

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

Facultad de Ciencias Económicas

Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas

Dirección del Sistema de Estudios de Postgrado

Maestría en Administración de Empresas



**“IMPACTO SOCIO-ECONOMICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MIPYME), EN LOS HOGARES DE SUS PROPIETARIOS EN LA
CIUDAD DE COMAYAGUA”**

TESIS

**QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS**

PRESENTA

LIC. CLAUDIA YADIRA AGUILAR RODRIGUEZ

ASESOR METODOLÓGICO: DR. JORGE ABRAHAM ARITA LEÓN

ASESOR TÉCNICO: MAE MILTON OMAR BLANCO SAUCEDA

Tegucigalpa, M.D.C.

ABRIL DEL 2014

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

**LICENCIADA JULIETA CASTELLANOS RUIZ
RECTORA**

**ABOGADA ENMA VIRGINIA RIVERA
SECRETARIA GENERAL**

**LICENCIADA LETICIA SALOMÓN
DIRECTORA DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**LICENCIADA BELINDA FLORES DE MENDOZA; M.A.
DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DOCTOR JORGE ABRAHAM ARITA LEÓN; M.A.
COORDINADOR GENERAL
POSTGRADO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

INTRODUCCIÓN

En el contexto de la economía moderna, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), es un subsector estratégico de la economía nacional que agrupa a un Conglomerado de organizaciones mercantiles, las cuáles desarrollan actividades de extracción, transformación, producción de bienes, intercambio comercial y prestación de servicios; caracterizadas por contar con un número de trabajadores de 1 o Más trabajadores, de acuerdo con la disposición de la ley de Honduras vigente.¹

En este sentido, el sector se considera de importancia económica y de interés científico-social, ya que el desarrollo estratégico del sector Comercial y prestación de servicio está íntimamente ligado al desempeño de las MIPYME ubicadas específicamente en Ciudad de Comayagua, Departamento de Comayagua, y su incidencia directa o indirecta; lo cual hace necesario profundizar en los aspectos que lo caracterizan y definen.

Aun cuando el país posee las condiciones necesarias para la consolidación de este tipo de empresas, la situación nacional de las MIPYME es preocupante, pues la inestabilidad del mercado tiende a ser uno de los problemas que afecta e incide en la conformación de una estructura económica sólida, que permita el incremento de las inversiones y la creación de empleos, a través de estas empresas.

En el caso específico de la Ciudad de Comayagua, las MIPYME vinculadas al sector Comercial y de servicio constituyen la mayor parte de las organizaciones proveedoras de bienes y Servicios de las empresas del Departamento de Comayagua. Una serie de oportunidades que deben promover el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas encargadas de operaciones específicas relacionadas con la actividad comercial, prestación de servicios, y cultural hacia el establecimiento de una zona de desarrollo estratégico enmarcado dentro de una propuesta factible.

El propósito fundamental de la investigación, es determinar a través de datos cualitativos y cuantitativos el impacto que tiene la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la economía y su sostenibilidad en los hogares de la Ciudad de Comayagua, Departamento de Comayagua.

¹ Guerrero Liliana, Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras, Pág.13.

El enfoque teórico asumido se encuentra basado en que el desarrollo estratégico del sector local depende de la calidad de los servicios ofrecidos por cada uno de las MIPYMES, tomando en consideración las experiencias actuales de integración estratégica, las cuáles promueven convocatorias intersectoriales que establezcan una clara división de tareas institucionales, donde los organismos encargados de procesos de integración recuperen su tarea básica de negociar instrumentos y políticas comunes, o reformar los existentes para configurar los mercados ampliados, logrando concretar su potencial integrador dejando en manos de una red de instituciones privadas y públicas especializadas las acciones que mejoren el grado de información de los agentes financieros y los medios disponibles para realizar negocios al amparo de las ventajas obtenidas.

La ejecución de este estudio fue derivada de la premisa que las MIPYME ubicadas en Ciudad de Comayagua, Departamento de Comayagua, logran mejores resultados mediante el aprovechamiento eficiente de las oportunidades y ventajas locales permitiéndoles crecer y mejorar el estilos de vida de sus propietarios.

Esta tesis se estructura en seis (6) capítulos que se describen a continuación: **El planteamiento del problema de la investigación** en este primer capítulo se afina y estructura formalmente la idea de investigación, desarrollando tres elementos: Objetivos de la investigación, preguntas de la investigación y justificación, ya que los tres elementos nos guían a una investigación concreta. El segundo capítulo **Marco de referencia** describe el espacio y el tiempo en que se va a introducir la investigación. **El enfoque y tipo de investigación** constituye el tercer capítulo. Proceso sistemático, disciplinado y controlado que esta directamente relacionada a los métodos de investigación.

El enfoque de la investigación será mixto, cualitativo y cuantitativo: Cuantitativo porque consiste “en utilizar la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en la población.

La investigación es cualitativa la cual consiste “en utilizar datos sin Medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de Interpretación”. Se tomo el enfoque cuantitativo porque se realizara un proceso inductivo es decir que se explora y describe el fenómeno en estudio para obtener perspectivas teóricas de la Investigación que se realizo. El Cuarto capitulo **Hipótesis y variables del estudio** es un enunciado que relaciona dos o más variables, que son utilizadas para plantear una idea a la que se someterá a juicio. La hipótesis y su resultado nos sirven de guía en la investigación de manera que vamos comprobando la validez de las afirmaciones o ideas que planteamos durante la misma. Como capitulo cinco se presenta **la estrategia Metodológica en la que se incluye aspectos** como la delimitación de los parámetros de la investigación y la selección de las técnicas de recolección y procedimientos de análisis de la investigación. Y como Sexto Capitulo **El Análisis de datos** proceso de inspeccionar, limpiar y transformar datos con el objetivo de resaltar información útil, lo que sugiere conclusiones donde se presenta un resumen de los resultados de la investigación a los que se llegó luego de demostrar o negar su hipótesis, o lograr los objetivos generales y principales planteados al comienzo de la investigación.

Se complementa esta estructura con las referencias bibliográficas del estudio y los anexos correspondientes a esta fase del proceso indagatorio.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES

A nivel mundial la revalorización del sector PYMES y de las PYMES como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70 debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza; empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas. Otro fenómeno importante que acelera este crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal (A pesar de que sus productos eran duraderos pero costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba un margen de merma que en el largo plazo se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad), que ocasiona que estas empresas y la misma economía Norteamericana perdieran espacio en un mercado internacional cada vez más competitivo, es que se agota el modelo Fordista y Taylorista de gran escala; y Japón bajo una nueva Filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total y el Kaizen comienza a tener un papel protagónico dentro del espacio económico dominando nuevos mercados entre ellos el norteamericano, con productos de alta tecnología, tamaño usuario y sobre todo al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompe los paradigmas de la Empresa y domina al mundo nuevamente de la mano de su producción y de

la estrategia de terciarizar su producción de una ETN (Empresa Transnacional) a un conjunto de PYMES subcontratistas.

Como hemos observado el panorama competitivo de las principales economías comienza a desarrollar nuevas estrategias para dominar nuevos mercados y ganar nuevos segmentos, esto se refleja en el crecimiento económico de Japón, Alemania, los Tigres del Asia, Canadá y el mismo EEUU. Sin embargo la tasa de paro en muchos de estos países todavía no encuentra una solución coherente, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo son alguna forma de solucionar temporalmente este problema, en países con menos desarrollo el estado empresario fracasa (Caso Latinoamérica) y trajo consigo un proceso Hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas PYMES.

Algunos investigadores en el Perú como Fernando Villarán y Hernando de Soto durante la década de los ochenta en diversos espacios difunden la idea de las ventajas que ofrece este nuevo sector, consultores como Sebastián Mendoca y gurús de la talla de Peter Senge y Peter Drucker consideran que todos podemos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permita en el largo plazo crecer sobre estas ganancias consolidando una empresa sobre la base de un negocio. La concepción de que para ser empresario se necesitaba de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambia dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes y que en el caso peruano exalta la figura de un chinito que de dueño de una pequeña tienda se convierte en uno

de los empresarios de mayor éxito en el rubro de los supermercados, o que viniendo de lo más profundo del Perú hoy en día es dueño de gran parte de gamarra.²

Cada vez más se reconoce que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) en Honduras es un sector económico, que por su contribución a la producción, su importante aporte como fuente de empleo e ingresos y su papel en el logro de la estabilidad social en el país, ha cobrado una enorme importancia.³

Según los datos obtenidos en el último censo MIPES en el país realizado por CID Gallup en el año 2,000, reporta la existencia de 257,422 MIPES operando especialmente en los sectores del comercio, restaurantes y hoteles, actividades manufactureras, servicios personales comunales y sociales, transporte, comunicación y almacenamiento. De estas empresas el 25% no cuenta con ningún tipo de constitución formal, el 33% esta parcialmente formalizado y el 42% cuenta con permiso de operación.⁴

Se estima que hay alrededor de unas 300 mil MIPYMES operando en territorio nacional, que aportan entre el 20 y 25 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), generando más de 700.000 empleos; estas empresas son un motor económico por su aportación a la economía en general.⁵

En Honduras cerca de 3000 negocios PYMES ocupan directamente a 64,000 personas y más de 300,000 indirectamente.⁶

Es interesante así mismo observar las características de la Empresas MIPYMES Hondureñas. Un estudio mostro que la mayoría de los propietarios poseen entre 31 y 50 años, y el 36% de los negocios es orientado por mujeres, el 98% lo forman personas alfabetizadas y el 77% son dueños de las viviendas en donde están localizados los negocios.

El género femenino supera en todos los departamentos al masculino en relación al número de negocios emprendidos.

² Centty Villafuerte, Deymor B. Inforrme PYME,2002

³ REDMICROH. Mapeo Institucional de la Oferta Financiera para MIPYME en Honduras. Pág. 3.

⁴ CID Gilup, Requisitos legales para constituir y operar una empresa en Honduras

⁵ Sánchez, Raúl. CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 223, Micro finanzas en Honduras. Pág.19

⁶ CEPAL. II Informe sobre Desarrollo Humano Centroamérica y Panamá. Pág. 126

La MIPYME son unidades económicas que operan no solamente en zonas urbanas, sino que también se encuentran diseminadas a lo largo de todo el territorio nacional. Esto implica, que existen muchas características similares entre MIPYMES rurales y urbanas, pero a la vez especificidades inherentes a la ubicación geográfica y al entorno que rodea a las empresas rurales. El 70% de la MIPYMES se encuentra en la zona urbana de Tegucigalpa, San Pedro Sula y el restante 30% se encuentra en áreas rurales sobre todo Comayagua, Choluteca y El Paraíso.⁷

La MIPYME rural no solamente concentra empresas dedicadas al sector agropecuario (actividades ligadas a la agricultura y ganadería), sino que también se encuentran otras ramas económicas como son la manufactura, servicios y comercio, tal es así, que entre un 40 a 50 por ciento de los ingresos de las familias rurales procede de actividades no agropecuarias.⁸

Las Micro Finanzas en Honduras reflejan un comportamiento similar del resto de países de Centroamérica, en el sentido que se han vuelto una alternativa de acceso a servicios financieros para los micros y pequeños emprendedores. A nivel de la banca privada existen muy limitados programas de micro crédito para MYPIMES; aunque en el último año se ha visto un interés más marcado a atender este sector.

La competencia se centraliza sobre todo en las zonas urbanas; especialmente las tres más grandes ciudades del país, San Pedro Sula, Tegucigalpa y Comayagua.

Según el informe de CONAMIPYME, se estima que existen unas 56 organizaciones de este tipo de las cuales 20 están afiliadas a la Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH).

Conforman el sistema financiero convencional 16 bancos comerciales, dentro de ellos hay 2 bancos que atienden créditos para las MIPYMES y crédito de consumo como son el Banco Hondureño del Café y el Banco Azteca de Honduras, 2 bancos estatales incluido el Banco Central, 8 Sociedades Financieras, 11 Instituciones de Seguros y 2 Instituciones de segundo piso. Adicionalmente, el sistema financiero cuenta con 2 bancos y 3 financieras especializados en Microfinanzas: Banco Popular, S.A. Banco PROCREDIT de Honduras, Financiera

7 CEPAL. La PYME en Centroamérica y vinculación con el sector externo. Pág.15

8 Sánchez, Raúl. CEPAL, Micro finanzas en Honduras. Pág. 19-20.

Solidaria FINSOL, Financiera Finca Honduras y Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A. (ODEF). Las cinco instituciones especializadas en microfinanzas operan con 89 oficinas en el territorio nacional.

En el departamento de Comayagua actualmente existen como alternativa de acceso a servicios financieros para los micros y pequeños emprendedores, la banca privada entre los cuales se pueden mencionar Banco Atlántida, Banco de los trabajadores, Banpais, Banhcafe , FICOHSA y como banco especializado en el sector, Banco Popular, S. A. además de financieras como Finsol, Finca de Honduras y cooperativa Taulabe los cuales ofrecen muy limitados programas de micro crédito para MYPIMES; aunque en el último año se ha visto un interés más marcado a atender este sector .

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La pobreza y la falta de empleo en Honduras es cada vez mayor y la migración de estos países en vías de desarrollo continua creciendo, por tanto la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha confusión y solo le queda al estado brindar los recursos necesarios para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala, y que en un futuro se puedan convertir en Pequeña, Mediana Empresas (MIPYME), sector que ha adquirido mucha importancia en la parte sustancial de la Economía, en cuanto a la producción y en la generación de empleo representando un elemento fundamental para la formación y desarrollo de las nuevas empresas.

Por lo que es necesario que el estado les potencie de recursos, con el fin de aumentar los ingresos de familias, a través de créditos, capital semilla, entre otros, para generar una territorialización económica, que sería como una apropiación de los procesos económicos por parte de los actores locales, desde las características sociales, culturales y económicas de su entorno.

Siempre en relación con las demandas locales tanto sociológicas como de bienes y servicios con el fin de asegurar la sostenibilidad, mejorando los niveles de vida de cada uno de los hogares mediante el emprendimiento de nuevas alternativas de negocio.

Tomando en consideración lo antes expuesto se presenta a continuación el planteamiento problema de investigación:

¿Cómo el funcionamiento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) han contribuido a mejorar la economía de los hogares de sus miembros en la ciudad de Comayagua y su sostenibilidad a través del tiempo?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el impacto Socio-Económico que tiene la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la economía y la sostenibilidad en los hogares de los propietarios de la ciudad de Comayagua.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Clasificar las diferentes empresas inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua de acuerdo a su naturaleza como Micro, pequeña y Mediana empresa.
2. Identificar el crecimiento que han tenido las MIPYMES en la ciudad de Comayagua y su contribución al desarrollo económico local.
3. Establecer los aspectos de crecimiento como el apoyo técnico y financiero que definen la sostenibilidad de las MIPYMES para lograr su crecimiento.
4. Evaluar los factores Socio-Económico que han impactado en la economía y calidad de vida de los propietarios de las MIPYMES en Ciudad de Comayagua.

1.4 PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Cómo están clasificadas las empresas en la ciudad de Comayagua según su naturaleza?
2. ¿Cuál es el crecimiento que han tenido las MIPYMES en la ciudad de Comayagua?
3. ¿Cómo contribuyen las Micro, pequeña y Mediana Empresa al desarrollo económico local ?
4. ¿Cuál es la situación actual de los factores de empleo, alimentación, educación, salud, vivienda que han contribuido en la economía y calidad de vida en los propietarios de las MIPYMES en la Ciudad de Comayagua?

1.5 JUSTIFICACIÓN

En el transcurso de los años se han venido desarrollando una diversidad de temas sobre las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES), enfocados a su participación en el mercado, a la exportación, diversidad de productos entre otros dentro de los cuales el impacto económico en los hogares y sostenibilidad no ha cobrado importancia, razón por la cual se encuentra poca documentación sobre el tema.

Considerando de vital importancia realizar un estudio del impacto Socio-Económico de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYMES), en los hogares de sus propietarios en la Ciudad de Comayagua.

Algunos expertos en el tema han considerado que en Honduras, las MIPYMES han adquirido considerable relevancia en la parte sustancial de la economía, en cuanto a la producción y en la generación de empleo representando un aspecto primordial en formar y desarrollar empresas para lograr su sostenibilidad en el tiempo.

Con el estudio se pretende proporcionar una fuente de información más objetiva para las instituciones educativas, empresariales e instituciones financieras que requieren de este tipo de información y a la vez los motive para que en el futuro realicen más estudios relacionados con las MIPYMES, ya que este sector constituye uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de la economía hondureña.

1.6 DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

La investigación se realizará con las 283 MIPYMES ubicadas en la ciudad de Comayagua que estén registradas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua.

Haciendo un análisis del Impacto Socio-Económico que tiene la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la economía de los hogares de la ciudad de Comayagua y su sostenibilidad tomando en consideración el crecimiento de las empresas y estilos de vida de las familias.

El tiempo en que se llevará acabo la investigación será de 10 meses comprendidos del mes de mayo del presente 2012 a Enero del 2013.

1.7 DEFICIENCIAS DE LA INVESTIGACIÓN

No existe una Clasificación de las diferentes empresas inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua de acuerdo a su naturaleza como Micro, pequeña y Mediana empresa.

1.8 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

1) OPERATIVA

El estudio en referencia es viable ya que se cuenta con todos los recursos necesarios (económico, humano y las fuentes primarias y secundarias de información) indispensables para llevar a cabo esta investigación sobre el impacto económico de las MIPYMES en los hogares de la Ciudad de Comayagua.

2) TÉCNICA

Existen los medios precisos para obtener información ya que se tiene acceso a los medios tecnológicos, personas expertas en el tema en la Cámara de Comercio e Industria de Comayagua, Alcaldía municipal y las empresas que son la unidad de estudio.

3) FINANCIERA

La investigación se realizará solo en la Ciudad de Comayagua por lo que no se incurre en gastos elevados de transporte y alimentación, y se cuenta con todos los recursos financieros para llevarla a cabo.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA

2.1 ANTECEDENTES DE COMAYAGUA

Comayagua es la cabecera del departamento del mismo nombre y está localizada en el centro de Honduras a unos 1650 pies sobre el nivel del mar. Al sur de Comayagua se encuentra Tegucigalpa (37.6 millas) y al norte la ciudad de San Pedro Sula (77.6 millas).

El nombre de Comayagua se deriva de la lengua indígena 'lenca' que significa: "Páramo de abundante agua."

La ciudad fue fundada el 8 de diciembre de 1537 bajo el nombre de Santa María de la Nueva Valladolid de Comayagua por el capitán español: Alonso de Cáceres, cumpliendo las órdenes del adelantado: don Francisco de Montejo, entonces Gobernador de Yucatán. Posteriormente se le cambió el nombre a Concepción de Comayagua. Pero según una cédula expedida el 13 de septiembre de 1543, la población pasó a llamarse Villa de Valladolid.

A partir de 1540 Comayagua fue la capital de la provincia de Honduras, perteneciente al Reino de Guatemala dentro del Virreinato de Nueva España. En 1561 el Obispo Fray Jerónimo de Corella hijo del Conde de Cocentaina traslada la sede del Obispado de Honduras de Trujillo a Comayagua. En 1731 es fundado el Colegio Tridentino por el Fray Obispo Antonio López de Guadalupe.

Posteriormente fue capital de la Intendencia de Comayagua y en 1821 de la Provincia de Comayagua. Luego de la independencia de España la ciudad continuó siendo la capital del estado de Honduras en la República Federal de Centroamérica. Después de que Honduras llegara a ser una república independiente, Comayagua fue capital alterna con Tegucigalpa, hasta que en 1880, durante el gobierno de Marco Aurelio Soto, se fijó en Tegucigalpa como la capital definitiva.

Como capital de Honduras, la ciudad de Comayagua fue sede de grandes eventos históricos entre los que destacan: El derrocamiento de Dionisio de Herrera, por parte de las fuerzas federales de Manuel José de Arce y Fagoaga. El ascenso a la jefatura de estado de Francisco Morazán entre muchos otros eventos.⁹

⁹ Sitemap , Historia de Comayagua

Comayagua se ha convertido en una ciudad dinámica, comportamiento en parte justificado por su fácil acceso a través de la carretera Inter-Oceánica a los dos principales centros urbanos del país (Tegucigalpa y San Pedro Sula). Esta característica se refleja en su rápido crecimiento poblacional y físico.

Su accesibilidad a través de una carretera tan estratégica, ha configurado al asentamiento como un medio competitivo para la localización de actividades productivas con la correspondiente demanda de trabajadores, demanda que encuentra satisfacción en la población situada en la proximidad a las instalaciones productivas y que lleva asociado consigo en la mayoría de las ocasiones un progresivo establecimiento de población en su entorno de influencia. Con el crecimiento de la población, crece también la necesidad que todas las personas tienen de un alojamiento adecuado, éste ha sido desde siempre un tema prioritario no sólo para los individuos sino también para los gobiernos.

El sexo y la edad son dos características básicas del análisis demográfico, porque tienen una influencia importante en el funcionamiento de la sociedad, Comayagua cuenta con una población eminentemente joven, estas características han creado una fuerte presión sobre los distintos sectores sociales como la educación, salud, vivienda, etc.

Una primera aproximación a la zona donde se sitúa la ciudad nos la muestra como una de las ciudades más dinámicas del País en cuanto al crecimiento de población, que sin embargo, no se ha visto acompañado de los requisitos necesarios para alcanzar unas condiciones deseables de nivel de vida de sus habitantes.

A partir de la década de los 50's, el municipio de Comayagua inicia un proceso de crecimiento demográfico apresurado como consecuencia del desarrollo de la actividad agrícola, comercial e industrial de la zona, provocando que Comayagua se presente como una de las zonas del país con mayor atracción para la implantación de proyectos de desarrollo.¹⁰

¹⁰ Paz García, Juan Fernando ,Desarrollo Urbanístico de la Ciudad de Comayagua

2.2 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA MIPYME

Se trae a la memoria el nacimiento de este núcleo de empresas denominadas MIPYME, se encuentra dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado la que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía.¹¹

Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En su evolución tuvo tres etapas perfectamente definidas. **En la primera etapa** las "MIPYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50' y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados.

Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, y otros.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante **la segunda etapa** en los años 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'.

Por el contrario, **En la tercera etapa** los cambios que se vienen sucediendo desde 1990 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las MIPYME, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

¹¹ Emprendedores DGL, El Origen y evolución de las MIPYME, Pág.2.

2.3 IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas constituyen un sector importante como fuentes generadores de nuevas oportunidades de empleo, como factor significativo para el incremento de la producción, un medio de realización personal humana, una fuente de estabilidad, seguridad y educación para los sectores más vulnerables del país.¹²

De acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo, en América Latina y el Caribe existen alrededor de 50 millones de microempresas en donde laboran 150 millones de personas.

La inmensa mayoría de los que poseen una microempresa viven en condiciones de pobreza con un ingreso bajo y sin acceso a los servicios financieros formales; generalmente estas personas no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero.

Debido a la magnitud que este mercado representa y al modelo de negocio que han implementado con éxito las instituciones que operan en este segmento, el sector de las Microfinanzas es considerado como el sector emergente más prometedor dentro de las economías emergentes del mundo.

Afirma que las micros y pequeñas empresas poseen algunas características:

1. Su tendencia a operar en el sector informal de la economía, incluyendo la falta de separación de las actividades del hogar y las de la empresa.
2. La ausencia de registros financieros auditados y de historias de crédito documentados.
3. La carencia de activos que puedan ser ofrecidos como garantías tradicionales.
4. La falta de acceso a mecanismos eficaces para mitigar riesgos.
5. El pequeño tamaño de sus transacciones comerciales y financieras.

A estas características se une:

1. La gran heterogeneidad de las empresas que operan en este sector.
2. El pequeño tamaño de las transacciones, unido a costos fijos que tienden a ser independientes del monto de cada operación, lo cual encarece la atención de los clientes potenciales.¹³

Las micro y pequeñas empresas –MYPE–, que son las que mayormente atienden indirectamente el Fondo Monetario Internacional (FMI) tiene una gran capacidad de adaptarse

¹² La Gaceta, Sección A decreto No 135.

¹³ Sánchez Raúl, CEPAL-serie Financiamiento del desarrollo No 223, Microfinanzas en Honduras Pag.18

a los nuevos requerimientos del mercado por tener bajas inversiones en activos fijos principalmente equipo, lo que les permite adecuarse a las condiciones cambiantes del medio en que operan. Es una buena alternativa para los emprendedores jóvenes que se incorporan a la fuerza de trabajo y que de otra forma difícilmente serían absorbidos por el mercado laboral.

Existen diferentes factores que inciden negativamente en el desarrollo de la MIPYMES, dentro de los principales tenemos los siguientes: muchas empresas carecen de legalidad o la tienen parcialmente, lo que les resta seguridad jurídica, y los excluye de la seguridad social y laboral; baja calidad de sus productos o servicios influenciada por las materias primas, mano de obra de baja calificación y bajo nivel de escolaridad de los que participan en las empresas; muy poca o ninguna innovación tecnológica, sus procesos son muy artesanales, hay resistencia a nuevos procesos; el nivel de asociatividad es muy incipiente lo que no permite tener mayor incidencia en las políticas de estado.

Otro factor que afecta el desarrollo de las MYPE es la falta de acceso a recursos financieros y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña. Según la Encuesta de Empresas realizada por el Banco mundial para el 2006, la mayoría de las empresas identifica el acceso al financiamiento como su principal problema.¹⁴

2.4 LAS MIPYMES Y EL COMERCIO INFORMAL

La proliferación del comercio informal y las microempresas se debe principalmente a la escasez de trabajo formal, a que las empresas de mayor tamaño no se dan abasto para contratar toda la mano de obra disponible en el país.¹⁵ La situación se agrava debido al aumento constante del desempleo y la degradación de la oferta de éste que implica salarios cada vez más bajos, carencia de seguridad social y estabilidad laboral que ha tenido una reducción debido a la automatización y robotización de las tareas, a la utilización de tecnología de punta, entre otras.

La situación anterior provoca una serie de consecuencias; en principio, económicas, por ejemplo cuando disminuye la demanda para ciertos productos y se ven afectadas las empresas por los excedentes que les van quedando. Surge, entonces, la necesidad de recortar personal,

14 CEPAL. Informe año 2006, Pág11-12.

15 Del Cid, Alma Lorena. Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal, Pág. 2.

esto paralelo a la baja de demanda de materia prima con la que se elaboran esos productos que ya no se están vendiendo. Por lo tanto, deviene la disminución en ventas para otras empresas, iniciándose de esta manera un círculo vicioso, que en la mayoría de los casos conlleva a resultados poco alentadores.¹⁶

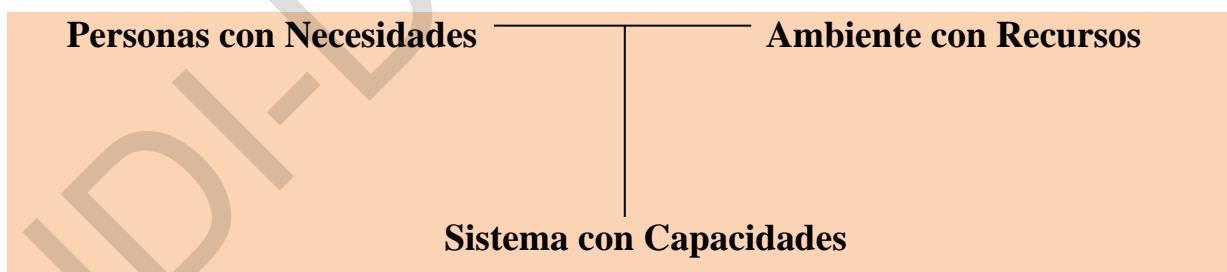
2.5 LAS MIPYMES CREADORAS DE VALOR

La pequeña y mediana Empresa (PYME) se vuelve un sistema creador de valor económico cuando desarrollan dinámicas productivas y competitivas que le permiten enriquecer su contexto conectando a las personas con los mercados, en los cuales se encuentran los recursos requeridos para satisfacer necesidades, a la vez que se enriquecen en el proceso.¹⁷

La pequeña y mediana Empresa (PYME) prospera como sistema de creador de valor cuando surgen y operan en contextos propicios y cuando en ellos despliegan prácticas dirigidas al aprovechamiento de oportunidades que emergen en la compleja dinámica del mercado.

Los contextos propicios para la creación de valor económico son aquellos en los que pequeños y medianos empresarios pueden encontrar capital es decir recursos con el potencial de ser aplicados a la creación de riqueza y bienestar y a los cuales solo tendrán acceso en la medida en que sus organizaciones posean la capacidad de hacerlo y quienes lo operan tengan las competencias para operar productivas y competitivamente esas capacidades.

Ilustración 2.1 Competencias fundamentales en la creación de valor



2.6 MIPYME Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO

La contribución de las mujeres a la economía en América Latina y el Caribe (ALC) es cada vez más significativa. La participación femenina en el mercado laboral de los países de la

¹² Del Cid, Alma Lorena. Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal Pág. 2.

¹⁷ Sánchez, Raúl. Microfinanzas en Honduras Santiago de Chile, abril de 2010 ,financiamiento del desarrollo pagina 1917 Vetoncillo, Cuadros Eliodoro. Creación de valor y las MIPYME Pág. 3.

región pasó de 35% en 1980 a 53% en 2007 lo que ha apuntalado el crecimiento económico, la capacidad de consumo, la seguridad financiera de los hogares y ha sido un instrumento vital para contener la pobreza en la región (Pagés y Piras, 2010, p. 3). La participación de la mujer está sobre todo en la informalidad como puede ser el trabajo doméstico, trabajo familiar no remunerado y empleos de baja calidad, lo cual les da un acceso escaso o nulo a la seguridad social o a la protección social.

La brecha de género entre mujeres y hombres en el sector empresarial es mayor entre países de ingreso medio y bajo, en donde se ubica la mayoría de los países de la región, que entre países de ingreso medio-alto y alto. Aquí, una de cada cuatro mujeres que trabaja lo hace por cuenta propia (22%) y la mayoría lo hace en el sector informal. La proporción de mujeres empleadoras presenta la menor participación de mujeres entre las diferentes categorías ocupacionales en la región (Heller, 2010, p. 22). Si vemos el universo de empleadores(as) en áreas urbanas, el nivel más alto de mujeres como porcentaje del total está en El Salvador con casi 30%, mientras que el más bajo está en el Estado Plurinacional de Bolivia con menos de 20%. en las áreas rurales la participación es aún menor. Las mujeres no representan más del 20% del total de los empleadores en Chile el país con mayor participación y el nivel más bajo está en Nicaragua con menos de 10%.

Aun cuando las mujeres son un componente fundamental de la fuerza laboral, la desigualdad en el sector productivo también se refleja en que las mujeres sufren mayor nivel de desempleo en casi todos los países de la región, lo que también ha sido un motor para que las mujeres busquen fuentes alternativas de sustento, ya sea en el autoempleo o en el desarrollo de una empresa. En América Latina y el Caribe sólo El Salvador y Nicaragua reflejan una mayor desigualdad en términos de desempleo para hombres que para mujeres. En los demás países de la región los diferenciales van desde 0.9 de mayor desempleo para la mujer en México a 16.9% en R. Dominicana en donde se muestra el mayor diferencial.¹⁸

2.6.1 AUTOEMPLEO-EMPLEADORAS

Los vínculos laborales entre trabajo y capital al interior de la empresa, y propone distinguir entre MIPYMES de ‘‘autoempleo’’ y ‘‘empleadoras’’, si quienes son propietarios son a la vez

¹⁸ Desarrollando Mujeres Empresarias: La Necesidad de Replantear Políticas y Programas de Género en el Desarrollo de PYMES , Pág.12-13

empleados, y no existe ningún obrero externo contratado, la MIPYME es considerada como de autoempleo, asimiladoras de las economías hogareñas. Si por el contrario existen trabajadores no propietarios vinculados a la unidad productora entonces estamos frente a una empresa empleadora. Sintetizando el criterio es si los factores productivos de trabajo y capital están o no en las mismas manos.¹⁹

Ambos tipos de empresas son importantes y beneficiosas para la sociedad; Pero si las MIPYMES de un país se encuentran en la descripción de autoempleo, será relevante considerarlas como políticas públicas, pero no específicamente para la generación de empleo, por que las firmas de dicho país no van ha estar absorbiendo la capacidad laboral ociosas no antes solucionando la situación laboral de quienes son sus propietarios.

Según el viceministro de la Micros, Pequeña y Mediana Empresa, Carlos Gunther, estas representan el 70% de la fuerza laboral de Centroamérica, por la cual tanto la empresa privada como el gobierno han unido fuerzas para promoverlas dentro y fuera del país.

El sector MIPYME en Honduras se compone de más de 412,000 unidades productivas, relacionadas con aproximadamente 1, 851,091 trabajadores por cuenta propia, de conformidad con los datos del Instituto Nacional de Estadística.

Dos tercios de estos establecimientos desarrollan actividades comerciales y existe un claro predominio (74.4%) de autoempleo o de establecimientos con un empleado. Las MIPYME hondureñas canalizan sus productos al mercado interno y solo el 1% de las mismas exporta directamente. Su aportación principal puede definirse en términos de empleo, aunque la productividad es muy baja, la actividad predominante es comercial y el nivel tecnológico tan rudimentario que su aportación a la generación de divisas y la producción nacional es marginal.

De acuerdo con el II informe sobre Desarrollo Humano Centroamérica y Panamá año 2006, se estima que hay alrededor de unas 300 mil MIPYMES operando en territorio nacional, que aportan entre el 20 y 25 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), generando más de 700,000 empleos.

¹⁹ Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,2009, Pagina 30

Sin embargo la economía hondureña fue severamente afectada por la conjunción de tres eventos de naturaleza económica, política y social adversos: la transmisión de la crisis económica internacional al mercado doméstico a partir del segundo trimestre de 2008; el ajuste decretado por el Gobierno del ex Presidente Zelaya al salario mínimo a partir de enero 2009 y la crisis política que sacudió al país, a partir del 28 de junio de 2009.²⁰

Por diferentes razones, la combinación de efectos de estos eventos, redujeron el nivel de empleo en casi 200,000 puestos de trabajo y el volumen de ventas del comercio, dependiendo del sub sector de actividad económica, entre el 10 y el 50%, durante el año 2009.

Los sectores fueron afectados en función de la posibilidad de diferir la decisión de compra por parte del consumidor; así, las ventas de automóviles nuevos, aparatos electrodomésticos grandes, como refrigeradoras, estufas, etc.; experimentaron reducciones entre 40 y 50%; las ventas de muebles y enseres domésticos, entre 30 y 40%; ropa y artículos de uso personal, entre 20 y 30% e incluso medicamentos y artículos de aseo personal, experimentaron reducciones promedio de 15%.

La menor reducción se produjo en el rubro de alimentos, que solo registro una caída del 10%. El desplome de la actividad económica se reflejo con mayor fuerza en el sector de la construcción, comercio, industria y el sector financiero; resulto en una caída importante de las importaciones totales de más del 30% y al final en una caída del PIB, por casi 2% para el año.

La caída de la actividad económica afecto fuertemente a las MIPYMES, sobre todo a micro y pequeños empresarios urbanos con actividades relacionadas a los sectores comercio, construcción, algunos servicios e industria. No existen estadísticas oficiales del número de pequeños establecimientos que cerraron durante el año 2009, pero las organizaciones empresariales privadas señalan una reducción significativa de la actividad de los registros.

En Honduras cerca de 3000 negocios PYMES ocupan directamente a 64,000 personas y más de 300,000 indirectamente; estas empresas son un motor económico por su aportación a la economía en general, durante el año 2010.

Actualmente el gobierno para cumplir con la meta de los 100 mil empleos dignos anuales, como mínimo, que se propone alcanzar el presente Gobierno, se ejecutarán programas y

20 Sánchez, Raúl. CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 223, Microfinanzas en Honduras. Pág.18.

proyectos de gran impacto en el sector de energía limpia, infraestructura productiva, agro negocios, forestal, turismo, Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYME) agrícola y no agrícola, vivienda, manufactura-maquila, plazas nuevas de maestros y policías, mercantiles, tanto de nuevas sociedades como de nuevos comerciantes individuales donde prácticamente no se registró actividad en la segunda mitad del año.

Sin embargo, la crisis económica mundial suponía una fuerte lluvia sobre el sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de Honduras, la crisis política ha supuesto un verdadero diluvio que puso en crisis a los empresarios de ese sector.

“Con ambas crisis, las MIPYME han sido los más perjudicadas pasando momentos muy difíciles en los procesos de producción y comercialización, no hay demanda, no hay circulante y no hay financiamiento para proyectos como los que necesitamos debido al recorte presupuestario y de los préstamos internacionales que se han producido”, explicó José Enrique Núñez, presidente nacional de la Asociación Nacional de Pequeños y Medianos Industriales de Honduras, Anmpih.

El representante afirma que debido a la inestabilidad económica y política del país, la generación de empleo y la productividad se han venido a la baja en el sector. “En Choluteca las empresas que tenían 15 trabajadores y ahora tienen seis. La mano de obra ha bajado en un 60 por ciento en el sector MIPYME y como consecuencia de ello también la producción en los centros de trabajo”.

Lo que trae como consecuencia una caída en las ventas, las MIPYME también soportan los traumatismos en la liberación de fondos para el sector, los cuales se esperan desde hace mucho tiempo. Las MIPYME han pasado de tener promesas de financiamiento por el orden de los dos mil millones de lempiras a básicamente perder la asistencia internacional mientras el actual Gobierno se reorganiza y reasume los programas establecidos.

Otro aspecto que está afectando la economía de la MIPYME es los altos costos de la energía eléctrica.

Antes del 28 de junio había proyectos determinados para financiar a los MIPYME y para fortalecer a la asociación. Se tenía el proyecto de los mil millones y había otros proyectos que se han venido decayendo y se fundamentaban en la transformación y desarrollo del sector.

Según el representante del rubro, el 95 por ciento de los productos MIPYME se quedan en el mercado local “y al haber dudas y temores por la estabilidad, se ha producido una caída negativa. Esta situación contrasta con las tendencias expresadas por algunos analistas, quienes han señalado que lo importante en este momento es consumir lo hecho en Honduras para paliar los efectos de las crisis. Por ello, la MIPYME debería ser la punta de lanza, cosa que no sucede.

Debido a que el 75% de la MIPYME atienden los sectores comerciales y de servicios, esos han sido los más afectados, aunque en el sector industrial MIPYME no se puede desconocer el efecto de las crisis en áreas como el calzado. “El sector de los alimentos y los pequeños hoteles han sido muy afectados”.

Todos los sectores. Los de corte y confección tenían la esperanza de ser subcontratados por las grandes empresas, pero al cierre de las mismas, ya no hay esa contratación. El calzado se ha vuelto muy complicado porque además de la condición interna, hay producto de otros países más barato, pero de menor calidad. El área de las bloqueras está detenida porque no se está construyendo. Lo mismo pasa en el área metalmecánica.²¹

Como pudo apreciarse en la sección respectiva, la política gubernamental anti crisis poco o ningún impacto causó sobre la economía doméstica y menos aún en el sector MIPYME, dado que ningún programa fue diseñado ni menos ejecutado para aliviar su situación financiera.²²

2.7 MARCO LEGAL DE LAS MIPYME

2.7.1 CONSTITUCION DE LA REPUBLICA

En el capítulo V de la constitución toda persona tiene derecho al trabajo, a escoger libremente su ocupación y a renunciar a ella, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo.

A trabajo igual corresponde salario igual sin discriminación alguna, siempre que el puesto, la jornada y las condiciones de eficiencia y tiempo de servicio sean también iguales. El salario deberá pagarse con moneda de curso legal.

21 Briceño Germán, negocios, La prensa.hn, 20 de junio del 2012

22 Datos del INE y Cámaras de Comercio de Tegucigalpa y Cortes

En igualdad de condiciones, los trabajadores Hondureños tendrán la preferencia sobre los trabajadores extranjeros. Se prohíbe al patrono emplear menos de un noventa por ciento (90%) de trabajadores Hondureños y pagar a estos menos del (85%) del total de los salarios que se devenguen en sus respectivas empresas.

El estado promoverá la formación profesional y la capacitación técnica de los trabajadores.

La ley determinara los patronos que por el monto de su capital o el número de sus trabajadores, estarán obligados a proporcionar a estos y a sus familias, servicios de educación, Salud, vivienda o de otra naturaleza.

En el capítulo IV hace mención que toda persona tiene derecho a la seguridad de sus medios económicos de subsistencia en caso de incapacidad para trabajar u obtener trabajo retribuido.²³

2.7.2 CÓDIGO DE COMERCIO

Fue creado mediante decreto No. 73 el 17 de febrero de 1950 durante la administración del Dr. Juan Manuel Gálvez, habiendo entrado en vigencia veinte días después de haber concluido su publicación en el diario Oficial la Gaceta.

Este código rige a los comerciantes, los Actos de Comercio y las Cosas Comerciales.

Comerciante. Es toda persona natural y jurídica que tiene capacidad legal para controlar, haciendo de ello su profesión habitual.

Son Comerciantes: Personas naturales y personas jurídicas.

Actos de Comercio

Constituyen actos de comercio, los que tengan como fin explotar, traspasar a liquidar una empresa.

Cosas Mercantiles

²³ Constitución de la Republica de Honduras

Son cosas mercantiles; los títulos-valores, las negociaciones o empresas de carácter lucrativo y sus elementos, especialmente el nombre, los avisos, las marcas y las patentes y los buques.

Tendrán capacidad para realizar actos de comercio

1. Las personas que tengan capacidad de ejercicio, según código civil.(ver artículo no.1555)
2. Los menores de edad, mayores de 18 años y menor de 21 años que tengan independencia económica o que haya sido habilitado.
3. Los mayores de dieciocho años, no emancipados, que hayan sido autorizados por quienes tengan sobre ellos la patria potestad o la tutela. la autorización podrá otorgarse, sin sujeción o procedimiento judicial alguno, y no será revocable; pero ha de constar siempre en la escritura pública e inscribirse en el registro público de comercio.

Aunque tengan la capacidad necesaria para ello, no podrán ser comerciante, ni tener cargo sociedades mercantiles:

1. Los privados de este derecho por sentencia judicial.
2. Los declarados en quiebra, mientras no sean rehabilitados.
3. Los que lo tengan prohibido por alguna disposición legal

No están sujetos a las obligaciones generales de los comerciantes, los siguientes:

Quienes por si mismos o con la ayuda de su familia, ejercen una industria sin exceder los limites del artesano.

Quienes se dedican a ofrecer mercancías o servicios al publico con la finalidad principal de obtener una remuneración por su trabajo.

Títulos Valores

Según el Código de Comercio. Los documentos y los actos a los que se refiere título solo producirán los efectos previstos en el mismo cuando contengan las menciones y llenen los requisitos señalados por la ley y que esta no presuma expresamente.

Los requisitos que deben de tener los títulos-valores, sin perjuicio de lo que la ley disponga para cada clase de tales títulos.

Estos requisitos son los siguientes:

El nombre del título de que se trate;

1. La fecha y lugar de expedición;
2. Las prestaciones y derechos que el título confiere;
3. El lugar de cumplimiento o ejercicios de los mismos; y
4. La firme de quien lo expide.

La Clasificación definida en el Código de Comercio cuando habla de los títulos es: Nominativos, a la orden y al portador.

Títulos Nominativos: son expedidos a en el favor de persona determinada, cuyo nombre ha de consignarse tanto en el texto del documento como en el registro que llevara al efecto el emisor.

Titulo a la orden: son expedidos a favor de una persona cuyo nombre se consigna en el texto del mismo del documento.

Títulos al portador: Son aquellos que no están expedidos a favor de persona determinada, contenga o no la clausula “al portador”.

Empresa Mercantil: se entiende por empresa mercantil el conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, para ofrecer al público con el propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios.

Elementos de la empresa

Todo contrato celebrado sobre una empresa mercantil, que no exprese los elementos que de ella se han tenido en cuenta, contendrá:

1. El establecimiento de la misma si lo tuviere;
2. La clientela y la forma mercantil;
3. El nombre Comercial y los demás signos distintivos de la empresa y el establecimiento;
4. Los contratos de arrendamientos;
5. El mobiliario y maquinaria;

6. Los contratos de trabajo; y
7. La mercancía, créditos y los demás bienes y valores similares.

Solo por pacto expreso se comprenderán los contratos a que este artículo se refiere, las patentes de invención, secretos de fabricación y del negocio, exclusivas y concesiones.

Establecimiento: significa almacén o tienda abierta al público donde los comerciantes desarrollan sus actividades.

Según los artículos 655-659, del código de Comercio se deben considerar los siguientes aspectos:

Artículo 655. El cambio de local de un establecimiento deberá notificarse con quince días de antelación a todos los acreedores del titular que lo sean en relación con el tráfico que en el se realiza. La falta de notificación da al acreedor derecho a exigir los daños y perjuicios.

Artículo 656. Si el cambio se llevare a efecto y trajere una depreciación del establecimiento, cualquier acreedor puede ejercitar acción en juicio dando por vencido su crédito desde la fecha del cambio hasta los noventa días después de la inscripción en el Registro de Comercio de la nueva ubicación del establecimiento.

Artículo 657. El traslado de un establecimiento de comercio de una plaza a otra, sin consentimiento de la mayoría de los acreedores computada por cantidades, faculta a los disconformes a dar por vencidos sus créditos.

Artículo 658. La clausura de un establecimiento dará por vencido todo el pasivo que le afecta.

Artículo 659. Si se enajena o transmite la negociación. Si se constituye un derecho real sobre ella, o si le da en arrendamiento subsistirá el derecho a los locales que ocupen su establecimiento, derivados de un contrato de arrendamiento, si en este se previo su destino como establecimiento y si subsiste el giro convenido. De hacerse fijado específicamente, no producirá efecto alguno al pacto contrario a esta disposición.

El Nombre Mercantil: Es el que sirve para diferenciar al comerciante. Según los artículos 660-664 se deben considerar los siguientes aspectos: Adquiere el derecho comercial la persona que primero lo aplica a una empresa o a un establecimiento mercantil.

Artículo 661. El nombre comercial se formara libremente, pero en el no podrá figurar mas nombre completo que el del titular de la empresa. A no ser que esta o el establecimiento se

transfiera juntamente con dicho nombre a un nuevo titular, caso en el que se agregara alguna expresión que indique el cambio efectuado.

Los nombres comerciales redactados en idioma extranjero no gozaran de protección legal alguna.

Artículo 662. El titular de un nombre comercial tiene derecho al uso del mismo, a impedir que otro lo utilice o imite, en el campo de su propia actividad, y a transmitirlo de acuerdo con la ley.

Artículo 663. Quien imite u usurpe un nombre comercial ajeno, conociendo o debiendo conocer su existencia responderá de los daños y perjuicios que ocasione, y sufrirá la pena que la ley indica.

Artículo 664. El derecho al nombre comercial se extingue con la negociación o establecimiento a que se aplique.

Sociedades Mercantiles

El Código de Comercio de Honduras, según el artículo No. 13 Capítulo 1, reconoce las siguientes sociedades mercantiles:

1. Sociedad en Nombre Colectivo.
2. Sociedad de Responsabilidad Limitada.
3. Sociedad Anónima.
4. Sociedad en Comandita Simple.
5. Sociedad en Comandita por acciones.
6. Sociedad Cooperativa.

Las sociedades mercantiles que con más frecuencia se constituyen en el país son: Sociedad en Nombre Colectivo, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima.²⁴

²⁴ Código de Comercio de Honduras

2.7.3 LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa podemos definir lo siguiente:

Su objeto es promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

Su apoyo a este sector, en los campos administrativos tributarios, previsional, laboral, crediticio y de desempeño económico; se asegurara el fortalecimiento de su participación en el proceso económico y social del país así como; una mayor participación ciudadana de sus integrantes; el fortalecimiento de prácticas de equidad de género, la mejora de su seguridad jurídica en el ámbito económico así como la protección del medio ambiente; el acceso en igualdad de condiciones a los factores de producción.²⁵

Decreto Ley para el Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas

(MIPYMES) del 2008.

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

2.7.4 LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en el artículo número 2 están sujetas a pagar el impuesto toda persona domiciliada o residente en Honduras, sea natural o jurídica, nacional o extranjera, inclusive la que goce de una concesión del Estado, deberá pagar este Impuesto sobre la Renta percibida por razón de negocios o industrias comerciales, de productos de toda clase de bienes, sean muebles o inmuebles, o de la realización en el territorio del país de actividades civiles o comerciales, o del trabajo personal o de ingresos percibidos por cualquier otra actividad, ya

²⁵ Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

sea que la fuente de la renta o ingreso esté situada dentro o fuera de él, ya sea también cualquiera el lugar donde se distribuye o pague la renta.

"El impuesto que establece esta Ley se cobrará a las personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país, de acuerdo a las disposiciones siguientes:

- a) Las personas jurídicas pagarán una tarifa de veinticinco por ciento (25%) sobre el total de la renta neta gravable: y,
- b) Las personas naturales domiciliadas en Honduras, pagarán para el Ejercicio Fiscal del 2009 y períodos sucesivos de conformidad a las escalas de tarifas progresivas siguientes:
 - De L.- 0.01 a L. 110,000.00 Exentos,
 - 110,000.01 a 200,000.00 15%,
 - 200,000.01 a 500,000.00 20%,
 - 500,000.01 en adelante 25%.

El Valor exento de esta escala será ajustado automáticamente cada cinco (5) años contados a partir del año 2010, con referencia al índice de Precios al Consumidor del Banco Central de Honduras.²⁶

2.7.5 IMPUESTO SOBRE VENTA

Según artículo 18 de la ley del impuesto sobre venta para los efectos del cálculo del Impuesto se considera como base imponible:

En la venta de bienes y en la prestación de servicios la base imponible será el valor del bien o servicio, sea que ésta se realice al contado o al crédito, excluyendo los gastos directos de financiación ordinaria o extraordinaria, seguros, fletes, (proporcionados por el mismo vendedor), comisiones y garantías, debiendo separarse contablemente el valor de cada transacción por los conceptos mencionados.

En el capítulo número VI, denominado del Impuesto Sobre Ventas, artículo número 16, se establece que el nuevo porcentaje del ISV es de 15%. se aplicará sobre el valor de la base imponible de las importaciones o de la venta de bienes y servicios sujetos al mismo.

Cuando este impuesto se aplique en la importación o venta de cerveza, aguardiente, licor compuesto y otras bebidas alcohólicas, cigarrillos y otros productos elaborados de tabaco, la tasa será del dieciocho por ciento (18%).²⁷

²⁶ Ley de Impuesto sobre la Renta, decreto de Ley No. 25, Febrero 2012.

2.7.6 LEY DE MUNICIPALIDADES

Según la ley de municipalidades en el artículo 13 inciso 9.- (Según Reforma por Decreto 48-91), las municipalidades tienen las atribuciones del Fomento y regulación de la actividad comercial, industrial, de Servicios y otros.²⁸

Mediante la aportación de capital semilla a través de programas de apoyo, así como el apoyo directo que les brinda la alcaldía municipal.

2.8 PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN SOBRE GESTIÓN A LAS MIPYME

Unas 800 microempresas incrementaron sus ventas y diversificaron sus productos gracias a un novedoso programa de gestión que imparte la Corporación Financiera Internacional, IFC, desde el año anterior en Honduras.

El objetivo de los microempresarios para 2012 es mejorar sus ingresos y hacerle frente de mejor manera a la crisis, para lo cual buscan constantemente alternativas de capacitación.

Uno de los programas que está atrayendo la atención de los pequeños empresarios es Business Edge, lanzado en el país en 2010 bajo el auspicio de la IFC, miembro del Banco Mundial, y que es acompañado por Unitec, Crecerh y EduSystems como socios locales.

La representante de la IFC, Elvira Van Daele, explicó que Honduras fue el primer país hispanoamericano en donde se lanzó el proyecto, debido a la gran influencia que tienen las MIPYME en la economía. “Hicimos un análisis en el que vimos que faltaba un programa de capacitación que realmente se enfocara en el aprendizaje de los empresarios; sabemos que la importancia de la MIPYME aquí es muy grande”.²⁹

El programa se enfoca en la gestión de mercadeo, recursos humanos, finanzas, contabilidad, gerencia general y habilidades de productividad personal. “No pretendemos enseñar a una MIPYME cómo hacer sus productos o cómo ofrece sus servicios porque ya lo saben hacer; en lo que nos enfocamos es en la parte de gestión, porque sin la misma la empresa puede ir a la quiebra, por eso es la pieza clave de una empresa”

²⁷ Reglamento del Impuesto sobre Ventas acuerdo no. 948-2003

²⁸ Ley -Y-- Reglamento de Municipalidades

²⁹ Van Daele, Elvira. Diario la Tribuna ,Mayo 11 del 2012

Desde mayo del año anterior se han capacitado alrededor de 800 MIPYME, con un grado de satisfacción de 95%, el cual se considera el más alto de la región. Debido a esto, a partir de 2012 el IFC buscará reclutar a empresas grandes interesadas en invertir en su cadena de valor. “Los proveedores y distribuidores son los encargados de transmitir la marca de las grandes empresas, lo hemos visto en África e India. Si ellos crecen, la corporación también crece”.

La IFC está invirtiendo actualmente 400,000 dólares en el programa para poder medir el impacto exacto que han tenido estas capacitaciones en las pequeñas empresas de Honduras.

Bajo este proyecto, la mayoría de los interesados, con un 50.5% de participación, fueron las mujeres. El principal resultado es que las personas han podido aumentar sus ventas y diversificar su oferta de productos y servicios y han podido contratar más personal.

Business Edge no funciona como subsidio a las microempresas, los socios en Honduras venden los programas a los microempresarios y ellos los adquieren a precios módicos.

La situación de la microempresa en el país, debido a la falta de programas que las fortalezcan, ha provocado que al menos doce mil negocios cierren operaciones, ocasionando el desempleo de unas sesenta mil personas.³⁰

2.9 FUENTES DE CAPITAL PARA MIPYMES

En este apartado se hace una relación en primer lugar de la MIPYMES por ser, en buena parte los clientes principales del sector microfinanciero.

Las instituciones microfinancieras que operan en Honduras, aproximadamente 25, canalizan cerca de uso \$178 millones a 211,121 prestatarios, para un préstamo promedio de uso \$ 843 por persona.

La distribución por sector de actividad, según estimaciones de la Secretaria de Industria y Comercio, sería la siguiente:

30 Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2009, Pagina 30

Cuadro 2.1 Distribución por sector de actividad

Sector de Actividad Económica	Participación porcentual
Agropecuario	14.6%
Industria Manufacturera	6.4%
Comercio al por mayor y menor	68%
Servicios	11%

Fuente: Datos del INE

El sector está caracterizado por un alto grado de informalidad y escasa afiliación a organizaciones gremiales. La aplicación a los programas de beneficios e incentivos que se ofrecen tanto en instituciones del sector público como privado, es limitada y los micros y pequeños empresarios en general, tienen poco conocimiento sobre los programas existentes.

La industria de las microfinanzas en Honduras registra un comportamiento ascendente, según recientes indicadores económicos proporcionados por la Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (Redmicroh).

La red cuenta en la actualidad con una cartera de préstamos de 246 millones de dólares, los que se distribuyen entre los 194,042 clientes con que cuenta en la actualidad.

Durante los últimos 15 años se han propiciado apoyos a las microempresas, dando un incentivo a la generación de autoempleo y haciendo que pequeñas empresas hoy sean grandes.

Directivos de la Redmicroh explican que personas que comenzaron con préstamos o créditos de 500.00 lempiras ahora cuentan con mayor crédito, que es usado en el estudio de sus hijos y la adquisición de viviendas.

La dirigencia de las instituciones que se dedican a ese tipo de servicios financieros manifiesta que esa tendencia es positiva si se considera que la población hondureña se ha visto afectada por los últimos eventos de orden político y económico en el país.

Los ingresos acumulados de enero a diciembre de 2011 oscilaron entre 1,205.4 y 1,117.5 millones de lempiras, mientras los excedentes del período ascendieron a los 87.9 millones de

lempiras. Se estima que en el país hay alrededor de unas 300,000 MIPYMES operando con un aporte significativo al PIB y una generación considerable de empleos.³¹

A pesar de que no existen cálculos sobre el impacto de la recesión económica sobre las MIPYMES, dada la estructura financiera de estas unidades productivas, podría inferirse el agravamiento de los problemas de estrechez del flujo de efectivo, generados por la caída de las ventas, el aumento de los costos laborales y el endurecimiento de las condiciones financieras, tanto en términos de costos como de acceso, dado que el mismo empeoramiento del flujo causa un deterioro en la calidad crediticia de las empresas. Esta inferencia se apoya en el aumento de la morosidad de las instituciones financieras, cuyo nivel aumento en promedio de 9.7% en diciembre 2008, a 17.1% en diciembre 2009, según cifras publicadas por REDMICROH.

El Banco Popular siempre innovando y preocupándose por brindarle a los micros y pequeños empresarios hondureños mayores comodidades y beneficios, presentó su nuevo programa de crédito Banca Pyme.

Banca Pyme es la nueva oferta financiera que tiene a disposición Banco Popular, para todos los pequeños empresarios que necesiten ampliar su capital de trabajo o activo fijo, y así crecer y ampliar sus horizontes.³²

La oferta de Banca Pyme consiste en brindar créditos en montos que oscilan desde los L 180 mil hasta los L 3 millones, teniendo un plazo máximo de pago de 48 meses según sea el fin del crédito y hasta 60 meses con fondos Banhprovi.

Por otro lado, el Gerente General de Banco Popular, informó que “en Banco Popular nos preocupamos porque nuestros clientes cuenten con lo necesario para atender la demanda de sus usuarios, y es por ello que ponemos a la disposición la Banca Pyme, ya que deseamos que siga creciendo y se unan al banco de la gente que crece”.

La Banca Pyme brinda tasas competitivas, cuotas accesibles y una atención personalizada para cada uno de los clientes que visiten el Banco Popular. Con estas facilidades, el banco sigue

31 Datos del INE y Cámaras de Comercio de Tegucigalpa y Cortes

32 Diario la Tribuna , Febrero 21, 2012

cumpliendo con los hondureños, brindando apoyo en financiamientos al alcance de los microempresarios.

2.10 LOS ACUERDOS COMERCIALES Y MONITOREO DE LAS MIPYMES

El marco económico macro es importante para las pequeñas firmas; dicho ámbito envuelve no solo a las turbulencias financieras internacionales y los indicadores y políticas macroeconómicas locales, si no también y de forma fundamental a los acuerdos comerciales que los países firman con sus socios.

En dichos instrumentos internacionales de comercio, se pacta la liberación de barreras arancelarias y el ingreso y egreso de producto más favorable; cambios que afectan la directamente competitividad de los propietarios de la MIPYME, tanto de manera externa la cual podrá verse favorecido de los nuevos beneficios que sus productos contarán en el extranjero; como en su competitividad interna, la cual podrá ser puesta en juego por la ampliación de productos y productores que tendrán acceso a la plaza del mercado del país.

En materia estadística dichos acuerdos no contemplan mecanismos de monitoreo de la evaluación de las MIPYMES, y estas son rara vez consideradas al momento de negociar los acuerdos, los cuales se focalizan en el nivel macro y no contemplan el impacto que tendrán en los pequeños empresarios; esto se ve reflejado en que “los intereses de la MIPYME por lo general han sido abordados de manera equitativa en la negociación”.³³

2.11 FINANCIAMIENTO GLOBAL PARA LA MIPYME.

2.11.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Existen distintos oferentes de servicios financieros para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) de Honduras, entre ellos: bancos, instituciones financieras, organizaciones privadas de desarrollo (OPD), organizaciones privadas de desarrollo financieras (OPDF), cooperativas de ahorro y crédito (CAC) y sistemas de financiamientos

³³ Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2009, Pagina 30

alternativos rurales (SIFAR) cuya forma organizativa es diversa (asociación comunal de ahorro y préstamo - AC, cajas rurales, banco comunales, entre otros).³⁴

Las diversas instituciones microfinancieras representan un porcentaje significativo de la oferta total de servicios financieros. El mercado visto desde esas instituciones, se ha venido caracterizando en los últimos años por la oferta al crédito dirigido a la microempresa, el cual representa más de la mitad de la cartera consolidada y casi el total de préstamos vigentes.

En Honduras se distinguen cinco tipos de oferentes para las micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellos se cuentan con bancos privados con áreas especializados para este tipo de empresas; las instituciones reguladas especializadas en microfinanzas, entre ellas, bancos y financieras; las cooperativas de ahorro y crédito; las asociaciones o fundaciones sin fines de lucro, dedicadas al otorgamiento de microcrédito; y las sociedades no financieras reguladas.

2.11.2 INSTITUCIONES BANCARIAS CON PROGRAMAS A LAS MIPYME

Las instituciones bancarias que han incursionado en el sector micro financiero con la creación de unidades especializadas en atención a este sector son las siguientes:

1. Banco Hondureño del Café (BANHCAFE).
2. Banco Pro Credit.
3. Banco Mercantil (BAMER).
4. Banco de Occidente (BANCOCCI).
5. Banco Financiera Comercial de Honduras (FICOHSA).
6. Banco popular³⁵

2.12 ENTIDADES DE FOMENTO PARA INVERSIÓN DE MIPYME

Decenas de micro, pequeñas y medianas empresas continúan el proceso de certificación para convertirse en proveedores de las compras del Estado a través de las denominadas ferias a la inversa.

³⁴ Salgado Angel. "Resumen de País". MIX Market y REDCAMIF."Cuaderno de Microfinanzas". Red Centroamericana de Microfinanzas REDCAMIF

³⁵ Sánchez Raúl, CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 223, Microfinanzas en Honduras Pag.33

Se trata de un programa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con el que se certifican las empresas, lo que se ha conseguido con la participación de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés CCIC; posteriormente se realizará la segunda etapa, consistente en la inscripción de las MIPYME para entrar a una base de datos de los diferentes ministerios y oficinas del gobierno.

Por ley, el Gobierno debe hacer el 30% de sus compras a las MIPYMES de todo el país. Como parte del proyecto impulsado por el BID, las MIPYMES ofrecerán sus productos para después revisar las ofertas, y las que apliquen en precio y requisitos serán contratadas mediante una orden de compra, con términos de pago y fechas de entrega establecidas.³⁶

La Secretaría de Industria y Comercio (SIC), a través de la Subsecretaría MIPYME- SSE, ha procedido a realizar un Plan de Socialización que tiene como objetivo que la población meta tenga conocimiento básico sobre las leyes, políticas, estrategias y acciones de los instrumentos de apoyo dirigidas unas al desarrollo de la competitividad de la MIPYME y otras en beneficio de la Protección al Consumidor, así como su correcta aplicación.

La Estrategia de Compras del Estado, en donde los empresarios del sector tendrán la oportunidad de acceder hasta el 30 por ciento de las necesidades de las diferentes entidades del Estado: ropa de hospitales, uniformes, útiles y pulperías.

El Fondo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOMIPYME), que está operando a través de BANADESA para hacer frente a las diferentes necesidades financieras de la MIPYME.

Se ha fortalecido la Subsecretaría con el Programa Entorno Institucional y Legal, desarrollando las actividades de la actualización del Directorio de Establecimientos Económicos, la conformación del Comité Centroamericano y del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME).

El reglamento de la Ley, que se encuentra en la Procuraduría General de la República, siguiendo el trámite legal indicado y sobre la guía de requisitos para constituirse y operar una empresa en Honduras.

36 Diario Oficial la Gaceta

En cuanto al programa de Servicios Financieros, la actualización de base de datos de Instituciones públicas, privadas, OPD`s, OPDF`, s, IMF`, s, sobre la facilitación que se hace desde la Subsecretaría para el otorgamiento de préstamos a la MIPYME, el estudio técnico de garantías mobiliarias, al proyecto de Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas para la MIPYME en Honduras y de los Fondos FACACH-CODESSE.

Sobre el programa de Servicios de Desarrollo Empresarial, se realiza la conformación de grupos asociativos para ofertar productos y servicios al Estado como: Artes Gráficas, Servicios de Imprentas, Confección de Ropa, Madera, Estructuras Metálicas, Zapaterías, Panaderías, Productos de limpieza y aromáticos, y la Actualización de base de datos SDE.

Las gestiones que se han realizado y que se están realizando en el marco de los otros programas como: Propuesta MIPYME Regional ante Unión Europea-C.A. La Feria de Arte y Artesanía de Centroamérica y del Caribe (casa abierta de arte y artesanías, Valle de Ángeles). I Feria Centroamericana y del Caribe de Madera-Mueble 2008. Programa Nacional del Emprendedor (SIC, CENET, Red Solidaria, Educación BANADESA) Sujeto a aprobación del presupuesto. El acercamiento que se está teniendo con el Programa Regional Desarrollo Económico y Sostenible de C.A. (DESCA) a las MIPYMES.

Los Convenios con Universidades Públicas y Privadas, y los convenios de Cooperación SIC - COHCIT+ Programa Nacional de Competitividad.

Todas estas gestiones y actividades tienen como fin último lograr el desarrollo y crecimiento de este sector.

Integrados por; Subsecretaria de Estado en los Despachos de la MIPYME-SSE, de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), Coordinador Programa MIPYME-BANADESA y, representante del Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP).

Al primer evento de Socialización de la Ley MIPYME, asistieron un total de noventa personas; entre ellos: Empresarios, Instituciones Financieras, Sector de Cooperación, Privado y Gobierno.

2.13 CALIFICACIÓN DE CALIDAD DE LA MIPYME

Las MIPYMES han avanzado en los últimos años muy positivamente en sus programas de certificación de calidad, en programas que han estado monitoreados por la Institucionalidad

pública de la PYME, institucionalidad de la calidad, instrumentos, programas de apoyo y oferta de servicios.

En 2001 se crea la Dirección de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio. Adicionalmente, se conforma el Consejo Nacional de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME)

Como instancia interinstitucional de consulta y coordinación de los esfuerzos implementados en el ámbito público y privado. En 2004 se presenta oficialmente al documento “Política para el apoyo de la competitividad de las MIPYME”.

Además, en 2004 el Programa Nacional de Competitividad (Honduras Compite), crea el Consejo Nacional de la Calidad (CNCA), como primer paso para contribuir a que las empresas hondureñas, en especial las PYMES, sean capaces de competir en términos de calidad. Dicha institución formó parte de la Unidad de Calidad y Ambiente del Consejo Hondureño de Ciencia y Tecnología (COHCIT).

En mayo 2009 se aprueba la “Ley del Sistema Nacional de Calidad”, cuyo propósito es establecer el Sistema Nacional de la Calidad como infraestructura nacional encargada de las actividades de desarrollo y la demostración de la calidad, para promover la competitividad de las empresas nacionales, proporcionar confianza en la transacción de bienes y servicios, facilitar el cumplimiento de los compromisos internacionales en materia de evaluación de la conformidad, promover la cultura de la calidad y brindar apoyo técnico a los reguladores.

En Honduras, existen instrumentos y programas de apoyo para las PYMES, que acompañan al Sistema Nacional de la Calidad, a través de capacitación y asistencia técnica en el tema de la calidad y norma ISO 9001 y además, proveen financiamiento para la implementación de la misma.

Entre los instrumentos y programas de apoyo a PYMES en el tema de Calidad en lo que se refiere al tema de la oferta de servicios de asesoría en implementación de sistemas de gestión de calidad en Honduras, se han identificado seis firmas consultoras.

Existen diecinueve entes certificadores, que ofrecen sus servicios en el territorio hondureño, éstas son: Icontec, SGS S&SC, LSQA, IMS, Underwriters Laboratorios Inc., Aenor/Inteco,

BVI, BVQI, INTERTEK, Lloyd's Register, NFS ISR, QSI AMERICA, TÜV CERT, ABS, Applus, BCS, OHA, PRIMUSLABS.COM, QMI.

A pesar del elevado número de certificadoras existentes, el 60% de las certificaciones otorgadas se ha concentrado en tres de estas empresas: Instituto Colombiano de Normas, Técnicas y Certificación (ICONTEC) y la Société Générale de Surveillance (SGS) y LATU + Quality Austria (LSQA).³⁷

2.14 MIPYME COMO ALTERNATIVA DE INGRESO PARA LAS FAMILIAS

En la parte social también se sienten efectos de la escasez de empleo. Ante la necesidad de subsistencia, las personas buscan formas de ganar para el sustento diario. Algunos optan por trasladarse a otros países y buscar mejores oportunidades de trabajo. Esta opción desencadena una serie de efectos sociales, desde el efecto psicológico que provoca en los hijos la falta de la figura paterna o materna, según sea el caso; pasando por la desintegración familiar, hasta llegar a casos extremos, por ejemplo, la falta de cohesión que puede llevar miembros de la familia a adoptar formas de vida individualizada, y en muchas ocasiones dañinas para la sociedad.

Se va perdiendo el sentido de pertenencia y otros elementos equilibrantes de la vida de los individuos. Según Therborn, “La familia es una de las instituciones y los acontecimientos más importantes que modelan el curso vital de los individuos.”³⁸

En el volumen elaborado por la CEPAL (2004) se menciona que en América Latina las familias cumplen funciones de apoyo social y de protección frente a las crisis económicas, desempleo, entre otras.

Los sistemas de valores, visiones del mundo y códigos culturales constituyen activos alternativos para enfrentar este mundo globalizado y que presentan cambios drásticos en períodos de tiempo muy cortos.

Algunos prefieren mantener a su familia unida, y deciden probar suerte instalando pequeños negocios. Otros, en el peor de los casos, ponen su mente a trabajar para encontrar fuentes de

37 FUNDES Libro Blanco de la Certificación de Calidad de las PYMES en Centroamérica

Marzo 2011 página #20,46,53,,a

38 Del Cid Alma Lorena, Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal pág.2

ingresos “más seguras”, en cuanto a generar los mismos, aunque sea de forma ilícita, las cuales tendrán sus respectivas consecuencias.

Las carencias económicas definitivamente desencadenan efectos sociales debido a que se dejan de cubrir necesidades básicas. La ausencia de cada una de estas (alimentación, salud) empobrece en forma incremental a las sociedades. Esos problemas socioeconómicos que van surgiendo y se incrementan en variedad y también en intensidad, son efecto y se van convirtiendo en causa de los problemas que enfrentan nuestros países.

En el lenguaje de Giddens, podríamos decir que esos problemas se convierten en estructuras estructurantes. Es decir que, se reproducen y pasan a formar parte de la normalidad en la sociedad, y se transforman en estructuras, a la vez que van creando estructuras a partir de ellos. El gran problema es que la población sigue creciendo, y los problemas también. De no encontrar soluciones o formas de “estimular la economía” los conflictos tienden a incrementarse, tal y como se ha visto en las últimas décadas.

Según la OIT “La `eficiencia` mejorada en el `sector formal` de la economía está resultando en desempleo para grandes cantidades de gente. Para sobrevivir los desempleados necesitan ser muy creativos para encontrar maneras de ganarse la vida”.³⁹

2.15 EL EMPRESARIO RESPONSABLE EN LA SOCIEDAD DEL SIGLO XXI

En la actualidad, está cada vez más asumido por gran parte de la sociedad que el “Desarrollo Sostenible” es la única salida viable de que dispone la humanidad para satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las de las generaciones futuras.

La sostenibilidad ha adquirido rango de derecho. Por lo tanto, asumir el desarrollo sostenible supone un compromiso de todo el conjunto de la sociedad, de todos sus componentes y todas sus organizaciones.⁴⁰

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) nace cuando las organizaciones son las implicadas en este compromiso, ya sean públicas, privadas, del ámbito académico social.

2.15.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL Y LAS MIPYME

³⁹ Del Cid Alma Lorena Racionalidad económica de las MIPYMES y el comercio informal, Pagina 2.

⁴⁰ Roser Hernández Isabel, Guía de la Responsabilidad Social Corporativa para las PYMES
 Coordinadores: Lorena Cabrerizo Sanz, Marta de la Cuesta González y Orencio Vázquez.

Dado el peso y función en la sociedad de las organizaciones empresariales como agentes termodinámicos, transformadores y canalizadores de recursos, y las tendencias que esa sociedad apunta, las empresas y sobre todo las PYMES deben hacerse conscientes de que pueden y deben contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad orientando sus operaciones hacia una gestión integradora que contribuya al desarrollo y mejora de la calidad de vida de sus trabajadores, sus familias, su comunidad... con el fin de favorecer el crecimiento económico e incrementar su competitividad, garantizando la protección del medio ambiente y fomentando, con el ejemplo, la responsabilidad social corporativa.

Además, ajustar la acción del directivo a la obtención del máximo beneficio del Accionista/propietario, es situar a la empresa al margen del objetivo integrador, de más amplio espectro, como agente principal de bienestar social.

Dentro del marco general de evolución social del ser humano, esta concepción reduccionista de la empresa la situaría como elemento de confrontación de grupos de personas frente a otros con intereses encontrados.

2.15.2 Factores de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Numerosos factores impulsan el avance de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en las empresas

Todas las empresas, desarrollan sus actividades en este entorno cambiante y ello las lleva a estar sometidas a una creciente presión para que se respeten nuevos “códigos de comportamiento y conducta” y cumplan estas renovadas expectativas de la sociedad.

La creciente competencia supone que las empresas deben esforzarse por atraer y retener a los mejores empleados, proveedores, subcontratistas. Dada la naturaleza volátil de los mercados, el éxito de una empresa depende en gran parte de su capacidad de mantenerse en contacto con las aspiraciones de los consumidores y de las comunidades locales donde operan. Para obtener los beneficios generados por el nuevo entorno social, las compañías deben pensar de forma estratégica, gestionar su actividad de forma efectiva y difundir los resultados obtenidos.

Y es que las empresas no actúan aisladas y totalmente desconectadas de otros ámbitos de la vida. El mercado y los beneficios no son las únicas referencias que deben tenerse en cuenta. Más que eliminar el objetivo de los beneficios, parece un planteamiento más razonable introducir otros objetivos, por ejemplo, objetivos morales, en la estructura corporativa de toma

de decisiones. Ni el mercado, ni la ley agotan la expresión de lo que las sociedades esperan de las empresas y, por lo tanto, no pueden ser los únicos criterios y marcos de referencia para su actuación.

2.15.3 LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVAS (RSC) EN PYMES

La RSC nació asociada a las grandes empresas multinacionales pero con el paso del tiempo y dada su importancia en la economía, se ha visto la necesidad de trasladar el concepto a las PYMES.

La propia Comisión Europea, en el Libro Verde y en la Comunicación de Julio de 2002, dedica especial atención al tema de las RSC en PYMES: “El aumento de su práctica en las pequeñas y medianas empresas incluidas las microempresas, es fundamental, porque son las que más contribuyen a la economía y la creación de los puestos de trabajo” (Libro Verde) y más específicamente en la Comunicación, en la cual se dedica un apartado a “Fomentar la RSC entre las PYMES” (punto 4.5.), indica que las prácticas y los instrumentos de la RSC deberían adaptarse a la situación específica de las PYMES, que representan la gran mayoría de las empresas ”Los principales componentes de la RSC en Mipymes son los siguientes:

1. Los Trabajadores

Para las empresas en un mercado cada vez más competitivo donde el talento y los valores intangibles de los empleados son cada vez más recursos escasos, atraer y retener a los mejores empleados representa una ventaja evidente. Así lo manifestaron las PYMES consultadas por el “Observatorio de las PYMES 2002” como uno de los 4 mayores obstáculos que ellas poseen:

2. La escasez de mano de obra cualificada: 20%
3. El acceso a la financiación: 13%
4. Las regulaciones y papeleos administrativos: 12%
5. La infraestructura: 6%

Además, por la experiencia se sabe que si ellos están “motivados e implicados” tu negocio marchará bien y obtendrás una mayor “fidelidad” por su parte. La base de cualquier empresa la conforma el Capital Societario que aporta el dinero, pero igualmente importante es el Capital Humano que aporta su trabajo y experiencia para poder “reproducir” ese dinero. La persona es elemento fundamental dentro de la responsabilidad que la empresa tiene frente a la sociedad.

Las PYMES deberán propiciar el contexto y las circunstancias para que los trabajadores y trabajadoras estén orgullosos de la empresa en la que trabajan y sepan que se valora su contribución al negocio.

2. Consumidores y clientes

Se hace esta distinción ya que en muchas ocasiones las PYMEs son proveedores de otras grandes empresas y en este caso no se trata de consumo final. Este matiz de hecho puede influir mucho en la estrategia de RSC en la PYME.

La empresa es también responsable de sus productos/servicios, así como del uso e impacto de los mismos a largo plazo, sobre los clientes, consumidores y la sociedad en general.

3. La comunidad

La colaboración de la empresa con la comunidad ha sido considerada desde siempre parte de la RSC. Es más, muchos autores encuentran en el “principio de caridad” el origen de la RSC. Más tarde el principio de caridad se complementó con el “principio de administración”, instando a la empresa a mirar por el interés del público, en tanto que era responsable de la administración de recursos públicos, que afectaban a los distintos miembros de la sociedad. Pero, al mismo tiempo, la filantropía ha sido utilizada como una herramienta de Marketing, con el fin de ganarse el favor de los públicos de interés.

La empresa actualmente “gestiona” la relación con la comunidad desde la doble perspectiva:

1. Como herramienta para ganarse el favor de los públicos de interés
2. Y para resolver las necesidades sociales y medioambientales.

En términos de RSC, lo que se pretende es que esas “acciones sociales” se integren como un elemento natural en la estrategia de negocio. Es más, la reputación no se trata tan sólo de una cuestión de filantropía: las empresas deben realizar acciones que tengan un impacto positivo en su estrategia de negocio, desde distintos puntos de vista. Ser un “buen ciudadano” seguro que beneficiará más a su cuenta de resultados que si no lo es.

4. Proveedores

Las empresas no son un ente aislado, y un ejemplo cotidiano de su interacción con otras es la cadena de suministro, compuesta por los proveedores o socios comerciales.

Es más, para la mayoría de las empresas las “buenas” relaciones con ellos son un tema clave, dada la incidencia “directa” en la “cadena de valor” de sus productos o servicios y en la reputación de la compañía.

Las PYMEs son particularmente sensibles a los temas relacionados con el mercado ya que la mayoría de ellas forman parte de un mecanismo basado en una cadena de suministro integrada (incluso a nivel global), y/o abastecen directamente a grandes empresas que exigen el cumplimiento de normas internacionales.

5. Competidores

Trabajar en red con otras empresas del mismo sector o con inquietudes similares respecto a la RSC, puede tener un efecto positivo para maximizar el impacto de las acciones realizadas, optimizar recursos y ayudar a difundir y promover mejores prácticas.

1. Las nuevas inquietudes y expectativas de los ciudadanos, consumidores, poderes públicos e inversores en el contexto de la mundialización y el cambio industrial a gran escala.
2. Los criterios sociales influyen cada vez más en las decisiones de inversión de las personas o las instituciones tanto en calidad de consumidores (Consumo Responsable, Comercio Justo.) como de inversores (Inversiones Socialmente Responsables, Índices Sostenibles).
3. La preocupación cada vez mayor sobre el deterioro medioambiental provocado por la actividad económica.
4. La transparencia de las actividades empresariales propiciada por los medios de comunicación y las modernas tecnologías de información y comunicación.

2.16 PEQUEÑAS EMPRESAS Y LAS CAUSAS DE SUS FRACASOS

Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad nivel de beneficios.

En los últimos años, incluso a las empresas mejor dirigidas les ha costado trabajo mantener, ya no elevar los costos a sus clientes subiendo el precio de los productos o servicios. La mejor forma de prevenir el fracaso y asegurar sobre bases sólidas la continuidad y crecimiento de la empresa es reconociendo todos aquellos factores posibles de comprometerla.

Existen diferentes factores que inciden negativamente en el desarrollo de la MIPYMES, dentro de los principales se tiene los siguientes: muchas empresas carecen de legalidad o la tiene parcialmente, lo que les resta seguridad jurídica, y los excluye de la seguridad social y laboral; baja calidad de sus productos o servicios influenciada por las materias primas, mano de obra de baja calificación y bajo nivel de escolaridad de los que participan en las empresas; muy poca o ninguna innovación tecnológica, sus procesos son muy artesanales, hay resistencia a nuevos procesos; el nivel de asociatividad es muy incipiente lo que no permite tener mayor incidencia en las políticas de estado.⁴¹

Otro factor que afecta el desarrollo de las MYPE es la falta de acceso a recursos financieros y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña. Según la encuesta de empresas realizada por el Banco Mundial para el 2006, la mayoría de las empresas identifica el acceso al financiamiento como su principal problema.⁴²

A continuación se desarrollarán cada uno de los factores explicando su razón de ser y los riesgos que los mismos acarrearán.

1. **Falta de experiencia.** La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar soporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios.
2. **Falta de dinero/capital.** Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario, por un lado, la solicitud de préstamos, y por otro, contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere.
3. **Mala ubicación.** La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Teniendo suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las

41 Sánchez, Raúl. Microfinanzas en Honduras Santiago de Chile, abril de 2010, financiamiento del desarrollo pagina 19

42 Lefcovichs, Mauricio. Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos

especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. ¿ Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema?

4. **Mal manejo de inventarios.** La carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria.
5. **Falencias en materia de créditos y cobranzas.** No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas.
6. **Excesivas inversiones en activos fijos.** Querer hacer efectos demostrativos mediante costosos gastos en remodelaciones, e inversión y máquinas por encima de las necesidades y capacidades inmediatas de la empresa. Esta inversión en activos fijos quitan capacidad de liquidez.
7. **Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.** Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.
8. **Problemas de comercialización.** Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.
9. **Fallas en los controles internos.** Identificar las debilidades en los controles internos es fundamental, tanto a la hora de evitar los fraudes internos, como externos.
Una importante cantidad de empresas quiebran todos los años producto de los fraudes.

2.17 PARTICIPACIÓN DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS

En una economía en la que no abunda el empleo, las prácticas de microempresa que desarrollan los colegios de segunda enseñanza resultan ser una opción práctica para que tras graduarse, los jóvenes puedan generar su propia fuente de empleo.

Los profesores - coordinadores de estas prácticas en los colegios de la Zona Central, explican que la importancia de estas prácticas radica en que “el estudiante conozca el proceso administrativo que se hace en la microempresa para que en el momento que llegue al mercado tenga pleno conocimiento de lo que es el trabajo micro empresarial y se les envía en su práctica profesional a las empresa para que realice su práctica en áreas como contabilidad, recursos humanos, mercadotecnia para que cuando egresen, tengan los conocimientos y llegue preparado para poder servir”.

Y dependiendo de cada estudiante, las prácticas micro empresariales pueden ser un instrumento que los jóvenes descubran su espíritu emprendedor. “Si el alumno tiene la suficiente solvencia intelectual para que pueda ser creativo y tiene iniciativa, al salir del instituto podrá seguir con su proceso micro empresarial”.

José Antonio Alas, director del Intae (Instituto Tecnológico de Administración de Empresas), comentó que la institución lleva más de tres décadas iniciando a los jóvenes en el arte de crear y dirigir microempresas. “Con la empresa estudiantil se montan proyectos de microempresa, para montarla con estudios propiamente dichos e investigación de mercado para montar determinado producto.

Al final, los jóvenes no solo adquieren un título, sino también la experiencia de ser gerentes, ya sea de recursos humanos o de empresa y se rotan en los puestos. Desde ser operarios hasta tener cargos administrativos para que con esa experiencia no solo vayan a vender su fuerza de trabajo, sino que les permita tener acceso a montar su propia empresa”.

El proceso que culmina en la formación de la microempresa comienza a mediados de año, durante el mes de julio, cuando los estudiantes se organizan en grupos y proyectos. Estos proyectos generalmente buscan crear un producto que reúna ciertas características: que sea

relativamente fácil y económico de fabricar y que tenga buena demanda potencial, lo que facilita su distribución.

Pero también se han realizado con los años proyectos más elaborados como la confección de cámaras y servicios financieros como cooperativas. Se estima que en los últimos 30 años, han montado unas 300 microempresas, algunas de las cuales continuaron más allá de un proyecto escolar y se convirtieron en negocios que crecieron y prosperaron. “Una de esas empresas fue Especias Don Julio”, destacando un caso exitoso.

La microempresa estudiantil típica es manejada por unos 15 a 20 alumnos, los cuales se rotan por las distintas posiciones para que aprendan todas las partes del proceso. “Fundar una microempresa hoy día es muy bueno ya que genera empleo”.⁴³

En la Zona Central de Comayagua el “**Liceo Antonio José Rivas**” es la primera institución educativa de segunda enseñanza en crear la carrera de Administración de Empresas con el objetivo de formar jóvenes microempresarios desde el año 2002 hasta la fecha (Junio 2012), logrando graduar ocho promociones.

De esta forma han surgido proyectos para crear productos alimenticios tales como tajaditas de plátano, lácteos, pan de casa, tacos, tortillería, café, panadería industrial y algunas bebidas como jugos.

Fue sorprendente que aun después de que los alumnos cumplieran su requisito algunas de las cuales continuaron más allá de un proyecto escolar y se convirtieron en negocios que fueron apoyados por alcaldía de Comayagua otorgándole capital semilla para fomentar su crecimiento y continuidad. “Una de esas empresas fue “Marcafe” creada el año 2011.

43 La Prensa Mayo 31, 2012

CAPÍTULO III: ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

La investigación tiene un enfoque cuantitativo porque consiste “en utilizar la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población”⁴⁴ También se pretende obtener la recolección de datos para conocer o medir el fenómeno en estudio y encontrar soluciones para la misma; la cual trae consigo la afirmación o negación de la hipótesis establecida en dicho estudio”⁴⁵ De igual forma se realizara un proceso inductivo es decir que se explorara y describirá el fenómeno en estudio para obtener perspectivas teóricas de la investigación que se realizara.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio se inicia con una investigación de tipo descriptiva la cual consiste en “buscar, especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”⁴⁶

También se someterá a un análisis en el que se mide y evalúa diversas variables como: socio-económica, crecimiento empresarial, sostenibilidad e inversión del problema a investigar.

Finalizando el estudio como una investigación explicativa que consiste “en establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian”⁴⁷ También se explicará cómo ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste. Dado que la naturaleza de la investigación es explicativa surge la necesidad de plantear una investigación correlacional que consiste “en evaluar el grado de relación entre dos variables”⁴⁸

Es explicativa porque se dará a conocer las definiciones y conceptos referentes a la situación económica de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la economía de los hogar

44 Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio Pilar, Metodología de la Investigación, 4ta Edición, México D.F, 2006, 1998,1991, Pág. 5

45 IBID. Metodología de la investigación. pág. 8

46 IBID. Metodología de la investigación. pág. 108.

47 IBID. Metodología de la investigación. pág. 124

48 IBID. Metodología de la investigación. pág. 121

CAPÍTULO IV: HIPÓTESIS Y VARIABLES DEL ESTUDIO

4.1 HIPÓTESIS

H₁:"Las MIPYMES que cuentan con apoyo técnico y financiero generan más producción; por lo tanto logran mayor crecimiento."

H₂:"Los cambios económicos y el crecimiento empresarial que se está generando en la ciudad de Comayagua, representan una amenaza para la sostenibilidad para las MIPYME."

H₃:"Con la implementación de nuevas inversiones para la creación de MIPYME's se contribuye a que las familias en la zona Urbana de Comayagua mejoren su situación socioeconómica"

4.2 VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE

X₁ =Apoyo Técnico

X₂ = Apoyo Financiero

X₃ = Cambio Económico

X₄ =Crecimiento Empresarial

X₅ =Inversión

VARIABLE DEPENDIENTE

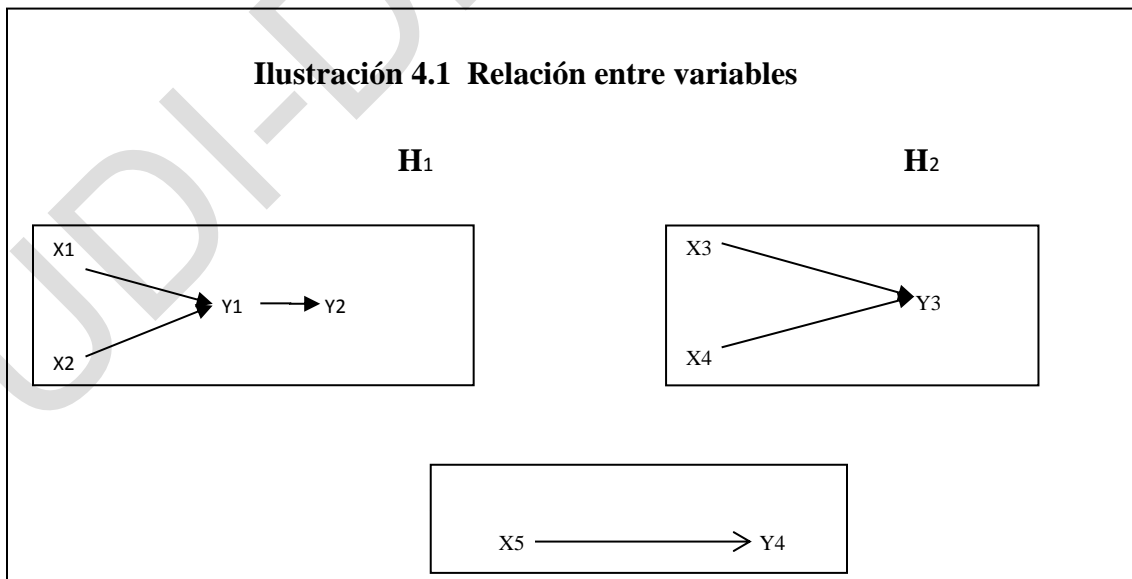
Y₁ =Producción

Y₂ =Crecimiento

Y₃ =Sostenibilidad

Y₄ =Situación Socio-Económica

4.3 Relación entre variable



4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

A continuación se presenta una muestra de la Tabla de la Operacionalización de las variables en estudio (Ver anexo No.2)

Cuadro 1.2 Matriz de Operación de las variables (ver en anexo 3)

MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES							
Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	Conceptual	Operativa	Indicadores	Referentes Mínimos	Ítem
Clasificar las diferentes empresas inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua de acuerdo a su naturaleza como Micro, pequeña y Mediana empresa.		Microempresas	Se denominará como microempresa a las unidades económicas que se dediquen a actividades de comercio, servicio o manufactura que cumplan con las siguientes características: Que tengan de 1 a 10 trabajadores asalariados permanentes, sin incluir al propietario, Promedio de ventas mensual de US \$3,125.00, Baja relación de capital-trabajo, es decir, que en sus procesos de producción predomine la herramienta sobre la maquinaria y la fuerza de trabajo sobre la mecanización, Poca división interna de trabajo, no cumple en su totalidad con los procesos de legalización de la empresa, No existen registros y controles contables-administrativos. Guerrero, Liliana. Diagnostico de la Micro, pequeña y Mediana Empresa en Honduras, pag, 13, 2001.	Son empresas que se forman con un capital mínimo y funcionan con procesos de producción más artesanal y sin ninguna organización administrativa.	Número de empleados Tipo de constitución	El Promedio de ventas de las Microempresas en Comayagua es actualmente de L2,500.00 mensuales Actualmente la mayoría de microempresas de la Ciudad de Comayagua cuenta con un número de empleados de 1 a 4 empleados. El 100% de las microempresas se registran como comerciante individual.	¿Cómo están clasificadas las empresas en la ciudad de Comayagua según su naturaleza? ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

CAPÍTULO V: ESTRATEGIA METODOLÓGICA

5.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es No Experimental ya que no se manipulara deliberadamente ninguna variable, es decir no se hará variar intencionalmente las variables independientes, lo que se hace en la investigación es observar el fenómeno tal como se da en un contexto natural para después analizarlo, utilizando un diseño no experimental de tipo transaccional o transversal recolectando los datos en un solo momento en un tiempo único.

5.2 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

La estrategia consiste en clasificar la empresa en Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con base a la definición y número de empleados de los cuales se tomara una muestra que determinará las condiciones económicas actuales de los propietarios mediante un trabajo de campo a través de la aplicación de una encuesta a los mismos en la que se recopilará la información necesaria para posteriormente realizar la tabulación y análisis de los datos que permitirán medir el impacto económico que tienen en las economías de sus hogares.

5.2.1 POBLACIÓN

Se entiende población como: “La totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”⁴⁹

Para el desarrollo de esta estrategia de investigación se tomara para el estudio 283 Empresas de la zona urbana de Comayagua inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua, las cuales están distribuidas de la siguiente manera. (Ver cuadro 5.1)

49 Tamayo y Tamayo, Mario. El proceso de la Investigación, Pág. 92

Cuadro 5.1 DISTRIBUCIÓN DE LA MIPYMES

Estratos	Cantidad
Micro	185
Pequeña	58
Mediana	40
Total	283

Según cuadro anterior se puede observar que de las 283 MIPYMES registradas en la Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua, en su mayoría son microempresas, y en menor proporción Pequeñas y Medianas Empresas.

5.2.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Se obtendrá una muestra de las cuales se escogerán de manera aleatoria perteneciente a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la zona urbana de Comayagua.

FÓRMULA PARA CALCULAR EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población y deseásemos saber cuántos del total tendremos que estudiar la fórmula sería:

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

Donde:

- N = Total de la población
- $Z_{\alpha} = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

- p = error esperado (en este caso $5\% = 0.05$)
- $q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.05 = 0.95$)
- d = precisión (en su investigación use un 5%).

$$n = \frac{283 * (1.96)^2(0.95)(0.05)}{(0.05)^2(283 - 1) + (1.96)^2(0.05)(0.95)} = 58.18828678$$

Según la aplicación de la fórmula anterior de población finita, dio como resultado un tamaño de muestra de 58 empresas.

5.2.3 TIPO DE MUESTREO

Se utilizará la técnica de muestreo probabilístico, en el que todas las empresas tienen la misma oportunidad de ser seleccionadas como muestra y para su mejor aplicación será a través del muestreo estratificado, en el que se dividirá la población en subgrupos o estratos más homogéneos.

CUADRO 5.2 CÁLCULO DE MUESTREO POR CUOTA

Estratos	Cantidad	%	Muestra
Micro	185	65.4	38
Pequeña	58	20.5	12
Mediana	40	14.1	8
Total	283	100	58

Fuente propia

En el cuadro anterior se observa que se encuestaron 38 Microempresas, 12 Pequeñas y 8 empresas medianas.

5.3 TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN

Según Hernández Sampiere y otros define la técnica de recolección de información como: "el método de recolección de datos de información pertinente sobre las variables involucradas en la investigación"⁵⁰

Lo que el autor trata de explicar es que la técnica no es más que la manera cómo se van a recaudar, a recoger los datos, directamente en el lugar de los acontecimientos. Que para esta investigación se utiliza la encuesta en la Ciudad de Comayagua.

Se define encuesta como la recopilación de información sobre una parte de la población denominada muestra, por ejemplo, datos generales, opiniones, sugerencias o respuestas que se proporcionen a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretenden investigar a través de este medio."⁵¹

5.4. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

A propósito de lo planteado el cuestionario está conformado por preguntas de opinión, cuyo objetivo es detectar la actitud o tendencia de los sujetos investigados, dicha encuesta se elabora con preguntas cerradas de tipo dicótomas y multicótomas, por ser de alternativa fija donde el encuestado escoge la opinión que más se acerca a su posición respecto a las características a medir (Ver anexo No. 1).

Se escoge esta alternativa, por ser la forma más simple de codificar, tabular y analizar los datos recabados.

5.4.1 CONTENIDO DE CADA PREGUNTA

Las preguntas serán redactadas con claridad y precisión a fin de medir en forma adecuada el atributo objeto de estudio, ya que cada pregunta debe de dar respuesta a un solo factor de la propiedad que se mide y no responder a más detalles.

⁵⁰ Hernández Sampiere, Roberto y otros. Metodología de la investigación. Pág. 235

⁵¹ Raúl Rojas soriano, Guía para realizar investigaciones sociales. Pág. 221

El vocabulario que se utilizara, será sencillo o inteligible para que sea entendido con facilidad por el encuestado.

5.4.2 FORMA DE RESPUESTA DE CADA PREGUNTA

La respuesta de cada pregunta, será de alternativa fija por su fácil manejo tanto para el encuestado como al evaluador en el momento de su análisis, por lo que se hará una combinación de respuesta dicótoma y multicotomas que será elegida de acuerdo a la situación de cada negocio.

5.4.3 SECUENCIA DE LAS PREGUNTAS

Las preguntas estarán planteadas va de acuerdo a una secuencia de embudo siguiendo un orden lógico, en donde cada pregunta sucesiva estará relacionada con la anterior y tiene un alcance más estrecho, donde primero se colocaran preguntas generales y luego a las específicas objeto de estudio.

5.5 PRUEBA PILOTO

Con el propósito de validar la funcionalidad del cuestionario de adaptación general utilizado en la presente investigación, se realizó una prueba piloto, la cual se efectuó con 6 MIPYME'S de la Ciudad de Comayagua los cuales representan el 10% de la muestra calculada. Los sujetos de la prueba mencionada serán elegidos conforme a los mismos criterios de la selección de los integrantes de la muestra, a éstos se les aplicará el mismo cuestionario, por lo que nos brindará la información necesaria para realizar las modificaciones al instrumento aplicado y lograr mayor validez.

5.6 RESULTADOS DE LA PRUEBA PILOTO

La prueba de validez del cuestionario se realizó con el 10% de la muestra utilizando la prueba de Alfa Cronbach dando como resultado un 0.896 de confiabilidad con 26 elementos analizados por lo que según especificaciones del sistema el instrumento de recolección de datos está bien estructurado.

ESCALA: TODAS LAS VARIABLES

CUADRO 5.3 RESUMEN DEL PROCESAMIENTO DE LOS CASOS

	N	%
Válidos	2	28.6
Casos Excluidos ^a	5	71.4
Total	7	100.0

Según el cuadro anterior se puede observar la eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

CUADRO 5.4 ESTADÍSTICOS DE FIABILIDAD

Alfa de Cronbach	N de elementos
.896	26

El cuadro anterior muestra el estadístico de fiabilidad de las variables analizadas.

CUADRO 5.5 ESTADÍSTICOS TOTAL-ELEMENTO

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
NIVEL EDUCATIVO	68.00	200.000	1.000	.885
TIENE ASPIRACIONES DE CRECER SU NEGOCIO	69.00	200.000	1.000	.885
HA TENIDO CAMBIOS EN ESTRUCTURA ECONOMICA Y ORGANIZATIVA DENTRO DE SU NEGOCIO	69.50	220.500	.000	.898
HA PENSADO EN EXPANDIR SU EMPRESA A OTRAS	67.50	144.500	1.000	.879
EDAD	68.00	200.000	1.000	.885
A RECIBIDO CAPACITACIONES YA SEA POR PARTE DEL GOBIERNO O INSTITUCIONES A APOYAN A LA MIPYME	68.50	220.500	.000	.898
EN QUE ASPECTOS HAN VISTO AFECTADAS LAS MIPYME CON LA ACTUAL CRISIS QUE SE VIVE EN EL PAIS	69.50	220.500	.000	.898
LE AFECTA LA APERTURA DE CADENAS DE TIENDAS EN LA CIUDAD DE COMAYAGUA	69.00	200.000	1.000	.885

CONSIDERA USTED QUE EL ESTADO TIENE UNA VERDADERA POLITICA DE APOYO Y FOMENTO A LAS MIPYME ESPECIALMENTE LAS DE LA CIUDAD FD COMAYAGUA	69.00	200.000	1.000	.885
FINANCIAMIENTO	69.00	200.000	1.000	.885
FONDOS PROPIOS	68.50	180.500	1.000	.877
EQUIPAMIENTO DE VIVIENDA	62.00	162.000	1.000	.874
QUE TIPO DE ADMINISTRACION TIENE SU NEGOCIO	69.00	200.000	1.000	.885
INGRESO MENSUAL	69.00	242.000	-1.000	.913
LINEAS DE PRODUCTO	69.00	200.000	1.000	.885
EL CAPITAL CON QUE DIO INICIO A SU EMPRESA ESTA ENTRE	66.50	220.500	.000	.898
CUENTA SU FAMILIA CON OTRO INGRESO ADICIONAL AL DE SU EMPRESA	69.00	242.000	-1.000	.913
TIENE USTED DIVERSIFICACION DE PRODUCTO EN SU EMPRESA	69.50	220.500	.000	.898
FINANCIAMIENTO	67.50	220.500	.000	.898
HA CONTRIBUIDO LAS UTILIDADES DE SU EMPRESA EN REALIZAR MEJORAS A SU VIVIENDA	68.50	180.500	1.000	.877
LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS SON FLEXIS AL MOMENTO SOLICITAR FINANCIAMIENTO	69.50	220.500	.000	.898

ANTES DE INICIAR LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA SUS HIJOS ESTUDIABAN	68.50	220.500	.000	.898
CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA	69.00	242.000	-1.000	.913
CUANTOS FAMILIARES DEPENDEN DE SU MICROEMPRESA	69.00	200.000	1.000	.885
ACTUALMENTE SUS HIJOS ESTUDIAN EN UNA INSTITUCION	68.50	220.500	.000	.898
EDUCACION	52.50	144.500	1.000	.879

Según cuadro anterior se hace un análisis con la prueba Alfa de Cronbach de 26 elementos de la encuesta.

5.7 PLAN DE ANÁLISIS

5.7.1 PROCEDIMIENTOS PARA LA CAPTURA DE DATOS

La información será recolectada por el equipo investigador. El procedimiento de la captura de datos que sustentara la investigación será el siguiente:

Crear el instrumento tomando en cuenta los micros variables de la variable independiente y la variable dependientes

Se visitará la empresa, se abordara a los propietarios, a los cuales se les explicará el objetivo de la investigación y posteriormente se les dará el cuestionario.

Corregir el instrumento en base a la prueba piloto dirigido a los dueños de la empresa los que ayudara a recabar información sobre el impacto económico que tiene en la economía de los hogares de los propietarios.

Suministrar el instrumento final a la población objeto de estudio.

5.7.2 PROCEDIMIENTOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

“El procesamiento de información implica el uso de técnicas estadísticas que facilitan el manejo de los datos obtenidos”.⁵²

Para el procesamiento de la información, se recopila la información obtenida de la aplicación del instrumento, por lo que se presentará por medio de tablas de frecuencia relativa, que “son los porcentajes de casos en cada categoría, las frecuencias también pueden expresarse en porcentajes”⁵³

⁵²Méndez Álvarez, Carlos Eduardo. Metodología. Pág. 205

⁵³ Hernández Sampiere, Roberto y otros. Metodología de la investigación. Pág. 498

5.7.3 PROCEDIMIENTOS PARA PRESENTAR E INTERPRETAR LOS DATOS

“Las distribuciones de frecuencia pueden presentarse en forma de Histogramas o gráficas de otro tipo”⁵⁴

Se presentará la información recopilada para este caso en grafico de barra o circulares para la representación de los valores de cada ítem.

5.7.4 TABLA DE CÓDIGOS

A continuación se presenta una muestra de la Tabla de Códigos (Ver anexo No 4)

Cuadro 5. 6 Muestra de la **Tabla de Códigos.**

Ítems	Códigos									
	Domicilio	Genero		Edad (Años)				Nivel Educativo		
	Domicilio	Masculino	Femenino	16-30 años	31-45 años	46-55 años	56 años en adelante	Primario	Secundario	Superior
Domicilio	1.1									
Genero		1.2.1	1.2.2							
Edad				1.3.1	1.3.2	1.3.3	1.3.4			
Nivel Educativo								1.4.1	1.4.2	1.4.3
Nombre del negocio										
Propietario										
Ingreso mensual										
¿Ha recibido capacitaciones ya sea por parte del gobierno o instituciones que apoyan a la MIPYME?										

54 IBID. Metodología de la investigación. Pág.500

5.7.5 Matriz de Datos:

A continuación se presenta muestra de la Tabla de Matriz de Datos (Ver en anexo 5)

Cuadro 5.7 Muestra de la Tabla **Matriz de Datos**

Variables Ítems	I Datos Demográficos										
	Domicilio	Masculino	Femenino	18-30 años	31-45 años	46-55 años	56 años en adelante	Primario	Secundario	Superior	Nombre del negocio
Domicilio	1,1										
Genero		1.2.1	1.2.2								
Edad				1.3.1	1.3.2	1.3.3	1.3.4				
Nivel Educativo								1.4.1	1.4.2	1.4.3	
Nombre del negocio Propietario											2,1
Ingreso mensual											
¿Ha recibido capacitaciones ya sea por parte del gobierno o instituciones que apoyan a la MIPYME?											

VI: ANÁLISIS DE DATOS

6.1 DATOS DEMOGRÁFICOS

6.1.1 UBICACIÓN DE LAS MIPYMES

La mayor parte de las MIPYMES se encuentran ubicadas en un lugar estratégico en el centro de Comayagua, específicamente en el Barrio Torondón (52.5%) y Boulevard Cuarto Centenario (18.6%), lo que permite tener más demanda del producto logrando una mejor posición en el mercado y una estabilidad económica para el propietario. (Véase cuadro No 1.1)

Cuadro 6.1 Ubicación de MIPYMES en la ciudad de Comayagua.

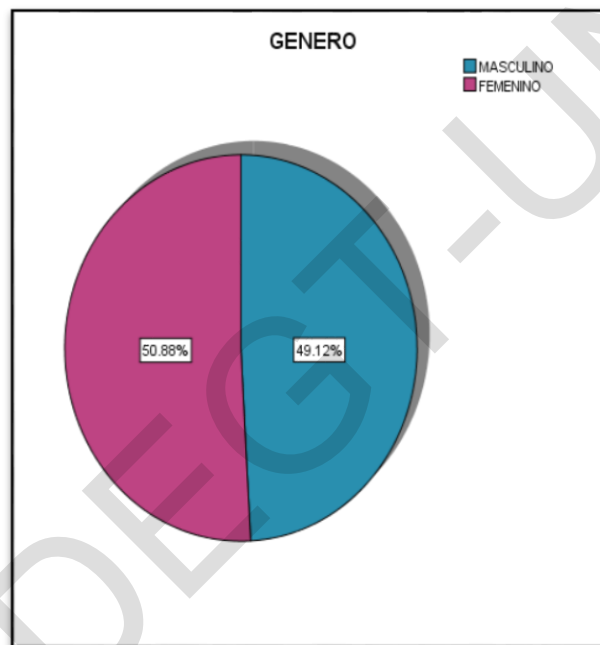
DOMICILIO	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BARRIO ABAJO	2	3.4	3.4	5.1
BARRIO ARRIBA	5	8.5	8.5	13.6
BARRIO CABAÑAS	2	3.4	3.4	16.9
BARRIO SAN FRANCISCO	4	6.8	6.8	23.7
BARRIO TORONDON	31	52.5	52.5	76.3
COMAYAGUA				
BOULEVAR CUARTO CENTENARIO	11	18.6	18.6	94.9
CARRETERA A TEGUCIGALPA	2	3.4	3.4	98.3
PALO PINTADO	1	1.7	1.7	100.0
Total	58	100.0	100.0	

Fuente propia

6.1.2 GÉNERO DE LOS PROPIETARIOS

Las MIPYMES que se consideraron para el estudio son manejadas tanto por el género femenino y masculino por lo que se han considerado una fuente de empleo e ingreso para ambos géneros ya que cuentan con diversificación en productos y servicios que ofrecen en la ciudad de Comayagua, convirtiéndose en una alternativa para los emprendedores jóvenes que se incorporan a la fuerza de trabajo y que de otra forma difícilmente serían absorbidas por el mercado laboral. (Véase gráfico No 6.1)

Gráfico 6.1 Genero de Propietarios de MIPYMES en la ciudad de Comayagua

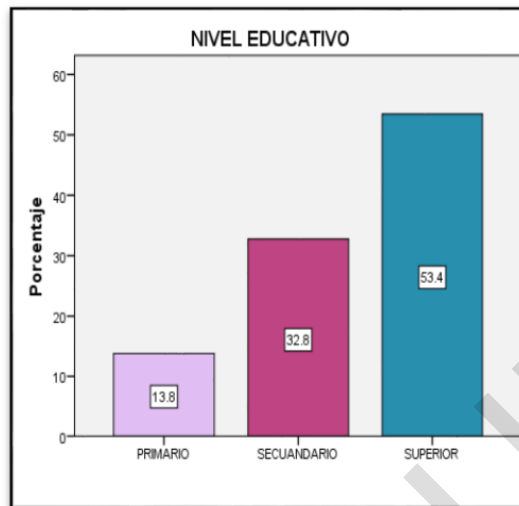


Fuente propia

6.1.3 NIVEL EDUCATIVO DE LOS PROPIETARIOS

Los propietarios de las MIPYMES de la ciudad de Comayagua son profesionales de nivel superior y solo un 33 por ciento son de nivel medio y un menor porcentaje por nivel primario, esto se debe al tipo de negocio que se maneja ya que la mayoría prestan servicios profesionales y comerciales siendo consideradas una alternativa de autoempleo que les ha permitido generar su propio ingreso y ayudar a reducir el nivel de desempleo que tiene el país principalmente en la ciudad de Comayagua. (Véase gráfico No 6.2)

Gráfico 6.2 Nivel de Educación de Propietarios de MIPYMES en la ciudad de Comayagua



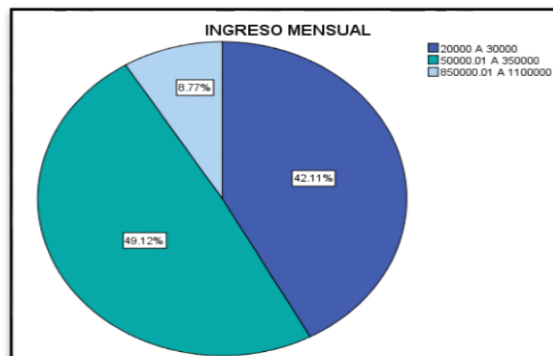
Fuente propia

6.2 DATOS DEL NEGOCIO

6.2.1 INGRESOS MENSUALES DEL NEGOCIO

Según datos arrojados en las encuestas realizadas a los propietarios de las MIPYMES la mayoría han obtenido ingresos mensuales en un rango de L50, 000.00 a 350,000.00 y algunos negocios pequeños cuentan con ingresos por ventas de L 20,000.00 a 30,000.00 y en un menor porcentaje de las MIPYMES cuentan con ingresos de más de 100,000.00 lempiras mensuales lo que refleja que son empresas sostenibles Y sus propietarios han logrado mejorar su estilo de vida. (Véase gráfico No 6.3)

Gráfico 6.3 Ingreso Mensual de MIPYMES en la ciudad de Comayagua



Fuente propia

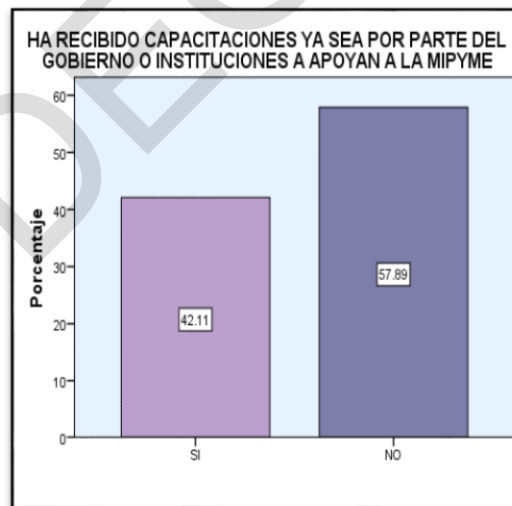
6.3 APOYO TÉCNICO

6.3.1 CAPACITACIONES PARA LAS MIPYMES

La mayoría de las MIPYMES no han recibido capacitaciones por parte de instituciones en apoyo a las mismas , ya que no cuentan con un verdadero programa que se adapte a las necesidades de asesoría técnica, financiera y de tiempo que disponen ,por lo que solo han recibido invitaciones a diferentes tipos de capacitaciones por parte de la Cámara de Comercio e industrias de Comayagua a las cuales no han asistido por horario y falta de formalidad de la institución al momento de desarrollo de las mismas y solo cuentan con capacitaciones que les proporcionan los proveedores sobre el manejo del producto , y control cadena cliente lo que trae como consecuencia la falta de competitividad , ofreciéndoles de 2-5 capacitaciones al año.

Se sabe que las MIPYMES de la Ciudad de Comayagua cuentan con niveles bajos de capacitación y escasas habilidades desarrolladas para realizar actividades administrativas y operativas en ese sector por lo que se hace necesario que todas las instituciones que apoyen a las MIPYMES en la ciudad de Comayagua formulen un buen programa de capacitaciones que vayan orientadas a mejorar la competitividad y crecimiento de las misma en la Ciudad. (Véase gráfico No 6.4)

Gráfico 6.4 Recepción de Capacitaciones por parte del Gobierno o instituciones que apoyan la MIPYMES en la ciudad de Comayagua

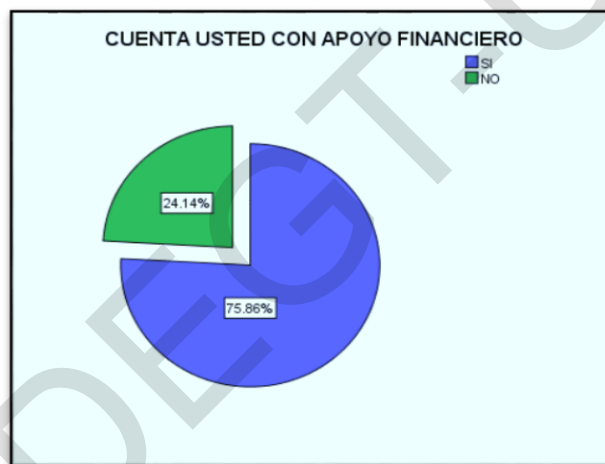


Fuente propia

6.4 APOYO FINANCIERO PARA LAS MIPYMES

Uno de los factores que está afectando el desarrollo de las MIPYMES ubicadas en la ciudad de Comayagua es la falta de acceso a recursos financiero y esto se acentúa a medida que la empresa es más pequeña que no les ha permitido mejorar sus condiciones y ser más competitivas, solo una parte de las MIPYMES cuentan con apoyo financiero de banca privada lo que implica que algunas no puedan obtener préstamos con montos elevados por los diversos requisitos que solicitan las instituciones y a tasas de intereses demasiados altas, según el estudio realizado solo un pequeño porcentaje no han requerido de financiamiento ya que trabajan con fondos propios el cual representa un 24.14 por ciento y Solamente han teniendo más oportunidad de financiamiento las empresas que tienen mayor credibilidad y que tienen mayor tiempo operando en el mercado. (Véase gráfico No 6.5)

Gráfico 6.5 Apoyo Financiero a las MIPYMES en la ciudad de Comayagua



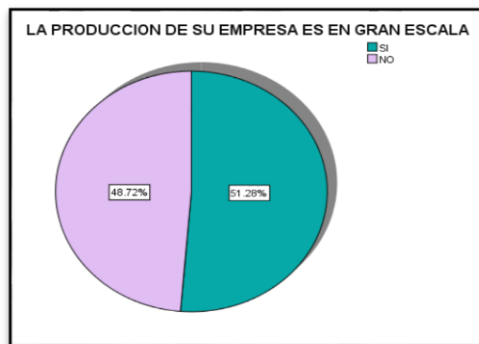
Fuente propia

6.5 PRODUCCIÓN

6.5.1 MÉTODOS DE PRODUCCIÓN ADECUADOS Y PRODUCCIÓN EN ESCALA

La mayoría de las empresas cuentan con los métodos de producción adecuada para el desarrollo de sus operaciones lo que les permiten ofrecer productos y servicios de calidad, y Más del 50% de las empresas han tenido producciones en gran escala por lo que se vuelven más competitivas en el mercado y generar ingresos por venta que les ha permitido crecer como empresa y mejorar sus estilos de vida de sus propietarios y ser más sostenible contribuyendo así a la economía local. (Véase gráfico No 6.6)

Gráfico 6.6 Producción a gran escala de las MIPYMES en la ciudad de Comayagua.



Fuente propia

6.6 CRECIMIENTO

6.6.1 DIVERSIFICACIÓN EN PRODUCTO Y CAMBIOS EN SU ESTRUCTURA ECONÓMICA Y ORGANIZATIVA.

Más del 50 por ciento de las MIPYMES han diversificado sus productos y servicios con el objetivo de cumplir con sus metas de ventas y volverse a unas más competitivas lo que les ha permitido tener cambios en su estructura económica y organizativa dentro de su empresa en sus activos y línea de producto logrando mejorar los ingresos por venta. (Véase gráfico No 6.7, 6.8)

Gráfico 6.7 Diversificación de Productos y Servicios de las MIPYMES en la ciudad de Comayagua

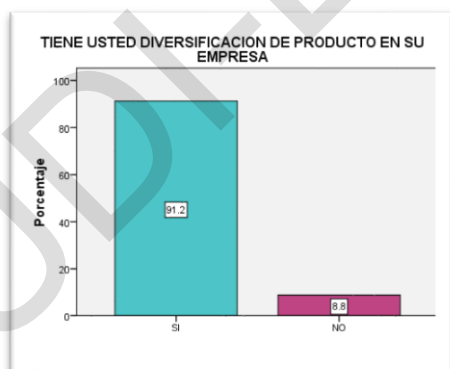
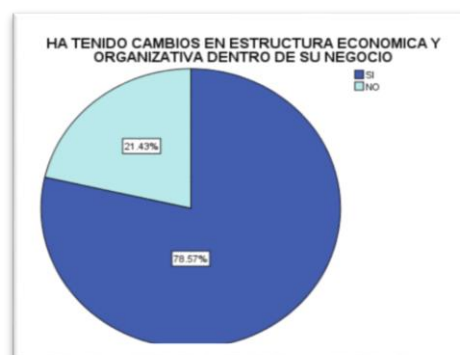


Gráfico 6.8 Cambios en estructura Económica y Organizativa de las MIPYMES.

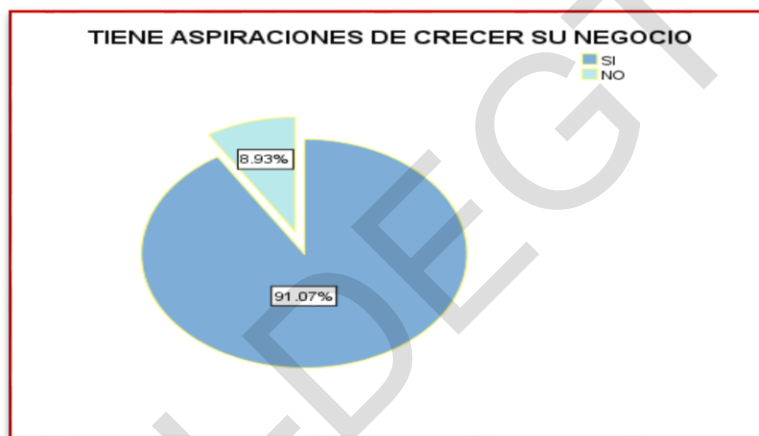


6.7 CAMBIO ECONÓMICO

6.7.1 HA PENSADO EN EXPANDIRSE A CIUDADES, MUNICIPIOS, DEPARTAMENTOS, Y PAÍSES.

Según los resultados del estudio realizado a la MIPYMES de la Ciudad de Comayagua solo un pequeño grupo se han expandido dentro de la ciudad y Departamentos, ya que sus capacidades de inversión son muy limitadas, y en su mayoría tiene planes de expansión, pero la falta de visión negociadora por parte de los microempresarios y que posiblemente prefieran no arriesgarse a contraer deudas con instituciones financieras que no ofrecen prestamos atractivos para los propietarios de la mismas frenen a que no puedan cumplir con sus aspiraciones de expansión por lo que es necesario que las instituciones financieras tanto públicas como privadas mejoren sus crédito orientadas a las MIPYMES con el objetivo de contribuir a su crecimiento. (Véase gráfico No 6.9)

Gráfico 6.9 Aspiración de expandir el negocio a otros lugares del país.

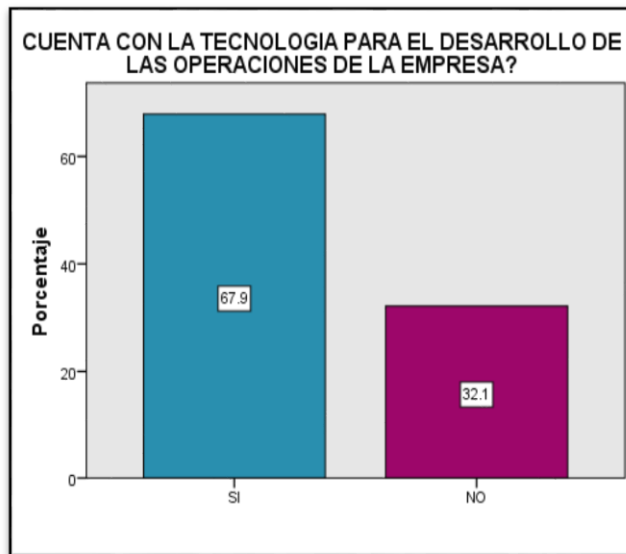


Fuente propia

6.7.2 TECNOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LAS OPERACIONES DE LA MIPYMES

Más del 60 por ciento de las MIPYMES cuentan con la tecnología necesaria para el desarrollo de las operaciones del negocio en su mayoría sistema computarizado y maquinaria por el tipo de actividad comercial y de servicio que ofrecen a sus clientes y por la falta de visión de crecimiento que tienen los propietarios . (Véase gráfico No 6.10)

Gráfico 6.10 Cuenta con Tecnología para el desarrollo de las operaciones en las MIPYMES

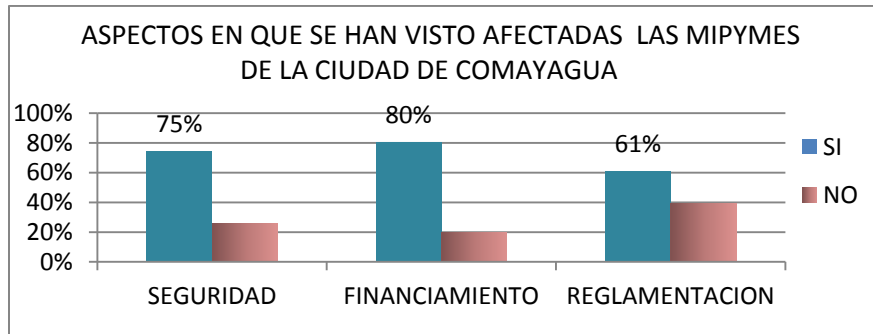


Fuente propia

6.7.3 ASPECTO EN LOS QUE SE HA VISTO AFECTADA LA MIPYMES DE LA CIUDAD DE COMAYAGUA POR LA CRISIS POLÍTICA Y ECONÓMICA DEL PAÍS.

Según los resultados arrojados por la encuesta realizada a las MIPYMES de la Ciudad de Comayagua la mayoría se han visto afectadas económicamente y en seguridad por lo que desean que el gobierno las apoye para seguir operando la empresa y generar mayor número de empleos conforme vayan creciendo en el mercado. (Véase gráfico No 6.11)

Gráfico 6.11 Aspectos en que se han visto Afectadas las MIPYMES en la ciudad de Comayagua

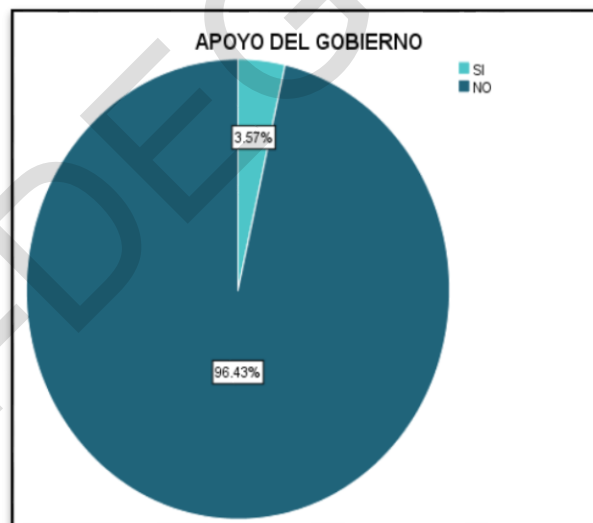


Fuente propia

6.7.4 APOYO DEL GOBIERNO

En un gran porcentaje las MIPYMES de la ciudad de Comayagua no han contado con apoyo del gobierno ya que todas las ayudas son politizadas, y distribuidas solo en la MIPYMES de las ciudades grandes por medio de préstamos y capital semilla que aportan organizaciones internacionales lo que indica que la mayoría de las empresas tienen que subsistir y competir de acuerdo con sus propios medios. (Véase gráfico No 6.12)

Gráfico 6.12 Apoyo del Gobierno a las MIPYMES en la ciudad de Comayagua



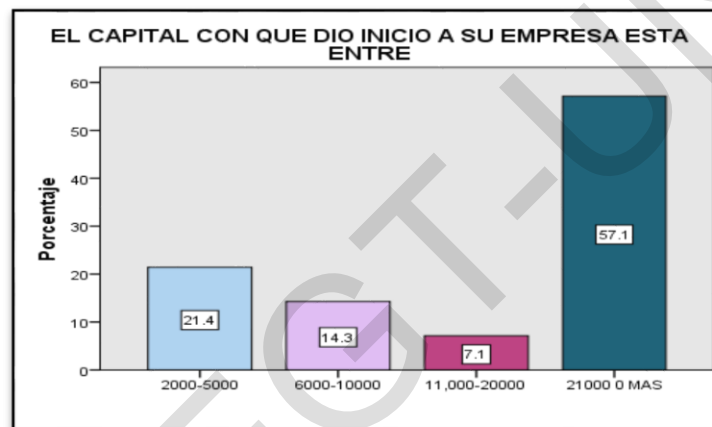
Fuente propia

6.8 CRECIMIENTO EMPRESARIAL

6.8.1 EL CAPITAL CON QUE DIO INICIO SU NEGOCIO

De acuerdo a los datos arrojados en las 58 empresas que se encuestaron en la Ciudad de Comayagua la mayoría de ellas son constituidas como una sociedad teniendo un capital inicial que oscila entre L 21,000.00 o más y de L 2,000.00 a 5,000.00 los que se consideran como comerciante individual. Las MIPYMES fueron creadas con capital de fondos propios y financiamiento de proveedores, ya que según resultados obtenidos el gobierno no las ha apoyado económicamente ya sea con capital semilla o préstamos blandos durante los años que tienen de funcionar. (Véase gráfico No 6.13)

Gráfico 6.13 Capital de inicio en la operación de MIPYMES en la ciudad de Comayagua

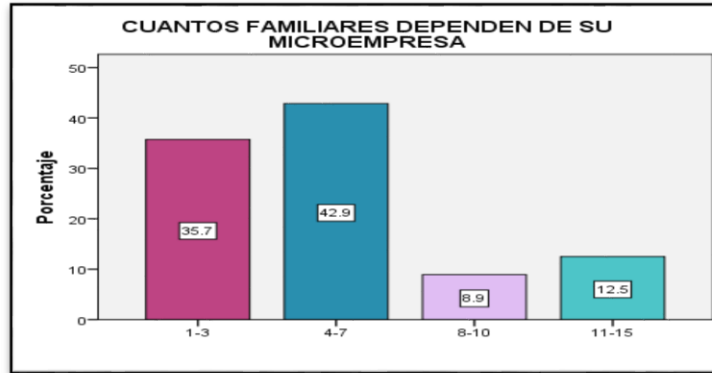


Fuente propia

6.8.2 FAMILIARES DEPENDIENTES DE MIPYMES

En base a los datos obtenidos las MIPYMES han sido una gran alternativa para la generación de empleo y el sustento de las familias de sus propietarios ya que de ellas dependen entre 4 a 7 miembros de cada familia. (Véase gráfico No 6.14)

Gráfico 6.14 Cantidad de familiares dependientes de la microempresa



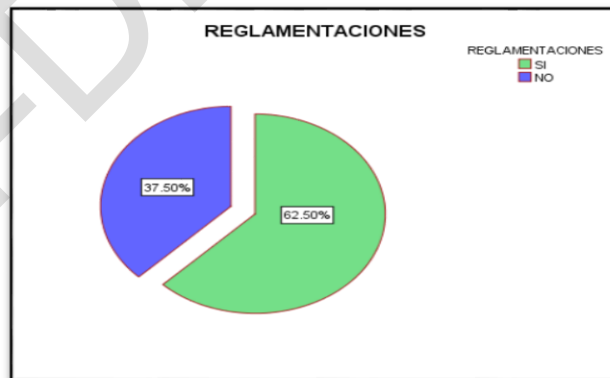
Fuente propia

6.8.3 LAS REGULACIONES DEL GOBIERNO PARA LAS MIPYMES

El 78% de las MIPYMES les ha afectado las regulaciones que el gobierno ha implementado por lo que consideran necesario que sean mejoradas y adaptadas a la realidad principalmente lo que respecta al aumento de salario mínimo, pago de diferentes impuesto y gastos públicos para no afectar el desarrollo y crecimiento de las mismas en la ciudad de Comayagua.

Según datos obtenidos en las encuestas realizadas a los propietarios aseguran que el gobierno no ha tenido buenas políticas tanto en seguridad, de financiamiento y reglamentaciones en apoyo de las MIPYMES de la ciudad de Comayagua. (Véase gráfico No 6.15)

Gráfico 6.15 Ha afectado las regulaciones del gobierno a las MIPYMES

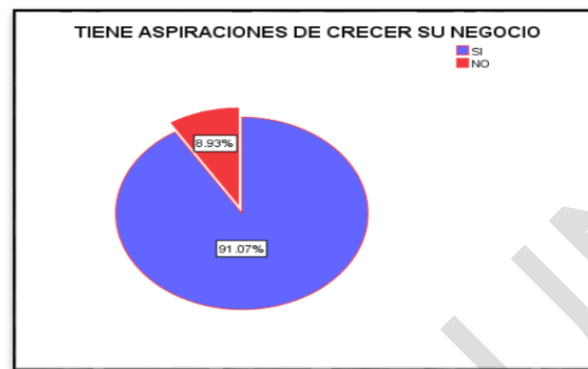


Fuente propia

6.8.4 ASPIRACIONES DE CRECER EL NEGOCIO

Los propietarios de las MIPYMES tienen aspiraciones de crecer su negocio con el fin de mejorar su nivel de vida de su familia y empleados y contribuir al desarrollo local. (Véase gráfico No 6.16)

Gráfico 6.16 Aspiración de crecimiento del negocio de las MIPYMES.

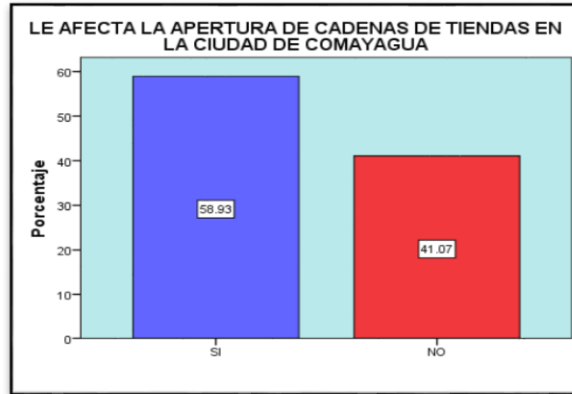


Fuente propia

6.8.5 LE AFECTA LA APERTURA DE TIENDAS EN LA CIUDAD DE COMAYAGUA

Un 45 por ciento de los propietarios de las MIPYMES consideran una amenaza especialmente para las microempresas ubicadas en la ciudad ya que se ven afectadas con bajos volúmenes de venta, sin embargo el 41 por ciento de los propietarios consideran que no son una amenaza si no que las vuelve más competitivas y les permiten crecer lo que refleja la seguridad del propietario respecto a su negocio. (Véase gráfico No 6.17)

Gráfico 6.17 Le afecta la apertura de cadenas de Tiendas en la ciudad de Comayagua



Fuente propia

6.9 SOSTENIBILIDAD

Las MIPYMES tienen un promedio de 20 o más años de operaciones en la Ciudad de Comayagua ya que la mayoría de las empresas encuestadas su administración ha sido familiar de generación en generación considerándolo como un valioso patrimonio para las mismas y solo un 14 por ciento de las mismas tienen administración particular. (Véase gráfico No 6.18)

Gráfico 6.18 Tiempo de haber iniciado operaciones su negocio



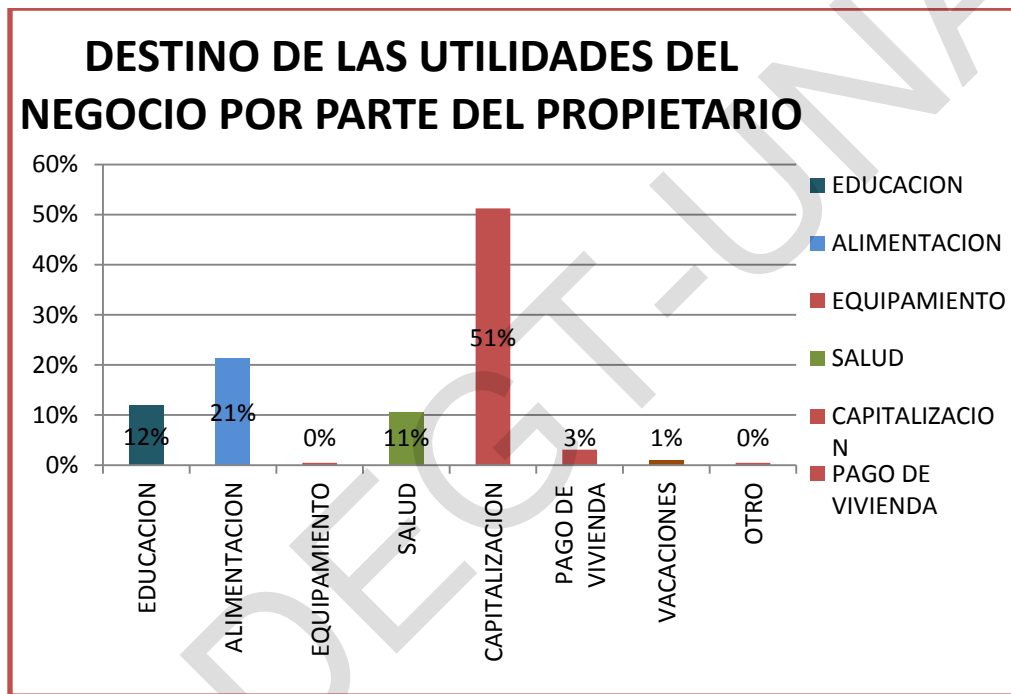
Fuente propia

6.10 SOCIO-ECONÓMICO

6.10.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE SU EMPRESA

De las utilidades que generan las MIPYMES los propietarios lo destinan a alimentación, educación de su familia que en su mayoría estudian en instituciones privadas y un porcentaje considerable a salud y solo un 21 por ciento de las MMIPYMES destinan un 40 por ciento a capitalizarlo lo que ha contribuido a que las MIPYMES puedan crecer y puedan ser sostenibles. (Véase gráfico No 6.19)

Gráfico 6.19 Distribución de las utilidades de las MIPYMES



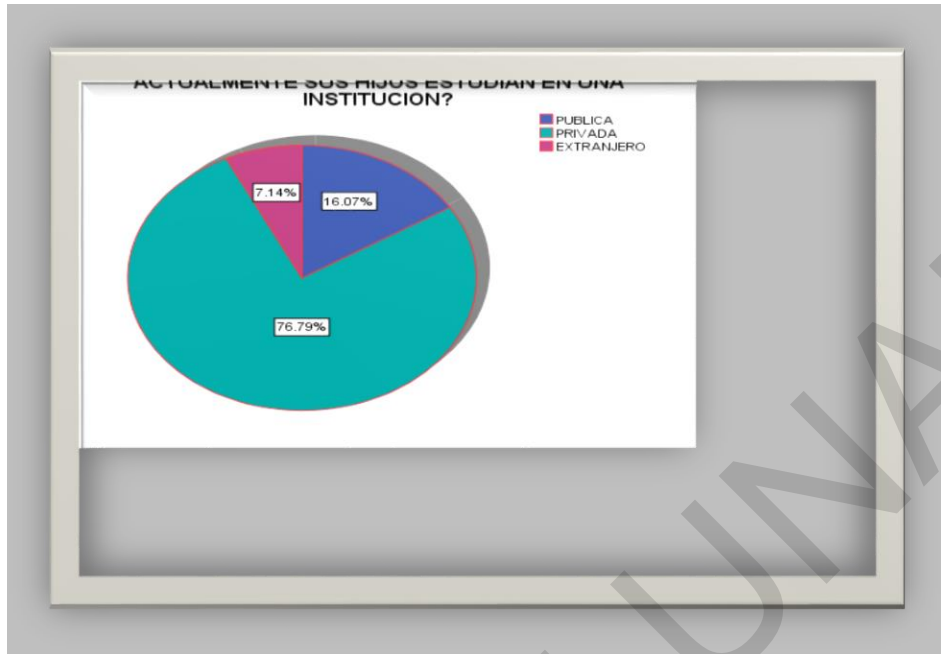
Fuente propia

Un gran parte de los propietarios cuentan con un ingreso adicional por concepto de rentas, sueldos de conyugue servicios profesionales e ingresos por otros negocios lo que les permite capitalizar un mayor porcentaje de sus utilidades del negocio.

6.10.2 EDUCACIÓN DE HIJOS DE PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS

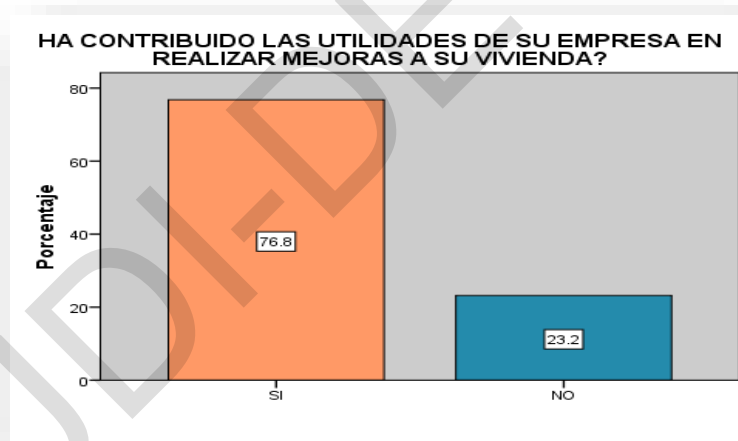
Según los resultados obtenidos en la investigación los hijos de los propietarios de las MIPYMES antes de haber iniciado su empresa un pequeño porcentaje realizaban estudios en centros educativos privados y después de haber iniciado las operaciones de la misma hay un aumento de hijos que realizan estudios en centros educativos privados (Véase gráfico No 6.20, 6.21).

Gráfico 6.20 Institución en la cual estudian los hijos de los microempresarios.



Fuente propia

Gráfico 6.21 Ha contribuido las utilidades de la MIPYME a realizar mejoras a la vivienda de su propietario.



Fuente propia

CAPITULO VII: ANÁLISIS DE LOS DATOS A LA LUZ DE LAS HIPOTESIS

H₁:"Las MIPYME's que cuentan con apoyo técnico y financiero generan más producción; por lo tanto logran mayor crecimiento."

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas, se afirma que las MIPYMEs específicamente las de la zona central de Comayagua que cuentan con capacitaciones y financiamientos ya sea por parte del gobierno o instituciones privadas o de instituciones en apoyo de las mismas y que cuentan con métodos de producción adecuada generan más producción.

ACEPTA O RECHAZA:

En este caso, puede observarse que el estadístico asociado a CHI CUADRADO en todos los casos es mayor a 0.05, es decir, que se acepta la hipótesis que dice "Las MIPYME's que cuentan con apoyo técnico y financiero generan más producción; por lo tanto logran mayor crecimiento."

Tabla 7.1 de contingencia No. 1

Recuento	CUENTA SU EMPRESA CON METODOS DE PRODUCCION Y VENTA ADECUADOS		Total
	SI	NO	
HA RECIBIDO CAPACITACIONES SI	17	1	18
YA SEA POR PARTE DEL GOBIERNO O INSTITUCIONES , APOYAN A LA MIPYME	17	4	22
Total	34	5	40

Cuadro 7.1 Pruebas de chi-cuadrado No. 1

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2.424 ^a	2	.298
Razón de verosimilitudes	2.913	2	.233
Asociación lineal por lineal	2.148	1	.143
N de casos válidos	40		

a. 4 casillas (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .45.

Tabla 7.2 de contingencia No. 2

Recuento

		CUENTA SU EMPRESA CON METODOS DE PRODUCCION Y VENTA ADECUADOS		Total
		SI	NO	
CUENTA USTED CON APOYO FINANCIERO	SI	27	3	30
	NO	7	2	10
Total		34	5	40

Cuadro 7.2 Pruebas de chi-cuadrado No. 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3.953 ^a	2	.139
Razón de verosimilitudes	3.682	2	.159
Asociación lineal por lineal	3.774	1	.052
N de casos válidos	40		

a. 4 casillas (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .25.

Tabla 7.3 de contingencia No. 3

Recuento

		LA PRODUCCION DE SU EMPRESA ES EN GRAN ESCALA		Total
		SI	NO	
CUENTA USTED CON APOYO FINANCIERO	SI	16	14	30
	NO	4	5	9
Total		20	19	39

Cuadro 7.3 Pruebas de chi-cuadrado No. 3

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)

Chi-cuadrado de Pearson	.219 ^a	1	.640
Corrección por continuidad	.008	1	.930
Razón de verosimilitudes	.219	1	.640
Estadístico exacto de Fisher			
Asociación lineal por lineal	.213	1	.644
N de casos válidos	39		

Tabla 7.4 de contingencia No. 4

Recuento

	CUENTA SU EMPRESA CON METODOS DE PRODUCCION Y VENTA ADECUADOS		Total
	SI	NO	
CON QUE INSTITUCIONES BANCA PRIVADA	29	3	32
TRABAJA OTROS	2	0	2
Total	31	3	34

Cuadro 7.4 Pruebas de chi-cuadrado No. 4

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	.206 ^a	1	.650
Corrección por continuidad	.000	1	1.000
Razón de verosimilitudes	.381	1	.537
Estadístico exacto de Fisher			
Asociación lineal por lineal	.200	1	.655
N de casos válidos	34		

H₂: "Los cambios económicos y el crecimiento empresarial que se está generando en la ciudad de Comayagua, representan una amenaza para la sostenibilidad para las MIPYME."

Análisis: Según la información recopilada los cambios económicos generados a nivel local y global, así como la apertura de nuevas empresas afecta sustancialmente la sostenibilidad

de las Micro, Pequeña y Mediana empresa en la Ciudad de Comayagua ya que sus aspiraciones de crecer solamente es dentro de la Ciudad, y la tecnología con que cuentan no es muy avanzada lo que no les permite ser muy competitivas.

ACEPTA O RECHAZA:

En este caso, puede observarse que el estadístico asociado a CHI CUADRADO en todos los casos es mayor a 0.05, es decir, que se acepta la hipótesis que dice : "Los cambios económicos y el crecimiento empresarial que se está generando en la ciudad de Comayagua, representan una amenaza para la sostenibilidad para las MIPYME."

Tabla 7.5 de contingencia No. 5

Recuento

		CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
		1-5	6-10	11-20	20 O MAS	
FONDOS PROPIOS	SI	6	8	14	12	40
	NO	3	4	3	4	14
	3	1	0	0	1	2
Total		10	12	17	17	56

Cuadro 7.5 Pruebas de chi-cuadrado No. 5

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3.769 ^a	6	.708
Razón de verosimilitudes	4.382	6	.625
Asociación lineal por lineal	.527	1	.468
N de casos válidos	56		

a. 8 casillas (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .36.

Tabla 7.6 de Contingencia No. 6

Recuento

	CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
	1-5	6-10	11-20	20 O MAS	
	TIENE ASPIRACIONES DE SI CRECER SU NEGOCIO NO	8	11	15	
	2	1	2	0	5
Total	10	12	17	17	56

Cuadro 7.7 Pruebas de chi-cuadrado No. 7

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1.891 ^a	6	.929
Razón de verosimilitudes	2.602	6	.857
Asociación lineal por lineal	1.193	1	.275
N de casos válidos	56		

a. 6 casillas (50.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .36.

Tabla 7.7de Contingencia No. 7

Recuento

	CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
	1-5	6-10	11-20	20 O MAS	
	CIUDADES SI	6	7	10	
	4	5	6	8	23
5	0	0	1	1	2
Total	10	12	17	17	56

Tabla 7.8 de contingencia No. 8

Recuento

		CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
		1-5	6-10	11-20	20 O MAS	
		CUENTA CON LA SI	7	6	12	
TECNOLOGIA PARA EL NO	3	5	4	6	18	
DESARROLLO DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA?						
Total		10	11	16	17	54

Cuadro 7.8 Pruebas de chi-cuadrado No. 8

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1.307 ^a	3	.728
Razón de verosimilitudes	1.299	3	.729
Asociación lineal por lineal	.008	1	.930
N de casos válidos	54		

a. 2 casillas (25.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3.33.

Tabla 7.9 de contingencia No. 9

Recuento

		CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
		1-5	6-10	11-20	20 O MAS	
		APOYO DEL GOBIERNO SI	1	0	0	
NO	9	12	17	16	54	
Total		10	12	17	17	56

Cuadro 7.9 Pruebas de chi-cuadrado No. 9

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2.538 ^a	3	.469
Razón de verosimilitudes	3.148	3	.369
Asociación lineal por lineal	.095	1	.758
N de casos válidos	56		

a. 4 casillas (50.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .36.

Tabla 7.10 de contingencia No. 10

	CUANTO TIEMPO TIENE DE HABER INICIADO OPERACIONES CON SU EMPRESA				Total
	1-5	6-10	11-20	20 O MA S	
LE AFECTA LA SI APERTURA DE CADENAS NO DE TIENDAS EN LA CIUDAD DE COMAYAGUA	8	7	9	9	33
	2	5	8	8	23
Total	10	12	17	17	56

Cuadro 7.10 Pruebas de chi-cuadrado No. 10

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2.340 ^a	3	.505
Razón de verosimilitudes	2.512	3	.473
Asociación lineal por lineal	1.663	1	.197
N de casos válidos	56		

a. 2 casillas (25.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4.11.

H3: "Con la implementación de nuevas inversiones para la creación de MIPYME's se contribuye a que las familias en la zona Urbana de Comayagua mejoren su situación Socio-económica.

Análisis: Siendo las MIPYMES consideradas como una alternativa de ingreso para las familias, se afirma que la creación de negocios según datos proporcionados de la investigación pueden lograr mejorar la situación socio-económica de las familias de los propietarios en la ciudad de Comayagua permitiéndoles mejorar la educación de sus hijos, realizar pagos y mejoras en sus viviendas, tener mejores servicios de salud, alimentación y al mismo tiempo capitalizar su negocio contribuyendo al desarrollo local a través del autoempleo y empleo.

ACEPTA O RECHAZA:

En este caso, puede observarse que el estadístico asociado a CHI CUADRADO en todos los casos es mayor a 0.05, es decir, que se acepta la hipótesis que dice: "Con la implementación de nuevas inversiones para la creación de MIPYME's se contribuye a que las familias en la zona Urbana de Comayagua mejoren su situación Socio-económica.

Tabla 7.11 de contingencia No. 11

Recuento		PAGO DE VIVIENDA										Total
		0	5	10	15	20	25	30	40	50	100	
FONDOS PROPIOS	SI	13	0	2	3	5	2	11	1	3	0	40
	NO	5	1	0	0	5	0	2	0	0	1	14
Total		18	1	2	3	10	2	13	1	3	1	54

Cuadro 7.11 Pruebas de chi-cuadrado No. 11

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15.669 ^a	18	.616
Razón de verosimilitudes	18.230	18	.441
Asociación lineal por lineal	.094	1	.759
N de casos válidos	56		

a. 27 casillas (90.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .04.

Tabla 7.12 de contingencia No. 12

Recuento

		HA CONTRIBUIDO LAS UTILIDADES DE SU EMPRESA EN REALIZAR MEJORAS A SU VIVIENDA?		Total
		SI	NO	
FONDOS PROPIOS	SI	29	11	40
	NO	12	2	14
	3	2	0	2
Total		43	13	56

Cuadro 7.12 Pruebas de chi-cuadrado No. 12

	Valor	GI	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1.643 ^a	2	.440
Razón de verosimilitudes	2.151	2	.341
Asociación lineal por lineal	1.613	1	.204
N de casos válidos	56		

a. 3 casillas (50.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .46.

Tabla 7.13 de contingencia No. 13

Recuento

		SALUD								Total
		0	5	10	15	20	25	30	50	
FONDOS PROPIOS	SI	16	3	7	3	5	4	1	1	40
	NO	7	1	2	0	1	5	0	0	14
Total		23	4	9	3	6	9	1	1	56

Cuadro 7.13 Pruebas de chi-cuadrado No. 13

	Valor	GI	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14.532 ^a	14	.411
Razón de verosimilitudes	16.218	14	.300
Asociación lineal por lineal	.088	1	.767
N de casos válidos	56		

Recuento

	ACTUALMENTE SUS HIJOS ESTUDIAN EN UNA INSTITUCION?			Total	
	PUBLICA	PRIVADA	ESTRANJERO		
EL CAPITAL CON QUE DIO INICIO A SU EMPRESA	2000-5000	1	10	1	12
ESTA ENTRE	6000-10000	2	6	0	8
	11,000-20000	1	3	0	4
	21000 O MAS	5	24	3	32
Total		9	43	4	56

Tabla 7.14 de contingencia No. 14

Recuento

	ANTES DE INICIAR LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA SUS HIJOS ESTUDIABAN?				Total	
	PUBLICA	PRIVADO	EXTRANJERO	4		
EL CAPITAL CON QUE DIO INICIO A SU EMPRESA	2000-5000	3	5	1	3	12
ESTA ENTRE	6000-10000	3	3	0	2	8
	11,000-20000	0	2	0	2	4
	21000 O MAS	5	17	2	7	31
Total		11	27	3	14	55

Cuadro 7.14 Pruebas de chi-cuadrado No. 14

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4.913 ^a	9	.842
Razón de verosimilitudes	5.904	9	.749
Asociación lineal por lineal	.055	1	.814
N de casos válidos	55		

a. 12 casillas (75.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .22.

Cuadro 7.15 Pruebas de chi-cuadrado No. 15

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2.236 ^a	6	.897
Razón de verosimilitudes	3.079	6	.799
Asociación lineal por lineal	.000	1	1.000
N de casos válidos	56		

- a. 8 casillas (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es .29.

CONCLUSIONES

En el contexto de la economía moderna, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), es un subsector estratégico de la economía nacional que agrupa a un Conglomerado de organizaciones mercantiles, las cuáles desarrollan actividades de extracción, transformación, producción de bienes, intercambio comercial y prestación de servicios, su importante aporte como fuente de empleo e ingresos y su papel en el logro de la estabilidad social en el país, ha cobrado una enorme importancia.

1. Según trabajo de campo realizado se concluye que las MIPYMES registradas en la Cámara de Comercio en la ciudad de Comayagua son en su mayoría microempresas familiares y se encuentran ubicadas en lugares estratégicos para su crecimiento, convirtiéndose en una oportunidad para sus propietarios, siendo administradas en su mayoría por personas con un nivel de educación superior sin diferencia de género lo que contribuye al desarrollo de las mismas en la Zona Central de Comayagua.
2. Haciendo un análisis y un inventario de los logros obtenidos en los últimos años con respecto al avance que han tenido las MIPYMES nos encontramos con un panorama bastante desalentador, por una parte los recursos que se han canalizado para este fin por medio de fondos y programas poco han ayudado a revertir las tendencias negativas respecto de la inestabilidad con la que operan dichas entidades de negocios, Los empresarios tienen el potencial en este tipo de negocio y de lograr emprender oportunidades que les permita cambiar su situación económica, pero las políticas no parecen surtir efecto, y no haremos una crítica frontal a la inoperancia del sistema económico y sus entidades de financiamiento como causa principal de la falta de desarrollo de las MIPYMES ya que son auto sostenible de acuerdo a los ingresos por venta y financiamiento que obtienen sus propietarios y el tipo de administración familiar que se ha dado de generación en generación, aspectos que han contribuido a su lento crecimiento en la zona Central de Comayagua.

3. No existe en La actualidad en Honduras una política integral de apoyo para la Micro, Pequeña, y Mediana Empresa.

Los esfuerzos que realiza el gobierno, las instituciones internacionales y los mismos empresarios son de carácter segmentado y no están resolviendo de manera comprensiva la problemática que aqueja al sector. Obviamente la Micro, y Pequeña empresa no se han desarrollado a la misma velocidad que las grandes.

Es por ello que se hace necesaria una mayor relación entre empresas de similar tamaño para encontrar la forma de establecer un tipo de relación horizontal y a la vez prepararse para desarrollar mecanismos de cooperación con empresas de diversos tamaños.

Varios son los aspectos que pueden identificarse en el retraso de la Micro, Pequeña, y Mediana empresa que son:

- ✚ La baja tasa de incremento de productividad laboral .Esto significa que hay un menor progreso tecnológico intensivo en estas empresas una brecha tecnológica con respecto a las empresas grandes.
- ✚ la falta de políticas institucionales a favor de una estrecha relación entre grandes y Pequeñas empresas que facilite la cooperación entre ellas.
- ✚ Falta de canales e instituciones establecidas para la investigación de mercados a fin de que las empresas Pequeñas y Medianas exporten sus productos.
- ✚ Efectos desfavorables de la política económica en general y de políticas sectoriales y falta de medidas efectivas a favor de la pequeña y Mediana empresa, que por el contrario discriminan del acceso de recursos financieros, técnicos y de capacitación.

4. La mayoría de los propietarios de las MIPYME destinan sus ingresos en gastos de alimentación, salud, educación y en su mayor parte a la capitalización de las mismas, para lograr seguir operando en el mercado y así seguir manteniendo un nivel de vida digno para sus familias.
5. Los propietarios de las MIPYMES en la Ciudad de Comayagua no han tenido un verdadero programa de capacitación formal en cuanto al funcionamiento de las mismas por parte de las instituciones involucradas y no cuentan con el apoyo financiero por parte de las instituciones gubernamentales, operando actualmente a través de financiamiento de la banca privada con un alto interés lo que impide su rápido crecimiento y desarrollo y el traslado a niveles mas altos de producción y productividad.
6. La inmensa mayoría de las personas que poseen una microempresa viven en condiciones de pobreza con un ingreso bajo y sin acceso a los servicios financieros formales; generalmente estas personas no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero.
7. Según los datos obtenidos en la investigación de campo, las MIPYMES de la Ciudad de Comayagua obtienen ingresos por venta y prestación de servicios desde L 20,000.00 hasta más de L100,000 mensuales lo que contribuye a que el negocio se pueda capitalizar y obtener financiamientos por parte de las instituciones financieras para seguir operando el negocio y mantenerse en el mercado.
8. En base a los datos obtenidos las MIPYMES de la ciudad de Comayagua se han convertido en una gran alternativa para la generación de empleo y el sustento de las familias de sus propietarios ya que de ellas dependen entre 4 a 7 miembros de cada familia mejorando el estilo de vida de cada una de ellas.

9. De las utilidades que generan las MIPYMES los propietarios lo destinan a alimentación, mejoras en su vivienda, educación de su familia que en su mayoría estudian en instituciones privadas y un porcentaje considerable a salud lo que les ha permitido mejorar su estilo de vida.

UDI-DEGT-UNAH

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AC	Asociación Comunal de Ahorro y Crédito
ALBA	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de
BAMER	Banco Mercantil
BANCOCCI	Banco de Occidente
BANHCAFE	Banco Hondureño del Café
BANHPROVI	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAC	Cooperativas de Ahorro y crédito
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos
CCIC	Cámara de Comercio e industrias de Cortés
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CNCA	Consejo Nacional de Calidad
CODESSE	Consejo de Organizaciones del Sector Social de la Economía
COHCIT	Consejo Hondureño de Ciencia y Tecnología Comercio de los Pueblos
CONAPYME	Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
<i>FACACH</i>	Federación Hondureña de Cooperativas de Ahorro y Crédito
FICOHSA	Banco Financiera Comercial de Honduras
FINSOL	Financiera Solidaria
FMI	Fondo Monetario Internacional
ICONTEC	Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación
IFC	Corporación Financiera Internacional

INE	Instituto Nacional de Estadística
INFOP	Instituto Nacional de Formación profesional
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OPDF	Organización Privada de Desarrollo Financieras
PIB	Producto Interno Bruto
PROCREDIT	Banco orientado al desarrollo que ofrece servicios financieros
REDMICROH	Red de Micro financieras de Honduras
RSC	Responsabilidad Social Corporativa
SIC	Secretaria de Industria y Comercio
SICA	Sistema de la Integración Centroamericana
SIFAR	Sistema de Financiamiento Alternativos Rurales

BIBLIOGRAFÍA

Digna Elizabeth Euceda Romero, de la pequeña y mediana empresa. Análisis interno de las tiendas de variedades en la Ciudad de Comayagua, Honduras ,2006.

Bernal Torres, Cesar Augusto, Metodología de la Investigación tercera edición. Colombia.

Briseño, Germán, Negocios, La prensa.hn. Honduras, año 2012.

CEPAL, La PYME en Centroamérica y vinculación con el sector externo. México, Año 2013.

CEPAL, II Informe sobre Desarrollo Humano Centroamérica y Panamá. México, Año 2013.

Congreso Nacional, Código de Comercio de Honduras, Honduras, 1950.

Del Cid Alma Lorena, Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal. Guatemala, año, 2005.

Dialéctica. Editorial Plaza y Valdés. México D.F. 6ª. Edición. Editorial Limusa, Año 2004. México.

FUNDES, Libro Blanco de la Certificación de Calidad de las PYMES en Centroamérica. Hondura, Año 2001.

Guerrero, Liliana. Diagnóstico de Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. Editorial ZAS. Honduras, Año 2001.

Hernández Sampiere, Roberto, Fernández, Collado Carlos. Baptista, Lucio, Pilar. Metodología de la investigación. Quinta edición: Editorial MC.GRAW-HILL, México 2010.

Hernández Sampiere, Roberto, Fernández, Collado Carlos. Baptista, Lucio, Pilar. Metodología de la Investigación, tercera edición. México: Editorial McGraw—Hill , año 2003.

Centty Villafuerte, Deymor B. Informe PYME, Perú, 2002

Congreso Nacional, La Gaceta, Sección A decreto No 135_2008.

Lagos Chinchia Juan José, "Cuaderno de Micro finanzas". Red Centroamericana de Micro finanzas, Honduras ,2010

Ley de Impuesto sobre la Renta. Tegucigalpa. Honduras, Enero del 2004

Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, Honduras, 2008.

Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Honduras ,2009.

REDMICROH, Mapeo Institucional de la oferta Financiera para la MIPYME en Honduras, Honduras, año 2010.

Plan de Nación 2010_2014, Honduras.

Reglamento del Impuesto sobre Ventas acuerdo no. 948-2003, Honduras

Revista sobre Microempresas y Finanzas Edición No. 62, Honduras, Agosto/Septiembre, 2011.

Revista sobre Microempresas y Finanzas Edición No. 67, Honduras, Marzo/Abril, 2012

Rojas Soriano, Raúl. Métodos para la investigación Social. Una promoción

Roser Hernández Isabel, Guía de la Responsabilidad Social Corporativa para las PYMES.

Salgado, Ángel. "Resumen de País". MIX Market y REDCAMIF. Honduras, Octubre 2010.

Sánchez, Raúl, CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 223, Micro finanzas en Honduras, 2003.

Sánchez, Raúl CEPAL, Micro finanzas en Honduras, Honduras, 2003.

Secretaría Permanente del SELA, Desarrollando Mujeres Empresarias: La Necesidad de Replantear Políticas y Programas de Género en el Desarrollo de PYMES, Caracas, Venezuela, 2010.

Tamayo y Tamayo, Mario. El Proceso de la Investigación, 4ª Edición. Noriega Editores. México.

Torres de Paz, María Emildre, Desarrollo Socioeconómico de Honduras, Honduras, 1995

Van Daele, Elvira, Diario la Tribuna, Honduras, Mayo 11 del 2012.

Vetoncillo Cuadros Eliodoro, Creación de valor y las MIPYME, Centro América, 2004.

Anexos

ANEXO No: 1



UNAH

Universidad Nacional Autónoma de Honduras

POSFACE

Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas

CUESTIONARIO

Cuestionario dirigido a propietario de MIPYME en la ciudad de Comayagua

Introducción:

Buen día, soy estudiante de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, en la Facultad de Ciencias Económicas y estoy realizando la investigación Sobre ´El impacto socio-económico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) en la Ciudad de Comayagua.

Objetivo: Determinar el impacto que tiene la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la economía y su sostenibilidad en los hogares de la ciudad de Comayagua. La información que nos proporcione será muy útil y tratada de manera confidencial.

Instrucciones: A continuación se le presenta un cuestionario con catorce preguntas, responda marcando con una “X” la respuesta que usted considere apropiada para cada una de ellas.

I. DATOS DEMOGRÁFICOS

1) Domicilio: _____

2) Genero:

1 Masculino

2 Femenino

3) Edad:

1 De 18 a 30

2 De 31 a 45

3 De 46 a 55

4 De 56 en adelante

4) Nivel Educativo

- 1 Primario
 2 Secundario
 3 Superior

II DATOS DEL NEGOCIO

- 1) Nombre del negocio _____
 2) Propietario _____
 3) Ingreso mensual:
 1 De L 50,000.00 a 350,000.00
 2 De L 350,000.01 a 600,000.
 3 De L600, 000.01 a 850,000.00
 4 De L 850,000.01 a 1, 100,000.00
 5 De L1, 100,000.01 en adelante

III Apoyo Técnico

- 1) ¿Ha recibido capacitaciones ya sea por parte del gobierno o instituciones que apoyan a La MIPYMES?
 1 Si
 2 No
- 2) ¿Qué tipo de capacitación?
 1 Alta calidad
 2 Control de la cadena cliente-distribución
 3 Otra
 especifique _____
- 3) ¿Cuántas capacitaciones ha recibido?
 1 1-2
 2 2-5
 3 De 6 en adelante

IV Apoyo Financiero

1) ¿Cuenta usted con apoyo financiero?

1 Sí

2 No

2) ¿Con que instituciones trabaja?

1 Banca privada

2 Banca Pública

3 Otros

especifique _____

3) ¿Las instituciones financieras son flexibles al momento de solicitar financiamiento?

1 Si

2 No

Nota: Si su empresa NO pertenece al rubro de producción favor no responder las preguntas de la variable “**V Producción**” y proceda a contestar las preguntas de la variable **VI Crecimiento** en adelante.

V Producción

1) ¿Cuenta su empresa con los métodos de producción adecuados?

1 Si

2 No

2) ¿La producción de su empresa es en gran escala?

1 Si

2 No

VI Crecimiento

1) ¿Tiene usted diversificación de producto en su empresa?

1 Si

2 No

2) ¿Ha tenido cambios en la estructura económica y organizativa dentro de su negocio?

1 Si

2 No

3) ¿Cuáles de los siguientes cambios ha implementado?

- 1 Activos
- 2 Producción
- 3 Ventas
- 4 Líneas de producto

VII Cambio Económico

1) ¿Ha pensado en expandir su empresa a otras (os)?

- 1 Ciudades
- 2 Municipios
- 3 Departamentos
- 4 Países
- 5 Ninguna

2) ¿Cuenta con la tecnología para el desarrollo de las operaciones de la empresa?

- 1 Si
- 2 No

3) ¿Con que tipo de tecnología cuenta para el desarrollo de la actividad de su empresa?

- 1 Sistema Computarizado
- 2 Maquinaria
- 3 Otros

4) ¿En qué aspectos han visto afectadas las MIPYMES con la actual crisis que se vive en el País?

- 1 Económico
- 2 Seguridad
- 3 Otros

Especifique _____

VIII Crecimiento Empresarial

1) ¿El capital con que dio inicio su Empresa está entre?

- 1 2,000.00 – 5,000.00
- 2 6,000.00 – 10,000
- 3 11,000.00 -20,000.00
- 4 21,000.00 o Más
- 2) ¿El capital semilla para establecer su micro empresa proviene de?
- 1 Fondos Propios
- 2 Apoyo del Gobierno
- 3 Financiamiento
- 3) ¿Cuántos familiares dependen de su microempresa?
- 1 1 -3
- 2 4-7
- 3 8 -10
- 4 11 -15
- 4) ¿Las regulaciones que el gobierno ha reglamentado para el funcionamiento de la MIPYMES ha contribuido a su desarrollo?
- 1 SI
- 2 NO
- 3 Necesitan Mejorarse
- Explique ¿Qué? _____
- 5) ¿Considera usted que el Estado tienen una verdadera política de apoyo y fomento alas MIPYMES?
- 1 Si
- 2 No
- 6) ¿De qué forma el gobierno debería de apoyar para impulsar el desarrollo de las MIPYME especialmente las de la ciudad de Comayagua?

1 Seguridad

2 Financiamiento

3 Reglamentaciones

7) ¿Tiene aspiraciones de crecer en su negocio?

1 Si

2 No

8) ¿Le afecta la apertura de cadenas de tiendas en la Ciudad de Comayagua?

1 Si

2 No

IX Sostenibilidad

1) ¿Las instituciones financieras son flexibles al momento de solicitar financiamiento?

1 Si

2 No

2) ¿Cuánto tiempo tiene de haber iniciado operaciones con su empresa?

1 1-5 años

2 6-10 años

3 11-20 años

4 20 o mas

3) ¿Qué tipo de administración tiene su negocio?

1 Familiar

2 Particular

X Socio-Económico

1) ¿A qué porcentaje destina usted de las utilidades generadas por su empresa escriba a la par el %?

1 Alimentación _____%

- 2 Pago de Vivienda _____%
- 3 Educación _____%
- 4 Salud _____%
- 5 Capitalización _____%
- 6 Vacaciones _____%
- 7 Equipamiento de vivienda _____%
- 8 Otros _____%

Especifique _____

2) ¿Antes de iniciar sus operaciones de su empresa sus hijos estudiaban en una

Institución?

- 1 Públicas
- 2 Privadas
- 3 Extranjero
- 4 Ninguna

3) ¿Actualmente sus hijos estudian en una institución?

- 1 Públicas
- 2 Privadas
- 3 Extranjero
- 4 Ninguna

4) ¿Ha contribuido las utilidades de su empresa en realizar mejoras a su vivienda?

- 1 Si
- 2 No
- 3 Igual

5) ¿Cuenta su familia con otro ingreso adicional al de su Empresa?

- 1 Si

2 No

En caso de que su respuesta sea (Si)

Especifique_____

¡Gracias por su valiosa colaboración!

UDI-DEGT-UNAH

ANEXO NO: 2

CIUDAD DE COMAYAGUA
MAPA SECTORIZADO DE BARRIOS Y COLONIAS

