

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS



TESIS

“DESAFÍOS DE LAS MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO DEL
DISTRITO CENTRAL Y EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO”

PARA OPTAR AL GRADO DE MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS

PRESENTA

GABRIELA LIZBETH ALVAREZ EL VIR

TEGUCIGALPA, M.D.C.

OCTUBRE DE 2020.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

DR. FRANCISCO HERRERA
RECTOR

MAE. BELINDA FLORES DE MENDOZA
VICERRECTORA ACADÉMICA

DRA. JESSICA PATRICIA SÁNCHEZ MEDINA
SECRETARIA GENERAL

DR. AMANDO EUCEDA
DIRECTOR DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAE. OSCAR A. ZELAYA
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DR. LUIS DUARTE
COORDINADOR GENERAL DE POSTGRADO DE
LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEDICATORIA

Le dedico la culminación de esta tesis a Dios, primeramente, porque me ha permitido llegar hasta esta etapa de mi vida. A mis padres, porque me han brindado educación, apoyo y consejos. A mi esposo e hijo, porque me han acompañado en este último proceso y esfuerzo realizado, a mis hermanos y sobrinos, quienes me han estado apoyando en todo momento.

DEGT-UNAH

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios; a cada miembro de mi familia, por su apoyo incondicional; a mi esposo Elvin Maldonado y a mi hijo Gael Maldonado, por el apoyo y paciencia; al Licenciado Mario Acevedo, por brindar su asesoría, dedicación, consejo y motivación como docente; y al Licenciado Luis Alvarenga, quien, con su paciencia, disposición, dedicación, pasión y asesoramiento, siempre estuvo ahí para responder todas las dudas y consultas.

DEGT-UNAH

RESUMEN EJECUTIVO

Se realizó esta investigación con el propósito de describir los desafíos y el acceso al financiamiento de las microempresas en el Municipio del Distrito Central, para la cual se utilizó un diseño no experimental, en el cual participaron 384 microempresarios, tomando como referencia la categoría ocupacional por cuenta propia de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples del año 2019 del Instituto Nacional de Estadística de Honduras, al no contar con un registro exacto de las microempresas existentes en este municipio.

Para la obtención de los resultados, se aplicó una encuesta estructurada con respuestas dirigidas y cerradas, para obtener datos homogéneos sobre las variables en estudio. Los resultados evidencian que, en relación con los desafíos, existen tres grandes retos que deben enfrentar las microempresas para operar sus negocios: la competencia, la inseguridad y el financiamiento; y el acceso al financiamiento, el 52.34% de los microempresarios no recurre al financiamiento formal, especialmente por el número de requisitos establecidos, optando por otras fuentes de crédito, cuando no en la reinversión de las ganancias, los ahorros personales y las ayudas familiares.

Por tanto, se concluye que, respecto a desafíos, los microempresarios enfrentan retos importantes como la competencia y que, el acceso al financiamiento, las mayores beneficiadas son las microempresas formales, ya que pueden aplicar a préstamos, al cumplir con requisitos muy específicos y exactos para el otorgamiento de créditos, a diferencia de las microempresas informales, que, por el contrario, para sobrevivir deben optar tanto por el crédito de los proveedores de productos, como por la reinversión, el ahorro y apoyo económico familiar.

Palabras clave: acceso al financiamiento, cuenta propia, desafíos, microempresas, sector terciario.

EXECUTIVE SUMMARY

This research was carried out in order to describe the challenges and access to financing of microenterprises in the Municipality of the Central District, for which a non-experimental design was used, in which 384 microentrepreneurs participated, taking as reference the occupational category on own account of the Permanent Survey of Multiple-Purpose Households 2019 of the National Institute of Statistics of Honduras, because it does not have an accurate record of the existing microenterprises in this municipality.

To obtain the results, a structured survey with directed and closed responses was applied to obtain homeogenous data on the variables under study. The results show that, in relation to the challenges, there are three major challenges that microenterprises must face to operate their businesses: competition, insecurity and financing; and that, to access to financing, 52.34% of microentrepreneurs do not resort to formal financing, especially by the number of established requirements, opting for other sources of credit, if not in the reinvestment of profits, personal savings and family aids.

Therefore, it is concluded that, regarding challenges, microentrepreneurs face important challenges such as competition and that, to access to finance, the biggest beneficiaries are formal microenterprises, since they can apply to loans, by meeting very specific and exact requirements for the granting of loans, unlike informal microenterprises, which, on the contrary, to survive must opt for both the credit of product suppliers, as for reinvestment, savings and family economic support.

Keywords: access to finance, own account, challenges, microenterprises, tertiary sector.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	XII
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Antecedentes de la investigación	1
1.2 Enunciado del problema de investigación.....	6
1.3 Objetivos	7
1.3.1 Objetivo general	7
1.3.2 Objetivos específicos.....	7
1.4 Justificación.....	7
1.5 Delimitación de la investigación	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	9
2.1 Marco Teórico	9
2.1.1 Teoría estructuralista	9
2.1.2 Cambios estructurales del desarrollo local	11
2.1.3 Sistema económico productivo.....	14
2.1.4 Definiciones y organizaciones.....	17
2.1.5 Microempresas y sus características.....	20
2.1.6 Teorías de la estructura del financiamiento	22
2.2 Marco Referencial	25
2.2.1 Enfoque estructuralista	25
2.2.2 Sistema económico productivo.....	26
2.2.3 Competitividad sistemática.....	27
2.2.4 Caracterización de las pymes	27
2.2.5 Participación de las mipymes en el empleo.....	28
2.2.6 Definiciones y tipos de microempresas en Honduras.....	29
2.2.7 Leyes y reglamentos para el fomento de las mipymes en Honduras.....	30
2.2.8 Secretarías de Estado que apoyan a las microempresas en Honduras	33
2.2.9 Instituciones financieras internacionales que apoyan a las mipymes en Honduras	35

2.2.10 Instituciones sin fines de lucro que apoyan a las mipymes en Honduras	37
2.2.11 Fuentes de financiamiento de las mipymes en Honduras	39
2.2.12 Programas y proyectos dirigidos a las mipymes en Honduras	52
2.3. Marco Contextual	53
2.3.1 La microempresa en la región	53
2.3.2 La microempresa y desarrollo	55
2.3.3 Particularidades de las microempresas	56
2.3.4 Las microempresas y su financiamiento.....	58
2.3.5 Caracterización de las mipymes	60
2.3.6 Financiamiento para las microempresas en Honduras	61
CAPÍTULO III. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	63
3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación	63
3.2 Variables.....	63
3.3 Operacionalización de las variables	65
3.3 Población y muestra	66
3.3.1 Población	66
3.3.2 Muestra	66
3.4 Métodos y técnicas aplicadas al problema de investigación	67
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS DATOS	69
4.1. Análisis descriptivo	69
4.1.1 Datos demográficos	69
4.1.2 Desafíos de la microempresa	72
4.1.3 Acceso al financiamiento.....	82
4.2 Hallazgos	92
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	110
5.1. Conclusiones	110
5.2. Recomendaciones.....	112
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	114
ANEXOS.....	126

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Edad	69
Gráfico 2 Actividad del negocio	70
Gráfico 3 Personas empleadas en el negocio	71
Gráfico 4 Nivel educativo	72
Gráfico 5 Calidad de los productos y servicios.....	73
Gráfico 6 Estrategia de promoción	74
Gráfico 7 Retos del negocio.....	75
Gráfico 8 Estrategia de diferenciación.....	76
Gráfico 9 Innovación tecnológica	77
Gráfico 10 Mejorar las condiciones de vida	78
Gráfico 11 Proveedores estratégicos.....	79
Gráfico 12 Fidelidad de los clientes.....	80
Gráfico 13 Educación financiera.....	81
Gráfico 14 Apoyo de organizaciones.....	82
Gráfico 15 Requerimiento de financiamiento	83
Gráfico 16 Inversión en los financiamientos adquiridos.....	84
Gráfico 17 Necesidades de financiamiento.....	85
Gráfico 18 Otorgamiento del financiamiento	86
Gráfico 19 Satisfacción en el financiamiento	86
Gráfico 20 Fuentes de financiamiento	88
Gráfico 21 Programa de crédito gubernamental	89
Gráfico 22 Tipo de instituciones.....	90
Gráfico 23 Política de crédito	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables.....	65
Tabla 2 Hallazgos	92

DEGT-UNAH

ÍNDICE DE ABREVIATURAS, ACRÓNIMOS Y SIGLAS

BCH	Banco Central de Honduras
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BANHCAFE	Banco Hondureño del Café
BANHPROVI	Banco Hondureño de la Producción y Vivienda
BANADESA	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CDE-MIPYME	Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNI	Consejo Nacional de Inversiones
COFISA	Compañía Financiera S.A.
EPHPM	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples
FICOHSA	Financiera Comercial Hondureña S.A.
FINSOL	Financiera Solidaria S.A
GTZ	Cooperación Técnica Alemana
IAIP	Instituto de Acceso a la Información Pública
IFIS	Instituciones Financieras Internacionales
INE	Instituto Nacional de Estadística
MDC	Municipio del Distrito Central
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
SICSA	Sociedad para la Inclusión de la Microempresa en Centroamérica y el Caribe, S.A.
SPSS	Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales.
OPDF	Organizaciones privadas de desarrollo financieras
PIB	Producto Interno Bruto (PIB)
PYME	Pequeña y mediana empresa
RAE	Real Academia Española
REDCAMIF	Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas
UE	Unión Europea
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

INTRODUCCIÓN

La investigación denominada “Desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central y el acceso al financiamiento”, surge de la necesidad de identificar los retos que sufren día a día este sector económico tan vulnerable y expuesto, ya que se quiere identificar los involucrados en el mismo. Cabe mencionar que en esta situación no solo se ha logrado asemejar que los desafíos no solo son en Honduras, sino también en países de la región.

Un buen diagnóstico de las restricciones y desafíos de la microempresa redundaría en un mejor trabajo de apoyo hacia ellas, mejores políticas públicas, y también en el desarrollo de mejores oportunidades de negocio entre las empresas pequeñas y las de mayor tamaño. Al mismo tiempo, podrían fomentar los programas de capacitación y entrenamiento, que son uno de los métodos más tradicionales de ayuda a estos microempresarios, y que se enfocan en entregar conocimientos de administración de negocios complementados con algún tipo de apoyo en recursos o en asesoría para mejorar el manejo de la empresa (Tessada, 2015).

A pesar que existen instituciones privadas y públicas que incentivan el establecimiento de estas microempresas, son pocas las que logran un desarrollo sostenible. Existe aparte de lo anterior, un clima de incertidumbre elevado hacia el querer invertir, debido a los altos índices de inseguridad, poco acceso a crédito, el incremento al costo de vida e inflación.

En vista de ello, y para abordar el problema objeto de estudio, la investigación se divide en los siguientes capítulos: en el capítulo I, se da a conocer el planteamiento del problema, abordando los antecedentes de la investigación como medio de conocimiento de las perspectivas y hallazgos relativos al tema de investigación. A su vez, se expresa el problema que da origen al estudio, los objetivos y pregunta de investigación, así como su justificación y delimitación.

Seguidamente el capítulo II, se presenta el marco teórico de la investigación, fundamentando respecto a los contenidos tanto teóricos como referenciales hasta llegar a los contextuales, que soportan y sirven como medio de validación a los resultados derivados del desarrollo de la investigación. Dicho marco teórico fue desarrollado salvaguardando la rigurosidad de la información, la confiabilidad y utilidad de la misma. Por otra parte, el capítulo III de la investigación da a conocer la metodología empleada para el desarrollo de dicho estudio. Detallando el tipo, alcance, diseño, variables, población y muestra, métodos de recolección de la información y la matriz de operacionalización de las variables de la investigación, todo ello en función de levantar todos los insumos que requiere la investigación para dar solución al problema planteado.

En cuanto al capítulo IV de la investigación, éste da a conocer el procesamiento de los datos recabados, por medio de la aplicación de una encuesta estructurada con 24 preguntas cerradas, con niveles de respuestas orientados a los desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central y el acceso al financiamiento, donde se pudo validar los indicadores, asimismo se realizó la codificación del instrumento valiéndose del uso del programa estadístico SPSS, para con ello, llevar a cabo los análisis descriptivos.

El capítulo de conclusiones y recomendaciones expresa la relación de los resultados con los objetivos y pregunta de investigación propuestos; las conclusiones sintetizan los hallazgos encontrados conforme a las variables analizadas; y las recomendaciones, agrupan las sugerencias que se le hacen a las autoridades del Gobierno, así como a las instituciones de brindar capacitación y a las instituciones financieras que tienen vinculación con el sector microempresarial, incentivándoles a establecer políticas y programas para el fortalecimiento del microempresario nacional, para el mejoramiento y apoyo a este sector económico.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes de la investigación

Las micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleo; y se expresa en el Producto Interno Bruto (PIB), con una participación de 25%. Esta situación contrasta con la de los países de la Unión Europea (UE), donde las mipymes conforman el 56% del PIB (Dini y Stumpo, 2018).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2003), el sector de la microempresa en América Latina y el Caribe es uno de los más dinámicos y diversos del mundo, y ha progresado rápidamente durante las últimas dos décadas. En efecto, algunos cálculos indican que el sector de la microempresa proporciona trabajo a más de la mitad de la mano de obra en la mayoría de los países latinoamericanos. Esta situación varía de un país a otro: desde aproximadamente la tercera parte de la mano de obra en Argentina, hasta casi el 80% en Perú. En la región existen más de 58 millones de microempresarios que proporcionan empleo a más de 110 millones de personas (Bass, Almeyda y Pettigrew, 2003).

Algunos estudios realizados por el BID indican que las micro y pequeñas empresas desempeñan una función mucho más importante en la producción económica de lo que parece a primera vista. Por ejemplo, tan sólo las microempresas aportan aproximadamente el 20 por ciento del PIB y las micro y pequeñas empresas aportan aproximadamente el 40 por ciento del PIB en Brasil, México, Belice y la República Dominicana (Bass et al, 2003).

Por otra parte, Carvajal y Auerbach (2006), indican que los problemas principales mencionados por los microempresarios ecuatorianos sugieren que muchos, si no la mayoría,

operan en un ambiente altamente competitivo con un potencial de crecimiento relativamente pequeño, enfrentando un ambiente con numerosos vendedores y demanda relativamente baja. El limitado acceso a financiamiento fue señalado por los microempresarios como el segundo problema más importante.

Indagando sobre las fuentes de financiamiento para iniciar la microempresa se descubre un panorama interesante. En ese contexto, Bercovich (2004), afirma que, en Argentina, como también en la mayoría de los países, incluidos los desarrollados, las mipymes enfrentan grandes obstáculos para acceder a financiamiento en condiciones competitivas, siendo una gran restricción en su proceso de crecimiento. El apoyo a la pyme es una parte importante de las políticas de desarrollo económico local; con todo, este sector enfrenta típicamente restricciones de información y escala, de modo que las políticas locales, en cualquier caso, pueden favorecer la asociatividad para ganar escala y acelerar procesos de aprendizaje.

El proceso de producción de los microempresarios en Perú, por ejemplo, es intensivo en mano de obra. Se ha llegado a calcular que los mismos trabajan de 10 a 12 horas diarias, seis o siete días a la semana; sin embargo, la productividad es bastante baja. Muchas de las microempresas no generan rendimientos a escala ya que lo que prima es el interés de conseguir lo suficiente para mantener a la familia (microempresas de sobrevivencia). Además, no existen libros contables, ni presupuestos, porque carecen de un conocimiento adecuado de sus usos y beneficios, lo que trae como consecuencia que estos pierdan el control de sus ganancias y sus pérdidas (Rodríguez y Sierralta, 1997).

Incluso en los casos en los que se trabaja con activos fijos, las maquinarias se tornan un problema debido a que en casi todos los casos son adquiridas de segunda mano, lo que manifiesta el carácter obsoleto de la tecnología. Es así que al no contar con la capacidad para

producir las suficientes utilidades que puedan ser reinvertidas en beneficio de la empresa, la única manera para seguir con el negocio es recurrir a créditos, buscando el dinero rápido; para ellos no es de suma importancia la tasa de interés que tengan que pagar, lo relevante es tener liquidez. Una vez que consigue un préstamo, éste es destinado casi siempre a la obtención de capital de trabajo, materiales o insumos (Rodríguez y Sierralta, 1997).

En el caso de México, se ha logrado identificar las principales fuentes de financiamiento, entre ellas, las aportaciones que hacen los dueños o socios de la organización; y cuando la empresa es mediana o grande, las externas, a través de los créditos de proveedores, instancias financieras privadas o programas gubernamentales, representando un área de oportunidad y de riesgo, en el caso de que no se haga una adecuada gestión de los recursos monetarios, porque entre más fuentes externas se tengan, mayor dependencia y costo del dinero se genera (Pérez, Torralba, Cruz y Martínez, 2016).

En cambio en Colombia, los obstáculos que enfrentan las pymes a lo largo del proceso de préstamo son los siguientes: 1) no existe un historial confiable del cliente o es costoso recolectarlo; 2) El solicitante del préstamo carece de garantías; 3) El cliente no tiene el conocimiento financiero o administrativo para invertir el préstamo de manera exitosa; y 4) la alta tasa de morosidad de los préstamos a la pymes aumenta su riesgo, lo cual deriva en menos préstamos para este tipo de empresas (Innovations for Poverty Action [IPA], 2016).

Por otro lado, las experiencias obtenidas en países grandes como Brasil y pequeños como Bolivia, por citar algunos ejemplos, han permitido ampliar los servicios financieros y de desarrollo empresarial que se ofrecen al sector de la microempresa, lo que ha incrementado el alcance y profundidad de su oferta en toda la región. Estos programas abarcan una gran variedad de operaciones, desde la prestación de servicios a individuos que desean iniciar una carrera

empresarial y la simplificación de trámites, hasta la oferta de servicios financieros. El enfoque dirigido a la ampliación de las oportunidades económicas permite que los microempresarios desarrollen sus propias estrategias encaminadas a reducir el riesgo y a construir su capital físico, económico y social (Banco Interamericano de Desarrollo, 2003).

Así mismo, Sanhueza (2013), como se citó en Morales y Yáñez, (2007), mencionan que la actividad microfinanciera de las últimas tres décadas en Chile ha experimentado cambios sustanciales. Los hechos principales son la activa participación del Estado en la implementación de programas de fomento, la incorporación de intermediarios financieros a la oferta microfinanciera, el aumento en la escala de operación y la diversificación de la línea de productos. Inicialmente el crédito era el principal producto ofrecido, sin embargo, en la actualidad existe una amplia gama de productos y servicios, incluyendo productos de ahorro, administración de efectivo, medios de pago, seguros, capacitación, asesorías, entre otros.

En cuanto a Colombia, Ferraro y Goldstein, (2011) como se citó en Held, (1999), mencionan que el diseño de la política de apoyo a las pymes, el cambio principal fue la eliminación de los subsidios a las tasas de interés, destinándolos a los costos de transacción y al fomento de los sistemas de garantías. Con ello se produjeron modificaciones en el modo de implementación de las políticas de financiamiento y, por tanto, en las instituciones involucradas en esta tarea. Así, se verificó un traslado del proceso crediticio a las instituciones de primer piso. Como contrapartida, el sector público asumió funciones de banca de segundo piso, encargándose de la captación mayorista de fondos para luego ofrecerlos como líneas de crédito o de redescuento a las instituciones de primer piso; el papel de estas eran intermediar los fondos en créditos a las empresas, en condiciones de mercado o equivalentes a las de mercado (en cuanto a tasas de interés, plazos, tipo de cambio, etc.)

Por otra parte, La Unión Europea (UE), consciente de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico y de su situación de desventaja en muchas ocasiones, ha desarrollado directrices y políticas que persiguen eliminar obstáculos y mejorar el acceso al financiamiento. A través de los cuales las empresas, especialmente las de pequeña dimensión. En cada caso, las autoridades de la Unión Europea, con la colaboración de los Estados Miembros, establecieron los objetivos a alcanzar y directrices a seguir, así como los requisitos y condiciones que deben cumplir las empresas para participar, distinguiendo dos líneas de actuación: 1) La promoción del intercambio de las mejores prácticas entre los distintos estados miembros, tratando de simplificar el entorno económico en el que desenvuelven las pequeñas empresas; 2) A través de diversas políticas y programas comunitarios (Gomez, 1998).

Mientras que, Astudillo, Cagnoni, Demey, Henry, Romano y Veiga, (2007) indican que para atender este sector económico tan vulnerable, Muhammad Yunus implemento un sistema de microcréditos, que son créditos solidarios, destinados a personas que viven en situación de pobreza y que no cuentan con garantías necesarias para asumir estas obligaciones, dentro del método en la que se desenvuelve el sistema financiero tradicional, resultado de ello, estas personas pudieron realizar una actividad independiente y creativa. Este sistema se consolidó en el año 1976 con la fundación del Banco Grameen

En donde la práctica del microcrédito de Muhammad Yunus, evidenció que estas personas eran capaces, no solo de devolver el recurso financiero que se les había otorgado, sino que también mostraban un fuerte involucramiento en los diferentes emprendimientos que habían llevado a cabo, producto del financiamiento adquirido, mismos que les permitían mejorar sus negocios, obtener ganancias, mejorar su calidad de vida, y con ello salir de la pobreza (Llenera, 2019).

1.2 Enunciado del problema de investigación

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés (Ferraro y Goldstein, 2011).

Por otra parte, es importante mencionar que los desafíos que enfrentan estas unidades productivas no son pocos. Se han observado deficiencias relacionadas con las tecnologías de producción, baja calificación de la mano de obra, bajas capacidades gerenciales y dificultades para acceder al crédito. En este punto, es importante seguir impulsando fondos de capital de riesgo para estas empresas y pequeños emprendimientos con el fin de evitar que ‘fallezcan’ en el intento, al agotárseles el capital de trabajo por las complicaciones del acceso al crédito (Domínguez, 2016).

En el caso de Honduras, la condición del sistema financiero alternativo en casi toda la oferta de fondos va hacia las microempresas con poca perspectiva de crecimiento, ya que son créditos para financiar capital de trabajo, por su corta duración y sus tasas reales altas, que no permiten invertir en capital fijo, en tecnologías adecuadas como son equipo, maquinaria, lo que limita la capacidad productiva de este segmento empresarial de la mipyme (Comisión Económica para América Latina y el Caribe; Cooperación Técnica Alemana, [CEPAL; GTZ], 2003).

En vista de ello, esta investigación plantea como guía la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los desafíos y el acceso al financiamiento de las microempresas en el Municipio del Distrito Central?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general.

Analizar los desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central y el acceso al financiamiento.

1.3.2 Objetivos específicos.

1. Identificar los obstáculos y limitantes que están desafiando el estado de las operaciones de las microempresas en el Municipio del Distrito Central.

2. Analiza los tipos de acceso a financiamiento de las microempresas en el Municipio del Distrito Central con las instituciones financieras.

3. Determinar los elementos del crecimiento y sostenibilidad de las microempresas en el Municipio del Distrito Central.

1.4 Justificación

La conveniencia de la presente investigación radica su utilidad para identificar cuáles son los desafíos que enfrenta las microempresas en su acceso al financiamiento para poder crecer y sostenerse.

La relevancia social consiste en sensibilizar tanto a las instituciones de crédito, para que puedan conocer los problemas que enfrenta este sector económico; como al Gobierno de la República de Honduras, para que pueda crear políticas públicas que permitan a las microempresas acceder a financiamientos más blandos, que garanticen su desarrollo sostenible.

Las implicaciones prácticas de este estudio consisten en mejorar las condiciones financieras de las microempresas del Municipio del Distrito Central a través de la identificación de los desafíos actuales respecto al financiamiento, para poder crecer y sostenerse a largo plazo.

La utilidad metodológica radica en que sus variables, elementos de medición, categorización de los factores y los nuevos conceptos aplicados, pueden ser replicados en futuras investigaciones.

El valor teórico de la investigación consiste en describir de manera científica los desafíos a los que se enfrentan las microempresas del Municipio del Distrito Central respecto al acceso al financiamiento para su crecimiento y sostenibilidad, generando con ello nuevos conocimientos para la comunidad académica.

1.5 Delimitación de la investigación

A nivel temático, la investigación se delimita al estudio descriptivo del sector terciario informal siendo aquellas microempresas informales que sus actividades están estrechamente relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales, las cuales se localizan en el Municipio del Distrito Central.

A nivel espacial, el estudio analizó los desafíos y el acceso al financiamiento de las microempresas del Municipio del Distrito Central, recurriendo a la categoría ocupacional por cuenta propia utilizada por la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples del año 2019, considerando que no existe un registro que ofrezca el número exacto de microempresas informales en este municipio, ni en el país. La muestra seleccionada fue de 384 microempresarios, aplicándoles una encuesta estructurada la cual considero una serie de indicadores para cada una de las variables analizadas.

A nivel temporal, el estudio se desarrolló durante el año 2020.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico

El presente apartado, permitirá describir los elementos teóricos planteados por uno o diferentes autores y que permitirán fundamentar y refrenda el tema de investigación con sus variables. Cabe recalcar, que no existe un alto número de bibliografía teórica sobre los desafíos en específico, sobre todo a nivel de microempresas. Aun así, se utilizó las siguientes teorías que se consideran suficientes para llevar a cabo la presente investigación:

2.1.1 Teoría estructuralista.

Oliveira (2002), como se citó en Carmen y Masías (2017), afirma que la teoría estructuralista se enfoca en la importancia del sistema abierto, es decir, que da énfasis a la relación que existe entre las personas y su ambiente. Los precursores más importantes de esta teoría fueron JamesThompson, Amitai Etzioni, Meter Blau, Victor Thompson, Burton Clarke, y Jean Viet quienes consideraba que las teorías clásicas (científica, de la burocracia y de relaciones humanas) no eran válidas. El estructuralismo representa una visión más profunda sobre la organización, al considerar que en esta influyen factores internos y externos.

Esta teoría trabaja sobre las bases dadas del modelo burocrático, con importantes cambios vinculados al estudio de la organización formal e informal, la tecnología y el ambiente externo. Es por eso que los estructuralistas se enfocaban en organizaciones complejas, debido a que presentan un alto grado de complejidad y existen diferentes variables que dificultan el funcionamiento de la organización (Gómez y Vázquez, 2019).

En este contexto, el hombre moderno u hombre organizacional es un reflejo de una personalidad que ofrece su apoyo, es decir, cooperativo y colectivista, además no se no enfoca en él mismo, es decir, no es individualista, por el contrario, es un ser social, siempre interactúa con

los demás para lograr los objetivos y desempeña diversos roles en las organizaciones y cada persona está sujeto a unas normas dependiendo de su grupo social (Carmen y Masías, 2017).

Existen planteamientos que se destacan de la teoría estructuralista, lo que Galvis, (2012), como se citó en Vergel y Caicedo, (2017), afirman que son: i) la acentuación en el tiempo de las diferencias entre los sectores formal e informal, esto es, las características de cada sector se auto refuerzan; ii) la productividad de las firmas está en función del tamaño de la planta y la educación o habilidades de sus trabajadores; iii) los recursos de capital físico y humano son complementarios, lo que los convierte en barreras de entrada al sector formal por los costos de instalación tecnológica, institucionales y de búsqueda de mano de obra calificada (p.19).

Dados los factores que atribuye el enfoque estructural a la informalidad laboral, se puede concluir que los individuos no son voluntarios al momento de emplearse en el sector informal, es más bien la única alternativa de subsistencia, que se deriva de la inexistencia de empleos formales en el mercado la que los lleva a tomar esta decisión (Vergel y Caicedo, 2017, p. 16),

Otra condición que ha identificado el Ministerio de Educación de Colombia, (2012) así como se citó en Vergel y Caicedo, (2017), afirman que se desprende del enfoque estructuralista, la poca migración de la fuerza laboral del sector informal al sector formal, esto derivado de la baja capacitación de la mano de obra, porque no presentan la calificación mínima demandada. Ésta es una evidencia en el caso colombiano, donde la mano de obra carece de acumulación de capital humano y predomina el trabajo no calificado demandado, dadas las estructuras productivas de la misma economía.

La teoría se enfoca en identificar los problemas de las organizaciones ya sean formales e informales, así como la interacción de dichas organizaciones con el ambiente que las rodea, considerando elementos que identifican a las microempresas, ya que, es un sector bastante

complejo y con dificultades, tanto internas como externas, esto permite confirmar que la teoría definitivamente se encuentra en lo cierto, ya que el problema de dicho sector no es solo por falta de mano de obra calificada, si no que, también tiene ver mucho la competencia, políticas, leyes, seguridad, capacitaciones, financiamiento, permitiendo con ello identificar mejoras y regulaciones favorables.

2.1.2 Cambios estructurales del desarrollo local.

En la tradición clásica, el proceso de desarrollo está íntimamente ligado al fenómeno del cambio estructural de la economía. Para Smith y Ricardo, más rotación en los procesos productivos, significa el logro de retornos crecientes a escala vía mayor especialización; en consecuencia, una economía en crecimiento es una economía que se torna más compleja y sofisticada a través del tiempo en términos de nuevos sectores productivos y de nuevas firmas más intensivas en el uso de conocimientos. Junto a ello, se desarrollan nuevas instituciones, capacidades, recursos humanos y formas de aprendizaje al interior de la sociedad (Katz, 2007).

Los cambios estructurales ponen a prueba la capacidad de las economías, las instituciones y el conjunto de actores sociales, para adaptarse a las nuevas circunstancias y condicionantes, tratando de buscar nuevas oportunidades para el despliegue de sus recursos y potencialidades. Las políticas públicas tratan de reforzar esos procesos de adaptación estructural proponiendo acciones dirigidas a incrementar la productividad y competitividad empresarial, mediante la mejora del funcionamiento de los mercados de factores (capital, recursos humanos, tecnología) y del entorno urbano, así como la eficacia y eficiencia del sector público, a través de la reforma del Estado (Albuquerque, 2001).

Las políticas de reforma estructural han tendido a mejorar el funcionamiento de los mercados al suprimir obstáculos y rigideces derivados del sistema centralizador de regulación

estadista del pasado. El ajuste a los cambios permanentes y profundos de la transición estructural requiere esfuerzos notables no sólo de las empresas (y, en general, los agentes encargados de organizar la producción) y las administraciones públicas, sino del conjunto de organizaciones privadas, públicas y de sector solidario (Alburquerque, 2001).

Estas políticas tienen una expresión sectorial, pero deben coordinarse territorialmente, a fin de identificar adecuadamente los problemas concretos del tejido empresarial existente en cada ámbito local, el cual está compuesto mayoritariamente por microempresas y pymes, que deben ser, por tanto, objeto de atención preferente, a fin de asegurar condiciones de competitividad frente a la gran empresa, y para buscar también la mayor difusión territorial del crecimiento económico y la generación de empleo e ingreso (Alburquerque, 2001).

2.1.2.1 Definiciones de estrategia del desarrollo local.

El concepto de desarrollo local se ha asociado a múltiples términos tales como promoción económica local, desarrollo económico local, política de desarrollo local, desarrollo endógeno, promoción y creación de empleo. En todo caso, el desarrollo económico local depende de la capacidad de integrar el aprovechamiento sostenible de los recursos disponibles y potenciales, movilizándolos hacia la satisfacción de las necesidades y los problemas básicos de la población local. (Palacio, 1999).

En este sentido, aspectos decisivos de la potencialidad de los recursos para el desarrollo económico local son: la estructura productiva local, el mercado de trabajo local, la capacidad empresarial y tecnológica existente, los recursos naturales o ambientales, el sistema de crédito local, la estructura social y política, el patrimonio histórico y la cultura local (Sanchís, 2019; Alburquerque, 1997).

Brugué y Goma (1998), como se citaron en Fuentes y Fuentes (2004), indican que el desarrollo económico local, analizado como un proceso inducido, se considera como un proceso en el cual se organizan el gobierno local, los empresarios y la sociedad civil para promover el crecimiento económico de un área geográfica específica con el objetivo de incrementar el nivel de vida de la población. Sin embargo, no se deja de lado la relevancia que mantienen los agentes y factores externos al territorio en el proceso de desarrollo local. La participación de los ayuntamientos en la gestión del desarrollo económico puede ser delimitada mediante las políticas de promoción económica local.

Las políticas del gobierno central descansan sobre la dinámica de las comunidades donde las empresas, las autoridades públicas y la sociedad civil, pueden establecer nuevos compromisos articulando en el territorio los diversos planos de lo económico, urbano, social, medioambiental, cultural e institucional, como componentes de la política de desarrollo (Madoery, 2001).

Al respecto, Arocena (1995) enfatiza que el desarrollo endógeno: “es un proceso en el que lo social se integra con lo económico” (como se citó en Alonso, 2006, p. 117), argumentando que la distribución de la renta, de la riqueza y del crecimiento económico, no son procesos que surgen y toman forma de manera paralela, sino que adquieren una dimensión común debido al hecho de que los actores públicos y privados toman decisiones de inversión orientadas a aumentar la productividad y competitividad de las empresas, resolver los problemas locales y mejorar el bienestar de la sociedad.

2.1.2.2 Estrategia de desarrollo.

El análisis de las experiencias europeas de desarrollo local muestra que las comunidades locales han pasado por un fuerte proceso de aprendizaje sobre cómo abordar los problemas que plantea el ajuste productivo de las economías locales. Ante el aumento del desempleo, la caída

de la producción y la pérdida de mercados, los gestores locales se plantean la necesidad de mejorar la respuesta local a los desafíos que significan la globalización, el aumento de la competencia y los cambios de la demanda (Vásquez, 2000).

2.1.3 Sistema económico productivo.

El proceso de rearmar el sistema productivo debe ser incluyente, dando cabida e incentivando la coexistencia empresarial donde el culto absoluto a la competencia se disuelva en una relación de complementariedad para que de esta manera se forme un tejido interindustrial, cuya trama esté constituida por profundos y extensos eslabonamientos entre grandes, medianas y pequeñas empresas, incluyendo los microempresarios y al sector de la economía social. Resulta claro que, en consecuencia, debe propenderse a moderar la rigidez burocrática y poner en práctica un mecanismo de control para evitar utilidades desmedidas a favor de unos pocos y en detrimento de muchos (Vivas, Rodríguez y Mendoza, 2010).

2.1.3.1 Productividad.

Según Albuquerque, Dini y Pérez (2008), afirman que “la productividad combina conocimientos técnicos, superior calificación de los recursos humanos, mejoras de la gestión y organización empresarial, y adecuado entorno social e institucional en cada territorio” (p.27).

Mientras que, para Gutiérrez (2010), la productividad tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos. En general, la productividad se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados logrados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los recursos empleados pueden cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas máquina, etc. En otras palabras, la medición de la

productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir o generar ciertos resultados.

2.1.3.2 La competitividad empresarial.

“La competitividad empresarial está representada por la capacidad para mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan disfrutar y sostener en el tiempo una posición destacada en el entorno socioeconómico” (Franco, Restrepo y Sánchez, 2014 p.154).

A la vez, Vindas et al. (2004) argumentan que una empresa, en general, no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, o servicios orientados a la producción o una presión competitiva de competidores locales. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje por interacción es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas.

Bianchi (1996), como se citó en Albuquerque (1997), afirma al respecto que en los mercados abiertos las pequeñas empresas pueden ser competitivas: 1) si avanzan en su especialización, es decir, si concentran el conocimiento productivo en un rango específico de problemas, logran ventajas de costos y liderazgo innovativo; 2) si operan al mismo tiempo en un contexto de cooperación, esto es, aceptan incrementar el costo vinculado a la especialización, seguras de que en la aglomeración territorial de empresas hay alguna con una especialización complementaria, y 3) si las externalidades positivas de todo esto ayudan a cohesionar la aglomeración de empresas, evitando que ellas actúen a espaldas del grupo y permiten la entrada de nuevas iniciativas.

La competitividad externa de la pequeña empresa, que es la capacidad creciente de aprovechar, dadas ciertas condiciones de competitividad sistémica en el entorno, las oportunidades de mercado y obtener un buen desempeño empresarial, en términos de ganar

aceptación y participación de mercado sobre la base de buena información, procesos, productos, precios, servicios, estrategias de mercadeo y servicios posventa. Esto alude a los tipos de apoyo brindados por un agente externo que se ponen a disposición de una masa crítica para mejorar sus procesos, oportunidades de acceso a infraestructura, de soporte para las operaciones productivas y la comercialización, y sistemas de toma de decisiones administrativas, productivas, de mercadeo y relación con los clientes (Vargas y Del Castillo, 2008).

2.1.3.1 Factores determinantes de la competitividad.

Ávalos (2009) asegura que la competitividad empresarial es un concepto integral, producto de un patrón de complejas y dinámicas interacciones entre acciones coordinadas de gobiernos, instituciones, empresas y de toda la sociedad como un conjunto. Desde esta perspectiva, la competitividad es producto de la interacción de cuatro dimensiones o niveles determinantes (meta, macro, meso, micro).

Albuquerque et al. (2008) mencionan que existen muchos factores que influyen en la productividad, como ser: en el nivel micro, las mejoras introducidas en la empresa, en las relaciones laborales y en la cadena productiva; en el nivel meso, la existencia de condiciones de competitividad sistémica territorial, construcción de capital social entre los diferentes actores territoriales, cooperación institucional, concertación público-privada y eficiente gestión pública local; en el nivel macro, las políticas públicas, el marco jurídico y regulatorio, el ciclo económico y la competencia internacional; y en el nivel meta: los valores y cultura emprendedora territorial, la valoración social favorable al empresario, y la búsqueda de cohesión social, entre otros.

2.1.4 Definiciones y organizaciones.

2.1.4.1 Organizaciones.

Para Morin (1984), como se citó en Rodríguez (2002), una organización es “la disposición de relaciones entre componentes o individuos que produce una unidad compleja o sistema, dotada de cualidades desconocidas en el nivel de los componentes o individuos” (p. 96). Así, una organización se genera al mismo tiempo que ocurre el desorden.

Por su parte, Chiavenato (2001) menciona que una organización es un sistema de actividades conscientemente coordinadas, formado por dos o más personas cuya cooperación recíproca es para la existencia de aquella. De modo que, una organización sólo existe cuando 1) hay personas capaces de comunicarse; 2) están dispuestas a actuar conjuntamente, y 3) desean obtener un objetivo común.

2.1.4.2 Microorganizaciones.

Para Max-Neef (1993), como se citó en Tunal (2003), afirman que el término de microorganización hace referencia a la microempresa, la cual entiende como una “entidad que se encuentra subordinada al núcleo capitalista moderno, y cuyas estructuras generan diferencias de productividad y de ingresos que tornan poco atractivos los trabajos ejercidos en esos segmentos no institucionalizados. Sin embargo, también existen casos en que las microorganizaciones han emergido como alternativa consciente a la disciplina del trabajo asalariado, o como mecanismo social de defensa frente a un ambiente hostil” (p.101).

2.1.4.3 Complejidad.

Las organizaciones difieren de los grupos y sociedades por su complejidad estructural, que nace de la diferenciación vertical y la horizontal existentes en las mismas, a una mayor división del trabajo corresponde una mayor complejidad horizontal de la organización; a medida

que surgen nuevos niveles jerárquicos verticales para mejorar el proceso de control y la reglamentación, aumenta la complejidad vertical (Alonso, 2006).

Por tal razón, muchos autores se refieren a organizaciones altas y organizaciones planas, según tengan muchos o pocos niveles verticales, respectivamente. Mientras que en las pequeñas empresas la interacción se realiza persona a persona, en las grandes organizaciones existen numerosos niveles intermedios dedicados a coordinar e integrar las labores de las personas; de este la interacción se torna indirecta (Chiavenato, 2001)

En este sentido, Rodríguez (2002), menciona que no hay definición del sustantivo complejidad; sin embargo, con el adjetivo complejo se identifican fenómenos, situaciones, comportamientos, procesos, a los que se puede calificar de complejos. Se habla así de algoritmos complejos, comportamientos complejos y estructuras complejas.

Por lo mismo, Morín (1984), como se citó en Rodríguez (2002), afirma que *complexus* significa lo que está tejido en conjunto. De este modo, el pensamiento complejo es, así, un pensamiento que busca al mismo tiempo distinguir, pero sin desunir y religar en una relación dialógica (relación antagonista, competidora y complementaria al mismo tiempo) entre el orden, el desorden y la organización.

Portes y Castells (1989), como se citaron en Lago (2013), afirman que una empresa, independientemente de su tamaño, forma de organización, lógica de origen, funcionamiento y la forma de vinculación con los diferentes mercados en los que participa, al igual mantiene un conjunto de componentes básicos que le permite desarrollarse en su medio ambiente. En este contexto, se ha considerado que el factor fundamental que marca una diferencia importante entre las empresas consideradas medianas o grandes y las consideradas micro o pequeñas, lo constituye las dimensiones cuantitativas y cualitativas de sus componentes básicos.

2.1.4.4 Tipos de organizaciones.

Existe una gran variedad de organizaciones: empresas industriales, comerciales, organizaciones de servicios (bancos, universidades, hospitales, tránsito, etc.), organizaciones militares, públicas, etc., que pueden orientarse hacia la producción de bienes o productos o hacia la producción o prestación de servicios. De la misma manera, existen organizaciones manufactureras, económicas, comerciales, religiosas, militares, educativas, sociales, políticas, etc. Todas ellas influyen en la vida de los individuos, y son parte integral del medio donde el hombre trabaja, se recrea, estudia, compra, satisface sus necesidades, etc. (Chiavenato, 2001, p.8).

La influencia de las organizaciones en la vida de los individuos es fundamental: la manera como las personas viven, visten, alimentan, y sus expectativas, convicciones y sistemas de valores experimentan una enorme influencia de las organizaciones, que a su vez se ven influenciadas por el modo de pensar y sentir de sus miembros. La sociedad moderna está conformada por organizaciones complejas en extremo (Chiavenato, 2001, p.9).

Al observarlas con cuidado, reflejan diversas actividades susceptibles de analizarse en varios niveles: los individuos, los pequeños grupos, las relaciones entre grupos. Las normas, los valores y las actitudes existen bajo un patrón muy complejo y multidimensional. Aunque, esta complejidad dificulta la actividad del administrador, constituye la base para comprender los fenómenos organizacionales (Chiavenato, 2001, p.9).

2.1.4.5 Organización formal.

Según Carrasco (2009), afirma que la organización formal es un elemento de la administración que tiene por objeto agrupar o identificar las tareas y trabajos a desarrollarse dentro de la empresa, mecanismo o estructura que permite a las personas laborar conjuntamente

en una forma eficiente. Cada miembro puede contribuir en forma más eficiente con su trabajo, para la conservación del objetivo primordial. En consecuencia, sus propósitos son: 1) permitir al administrador la consecución de los objetivos de una empresa; 2) eliminar duplicidad de trabajo; 3) asignar a cada miembro una responsabilidad y autoridad; y 4) permitir el establecimiento de canales de comunicación adecuados.

2.1.4.6 Organización informal.

La organización informal es el resultado de las reacciones individuales y colectivas de los individuos ante la organización formal. Este tipo de organización se puede observar en cinco niveles diferentes: 1) organización informal total, considerada como un sistema de grupos relacionados entre sí constituida en grupos mayores de opinión o de presión sobre algún aspecto particular de la política de la empresa; 2) grupos informales fundados en la similitud de labores y relacionados más o menos íntimamente; y 3) grupos pequeños de tres y cuatro personas relacionados íntimamente; individuos aislados que raramente participan en actividades sociales (Carrasco, 2009).

2.1.5 Microempresas y sus características.

Para Carmen y Masías (2017), consideran que la complejidad del sector microempresarial, la ausencia de registros y datos precisos sobre sus características organizativas y dimensiones reales, dificultan la realización de un análisis contundente que lleve a cualquier estudio de esta realidad a un acercamiento mucho más concreto a tales dimensiones, y así poder deslindar las fronteras de cada tamaño. Es por esto que, cada categoría, dentro de lo que se denomina pyme, se acerca a la otra, y muchas veces se les da trato de la pequeña y mediana industria, sin marcadas diferencias, como se evidencia en las leyes que pretenden sustentar esta dimensión de la economía.

Por tanto, las microempresas abarcan una parte importante del empleo, sea que representen un cambio en la estructura del empleo, o más bien una nueva manera de visualizarla; de allí que se les otorgue una creciente atención. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial (Mac-Clure, 2001).

Una característica prevaleciente en las estructuras industriales de los países es la gran proporción de empresas pequeñas o microempresas, en estas laboran menos de diez personas en los países en desarrollo y una proporción significativa son autoempleados. Las microempresas han venido generando interés entre los gobiernos y organismos internacionales de desarrollo, así como de los investigadores, debido a que constituyen una cantidad considerable de los establecimientos y del empleo (o subempleo) en los mercados formales e informales (Ramírez, Mundagaray y Guzmán, 2009).

Ahora bien, para implantar una estrategia de mercadotecnia relacional, además de la tecnología, existe la orientación al cliente y la gestión tanto de la información como del conocimiento, elementos necesarios para alcanzar los objetivos del proceso; en esto es fundamental el compromiso que adopte la organización para dar seguimiento a las metas planteadas desde la dirección (Alburquerque, 1997).

Ferraz y Ramos (2018), como se citaron en Mosquera y Rivera (2019), establecen que la educación financiera se ha adoptado en el mundo, especialmente en los países emergentes, como estrategia para apoyar el desarrollo social y productivo y el cambio estructural con especial énfasis en empresas de menor tamaño. No cabe duda que el aporte que pueden hacer los instrumentos financieros innovadores, adecuándolos a la inserción productiva de las empresas de menor tamaño, contribuyen al desarrollo económico de los países de la región.

2.1.6 Teorías de la estructura del financiamiento.

Según Drimer (2011), como se citó en Orrego (2018), indica que se denomina estructura de financiamiento a la combinación de todas las fuentes de financiamiento que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está formada por el endeudamiento, que son los recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados. Estos aportes pueden ser externos (pasivo) o internos de la organización (patrimonio). La combinación de ambos va a depender de la decisión que tomen los dueños, combinación que va a implicar por un lado el rendimiento deseado y por el otro el riesgo aceptable.

Al respecto, toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido, la estructura de financiación es, según Fernández (2018) “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla; o, dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines” (p. 46).

Siguiendo el concepto de financiamiento, Torres, Guerrero y Paradas (2017) mencionan que este constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

En conclusión, la estructura de capital abarca dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio (interno) y deuda

(externo), que puede provenir de diversas fuentes, según el pensamiento de los especialistas (Briozzo y Vigier 2006).

La teoría permite identificar las fuentes de financiamiento con las que cuentan los propietarios de negocios, en este caso los microempresarios, permitiendo asimilar que algunos reinvierte, utilizan sus ahorros o con ayudas de familiares, los cuales permiten obtener el financiamiento que requiere el negocio en este caso se habla de financiamiento interno, pero en otros casos acuden a los financiamiento externos los cuales son proporcionados por instituciones financieras, microfinancieras, instituciones bancarias y prestamistas, con ello logran mantener y sostener, expandir su microempresa.

2.1.6.1 Tipos de fuentes de financiamiento.

Dentro de las fuentes de financiamiento más comunes se encuentran: las internas y externas. Las fuentes internas como aquellas generadas producto de las operaciones propias de la empresa, dentro de las que se encuentran: aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incrementos de pasivos acumulados y venta de activos. Entre las principales fuentes de financiación externa se encuentran: las emisiones de capital, las misiones de deuda, los créditos a corto, mediano y largo plazo a través del mercado crediticio (Torres, Guerrero y Paradas, 2017).

2.1.6.2 Financiamiento, limitaciones y restricciones.

Para Briozzo y Vigier (2006), consideran que las limitaciones para la financiación de las microempresas se derivan de las restricciones al crédito, de la poca capacidad que tienen las microempresas para atender grandes pedidos, debido al bajo nivel de producción por dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada, formalización y absorción de nuevas

tecnologías, que influyen tanto en la calidad de los productos como en el nivel de competitividad de los mismos.

Uno de los obstáculos que más se presentan en el desarrollo operacional de las mipymes es la obtención de financiamiento para poder operar y funcionar en el mundo laboral, debido a que necesitan de un capital para poder trabajar. Del mismo modo, se enfrentan a altas barreras que dificultan el acceso a la supervivencia y al éxito. Este sector es considerado como el mayor generador de empleo y poseedor de gran reacción al cambio. De manera paradójica, el desarrollo del mismo es gravemente limitado por la dificultad por de acceso al crédito, la incapacidad de cubrir con las garantías solicitadas por la banca y el elevado costo financiero (Delgado y Chávez, 2018).

En consecuencia, resulta fundamental mejorar el acceso al financiamiento para las microempresas. Pero dicha mejora debe ir más allá de reducir las tasas de interés y agilizar los mecanismos para que el microempresario tenga acceso al crédito, esto significa incluir en el proceso de selección, mecanismos de evaluación del capital humano. Es difícil descalificar la solicitud de crédito de un microempresario en alguno de los programas sin tener razonablemente fundamentadas las causas: la mayoría de los programas fundamentan el diagnóstico de viabilidad en los resultados del estudio de inversión, sin considerar a detalle las fortalezas o debilidades del capital humano (Hernández, Báez y Sánchez, 2016).

El conjunto de teorías, definiciones y conceptos tienen relación con el presente objeto de estudio, considerando que los microempresarios son un reflejo de una personalidad cooperativa y colectivista, pues no se enfocan en sí mismos, sino que interactúan con los demás para lograr los objetivos y desempeña diversos roles en el mercado, como lo describen Carmen y Masías, (2017).

Resulta fundamental mejorar el acceso al financiamiento para las microempresas, pero dicha mejora debe ir más allá de reducir las tasas de interés y agilizar los mecanismos para que el microempresario tenga acceso al crédito, sino desde nuestro punto de vista de los autores, implica además incluir en el proceso de selección, mecanismos de evaluación del Capital Humano. Es difícil descalificar la solicitud de crédito de un microempresario en alguno de los programas sin tener razonablemente fundamentadas las causas, sin embargo, la mayoría de los programas fundamentan el diagnóstico de viabilidad principalmente en los resultados del estudio de inversión, sin considerar a detalle las fortalezas o debilidades del Capital Humano (Hernández, et al., 2016).

Por otro lado, las categorías del sistema económico y microempresa están íntimamente relacionadas, por cuanto todo sistema productivo es incluyente, dando cabida e incentivando la coexistencia empresarial, como es notable observar en el mercado de los microempresarios hondureños, donde la competencia se disuelve en una relación de complementariedad, conformando un tejido comercial de gran beneficio para los clientes y consumidores, además para el conjunto de la sociedad, al poner en marcha la distribución de la riqueza de forma voluntaria, como ha sido expresado por Vivas et al (2010).

2.2 Marco Referencial

2.2.1 Enfoque estructuralista.

Según Messina (2018), como se citó en Vergel y Caicedo (2019), afirman que los altos niveles de desigualdad en las remuneraciones del trabajo y la magnitud de la informalidad, entendida como el trabajo no registrado, son dos características distintivas de los mercados laborales de América Latina.

En este sentido, el enfoque estructuralista hace referencia a la coexistencia de dos grandes sectores en la economía, el moderno y el tradicional; el primero genera importantes niveles de productividad, con una mayor utilización del factor capital, ofreciendo empleos de calidad; y el segundo, sustenta en una mayor utilización de la mano de obra con una limitación considerable en el tamaño de las empresas, ofreciendo empleos de baja calidad (Vergel y Caicedo, 2019, P.17)

2.2.2 Sistema económico productivo.

Las políticas del Consenso de Washington, que cambiaron las estructuras de las economías de América Latina de manera fundamental, en particular la lenta pero consistente pérdida de la banca pública en el proceso de financiamiento de la actividad productiva, permitió la amplia difusión de las dificultades financieras en las vísperas de una crisis e incluso en momentos de elevada iliquidez de los mercados; lo que dio lugar, por otra parte, al crecimiento explosivo de los mercados de derivados, que por su naturaleza son autorregulados, opacos, sobre apalancados, especulativos, altamente riesgoso, y donde la mayoría de sus operaciones se realizan en paraísos fiscales (Soto, 2013).

En la actual fase de globalización de la economía mundial, con crecientes exigencias de eficiencia productiva y competitividad, y en escenarios en los que la mayor apertura externa de las diferentes economías nacionales y territoriales constituye un dato del contexto actual, conviene no olvidar cómo asegurar la introducción de innovaciones productivas y organizativas en el conjunto del tejido empresarial existente en cada país, hecho éste que no puede abandonarse a la simple suposición de que ello puede lograrse sólo mediante la inserción de algunos segmentos dinámicos en el núcleo globalizado de la economía mundial (Albuquerque, 1997).

2.2.3 Competitividad sistemática.

De acuerdo con Gómez y Vázquez, (2019), indican que el enfoque sistémico adquiere relevancia si se tiene en cuenta el desafío de las mipymes en su constante proceso de adaptación, experimentado desde mediados de los años ochenta del siglo XX y resumido en un modelo sustentado, en su forma más general, en los preceptos que subyacen en el Consenso de Washington. Ante una realidad cambiante y un entorno más competitivo y abierto, el enfoque sistémico de la competitividad ofrece nuevas alternativas de análisis y de formulación de política pública para las mipymes del istmo centroamericano.

2.2.4 Caracterización de las pymes.

El éxito de las empresas en Colombia influye de manera positiva en el desarrollo económico y en la competitividad de este país. En caso de América Latina, las microempresas se consideran un segmento fundamental en términos de generación de empleo, ya que brindan oportunidades a muchas personas para incrementar sus ingresos y mejorar la calidad de vida. A lo largo de la historia de la región, con las diversas reformas económicas y avances tecnológicos que se han generado, las grandes empresas han requerido cada vez de menos mano de obra (García, 2015).

Sin embargo, dicha mano de obra en muchos casos tiene diversos grados de calificación, se puede evidenciar que, frente a la escasez de oportunidades laborales, optan por la creación de microempresas como alternativa de autoempleo, contando con conocimientos técnicos en muchos casos aprendidos en su pasado entorno laboral (García, 2015, p.2).

Por lo general, las pymes en Ecuador se encuentran ubicadas en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social de la región, produciendo, demandando y comprando productos, o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en

un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. En este sentido, la fuente más común de financiamiento para las pymes han sido los créditos bancarios o mediante fondos propios. Sin embargo, un sin número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad (Alburquerque, 1997).

Respecto al financiamiento, la causa principal es que muchas de las pymes no alcanzan a cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requisitos que solicitan las instituciones financieras para el acceso a créditos económicos. Las pymes tienen importantes efectos socioeconómicos ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor. La gran cantidad de mipymes, así como la alta proporción de empleos generados por ellas, ha llevado a los gobiernos latinoamericanos a diseñar un buen número de programas de apoyo y atención, así como instrumentos para su conocimiento y análisis (Alburquerque, 1997).

Según Quiñonez, (2012), como se citó en Arévalo y Pastrano, (2015), consideran que el acceso al financiamiento se ha visto afectado por las históricamente bajas tasas de ahorro nacional y por la poca profundidad de sus sistemas financieros en Latinoamérica. Los bancos que operan en la región se caracterizan por brindar créditos de corto plazo y participar en mercados de capitales con un escaso desarrollo. Por otra parte, las pequeñas y medianas empresas (pymes) que juegan un papel importante en la generación de empleos, enfrentan importantes restricciones al acceso del crédito bancario, tanto de corto como de largo plazo (p.151).

2.2.5 Participación de las mipymes en el empleo.

En México, la micro, pequeña y mediana empresa reviste gran importancia como generadora de empleo y de riqueza. A pesar de que constituyen el 99.2% del total de las empresas, uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento, a

lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad (Vásquez, 2009, p.6).

Según Delgado y Chávez (2018) afirman que en Ecuador, las pymes representan el 95% de las unidades productivas, generando el 60% del empleo y un 50% de la producción; además tienen un amplio potencial redistributivo, amplia capacidad de adaptación, y flexibilidad frente a los cambios y estructuras empresariales horizontales (p.1).

Debido a la importancia que tiene el empleo informal, particularmente en Latinoamérica, según Carmen y Masías (2017), existen 130 millones de casos, lo que representa un 47%; de los cuales un 30.5% corresponde al sector informal no agrícola (empleadores y cuenta propia); un 11% del empleo informal dentro del sector formal; y un 4.9% del sector de los hogares. Se destaca también que el mayor porcentaje de informalidad corresponde a los trabajadores por cuenta propia (82.3%), ya que no cuenta con empresas constituidas, trabajadores domésticos un (77.4%) y los microempresarios máximos de 10 empleados (58.6%), representando así el 79% del empleo informal en Latinoamérica.

2.2.6 Definiciones y tipos de microempresas en Honduras.

Microempresa: es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de diez (10) empleados remunerados (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 3).

Microempresa de subsistencia: Es toda unidad productiva no constituida formalmente y que persigue la generación de ingresos con el propósito de satisfacer sus necesidades inmediatas y las de su familia, el consumo propio e inmediato, en su mayoría trabajadores individuales temporalmente desocupados que se integran al sector mientras consiguen trabajo más estable (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 3).

Microempresa de acumulación simple: unidad productiva que se destaca por haber conseguido definir su competencia laboral. Son aquellas microempresas cuyos recursos productivos generan ingresos que cubren los costos de su actividad, aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 3).

Microempresa de acumulación ampliada: Son aquellas que la productividad es suficientemente elevada para poder acumular excedentes e invertirlo en crecimiento de la microempresa (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 3).

2.2.7 Leyes y reglamentos para el fomento de las mipymes en Honduras.

Mediante Decreto Ejecutivo No. 135-2008 se creó la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas, la cual tiene como finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, con el objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 1).

Al efecto, el Estado de Honduras brindará su apoyo a este sector, en los campos administrativos, tributarios, previsional, laboral, crediticio y de desempeño económico; se asegurará 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 necesarios para su desarrollo; la transparencia en los procesos de utilización de los

recursos económicos y el fortalecimiento de la identidad nacional (Decreto N° 135-2008, 2009, art. 1).

Adicionalmente, mediante Acuerdo Ejecutivo No. 021-2012 se aprobó el Reglamento de la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con la finalidad de operativizar la Ley a través del desarrollo de los mecanismos e instrumentos y programas necesarios para implementar un sistema estratégico integrado con las instituciones públicas y privadas que aseguren el cumplimiento de la finalidad y los objetivos dispuestos en la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Acuerdo Ejecutivo N° 021-2012, 2012).

Para lograr los fines establecidos este reglamento considera como actividades de fomento para el desarrollo de la competitividad de las mipymes, las siguientes: económicas (referidas al intercambio y generación de bienes y servicios mediante las mipymes), administrativos (procedimientos administrativos del Estado para efectuar los trámites requeridos por las mipymes), sociales (conjunto de acciones de participación de los diversos sectores para apoyar los programas de competitividad de las mipymes), comerciales (aquellas que contribuyen a promover el contacto y desarrollo de negocios de las mipymes), capacitación (mecanismos que contribuyen al desarrollo de conocimientos, habilidades y competencias de los recursos humanos , tecnológicas) (Acuerdo Ejecutivo N° 021-2012, 2012, art. 4).

En año 2015 se publica el Decreto Ejecutivo No. 05-2015, correspondiente al Programa Presidencial Crédito Solidario, para promover la economía social, facilitando crédito solidario con asistencia técnica a microempresarios que han tenido acceso a préstamos en el sistema bancario, con los objetivos de generar autoempleo, contribuir a mejorar la calidad de vida, promover formas asociativas, facilitar el crédito y la asistencia técnica, realizar alianzas

estratégicas con otras instituciones o programas del Estado, propiciar la participación y coordinación de líderes comunitarios, promover el financiamiento a emprendimientos, incentivar la cultura de ahorro, involucrar a las asociaciones empresariales, promover la formación de cadenas productivas, promover la coordinación y cooperación entre el Gobierno (Decreto Ejecutivo N° PCM 05-2015, 2015).

En el año 2018, se reforman los artículos 2 y 8 de este decreto ejecutivo para asegurar su sostenibilidad y continuidad de sus servicios y así garantizar el cumplimiento de los objetivos de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Con ellos, crear condiciones de acceso al crédito, e inclusión financiera para la población en general, generar mecanismos que permitan administrar el riesgo para lograr la sostenibilidad del programa, crear una plataforma de educación financiera y construcción de record crediticio, fortalecer el ahorro como mecanismo complementario para la inclusión financiera, formar parte del grupo de entes designados para fortalecer las estrategias de salida para programas sociales.

Mediante Decreto No. 145-2018 se aprobó la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, teniendo por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños (Decreto N° 145-2018, 2018).

Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa y que por un período de cinco (5) años, deben estar exentos del pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo

Neto y Aportación Solidaria Temporal, anticipos del uno por ciento (1%) y doce punto cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta; pero deben quedar inscritos en un Registro de Exonerados a cargo de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas de conformidad con la Ley de Responsabilidad Fiscal (Decreto N° 145-2018, 2018).

En el año 2020, se crea, mediante Decreto No. 31-2020, Ley Especial de Aceleración Económica y Protección Social Frente a los Efectos del Coronavirus Covid-19, entre otros aspectos autorizan al Banco Central de Honduras (BCH) y al Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI), en su calidad de Fideicomitente y Fiduciario, respectivamente, para que con los recursos definidos en el artículo 2 de la Ley de Apoyo Financiero para los Sectores Productivos de Honduras, contenida en el Decreto No.175-2008 (Decreto N° 31-2020, 2020).

Puedan realizar gastos e inversiones que propicien la gestión de riesgos y/o el refinanciamiento y readecuación de deudas, a personas naturales o jurídicas deudoras del sistema financiero pertenecientes a sectores productivos, tales como mipymes, agropecuario, forestal y otros sectores prioritarios en generación de empleo y divisas para el país; así como la contratación de billeteras electrónicas u otros mecanismos electrónicos que permitan el acceso a crédito a la micro y pequeña empresa de manera expedita y segura en todos los sectores productivos del país mediante las tecnologías de la información y la comunicación (Decreto N° 31-2020, 2020).

2.2.8 Secretarías de Estado que apoyan a las microempresas en Honduras.

2.2.8.1 Secretaría de Desarrollo Económico.

Es la Secretaría responsable en fomentar el crecimiento en las inversiones y exportaciones en consonancia con la implementación agresiva de la promoción de la imagen y marca país y, de la competitividad, garantizar el acceso en un 100% a los mercados

internacionales y la efectividad del funcionamiento del régimen de comercio exterior, facilitar la gestión empresarial, promover la generación de empleo a través del fomento de la competitividad y productividad de las mipymes y velar por la protección de los consumidores (Decreto N° 67-2009, 2009).

2.2.8.2 Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Inversiones.

Esta secretaría es el punto de contacto inicial para potenciales inversionistas, en coordinación con todas las organizaciones públicas y privadas para la promoción de inversión privada, y acompañamiento en procesos de inversión nacional y extranjera; y fue creada para aprovechar las oportunidades de negocio o inversión, convirtiéndose en un referente de consulta respecto al país. Respecto a las mipymes, tiene diversas asistencias, entre ellos Mi Empresa en Línea, creada para facilitar la creación de empresas en Honduras a través de un procedimiento simplificado, conforme y establecido en la Ley de generación de empleo (Consejo Nacional de Inversiones, 2019).

2.2.8.3 Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios.

El Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE) fue creado en abril de 2019 con el propósito de ordenar el sector de las mipymes para generar el fortalecimiento de la economía y permitir el acceso al crédito de un sector que es el mayor generador de empleos en Honduras (Presidencia de la República de Honduras, 2019).

La misión es articular los esfuerzos del Gobierno de apoyo al sector emprendedor del país que genera el 70 por ciento de los empleos. Asimismo, por medio de Senprende se busca robustecer la inclusión financiera de la población excluida de los servicios crediticios convencionales, mediante el acceso a recursos y programas, proyectos y fideicomisos, bajo

condiciones adecuadas al perfil de los participantes (Presidencia de la República de Honduras, 2019).

2.2.9 Instituciones financieras internacionales que apoyan a las mipymes en Honduras.

2.2.9.1 Banco Interamericano de Desarrollo.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020), fue fundado en 1959 y es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional de América Latina y el Caribe. El BID también realiza proyectos de investigación de vanguardia y ofrece asesoría sobre políticas, asistencia técnica y capacitación a clientes públicos y privados en toda la región.

En el año 2020, el BID aprobó un crédito de 19,96 millones de dólares para apoyar la sostenibilidad de las mipymes frente a la crisis del COVID-19, como sostén del empleo en Honduras. El programa contribuirá a que las mipymes puedan superar los problemas temporales de liquidez para que puedan cumplir con sus obligaciones comerciales y financieras, a través de un financiamiento de capital trabajo que permita normalizar su ciclo comercial. Los recursos son facilitados por Banhprovi, para que se fondeen líneas de anticipo y redescuento y se otorguen garantías a las instituciones financieras intermediarias para que estas otorguen nuevos créditos de capital trabajo a las mipymes (BID, 2020).

El programa se focalizará en atender a las mipymes vinculadas al turismo, como el sector productivo más afectado en la economía de Honduras. Se estima que con los recursos del programa beneficiarán a unas 1,000 mipymes del sector turismo afectadas por la crisis para que puedan acceder a créditos, produciendo un impacto positivo en su sostenibilidad, nivel de empleo y sus ventas (BID, 2020).

2.2.9.2 Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Es una institución financiera multilateral de desarrollo, con carácter internacional. Son miembros del banco los socios o países fundadores, los socios o países regionales no fundadores y los socios o países extraregionales; atendiendo el desarrollo de la región centroamericana a través de iniciativas, programas y proyectos (BCIE, 2019).

Uno de sus programas puntuales es el Programa de Apoyo a la Mipyme, que tiene por objetivo fortalecer el sistema financiero que atiende la micro, pequeña y mediana empresa facilitando acceso a créditos a través de las Instituciones financieras internacionales (IFIS) para que los propietarios de las mipymes tengan la oportunidad de dinamizar sus actividades e incrementar su desarrollo, lo que además contribuirá a la generación de empleo y riqueza dentro del marco de un desarrollo sostenible (BCIE, 2019).

Este programa tiene como destinatarios finales las personas propietarias de micro, pequeñas y medianas empresas con un máximo de 100 empleados, y aquellas personas con espíritu empresarial que deseen desarrollar o mejorar su productividad y competitividad. manejando eficientemente el recurso energético para lograr desarrollar o mejorar su productividad y competitividad (BCIE, 2019).

En junio del año 2020, BCIE habilitó un incremento de la Línea Global de Crédito (LGC) de \$30.0 millones, para alcanzar un monto total de hasta US\$130.0 millones a favor de Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A. (Banco Ficohsa), para financiar proyectos en el marco de cualquiera de los programas de intermediación financiera del BCIE con énfasis en sectores productivos, comercio exterior y la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y en el mes de septiembre de ese mismo año, desembolsó 35.5 millones de dólares para la mipymes en Honduras (BCIE, 2020).

2.2.10 Instituciones sin fines de lucro que apoyan a las mipymes en Honduras.

2.2.10.3 Red de Microfinancieras de Honduras.

Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH, 2020) es una asociación civil sin fines de lucro, cuyo objetivo central es representar a sus integrantes, coordinando y canalizando los esfuerzos y recursos de las Instituciones asociadas para impulsar proyectos de beneficio común relacionados con la microfinanza.

A junio, 2020 la red tiene un total de 21 Instituciones afiliadas y 2 instituciones de segundo piso. 18 Instituciones de Microfinanzas reportaron su información, que atienden a 278,212 clientes en un total de 284 agencias. El 52.9% de los clientes de dichas instituciones son mujeres y el 60.8% están ubicados en el área rural. La cartera de crédito suma un poco más de USD 467.2 millones de los cuales el 56.5% está colocado en el sector rural (REDCAMIF, 2020).

2.2.10.4 Red Katalysis.

Es una asociación fundada el 26 de abril de 2002 con el objetivo de estimular el crecimiento continuo y el fortalecimiento de sus organizaciones afiliadas, aplicando en su gestión principios, valores y estándares de calidad definidos a nivel regional e internacional dentro de la Industria de Microfinanzas. Su sede está en ciudad de Tegucigalpa y está reconocida por el Gobierno de Honduras según Resolución No. 465-02, emitida por la Secretaría de Estado en los Despachos de Gobernación y Justicia, ahora Secretaría del Interior y Población (Red Katalysis, 2020).

Red Katalysis integra a la fecha 19 entidades de Microfinanzas en la región Centroamericana: Guatemala (2), El Salvador (2), Honduras (9) y Nicaragua (6), dedicadas a ofrecer servicios financieros para los empresarios de la micro y pequeña empresa en la región. Brinda servicios de asistencia técnica y financiera, capacitación e investigación al sector micro

financiero, mediante la ejecución de proyectos que propician el desarrollo y empoderamiento de las organizaciones, promueve la innovación de productos y servicios financieros, a fin de mejorar la rentabilidad y en consecuencia contribuir a la generación de empleos, ampliar la cobertura y combatir la pobreza, tanto al sector urbano como rural (Red Katalysis, 2020).

Red Katalysis en Honduras la integran las siguientes instituciones: 1) Aasociación Familia y Medio Ambiente OPDF (FAMA), Fundación para el Desarrollo de Honduras VisionFund OPDF (FUNED VISIÓN FUND OPDF), 3) Banco Popular, S.A., 4) Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras OPDF (HDH), 5) Proyecto e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras OPDF (PILARH), 6) Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH), 7) Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnicos y Financieros (AHSETFIN), 8) Adel Microcréditos S.A. de C.V. (AMC Honduras), 9) Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras (ADICH), (Red Katalysis, 2020).

2.2.10.5 Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF).

Nace con el objetivo de promover la industria de las micro finanzas y su impacto en el desarrollo económico y social de la región centroamericana, así como incidir e impulsar condiciones políticas, normativas y regulatorias que beneficien y fortalezcan al sector de las microfinanzas en la región centroamericana. Es una red que busca consolidar la industria de las microfinanzas en el istmo centroamericano y el Caribe, mediante la representación gremial, el fortalecimiento institucional, la búsqueda de la sostenibilidad de las redes y la generación de alianzas estratégicas, contando con recursos humanos calificados y éticamente comprometidos; con el fin de contribuir, por medio de sus programas, a mejorar la calidad de vida de las familias de bajos ingresos (Redcamif, 2004).

La misma está conformada por las siguientes instituciones: 1) Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala (REDIMIF), 2) Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI), 3) Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH), 4) Cámara de Microfinanzas de Nicaragua (ASOMIF), 5) Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa de Costa Rica (REDCOM), 6) Red Panameña de Microfinanzas de Panamá (REDPAMIF), 7) Red Dominicana de Microfinanzas de República Dominicana (REDOMIF) (Redcamif, 2004).

2.2.11 Fuentes de financiamiento de las mipymes en Honduras.

2.2.11.1 Fuentes de financiamiento gubernamentales.

Las instituciones descritas crean líneas especiales para la financiación de la mipymes, destinadas para capital de trabajo, fondos de garantía y capital de riesgo:

1. Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), tiene como objeto principal es canalizar los recursos financieros para el desarrollo de la producción y la productividad en la agricultura, la ganadería, pesca, avicultura, apicultura, silvicultura y demás actividades relacionadas con el procesamiento primario de esa producción, incluyendo su comercialización. También realizar toda clase de operaciones bancarias en general, coordinando sus actividades con la política de desarrollo del Estado para el sector (BANADESA, 2016).

A raíz del Decreto Ejecutivo No. PMC-008-2017 de fecha 02 de enero de 2017, el cual fue publicado en el Diario Oficial la Gaceta el 04 de febrero del 2017, en dónde se autorizó al Consejo Directivo de Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) para que administre el total de los activos y pasivos de Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) al 31 de diciembre de 2016 (Decreto Ejecutivo N° PCM-008-2017, art. 2).

La administración por parte del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, no se han generado mayores detalles de préstamos que se otorgue al sector mipyme, en el Instituto de Acceso a la Información Pública (IAIP) en la categoría de programas y proyectos, básicamente se puede apreciar que solo se están dedicando a la recuperación de créditos en el sector agropecuario, mipyme y vivienda (IAIP, 2020).

2. Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI, 2018) el objetivo promover, el crecimiento y desarrollo socioeconómico inclusivo e integral de todos los hondureños, mediante la prestación de servicios financieros de banca universal para la producción y vivienda, con énfasis en el sector social de la economía, así como la inversión en obras y proyectos de infraestructura rentables que promuevan la competitividad nacional y el empleo digno (Banphprovi, 2018). .

Su apoyo a las mipymes se traduce en un programa de financiamiento denominado Banhprovi Primer-Piso. Pequeña y Mediana Empresa, que tiene fondos destinados a: 1) las mipymes a la línea rotativa pyme (línea rotativa y continua para capital de trabajo de usos múltiples), 2) pyme activo fijo / capital de inversión (adquisición o renovación de activos fijos productivos), 3) Leasing Pyme (arrendamiento financiero que debe usarse específicamente para activos fijos productivos), 4) Factoring (Es un cupo de crédito con plazo fijo, utilizable para cubrir necesidades de liquidez de la empresa), (Banphprovi, 2018).

Los montos de financiamiento para la microempresa son desde L300,000.00 hasta L.3,000,000.00, dependiendo del producto que aplique, las cuotas son pagaderas mensualmente a una tasa de interés entre el 12% hasta un 18%, a un plazo de 12 a 84 meses (Banphprovi, 2018).

Así mismo cuenta con un programa de Banhprovi Segundo-Piso para la Financiamiento Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la cual es con fondos orientados a las actividades de

agropecuario, industria, servicios, comercio, turismo y transporte, con un monto máximo para la microempresa de L300,000.00 a una tasa de interés 18% al 20%, a un plazo de 84 meses para la compra de activos fijos con periodo de gracia de 24 meses y para capital de trabajo pagaderos a 24 meses (Banphprovi, 2018).

3. Programa Presidencial Crédito Solidario colabora en crear oportunidades en los diferentes sectores del país, logrando obtener mejores beneficios, en iniciar un emprendimiento o mejorar el negocio existente, esto provoca al emprendedor un impacto en la generación de empleo, proveyendo esperanzas para todo aquel que desee emprender y que allá sido excluidos. El destino del crédito podrá ser para capital de trabajo y capital de inversión. El monto a otorgar será de acuerdo al plan de inversión, con una tasa de 12% anual, pagadero semanal, quincenal o mensualmente. El tipo de garantía podrá ser fiduciaria, mobiliaria, hipotecaria o garantías mixtas. El plazo será según el rubro y plan de inversión (Crédito Solidario, 2018).

2.2.11.2 Fuentes de financiamiento privados.

1. Instituciones de segundo piso. La Sociedad para la Inclusión de la Microempresa en Centroamérica y el Caribe, S.A. (SICSA, 2019), que es una institución financiera de segundo piso que provee servicios financieros de calidad a las Instituciones de Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social de las micro, medianas y pequeñas empresas de la región, ofreciendo financiamientos en moneda local en los países siguientes: Honduras, Costa Rica, Guatemala, República Dominicana. Entre algunos socios de Honduras se encuentra: REDMICRO, Fundación José Maria Covelo.

La Sociedad para la Inclusión de la Microempresa en Centroamérica y el Caribe S.A. (SICSA) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) firmaron un convenio en el año 2019, para el Financiamiento de Servicios Financieros Rurales Innovadores en Centroamérica, por un

monto de doscientos ochenta y siete mil dólares (\$287,000.00). El periodo de ejecución es de 36 meses y el impacto esperado es contribuir a la mejora de las condiciones productivas de los residentes rurales de la región centroamericana y del Caribe (República Dominicana). El resultado esperado es expandir la oferta de financiamiento de SICSA a instituciones micro financieras que pongan en marcha soluciones financieras innovadoras adaptadas a los retos que enfrentan los residentes del ámbito rural (SICSA, 2019).

2. Fundación José María Covelo, es una institución sin fines de lucro de segundo nivel, líder en el apoyo al sector microfinanciero en Honduras y en la región; su propósito es lograr una mayor inclusión financiera para el micro y pequeño negocio. Así mismo provee recursos financieros a más de 30 instituciones que apoyan a la micro y pequeña empresa, entre ellas: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Alianza para Triunfar Ltda.”, Financiera Finca, Financiera Solidaria (Finsol), Funed Visión Fund (OPDF), Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras (OPDF), Prisma Honduras S.A., Credisol, IDH Microfinanciera, proyectos e iniciativas locales para el autodesarrollo regional de Honduras (PILARH OPDF), Odef Financiera S.A. (OPD) (Fundación José María Covelo, 2016).

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) otorgó US\$2.5 millones de dólares para la MIPYME hondureña a través de la Fundación José María Covelo. Estos recursos que representan más de L62.5 millones de lempiras, lo cual fortalecerá los programas de financiamiento de la Fundación Covelo para ser canalizados a través de 42 intermediarias financieras (Fundación José María Covelo, 2020).

2.2.11.3 Instituciones bancarias.

Las instituciones bancarias que prestan a las mipymes se describen a continuación:

1. Banco Financiera Comercial Hondureño S.A. (FICOHSA) tiene un programa

préstamos para emprendedores, encaminado a combatir el índice de desempleo, así como apoyar a los emprendedores para que puedan seguir haciendo frente a sus negocios entre ellos se pueden destacar los productos diseñados para financiar tus proyectos de expansión como ser, la adquisición de activos fijos, compra de locales comerciales, oficinas, bodegas o consultorios, compra de maquinaria, proyectos de remodelación o ampliación de instalaciones. Así mismo, cuenta con producto diseñado para satisfacer las necesidades de capital de trabajo de la empresa, tales como, compra de inventario, materias primas, gastos de operación, pago a proveedores. Los beneficiarios pueden optar a financiamientos hasta 48 meses plazo, con períodos de gracia (FICOHSA, 2020).

2. Banco Atlántida S.A., tiene su programa préstamo nombrado Mipyme Atlántida, el cual otorga préstamos para capital de trabajo con fondos propios de Banco Atlántida, garantizado parcialmente con fondos de garantía administrados por Banhprovi, destinado a la reactivación de la actividad económica de las mipymes dedicadas al comercio, industria, servicio, agroindustria y otras actividades, como mecanismo para reactivar su negocio; y aplican al mismo los clientes con buen comportamiento de pago, al cierre de febrero del 2020, ya sea personas naturales o jurídicas calificadas como mipymes a nivel nacional (Banco Atlántida, 2020).

Los montos de financiamiento son hasta L36,000,000.00 con Fondos de Garantía administrados por BANHPROVI y a \$50,000 o su equivalente en lempiras con fondos administrados por Confianza, la tasa preferencial de acuerdo al rubro, actividad económica y/o segmento de mercado de cada cliente, con plazos máximos de cuarenta y ocho meses. Puede incluirse un período de gracia de capital máximo de 12 meses a 24 meses, sujeto análisis flujo de caja del cliente (Banco Atlántida, 2020).

3. Banco de Occidente S.A., cuenta con créditos comerciales para hacer crecer el negocio con la variedad de financiamiento para diferentes destinos y rubros. Las condiciones de tasas están entre el 14% al 21%, los plazos son hasta 60 meses, con montos desde L100,000.00 hasta L15,000,000.00 de estas operaciones serán dictadas por la fuente de los recursos (Banco de Occidente o Banhprovi) (Banco de Occidente S.A., 2021)

4. Bac Credomatic, con un programa de crédito orientado la Pyme, en donde cuenta con 3 productos: 1) Auto Pyme, el cual es un financiamiento de vehículo de trabajo, 2) MediPyme consiste en financiar compra de equipo médico nuevo y local para clínica; y 3) Crédito específico, ofrece el financiamiento para inversiones en remodelación, compra de activos fijos, maquinaria, equipo e infraestructura (Bac Credomatic, 2021).

5. Banco de Desarrollo Rural Honduras (BANRURAL), tiene una banca para la PYME, la cual brinda atención para pequeñas y medianas empresas enfocadas a sectores productivos de distintos rubros como comercio, industria, agroindustria, así como empresas de servicios y otras actividades, destinando servicios bancarios como financiamiento para capital de trabajo, activo fijo y consolidación de obligaciones, garantías bancarias, banca internacional, tarjetas de crédito empresarial, los montos que otorgan son desde L300,000.00 hasta L30,000,000.00 la tasa de interés oscilan entre 16% a 30%, con plazo de 12 a 96 meses. (BANRURAL, 2020).

6. Banco del País S.A. (BANPAIS), la experiencia Pyme, brinda el apoyo y la asesoría especializada para continuar creciendo. Ofrecemos un portafolio de productos y servicios especializados que facilitan los procesos de financiamiento para tu empresa, porque juntos movemos a Honduras, ofreciendo financiamiento para inversiones, capital de trabajo, ofrece préstamos para sector con tasas de intereses de 14%, plazo de 36 meses (BANPAIS, 2020).

7. Banco Azteca de Honduras S.A. cuenta con un crédito nombrado Microempresario Emprendedor Catracho, el cual consiste en un crédito de dinero en efectivo que apoya el crecimiento económico de los Microempresarios. Permitiéndole adquirir capital de trabajo, compra de mercadería, compra de maquinaria y equipo o cancelación de deuda. El Prestamos es desde L15,000.00 con cuotas fijas y semanales, el cliente elije en cuanto tiempo quiere pagarlo de acuerdo a los plazos establecidos, es fácil y rápido, el costo anual total (CAT) oscilan entre el 75% hasta un 79% anual (Banco Azteca, 2020).

8. Banco Popular S.A. tiene un producto especialmente para el microcrédito el cual consiste en préstamos orientados específicamente para inversión en capital de trabajo, activos fijos, préstamo de temporada o estacional, para mejora de vivienda y producción y comercio, con montos desde L6,000.00 hasta L720,000.00, con tasas de interés desde 17% hasta 62%, las cuales son establecidas dependiendo de la calificación de crédito y el historial crediticio del cliente (Banco Popular, 2020).

9. Banco Promerica S.A. cuenta con un préstamo con fondos de garantía Banhprovi-Mipyme, siendo el mecanismo para incentivar el acceso al crédito para la reactivación de la actividad económica a pequeñas y medianas empresas afectadas por la pandemia Covid-19, cobertura del fondo de garantía, cubriendo el saldo insoluto del crédito otorgado a las Pymes de acuerdo a los siguientes rangos: a) Hasta L.300,000.00 el 90%, b) De L.300,000.01 A L.1,000,000.00 el 85%, c) De L.1,000,000.01 A L.5,000,000.00 el 75%, d) De L.5,000,000.01 A L.36,000,000.00 el 65%, con plazo de 48 meses, con un periodo de gracia de 12 meses pagando intereses y de 6 meses de gracia capital más intereses (Banco Promerica, 2020).

10. Banco Davivienda Honduras S.A. los productos para la pequeña y mediana empresa (PYME) es un programa de beneficios dirigido a los clientes dedicados a actividades

comerciales, servicios, industria, entre otros. En donde buscan establecer relaciones para que juntos fortalezcamos su negocio a corto, mediano y largo plazo, teniendo línea de créditos para el capital de trabajo, bienes inmuebles, consolidación de deuda, para adquisición de vehículo, maquinaria y equipo, ofreciendo financiamiento desde hasta L300,000.00 con aval, y más de L300,000.00 con garantía fiduciaria, con tasas de interés desde 13% hasta 25% y con plazos desde 12 meses hasta 240 meses (Banco Davivienda, 2020).

11. Banco Hondureño del Café S.A. (BANHCAFE), a través del área de micro finanzas, los empresarios dueños de pequeñas unidades de producción podrán obtener préstamos para los sectores de comercio, industria, servicios, agropecuarios y otros. El microcrédito es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o con o sin empleados, que operen en pequeña escala, puede ser en el sector informal. Los montos son desde L.30,000.00 a L.230,000.00 con plazos hasta 60 meses, otorgando formas de pagos semanales, quincenales, mensuales, y al vencimiento, la tasa de intereses va acorde al sector (BANHCAFE, 2020).

2.2.11.4 Instituciones financieras.

Las presentes instituciones financieras son las brindan financiamiento a las microempresas:

1. Adel Microcréditos S.A. de C.V., (AMC Honduras), cuenta con una línea de microcréditos es cual va dirigido para comercio, industria, servicios, agrícolas con montos desde L200,001 a L600,000.00 para negocios establecidos y ambulantes, con plazos de 12 meses hasta 60 meses, para uso de capital de trabajo, capital fijo (AMC Honduras, 2020).

2. Financiera Solidaria S.A., (FINSOL), cuenta con diferentes productos como ser Rapi Finsol, Crece, Empresarial Finsol, Pyme Finsol, Agro Finsol, las actividades a financiar son

comercio, servicios, industria, lo montos a financiar son desde L2,000.00 hasta L2,000,000.00, con la frecuencia de pagos semanales, quincenales, mensuales (FINSOL, 2020).

3. Compañía Financiera S.A., (COFISA), atiende las necesidades de sus necesidades de forma oportuna, con la especial y distintiva mística de COFISA, los empresarios de las Mipymes al decidir sacar un Préstamo, tienen hoy un apoyo y respaldo financiero suyo, para atender sus necesidades empresariales y hacer crecer su negocio, los prestamos van dirigidos a abarroterías, bodegas, mercaditos, pulperías, mini super, ferreterías, farmacias, tiendas de celulares, tiendas de cosméticos, negocios de comida, entre otros, con préstamos desde L1,000.00 en adelante, con una tasa de interes desde 6% anual (COFISA, 2020).

4. Financiera Finca Honduras S.A., (FINCA), cuenta con préstamos individuales los cuales van dirigidos a préstamos de oportunidad, microcrédito individual, pequeño deudor, préstamos individuales agropecuario en donde ofrecen financiamiento a negocios o actividades de comercio, producción industrial, servicios, adquisición de maquinaria y equipo y/o mejoramiento de locales. Los montos del préstamo varían y pueden ser desde L5,000 hasta L1,000,000 en plazos máximos de 24 meses, 36 meses, 48 meses, dependiendo del monto (FINCA, 2020).

5. Asociación Familia y Medio Ambiente OPDF (FAMA OPDF), el objetivo principal es promover el fortalecimiento y desarrollo de las microempresarias y los microempresarios que viven en las zonas urbanas y rurales, cuenta con banco comunales, el cual está conformado por 9 personas en adelante; grupo solidarios, conformado de 2 a 8 personas y crédito individual, orientados a capital de trabajo, activos fijos, jóvenes emprendedores, automáticos (FAMA OPDF, 2020).

2.2.11.5 Instituciones microfinancieras.

Las instituciones microfinancieras, son instituciones sin fines de lucros que ofrecen préstamos a las microempresas, entre ellas están:

1. Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH), los créditos van dirigidos a personas que tienen negocios establecidos y cuentan con un mayor capital de trabajo, pero que tienen necesidades de financiamiento, cuenta con Préstamo Micropyme, el cual es para negocios (producción, comercialización o servicios) orientados a la microempresa para compra de inventarios, bienes, servicios u otros que ayuden a mejorar la actividad del negocio los montos son desde L100,000.00 hasta L500,000.00P, con plazos de 12 a 42 meses (IDH, 2020).

2. Fundación para el Desarrollo de Honduras, (Funed VisiónFund Honduras OPDF), sirve a clientes de bajos ingresos que viven en comunidades rurales y vulnerables al ofrecer soluciones financieras y de medios de vida, entregadas a través de nuestra Red, World Vision y otros socios; con el propósito de empoderar a las familias para generar ingresos y empleos; y desbloquear el potencial económico para que las comunidades prosperen. cuenta con préstamos individuales y grupales, orientados para comercio, servicio, industria y otros, los monto otorgados ascienden desde L2,000.00 hasta L300,000.00 con tasas de interés del 37% al 38% con pagos mensuales (Funed VisiónFund Honduras OPDF, 2020).

3. Proyecto e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras OPDF (PILARH OPDF), la metodología de créditos individuales y grupos solidarios, facilitan el acceso al financiamiento, especialmente para aquellas personas con limitadas posibilidades para acceder a la banca formal, tiene una gama de productos los cuales se detalla: crédito comercio, crédito servicios, crédito solidario, micro arriendo financiero, crédito emprendedor, crédito manufactura, con montos a financiar desde montos para financiar de L 5,000.00 a L 1,000,000.00, con tasa de

interés desde el 30% al 34% anual, con plazo máximo de 6 a 60 meses, pagaderos mensualmente (PILARH OPDF, 2020).

4. Prisma de Honduras S.A. ofrecen oportunidades de crédito orientadas a la financiación de actividades productivas de los microempresarios que normalmente no tienen acceso a fuentes eficientes y formales de financiamiento, con el crédito individual y créditos solidarios en donde pueden optar a los productos para invertir en capital de trabajo, inversión fija, mixta, con montos desde L5,000.00 hasta L500,000.00 a tasa de interés del 24% al 36% anual (Prisma Honduras, 2020).

2.2.11.6 Cooperativas de ahorro y créditos.

Las cooperativas de ahorro y crédito son instituciones sostenibles, financiadas por ahorros locales y que reciben pequeños subsidios externos. Realizan una función de intermediación financiera, en particular de flujos desde áreas urbanas y semiurbanas a zonas rurales, asegurando la permanencia de recursos de préstamo en las comunidades donde se movilizan los ahorros. Las cooperativas de crédito son el nivel base de las instituciones financieras que ofrecen servicios de ahorro y crédito a sus miembros. Esas organizaciones son propiedad de sus miembros, los que también son sus administradores, siendo, al mismo tiempo, beneficiarios y clientes (Merchán & Ontaneda, 2015).

Existen un número considerable de cooperativas que ofrecen préstamos a microempresas, entre algunas de ellas se encuentra las siguientes:

1. Cooperativa de Ahorro y Crédito Elga, tiene una línea de préstamo mipyme, Beneficios para micro, pequeña y mediana empresa con una atención personalizada en su negocio. Monto mínimo de L100,000.00 con plazo desde 48 a 120 meses para capital de trabajo, con tasa de interese anual de 18% hasta 24% (Cooperativa de Ahorro y Crédito Elga, 2018).

2. Cooperativa Mixta San Isidro, cuenta con créditos fiduciario, hipotecario y prendario, donde pueden optar las personas naturales dueñas de negocio debiendo tener como mínimo seis meses de operación, prestando desde 8 hasta 15 veces de las aportaciones, con tasa de interés desde el 19% hasta el 42%, con plazos hasta de 72 meses (Cooperativa Mixta San Isidro, 2020).

3. Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega, tiene la unidad de desarrollo económico chorotega, el cual consiste en financiamiento a través de un microcrédito, otorgándolo de manera rápida y con pocas garantías, a tasas competitivas y un plazo hasta de 48 meses. Va orientado a las personas que quieren emprender un negocio o fortalecer el que ya tienen, así mismo ofrecen asistencia técnica (Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega, 2020).

4. Cooperativa de Ahorro y Crédito La Guadalupe, cuentan con un microcrédito el cual es concedido a un deudor sea persona natural o jurídica a un grupo de deudores afiliados a la Cooperativa, destinados a financiar actividades en pequeñas escalas tales como: producción, comercialización, servicios: Dirigido a hombres y mujeres de la economía informal, con plazo máximo de 18 meses, prestamos desde L. 3,000.00 hasta 60,000.00 por socio (Cooperativa de Ahorro y Crédito La Guadalupe, 2019).

5. Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Septiembre, ofrece créditos fiduciario, hipotecario y prendario, debiendo contar con las garantías establecidas por la cooperativa, a tasas de interés desde el 15% hasta el 20%, según el crédito que aplique (Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Septiembre, 2019).

6. Cooperativa de Ahorro y Crédito Sanmarqueña, cuenta con un Crédito Empresarial MIPYME, el cual es para personas con aspiraciones de emprender o fortalecer su negocio en las áreas de producción, comercio, industria y servicios, con un plazo máximo de 18 meses, a una

tasa del 16% anual, ofreciendo montos hasta L.100,000.00 (Cooperativa de Ahorro y Crédito Sanmarqueña, 2019).

7. Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabé, tiene un programa llamado “Taulabé Emprende” ofreciendo financiamiento al emprendedurismo y creatividad de aquellos afiliados que deseen poner en marcha su proyecto, con montos hasta de L50,000.00 a una tasa de interés 48% anual (Cooperativa Taulabé, 2020).

8. Cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Perspirense, ofrece créditos fiduciarios, concede hasta 4 veces del monto de las aportaciones para recién ingreso y hasta 7 veces para afiliados con buen historial y récord crediticio, según la capacidad de pago, con un monto máximo a financiar L300,000.00, a una tasa de interese del 17% anual; y el crédito hipotecario hasta 7 veces del monto de las aportaciones para afiliados de recién ingreso y 10 para afiliados con buen récord, tomando en cuenta como máximo el 65% del valor de la propiedad, a una tasa del 12% anual (Cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Perspirense, 2020).

2.2.11.7 Prestamistas no bancarios.

Los prestamistas no bancarios son personas naturales o jurídicas que se dediquen a prestar dinero a interés, con documento privado o público, con garantía o sin ella, así mismo tienen la obligación de presentar trimestralmente un informe de los préstamos concedidos durante el trimestre inmediato anterior, al Servicio de Administración de Renta de Honduras (SAR, 2021).

En Honduras en el año 2018 existían en promedio 1,700 empresas que se dedican a prestar este servicio. El Banco Central de Honduras señalo que la tasa máxima anual del interés para los bancos comerciales es del 60.33% anual, equivalente a 5.02% mensual. Sin embargo, las casas de empeño ofrecen una tasa del 10% mensual, o sea un 120% anual (La Prensa, 2018)

2.2.12 Programas y proyectos dirigidos a las mipymes en Honduras.

2.2.12.1 Centro de Desarrollo Empresarial Mipyme.

Consiste en la creación de uniones de socios de Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CDE-Mipyme), mismos que ofrecen servicios de asistencia técnica para aumentar la gestión empresarial, logrando así la formalización de la MIPYME, el acceso a financiamiento, mejorar los niveles de desarrollo tecnológico y acceso a nuevos mercados, lo que contribuye al desarrollo económico y a la generación de nuevos empleos a nivel nacional. (Mipyme Honduras, 2019).

A través de los CDE-Mipyme se entregan servicios de desarrollo empresarial a la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana del sector formal, informal y del sector social de la economía. Igualmente se atienden todas las actividades productivas especialmente aquellas que se identifiquen en sectores competitivos y con potencial de mercados y en sus distintas etapas de crecimiento (Mipyme Honduras, 2019).

El CDE-Mipymes incluye los servicios de 1) asistencia técnica para la Mipyme-SSE; 2) Inteligencia de Mercados; 3) Estadísticas Mipymes; 4) Formación Empresarial; y 5) Desarrollo Empresarial Local y Asesoría a Gobiernos Locales. El proyecto tiene como propósito atender con servicios de asistencia técnica, asesorías empresariales, investigaciones de mercado, capacitaciones, vinculaciones con instituciones financieras y con otras empresas que puedan hacer negocios y otras 16 regiones del país según lo estipula la Ley de Visión de País y Plan de Nación (Mipyme Honduras, 2019).

2.2.12.2 Programa Presidencial Crédito Solidario.

Desde el año 2015 el Gobierno de Honduras a través de Crédito Solidario ha brindado a los pequeños negocios créditos con la tasa de interés más baja del mercado, 1% mensual. En los

últimos cuatro años, el programa impulsado desembolsos de más de L1,334,644,476.00 y se han otorgado 157,137 créditos. Por medio de los préstamos otorgados a empresarios y emprendedores, se han generado más de 141,821 mil nuevos empleos, a nivel nacional, además, se ha apoyado a los pequeños negocios con asistencia técnica logrando un financiamiento. (Crédito Solidario, 2019).

2.3. Marco Contextual

El presente apartado permite definir y delimitar, según el marco teórico, algunos conceptos involucrados en las variables de la presente investigación.

2.3.1 La microempresa en la región.

Aunque las definiciones sobre microempresa varían de país a país, comúnmente consideran criterios de organización, informalidad, posibilidades de desarrollo y orientación al mercado. En la literatura sobre microempresa son tres los criterios más citados para su definición: el número total de empleados, las ventas promedio y el nivel de activos fijos.

En México, por ejemplo, el criterio de clasificación de estratos empresariales comúnmente utilizado es el número total de empleados por giro de actividad. De esta forma se constituyen cuatro estratos empresariales, donde la microempresa es una unidad económica que cuenta con diez empleados como máximo (Taxis, Mungaray, Ramírez y Ramírez, 2011).

Las microempresas desempeñan un papel crucial por su contribución a la actividad económica y la generación de empleo en América Latina y el Caribe. Desafortunadamente, a pesar de los impresionantes avances de la década pasada, demasiadas microempresas de la región siguen careciendo de acceso a los servicios disponibles para empresas más grandes. Debido al carácter competitivo de la economía global, el acceso a los servicios financieros y de desarrollo

empresarial es esencial y puede llegar a determinar qué empresas de la región podrán competir a nivel local e internacional (Banco Interamericano de Desarrollo, 2001).

Según Andriani, Biasca y Rodríguez (2005), como se citaron en Pérez, Torralba, Cruz y Martínez, (2016), afirman que las pequeñas y medianas empresas constituyen en cualquier país, el grupo predominante de empresas en algunos casos superan el 99% de unidades económicas, contribuyen significativamente a la creación de empleo y a la generación de riqueza. Con base a estas premisas, los gobiernos, particularmente en América Latina han diseñado y ejecutado un conjunto de medidas a fin de promover y fortalecer el desarrollo de este sector con la intención de disminuir el índice de desempleo.

En el caso del Ecuador, las microempresas se caracterizan por un uso intensivo de mano de obra, tecnología atrasada, poca división del trabajo, baja productividad e ingresos, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros. Muchas veces no operan legalmente. Por su parte, las pequeñas empresas son negocios que se despegan de la economía familiar, emplean más de 10 personas, tienen algo de tecnología moderna, trabajadores especializados, operan legalmente y tienen utilidades que pueden ser reinvertidas (Merchán y Ontaneda, 2015).

Según Salcedo y Guzmán (2014), argumentan que es necesario destacar que la microempresa, es considerada en los tres estratos: de subsistencia, acumulación simple y acumulación ampliada, siendo un importante generador de empleo. El 38.8% de la Población Económicamente Activa, está clasificada en el seno de la microempresa y el empleo generado por las mismas se ha encontrado que es del 41.7% en 1999, año de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples. La importancia de las empresas con menos de 10 empleados como generadoras de empleos.

El sector de la microempresa, uno de los más dinámicos y diversos de América Latina y el Caribe, comprende a lo que se conoce generalmente como “la economía informal”. Sin embargo, no constituye un área marginal de la economía ni a escala local, ni nacional, ni regional. Las microempresas no sólo son responsables de una parte importante de la mano de obra, sino que muchos trabajadores optan trabajar en este sector por su flexibilidad y las oportunidades que ofrece para aumentar sus ingresos (BID, 2001).

En México, las pymes son un eslabón fundamental e indispensable para su crecimiento. Se cuenta con una importante base de micro, pequeñas y medianas empresas, que debe aprovecharse para lograr una fortaleza que haga competitivo al país. Esto representa una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos, tanto dentro, como fuera del país. Por ello, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación (Taxis et al, 2011).

2.3.2 La microempresa y desarrollo.

La empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo, la empresa de menor tamaño, es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. De tal manera que el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función a la capacidad para generar espacios para el desarrollo y la viabilidad de la economía familiar; puesto que se reconoce la microempresa como una vía efectiva para el incremento del ingreso familiar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida. (Alburquerque, 1997).

Por otra parte, las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Sea que representen un cambio en la estructura del empleo, o más bien una nueva manera de visualizarla,

se les otorga una creciente atención. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial (Mac-Clure, 2001).

La mayoría de microempresarios en Ecuador son urbanos opera en el sector de comercio (vendedores ambulantes, tiendas de alimentos, bazares) y servicios (electricistas, mecánicos, plomeros); en las actividades productivas se orientan a satisfacer la demanda del mercado local (carpinteros, zapateros, panaderías). Un marco económico y social desfavorable, la ausencia de políticas del crédito y el poco interés del sector financiero en apoyar a las microempresas contribuyen a la mala situación de ese sector (Taxis et al, 2011).

Por otra parte, Rivera y Rivera (2016) destacan que, a diferencia del pasado, donde la tendencia general de los pequeños negocios y otras instituciones comerciales era la de asumir que el usuario vendría a ellas, actualmente muchas instituciones prefieren contactar y buscar otras formas para jugar un papel más relevante en la comunidad y en la vida cotidiana de los usuarios.

No se requiere solamente de un producto que ofertar, sino, además de un plan publicitario que comunique de manera persuasiva las bondades de lo que presentan las empresas comerciales y los beneficios de la adquisición de estos bienes y servicios. Bajo este esquema. Se enfatiza que en América Latina, en los años 90, se ha dado paso a empleos modernos, que incluye a trabajadores independientes dedicados a dirigir y laborar en microempresas, orientados a estar más cerca de los clientes (Rivera y Rivera, 2016).

2.3.3 Particularidades de las microempresas.

Generalmente las microempresas nacen de los sectores informales de la economía, ya que por medio de la transformación de su situación legal tienen la capacidad de poder obtener

créditos bancarios y ayuda del Estado para de esta manera ir creciendo poco a poco. En la administración pública es muy común la contratación de microempresas en muchos casos amparados en formas de cooperativa encargadas de ornato público, demarcación de vías, limpieza de calles, entre otras actividades (Baque, Baque, Chiquito y Baque, 2018).

Tradicionalmente, las microempresas no han sido parte de los clientes de instituciones financieras formales auto sostenibles y maximizadoras de beneficio privado. En décadas pasadas, las microempresas han sido más bien clientela de formas financieras informales y de instituciones de micro financiamiento formales (Baque et al, 2018).

Con el paso del tiempo, la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales, se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan las instituciones para realizar las evaluaciones de riesgo (Alburquerque, 1997).

Con relación al desarrollo de la competitividad de las MIPYME en Honduras, se detecta otra debilidad que puede ser superada mediante apoyo, políticas e incentivos a la innovación y posibilidades de mejoras en los productos generados por este rubro, de modo que les ayude a competir en mercados regionales y no solamente satisfacer necesidades internas. Poder ser generadores de divisas a través de exportaciones, constituye una excelente oportunidad para el país y su débil y dependiente economía (Amaya, 2013).

En el ámbito de la informalidad urbana, las microempresas son organizaciones que nacen de un pequeño ahorro familiar, con el cual se compran artículos que no cuentan con marca registrada, resaltando a su vez la procedencia extranjera de sus artículos. A pesar de la creencia

de que las microempresas no tienen ningún impacto siquiera estadísticamente medible sobre los ingresos, se reconoce que los ingresos de éstas crecen casi al mismo tiempo que el valor agregado, aunque este la mayoría de las veces es bajo (Tunal, 2003).

En cualquier caso, las mipymes tienen como objetivo satisfacer las necesidades del cliente, argumentando que este es el corazón de las empresas y que de ellos depende la continuidad de las mismas en el mercado. De esta variable se exceptúa el sector comercio al por mayor, del cual su principal objetivo es la obtención de utilidades (Mariño y Medina, 2009).

A pesar de la importancia económica y social de las pymes, históricamente han existido múltiples dificultades que han limitado su desarrollo. Por lo tanto, es fundamental reconocer la existencia de estas debilidades y cómo afectan su supervivencia y merman su competitividad. Así, la globalización de los mercados y la aceleración del cambio tecnológico, unidas al escaso hábito de gestión del conocimiento y del capital humano, así como la dificultad para la captación de capitales son, entre otros factores, algunos aspectos que dificultan y limitan el desarrollo de la microempresa (García, 2015).

En cualquier caso, los microempresarios conocen las utilidades que su empresa genera. Sin embargo, conocen dicho valor a través del tanteo, puesto que consideran muy complicado hacer todo el registro contable que se requiere para llegar a obtener el estado de resultados. Los empresarios que no conocen dicho valor argumentan que no saben cómo hallarlo, suponen que su negocio les da utilidades porque les alcanza para gastos personales (Mariño y Medina, 2009).

2.3.4 Las microempresas y su financiamiento.

Con el paso del tiempo, la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las

principales, se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan las instituciones para realizar las evaluaciones de riesgo (Albuquerque et al, 2008).

En el caso de EL Salvador, un estudio reveló que, para los microempresarios de subsistencia, la comercialización era el mayor problema que enfrentaban y en menor medida, la falta de crédito. En el caso de Colombia, casi el 50% de los microempresarios recurren a financiación por medio de los bancos, ya que, estos utilizan tasas de interés bajas; sin embargo, existe un porcentaje de empresarios que recurren a prestamistas particulares, los cuales cobran tasa de interés alta de un 10% en adelante; argumentan que el principal inconveniente a la hora de solicitar financiación es el exceso de trámites, así como la falta de respaldo. Por otro lado, existe la financiación que resulta de sus proveedores, ya que, en la mayoría de los casos, las políticas de compra y venta son 50% de contado y 50% de crédito (Mariño y Medina , 2009).

En el caso del Ecuador, Baque et al (2018) mencionan que uno de los mayores problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada al sistema financiero formal como: bancos, financieras y mercado de valores, derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología; entre otros; hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Es normal que esto suceda, los entes financieros deben medir la capacidad de pago que pueden tener las empresas para poder acceder al financiamiento. A su vez las condiciones para poder optar a un crédito son burocráticas lo que aleja toda capacidad de estimulación de la microempresa.

En el caso de México, indican que las principales fuentes de financiación utilizadas para iniciar el negocio han sido ahorros y préstamos de familiares y amigos del microempresario. La

distribución por sectores de la muestra corresponde a: 80% subsector de alimentos y bebidas; y 20% metalmecánica. El 52% de las microempresas asistidas es de autoempleo, 27% cuenta con dos empleados, incluyendo al dueño, 84% de los microempresarios inició por cuenta propia y los que tienen estudios de primaria representan 35%, nivel secundaria y técnico 35% y preparatoria 18%. Generan ventas mensuales alrededor de \$10,000 y bajos niveles de valor agregado. El rango de edad de los microempresarios comprende de los 16 a los 78 años (Taxis et al, 2011).

2.3.5 Caracterización de las mipymes.

Según Amaya (2013), en Honduras las mipymes forman parte de la columna vertebral de la economía, por lo cual el incentivo a mejores prácticas, el apoyo a ideas innovadoras y el mejoramiento de la competitividad en este sector permitirá asegurar para el futuro un mejor crecimiento y estabilidad de este sector, de manera que puedan mejorar su competitividad ante los retos actuales y las nuevas exigencias de un mundo globalizado.

También Ferraro y Goldstein (2011) indican que las mipymes de Honduras tienen como propósito dar a conocer las principales características de los negocios como son las características de sus dueños, el sector productivo al que pertenecen, el número de empleos que estos negocios generan, las ventas anuales, los activos que poseen, el acceso a servicios financieros, de mercado y de desarrollo empresarial, el uso de tecnologías, las perspectivas de inversión, la problemática de seguridad que han vivido, entre otros.

Otra característica importante de las pymes hondureñas, es que la mayoría (74%) son empresas de subsistencia, están ubicadas en zonas urbanas, dedicadas a actividades comerciales y trabajan la mayoría de manera informal, debido a la complejidad y falta de claridad de los procedimientos de registro. También es importante recalcar el hecho de que la mayoría trabajan con métodos de producción tradicionales y de baja tecnología. En cuanto a financiamiento se

refiere, la mayoría costea por sí misma sus propias actividades debido a la dificultad para poder acceder a préstamos de las instituciones financieras (Vera et al, 2017).

En las cifras presentadas por el Centro de Servicios de Desarrollo Empresarial del INFOMIPYME de Honduras, se estima que en el año 2000 había en Honduras alrededor de 258,000 mipymes, las cuales empleaban a cerca de 760,000 personas (Amaya y Macías, 2015).

A su vez, Sánchez (2010) expresa que existen diferentes factores que inciden negativamente en el desarrollo de las mipymes en Honduras, dentro de los principales tenemos 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 menor incidencia en las políticas de Estado.

Con relación al desarrollo de la competitividad de las mipymes en Honduras, se detecta otra debilidad que puede ser superada mediante apoyo, políticas e incentivos a la innovación y posibilidades de mejoras en los productos generados por este rubro, de modo que les ayude a competir en mercados regionales y no solamente satisfacer necesidades internas. Poder ser generadores de divisas a través de exportaciones, constituye una excelente oportunidad para el país y su débil y dependiente economía (Amaya, 2013).

2.3.6 Financiamiento para las microempresas en Honduras.

Las micro y pequeñas empresas, que son la que mayormente atienden las instituciones microfinancieras tienen una gran capacidad de adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado por tener bajas inversiones en activos fijos principalmente equipo, lo que les permite

adecuarse a las condiciones cambiantes de 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 (Sánchez, 2010).

DEGT-UNAH

CAPÍTULO III. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación.

El tipo de investigación es cuantitativo, porque se basa en la medición numérica y el análisis estadístico de las variables, esto es, los desafíos y los accesos al financiamiento de las microempresas en el Municipio del Distrito Central, con la finalidad de comprobar los supuestos plasmados en función de las características generales del fenómeno en estudio. En este sentido, la investigación demuestra de manera cuantificable y estadísticamente medible la incidencia del acceso al financiamiento para las microempresas, proporcionando evidencias que permitan comprender el tema en estudio, en atención a lo planteado por Hernández, Fernández y Baptista, (2014).

El alcance de la investigación es descriptivo, porque permite detallar cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de los desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central y el acceso del financiamiento, mediante la especificación de las propiedades importantes de tal situación socioeconómica sometida a análisis (Hernández et al, 2014).

El diseño de la investigación es no experimental, debido a que no existe no hubo manipulación intencional de las variables descriptivas. Al mismo tiempo la investigación tiene un diseño transversal, ya que la recolección de información para la comprobación del problema se realizó en un único momento en el tiempo (Hernández et al, 2014).

3.2 Variables

Desafíos: rivalidad, competencia (RAE, 2020).

Acceso al financiamiento: acción y efecto de financiar (RAE, 2020).

3.3 Diagrama sagital de la investigación



DEGT-UNAH

3.4 Operacionalización de las variables

Tabla 1 Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem de instrumento aplicado
Desafíos	Rivalidad, competencia . Es la acción y efecto de desafiar, un verbo que hace referencia a competir, retar o provocar a alguien. Un desafío puede ser, por lo tanto, una competencia donde una rivalidad queda en manifiesto.	Son todos aquellos retos o competencia que enfrenta en la actualidad los microempresarios en el Municipio del Distrito Central, derivados por diferentes aspectos.	Factores internos	Calidad de los productos o servicios	# 6
				Estrategia de diferenciación	# 18
				Estrategia de promoción	# 13
				Innovación tecnológica	# 19
				Retos del negocio	# 11
				Mejorar condiciones de vida	# 21
			Factores externos	Proveedores estratégicos	# 20
				Fidelidad de los clientes	# 20
				Educación financiera	# 17
				Apoyo de organizaciones	# 23
Acceso al financiamiento	Es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes.	Son recursos económicos que se utilizan para costear un fin en específico, en este caso lo utilizan los propietarios de las microempresas para invertir en su negocio.	Manejo del financiamiento	Inversión en los financiamientos adquiridos	# 8
				Necesidades de financiamiento	# 12
				Requerimiento de Financiamiento	# 7
			Instituciones financieras	Otorgamiento de financiamiento	# 15
				Satisfacción en el financiamiento	# 16
				Fuentes de financiamiento	# 9
			Financiamiento Público y Privado	Programa de crédito gubernamental	# 24
				Tipo de instituciones	# 10
			Políticas del financiamiento	Política de crédito	# 14

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población.

La población objeto de estudio fueron las microempresas, es decir, aquellas microempresas que cuentan con un máximo 10 empleados, que estén establecidos en el sector terciario, que no se encuentren constituidos.

Puesto que no existe un registro exacto de las microempresas en funcionamiento en el Municipio del Distrito Central, se hizo el cálculo de esta población recurriendo a los datos de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples (EPHPM) del año 2019 para la categoría “cuenta propia” según este dato, la población es 151,266 personas (Instituto Nacional de Estadística, 2019).

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2019), la categoría de cuenta propia hace referencia a “los ocupados que desarrollan una actividad económica por su cuenta, o con la ayuda de familiares, que no tienen empleados remunerados permanentes pero que contratan mano de obra eventual en alguna época del año”.

3.5.2 Muestra.

Para el cálculo de la muestra, se utilizó la fórmula de la población finita, ya que se conocía de antemano el número de integrantes de la población, es decir, los 151,266 personas.

Entonces:

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

Donde:

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción).

Teniendo como resultado

$$n = \frac{151,266 (1.96)^2 (0.95) (0.05)}{(0.03)^2 \times (151,266 - 1) + (1.96)^2 \times (0.95)(0.05)} = 384$$

R: se necesitó aplicar 384 encuestas.

3.6 Métodos y técnicas aplicadas al problema de investigación

Los métodos y técnicas se centraron tanto en el proceso de recolección de las respuestas de las personas encuestadas en el Municipio del Distrito Central, como del análisis de la información secundaria recopilada, con el objeto de contrastarla con los resultados de campo.

En primera instancia, se recurrió a los métodos estadísticos para el cálculo de la muestra y las unidades que darían paso a la representatividad de la muestra, con el propósito de describir las variables.

A su vez, se diseñó un cuestionario, que fue la base de la encuesta estructurada, con preguntas dirigidas y cerradas, con niveles de respuestas orientados a los desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central. Luego se realizó la validación del instrumento correspondiente mediante el juicio de expertos.

Una vez realizado esta actividad metodológica, se establecieron enlaces directos con los microempresarios y las instituciones financieras, elementos que dieron paso al levantamiento de la información. También se procedió a contactar expertos en la materia e instituciones representativas de los sectores financiero y microempresarial, esto para evitar la dispersión de los

datos y alcanzar la representatividad de la investigación requiere para la salvaguardar la confiabilidad y validez interna de sus datos.

Los medios de localización a los actores claves y unidades de análisis se obtuvieron de la base de datos de Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples 2019. Una vez contactado el informante clave, se le aplicó la encuesta, cuya duración fue de 8 minutos promedio.

Finalmente, se procedió a la tabulación de la información, para luego ser depurada y normalizada. Seguidamente se realizó la codificación del instrumento valiéndose del uso del programa estadístico SPSS para la realización de los análisis descriptivos y seguidamente los análisis inferenciales, dando lugar a plasmar las evidencias encontradas respecto a los supuestos que se plantearon en la presente investigación.

La confiabilidad del cuestionario se calculó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniéndose el siguiente resultado:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,708	20

Según Martínez (2013), el Coeficiente Alfa de Cronbach, es una prueba estadística preferida para obtener una estimación de la confiabilidad de consistencia interna, y se usa como una medida de confiabilidad, se calcula para cada una de las subvariables o factores arrojados por la factorización llevada a cabo. Solo se aceptan como confiables, aquellos factores con valores alfa iguales o mayores a 0.65, por ende, más bajos de 0.65, son inaceptables.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS DATOS

Este capítulo desarrolla, en primer lugar, un análisis descriptivo de los datos recolectados; y, en segundo lugar, describe los hallazgos encontrados, conforme a los objetivos propuestos.

4.1. Análisis descriptivo

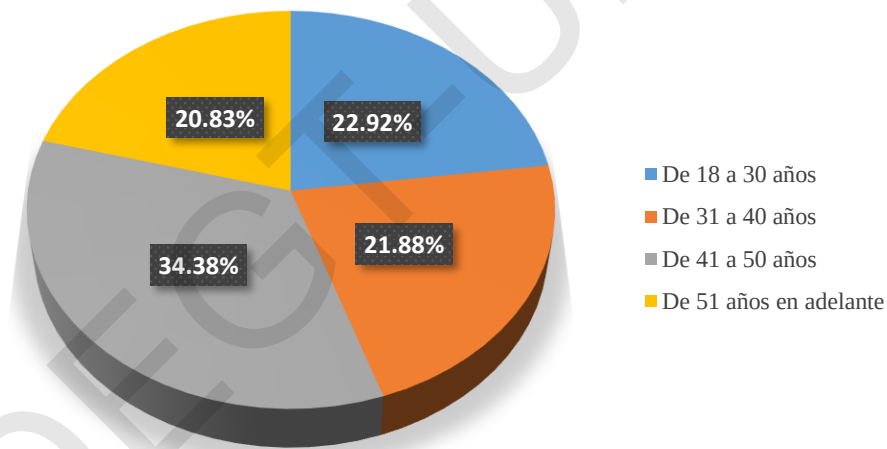
4.1.1 Datos demográficos.

Indicador 1. Edad

En cuanto a la pregunta ¿Qué edad tiene?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 1 Edad

Edad de los microempresarios



Fuente: construcción propia.

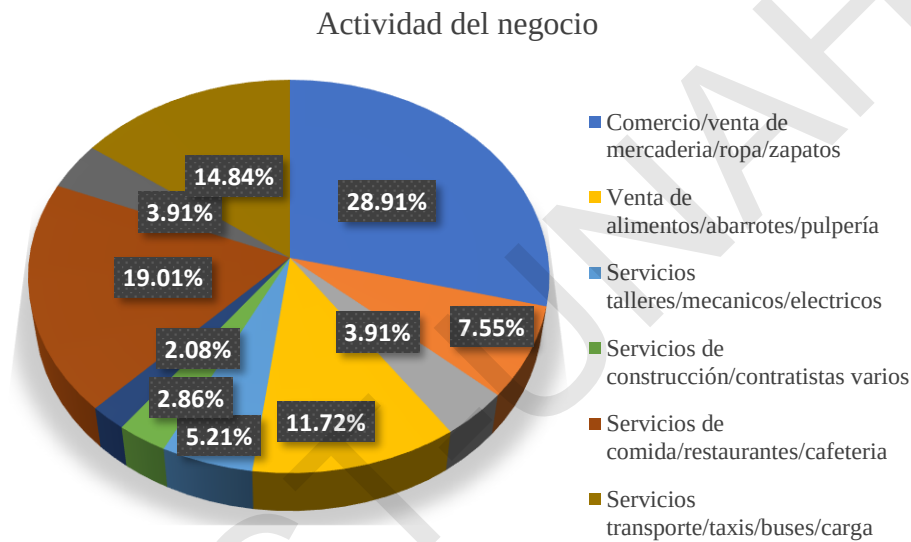
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; un 34.38% de la población oscila entre los 41 y 50 años; y, en un segundo lugar, un 22.92% en el rango de 18 a 30 años, debido a que muchos jóvenes no encuentran empleos y, por ende, procuran comercializar; sin embargo, algunos se encuentran trabajando, a la vez que tienen como segunda

fuentes de ingreso un pequeño negocio; asimismo, un 21.88% tiene entre 31 y 40 años y un 20.83% de 51 años en adelante.

Indicador 2. Actividad del negocio

En cuanto a la pregunta ¿Tipo de actividad de su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran que:

Gráfico 2. Actividad del negocio



Fuente: construcción propia.

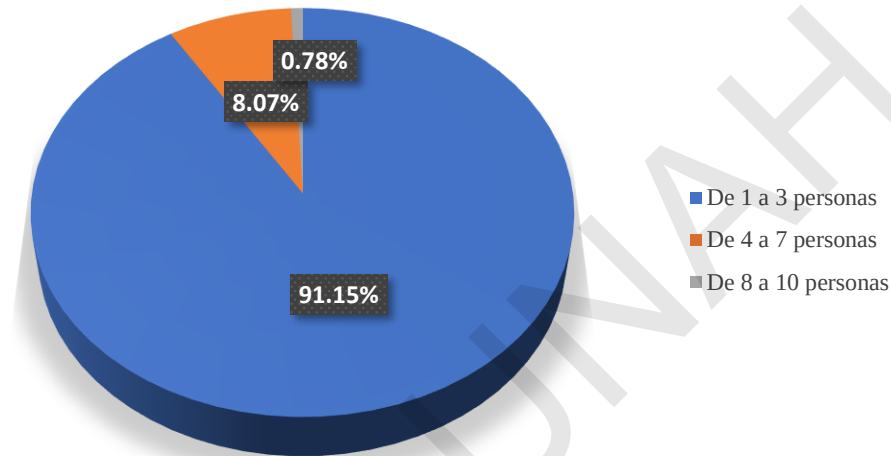
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina que; de los microempresarios encuestados del Municipio del Distrito Central, un 28.91% se dedica al comercio, esto debido a la magnitud de los diferentes productos que pueden ofrecer. En segundo lugar, está el grupo de microempresarios que se dedican a los servicios de comida, que representa 19.01%; y en tercer lugar, están los microempresarios del transporte, que representa un 14.84%. Según los resultados obtenidos, estos son los tres grupos más significativos de microempresarios.

Indicador 3. Personas que empleadas en el negocio

En cuanto a la pregunta ¿Cuántas personas emplea su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 3 Personas empleadas en el negocio

Personas empleadas en el negocio



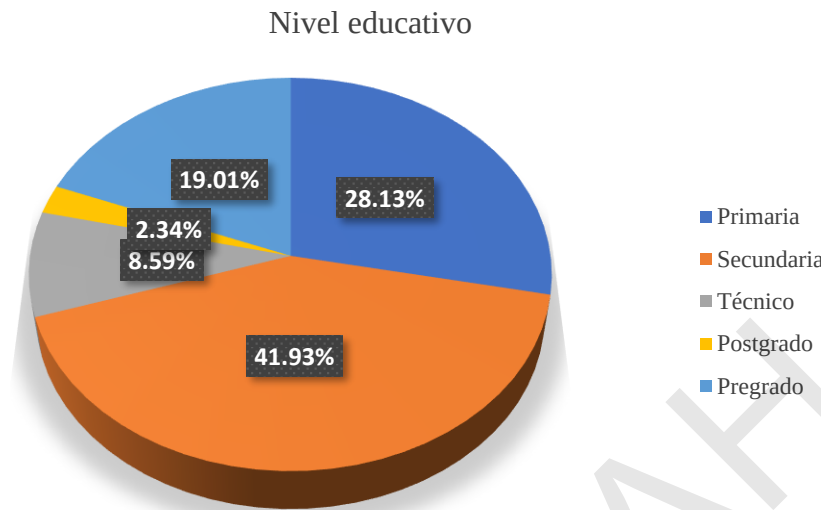
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 91.15% de los microempresarios en el Municipio del Distrito Central emplean de 1 a 3 personas, entre las cuales figuran sus familiares; por tanto, se trata de microempresas de subsistencia o de acumulación simple; en cambio, el 8.07% restante emplea entre 4 y 7 personas, por lo que podemos constatar que son microempresas de acumulación ampliada y un porcentaje mínimo, el cual representa 0.78% emplea de 8 a 10 personas.

Indicador 4. Nivel educativo

En cuanto a la pregunta ¿Cuál es su nivel educativo?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran que:

Gráfico 4 Nivel educativo



Fuente: construcción propia

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el nivel educativo de los microempresarios se distribuye del siguiente modo: un 41.93% tienen formación de secundaria; luego, están los que han obtenido la educación primaria, con un 28.13%; en tercer lugar, un 19.01% que tiene formación universitaria a nivel de pregrado. Respecto a este último grupo se puede decir que se preocupan por emprender y tener fuentes de ingresos. Cabe destacar que, según el INE (2019), la desocupación se concentra en la población joven, con edades menores a los 25 años, incluso teniendo educación secundaria o universitaria, un dato que concuerda con lo encontrado en esta investigación, donde un 22.92% de estos, al no encontrar empleos deciden comercializar.

4.1.2 Desafíos de la microempresa.

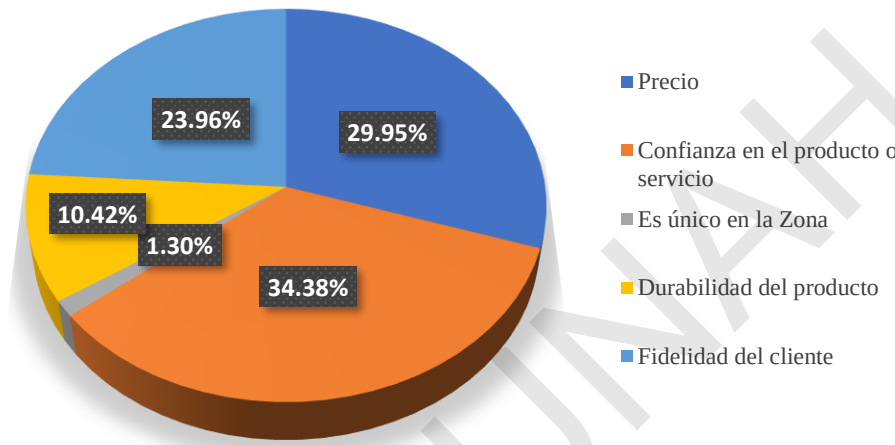
La medición de la variable desafíos, se llevó a cabo mediante el levantamiento de información para los siguientes indicadores.

Indicador 1. Calidad de los productos o servicios

En cuanto a la pregunta ¿Cuál considera que son los factores que ayuda a impulsar las ventas de sus productos o servicios?, los resultados producto de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 5. Calidad de los productos y servicios

Calidad de los productos y servicios



Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el primer factor que más ayuda a impulsar las ventas es la confianza, con un 34.38%, lo cual supone un reto importante, puesto que existen múltiples tipos de clientes que deben ser tratados con cuidado y con responsabilidad para no generar una mala experiencia o disgusto; en segundo lugar, se destaca el precio, representando el 29.95%; y, en tercer lugar, la fidelidad de los clientes, con un 23.96%. Otros factores fueron considerados en menor escala, como la durabilidad de los productos y servicios y ser único en la zona.

Indicador 2. Estrategia de promoción

Con respecto a la consulta sobre ¿Cómo promociona sus productos o servicios?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 6. Estrategia de promoción



Fuente: construcción propia.

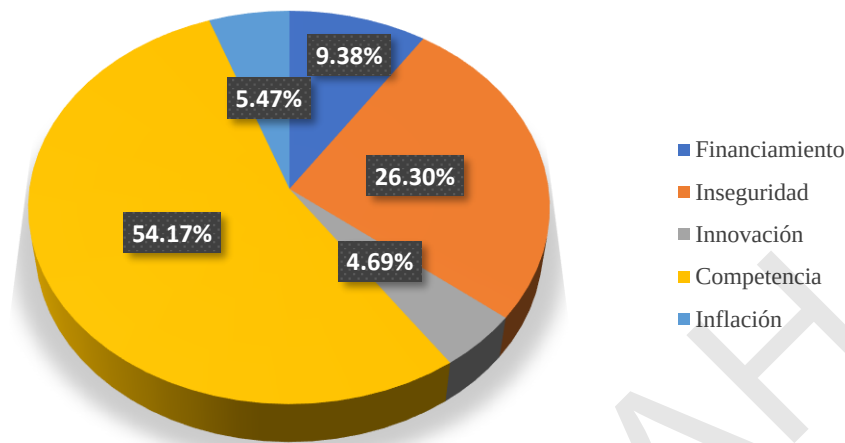
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 57.29% no realiza ningún tipo de promoción, lo que tiene mucho sentido si consideramos que, para los microempresarios, la clientela se hace por medio de la confianza en el producto y servicio y la fidelidad de los mismos. Enseguida se destaca que las redes sociales es la forma más común de generar promoción, con un 34.64%, que es un medio de bajo costo. En menor medida, están los microempresarios que promocionan sus productos y servicios mediante entrega de volantes (4.43%) y uso de parlantes (3.65%).

Indicador 3. Retos del negocio

Con respecto a la consulta sobre ¿Cuáles de los siguientes considera que es un reto para que su negocio continúe en marcha?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 7 Retos del negocio

Retos del negocio



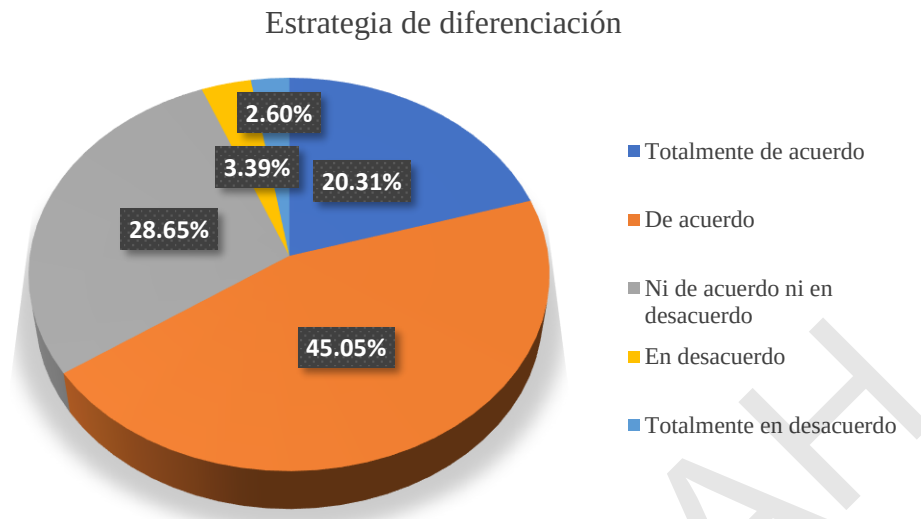
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; entre los retos del negocio microempresarial en el Municipio del Distrito Central, están, en primer lugar, la competencia, con un 54.17%, lo que exige a cada comerciante a atender sus clientes y satisfacer sus demandas de una manera especial, ya que entre los mismos ofrecen productos similares y precios relativos. En segundo lugar, la inseguridad, con un 26.30%, lo que denota la necesidad de que las autoridades correspondientes mejoren sus acciones para contrarrestar la delincuencia. y tan solo un 9.38% considera que el reto más importante es el financiamiento, ya que, según ellos, no les gusta deber y, por tanto, prefieren manejar sus finanzas de la mejor manera y reinvertirlas.

Indicador 4. Estrategia de diferenciación

Con respecto a la consulta ¿Los productos o servicios que maneja se pueden vender con facilidad?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 8. Estrategia de diferenciación



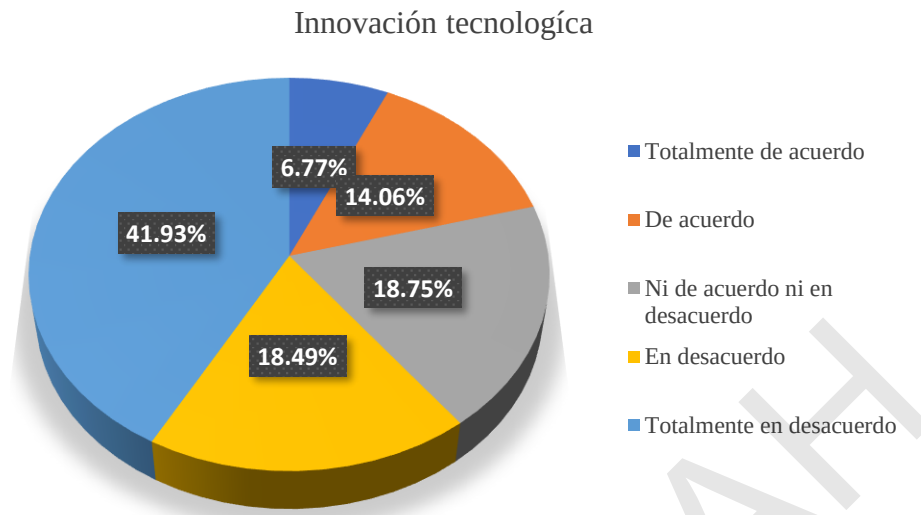
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 65.36% de las microempresas en el Municipio del Distrito Central puede vender sus productos o servicios con facilidad, esto debido al dinamismo del sector, donde gran parte ofrecen productos o servicios de temporadas, al igual que incluyen abarroterías y pulperías, para satisfacer la demanda de la canasta básica. Por otra parte, un 28.65% considera que su inventario de productos o servicios no tiene la rotación deseada, y aun así pueden sostener su microempresa, lo cual significa que el negocio es rentable y que siempre hay oportunidades de ingresos.

Indicador 5. Innovación tecnológica

Con respecto a la consulta sobre ¿Ha adquirido innovaciones tecnológicas en su negocio, para mejorar controles, producción o venta de su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento qué:

Gráfico 9 Innovación tecnológica



Fuente: Construcción propia.

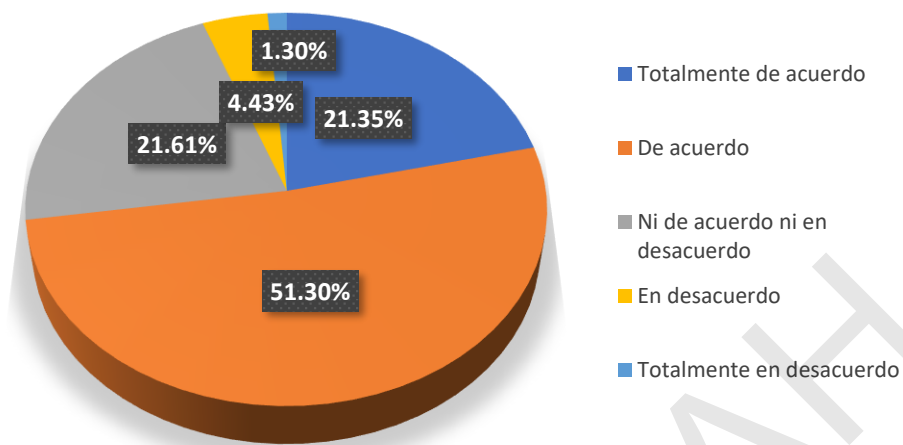
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 60.42% de los encuestados no están interesados en la innovación tecnológica, lo que puede relacionarse claramente con el conocimiento de que la clientela se hace por medio de la confianza en el producto y servicio y la fidelidad de los mismos. Por el contrario, sólo el 20.83% de este sector está interesado en innovar, algunos porque consideran valioso ofrecer sus productos o servicios de manera electrónica, y otros porque les permite aprovechar más el tiempo y controlar mejor la gestión de sus negocios.

Indicador 6. Mejorar las condiciones de vida

Con respecto a la consulta sobre ¿En los últimos años, considera que su negocio le ha permitido mejorar sus condiciones de vida?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 10 Mejorar las condiciones de vida

Mejorar las condiciones de vida



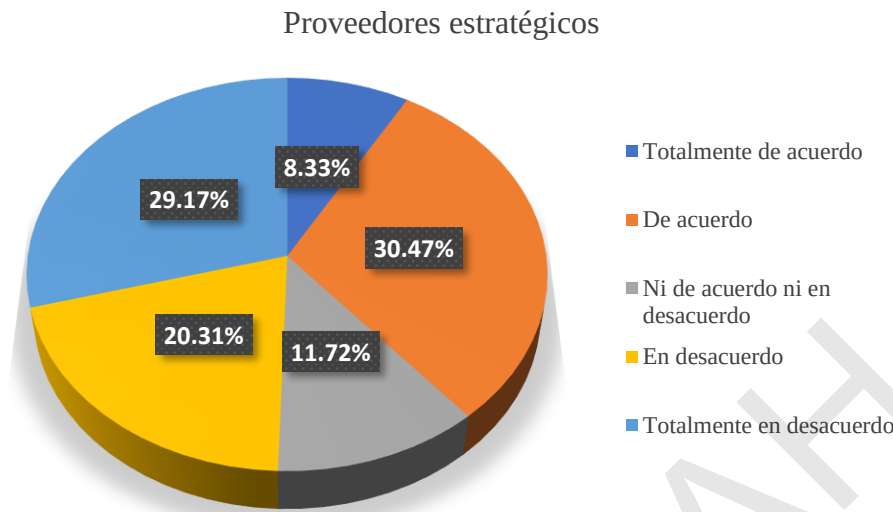
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; uno de los principales objetivos de su negocio es generar ingresos y con ellos mejorar las condiciones de vida, una respuesta obtenida en el 72.65% de los casos. Ahora bien, destacan que para que esto ocurra, se requiere dedicación, compromiso, entusiasmo y responsabilidad, entre otras cualidades. Ahora bien, existe un 21.35% que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto a que el negocio les ha permitido mejorar sus condiciones de vida, una respuesta que merece mayor estudio en investigaciones posteriores.

Indicador 7. Proveedores estratégicos

Con respecto a la consulta sobre ¿Recibe crédito y otros beneficios de sus proveedores?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 11. Proveedores estratégicos



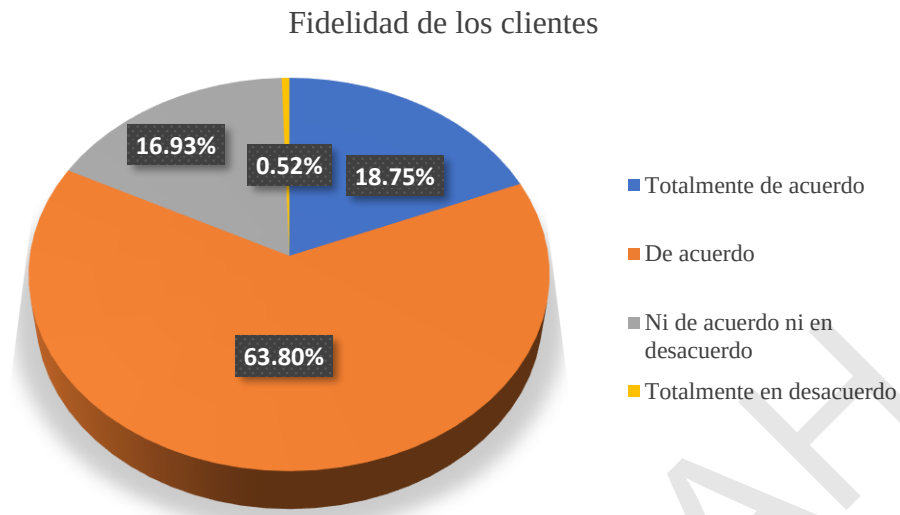
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; los proveedores son aliados estratégicos para los negocios, permitiendo favorecer una gestión más confiable y con ellos obtener una serie de beneficios; de hecho, el 38.8% tiene proveedores estratégicos, los cuales les permiten sostener y aumentar sus inventarios, cambiar productos dañados y descuentos por volúmenes de venta, permitiendo con ello un mejor servicio para los clientes. Sin embargo, el otro 49.48% de este sector consideran que no cuentan con proveedores de este tipo, sea por la política de crédito de estos últimos o porque prefieren comprar productos más cómodos.

Indicador 8. Fidelidad de los clientes

Con respecto a la consulta sobre ¿Cuenta con la fidelidad de sus clientes?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 12. Fidelidad de los clientes



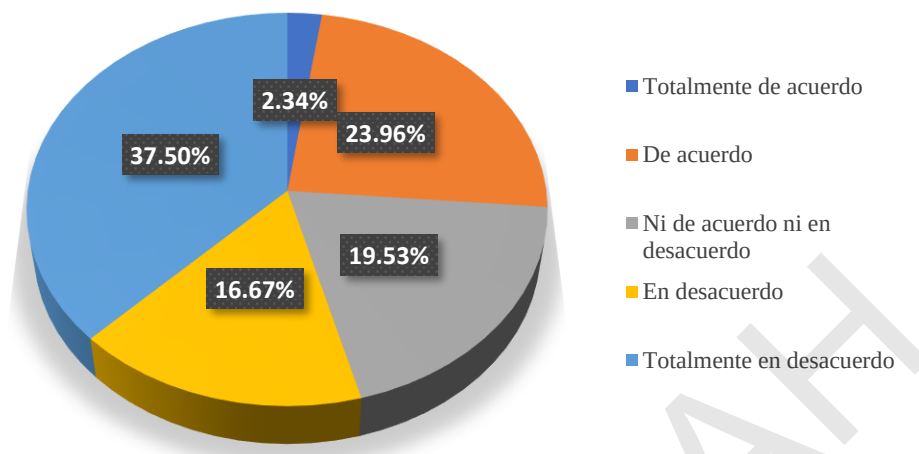
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; la fidelidad de los clientes es vital para que un negocio se mantenga en marcha. Así un 82.55% de los microempresarios fidelizan a sus clientes de diferentes maneras, por ejemplo, le prestan atención a lo que estos solicitan, conocen los datos personales de los clientes, tratan de mantener comunicación con los mismos, y buscan alternativas para complacer sus gustos y preferencias. En cambio, un 16.93% respondió con neutralidad a esta pregunta.

Indicador 9. Educación financiera

Con respecto a la consulta sobre ¿Ha recibido formación en educación financiera por parte de las instituciones públicas o privadas que le ha ayudado a mejorar su negocio y tomar mejores decisiones?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 13. Educación financiera
Formación en la educación financiera



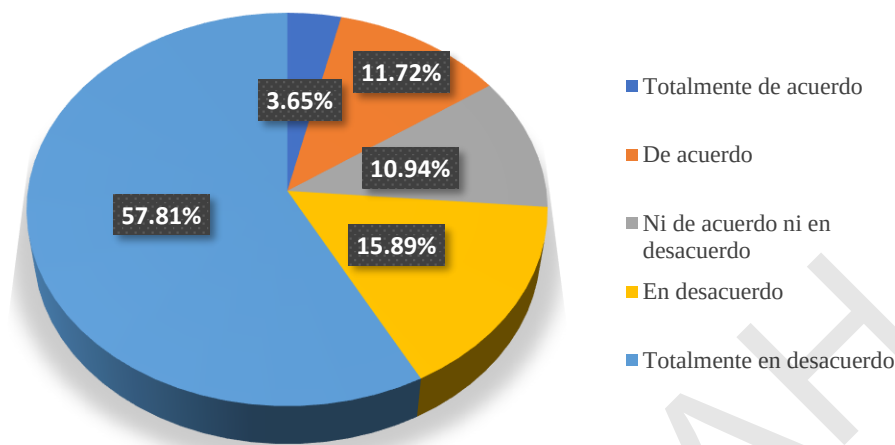
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 54.17% no ha recibido educación financiera, en parte por el escaso tiempo libre del que dispone, y en parte por el hecho de que, la mayoría, no tienen una formación escolar que les permita una capacitación especializada, esta situación permite indicar la necesidad de generar políticas públicas que busquen incidir en este nivel de gestión, mediante el desarrollo de programas de asistencia técnica y financiera a este sector. No obstante, un 26.3% han recibido este tipo de formación de manera integral y que les ha parecido muy útil.

Indicador 10. Apoyo de organizaciones

Con respecto a la consulta sobre, ¿Ha recibido apoyo en su formación como propietario de una microempresa de parte de las instituciones con o sin fines de lucro?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 14 Apoyo de organizaciones
Apoyo de instituciones con y sin fines de lucro



Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 73.7% de este sector no ha tenido capacitación, según los encuestados porque este tipo de institución no llega a los lugares donde se ubican sus negocios, o por el simple desconocimiento de los mismos sobre la existencia de estas instituciones. Por otra parte, el 15.37% si ha recibido capacitación, permitiéndoles administrar sus negocios de forma más efectiva. Esta situación puede relacionarse con la falta de formación escolar en la mayoría de los casos, y por el escaso tiempo disponible para investigar sobre oportunidades de formación en todos los casos.

4.1.3 Acceso al financiamiento.

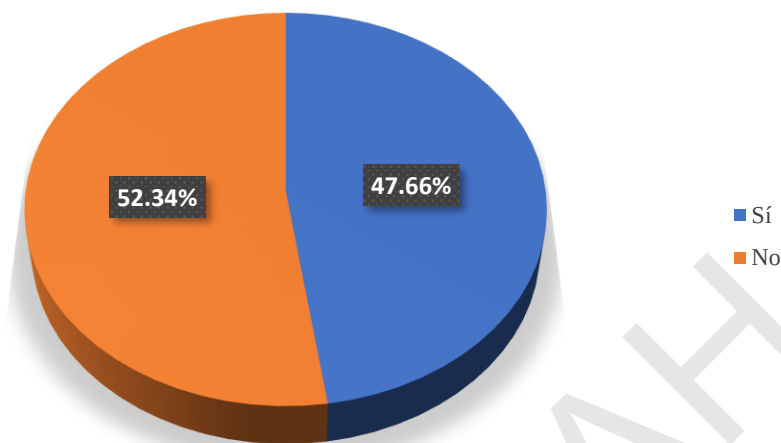
La medición de la variable acceso al financiamiento, se llevó a cabo mediante el levantamiento de información para los siguientes indicadores.

Indicador 1. Requerimiento de financiamiento

En cuanto a la pregunta ¿Ha tenido que acudir a solicitar financiamiento para su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 15. Requerimiento de financiamiento

Requerimiento de financiamiento



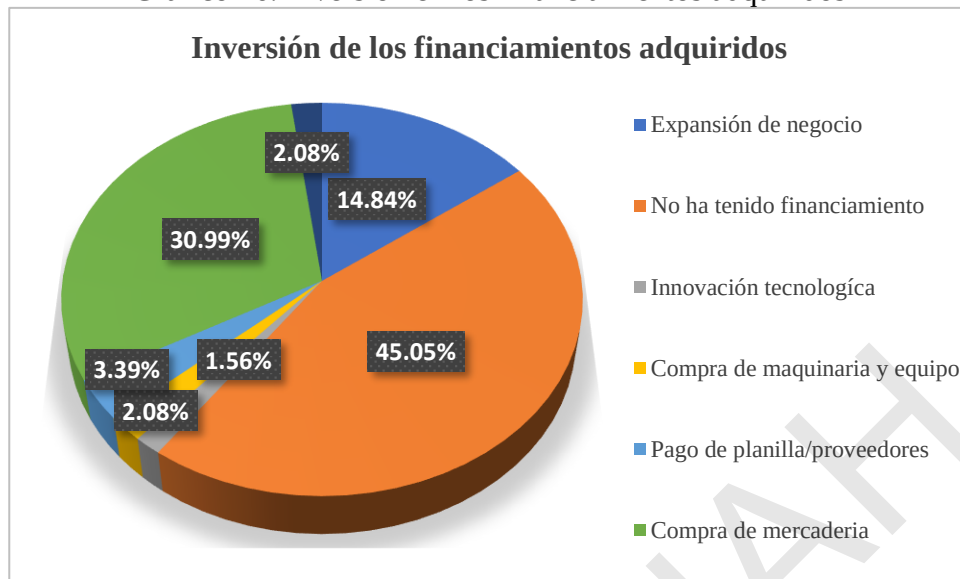
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; un 52.34% no ha recurrido al financiamiento, porque, lo realizan mediante la reinversión de sus ganancias, los ahorros personales, las ayudas familiares y créditos de los proveedores; además, consideran que no pueden acceder a financiamiento formal porque no cumplen los requisitos establecidos por las instituciones financieras. Sin embargo, un 47.66% si lo ha realizado, para atender ciertos compromisos sea por la falta de utilidades, o mejor, para expandir sus negocios.

Indicador 2. Inversión en los financiamientos adquiridos

Con respecto a la consulta ¿El o los financiamientos adquiridos los ha invertido en?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 16. Inversión en los financiamientos adquiridos



Fuente: construcción propia.

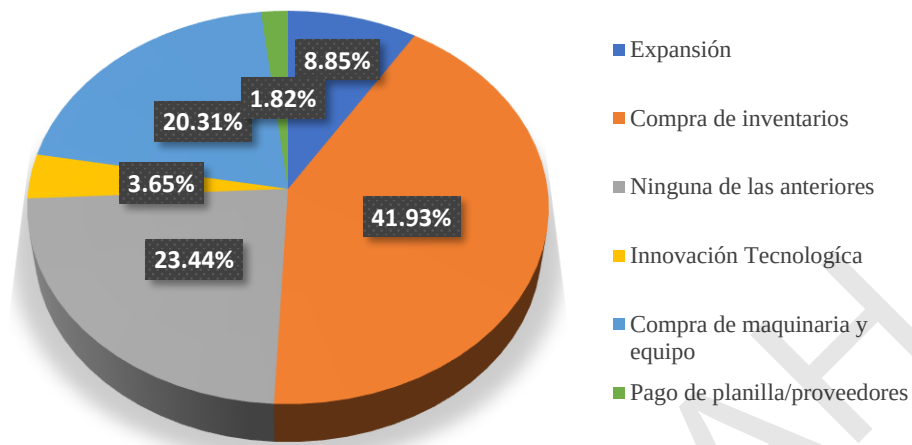
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina que; el 45.05% de los microempresarios no ha tenido que acudir a financiamiento para la inversión en su negocio, ya que lo realizan con fondos propios o familiares. El 54.95% si ha acudido a instituciones financieras, utilizando este financiamiento, un 30.99% para la compra de mercadería, para mantener un inventario disponible para sus diferentes clientes; un 14.84% para la expansión del negocio, para mejorar la oferta de sus productos.

Indicador 3. Necesidades de financiamiento

Con respecto a la consulta sobre ¿Cuál es la principal necesidad de financiamiento que tiene su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran que:

Gráfico 17. Necesidades de financiamiento

Principal necesidad de financiamiento



Fuente: construcción propia.

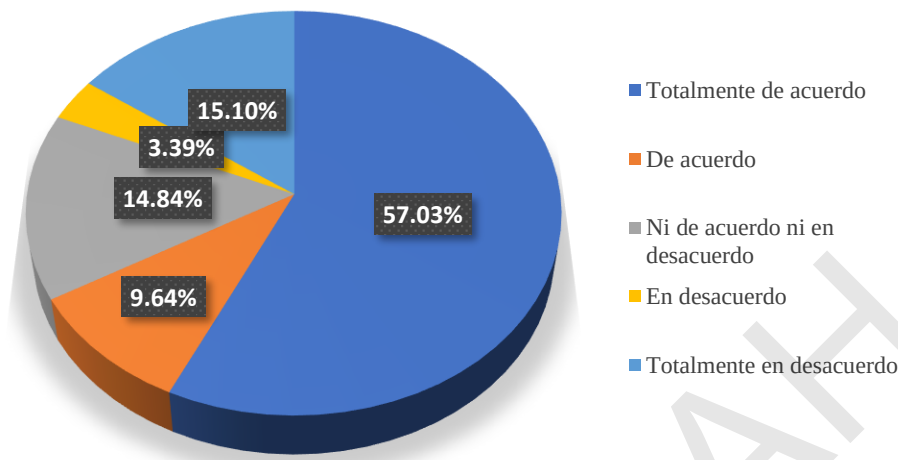
De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; la principal necesidad que tienen los microempresarios es la compra de inventarios (41.93%), para ofrecerles a sus clientes una gran gama de productos; en menores porcentajes se destacan las necesidades de compra de equipo y maquinaria. De allí que la opción de respuesta para “ninguna de las anteriores” tenga un 23.44% de representatividad.

Indicador 4. Otorgamiento del financiamiento

Con respecto a la consulta sobre ¿El otorgamiento de financiamiento por parte de la institución financiera es ágil y oportuno?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 18. Otorgamiento del financiamiento

Otorgamiento del financiamiento ágil/oportuno



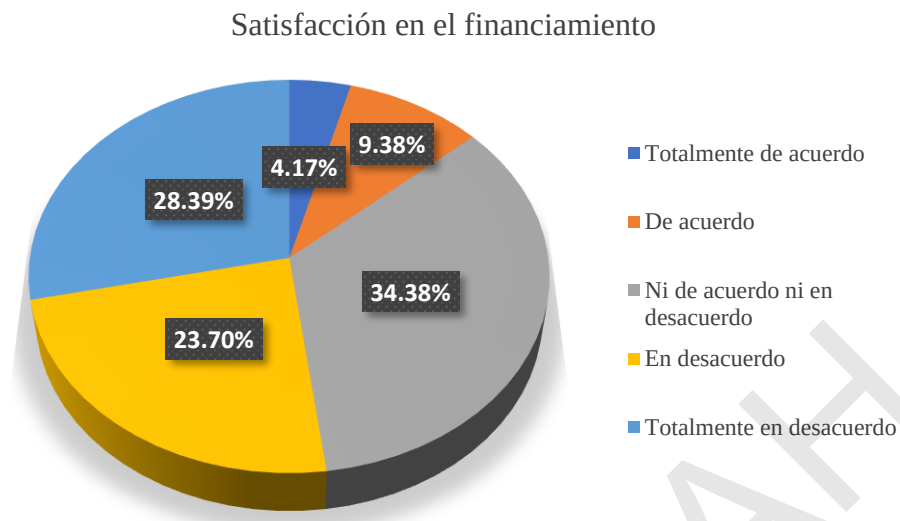
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 66.67% de los microempresarios consideran los trámites de financiamientos adquiridos fueron ágiles y oportunos, debido a la demanda que tienen y a la rapidez del otorgamiento del mismo, considerando que muchos de los préstamos recibidos provienen de fuentes formales (microcréditos). Sin embargo, un 18.49% considera lo contrario, es decir, que el trámite no fue ni ágil ni oportuno.

Indicador 5. Satisfacción en el financiamiento

Con respecto a la consulta sobre ¿Se encuentra satisfecho con el monto, tasa, plazo del o los financiamientos adquiridos?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 19. Satisfacción en el financiamiento



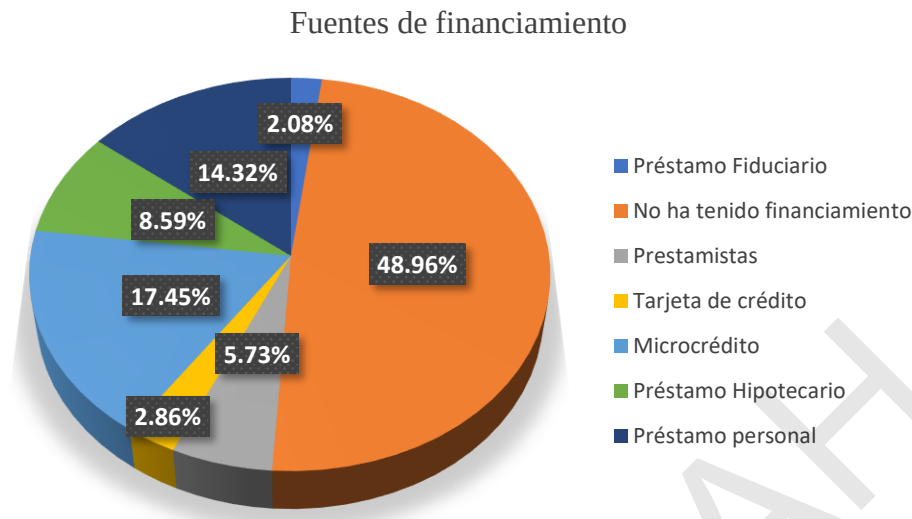
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; la insatisfacción de los microempresarios respecto al monto, tasa y plazos de sus financiamientos es alta, considerando que esto representa la opinión del 52.09% de los encuestados. Este grupo considera que las instituciones financieras no les brindan condiciones favorables como ser tasas de intereses justas, financiamiento ágiles y oportunos, a pesar de que algunos casos manifiestan ser buenos pagadores y que llevan varios ciclos de refinanciamiento; una percepción que se vuelve más notable al contrastar el crédito que reciben de los proveedores, que es plenamente favorable. A pesar de esto, existe un 47.93% de los encuestados que manifestaron estar satisfechos con el financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

Indicador 6. Fuentes de financiamiento

Con respecto a la consulta sobre ¿Qué fuente de financiamiento ha utilizado para su negocio? los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 20. Fuentes de financiamiento



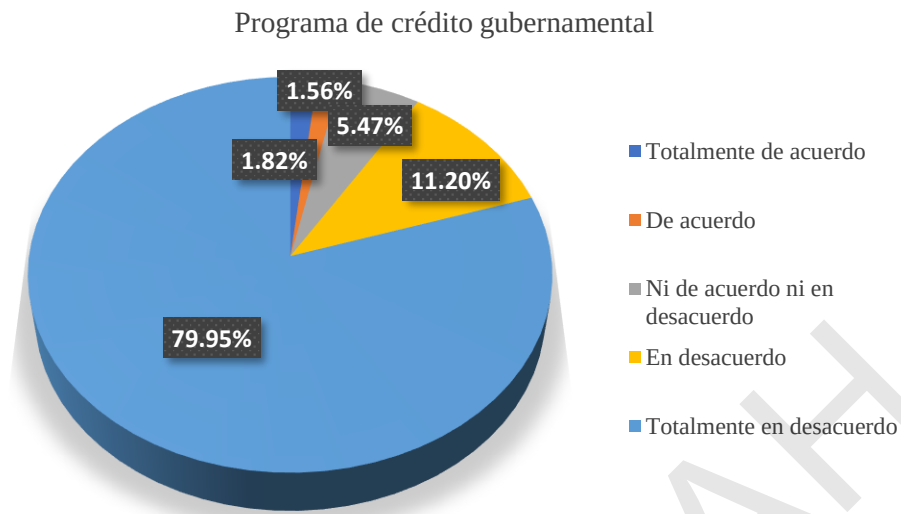
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 48.96% no usa el financiamiento, formal o informal. Sin embargo, del 51.04% que lo hace, un 17.45% opera con microcréditos; un 14.32% mediante el crédito personal; un 8.59% a través del préstamo hipotecario; y un 5.73% por medio de prestamistas. Menores porcentajes lo hacen mediante tarjeta de crédito o préstamo fiduciario. Estas respuestas son consistentes con lo manifestado en el indicador 1, denominado “Requerimiento de financiamiento”.

Indicador 7. Financiamiento gubernamental

Con respecto a la consulta sobre ¿Ha sido beneficiado por alguno programa de crédito del Gobierno de la República en que lo beneficie como microempresario?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 21 Programa de crédito gubernamental



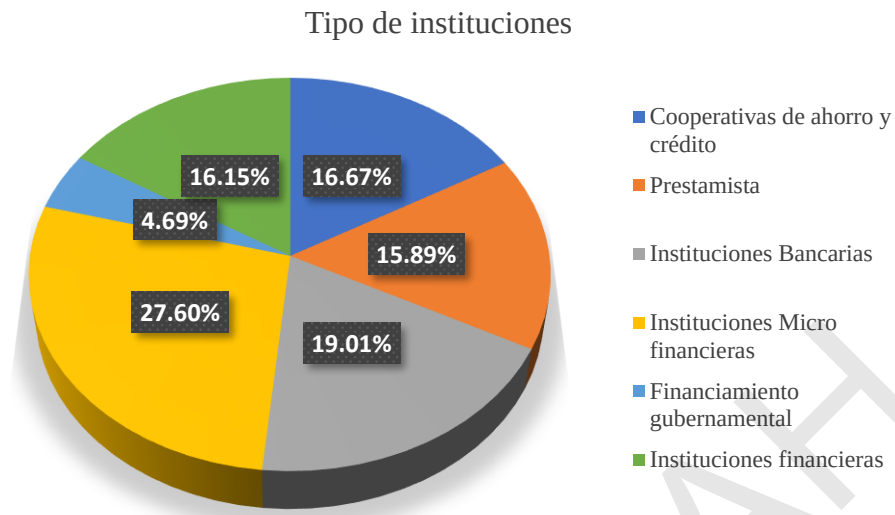
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; el 79.95% no se ha beneficiado, a pesar de las bajas tasas de interés que estos programan prometen a los microempresarios. Apenas un 1.82% reconocen haber recibido crédito solidario. Ahora bien, queda por saber por qué no acceden a estos programas financieros gubernamentales, lo cual amerita un nuevo estudio que profundice en este indicador.

Indicador 8. Tipo de instituciones

Con respecto a la consulta sobre ¿Qué tipo de institución le ha otorgado financiamiento para su negocio?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 22. Tipo de instituciones



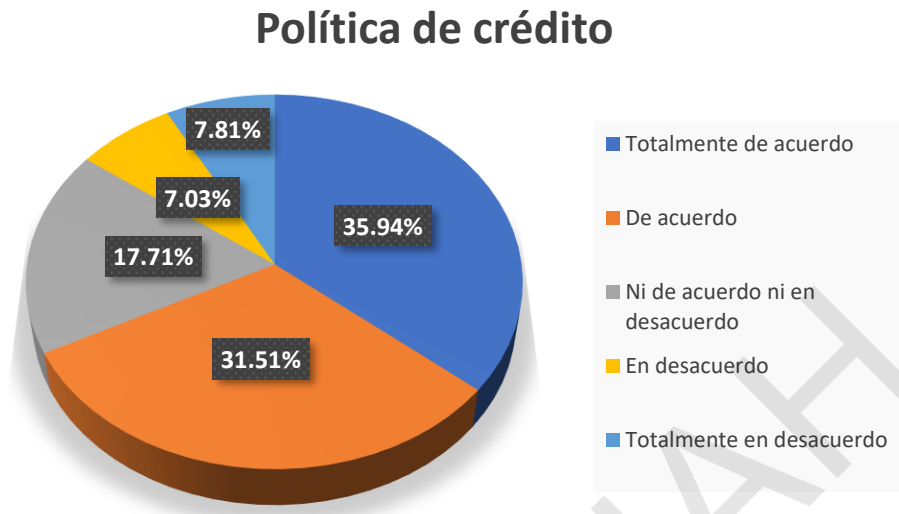
Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; los microempresarios están acudiendo a las instituciones microfinancieras en primera instancia (27.60%); luego a las instituciones bancarias (19.01%); y en menor medida, a las instituciones financieras (16.15%). Gran parte de esta economía, al no poder acceder a estas fuentes de financiamiento de forma empresarial, lo hacen a título personal (préstamo personal, préstamo hipotecario, tarjeta de crédito); de este modo, un 16.67% lo hace a través de las instituciones de ahorro y crédito; y un 15.89% acude a los prestamistas. Es importante señalar que apenas el 4.89% recurre al financiamiento gubernamental, una respuesta consistente con lo encontrado en el indicador 7, denominado “Financiamiento gubernamental”.

Indicador 9. Política de crédito

Con respecto a la consulta sobre ¿Existen limitantes (monto, plazo corto, garantía, tasa interés alta) en las políticas de crédito de las instituciones financieras que no le permiten acceder a financiamiento?, los resultados de la aplicación del instrumento demuestran qué:

Gráfico 23. Política de crédito



Fuente: construcción propia.

De los resultados expresados en el gráfico anterior se determina qué; un 67.45% de los encuestados sostienen que las políticas de crédito de las instituciones financieras son restrictivas. Un 17.71% se mantiene neutro, ya que consideran que han tenido ciertas dificultades pero que, aun así, han logrado obtenerlo satisfactoriamente. En cambio, un 14.84% considera que no existen dichas limitantes, que representa al grupo poblacional que tiene un crédito recurrente y, en consecuencia, un mayor y rápido acceso que el resto del sector.

4.2 Hallazgos

Tabla 2. Hallazgos

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Calidad de los productos o servicios	Por encima de la durabilidad del producto o la falta de competencia, los microempresarios consideran que los factores que más impulsan sus ventas son la confianza en el producto o servicio, el precio del producto y la fidelidad del cliente. Según esta percepción, los clientes buscan estos negocios porque sus productos y el servicio asociado a los mismos genera confianza, una situación que está asociada con el hecho de que, adicionalmente, existe un buen precio y fidelidad del cliente, una situación que resulta, según los encuestados, de conocer sus preferencias y datos personales. En efecto, la calidad de los productos y servicios, en este caso, solo puede existir si, al mismo tiempo, los microempresarios son capaces de conocer las necesidades de sus clientes, satisfaciendo un sinnúmero de deseos, por lo cual están en la obligación de tener una oferta muy diversificada (bodega, tienda de variedades, etc.).

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Estrategia de promoción	Un negocio que basa su sostenibilidad y rentabilidad en la confianza de su producto o servicio, y, de forma especial, en la fidelidad de sus clientes y el buen precio, con seguridad la promoción, a nivel publicitario, es muy escasa. Esto se pone de manifiesto en este estudio, donde el 57.29% de los microempresarios encuestados afirmaron que no tienen o no necesitan ningún medio adicional de promoción. Sin embargo, generar confianza por el producto o servicio que se vende en un proceso de años; por tanto, quienes aún no lo han logrado necesitan para sostenerse de los medios promocionales tradicionales y no tradicionales. Este es el caso del 42.71% de los microempresarios, que para generar ventas necesitan diversos recursos de comunicación, entre ellos las redes sociales (que son un medio fácil de gestionar y de bajo costo), la entrega de volantes y el uso de parlantes en las puertas de sus negocios.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Retos del negocio	El estudio revela que existen tres grandes retos que deben enfrentar los microempresarios para continuar la marcha de sus negocios. El primer reto es la competencia; el segundo la inseguridad; y el tercero es el financiamiento (muy por debajo, porcentualmente, de la inseguridad). La mayoría de los microempresarios enfrentan la competencia mediante una buena atención al cliente, considerando que todos venden productos similares y con precios relativos; este reto los llena a comprender la importancia que tiene la confianza en su producto y la fidelización del cliente, medio importante para enfrentar la competencia y obtener ganancia. En cuanto al reto que supone la inseguridad pasa por exigir un programa de seguridad pública consistente, capaz de controlar la delincuencia y la extorsión. El reto del financiamiento, para quienes lo consideran necesario, sigue siendo cómo obtenerlo sin muchos requisitos y con un trato preferencial.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Estrategia de diferenciación	La experiencia de comercialización y competencia continua, que los lleva a diversificar la oferta y fidelizar los clientes, les permite al 65.36% de los microempresarios encuestados a vender sus productos y servicios con gran facilidad. Sin embargo, existe un grupo importante de microempresarios que consideran que no es tan fácil vender sus mercancías. No obstante, el porcentaje de quienes afirman tener una rotación lenta es muy baja. Se infiere que la facilidad de venta de los productos ofrecidos por estos microempresarios está asociada a la capacidad de estos para identificar las preferencias de los clientes y las épocas de mayor demanda, además de los precios accesibles que ofrecen, permitiendo así una rotación rápida de sus productos. Cabe destacar que esta estrategia de diferenciación está relacionada con los bajos costos operativos, teniendo en cuenta que el personal empleado son familiares, y que las infraestructuras y tecnologías de sus negocios son básicas.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Innovación tecnológica	En concordancia con percepción que tienen sobre la calidad de sus productos, las estrategias de promoción, los retos que enfrentan y el grado de facilidad con que venden sus productos, el estudio destaca que 60.42% no tiene ningún interés en la innovación tecnológica. La razón que se esgrime en este caso es que la comercialización de sus productos y servicios se basa en la confianza generada, el buen precio y, especialmente, en la fidelización del cliente; estimando, en consecuencia, oneroso e innecesario la innovación tecnológica. De esto se deduce que la preferencia por los medios tradicionales para el control, la producción y venta no tienen relación directa con problemas de financiamiento o ignorancia sobre el tema, como podría sospecharse a primera vista. Ahora bien, existe un porcentaje considerable (20.83%) que desean innovar en sus negocios, ya que consideran que sus productos pueden comercializarse mejor y más rápido de forma electrónica.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Mejores condiciones de vida a causa del negocio	En cualquier parte del mundo se crea, sostiene y expande un negocio con el propósito de recibir, a cambio de la oferta entregada, recursos suficientes para mejorar las condiciones de vida de sus propietarios y trabajadores. En este contexto, el 72.65% de los microempresarios encuestados en este estudio afirma que, en efecto, el negocio les ha permitido mejorar sus condiciones de vida; ahora bien, reconocen que para que esto ocurra es necesario que, como propietarios de negocios, deban mostrar dedicación, compromiso, entusiasmo, y responsabilidad, entre otras cualidades. El otro punto de vista es de aquellos que consideran que no hay forma de indicar si el negocio ha permitido mejorarles sus condiciones de vida, muy probablemente porque sus negocios son muy pequeños, carecen de financiamiento y sus gastos cotidianos superan la inversión asignada o el simple hecho de no saber administrar el mismo, ya que, mezclan el dinero del negocio con sus gastos personal, sin llevar una administración adecuada.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Proveedores estratégicos	Dentro del grupo de interesados para todo negocio resalta la presencia del grupo de proveedores de productos, quienes surten a una serie de intermediarios, con el propósito final de servir a los clientes y consumidores. Sin embargo, su presencia reviste otra importancia decisiva, y es que su aporte también es de carácter financiero, al ofrecer a crédito sus productos, especialmente después de una larga experiencia de intercambio y según las políticas de los proveedores. En el estudio presente, el 38.8% de los microempresarios opinan que los proveedores permiten agenciarse de muchos beneficios y créditos, haciendo que los negocios tengan mayor variedad y volumen de productos, a la vez la oportunidad de pagar en tiempo posterior. Gracias a este mecanismo de crédito y beneficios adicionales, los microempresarios pueden hacerle frente a la competencia, mejorando los precios, satisfaciendo una gran variedad de necesidades de los clientes y estimulando, así, la fidelización de los mismos.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Fidelidad de los clientes	Existe una interrelación entre diversos factores para que un negocio pueda sostenerse y crecer. Además de los precios y la calidad de los productos, se destaca la fidelidad de los clientes. Sin esta actitud sería más difícil la misión de los microempresarios. Dado que se reconoce la importancia de este factor de cooperación social existente en el mercado, el 82.55% de los microempresarios encuestados asumen que fidelizar a los clientes es una de las estrategias más importantes a la hora de desear obtener ganancias y enfrentar la competencia. Para que tal estrategia se materialice, los microempresarios afirman que buscan poner atención a los clientes, preguntándole lo que desean; conocer los datos personales de los clientes, como, su nombre, el lugar donde viven y trabaja, lo que hacen; comunicarse cotidianamente con los clientes, más allá de la compra; y, finalmente, buscar alternativas para complacer sus gustos y preferencias.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Desafíos	Educación financiera	El perfil demográfico de este estudio muestra el nivel social y educativo de los microempresarios; de modo que no es extraño encontrar que, entre 384 encuestados, un gran porcentaje de los mismos, esto es, el 54.17% no haya tenido ninguna capacitación en finanzas, especialmente si consideramos que más allá del bajo nivel escolar, existen limitantes que tienen que ver con el escaso tiempo disponible para actividades que no sean del negocio. A estas circunstancias se suman el desconocimiento y, tal vez, el escaso interés de las instituciones formadoras en apostar por el fortalecimiento de las competencias financieras de este sector de la economía. Sin duda alguna, es necesario que las instituciones públicas y privadas, educativas, financieras y comerciales, que cuentan con experiencia en este ramo, puedan diseñar, desarrollar y evaluar programas de capacitación para este sector, considerando el hecho de que los microempresarios son un sector que aporta grandes beneficios a la sociedad, mediante una distribución dinámica y de bajos precios.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Requerimiento de financiamiento	El financiamiento tiene el propósito de apalancar los negocios, los que les permite adquirir mercadería, instalaciones y equipo, y mayor capital de trabajo. Sin embargo, la adquisición del financiamiento depende de las políticas de crédito de las instituciones correspondientes, y de la capacidad de pago de los deudores. En el caso de Honduras, las observaciones giran en torno al carácter oneroso que tienen los préstamos tanto del proceso de solicitud como de los plazos, intereses y montos, lo que dificulta a los microempresarios desarrollar un negocio fuerte y expansivo. En efecto, la investigación indica con claridad que el 52.34% de los microempresarios no recurre al financiamiento, especialmente por los requisitos establecidos; además, optan por otros medios que les permita la sobrevivencia y crecimiento del negocio, siendo estos la reinversión de las ganancias, los ahorros personales y las ayudas familiares. Con todo, existe un grupo de microempresarios que, a pesar de todos los obstáculos, disponen de financiamiento para sus negocios.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Inversión en los financiamientos requeridos	El acceso al financiamiento es una de las necesidades de todo emprendimiento y negocio, a lo largo de toda su vida, aunque de modo especial en el momento de su nacimiento. Sin embargo, esta oportunidad no está asegurada para todos los empresarios, debido a los altos requerimientos para su adquisición. En el caso de las microempresas, el financiamiento les permite comprar mercadería, mantener y variar el inventario para favorecer a sus clientes y, de poder, expandir su negocio. Este es el caso del 54.95% de los consultados en este estudio, del cual una gran parte utiliza el financiamiento para comprar mercadería o variar su inventario; y una pequeña parte de los mismos, para expandir su proyecto.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Necesidades de financiamiento	En la misma línea de análisis aplicada al indicador anterior, se resalta aquí que la urgencia más importante para los microempresarios es la compra de inventario, una opción que se presenta en el 41.93% de los casos; y en menor medida, la adquisición de equipo y maquinaria, con una representación del 23.44%. El análisis indica que los microempresarios no utilizan el financiamiento para pagos de planillas, ni para innovar sus negocios, ni para generar expansión, con lo cual queda claro que sus prioridades están relacionadas con la sobrevivencia del negocio, basada en la consolidación de sus inventarios. Esta prioridad está orgánicamente relacionada con un motivo importante, que es el de satisfacer las necesidades de sus clientes, con un inventario voluminoso y diverso.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Otorgamiento del financiamiento	El proceso de otorgamiento de financiamiento en Honduras, en la mayoría de los casos, es engorroso, lo que puede dilatar los planes de los empresarios, ávidos de nuevos recursos para poder competir y servir a sus clientes. Aun así, la mayoría de los microempresarios sienten la necesidad de encarar este proceso. A pesar de esto, la percepción del 66.42% de los microempresarios encuestados es que el proceso de otorgamiento del financiamiento, en sus casos, ha sido ágil y oportuno, como consecuencia quizás de las nuevas infraestructuras de la información y comunicación que ahora permiten a las instituciones financieras investigar, revisar, decidir y entregar en un menor tiempo los desembolsos solicitados por sus clientes. Estas nuevas formas de gestionar los financiamientos permiten a los microempresarios obtener lo que necesitan en menor tiempo, permitiéndoles mejorar sus inventarios con prontitud.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Satisfacción del financiamiento	La percepción de satisfacción por los montos, tasas y plazos en el caso de los microempresarios encuestados es menos alta que la percepción de insatisfacción. El 52.09% de los microempresarios consideran que los montos, las tasas y los plazos no satisfacen sus necesidades de financiamiento, especialmente cuando consideran que son responsables con los pagos y que continuamente están refinanciando, ante lo cual, consideran, las instituciones financieras no son capaces de establecer un trato preferencial para ellos. Contrario a esta percepción, está el 13.55%, que considera estar satisfecho con el financiamiento, una situación que debe ser el resultado de investigar con más detalle el mercado financiero, especialmente el relacionado con los programas de crédito gubernamental o con instituciones que tienen como política atender al sector microempresarial.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Fuentes del financiamiento	Conociendo de antemano que el 48,96% de los microempresarios no utilizan el financiamiento formal o informal; el grupo restante usa diversas fuentes, destacándose entre ellas el microcrédito, que el método de acceso al financiamiento del 17.45%; sin embargo, existe un grupo muy importante de microempresarios que utilizan el préstamos personal como mecanismo de financiamiento, entendiendo que, por esta vía, pueden sortear muchos de los obstáculos relacionados con los microcréditos o con los préstamos hipotecarios. Es interesante descubrir que, aun existiendo muchas más fuentes de financiamiento, como la tarjeta de crédito y el préstamo fiduciario, existe un 5.73% que opta por obtener financiamiento mediante los prestamistas, una alternativa que, a la vista de los expertos, pareciera ser más insegura y costosa; sin embargo, el hecho de que exista, muestra que es una alternativa confiable y popular entre los microempresarios, a falta de oportunidades institucionales que tengan este tipo de clientes.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Financiamiento gubernamental	El análisis de los indicadores anteriores y posteriores nos lleva a suponer que los microempresarios no están siendo beneficiados con el programa de crédito gubernamental, pues un grupo importante recurre a los prestamistas, cuando no a sus familiares, en el caso informal; y en el caso formal a microfinancieras, bancos y cooperativas, para solucionar sus necesidades de inversión. En efecto, un 80% de los microempresarios reconoce que no tienen acceso a créditos de instituciones gubernamentales, una situación paradójica, pues se supone que uno de los objetivos del Crédito Solidario, es apoyar a las mipymes. Sin embargo, la politización de estos créditos, la falta de confianza en estas instituciones, o tal vez el proceso oneroso para obtenerlo, hace que los microempresarios desistan de servirse de este programa. Aun así, sería interesante que otro estudio pudiera encarar el examen de cuáles son las razones por las cuales verdaderamente los microempresarios no están siendo beneficiados con este programa gubernamental.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Tipos de instituciones	Ya hemos adelantado en el análisis de los indicadores anteriores que existe un gran porcentaje de microempresarios que no utilizan financiamiento formal e incluso informal, prefiriendo en este caso el uso de la reinversión, del ahorro y apoyo familiar. Desde luego, un grupo considera importante el financiamiento, aunque acceden al mismo por medio de fuentes muy variadas, especialmente mediante el microcrédito, el prestamos personal y los prestamistas. Por el número de encuestados, las microfinancieras son las instituciones más preferidas por los microempresarios, seguidos de los bancos y las cooperativas. Se recalca, sin embargo, que una buena parte de los microempresarios, para esquivar los trámites engorrosos que suponen estos financiamientos, optan por los préstamos personales con la banca o con los prestamistas particulares. De nuevo cabe recordar aquí la necesidad de estudiar, en futuras investigaciones, por qué los microempresarios prefieren las instituciones privadas a las gubernamentales, o por qué el préstamo personal ante otras formas de crédito.

Variable	Indicadores	Hallazgos
Acceso al financiamiento	Política de crédito	El estudio en general de esta variable, y en especial de este indicador, nos sugiere que las políticas de crédito para este sector no son atractivas, en todos los sentidos, incluso las que ofrecen las instituciones gubernamentales, como ha quedado constancia en la presente investigación. Sin conocer a profundidad las razones de esta percepción, lo cierto es que los microempresarios han preferido alternativas en las que los obstáculos de acceso son menores, aunque habría que examinar si estas opciones son efectivamente menos costosas, como es el caso de acudir a prestamistas. De hecho, un 67.45% de los encuestados consideró que las políticas de créditos son restrictivas. También existe un grupo muy reducido que considera que, si bien existen restricciones, sigue siendo preferible a opciones menos formales. En cambio, un 15% asume que las políticas de crédito no constituyen ninguna limitación a la hora de acceder al financiamiento. Queda por saber si esta percepción está mediada por el nivel educativo y el tipo de negocio establecido por el microempresario.

Fuente: construcción propia

CONCLUSIONES

1. Los microempresarios del Municipio del Distrito Central tienen una serie obstáculos y limitantes que están desafiando el estado de las operaciones de sus negocios, siendo el más relevante la competencia, la cual cada vez más va en aumento y los microempresarios tienen que aprender a sobrellevarla, buscando estrategias para seguir generando ingresos; en segunda instancia se encuentra la inseguridad ante la delincuencia y la extorsión; y en tercer lugar se encuentra el financiamiento, un desafío que tiene relación con la dificultad de acceder a créditos. Es importante señalar que la innovación y la inflación son factores de menor interés para los microempresarios encuestados.

2. Es importante mencionar que existen diferentes tipos de fuentes de financiamiento para este sector económico, que para el caso de las microempresas formales es más diverso, ágil y oportuno, ya que pueden aplicar a préstamos en instituciones bancarias y financieras, al cumplir con requisitos muy específicos y exactos para el otorgamiento de créditos; sin embargo, la mayoría de las microempresas son informales, una circunstancia que no les permite acceder a los programas de las instituciones bancarias, aunque sí a instituciones financieras, microfinancieras y prestamistas anónimos, cuando no a los propios mecanismos de reinversión, uso del ahorro y apoyo económico familiar.

3. Se logró identificar algunos aspectos problemáticos por los cuales microempresas informales tienen dificultades para sostenerse y tener crecimiento, siendo una de ellas las estrategias de promoción, ya que muy pocas realizan dicha actividad, una circunstancia que solventan mediante la confianza en sus productos, el precio relativo y, especialmente, mediante la fidelidad de sus clientes.

4. Los proveedores estratégicos son clave, ya que les permite tener cierto tipo de beneficios, entre ellos mantener un inventario diverso y consolidado, cambio de productos dañados y crédito a corto plazo, sin contar con una serie de promociones relacionadas con la adquisición de volúmenes y productos aún desconocidos. Es más, la presencia de estos proveedores estratégicos les permite evitar realizar financiamientos onerosos con terceros. En cambio, no se registra de forma notable la presencia de proveedores de servicios profesionales, dedicados a la capacitación financiera, que les pudieran aportar soluciones profesionales para eficientar los recursos económicos y gestionar con exclusividad el negocio, basado en el manejo de costos y beneficios más exactos.

RECOMENDACIONES

1. Para poder disminuir los obstáculos y limitantes que tienen los microempresarios del Municipio del Distrito Central, un actor clave es el Gobierno Central, quien tiene que apoyar por medio de decretos, reglamentos y políticas orientadas, en primer lugar, a beneficiar a este sector económico mediante capacitaciones. El análisis de los datos de la presente investigación indica que los microempresarios no están siendo beneficiados con programas ni proyectos relacionados con la formación financiera, aportados por la empresa privada, las oenegés o el Gobierno; en segundo lugar, desarrollando programas de protección de las microempresas, mediante seguridad permanente y activa, considerando la vulnerabilidad de los lugares donde desarrollan sus negocios.

2. De las fuentes de financiamiento identificadas, se lograron asemejar qué las instituciones financieras y microfinancieras son las que ofrecen prestamos altas tasas de intereses a las microempresas del sector informal, estos según las mismas debido a que colocar un crédito les resulta bastante alto monetariamente, ya que estas instituciones salen en busca de los clientes e incluyendo el riesgo del crédito, por lo que se exhorta a la búsqueda de mecanismos electrónicos para que los microempresarios puedan realizar la solicitud de una manera más rápida y cuando lo requieran, acceder al financiamiento, esto permitirá minimizar los costos de colocación y de esa forma ofrecer tasas de interés adecuadas.

3. A los microempresarios, se les sugiere considerar indicadores claves que permitan a sus microempresas tener sostenibilidad y crecimiento, por tanto, seguir en la identificación de estrategias de promoción de bajo costo y mayor efectividad, profundizar en las estrategias de diferenciación, al igual que en la búsqueda de nuevos proveedores estratégicos, y asumir que la

innovación es fundamental para la vida de sus negocios, para lo cual resulta imprescindible la educación financiera y el acceso al financiamiento de manera formal.

DEGT-UNAH

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuerdo Ejecutivo N° 021-2012. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 26 de julio de 2012.
- Amaya, Ó. (2013). Situación de las mipymes en Honduras, retos y oportunidades en el siglo XXI. *Revista Portal de la Ciencia*(5), 87-97. doi:DOI:
<https://doi.org/10.5377/pc.v5i0.1855>
- Amaya, O., y Macías M., (2015). *Situación de las MIPYMES en Honduras, retos y oportunidades en el siglo XXI. Portal De La Ciencia*, 5, 87-97.
<https://doi.org/10.5377/pc.v5i0.1855>
- Albuquerque, F., Dini, M. y Pérez, R. (2008). *Guía de aprendizaje sobre la integración productiva y desarrollo económico territorial*. Sevilla: Universidad de Sevilla; Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Obtenido de <http://www.conectadel.org/modulo-1-empresas-cadenas-productivas-y-territorio-introduccion-a-los-conceptos-de-innovacion-productividad-y-competitividad/>
- Alburquerque, F. (2001). La importancia del enfoque del desarrollo económico local. En A. Vázquez, & O. Madoery, *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local* (págs. 197-199). Rosario: Homo Sapiens. Obtenido de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=LIBROS.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=009850>
- Alburquerque, F. (1997). *Metodología para el desarrollo económico local*. Santiago: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/30797/S9720129_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alonso, A. (enero-junio de 2006). Desarrollo territorial y desarrollo endógeno. *Economía y Desarrollo*, 139(1), 113-124. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541309005.pdf>

- Astudillo, A. Cagnoni, D. Demey, N. Henry, A. Romano, A. y Veiga, J. (2007). Análisis del libro “EL BANQUERO DE LOS POBRES: Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo” de Muhammad Yunus. Obtenido de <https://www.agro.uba.ar/apuntes/wp-content/uploads/2020/03/el-banquero-de-los-pobres.pdf>
- Ávalos, F. (2009). Factores determinantes de la competitividad empresarial. *Sinergia e Innovación*, 1(7), 1-18. Obtenido de <http://revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/view/97/64>
- Bac Credomatic, (2021). *Reactiva tu empresa con prestamo PYMES*. Obtenido de <https://www2.baccredomatic.com/es-hn/pymes>
- Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, (BANADESA, 2016). *Historia*. Obtenido de Banadesa: <http://www.banadesa.hn/historia.html>
- Banco Atlántida. (20 de agosto de 2020). *Impulso MIPYME Atlántida*. Obtenido de <https://www.bancatlan.hn/banca-pyme/mypyme-atlantida/>
- Banco Azteca de Honduras S.A., (2020). *Crédito Microempresario Emprendedor Catracho*. Obtenido de <https://www.bancoazteca.com.hn/PortalHonWeb/credito/credito-microempresario.jsp>
- Banco Central de Honduras. (2019). *Código del Comercio*, Obtenido de https://www.bch.hn/download/juridico/leyes/codigo_comercio.pdf.
- Banco Centroamericano de Integración Económica . (11 de marzo de 2019). *Programas de MIPYME*. Obtenido de BCIE: <https://www.bcie.org/modalidades-e-instrumentos-financieros/intermediacion-financiera/programa-de-apoyo-a-las-mipymes>
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE, 2020). *BCIE ha desembolsado US\$35.5 millones para la MIPYME en Honduras*. Obtenido de <https://www.bcie.org/novedades/noticias/articulo/estos-son-los-desembolsos-de-credito-del-bcie-para-mipymes-hondurenas>
- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2020). *Facilidad de Apoyo a las Mipyme*. Obtenido de BCIE: <https://www.bcie.org/bcie-ante-covid-19/facilidad-de-apoyo-a-la-mipyme>

- Banco Davivienda Honduras S.A., (2020). *Productos para PYMES*. obteniendo de <https://www.davivienda.com.hn/banco/productos/empresas/productos-para-pymes/productos-para-pymes-KISjUplnC>
- Banco de Desarrollo Rural Honduras S.A., (BANRURAL, 2020). *Banca PYME*. Obtenido de <https://www.banrural.com.hn/index.php/banca-pyme/>
- Banco Hondureño del Café S.A., (BANHCAFE, 2020). Microfinanzas. *Microcrédito*. Obtenido de <http://www.banhcafe.hn/microfinanzas/>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). *Apoyo del Grupo BID al sector de la microempresa (1990-2000)*. Informe técnico, BID, Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington. Obtenido de [https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Apoyo-del-grupo-BID-al-sector-de-la-microempresa-\(1990-2000\).pdf](https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Apoyo-del-grupo-BID-al-sector-de-la-microempresa-(1990-2000).pdf)
- Banco Interamericano de Desarrollo. (24 de julio de 2020). *BID apoya la sostenibilidad de las Mipyme en Honduras frente a la crisis del COVID-19*. Obtenido de BID: <https://www.iadb.org/es/noticias/bid-apoya-la-sostenibilidad-de-las-mipyme-en-honduras-frente-la-crisis-del-covid-19#:~:text=El%20Banco%20Interamericano%20de%20Desarrollo,sost%C3%A9n%20del%20empleo%20en%20Honduras.>
- Banco de Occidente S.A., (2021). *Préstamo Comercial*. Obtenido de <https://www.bancodeoccidente.hn/prestamos/prestamo-comercial-empresas>
- Banco Popular S.A., (2020). *Préstamos para hacer crecer su negocio*. Obtenido de <https://bancopopular.hn/banca-pyme/prestamos-para-microempresarios/>
- Banco Promerica S.A., (2020). *Banca PYME. Préstamo con Fondos de Garantía Banhprovi-Mipyme*. Obtenido de <https://www.bancopromerica.com/banca-de-empresas/banca-pyme/pr%C3%A9stamo-con-fondos-de-garant%C3%ADa-banhprovi-mipyme/>
- Banco Hondureño para la Produccion y la Vivienda. (BANHPROVI, 2018). *Perfil de la institución*. Obtenido de Banhprovi: <http://banhprovi.gob.hn/BANHPROVI/Nosotros.html>
- Baque, M., Baque, E., Chiquito, G. y Baque, S. (2018). Microempresas en el Ecuador: caso ciudad de Manta. *Dominio de las Ciencias*, 4(1), 619-632. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6313241>

- Bass, J., Almeyda, G. y Pettigrew, F. (2003). *Apoyo del Grupo BID al sector de la microempresa (2000–2002): logros, lecciones y desafíos*. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington: BID. Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/13344/apoyo-del-grupo-bid-al-sector-de-la-microempresa-2000-2002-logros-lecciones-y>
- Bercovich, N. (2004). *El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centrote de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4541/1/S044211_es.pdf
- Buscan regular cobro de intereses de los prestamistas no bancarios. (21 de octubre de 2018). *La Prensa*. Obtenido de <https://www.laprensa.hn/economia/1226736-410/-regular-cobro-intereses-prestamistas-bancarios-honduras->
- Briozzo, A. y Vigier, H. (2006). *La estructura de financiamiento PYME. Una revisión del pasado y presente*. Munich: MPRA Paper de University Library. Obtenido de <https://mpra.ub.uni->
- Carmen, K. y Masías, R. (2017). *Factores relevantes en las teorías de la administración*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Piura, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Piura. Obtenido de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3239/AE_301.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrasco, Y. (2009). *Las organizaciones*. Córdoba: El Cid. Obtenido de <http://www.ilustrados.com/tema/2065/organizaciones.html>
- Carvajal, E. y Auerbach, P. (2006). *La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*. Quito: BID-Representación Ecuador. Obtenido de <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf>
- Chiavenato, I. (2001). *Administración de recursos humanos (5ta. ed.)*. Santa Fé de Bogotá: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/f37a438c7c5cd9b3e4cd837c3168cbc6.pdf>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe; Cooperación Técnica Alemana. (2003). *Competitividad de las mipyme en Centroamérica. Políticas de fomento y mejores prácticas*. Ciudad de México: Naciones Unidas. Obtenido de <https://www.dusselpeters.com/176.pdf>
- Compañía Financiera S.A., (COFISA, 2020). *Mi Pyme. COFISA Te Apoya*. Obtenido de <https://www.cofisa.hn/pyme/>
- Consejo Nacional de Inversiones . (21 de octubre de 2019). *Presentación*. Obtenido de CNI: <https://cni.hn/>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega, (2020). *Unidad de Desarrollo Económico Chorotega*. obtenido de <https://www.chorotega.hn/udec.php>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Elga, (2018). *Préstamo MIPYME*. Obtenido de <https://www.coopelga.hn/prestamo-mipyme/>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Perspirense, (2020). *Productos y Servicios*. Obtenido de <https://perspirense.hn/productos-y-servicios/creditos/credito-hipotecario/>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Sanmarqueña, (2019). *Productos y Servicios*. Obtenido de <https://www.sanmarquena.com/index.php/productos-y-servicios>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito La Guadalupe, (2019). *Microcrédito*. Obtenido de <https://laguadalupe.hn/prestamomicrocredito/>
- Cooperativa San Isidro, (2020). *Créditos*. Obtenido de <http://cooperativasanisidro.hn/servicios/credito-fiduciario/#doc>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabé, (2020). *Taulabé Emprende*. Obtenido de <https://cooperativataulabe.hn/taulabe-emprende>
- Cooperativa de Ahorro y Credito 15 de septiembre, (2019). *Créditos*. Obtenido de <https://coop15deseptiembre.com.hn/creditos/>
- Crédito Solidario. (2018). *Programa Presidencial Crédito Solidario*. Obtenido de Crédito Solidario: <https://www.creditosolidario.hn/csfrontend/csweb/index.php>
- Decreto Ejecutivo N° PCM 05-2015. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 3 de marzo de 2015.

Decreto Ejecutivo N° PCM-008-2017, La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, de fecha 02 de enero de 2017.

Decreto N° 145-2018. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 28 de noviembre de 2018.

Decreto N° 31-2020. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 13 de marzo de 2020.

Decreto N° 67-2009. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 8 de junio de 2009.

Delgado, D. y Chávez, G. (abril de 2018). Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-16. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>

Dini, M. y Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44148>

Domínguez, J. (16 de mayo de 2016). *Ser pequeño cuenta*. Obtenido de Portafolio : <https://www.portafolio.co/opinion/julian-dominguez-rivera-2/analisis-desafios-pequenas-empresas-importancia-496179>

Fernández, F. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Negociaciones Ángeles SAC” - Chimbote, 2015*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4575?show=full>

Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3909>

Financiera Comercial Hondureña, S.A. (29 de octubre de 2020). *Financiamiento*. Obtenido de Ficohsa: <https://www.ficohsa.com/hn/banca-emprendedor/prestamos-emprendedor/financiamiento/>

- Financiera Solidaria S.A., (Finsol, 2020). Productos de Crédito. *Nuestros Productos de Crédito*.
Obtenido de <https://finsolhn.com/productos/credito>
- Franco, J., Restrepo, J. y Sánchez, J. (julio-diciembre de 2014). La gestión del mercadeo: un aporte a la competitividad de las pequeñas empresas del sector servicios en Medellín. *Revista científica Pensamiento y Gestión* (37), 150-174. Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/7025>
- Fuentes, N. y Fuentes, C. (2004). Desarrollo económico en la Frontera Norte de México de las políticas nacionales de fomento económico a las estrategias de desarrollo económico local. *Araucaria*, 6(11), 71-86. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=917425>
- Fundación Covelo. (2016). *Contacto de instituciones clientes*. Obtenido de Fundación Covelo: <https://fundacioncovelo.hn/clientes/>
- Fundación Covelo. (2020). *Boletín Informativo*. Obtenido de Fundación Covelo: <https://fundacioncovelo.hn/bcie-otorga-us2-5-millones-de-dolares-para-la-mipyme-hondurena-a-traves-de-la-fundacion-covelo/>
- Fundación para el Desarrollo de Honduras, (Funed VisiónFund Honduras OPDF, 2020). *Atención al Usuario Financiero*. Obtenido de <https://www.visionfund.org/es/where-we-work/latin-america/honduras/atencion-al-usuario-financiero>
- García, N. (2015). Las microempresas, un segmento fundamental en el desarrollo empresarial y la generación de empleo en Colombia y Perú. *Revista Científica Horizonte Empresarial*, 2(2), 1-17. Obtenido de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/208>
- Gómez, M. y Vázquez, E. (2019). Teorías de la administración. *Tepexi. Boletín Científico de la Escuela Superior Tepeji del Río*, 6(11). doi:<https://doi.org/10.29057/estr.v6i11.3842>
- Gómez, P. (1998). *La financiación de las microempresas*. *Revesco*, (65), 137-154. Obtenido de <https://eprints.ucm.es/id/eprint/10522/1/microempresas.pdf>
- Hernández, G., Báez, A. y Sánchez, U. (2016). El capital humano en las microempresas, una propuesta para incrementar su competitividad. *Red Internacional de Investigadores en*

- Competitividad*, 6(1), 362-381. Obtenido de <http://www.riico.net/index.php/riico/article/view/429>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill / Interamericana Editores.
- Innovations for Poverty Action. (17 de noviembre de 2016). *Acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 15 de marzo de 2020, de IPA: <http://www.poverty-action.org/publication/access-finance-small-and-medium-enterprises>
- Instituto de Acceso a la Información Pública, (IAIP, 2020). Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, (BANADESA, 2020). *Programa y Proyecto*. Obtenido de <https://portalunico.iaip.gob.hn/portal/index.php?portal=380>
- Instituto Nacional de Estadística. (2019). <https://www.ine.gob.hn/V3/ephpm/>. Informe estadístico, INE, Tegucigalpa. Obtenido de <https://www.ine.gob.hn/V3/ephpm/>
- Instituto para el Desarrollo Hondureño (IDH, 2020). Préstamo Micropyme. *Requisitos y Condiciones*. Obtenido de <https://www.idhmicrofinanciera.hn/productos/prestamo-micropyme>
- Izquierdo Vera, N. D. (2017). *El Liderazgo en las microempresas familiares, desafíos y metas*. *Scielo*, 9(3), 89-94. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000300013
- Katz, J. (marzo de 2007). Cambios estructurales y desarrollo económico. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 1(5), 71-92. Obtenido de http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/ecopoli/ecopoli_v1_n1_05.pdf
- Lago, A. (2013). Capacitación en planificación estratégica. Impulso del desarrollo local con microempresas. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 6(11), 97-109. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219030140002.pdf>
- Ley N° 135-2008. La Gaceta. *Diario Oficial de la República Honduras, Tegucigalpa, Honduras*, 14 de enero 2009.

- Llerena, V. (julio a diciembre, 2019). Estudio de la Gestión. *Reseña del libro el banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7381/1/13-Rese%c3%b1as.pdf>
- Mac-Clure, Ó. (2001). Las microempresas, ¿una solución a los problemas de empleo? *Proposiciones*, 32, 158-169. Obtenido de http://www.sitiosur.cl/publicaciones/Revista_Proposiciones/PR-0032-005-3297.pdf
- Madoery, O. (2001). *El valor de la política de desarrollo local*. En A. Vázquez, & O. Madoery. Rosario: Homo Sapiens. Obtenido de <https://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/El%20valor%20de%20la%20Politica%20de%20Desarrollo%20Local.pdf>
- Mariño, G. y Medina, I. (2009). La administración financiera: una utopía en las microempresas. *Criterio Libre*, 7(11), 123-144. Obtenido de <https://biblat.unam.mx/es/revista/criterio-libre/articulo/la-administracion-financiera-una-utopia-en-las-microempresas>
- Martínez, M. (2013). Confiabilidad en la medición. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733227007.pdf>
- Merchán, J. y Ontaneda, D. (2015). *El sistema cooperativo de ahorro y crédito y su relación con el desempeño económico en el Ecuador, Un análisis a nivel sectorial y empresarial*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/22961/1/TESIS.pdf>
- Mipyme. (2019). *Programas y proyectos*. Obtenido de Mipyme: <http://mipyme.hn/progrmasproyectos.html>
- Mosquera, E. y Rivera, L. (2019). *Educación financiera en los microempresarios del sector confecciones del barrio Cuba, en Pereira-Risaralda*. (Tesis de licenciatura). Universidad Libre de Pereira. Obtenido de <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17796/EDUCACION%20FINANCIERA%20EN%20LOS%20MICROEMPRESARIOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Orrego, G. (2018). *Estructuras adecuadas de financiamiento e inversión en pymes argentinas (2000-2017)*. (Tesis de maestría). Universidad de Buenos Aires. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1205_OrregoGA.pdf

- Pérez, A., Torralba, A., Cruz, J., & Martínez, I. (2016). Las fuentes de financiamiento en las microempresas de puebla, México. *Tec Empresarial*, 10(1), 19-28. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5440780>
- Proyecto e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras OPDF (PILARH, 2020). *Créditos*. Obtenido de <https://www.pilarh-opdf.org/creditos/>
- Presidencia de la República de Honduras. (9 de abril de 2019). *Gobierno socializa SENPRENDE que articulará los esfuerzos de apoyo a las Mipymes*. Obtenido de Presidencia Honduras: <https://presidencia.gob.hn/index.php/sala-de-prensa/5684-gobierno-socializa-senprende-que-articulara-los-esfuerzos-de-apoyo-a-las-mipymes>
- Prisma de Honduras S.A., (2020). Productos. *Crédito individual y solidario*. Obtenido de <http://prismahonduras.com/productos/>
- Ramírez, M., Mundagaray, A. y Guzmán, N. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y sociedad* , 21 (44), 71-90. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-39252009000100003&script=sci_abstract&tlng=pt
- Red Katalysis. (2020). *Red Microfinanciera de Centroamérica*. Obtenido de Red Katalysis: <https://redkatalysis.org/>
- Redcamif. (2004). *Nosotros*. Obtenido de <https://www.redcamif.org/>
- Redmicroh. (2020). *Nuestra visión*. Obtenido de <https://redmicroh.org/>
- Rodríguez, C. y Sierralta, X. (1997). El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. *Ius Ex Veritas*, 8(15), 323-335. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15749>
- Rodríguez, J. (2002). Las organizaciones complejas. *Ingeniería e Investigación*(50), 90-103. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ingevin/article/view/21428>
- Salcedo, S. y Guzmán, L. (2014). *Agricultura Familiar en América Latina y el Caribe: Recomendaciones de política*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8FEB84DDEE06894205257E3B0071A3C2/\\$FILE/AIAF.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8FEB84DDEE06894205257E3B0071A3C2/$FILE/AIAF.pdf)

- Sánchez, R. (2010). *Microfinanzas en Honduras*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5202/1/S2010200_es.pdf
- Sanchís, J. (2019). Las estrategias de desarrollo local. Aproximación metodológica desde una perspectiva socioeconómica e integral. *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas*(21), 147-160. Obtenido de <https://www.revistadyo.es/DyO/index.php/dyo/article/view/301>
- Servicio de Administración de Rentas de Honduras (SAR, 2021). *Prestamistas No Bancarios*. Obtenido de <https://www.sar.gob.hn/prestamistas-no-bancarios/>
- Soto, R. (2013). América Latina. Entre la financiarización y el financiamiento productivo. *Problemas del Desarrollo*, 44, 57-78. doi:10.1016/S0301-7036(13)71875-3.
- Texis, M., Mungaray, A., Ramírez, M. y Ramírez, N. (enero-junio de 2011). Aprendizaje en microempresas de Baja California. *Estudios Fronterizos. Nueva Época*, 12(23), 96-116. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/estfro/v12n23/v12n23a5.pdf>
- Tessada, J., (Octubre, 2015). Pontificia Universidad Católica de Chile. Escuela de Administración. Columnas. *Programas: El Desafío de apoyar a la microempresa*. Obtenido de <https://escueladeadministracion.uc.cl/columnas/programas-el-desafio-de-apoyar-a-la-microempresa/>
- Torres, A., Guerrero, F. y Paradas, M. (marzo-agosto de 2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Cicag. Centro de Investigaciones de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2), 284-303. Obtenido de <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133>
- Tunal, G. (2003). El problema de clasificación de las microempresas. *Actualidad Contable Faces*, 6 (7), 78-91. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25700707>
- Vargas, B. y Del Castillo, C. (2008). Competitividad sostenible de la pequeña empresa: un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad. *Revista de Economía, Finanzas y Ciencias Administrativas*, 13 (24), 59-80. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=3607/360733604004>

- Vásquez, A. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/31392>
- Vera, I., Díaz, N. y Román, M. (2017). El liderazgo en la micoempresas familiares, desafíos y metas. *Revista Universidad y Sociedad*, , 9(3), 89-94. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000300013
- Vergel, M. y Caicedo, C. (2019). *Impacto tributario que genera la informalidad de las empresas de servicios de peluquería en el municipio de Ocaña Norte de Santander*. (Tesis de licenciatura). Universidad Francisco de Paula de Santander Ocaña. Obtenido de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/2653/1/32735.pdf>
- Vivas, A., Rodríguez, M. y Mendoza, E. (2010). Desarrollo endógeno: Opción para el rearme humanizado del sistema productivo latinoamericano. *Contabilidad Administrativa*(231), 9-31. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0186-10422010000200002&script=sci_abstract

ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

El presente instrumento tiene como finalidad realizar una investigación sobre los “**Desafíos de las microempresas en el Municipio del Distrito Central y el acceso al financiamiento**”, el mismo fue creado con fines académicos y cuyas respuestas serán manejadas de manera confidencial. Se agradecerá pueda responder a cada pregunta con la mayor sinceridad posible, marcando con una “X” con el que se identifique.

1. ¿Qué edad tiene?

De 18 a 30 años	☐	De 31 a 40 años	☐
De 31 a 50 años	☐	De 51 años en adelante	☐

2. Tipo de actividad de su negocio, (marque más de una si aplica)

Comercio/venta de mercadería/ropa/zapatos	☐
Servicios transporte/taxis/buses/carga	☐
Servicios de turismo/artesanías/hoteles/hostales	☐
Servicios de comida/restaurantes/café	☐
Servicios talleres/mecánicos/eléctricos	☐
Servicios de construcción/contratistas varios	☐
Servicios educativos	☐
Venta de alimentos/abarrotes/pulperías	☐
Servicios de limpieza y bioseguridad	☐
Otras; especifique: _____	

3. ¿Cuál es su nivel educativo?

Primaria	☐	Secundaria	☐
Técnico	☐	Pregrado	☐
Postgrado	☐		

4. ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?

Menos de 1 año	☐	De 1 a 3 años	☐
De 4 a 6 años	☐	De 7 años en adelante	☐

5. ¿Cuántas personas emplea su negocio?

De 1 a 3	☐	De 4 a 7	☐
De 7 a 10	☐		

6. **¿Cuál considera que son los factores que ayuda a impulsar las ventas de sus productos o servicios?**

Precio		Durabilidad del producto	
Confianza en el producto o servicio		Fidelidad del cliente	
Es único en la zona			

7. **¿Ha tenido que acudir a solicitar financiamiento para su negocio?**

Sí No

8. **El o los financiamientos adquiridos los ha invertido en:**

Compra de mercadería		Pago de planilla/proveedor	
Expansión de negocio		Innovación tecnológica	
Compra de maquinaria y equipo			

9. **¿Qué fuente de financiamiento ha utilizado para su negocio?**

Microcrédito		Préstamo Hipotecario	
Préstamo Personal		Tarjeta de crédito	
Préstamo Fiduciario		Prestamistas	

10. **¿Qué tipo de Institución le ha otorgado financiamiento para su negocio?**

Instituciones Bancarias		Instituciones Financieras	
Instituciones Micro financieras		Cooperativas de Ahorro y Crédito	
Institución Gubernamental		Prestamista	

11. **¿Cuáles de los siguientes considera que es un reto para que su negocio continúe en marcha?**

Competencia		Financiamiento	
Inseguridad		Innovación	
Inflación			

12. **¿Cuál es la principal necesidad de financiamiento que tiene su negocio?**

Compra de inventarios	
Pago de planilla/proveedores	
Expansión	
Innovación Tecnológica	
Compra de maquinaria y equipo	
Otros, especifique _____	

13. **¿Cómo promociona sus productos o servicios?**

Radio		Televisión	
Prensa		Parlantes	
Hojas volantes / Afiche		Redes Sociales	

No hace promoción ☐

14. ¿Existen limitantes (monto, plazo corto, garantía, tasa interés alta) en las políticas de crédito de las Instituciones Financieras que no le permiten acceder a financiamiento?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
☐	☐	☐	☐	☐

15. ¿El otorgamiento de financiamiento por parte de la institución financiera es ágil/oportuno?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
☐	☐	☐	☐	☐

16. ¿Se encuentra satisfecho con el monto, tasa, plazo del o los financiamientos adquiridos?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
☐	☐	☐	☐	☐

17. ¿Ha recibido formación en educación financiera por parte de las Instituciones públicas o privadas que le ha ayudado a mejorar su negocio y tomar mejores decisiones?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
☐	☐	☐	☐	☐

18. ¿Los productos o servicios que maneja se pueden vender con facilidad?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
☐	☐	☐	☐	☐

19. ¿Ha adquirido innovaciones tecnológicas en su negocio, para mejorar controles, producción o venta de su negocio?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

20. ¿Recibe crédito y otros beneficios de sus proveedores?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

21. ¿En los últimos años, considera que su negocio le ha permitido mejorar sus condiciones de vida?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

22. ¿Cuenta con la fidelidad de sus clientes?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

23. ¿Ha recibido apoyo en su formación como propietario de una microempresa de Instituciones con o sin fines de lucro?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

24. ¿Ha sido beneficiado por alguno programa de crédito del Gobierno de la República en que lo beneficie como microempresario?

Totalmente de acuerdo ☐	De acuerdo ☐	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐	En desacuerdo ☐	Totalmente en desacuerdo ☐
--	-------------------------------------	---	--	---

Muchas gracias por su colaboración.