultades que se presentan al momento de solicitar un crédito, son los avales, tasas de interés muy altas y montos muy bajos según el 72% de los encuestados, el 20% se refiere a que los plazos son muy cortos y el 8% restante hace referencia a las garantías.

Gráfico N. 2
Dificultades al Solicitar un Crédito



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Estos resultados dan a conocer la poca efectividad de los programas de microcrédito existentes. Estos no son adecuados ya que los montos otorgados no son suficientes para cubrir las necesidades de inversión, por lo que estos fondos solo sirven para comprar pequeñas cantidades de materia prima y lleva a estos productores a un nivel de subsistencia. Esto significa que no tienen la capacidad económica de invertir en compra de maquinaria para aumentar la producción. Respecto a las tasas de interés, por ser demasiado altas crean problemas de liquidez (Disminución de utilidades, no tienen capacidad de pago), dando como resultado un nivel de endeudamiento alto.

Requisitos que Necesitan para Optar al Crédito

Los requisitos necesarios al momento de solicitar un crédito, varían según la institución los cuales se detallan a continuación:

Instituciones Bancarias

- Permiso de operación o en su defecto escritura de comerciante individual.
- Facturas de compra de materia prima.
- Antigüedad comprobada del taller.
- Garantía Hipotecaria o avales.
- Contar con maquinaria.

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Para optar a un crédito en las cooperativas como principal requisito es indispensable ser afiliado a dicha institución, En caso de ser el primer crédito solicitado, solo se otorgan préstamos automáticos, esto significa que el monto recibido es igual al valor ahorrado. En el caso del segundo préstamo en adelante depende del historial crediticio y la capacidad de pago. La documentación que necesitan presentar son facturas de compra de materia prima y contar con maquinaria.

Instituciones Financieras

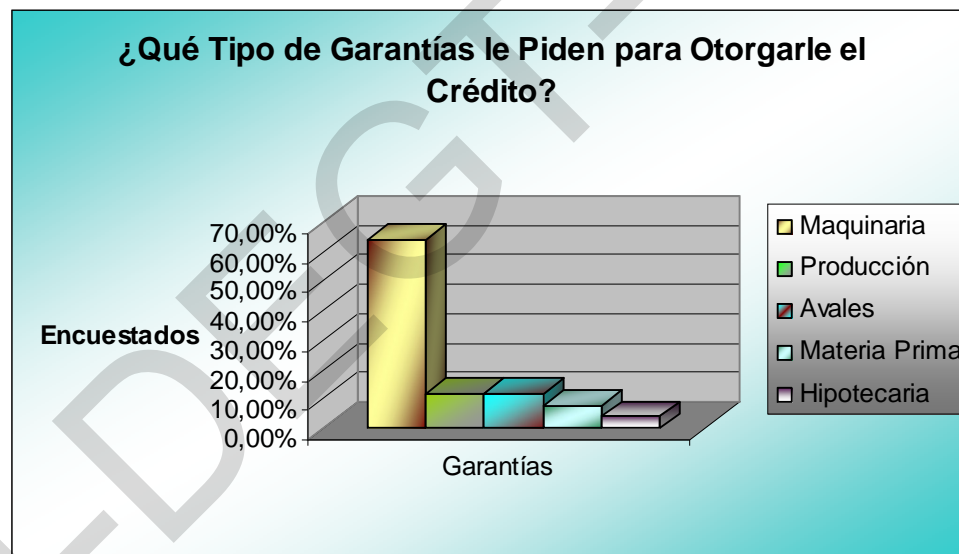
Las Instituciones Financieras, ONG y las OPDS exigen como principal requisito ser parte de un grupo solidario. Este requisito es exigido con el propósito de asegurar el pago del préstamo ya que cada uno de los miembros del grupo es responsable del pago de las

cuotas. Estos grupos por lo general tienen que estar formados con un mínimo de cinco (5) personas casi siempre dedicadas al mismo rubro, las cuales tienen que tener documentación para comprobar que son dueños negocios.

Garantías Solicitadas para Otorgar los Créditos

El 64% de los encuestados dice que el tipo de garantía que necesitan para respaldar los créditos solicitados es contar con maquinaria, el 12% la producción, otro 12% avales, el 8% la materia prima y el 4% restante garantías hipotecarias.

Gráfico N. 3
Garantías para Otorgar Créditos



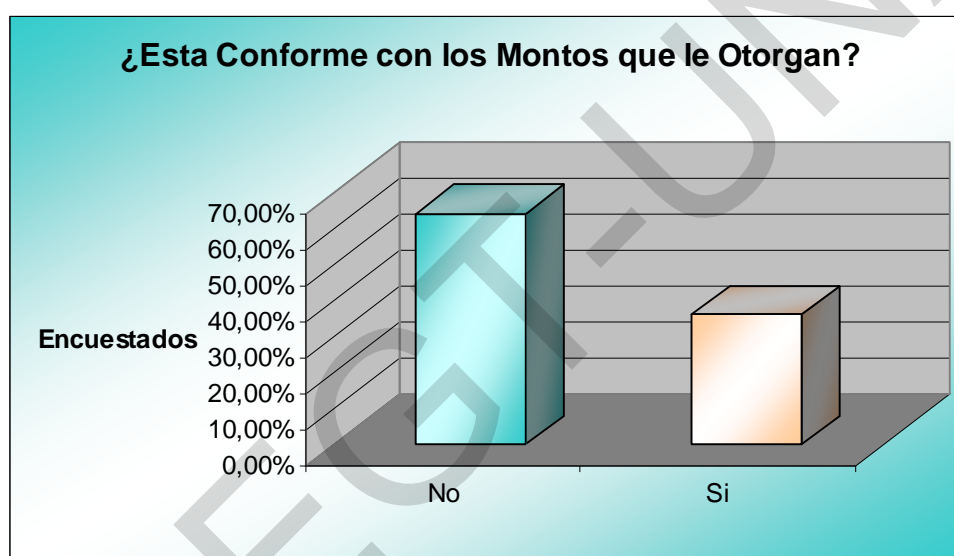
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

A pesar de que los microempresarios del sector calzado encuestados cuentan con máquinas industriales y la mayoría tiene un nivel de producción diaria aceptable (tres docenas diarias), esto no asegura el otorgamiento del crédito. Ya que las instituciones dedicadas a este tipo de préstamo siguen calificando a este sector como cartera de alto riesgo y lo que hacen para disminuir este riesgo es aplicar una tasa de interés bastante alta, prestar pequeñas cantidades que no logran cubrir las necesidades de los solicitantes o exigir otro tipo de garantías como los avales o hipotecarias.

Montos Otorgados

Existe una evidente inconformidad por parte de los microempresarios del sector calzado en cuanto a los montos otorgados en los préstamos solicitados ya que el 64% de los encuestados no están satisfechos con los créditos recibidos.

Gráfico N. 4
Montos Otorgados



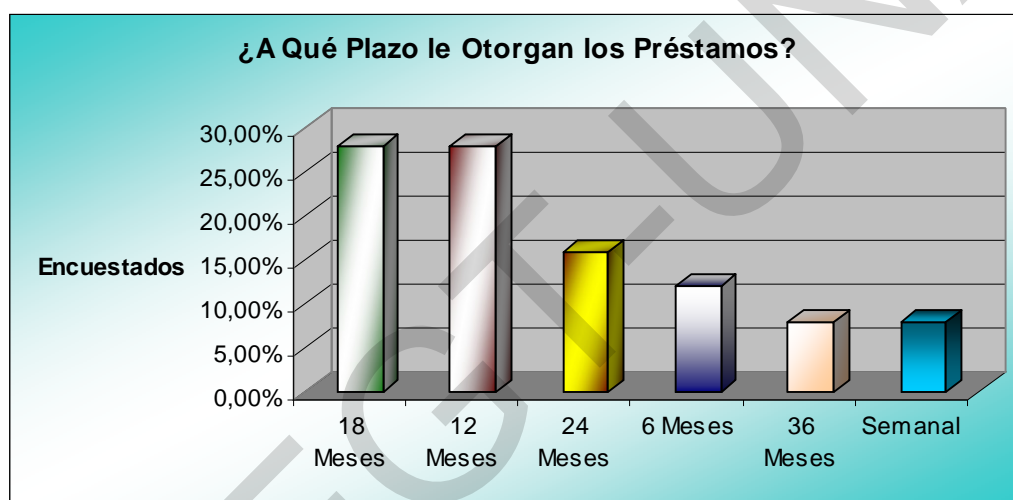
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

La razón de la inconformidad en cuanto a los montos otorgados es que son muy bajos, por lo que no alcanzan a comprar la cantidad necesaria de materia prima, esto limita los niveles de producción, reducen el número de empleados, no pueden invertir en maquinaria. Todo esto les genera problemas económicos porque los ingresos obtenidos no son suficientes para cubrir sus necesidades. Otro punto importante es que los tiempos de resolución son muy largos. Es por estas razones que prefieren solicitar crédito en las peleterías ya que no tienen que hacer ningún tipo de trámite sino que reciben la materia prima de inmediato, el monto del crédito es mayor, así que tienen la oportunidad de producir un poco más y mejorar los ingresos.

Plazos a los que Reciben los Créditos

El 28% de los encuestados respondió que el plazo de los préstamos otorgados es de 18 meses, otro 28% a 12 meses, el 16% a 24 meses, el 12% a 6 meses, un 8% a 36 meses y el 8% restante hace pagos semanales.

Gráfico N. 5
Plazos Otorgados



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

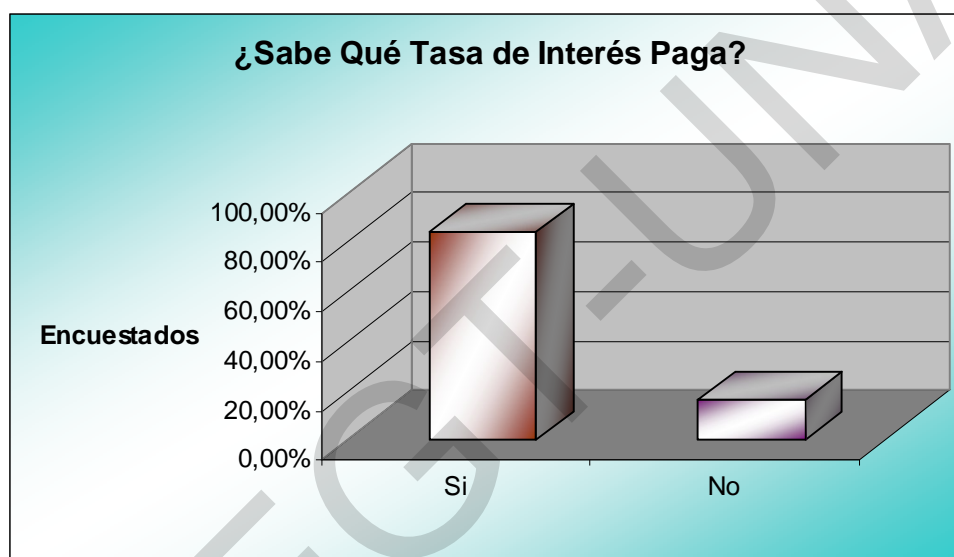
La mayoría de las instituciones dedicadas a otorgar créditos al sector microempresarial tienen los mismos plazos, en el caso de los bancos los plazos andan entre 12 y 24 meses, con pagos mensuales, en las cooperativas y financieras por lo general tienen plazos entre 6 y 18 meses y los pagos se hacen semanales o mensuales.

Los microempresarios manifiestan que estos plazos son muy cortos, esto hace que las cuotas sean más altas y por ende se les dificulta cumplir con los pagos o con otras obligaciones, ya que no tienen la capacidad de generar suficientes ingresos.

Tasas de Interés

El 84% de los encuestados sabe que tasa de interés esta pagando sobre los montos otorgados el 16% restante no sabe o no se recuerda.

Gráfico N. 6
Tasa de Interés



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

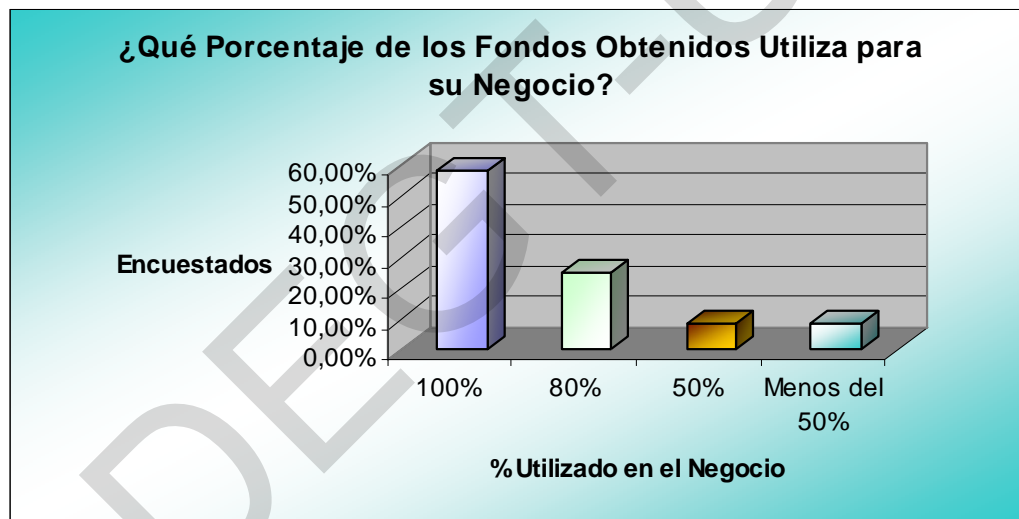
Según la respuesta brindada por los encuestados, existe una gran diferencia entre las tasas de interés que pagan en los bancos y la que pagan en las cooperativas, financieras y ONG. Las tasas de interés que cobran los bancos andan alrededor de 60% ó 72% anual, en el caso de las cooperativas están entre el 36% y 42%, en las financieras y ONG están entre el 24% y 36%.

Lo que expresan los encuestados, es que entre mayor es el monto que les otorgan más alta es la tasa. También comentan que son demasiado altas, pero que a pesar de ser así no tienen otra opción, pues no cuentan con recursos propios y tampoco existen instituciones financieras donde puedan solicitar créditos a tasas más bajas que estas. Según ellos una tasa adecuada debería de andar en el 18% y 20%.

Porcentaje de los Fondos Obtenidos Utilizados en el Negocio

Los fondos obtenidos no son utilizados en su totalidad para invertirlos en el negocio, estos también son utilizados para cubrir otro tipo de necesidades que no tienen nada que ver con las existentes en sus negocios. Según los resultados solo el 59% de los encuestados dirigen el total del préstamo para cubrir las necesidades existentes en sus negocios, el 25% solo utiliza el 80% del crédito, un 8% utiliza el 50% y el otro 8% restante utiliza menos del 50% de los fondos.

Gráfico N. 7
Porcentaje de los fondos Destinados al Negocio



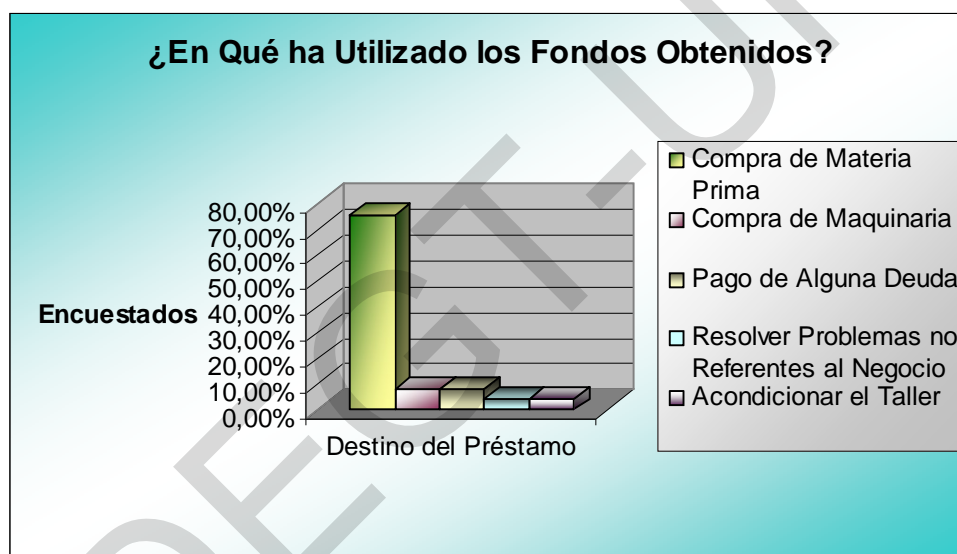
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Estos resultados muestran la falta de organización por parte de los productores de calzado, el hecho de no dirigir el total de los fondos obtenidos eleva la probabilidad de caer en mora, ya que la parte del crédito que no es utilizada en el negocio no les genera ningún tipo de ingreso pues es gastado en necesidades personales o de carácter familiar. Como resultado de esto el nivel de producción es bajo y en vez de mejorar terminan perdiendo sus negocios y empeorando su calidad de vida.

Uso de los Fondos

El 76% de los microempresarios encuestados utilizan los créditos que obtienen en compra de materia prima, solo el 8% ha utilizado los fondos para comprar maquinaria, otro 8% dirige el préstamo para pagas deudas, el 4% para resolver problemas que no tienen nada que ver con el negocio y el 4% restante para acondicionar el taller.

Gráfico N. 8
Uso de los Fondos



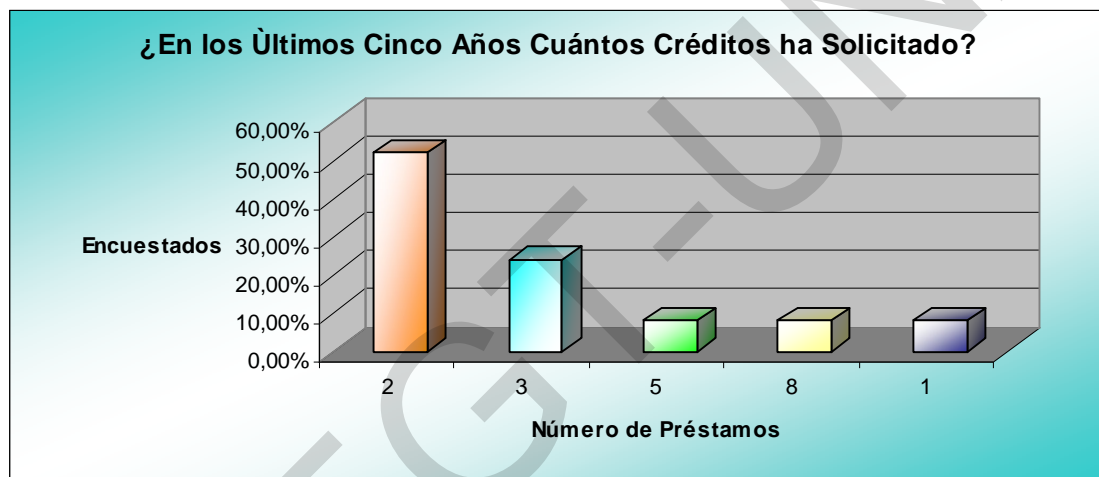
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Estos resultados muestran que a pesar de que los microempresarios en su mayoría, utilizan los fondos obtenidos en la compra de materia prima, no logran aumentar el nivel de producción, Los propietarios de los talleres manifiestan que no solo necesitan dinero para materia prima, también se ven en la necesidad de invertir en maquinaria pero que los créditos recibidos no son suficientes para hacerlo así que se ven limitados. Sumado a esto se ven obligados a utilizar los fondos para resolver otro tipo de problemas económicos.

Cantidad de Préstamos Solicitados en los Últimos Cinco Años

En los últimos 5 años el 52% de los encuestados han optado por financiar su producción en dos ocasiones, el 24% han solicitado tres créditos, el 8% cinco créditos, otro 8% ocho créditos y el 8% restante solo un crédito.

Gráfico N. 9
Préstamos Solicitados



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Es importante destacar que no existen diferencias tan relevantes entre los talleres de calzados de los microempresarios que han solicitado de uno a dos préstamos con los que han solicitado más de tres, ya que los montos otorgados solo les permiten mantener los talleres en un nivel de subsistencia.

Los microempresarios que han utilizado más de tres créditos, tienen el mismo número de empleados, el nivel de producción actual es igual y tienen la misma cantidad de maquinaria que cuando trabajaban con fondos propios. Estos resultados muestran que es necesario hacer cambios en los programas de financiamiento para este sector ya que los créditos otorgados no están logrando los resultados esperados.

Efecto de los Créditos en el Negocio y Calidad de Vida

El 60% de los encuestados afirma que los créditos solicitados no han mejorado sus negocios ni la calidad de vida, el 40% restante manifiesta que aunque los cambios no han sido tan significativos, estos créditos si contribuyen de manera positiva en sus negocios y su calidad de vida.

Gráfico N. 10
Mejora en la Calidad de Vida



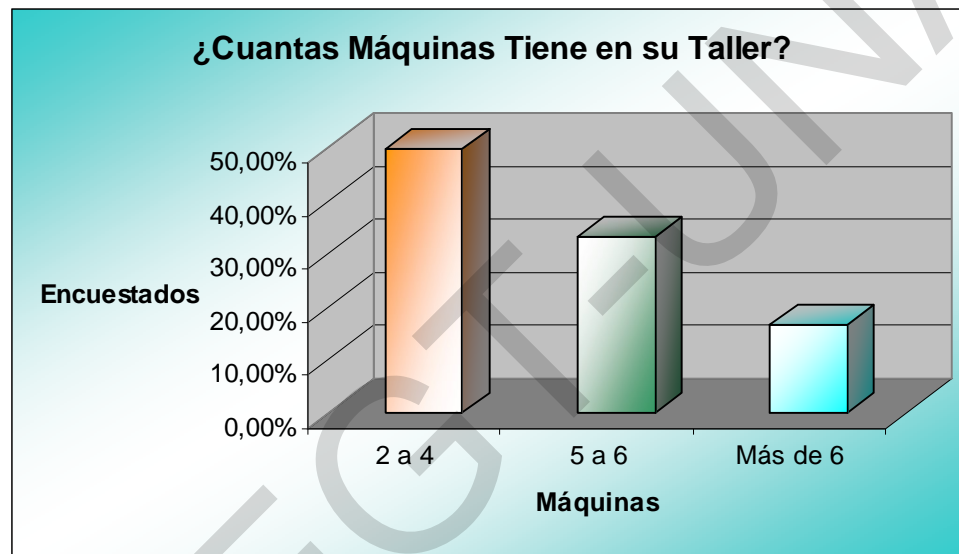
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

La mayoría de los microempresarios no creen que exista un desarrollo a partir del uso de los microcréditos, ya que según las experiencias obtenidas con este tipo de financiamiento no han tenido los resultados esperados. Al mismo tiempo manifiestan que si bien es cierto, estos créditos no logran mejorar sus negocios ni su calidad de vida, por lo menos les brinda la oportunidad de seguir operando. Esto significa que pueden mantener sus negocios a un nivel de subsistencia.

Cantidad de Maquinaria

El 50% de los encuestados tiene de 2 a 4 máquinas, el 34% tienen de 5 a 6 y el 16% restante tiene más de 6 máquinas.

Gráfico N. 11
Cantidad de Maquinaria



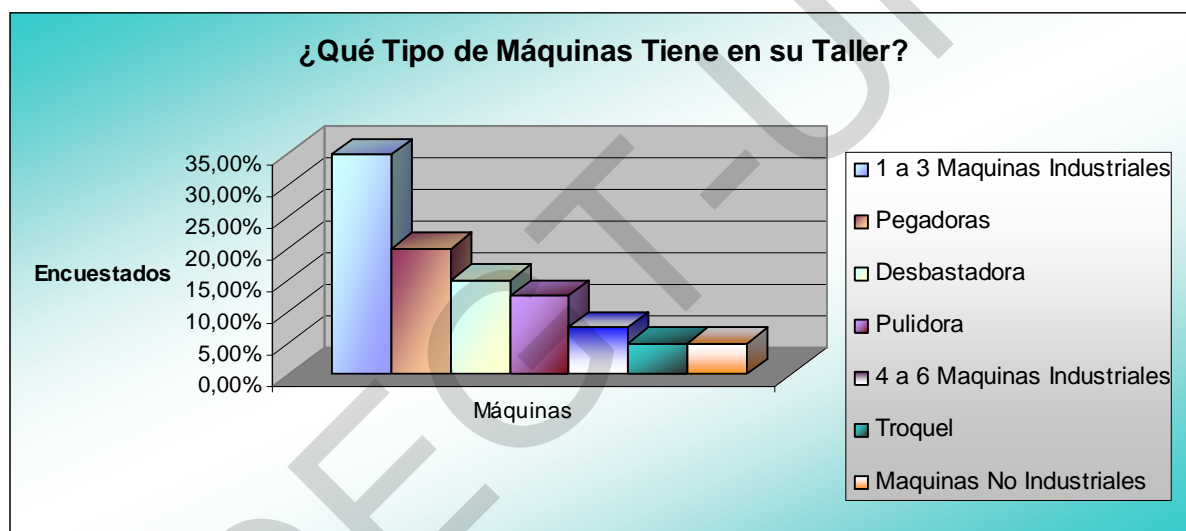
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Cabe mencionar que la mayor parte de los microempresarios han adquirido la maquinaria al inicio de operación de sus talleres y a pesar de tener más de 10 años de estar dedicados a este rubro, no han tenido la posibilidad económica de hacer nuevas inversiones en tecnología. También es importante mencionar que pese a esta limitante han logrado sustituir la tecnología por procesos de elaboración manual, sin sacrificar la calidad del producto terminado.

Tipo de Maquinaria

El 35% de los encuestados tiene de 1 a 3 máquinas de costura industrial, el 8% de 4 a 6 máquinas de costura industrial, el 20% cuenta con una pegadora, el 15% tiene máquina desbastadora⁷, el 13% tiene máquina pulidora, el 5% cuenta con troquel⁸ y el 5% restante cuenta con máquinas de costura no industrial.

Gráfico N. 12
Tipo de Maquinaria



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Es importante hacer notar que el mayor porcentaje de los talleres, solo tienen máquinas de costura industrial, esto significa que no cuentan con la tecnología necesaria para la fabricación de calzado. El resultado de la falta de tecnología es que afecta los niveles de producción, ya que el proceso de elaboración es manual y requiere más tiempo o mayor número de empleados.

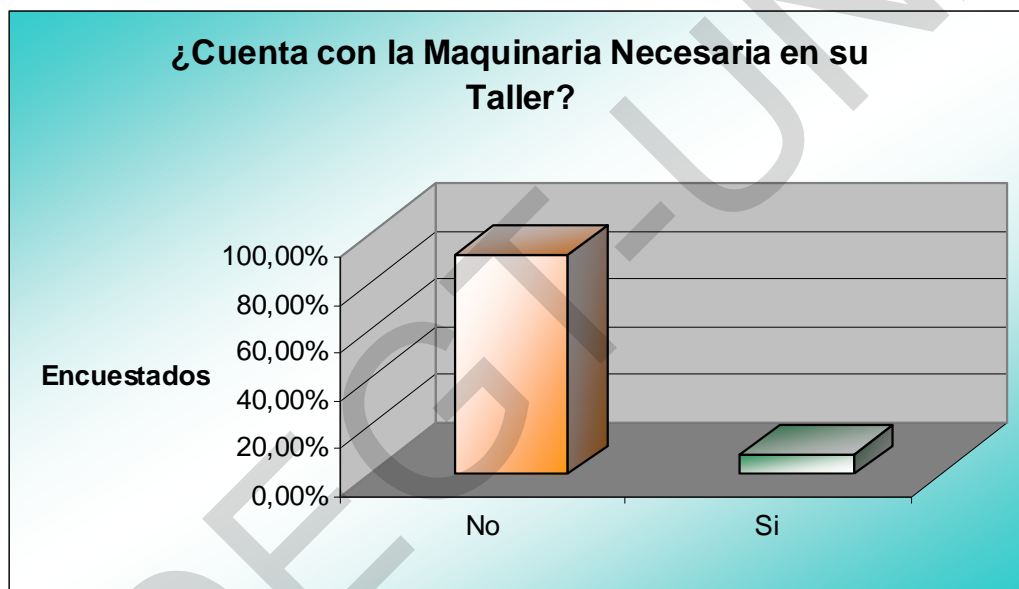
⁷ Máquina para desbastar el cuero de las orillas para realizar las uniones

⁸ Máquina para cortar cuero

Maquinaria Requerida

Según los resultados obtenidos en la investigación el 92% de los encuestados no tiene toda la maquinaria requerida para realizar su producción y solo el 8% cuenta con la maquinaria necesaria.

Gráfico N. 13
Maquinaria Requerida



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Es evidente que los microempresarios de este sector, se encuentran en una situación bastante delicada, ya que el hecho de no contar con la maquinaria necesaria para la fabricación de calzado, por no contar con suficientes recursos económicos, limita su capacidad de producción, a parte de esto eleva los costos y disminuye sus ganancias, pues tienen que pagar a otros talleres que si cuentan con la maquinaria de la que ellos carecen para que les realicen un determinado proceso de producción.

Número de Empleados

El número de empleados que tienen los talleres está conformado de la siguiente manera: el 40% tiene de 5 a 8 empleados particulares, el 20% 1 a 4 particulares, el 30% de 1 a 4 familiares y particulares y el 10% restante de 5 a 8 familiares y particulares.

Gráfico N. 14
Número de Empleados



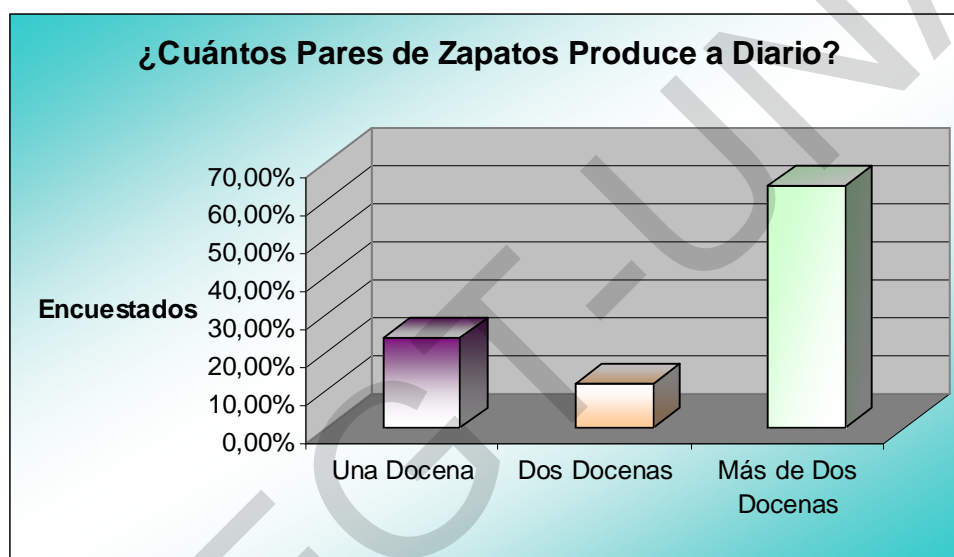
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Los microempresarios que cuentan con un mayor número de empleados tienen un nivel de producción más alto, pero esto no significa que tengan mayores ganancias puesto que, el costo de tener esto empleados es elevado y sumado a esto es una obligación a corto plazo, ya que el pago de sueldos es semanal y la mayoría de las ventas son al crédito lo que genera un desequilibrio económico. Otro punto que es importante destacar, es que existen talleres con menor número de empleados en los que la diferencia de producción es mínima, por lo que obtienen mayores ganancias que los mencionados anteriormente.

Producción Diaria

El 64% de los encuestados tienen una producción de más de dos docenas de zapatos diarias, el 24% hace una docena y el 12% restante dos docenas.

Gráfico N. 15
Producción Diaria



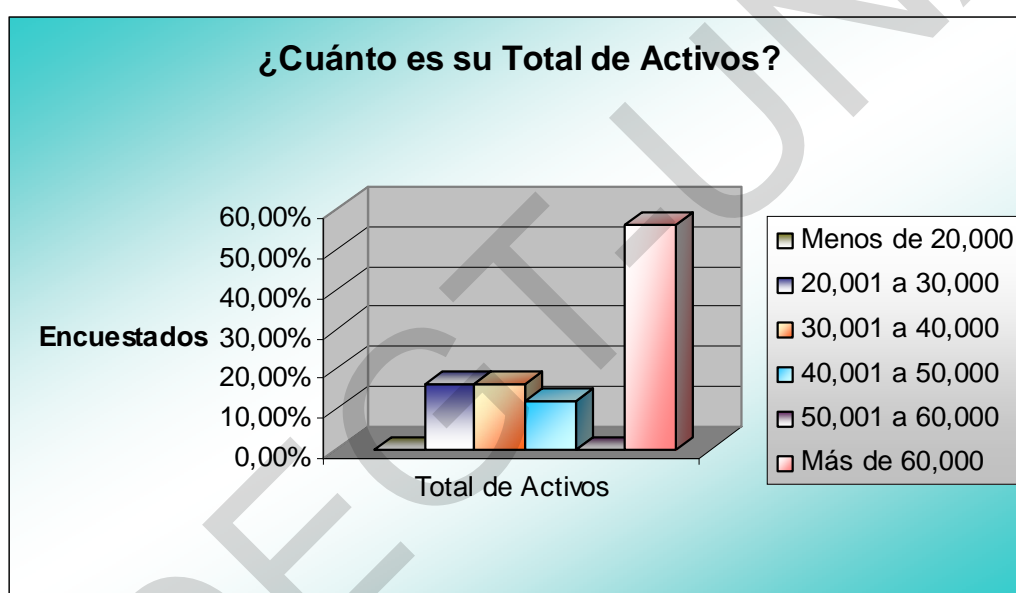
Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

Según los resultados obtenidos, podemos decir que a pesar de la precaria situación en la que se encuentran los microempresarios de este sector, ya que no cuenta con la maquinaria necesaria, no tiene la capacidad de tener un número alto de empleados y tampoco tiene los suficientes recursos económicos para comprar cantidades grandes de materia prima, han logrado producir un promedio de 3 docenas diarias, lo que les permite contar con cantidades de producto terminado que por lo general es vendida en zonas fuera de Tegucigalpa y Comayagüela, la razón para vender fuera de estas ciudades es que las ventas son al contado y no al crédito.

Total de Activos

El 56% de los encuestados tienen una inversión en activos de más de 60,000.00 lempiras, el 16% tiene activos de 20,000.00 a 30,000.00 lempiras, otro 16% de 30,001.00 a 40,000.00 lempiras, y el 12% restante de 50,001.00 a 60,000 lempiras.

Gráfico N. 16
Total de Activos



Fuente: Elaboración propia, Octubre 2008

La mayoría de los microempresarios cuentan con una inversión en activos fijos, esta inversión, puede ser tomada en cuenta por las instituciones dedicadas a otorgar financiamiento y ser utilizada como garantía para respaldar los créditos solicitados.

4.8 VERIFICACIÓN EMPÍRICA DE LA HIPÓTESIS

Hi: Los microcréditos solicitados por microempresarios del sector calzado de Comayagüela, principalmente son utilizados en actividades productivas tales como; inversión en maquinaria tecnificada y compra de materia prima, lo que les permite aumentar el volumen de producción y los ingresos.

Según los resultados de la investigación de campo realizada, se acepta la hipótesis. Ya que el 84% de los microempresarios de calzado que usan microcréditos y que fueron encuestados, dirigen los fondos obtenidos en usos productivos. Es importante mencionar que de este porcentaje el 76% compra materia prima y solo el 8% restante ha comprado maquinaria.

4.9 ANÁLISIS DEL USO DEL MICROCRÉDITO

Los microempresarios del sector calzado de Comayagüela usan el microcrédito de la siguiente manera:

- 1. Uso Productivo:** Según los resultados de la investigación de campo los microempresarios del sector calzado en su mayoría dirigen los fondos obtenidos en compra de materia prima y no en inversión de maquinaria. Esto es debido a que los montos otorgados al sector microempresarial son muy bajos y con tasas de interés altas, porque no cuentan con garantías que respalden el financiamiento solicitado, a causa de esto las microempresas permanecen en un nivel de subsistencia que solo les permite mantener operando sus negocios para cubrir sus necesidades básicas.

Es importante mencionar, que no existe ningún cambio en el número de empleados ya que el nivel de producción sigue siendo bajo, esto hace que no generen los recursos económicos necesarios que les permita mantener más empleados.

- 2. Uso de Consumo:** Los fondos destinados a uso de consumo por lo general son dirigidos a pago de deudas, tanto en instituciones bancarias como a peleterías ya que la mayoría de los microempresarios adquieren la materia prima al crédito. En menor porcentaje los encuestados manifestaron que también usan los fondos para resolver problemas no referentes al negocio. Esto trae como consecuencia un desbalance económico ya que al no ser invertido estos fondos, dejan de generar ingresos y terminan endeudados.

También existen otros factores tomadas en cuenta en la investigación que vale la pena analizar:

- 1.** Porcentaje de microempresarios que usan microcréditos: Los microempresarios del sector calzado prefieren solicitar créditos en las peleterías (Tiendas dedicadas a la venta de materia prima), la causa de esto es que al momento de solicitar un préstamo en instituciones financieras, se tropiezan con una gran cantidad de dificultades, ya que la mayoría no son sujetos a financiamiento, sumado a esto las tasas de interés son bastante altas, los montos otorgados son muy bajos y los plazos demasiado cortos.
- 2.** Dificultades al momento de solicitar microcréditos: Las garantías solicitadas por las instituciones financieras, son uno de obstáculos más frecuentes con los que se encuentran los microempresarios al momento de solicitar un crédito, ya que por el hecho de no estar formalmente constituidos pasan a formar parte de una cartera de alto riesgo.
- 3.** Frecuencia con la que los microempresarios solicitan microcréditos: Según los resultados los microempresarios no recurren con frecuencia a estos tipos de financiamiento, a causa de lo explicado en el punto uno.

4. Ventajas y desventajas de usar microcréditos: Los microempresarios del sector calzado de Comayagüela que utilizan microcréditos han logrado mantener operando sus negocios, con la salvedad de que no existe crecimiento en sus negocios, pues estos créditos solo les brindan la oportunidad de mantenerlos funcionando en nivel de subsistencia. La causa de esto es que los montos otorgados no son suficientes para invertir en tecnología por lo que solo son utilizados para compra de materia prima.

Las microfinanzas están enfocadas principalmente a ofrecer créditos de montos muy bajos, plazos cortos y tasas de interés altas por el riesgo que representa otorgar préstamos a este tipo de clientes.

5. Mejora en la calidad de vida: El uso de microcréditos no ha generado ningún tipo de crecimiento económico en la mayoría de los microempresarios de calzado, pese a este hallazgo podemos decir que de alguna manera el uso de microcréditos es algo positivo, ya que los microempresarios manifiestan que estos créditos les da la oportunidad de mantener operando sus negocios.

Por lo general el uso de microcréditos no logra mejorar la calidad de vida de los microempresarios, no incrementa la producción ni los ingresos. Estos créditos, aunque son creados con el propósito de mejorar la situación económica de las personas que los utilizan han venido a incrementar el nivel de endeudamiento, a causa de las altas tasas de interés y en parte por la mala administración de los fondos.

4.5 CONDICIÓN DE LA MICROEMPRESA DE CALZADO

Los problemas que enfrentan las microempresas del sector calzado, los cuales son un obstáculo al momento de solicitar un crédito son numerosos:

1. Problemas de Gestión por:

- La extrema debilidad económica
- La carencia de directrices generales
- La administración personalizada

2. Problemas de Relaciones de Trabajo por:

- Mano de obra familiar no asalariada.
- Mano de obra con ingresos mínimos.
- Ausencia de incentivos.

3. Problemas de Acceso al Mercado de Materias Primas e Insumos por:

- Acceso en pequeñas cantidades.
- Pagos sin facturas.
- Reducida capacidad de mantenimiento del stock.

- Adquisición de insumos por intermediarios.
- Mercado de materias primas y de insumos muy inestable.

4. Problemas con los Niveles de Operatividad por:

- Poco e inadecuado espacio físico.
- Herramientas y maquinarias simples, poco adecuadas y obsoletas.
- Baja calidad y rendimiento.

5. Problemas de Estrangulamiento Financiero por:

- Altos costos y baja productividad.
- La acumulación de capital se destina para la subsistencia de los individuos.
- Los excedentes se destinan para la reposición sin capitalización.
- Tasas de interés muy altas.

6. Problemas de Costos por:

- Costos inexactos y estimados intuitivamente.
- Costos de producción en relación directa con las materias primas.

- Inexistencia de registros contables.

Los microempresarios del sector calzado se quejan por el poco acceso a préstamos y por el alto costo de las tasas de interés, sin embargo las instituciones bancarias y financieras dedicadas a las microfinanzas explican que los intereses varían de acuerdo al monto y están en función del riesgo que pueda tener el dinero. Para las financieras, el microcrédito es una fuente importante de financiamiento que contribuye al desarrollo y responde a las limitaciones y a las pocas oportunidades que el sistema brinda a una gran parte de la población económicamente activa.

De ahí que de más de 1 millón 489 mil 613 hondureños involucrados en las MIPYMES apenas el 10.6 por ciento tienen acceso al financiamiento, según datos de la Red de Microfinanzas de Honduras, Redmicroh.

Según la banca nacional, los principales inconvenientes que enfrentan al solicitar un crédito es que tienen escasa experiencia de gestión de negocios, ingresos informales, irregularidades en la presentación de su información financiera e informalidad en la elaboración y evaluación de un proyecto, por tanto, para los bancos no son entes sujetos de crédito.

Estas también las instituciones dedicadas a las microfinanzas afirman que contar con programas de microcrédito les genera ventajas y desventajas, las cuales se exponen a continuación por medio de un análisis FODA:

- Las fortalezas más mencionadas con las que cuentan las organizaciones para el desarrollo efectivo de las actividades de microfinanzas son: el compromiso de los recursos humanos, la capacidad de búsqueda de fondo, el alto reconocimiento institucional percibido, el conocimiento de las peculiaridades locales.
- Las oportunidades que provienen del entorno y pueden ser utilizadas para obtener una ventaja institucional son las siguientes: el interés de la Cooperación

Internacional, la amplia gama de programas de capacitación gratuita ofrecidos con aportes de las mismas y la existencia de redes de microcrédito internacional.

- Se señalaron como debilidades los altos costos operativos, la dependencia de fondo externo, la debilidad de gestión institucional.
- Finalmente, las amenazas se refirieron a la vulnerabilidad de los beneficiarios: morosidad e incobrabilidad, la ausencia de un marco jurídico y legal adecuado a las actividades de microfinanzas, y la inestabilidad económica y política.

Se debe destacar que la característica principal del microcrédito es el bajo costo económico, comparado con el financiamiento que se otorga en la banca privada para el sector microempresarial, pese a los altos costos operativos que esto conlleva, lo que genera beneficios sociales para aquellas personas involucradas y al mismo tiempo, incentiva el desarrollo de arreglos contractuales que permiten elevar el capital social en general.

En líneas generales los programas de las distintas organizaciones están orientados a:

- Mejorar los ingresos por hogar.
- Generar fuentes de trabajo.
- Disminuir los niveles de pobreza y exclusión social.
- Mejorar la calidad de vida de los sectores más empobrecidos.

Conjuntamente las organizaciones dedicadas a las actividades microfinancieras se proponen:

- Propiciar equidad, facilitando el acceso a los servicios sociales básicos, garantizando los derechos humanos.
- Promover la participación, estimulando el fortalecimiento y crecimiento de las instituciones a nivel local.
- Promover el mejor uso de los recursos disponibles, integrando equipos y acciones concretas.

Pese a las ventajas detectadas en la implementación de microcréditos es importante tener en cuenta también sus falencias, ya que estos programas no han dado los resultados esperados y su impacto en el desarrollo del sector microempresarial es poco relevante.

El Banco Central de Honduras tomo como base tres instituciones dedicadas a las microfinanzas para estimar un promedio de la tasa de interés y los requisitos necesarios para aplicar a un crédito:

Finsol

La financiera destina sus créditos especialmente a la micro y pequeña empresa del país, que cuentan con una estructura sólida. Al momento de brindar un financiamiento los solicitantes deben tener establecido un negocio con una antigüedad de un año, que la administración gire en torno al núcleo familiar, capacidad de pago de acuerdo al monto solicitado, ubicación adecuada del negocio, qué mercado atiende, volumen de ventas y experiencia en el rubro, los intereses van desde un 2 y 3 por ciento mensual sobre saldo. Los microempresarios no son solamente un cliente más, sino que se les brinda asesoría de negocios.

ODEF Financiera

Destina fondos a productos activos que se refieren al abanico de productos de crédito disponibles para la población que se dedica a la micro y pequeña empresa de Honduras. Están creados para satisfacer las diferentes necesidades financieras de los clientes. Entre los financiamientos que más destacan está Prestamicro. Éste es para que los clientes inviertan en la compra de insumos, materia prima, abastecer sus negocios y todo lo relacionado con el giro principal de su actividad económica. Credifijo es para la compra de materiales y equipo que van a ser utilizados en la gestión del negocio, compra de maquinaria, accesorios y unidades de transporte. Credifinca, diseñado para apoyar el desarrollo de su finca en forma integral. Para financiar proyectos agrícolas, pecuarios y cría de ganado menor. Con tasas desde el 1.5 y 3% mensual sobre saldo.

Banco Procredit

Sus operaciones están orientadas principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas. Su filosofía es que no promueve el crédito hacia el consumo, sino que pone su enfoque primordial en la prestación de servicios, ahorro. Establece relaciones a largo plazo con sus clientes. Ofrece financiamiento desde 1,000 lempiras hasta 100 mil, con intereses desde el 3.25 por ciento mensual, pero puede variar según el monto. Ofrece crédito a todas las actividades económicas en las cuales están involucrados los hondureños dentro del sector de las MIPYMES, especialmente para activos fijos y de capital de trabajo. La aprobación del monto estará de acuerdo a la capacidad de pago del cliente y los plazos oscilan desde 6 a 24 meses.

Para complementar esta información se investigo la tasa de interés de las instituciones financieras de Honduras que otorgan microcréditos y que son consideradas las más grandes, según el número de clientes que captan:

Tabla N. 11
Tasas de Interés de Instituciones Financieras

Tasa de Interés de las Principales Instituciones Financieras Dedicadas a Otorgar Microcréditos			
Instituciones	Tasa de Interés Mensual Para Microempresas	Tasa de Interés prestamos en General	Informantes
Finca	3%	3%	Carlos/Gerencia de negocios
Fundamicro	3%	3%	Geraldina Castañeda /Asistente de crédito
Covelo	2.25%	2.5%	Fanny Alvarenga /Asistente operativo
Finsol	2.8%	3%	Sonia García/Oficial Crédito
Auxilio Mundial	2.5%	2.5%	Miriam Vásquez/Oficial
ODEF	2.25%	3%	Carolina/ Negocios
Elaboración propia			

V. CONCLUSIONES

1. Los créditos obtenidos no son invertidos en su totalidad en los talleres, sino que también son utilizados para resolver problemas ajenos al negocio, esto es debido a la falta de conocimiento en cuanto a la administración de fondos y la difícil situación económica en la que se encuentran los microempresarios del sector calzado.
2. Los microempresarios del sector calzado de Comayagüela que utilizan microcréditos han logrado mantener operando sus negocios, con la salvedad de que no existe crecimiento en sus negocios, pues estos créditos solo les brindan la oportunidad de mantenerlos funcionando en nivel de subsistencia. La causa de esto es que si bien es cierto los montos otorgados en su mayoría son dirigidos al uso productivo no son suficientes para invertir en tecnología por lo que solo son utilizados para compra de materia prima.
3. Los fondos destinados a uso de consumo por lo general son dirigidos a pago de deudas, tanto en instituciones bancarias como a peleterías (Tiendas dedicadas a la venta de materia prima), ya que la mayoría de los microempresarios adquieren la materia prima al crédito. En menor porcentaje los encuestados manifestaron que también usan los fondos para resolver problemas no referentes al negocio. Esto trae como consecuencia un desbalance económico ya que al no ser invertido estos fondos, dejan de generar ingresos y terminan endeudados.
4. Los microempresarios del sector calzado prefieren solicitar créditos en las peleterías, la causa de esto es que al momento de solicitar un préstamo en instituciones financieras, se tropiezan con una gran cantidad de dificultades, ya que la mayoría no son sujetos a financiamiento, sumado a esto las tasas de interés son bastante altas, los montos otorgados son muy bajos y los plazos demasiado cortos.

5. El uso de microcréditos no ha generado ningún tipo de crecimiento económico en la mayoría de los microempresarios de calzado, pese a este hallazgo podemos decir que de alguna manera el uso de microcréditos es algo positivo, ya que los microempresarios manifiestan que estos créditos les da la oportunidad de mantener operando sus negocios.
6. Por lo general el uso de microcréditos no logra mejorar la calidad de vida de los microempresarios, no incrementa la producción ni los ingresos. Estos créditos, aunque son creados con el propósito de mejorar la situación económica de las personas que los utilizan han venido a incrementar el nivel de endeudamiento, a causa de las altas tasas de interés y en parte por la mala administración de los fondos.
7. Los obstáculos más frecuentes con los que se encuentran los microempresarios al momento de solicitar un crédito, son las garantías solicitadas ya que por el hecho de no estar formalmente constituidos pasan a formar parte de una cartera de alto riesgo.
8. La mayoría de los microempresario del sector calzado no cumplen con los requisitos necesarios para solicitar préstamos en el sector bancario. Los programas de microcrédito han venido ha ser una alternativa de financiamiento para este sector.
9. Los programas de microcrédito están orientados a satisfacer las necesidades financieras de pequeños, medianos o microempresarios que no pueden adquirir fondos en la banca tradicional debido al tamaño de sus negocios y falta formalidad, ya que por lo general no están constituidos.
10. Las condiciones de financiamiento por medio de microcréditos, son similares a las de la banca tradicional, sin embargo, las instituciones dedicadas a este tipo de préstamos y esquemas de garantías compartidas con organismos o fundaciones internacionales permiten que dichas personas accedan a crédito.

- 11.** Las microfinanzas están enfocadas principalmente a ofrecer créditos de montos muy bajos, plazos cortos y tasas de interés altas por el riesgo que representa otorgar préstamos a este tipo de clientes.
- 12.** Si se hace un comparativo con las tasas de interés que cobran las instituciones financieras dedicadas a otorgar crédito al sector microempresarial, las cuales andan alrededor de 24% a 48%, con la tasa que cobra el sector bancario a este mismo tipo de cliente, existe una diferencia abismal pues las instituciones bancarias andan alrededor de 76% al 80% de interés anual por tratarse de una cartera de clientes de alto riesgo.
- 13.** Por lo general la metodología utilizada para otorgar los microcréditos es la conocida como grupo solidario, ya que las instituciones financieras obtienen mejor respuesta de pago que con los créditos individuales.
- 14.** A pesar de que existe una gran cantidad de microempresarios insatisfechos con los programas de microcrédito es importante destacar que una pequeña parte de este sector si ha obtenido los resultados esperados, pero esto tiene que ver en gran parte por el uso responsable que le han dado a los fondos obtenidos.
- 15.** La microempresa de los sectores vulnerables sigue encerrada en una economía informal y el uso de microcréditos, no muestra cambios relevante ya que las actividades están limitadas a una economía de subsistencia. Indudablemente, sólo con la entrega de microcréditos no será suficiente promover el crecimiento económico, pero por lo menos se logra que los grupos empobrecidos adquieran capital de trabajo.

VI. RECOMENDACIONES

1. Para garantizar que la implementación del microcrédito obtenga resultados eficaces, las instituciones microfinancieras deben incorporar servicios paralelos de asistencia técnica, seguimiento del desempeño, auditoria, regulación contable, evaluación, análisis de riesgos para que los fondos sean invertidos correctamente, además es necesario complementar los programas de microcrédito con otros tipos de herramientas como ser:
 - Acompañar la entrega de microcrédito con otros instrumentos financieros, que permitan a los microempresarios trabajar en mejores condiciones. Por ejemplo, entregar un seguro de salud mientras se paga la deuda, que respalde al beneficiario en caso de que, por enfermedad, no pueda trabajar y por tanto, no genere ingresos para pagar la deuda, sistemas de ahorro y capital para inversión en activos fijos.
 - Acompañar el apoyo financiero con otros instrumentos no financieros por ejemplo, la capacitación y comercialización de los productos. Con el objetivo de fortalecer y garantizar el desarrollo económico del sector microempresarial.
2. Generar acciones que permitan educar a los microempresarios sobre cómo endeudarse, promoviendo en ellos la capacidad de evaluación de las reales necesidades de la microempresa y su capacidad de pago. También es necesario promover habilidades adecuadas de inversión del microcrédito, para mejorar la rentabilidad del negocio.

3. En cuanto a las metodologías para colocar el microcrédito a disposición de los microempresarios, es necesario tener en cuenta tres aspectos importantes:

El primero, Otorgar un microcrédito exige un diagnóstico social previo para llegar al grupo objetivo ya que esta orientado a grupos o cartera de alto riesgo, es decir, a microempresarios en situación de pobreza; el segundo, es lograr que el microcrédito tenga un impacto en la microempresa y la familia; y el tercero, de carácter más institucional, es lograr tener un sistema de servicios de microcréditos sostenible en el tiempo, tanto en términos de costos operacionales, como el retorno de los créditos y eventualmente, diversificarlo y hacerlo crecer. Entonces, se propone apoyar a las microempresas de subsistencia que tienen un nivel mayor de autonomía y por ende, mayor potencial para salir adelante.

4. El Estado debe insertar el microcrédito en una estrategia integral de desarrollo económico y social. De esta manera se pueden crear programas de financiamiento que se apeguen a las posibilidades y necesidades de los microempresarios, estos cambios tienen que ir orientados a disminuir las tasas de interés, mejorar los montos y plazos otorgados.
5. Se considera imprescindible consolidar una red de instituciones microfinancieras que desarrollen un sistema o base de datos que permita a los microempresarios disponer de la información acerca de las instituciones financieras tanto pública, bancaria, ONGs entre otros, de los distintos servicios que presta, y del perfil de los usuarios que pueden acceder a dicho financiamiento, también es importante incrementar la diversificación de servicios para los microempresarios, compartir experiencias que puedan mejorar modelos y políticas de microcrédito.

6. Ampliar la cobertura de microcréditos, tanto en términos de segmentos específicos de la microempresa, especialmente, de los microempresarios de escasos recursos, como en términos territoriales, ya que en zonas especialmente rurales, todavía no se cuenta con oportunidades suficientes y adecuadas para acceder a este tipo de apoyo.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Andrea L. Findley, Katalysis Partnership, INC; “Microcrédito en Centro América” 2000.
- Andrés Lozano; “Análisis a la industria del Microcrédito” 2007.
- Ana Murillo Reina sub-secretaria del sector MIPYME de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), “Estudio del sector calzado” 2004.
- ASPPE/FIDE; “Política para el apoyo a la competitividad de las MIPYMES” 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) “Observatorio MIPYMES: Compilación Estadística para 12 países de la región” 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID); “Profundizando el Microcrédito Rural en la Región Central de Honduras” 2005.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “Una mirada a la estrategia de microempresa”.
- CENPROMYPE; “Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA: Grupos focales de Honduras” 2005.
- Comisión Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME); “Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras” 2002.
- Consejo Coordinador de Wisconsin con Nicaragua (WCCN) y La Institución FIDEG “Microcréditos positivos”.
- Escobar Bogotá, “El Impacto de la Microempresa Rural en la Economía Latinoamericana” 2000.

- Fideicomiso para el Desarrollo Local en Guatemala FDLG-, y La Cooperación Sueca Asdi; “Impacto de los programas de microcrédito”.
- Fundación para la Superación de la Pobreza; “Microcrédito para la pobreza” 2005.
- Fundamentos teóricos del microcrédito: http://imdosoc.org/plataforma/index.php?option=com_content&task=view&id=316&Itemid=52.
- HEGOA –Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea “Servicio de Apoyo a la Microempresa en Países en Desarrollo”.
- International Network of Alternative Financial Institutions INAFI – LA “Pobreza y Globalización en America Latina” 2006.
- Jorge Berezo; “Las microfinanzas en los países en Desarrollo” 2005.
- Marulanda y Otero, Acción International; “Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años, Visión y Características” 2005.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) “Programa de empleo para América Latina y el Caribe, PREALC”.
- Paredes; “Los Microcréditos” 2007.
- Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresas en América Central (Promicro)/OIT, Promocap de la Cooperación Técnica Alemana en Guatemala “La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos”.

- Rafael Cruz / Presidenta de La Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH).
- Tomás Miller-Sanabria; “El modelo latinoamericano de microfinanzas visto desde Adentro”.
- Vásquez de Francisco, González Cano; Fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación, “La micro y pequeña empresa Centroamericana; Motor de desarrollo de las economías” 2005.
- www.felaban.com/pdf/anx_honduras12.pdf
- http://www.rlc.fao.org/iniciativa/cursos/Curso%202005/3prog/4_6_1.pdf%20de+desarrollo+de+las+econom%C3%ADas&meta.
- <http://imdosoc.org/plataforma/index.php?option=comcontent&task=view&id=316&Itemid=52>

ANEXOS

I. Base de Datos

MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS RUBRO CALZADO								
Nº	NOMBRE DE LA EMPRESA	PROPIETARIO	ACTIVIDAD ECONOMICA	Nº DE EMPLEA.	MUNICIPIO	DIRECCION	TELEFONO	INFORMACION OBTENIDA
1	CALZADORA DEL NORTE	EDGARDO WU NUÑEZ	CALZADO	2	SAN PEDRO SULA	BO. CONCEPCION 2AVE. 5.E 8 9CLL	53-3471	INFOP
2	TALLER ARIES		CALZADO	2	SAN PEDRO SULA			INFOP
3	CALZADO BRONCO	JESUS FERNANDEZ	CALZADO	3	SAN PEDRO SULA	B. MEDINA, 12 CALLE, 5Y6AVE. #52A. S.P.S.	557-7129	INFOP
4	ZAPATERIA DUBON S. DE R.L.	MARTHA JULIA DUBON MURCIA	CALZADO	3	SAN PEDRO SULA	B. EL CENTRO 3-4-AVE. 5 S.P.S. CORTES	550-0774	INFOP
5	CLINICA DE CALZADO EL REY		CALZADO	3	SAN PEDRO SULA	SAN PEDRO SULA BARRIO CABAÑAS		INFOP
6	CLINICA DE CALZADO MIKE		CALZADO	3	SAN PEDRO SULA	S.P.S. 4 CALLE 2 Y 3 AVENIDA		INFOP
7	CALZADO DEL NORTE S.A. DE C.V.	JUAN RAMON SIERRA	CALZADO	4	SAN PEDRO SULA	BO. MEDINA, 5AVE.S.E. 10 CALLE, SPS.	57-2723	INFOP
8	CALZADORA OLIVER		CALZADO	4	SAN PEDRO SULA	4 CALLE, 6 Y 7AVE. BARRIO EL BENQUE	52-2719	INFOP
9	ZAPATERIA LETY		CALZADO	4	SAN PEDRO SULA	BARRIO CABAÑAS, 11 Y 12, 10 CALLE S.E.		INFOP
10	CALZADO LOANY	JULIO CESAR CARCAMO	CALZADO	4	SAN PEDRO SULA	MERCADO MEDINA		ANPROCALH
11	CALZADORA LAS TRES B		CALZADO	5	SAN PEDRO SULA	BO. EL CENTRO 5AVE. ENTRE 5 Y 6		INFOP
12	TALLER DE ZAPATERIA		CALZADO	5	SAN PEDRO SULA	SAN PEDRO SULA, BARRIO CONCEPCION		INFOP
13	TALLER DE ZAPATERIA TANYS		CALZADO	6	SAN PEDRO SULA	BARRIO CABAÑAS, 10 CALLE S.E. 13Y14 AVE. #136	54-3843	INFOP
14	CALZADO MICHELL	SAMUEL EDMUNDO SANCHEZ	CALZADO	6	SAN PEDRO SULA	COL. SATELITE, BL. 42, CASA 23,	52-8316	ANPROCALH
15	ZAPATERIA MENDOZA	JUAN DE DIOS ZUNIGA	CALZADO	7	SAN PEDRO SULA	BO. MEDINA, 12CLL.4-5AVE S.E. #28		INFOP
16	ZAPATERIA ESPERANZA	JOSE BENJAMIN ZUNIGA	CALZADO	7	SAN PEDRO SULA	BO. MEDINA, 3-4AVE, 14CLL, S.E.		INFOP
17	FABRICA DE CALZADO HNDS. SOCIOS ACTIVOS, S.RL	JUAN DE DIOS ZUNIGA	CALZADO	7	SAN PEDRO SULA	BO. MEDINA, 14CLL 3-4AVE. #2		INFOP
18	CALZADO DE SULA, S. DE R.L.	REYNA ROSA CASTILLO MIRANDA	CALZADO	7	SAN PEDRO SULA	B. EL CENTRO. 3Y4AV. PROLONG. PAS. VALLE	53-1520	INFOP
19	FABRICA DE CALZADO JAIR	ARTURO ZUNIGA MENDOZA	CALZADO	8	SAN PEDRO SULA	B-9 AVE,16 CLL.S.O. SAN PEDRO SULA		INFOP
20	TALLER DE CALZADO		CALZADO	9	SAN PEDRO SULA	2 CALLE 4AVE. S.E. CONCEPCION		INFOP
21	FABRICA DE CALZADO NORA	JAMIL KAFFIE	CALZADO	10	SAN PEDRO SULA	AVE. CIRCUNVALACION, FTE. A ALCON	53-0848	INFOP
22	CALZADORA DAMARIS		CALZADO	10	SAN PEDRO SULA	PASAJE 1º DE MAYO #604 17-18 CALLE	54-1968	INFOP
23	CALZADO LA MEJOR	ALBA EUNISE	CALZADO	12	SAN PEDRO	5 AVE.4 CLL.S.O.	53-1520	INFOP

56	GRAN ZAPATERIA	AMARILLO MAYANE	CALZADO		SAN PEDRO SULA	SAN PEDRO SULA	554-4473	ADIIHCAS
24 57	DON JUAN, S. DE R.L.	AUGUSTO MARIO GARCIA ENAMORADO	CALZADO	15	SAN PEDRO SULA	BO. BARANDILLAS 8CLL, 4-5AVE. #426	57-8113 556-6232	INFOP ADIIHCAS
58 25	CALZADO SAN CARLO	JAIMES RAFAEL FERNANDEZ	CALZADO	20	SAN PEDRO SULA	B. EL BENQUE, 8 AVE. 6Y7 CALLE, S.P.S.	550-4756	ADIIHCAS INFOP
59		AYALA MICHELLE LAS ABELARDO	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
26		MIGUEL FERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
60		FERNANDEZ GARCIA	CALZADO		SAN PEDRO SULA		554-5572	ADIIHCAS
27		NOE CANALES ALEX	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
61		PERDOMO HERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA		554-0343	ADIIHCAS
28		MADRID RENE HAZ ANTONIO	CALZADO		SAN PEDRO SULA		554-2259	ADIIHCAS
63		ALFONSO HERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
30		ALFONSO HERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA		554-0164	ADIIHCAS
64		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA		554-0056	ADIIHCAS
31		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
65		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
32		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
66		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA		565-7569	ADIIHCAS
33		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
67		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
34		LOPEZ LOPEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA			ADIIHCAS
68 35		FERNANDO MARRON GAGA	CALZADO		SAN PEDRO SULA	COL. MONTEFRESCO	554-4473	CERTEC ADIIHCAS
69		WILFREDO HERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA	COL. SUYAPA CHAMELECON	903-9589	ADIIHCAS
37		GERMAN ALFONSO	CALZADO		SAN PEDRO SULA	COLONIA FLOR DEL VALLE 21		ADIIHCAS
70		HERNANDEZ MATAMOROS	CALZADO		SAN PEDRO SULA	CALLE, 14Y15 AVE. # 1	554-0160 554-2859	CERTEC ADIIHCAS
38		HERNANDEZ FERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA	12 CALLE, 7Y8 AVENIDA #34	557-7129	ADIIHCAS
39		HERNANDEZ FERNANDEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA	12 CALLE, 7Y8 AVENIDA #34	557-7129	ADIIHCAS
72		HUMBERTO ENAMORADO	CALZADO		SAN PEDRO SULA	B ARRIO MEDINA 6 AVENIDA, 10 CALLE	554-0343	ADIIHCAS CERTEC
41		PERDOMO MARTINEZ	CALZADO		SAN PEDRO SULA	AVE. CERVANTES, DE HACIENDA		ADIIHCAS
1 42	CALZADO SHALOM	CUKIEN LEYBA GONZALES	CALZADO	2	TEGUCIGALPA	FTE. MINISTERIO DE HACIENDA	50-4756	INFOP ADIIHCAS
2 43	ZAPATERIA VALLE	JAVIER FERRER	CALZADO	2	TEGUCIGALPA SULA	COMAYAGUELA	557-3705	INFOP ADIIHCAS
44	CALZADO JARED	AUBREO HERNANDEZ	CALZADO	2	TEGUCIGALPA SULA	COL. 3 DE MAYO, CALLE 3, CASA 2326	999-9424	ANPROCALH
45 4	CALZADO DANDY	ALBERTO SALOMON BANCAS	CALZADO	2	SAN PEDRO SULA TEGUCIGALPA	COL. SOTO, PULPERIA EL REY, CALLE PRINCIPAL		ADIIHCAS ANPROCALH
46		GUTIERREZ JOSE RAMON	CALZADO	2	SAN PEDRO SULA	COL. ALEMAN, BL. B. 3ETA, FRENTE SALON TESTIGOS		ADIIHCAS
47	MISTER WILLIANS	VILBERTA RIVERA JORGE	CALZADO		TEGUCIGALPA SULA	JEHO.1701		ANPROCALH
48		TABORA ROSA ELIZABETH	CALZADO	2	SAN PEDRO SULA	COL. ALDEA SUYAPA, SECTOR NORTE, 12 AVE. CASA 6453		ADIIHCAS
49	CALZADO RACHELH	OLIVIA ZAVAYEDA	CALZADO	2	TEGUCIGALPA SULA	SUYAPA, SECTOR NORTE, 12 AVE. CASA 6453		ANPROCALH
50		JUAN CARLOS SERGIO	CALZADO		SAN PEDRO SULA	COL AYESTAS, CALLE PRINCIPAL, CASA 1852		ADIIHCAS
7 51		FRANCISCO ESCOBAR	CALZADO	2	TEGUCIGALPA SULA	BARRIO MORAZAN, IGLESIA SAN MARTIN DE	554-1403	ADIIHCAS
52 8 53		JUAN RAMON ALTAMIRANO ROBERTO AVILIZ ORANTES	CALZADO	2	SAN PEDRO SULA	PORRES CASA 220	554-2089	ADIIHCAS ANPROCALH ADIIHCAS
54		JULIO VALENZUELA	CALZADO		SAN PEDRO SULA	COLONIA ISRAEL NORTE,		ADIIHCAS
9 55	LIVINGTHONE	HUMBERTO BONES MACHADO	CALZADO	2	TEGUCIGALPA SULA	COMAYAGUELA		ANPROCALH ADIIHCAS

31	CALZADO LA PALMA CALZADO MICHELL	MIGUEL RUBEN GARCIA CALZAD CACERES	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	B. EL CENTRO CALLE AYBONS, CT. CASABUQUE		ANPROCALH
11	CALZADO DE MAJESTAD	ROBERTO ALEJANDRO FURCIOS	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COMERCIALES CALLE 13 N. SE.	237-1887	ANPROCALH
32	CALZADO CAROLINA REPOSTERIA DE	ROBERTO ALEJANDRO FURCIOS	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COMERCIALES CALLE 13 N. SE.		ANPROCALH
12	CALZADO LA ITALIANA	SOSA	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	LOS ALDRES AV. LIBERTAD	238-0205	ANPROCALH
33	CALZADO NOHEMY GINA	JUAN RAFAEL MANUELA DE JESUS	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COMERCIALES CALLE 13 N. SE.		ANPROCALH
13	CALZADO UNIDAD	GASTILLO	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COMERCIALES CALLE 13 N. SE.		ANPROCALH
34	CALZADO REPARADORA DE KAMADANA CALZADO Y	CARLOS PEÑA ESTRADA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	MONTEPEREZ 202 SOCORRO, 10 AVE	237-5537	ANPROCALH
14	CALZADO REPARADORA DE KAMADANA CALZADO Y	CARLOS PEÑA ESTRADA	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL ELIAS CENTRO		ANPROCALH
35	CALZADO REPARADORA DE KAMADANA CALZADO Y	CARLOS PEÑA ESTRADA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL ELIAS CENTRO		ANPROCALH
36	TALLER DE ZAPATERIA MIRIAN	ANTONIO NUÑEZ	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COLLE #33E. FERRERO, BL. 2 COMUNIDAD LA ZONA 2, CALLE		ANPROCALH
37	ZAPATERIA GERMAN	SANCHEZ TIMOTEO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL COL. 21 DE	237-6199	ANPROCALH
16	CALZADO DANE	ANTONIO HERNANDEZ S.	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	FERRERO, ZONA 2, PRINCIPAL		ANPROCALH
38	CALZADO NICOL	ALEX ANTONIO Y RUIZ	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL SOE 1 CALLE	223-7473	ANPROCALH
17	CALZADO HECTOR	ESCOBAR	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	1 AVE. CASAS ZONA		ANPROCALH
39	CALZADO ADOLFOS TALLER OSIRIS	REYES CARLOS	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	INDUSTRIAL 4 AVE. CASAS	223-5977	ANPROCALH
19	SICARELLY	SANTOS ALEJANDRO ABELINO CORTES C.	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COL. CANAAN, ZAPOCOTEN CARRETERA		ANPROCALH
40	CALZADO ARTESANIA INDUSTRIA	HERNAN HERNANDEZ PONCE	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL CALLE PATONAL		ANPROCALH
20	CALZADO ARTESANIA INDUSTRIA	HERNAN HERNANDEZ PONCE	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	PRINCIPAL CALLE PATONAL		ANPROCALH
41	HONDURENA DE CALZADO INHSA.	GRADIS JUAN RAMON	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	4 CASA 3 COLONIA SMITH, BARRIO EL PERPETUO	223-4909	ANPROCALH
21	CALZADO ESTHER	HERNAN MANUEL RIVAS	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	SOBARRIO MS. 12 CALLE 12 A		ANPROCALH
42	CALZADO ESTHER	HERNAN MANUEL RIVAS	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	SOBARRIO MS. 12 CALLE 12 A		ANPROCALH
22	CALZADO SIL LIE	VALLADARES JUAN PÉREZ	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COL. CASAS CALLE PRINCIPAL		ANPROCALH
43	CALZADO DAVID	FLORES EDGARDO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	FRANCISCO FRANCO		ANPROCALH
23	CALZADO DAVID	ZUNIGA LUNA	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	FRANCO SECTOR 4, BA. 3, CARRIZO 21		ANPROCALH
44	CALZADO DELMI	CARLOS HUMBERTO SERDEY OMSI.	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	MORAZAN, CALLE COL. BENDITO SENDERO MOROCEL, CASA 1B11	239-0480	ANPROCALH
25	CALZADO SIDARI	JAVIER FRANCO	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	COL. AYESTAS 23 CALLE CASAS		ANPROCALH
45	CALZADO JAVIER	FRANCO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. AYESTAS 23 CALLE CASAS		ANPROCALH
26	ZAPATERIA EUCEDA	MONTENEGRO ROMEL DANIEL	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	CALLE PRINCIPAL BARRIO EL CENTAVO 8 AVE.		ANPROCALH
46	CALZADO AMADOR	ROMERO RICARDO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	4 BARRIO BELLA VISTA NORTE, AVE		ANPROCALH
27	CALZADO AMADOR	DURON AMADOR RODRIGUEZ	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	4 BARRIO BELLA VISTA NORTE, AVE		ANPROCALH
47	CALZADO HECTOR	OSCAR ANNILFO EGUIBAR	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. CONCEPCION, 1 CALLE CASAS 213 AVE. 6 Y 7 CALLE, CASA 026 ESTILOS		ANPROCALH
48	CALZADO YOLANY ZAPATERIA TIVO	OSCAR MARIO DIAZ GARCIA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	CALLE PRINCIPAL CALLE 11 Y 12	222-0461	ANPROCALH
29	CALZADO YOLANY ZAPATERIA TIVO	OSCAR MARIO DIAZ GARCIA	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	CALLE PRINCIPAL CALLE 11 Y 12		ANPROCALH
49	CALZADO ZORAVA	CALIXTO ARMANDO VEGAS	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	9, CASA 1121 SAN JOSE DE LA MERCADERIA 58 AMERICAS,	236-3638	ANPROCALH
30	CALZADO ZORAVA	CALIXTO ARMANDO VEGAS	CALZADO	3	TEGUCIGALPA	9, CASA 1121 SAN JOSE DE LA MERCADERIA 58 AMERICAS,		ANPROCALH
50	CALZADO TONY	GIMENEZ	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	PUNTE CARIAS COL. 3 DE MAYO,		ANPROCALH

		ANTONIO VARELA TORRES				SECTOR 4, BL.2, CALLE 8, CASA 2260		
51		OSCAR ROGELIO GOMEZ LOPEZ	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. TOROCAGUA		ANPROCALH
52		JOSE DAVID FLORES SOTO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, ENT. PRINCIPAL 1 CLL		ANPROCALH
53	CALZADO VARELA	JOSE ORLANDO VARELA TORRES	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, SECTOR 4, BL.2, CASA 2240		ANPROCALH
54	CALZADO DASSMAC	ASAEL BARAHONA TURCIOS	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	BA. BUENOS AIRES 1 CUADRA ARRIBA ARCASA CLL PR. C4235		ANPROCALH
55	CALZADO DANIA	RICARDO ANTONIO GONZALES	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	TALLERES PUENTE CARIAS		ANPROCALH
56	CALZADO YEPANIEL O-ROCECHI	CARLOS HUMBERTO MARTINEZ CHI.	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL COFRADIA, CASA 2367		ANPROCALH
57		MANUELA TORRES MAIRENA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COLONIA CARRIZAL		ANPROCALH
58		LEANDRO FRANCISCO RODRIGUEZ C.	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	LOMAS DEL NORTE		ANPROCALH
59	ZAPATERIA ELMER	ELMER ADALID VALLADARES ESCOTO	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. AYESTAS FRENTE IGLESIA PROFECIA CASA 441		ANPROCALH
60	ZAPATERIA BAJURTO	JESUS BAJURTO REYES	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. SAN CRISTOBAL MEDIA CUADRA PULP. YAMILETH CLL PR.		ANPROCALH
61		PABLO VLADIMIR RAMIREZ	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	BARRIO CIPILE 7 Y 8 AVE. CALLE 4		ANPROCALH
62	EXCLUSIVOS CANAN	JOSE SANTOS CANAN	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. CANADA, BLOQUE A, FRENTE EXPENDIO GLORIAS, CASA B		ANPROCALH
63	CALZADO BOQUIN	PEDRO PASCUAL BOQUIN MUNGUIA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	BARRIO BELEN, CALLE 12, CASA 1401		ANPROCALH
64	ZAPATERIA CRUZ	JUAN RAFAEL CRUZ LOPEZ	CALZADO	4	TEGUCIGALPA	COL. EL PEDREGAL, PEATONAL 5, BLOQUE 3, CASA 526	234-3523	ANPROCALH
65	UNION MANUFACTURERA DE CALZADO, S.A.	BENDECK NAZRY	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	RECOMENDADA A FABRICA DE CALZADO	233-1000	INFOP
66	FABRICA DE CALZADO CRISOL	ARNULFO URRUTIA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	B. CONCEPCION, 1-2 CLL. 2 AVE COMAYAG.	237-2376	INFOP
67	TALLER DE ZAPATERIA CRISTY	JOSE MEDARDO MEJIA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. LAS AMERICAS, 1AVE. #1956, COMAYAG.		INFOP
68	INDUSTRIAS MANUFACTUR. DE CALZADO DIPLAST	PAOLO DICUNIA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. LA HAYA, 1CLL. FTE. MERC. MAYOREO	223-3172	INFOP
69	INDUSTRIAS DE CALZADO	OSCAR ARMANDO	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. CERRO GRANDE Z-2 B-32A	224-4597	INFOP

	PALACIOS, S. DE R.L.	PALACIOS				1RA, CLL,		
70	CALZADO RASECHI	RAMON SERVELLON CHIRINOS	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO EL PORVENIR, CALLE PRINCIPAL	222-7032	ANPROCALH
71		JOSE CARLOS MINEROS HECH	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO CONCEPCION, 7AVE. CALLE 6Y5		ANPROCALH
72	CALZADO KINDUY	JORGE ALBERTO CALONA RIVERA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. SMITH CALLE PRINCIPAL, CASA 4703	223-4479	ANPROCALH
73	O.A.L.A.	OSCAR A. LARA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. CANADA, 2DA AVE. CALLE PEATONAL 5, CASA 2819	223-6140	ANPROCALH
74	CALZADO VARELA	EUDORO DE JESUS VARELA SANDOVAL	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO CALLE PRINCIPAL, ZAPOTE NORTE		ANPROCALH
75	CALZADO PATY	ROBERTO ARNULFO JUANES	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. SOTO, 3AVE, CALLE 3		ANPROCALH
76	CALZADO HARVEY	CARLOS ALEJANDRO DOMINGUEZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. SOTO, 3AVE, CALLE 3		ANPROCALH
77	JOSE CECILIO	JOSE CECILIO LOZANO ROMERO	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO LA HOYA, CALLE JUAN RAMON MOLINA, CASA 1020	238-5753	ANPROCALH
78	CALZADO SALINAS	RENE SALINAS	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	B. LA HOYA, AVE JUAN R. MOLINA, CLL SALVADO CORLETO C801		ANPROCALH
79	TACOS DE FUFBOL	RIGOBERTO ZELAYA CRUZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA, CALLE 7 Y8 CASA 733		ANPROCALH
80	INVERSIONES LAGOS	UMAR ORLANDO MARTINEZ PINEDA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. QUEZADA, AVE. EL EMBROLLO, CLL PRINCIPAL CASA 1136	39-0986	ANPROCALH
81	CALZADO PRESIDENTE	FABRICIO SOTO JIMENEZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. SOTO, CASA 412		ANPROCALH
82	CALZADO YESSENIA YASELIL	JUAN DIAZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, CALLE 1, CASA 2128		ANPROCALH
83	CALZADO TONY	DILIA TORRES TORRES	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. ZAPOTE CENTRO. BL. 23, CASA 244		ANPROCALH
84		JOSE MABEL FLORES GARCIA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. LOS PROFESORES, CALLE PRINCIPAL, CASA 1530		ANPROCALH
85	CALZADO WENDY	RIGOBERTO JUAREZ MAIRENA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO GUADALUPE AVE 2Y3, CALLE 2, CASA 210		ANPROCALH
86	CALZADO KEOS JUNN	TOMAS GARCIA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. NUEVA ESPERANZA, BL.1, ZONA 1, CASA 9		ANPROCALH
87	CALZADO PERDOMO	OSMIN PERDOMO	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. OSCAR A FLORES, SECTOR 1, CASA 203		ANPROCALH
88	CALZADO MEDINA	REINALDO MEDINA BARAHONA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO BELLA VISTA, 9Y10 CALLE, CASA 1254		ANPROCALH
89	CALZADO JONESSA	JOSE NEPTALI SANCHEZ HERNANDEZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL CAMPO CIELO, CLL PRINC. CASA 2 CERCA		ANPROCALH

90	CALZADO SAN	SANTIAGO BUSTILLO AYALA	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	ESC. SAN MARTIN COL. 3 DE MAYO, AVE 25. CALLE 8, CASA 2018	223-7619	ANPROCALH
91	CALZADO PRINCIPE	SANTOS EMETERIO CERRATO V.	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. OSCAR A. FLORES, 2DA. CALLE, CASA 506		ANPROCALH
92		ALEXIS ALIRIO AMADOR	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, CALLE PRINCIPAL, 1RA. CALLE, CASA 484		ANPROCALH
93	CALZADO MA-YA	MOISES MARADIAGA LOPEZ	CALZADO	5	TEGUCIGALPA	BARRIO MORAZAN, CALLE MARAITAS, CASA 1430		ANPROCALH
94	CALZADO CLAUDIA	JOSE GUMERCINDO HERRERA VALLADARES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. LAS MERCEDES, 2 AVE. 1 CLL.	238-0051	INFOP
95	TALLER ALY GABY		CALZADO	6	TEGUCIGALPA	BARRIO EL CHILE	222-3694	INFOP
96	ZAPATERIA ROQUE		CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COMAYAGUELA, M.D.C.	223-6474	INFOP
97	CALZADO URIEL	FELIPE URIEL CARRASCO LOPEZ	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	BARRIO BELEN COMAYAGUELA		ANPROCALH
98	SHOE COMBOYS	JOSE MANUEL DONAIRE CACERES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	BARRIO CONCEPCION, 7 AVE, 6Y7 CALLE, CASA 609		ANPROCALH
99	CALZADO FLORES	GUSTAVO ADOLFO FLORES GARCIA	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. SOTO, CASA 1009		ANPROCALH
100	CALZADO SANDY	LEONIDAS VELASQUEZ SUAZO	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. GUAMILITO, 14 AVE. CASA 425		ANPROCALH
101	CALZADO NESTER	WILBER ANTONIO MEJIA PEREZ	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA NORTE, CALLE PRINCIPAL, CASA 426		ANPROCALH
102	CALZADO SORITA	RAMON ESCOBAR RODRIGUEZ	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERICAS COL. AYESTAS CASA 471		ANPROCALH
103		ANGEL DAVID CACERES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. INDEPENDENCIA BL. 3, CALLE 3, CASA 29		ANPROCALH
104	CALZADO WILMER	MAURO RUFINO ARMIJO URBINA	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, BLOQUE 1, SECTOR 3, CALLE PRINC. C 460	237-7689	ANPROCALH
105	CALZADO JEUVÉ	SANTIAGO DE JESUS FLORES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA NORTE, LOTE 11, CALLE PRINC. CASA 406		ANPROCALH
106	CALZADO JOLUC	JOSE LUIS CALIX	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	BARRIO LOS PROFESORES, CALLE PRINCIPAL		ANPROCALH
107	CALZADO JAEDFOL	FRANCISCO JAVERI FOLOFO REYES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COL. KENNEDY, GRUPO 20, BL. 15, CASA 5		ANPROCALH
108	CALZADO JUNIOR	OSCAR EFRAIN ALVARADO	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	BRISAS DE OLANCHO 1AVE, BL D, SECTOR 3 CASA 6		ANPROCALH
109	CALZADO GERMANY	RAMIRO ALEMAN	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	HATO DE ENMEDIO, BL9,	231-2870	ANPROCALH

128	CALZADO Y ZAPATERIA LOPEZ	OMAR ARMANDO LOPEZ	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	SECTION MAGDALENA NORTE BLOQUE 2001		ANPROCALH
110	CALZADO PITO	JOSE ANTONIO RIVERA	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COLONIA BENA VISTA 141 AVE,		ANPROCALH
129	CALZADO AMERICAN	ANTONIO LANZA FRANCISCO	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	CALLE 10Y11 COL. BELLA VISTA, CASA 820		ANPROCALH
111		OSCAR	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	AYESTAS, CALLE 9, COLONIA CASAS 88		ANPROCALH
130	CALZADO BENORS	ESOBAR C. GINESTA	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	PONCIPACABA FLORES, CASA 52		ANPROCALH
112	CALZADO GEMINIS	SAMITAS ANDRES	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	300. SECTOR DEL BUQUE		ANPROCALH
131	FABRICAS CRISOL	MARIBEL URRUTIA	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	BLOQUE BARRIO CONCEPCION, 1 Y 2	223-0464	ANPROCALH
113	CALZADO BIANCA	JULIO CESAR MARTINEZ	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COCAJOMAS DEL PEDREGAL,		ANPROCALH
132	ZAPATERIA PAULINJA DAYOR	AUGUSTO MANGUEZ	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	TALLE ARRIBANTE PEREASO		ANPROCALH
114	ZAPATERIA ALEX	JESUS SOSA	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	SOBORRO, 12 AMORILLAN LEON BOMBOS CLL.	238-8499	ANPROCALH
133	CALZADO ALFREDO COLOSO	CENENO ALFREDO GARCIA	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	SOBORRO, 12 AMORILLAN LEON BOMBOS CLL.		ANPROCALH
115	CALZADO CELIA	AMANDO	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	CRUCITAS, 14 AV. BARRO COSLE		ANPROCALH
134	MARIA CALZADO PONY	DOMITILLO ESPINAL	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	PROFESORES, CALLE PONS, 1 SUPERY ROSALE,	223-8216	ANPROCALH
135	CALZADO DIONEG	EVER ADAN MARIQUIN	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	CASAS 207		ANPROCALH
116	IMPERIO O	RODRIGUEZ	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	COERGANILAS, 14 AMERICAS, 401	223-2933	ANPROCALH
136	CALZADO CRISTAL	GUSTAVO MARADIAGA	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	COENOTCARONA PUERTO CABA 2, 3	238-4872	ANPROCALH
117	CALZADO GAMAL	JORGE LAFOS ALBERTO	CALZADO	6	TEGUCIGALPA	CASA 356, 1 CALLE EN COL. BUENA	237-5114	ANPROCALH
137	ZAPATERIA FRANCIS	MALDONADO JUAN RAMON	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	VENTURA, ATRAS CUIL MERIS MOR		ANPROCALH
118		SANCHEZ RODRIGUEZ FRANCISCA	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	POLE CASAS 19	223-6954	INFOP
138	CALZADO HEDY	ESPINOZA JOSE CALLEB	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	BARRIO COPILE		ANPROCALH
119	CALZADO CRISOL	BARAHONA	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	TEGUCIGALPA 2 AV. 17 Y 2	237-2376	INFOP
120	CALZADO YANISSE	CARLOS EDUARDO FRANCISCO LOPEZ ZELAYA ROMERO	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	COL LAS MERCEDES 3 AVE. 2 CALLE CASA 1780	223-9448	ANPROCALH
140	CALZADO GEORGE LUIS	MIGUEL ENRIQUE GARCIA	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	BARRO PONS SANCTO BARRIO CALLE PRINCIPAL		ANPROCALH
141	CALZADO JAIR	ANDRADE	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	COALBE, MAYO, BARRIO BECAS		ANPROCALH
122	CALZADO ZAPATA	CHAVEZ RENE ZAPATA RAMOS	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	AVE. 230 E 12, CASEROS		ANPROCALH
142	CALZADO JUNIOR	JOSE EFRAIN	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	POENTES CAJAS ENRIQUE ROSA,		ANPROCALH
123	ESCLUSIVO CALZADO MERCY	LUIS ANIBERTO MOLINA	CALZADO	7	TEGUCIGALPA	BARRIO GLAS	235-0373	ANPROCALH
143	CALZADO AUDIA COLORADO	JOSE CRISTOBAL GUMES CINDO HERRERA DURON	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	MERCEDES MAYO, CALLE PRINCIPAL,	238-0051	ANPROCALH
125	CALZADO ISBETH	JOSE ALBERTO RIVAS RAMOS MARADIAGA	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	COLOBEZAR VISTA NOROCCIDENTAL PRINCIPAL CASA 6	238-7355	ANPROCALH
126	CALZADO CRISTI CALZADO REYES BARON	JOSE MEBARDO REYES SOSA PAGOAGA	CALZADO	8	TEGUCIGALPA	COL COBRENSA 19 MERCEDES JUNE 10 BARRIO CASAS 1286	237-7089	ANPROCALH
128	ZAPATERIA CALZADO BENI Y PALACIOS INDUCAPA	BENIGNO ARAGONZ PALACHON	CALZADO	9	TEGUCIGALPA	COJPAOS, PROFESORES, SECTOR 4, CASA 1	237-1767	ANPROCALH

						PRINCIPAL CASA 610		
147	CALZADO GOMEZ	OMAR ALFONSO GOMEZ LANZA	CALZADO	9	TEGUCIGALPA	COL. RODRIGUEZ, 9 AVE. CALLE 21, CASA 2002	238-1502	ANPROCALH
148	CALZADO DINOR	JOSE RAFAEL PONCE PONCE	CALZADO	9	TEGUCIGALPA	COL. CAMPO CIELO, 1 AVE. 3RA. CALLE, CASA D6		ANPROCALH
149	CALZADO WALTER	ANGEL ANTONIO MUNGUIA	CALZADO	9	TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERICAS, PUERTO 9,	237-8203	ANPROCALH
150	CALZADO RITAS	FRANCISCO ANTONIO CASTELLANO	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. AYESTAS, CALLE PRINCIPAL CASA 1816		ANPROCALH
151		ADAN ENRIQUEZ AREVALO	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERICAS, COMAYAGUELA		ANPROCALH
152		RAUL ANTONIO ANTUNEZ	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA, CALLE PRINCIPAL		ANPROCALH
153	CALZADO PIEL	CARLOS ROBERTO ZELAYA CASTRO	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. 21 DE FEBRERO, ZONA 2, BLOQUE 5, CASA 6		ANPROCALH
154	CALZADO KAREL	FRANCISCO JAVIER GARCIA SIERRA	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. AYESTAS TERMINAL DE BUSES PROFESORES C1551		ANPROCALH
155	CALZADO CRUZ	HUBERTO CRUZ VARELA	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. ZAPOTE CENTRO CALLE 1, CASA 146		ANPROCALH
156	CALZADO LOBREZI	ANTONIO VARELA GONZALES	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COLONIA NUEVA ERA, BL.F. 1RA. ETAPA, CASA 6		ANPROCALH
157	CALZADO GEORGES	JORGE ALBERTO LOPEZ	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA, AVE 8Y9, CALLE 9 DIAGONAL, CASA 864	238-1513	ANPROCALH
158	MRS. ANDREA	LUCIANO LOBO	CALZADO	10	TEGUCIGALPA	COL. BARRIO BELEN, AVE. 14, CALLE 11, CASA 1448	238-1109	ANPROCALH
159	INVERSIONES FLAMINGO	JOSE RAMON BENITEZ	CALZADO	11	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, SECTOR 3, CALLE PRINCIPAL CASA 2216	223-6657	ANPROCALH
160	CALZADO ESTEBEN	CARLOS HUMBERTO REYES CRUZ	CALZADO	11	TEGUCIGALPA	B. PERP. SOCO, FRENTE BILLARES BELLA VISTA, CASA 1113-927		ANPROCALH
161	CALZADO SILOE	JOSE ROBERTO MEDINA CACERES	CALZADO	11	TEGUCIGALPA	COMAYAGUEL 8AVE, 9Y10 CALLE CASA 9245		ANPROCALH
162	CALZADO RAMOS	FRANCISCO ANTONIO RAMOS R.	CALZADO	11	TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERICAS, PUENTE CARIAS		ANPROCALH
163	CALZADO SCARTES	MARIO ROLANDO PEREZ	CALZADO	12	TEGUCIGALPA	BARRIO CRUCITAS, 14 AVENIDA, CALLE 9, CASA 808	998-5504	ANPROCALH
164	CALZADO K-KOLOB	ELBERTO ALFONSO ZAVALA	CALZADO	12	TEGUCIGALPA	COL. LAS BRISAS, MERCADO ALVAREZ, N°390		ANPROCALH
165	CALZADO TOM BOY	RAMON VELASQUEZ SALGADO	CALZADO	12	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA NORTE, AVE 1, CALLE DE GRADAS, CASA	237-0863	ANPROCALH

						420		
166	EVO ORIGINAL	GILBERTO EVO ROMERO	CALZADO	13	TEGUCIGALPA	BARRIO GUAMILITO ENTRADA PUENTE CARIAS	238-4101	ANPROCALH
167	CALZADO SAMUEL	JOSE A. AMAYA	CALZADO	13	TEGUCIGALPA	COL. LA HOYA, AVE. 5. CALLE 4, CASA 2220	237-7118	ANPROCALH
168	ZAPATERIA YEFRY	SADIA VIOLETA MEJIA	CALZADO	14	TEGUCIGALPA	COL. PEDREGAL CASA 1, FRENTE COOPERATIVA SAGRADA FAM.	234-0680	ANPROCALH
169	CALZADO YENY	REINALDO ANTONIO AVILA ANDINO	CALZADO	14	TEGUCIGALPA	COL. EL PEDREGAL, PEATONAL 7, CALLE EMPEDRADA	233-7473	ANPROCALH
170	CALZADO FLAMINGO. S. DE R.L.	OSCAR H. MARTINEZ PINEDA	CALZADO	15	TEGUCIGALPA	B. SIPILE, 8-9 AVE. 2 CLL. COMAYAGUELA	237-4180	INFOP
171	PIEL Y CALZADO		CALZADO	15	TEGUCIGALPA	6 AVE. ENTRE 17-18 CALLE BO. VILLA ADELA		INFOP
172	CALZADO NAHARA	JUAN JOSE RAMON VILLELA FLORES	CALZADO	15	TEGUCIGALPA	COL. EL PEDREGAL, PEATONAL, B-23, CASA 22	234-2036	ANPROCALH
173	TECNOLOGIA DE CALZADO, S.A. C.V. (TECALSA)	DANIEL BENITEZ	CALZADO	16	TEGUCIGALPA	COL. EL PEDREGAL, EDIF. CAPRISA	233-1372	INFOP
174	CALZADO LINN-BEL	MARIA DEL CARMEN ZUNIGA	CALZADO	16	TEGUCIGALPA	BARRIO LAS CRUCITAS, AVE 13, CALLE 7 Y 8 CASA 770	237-3565	ANPROCALH
175	DISTRIBUIDORA CHICAGO	ELISEO MARTIN AGUILAR	CALZADO	16	TEGUCIGALPA	COL. CENTENO 2, CALLE PRINCIPAL CASA 520		ANPROCALH
176	CALZADO FRANCIS	PEDRO AMADOR SALGADO	CALZADO	16	TEGUCIGALPA	COL. CARRIZAL 2, 1AVE, 2DA. CALLE, CASA 210	238-2012	ANPROCALH
177		JULIO CESAR OLIVA	CALZADO	16	TEGUCIGALPA	COL. BELLA VISTA NORTE, BARRIO EL CHILE, 1AVE. CLL PRINC.		ANPROCALH
178	REPARADORA NANCY	MARIO GERMAN REYES DURON	CALZADO	18	TEGUCIGALPA	BARRIO LAS CRUCITAS, 14 AVE. CASA 518	223-2793	ANPROCALH
179	CALZADO FLAMINGO	OSCAR HUMBERTO MARTINEZ PINEDA	CALZADO	18	TEGUCIGALPA	BARRIO SIPILE, AVE. 8Y9, CALLE 3, CASA 821	237-4180	ANPROCALH
180	MRS. ANDREA		CALZADO	19	TEGUCIGALPA	BO. BELEN 1/2 CUADRA ATRAS DE LA POSTA		INFOP
181	ISAIAS 40:31	RICARDO CERRATO	CALZADO	20	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, CALLE PRINCIPAL, CASA 389	223-7533	ANPROCALH
182	CALZADO SANDEY	JORGE ALBERTO ZUNIGA CABRERA	CALZADO	20	TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO. BL3, CASA 326		ANPROCALH
183	MANUFACTURAS GEORGE'S	JORGE ALBERTO LOPEZ	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. BELLA VISTA, COMAGUELA, 9CLL. 8-9AVE. #864	238-5938	INFOP
184	CALZADO ROLAND 2	OSCAR FUENTES FUNES	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. LAS CRUCITAS, 14AVE. 8CLL. CASA #855	223-7208	INFOP
185	CALZADORA CENTROAMERICANA	SANTOS ANDRES	CALZADO		TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERICAS,	238-6222	

		MUNGUIA				PUESTO #1		
186	CALZADO COPANTL	MARIO RODRIGUEZ MUNGUIA	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. VILLA ADELA, COMAYAGUELA, 6AVE. 17-18CLL.	225-4133	INFOP
187	CALZADO AMERICAN	JAVIER ANTONIO LANZA	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. BELLAVISTA, COMAYAGUELA, 9AVE, 10-11 CLL8678	237-3945	INFOP
188	CALZADO KENNET BOY	VICTOR MANUEL LOPEZ FLORES	CALZADO		TEGUCIGALPA	MERCADO LAS AMERCIAS, PUESTO 8	2342062	INFOP
189	CALZADO USA	MIGUEL ENRIQUE GARCIA ANDRADE	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. ESPIRITU SANTO, CLL PRINCIPAL #904		INFOP
190	CALZADO TINVERLAND	CARLOS RAMOS LAZO	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. LAS CRUCITAS, 15AVE, FRENTE ESC. JOSE S. AZCONA		INFOP
191	CALZADO TON BOY	RAMON VELASQUEZ SALGADO	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. BELLAVISTA HORTE, PEATONAL #1, 420	237-0863	INFOP
192	CALZADO EVO ORIGINAL	GILBERTO EVO ROMERO	CALZADO		TEGUCIGALPA	BO. GUAMILITO, ENTRADA LOS PROFESORES, 14AVE. BL2. CASA6	223-0419	INFOP
193	CALZADO ALEXIS BOY	ALEXIS ALIRIO AMADOR FLORES	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, SECTOR 1, BL3, CASA 488	2223-0031	INFOP
194		CARLOS ROBERTO ZELAYA CASTRO	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. 21 FEBRERO, DETAS ESC. ROBERTO SUAZO C. ZONA2 BL50, 7	227-6348	INFOP
195	INDUSTRIAS "COLORADO"	CARLOS ARMANDO RAUDALES VALLE	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. 3 DE MAYO, 23AVE. FRENTE KINDER JOSE M. SANDOVAL #444	223-2934	INFOP
196	INDUCAPA S. DE R.L.	OSCAR ARMANDO PALACIOS	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. MONDENOR FIALLOS, 10 CALLE, 18-19AVE, #1975		INFOP
197	ZAPATERIA "CACERES"	ANGEL DAVID CACERES BONILLA	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. TOROCAGUA, 2CLL, 5AVE, #784	223-4590	INFOP
198		JOSE ROBERTO MEDINA CACERES	CALZADO		TEGUCIGALPA	COL. CERRO GRANDE, ZONA 4 BL18, #25M DETRAS HONDUTEL	224-1037	INFOP
199		ELBIN EDGARDO GARCIA	CALZADO		TEGUCIGALPA	BARRIO LAS CRUCITAS, 14 AVE, 8Y9 CALLE		ANPROCALH
200	CALZADO AMAYA	RAMON HUMBERTO AMAYA	CALZADO	4	TEGUCIGALPA (SPS)	COL. BRISAS DE OLANCHO, AVE. 1, CALLEJON 9Y10.		ANPROCALH
201	ZAPATERIA	PALMA JIMENEZ HUGO ARNALDO	CALZADO	1				CDH
202	ZAPATERIA	RONY MAURICIO GOMEZ	CALZADO	1				CDH
203	ZAPATERIA	RENE SALINAS	CALZADO	1				CDH
204	ZAPATERIA	CASTILLO REYES OSMAN ANTONIO	CALZADO	1				CDH
205	ZAPATERIA	PALMA	CALZADO	1				CDH

		JIMENEZ HUGO ARNALDO						
206	ZAPATERIA	MARIA HERMINIA GARCIA	CALZADO	1				CDH
207	ZAPATERIA	GERMAN CASTRO SERPAS	CALZADO	2				CDH
208	CALZADO	REYNA MA. LOPEZ	CALZADO	2				CDH
209	ZAPATERIA	MARTINEZ OBANDO BLANCA AZUCENA	CALZADO	2				CDH
210	ZAPATERIA	MARTINEZ CHIRINOS CARLOS HUMBERTO	CALZADO	2				CDH
211	ZAPATERIA	OSMAN ANTONIO CASTILLO	CALZADO	2				CDH
212	ZAPATERIA	CHINCHILLA DANIEL ANTONIO	CALZADO	2				CDH
213	ZAPATERIA	CASTRO SERPAN GERMAN	CALZADO	2				CDH
214	ZAPATERIA	CARLOS HUMBERTO MARTINEZ	CALZADO	2				CDH
215	ZAPATERIA	ZUNIGA LUNA EDGARDO	CALZADO	2				
216	ZAPATERIA	SILVIA IRAS MARTINEZ	CALZADO	3				CDH
217	ZAPATERIA	AGUIRRE JOSE EMILIANO	CALZADO	3				CDH
218	CALZADO	OSORIO NUÑEZ BAUDILIO	CALZADO	3				CDH
219	ZAPATERIA	HUETE LOPEZ MARCO ANTONIO	CALZADO	3				CDH
220	ZAPATERIA	MERLO RENIERY	CALZADO	3				CDH
221	ZAPATERIA	HUGO ARNALDO PALMA	CALZADO	4				CDH
222	ZAPATERIA	JOSE ANTONIO PAVON	CALZADO	4				CDH
223	CALZADO	BANEGAS RAMIREZ GLORIA ISABEL	CALZADO	4				CDH
224	ZAPATERIA	CANTOR PINEDA SAUL	CALZADO	4				CDH
225	ZAPATERIA	CALIX RIVERA MARCO ANTONIO	CALZADO	4				CDH
226	ZAPATERIA	LUIS RAMON QUINTANILLA	CALZADO	4				CDH
227	ZAPATERIA	VASQUEZ BARAHONA BENEDICTO	CALZADO	5				CDH
228	ZAPATERIA	GOMEZ LANZA OMAR ALFONSO	CALZADO	5				CDH
229	ZAPATERIA	RODRIGUEZ CESAR	CALZADO	5				CDH

230	ZAPATERIA	AUGUSTO OBANDO MARTINEZ BLANCA AZUCENA	CALZADO	5				CDH
231	ZAPATERIA	QUINTANILLA HERNANDEZ LUIS RAMON	CALZADO	5				CDH
232	CALZADO	MARTINEZ FIDEL ERNESTO	CALZADO	5				CDH
233	CALZADO	ESPINAL DOMITILLO	CALZADO	6				CDH
234	ZAPATERIA	ABEL RIVERA COLINDRES	CALZADO	6				CDH
235	ZAPATERIA	ESPINAL DOMITILLO	CALZADO	7				CDH
236	CALZADO	AMAYA JOSE ABELARDO	CALZADO	8				CDH
237	ZAPATERIA	SILES AGUIRRE DENNIS RAMON	CALZADO	8				CDH
238	ZAPATERIA	MARTINEZ LEYLA SUYAPA	CALZADO	8				CDH
239	ZAPATERIA	JOSE FRANCISCO MARTINEZ	CALZADO	8				CDH
240	ZAPATERIA	RUIZ OCHOA ADALBERTO	CALZADO	9				CDH
241	ZAPATERIA	ADALBERTO RUIZ OCHOA	CALZADO	10				CDH
242	CALZADO	RAMON VELASQUEZ	CALZADO	12				CDH
243	ZAPATERIA	MEJIA PEREZ SADIA VIOLETA	CALZADO	12				
244	ZAPATERIA	JUAN FRANCISCO ESPINOZA	CALZADO	13				CDH
245	CALZADO	MENDOZA HECTOR YOLANNI	CALZADO	14				CDH
246	ZAPATERIA	JOSE ANTONIO MARTINEZ	CALZADO	16				CDH
247	ZAPATERIA	MARTINEZ GOMEZ JOSE ANTONIO	CALZADO	17				CDH
248	ZAPATERIA	MARIO GERMAN REYES	CALZADO	19				CDH
249	ZAPATERIA	RENE SALINAS	CALZADO					CDH
250	ZAPATERIA	ZAVALA BARAHONA LUIS ROLANDO	CALZADO					CDH
251	ZAPATERIA	DANIEL CARDENAS MEJIA	CALZADO					CDH

II. Asociaciones Gremiales de Calzado



3. Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras (ANPROCALH)

Presidente: Rafael Cruz López

188 miembros afiliados (40 activos)

Séptima Avenida, 8 y 9 Calles Tercer Piso Edificio Bodega Central,
Comayagüela, M.D.C.

234-3523

4. Asociación de Locatarios del Mercado del Puente Carias

Presidente: Guillermo Carillo

40 afiliados

Puente Carias, Comayagüela

237-1004

5. Asociación Hondureña de la Industria del Cuero y Calzado y Similares (AHDICCAS)

Presidente: Mariano Matute

50 afiliados (30 activos)

Col. Montefresco, 25 calle, 12 y 13 avenida, Pasaje Amistad, No. 2550

San Pedro Sula

Teléfono 554-4473

6. Asociación Hondureña de Micro Empresarios del Calzado (AHMEC)

Presidente: Mariano Matute

6 miembros

San Pedro Sula

Teléfono 554-4473

7. Cooperativa de Consumo de la Industria del Calzado y Afines Ltda. (COCICAL)

Presidente: Mario Sandoval

36 afiliados

Bo. Medina, 6 y 7 calle, 4 y 5 Ave., 2da Planta, Mercado Medina Concepción,

Teléfono 552-8798

III. Instrumentos de Recolección de Información

Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

UNAH

Buen día, la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, le agradecerá si contesta las siguientes preguntas.

1) ¿De qué tipo de instituciones recibe crédito?

a) Bancos b) Cooperativas c) Financiera d) ONG e) OPDS

f) Otros _____

2) ¿Qué dificultades se le presentan al momento de solicitar un crédito?

a) Garantías b) Avales d) Tasas de interés muy alta

e) Plazos muy cortos f) Montos muy bajos

3) ¿Qué requisitos le piden al momento de solicitar un crédito?

4) ¿Qué tipo de garantía le piden para otorgarle el crédito?

a) Hipotecaria b) Materia prima c) Producción d) Maquinaria

e) Avales

5) ¿Esta conforme con el monto de los préstamos que le otorgan?

a) Si

b) No ¿Por qué? _____

6) ¿A que plazo le otorgan los Préstamos?

a) Diario b) semanal c) 6 meses d) 12 meses

e) 18 meses f) 24 meses g) 36 meses

7) **¿Sabe qué tasa de interés paga?**

a) Si ____ ¿Cuánto? _____

b) No ____

8) **¿Qué porcentaje de los fondos obtenidos utiliza para su Taller?**

a) 100% b) 80% c) 50% d) Menos del 50%

9) **¿En qué ha utilizado los fondos obtenidos?**

a) Compra de maquinaria

b) Acondicionar el Taller

c) Compra de materia prima

d) Pago de alguna deuda

e) Resolver problemas no referentes al Taller

f) Otros _____

10) **¿En los últimos 5 años cuantos créditos ha solicitado?**

11) **¿Los préstamos obtenidos han mejorado su Taller y su calidad de vida?**

a) Si ____ ¿En qué forma? _____

b) No ____

12) **¿Cuántas maquinas tiene en su Taller?**

a) Una b) Dos c) Tres d) Mas de tres **¿Cuántas?** _____

13) **¿Qué tipo de maquinas tiene en su taller?**

14) **¿Qué maquinaria requiere para mejorar su taller?**

15) **¿Cuántos empleados tiene?**

a) Familiares _____ b) Particulares _____

16) ¿Cuántos pares de zapatos produce a diario?

- a) Media docena b) Una docena c) Docena y media d) Dos docenas
e) Más de dos docenas **¿Cuántas?** _____

17) ¿Cuánto es el total de activos de su taller?

- a) Menos de 20,000 b) 20,001 – 30,000 c) 30,001 – 40,000
d) 40,001 – 50,000 e) 50,001 – 60,000 f) Más de 60,000

GUÍA DE ENTREVISTA

1. ¿En que zonas del D.C. se encuentran concentradas las microempresas de calzado?
(Colonias y número)
2. ¿Cómo están clasificadas las micro, pequeñas y medianas empresas de calzado, en cuanto a producción, número de empleados, tipo de maquinaria?
3. ¿En los últimos 5 años que cambios ha visto en el sector calzado?
4. ¿Cuál es la situación actual del sector calzado?
5. ¿Qué dificultades presenta el sector calzado?
6. ¿Qué porcentaje de microempresarios utilizan microcrédito?
7. ¿En su mayoría para que son utilizados los créditos otorgados?
8. ¿Qué obstáculos se presentan al momento de solicitar un crédito?
9. ¿Qué considera necesario para el desarrollo del sector calzado?

IV. Resultados Investigación de Campo

¿De que Tipo de Instituciones Recibe Crédito?	
Ítems	%
Bancos	50,00%
Cooperativas	20,00%
Financieras	15,00%
OPDS	10,00%
ONG	5,00%
Total	100%

¿Qué Dificultades se le Presentan al Momento de Solicitar un Crédito?	
Ítems	%
Avales	24%
Tasas de Interés muy al Altas	24%
Montos muy Bajos	24%
Plazos muy Cortos	20%
Garantías	8%
Total	100%

¿Qué Requisitos le Piden al Momento de Solicitar un Crédito?	
Ítems	Observaciones
Facturas de Compra de Materia Prima	En las financieras es necesario formar un grupo solidario En las cooperativas tienen que estar afiliados y los prestamos son automáticos
Antigüedad del Negocio	
Contar con Maquinaria	
Garantías Hipotecarias	
Permiso de operación o en su defecto escritura de comerciante individual	
Avales	

¿Qué Tipo de Garantías le Piden para Otorgarle el Crédito?	
Ítems	%
Maquinaria	64,00%
Producción	12,00%
Avales	12,00%
Materia Prima	8,00%
Hipotecaria	4,00%
Total	100%

¿Esta Conforme con los Montos que le Otorgan?	
Ítems	%
No	64,00%
Si	36,00%
Total	100%

¿A Qué Plazo le Otorgan los Préstamos?	
Ítems	%
18 Meses	28%
12 Meses	28%
24 Meses	16%
6 Meses	12%
36 Meses	8%
Semanal	8%
Total	100%

¿Sabe Qué Tasa de Interés Paga?	
Ítems	%
Si	84%
No	16%
Total	100%

¿Qué Porcentaje de los Fondos Obtenidos Utiliza para su Negocio?	
Ítems	%
100%	59%
80%	25%
50%	8%
Menos del 50%	8%
Total	100%

¿En Qué Ha Utilizado los Fondos Obtenidos?	
Ítems	%
Compra de Materia Prima	76%
Compra de Maquinaria	8%
Pago de Alguna Deuda	8%
Resolver Problemas no Referentes al Negocio	4%
Acondicionar el Taller	4%
Total	100%

¿En los Últimos 5 Años Cuantos Créditos ha Solicitado?	
N. préstamos	%
2	52,00%
3	24,00%
5	8,00%
8	8,00%
1	8,00%
Total	100%

¿Los Préstamos Obtenidos han Mejorado su Negocio y su Calidad de Vida?	
Ítems	%
No	60,00%
Si	40,00%
Total	100%

Máquinas	Personas
2 a 4	50.00%
5 a 6	34.00%
Más de 6	16.00%
Total	100%

¿Qué Tipo de Máquinas Tiene en su Taller?	
Maquinaria	%
1 a 3 Maquinas Industriales	35,00%
Pegadora	20,00%
Desbastadota	15,00%
Pulidora	13,00%
4 a 6 Maquinas Industriales	8,00%
Troquel	5,00%
Maquinas No Industriales	5,00%
Total	100%

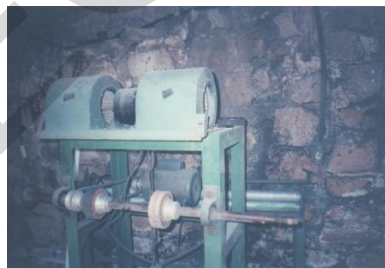
¿Cuenta con la Maquinaria Necesaria en su Taller?	
Ítems	%
No	92%
Si	8%
Total	100%

¿Cuántos Empleados Tiene?	
Tipo de Empleados	%
5 a 8 Particulares	40,00%
1 a 4 Particulares	20,00%
1 a 4 Familiares y Particulares	30,00%
5 a 8 Familiares y Particulares	10,00%
Familiares	0,00%
Total	100%

¿Cuántos Pares de Zapatos Produce a Diario?	
Docenas	%
Una Docena	24,00%
Dos Docenas	12,00%
Más de Dos Docenas	64,00%
Total	100%

¿Cuál es su Total de Activos?	
Rangos	%
Menos de 20,000	0,00%
20,001 a 30,000	16,00%
30,001 a 40,000	16,00%
40,001 a 50,000	12,00%
50,001 a 60,000	0,00%
Más de 60,000	56,00%
Total	100%

V. Fotografías





VI. Otros

Categoría	Grupo Par	Definición	IMFs Participantes
Tipo de Crédito	MIC (7 IMFs)	IMFs especializadas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa / Préstamos Totales > 50%	ADICH, FINSOL, FMC, FUNDAHMICRO, Hermandad de Honduras, ODEF, World Relief - HND
	SMI (5 IMFs)	IMFs exclusivas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa / Préstamos Totales = 100%	FINCA - HND, Fundación Adelante, FUNED, FYMA, PILARH
Escala	REG (6 IMFs)	Instituciones Financieras No Bancarias, incluidas OPDF	FINSOL, FMC OPDF, FYMA OPDF, Hermandad de Honduras OPDF, ODEF OPDF, PILARH OPDF
	NRE (6 IMFs)	Organizaciones No Gubernamentales	ADICH, FINCA - HND, Fundación Adelante, FUNDAHMICRO, FUNED, World Relief - HND
Región	HND (12 IMFs)	Todas las IMFs de Honduras	ADICH, FINCA - HND, FINSOL, FMC, Fundación Adelante, FUNDAHMICRO, FUNED, FYMA, Hermandad de Honduras, ODEF, PILARH, World Relief - HND
	RCA (56 IMFs)	Todas las IMFs Centroamérica, excepto Honduras	56 IMFs del resto de Centroamérica
	LSC (160 IMFs)	Todas las IMFs de la región, excepto Centroamérica	160 IMFs del resto de América Latina y El Caribe
	LAC (228 IMFs)	Todas las IMFs de América Latina y El Caribe	228 IMFs de América Latina y El Caribe

Fuente: Red Centroamericana de Microfinanzas, "Benchmarking de las Microfinanzas en Honduras 2006" (p. 4)

Características cuantitativas y cualitativas de las MYPIMES

Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
<p>1. Elementos Cuantitativos:</p> <p>a) Ventas mensuales promedio US\$ 3,125.</p> <p>b) Inversión en activos fijos promedio US\$ 2,400.</p> <p>c) De 1 a 10 trabajadores asalariados permanentes, sin incluir al dueño.</p> <p>d) Baja relación capital-trabajo, baja rentabilidad.</p> <p>2. Elementos Cualitativos:</p> <p>a) Predominio del trabajo manual y de tecnologías simples.</p> <p>b) Poca división interna del trabajo.</p> <p>c) Operación informal de la empresa.</p> <p>d) Falta registros contables y administrativos. Mínima capacidad gerencial.</p> <p>e) Nivel mínimo de educación del empresario. Falta de acceso a incentivos fiscales.</p> <p>f) No separación de los gastos familiares a los de la empresa.</p> <p>g) Acceso restringido a servicios formales. Unidad económica instalada en la casa del propietario.</p> <p>g) Producción orientada hacia los estratos pobres de la sociedad.</p>	<p>1. Elementos cuantitativos:</p> <p>a) Ventas mensuales promedio de US\$ 9,375.</p> <p>b) Inversión en Activos Fijos promedio (terrenos, edificios) de US\$ 25,000.</p> <p>c) 11 a 25 trabajadores asalariados permanentes, sin incluir el dueño.</p> <p>d) Relación capital-trabajo más equilibrada.</p> <p>2. Elementos Cualitativos:</p> <p>a) Mayor nivel y capacidad tecnológica.</p> <p>b) División interna del trabajo más definida.</p> <p>c) Mayor grado de formalización de la empresa.</p> <p>d) Existen algunos registros y controles administrativos-contables</p>	<p>1. Elementos cuantitativos:</p> <p>a) Ventas mensuales promedio de US\$ 154,000</p> <p>b) Inversión en activos fijos excluyendo terrenos y edificios mayor de US\$ 25,000 y menor de US\$ 200,000</p> <p>c) 26 a 150 trabajadores asalariados permanentes.</p> <p>d) Mayor relación capital – trabajo.</p> <p>2. Elementos Cualitativos:</p> <p>a) División interna de trabajo establecida.</p> <p>b) Operación formal de la empresa.</p> <p>c) Existencia de controles administrativos contables.</p> <p>d) La mayoría cumple con los procedimientos y requisitos exigidos por la Ley para constituirse y operar.</p> <p>e) Mayor acceso a incentivos fiscales, servicios financieros y desarrollo empresarial formal.</p> <p>f) No existe un predominio de materias primas nacionales.</p> <p>g) Mayor acceso a producción tecnificada, con instalaciones más apropiadas.</p> <p>h) Recursos Humanos con mayor grado de formación.</p> <p>i) Producción para diversos estratos sociales, a veces exporta.</p>

Fuente: Diagnóstico de la micro, pequeña y mediana empresa, CONAMIPIIME, PROMIPE/GTZ, Tegucigalpa, 2002.