

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS. ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS (POSFACE)
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
DOCTORADO EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL



TESIS:

EFFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES PROVOCADO POR LA TASA DE INTERÉS ACTIVA, LAS METODOLOGÍAS DE CÁLCULO DE LAS CUOTAS DE PRÉSTAMO Y LA APLICACIÓN DE MODELOS ESTADÍSTICOS NO TRADICIONALES EN EL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

SUSTENTADO POR:

MASTER. MIGUEL ÁNGEL DOMÍNGUEZ AGUILAR

PREVIO A OPTAR EL TÍTULO DE:

DOCTOR EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL
PROMOCIÓN I

TEGUCIGALPA. M.D.C. HONDURAS ABRIL. 2022

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

DR. FRANCISCO JOSÉ HERRERA ALVARADO
RECTOR

MAE. BELINDA FLORES DE MENDOZA
VICERRECTORA ACADÉMICA

DRA. JESSICA PATRICIA SANCHEZ MEDINA
SECRETARIA GENERAL

DR. RAUL ARMANDO EUCEDA
DIRECTOR DE POSGRADOS

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

DR. LUIS ARMANDO DUARTE HENRIQUEZ
COORDINADOR GENERAL DE POSTGRADO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS (POSFACE)

DEDICATORIA

A mi familia, y especialmente a mi esposa Maribel, por su paciencia y entendimiento del tiempo dedicado a la presente investigación

DEGT-UNAH

AGRADECIMIENTOS

Patentizo mi profundo agradecimiento a DIOS, por el tiempo que me dio para terminar el presente proyecto; a mi Director de tesis Doctor José Francisco Martínez Barahona, por su tiempo dedicado a la revisión de la presente investigación, sin la cual no hubiese sido posible alcanzar la presente meta; a los Doctores Luis Duarte, Coordinador General del programa de posgrado y Joselyn Alvarado, Coordinadora del Programa de Doctorado de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, por su interés y apoyo.

Por todo lo anterior y a todos, GRACIAS. Miguel Ángel Domínguez Aguilar

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	III
GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS.....	XII
RESUMEN	XIV
ABSTRACT.....	XV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1. Situación Problemática	5
1.2. Objetivos de la Investigación.....	7
1.2.1. Objetivo General.....	7
1.2.2. Objetivos Específicos.	7
1.3. Preguntas de Investigación.	8
1.4. Justificación de la Investigación.	8
1.5. Delimitación	10
1.5.1. Delimitación temporal	10
1.5.2. Delimitación espacial.....	10
1.6. Alcances de la investigación.....	10
CAPÍTULO II MARCO DE REFERENCIA.	11
2.1. Marco conceptual.....	11
2.2. Marco contextual	16
2.2.1. Las PYMES en el panorama de la Economía Mundial.	16
2.2.2. Posición de las PYMES en el tejido empresarial.....	21
2.2.3. Aspectos claves del análisis crediticio.....	22
2.2.4. Panorama de la PYMES en Latinoamérica.	25
2.2.5. Fuentes y mecanismos habituales de financiamiento	27
2.2.5.1. Argentina	28
2.2.5.2. Brasil.....	29
2.2.5.3. Chile.....	29
2.2.5.4. Colombia.....	30
2.2.5.5. Ecuador	31

2.2.5.6. El Salvador.....	32
2.2.5.7. España.....	32
2.2.5.8. México	33
2.2.5.9. Nicaragua.....	35
2.2.5.10.Paraguay	36
2.2.5.11.Perú.....	37
2.2.5.12.Portugal.....	38
2.2.5.13.República Dominicana.....	39
2.2.5.14.Uruguay	41
2.2.6. Acceso de las PYMES a través de los mercados de valores en Iberoamérica.....	42
2.2.7. Panorama de las PYMES en Honduras.	47
2.2.8. Origen de la Banca.....	48
2.2.9. Banca nacional y sistema financiero hondureño.	50
2.2.10. Antecedente de la Banca en Honduras.	52
2.2.11. Bancos comerciales en Honduras.	53
2.2.12. Otros Integrantes del Sistema Financiero Supervisados de manera indirecta que prestan servicios financieros a PYMES.	55
2.2.13. Organizaciones Privada de Desarrollo OPDs y Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero OPDFs:.....	55
2.2.14. Cooperativas de Ahorro y Crédito:.....	56
2.2.15. Sistemas de Financiamiento Alternativo Rurales.	56
2.3. Marco Teórico.	56
2.3.1. Empresa.	56
2.3.1.1. Clasificación de Las Empresas.	58
2.3.2. PYMES	59
2.3.2.1. Principales Características de las PYMES	59
2.3.3. El Crédito.....	62
2.3.3.1. Orígenes del Crédito.	63
2.3.3.2. Crédito comercial.....	65
2.3.3.3. Crédito bancario.....	65
2.3.4. Préstamo bancario.....	66

2.3.4.1. Clasificación de los préstamos bancarios	68
2.3.4.2. Otorgamiento de préstamos bancarios.....	68
2.3.5. Tasa de Interés.	69
2.3.5.1. Cambios en la tasa de interés.....	70
2.3.5.2. Factores internos que modifican la tasa bancaria	71
2.3.6. Amortización de Préstamos.	73
2.3.7. Riesgo	76
2.3.7.1. Riesgo crediticio.	77
2.3.7.2. Riesgo operacional.....	78
2.3.7.3. Planeación estratégica o riesgo de estrategia.....	79
2.3.8. Políticas Organizacionales.....	81
2.3.9. Gestión de la innovación y Tecnología.	83
2.3.10. Gestión de mercado o riesgo de negocio.	84
2.3.11. Factores de riesgo financiero en el análisis de solicitudes de préstamos.	85
2.3.11.1.Liquidez.	86
2.3.11.2.Generación de caja adecuada.....	88
2.3.11.3.Razones de Endeudamiento.....	89
2.3.12. Análisis modelo Z.....	91
2.3.13. Modelo interno de ponderaciones predeterminadas	92
2.3.14. Apalancamiento Financiero.....	93
CAPITULO III DISEÑO METODOLÓGICO.....	95
3.1. Tipo de investigación.....	95
3.2. Población y Muestra	96
3.3. Métodos e instrumentos de recolección de datos.	97
3.4. Técnicas de recolección de datos.....	97
3.5. Validación de instrumentos	97
3.6. Hipótesis	98
3.6.1. Hipótesis alternativa	98
3.7. Diagrama sagital	98
3.8. Variables	99
3.9. Matriz de Operacionalización de Variables.....	100

3.10.	Criterio de correlación (r de Pearson).....	102
3.11.	Prueba de hipótesis la r de Pearson.....	102
CAPITULO IV ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....		104
4.1.	Análisis vertical y horizontal	104
4.2.	Análisis de indicadores financieros	105
4.3.	Proyecciones	106
4.4.	Modelo Z	107
4.4.1.	Modelo moderado Z	109
4.4.2.	Modelo pesimista Z	110
4.4.3.	Modelo optimista Z.....	111
4.4.4.	Cálculos de r de Pearsons modelos Z	111
4.4.5.	Pruebas de hipótesis para los modelos Z	112
4.5.	Análisis de correlación	113
4.5.1.	X ₁ : con la X ₂ :	113
4.5.2.	X ₁ : con la X ₃ :	115
4.5.3.	X ₁ : con la X ₄ :	116
4.5.4.	X ₁ : con la X ₅ :	117
4.5.5.	X ₂ : con la X ₃ :	118
4.5.6.	X ₂ : con la X ₄ :	119
4.5.7.	X ₂ : con la X ₅ :	120
4.5.8.	X ₃ : con la X ₄ :	121
4.5.9.	X ₃ : con la X ₅ :	122
4.5.10.	X ₄ : con la X ₅ :	123
4.6.	Cartas de control	124
4.6.1.	Modelo base.....	124
4.6.2.	Modelo pesimista.....	125
4.6.3.	Modelo optimista	127
CONCLUSIONES		130
RECOMENDACIONES		133
Bibliografía		135

INDICE DE ANEXOS

Anexo No 1 Esquema de analisis de credito tradicional.....	142
Anexo No 2 Esquema de riesgo.....	143
Anexo No 3 Valores critico de r	144
Anexo No 4 Metodologías de Cálculo de Amortización.....	141

DEGT-UNAH

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 1 Factores más importantes que limitan el acceso a la financiamiento en La UNIÓN EUROPEA	19
Gráfica No. 2 Generación de empleo por tamaño de empresa en América Latina	26
Gráfica No. 3 Número de Empleos generados según el tamaño de la Empresa	27
Gráfica No. 4 Porcentaje del total de unidades de cada tamaño	33
Gráfica No. 5 Porcentaje de empresas con financiamiento en cada tamaño	34
Gráfica No. 6 Principal fuente de financiamiento	36
Gráfica No. 7 Clasificación de Las Empresas.	59
Gráfica No. 8 El Crédito en la Historia.....	65
Gráfica No. 9 Descripción básica del Proceso Bancario.	67
Gráfica No. 10 Categoría de Riesgos en las organizaciones	77
Gráfica No. 11 Riesgo Crediticio.....	78
Gráfica No. 12 El Riesgo Operacional de las Empresas.....	79
Gráfica No. 13 Fases de la Planificación Estratégica Aplicada.....	81
Gráfica No. 14 Elementos básicos de una política	83
Gráfica No. 15 Elementos Básicos del Mercado	85
Gráfica No. 16 Conjunto de Estados Financieros	86
Gráfica No. 17 Relación de variables.	98
Gráfica No. 18 Zona de rechazo y aceptación de hipótesis	102
Gráfica No. 19 Razones financieras Z.	108
Gráfica No. 20 Comportamiento modelo moderado Z.	109
Gráfica No. 21 Comportamiento modelo pesimista Z.	110
Gráfica No. 22 Comportamiento modelo optimista Z.	111
Gráfica No. 23 X_1 con X_2	114
Gráfica No. 24 X_1 con X_3	115
Gráfica No. 25 X_1 con X_4	116
Gráfica No. 26 X_1 con X_5	117
Gráfica No. 27 X_2 con X_3	118
Gráfica No. 28 X_2 con X_4	119

Gráfica No. 29 X_2 con X_5 .	120
Gráfica No. 30 X_3 con X_4 .	121
Gráfica No. 31 X_3 con X_5 .	122
Gráfica No. 32 X_4 con X_5 .	123
Gráfica No. 33 Promedios del modelo moderado	124
Gráfica No. 34 Rangos del modelo moderado	125
Gráfica No. 35 Promedios del modelo pésimo	126
Gráfica No. 36 Rangos del modelo pésimo	127
Gráfica No. 37 Promedios del modelo optimista	128
Gráfica No. 38 Rangos del modelo optimista	128

INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Definición de PYME para la Unión Europea a partir del 2005.	17
Tabla No. 2 Participación de las PYMES en relación al total de empresas en la Unión Europea y Empleos generados	18
Tabla No. 3 Criterios de Clasificación de las PYMES en Latinoamérica por país	25
Tabla No. 4 Número de Empleos generados según el tamaño de la Empresa.....	26
Tabla No. 5 Tamaño de la Empresa.....	30
Tabla No. 6 Porcentaje de empresas con financiamiento en cada tamaño	34
Tabla No. 7 Principal fuente de financiamiento	35
Tabla No. 8 Tenencia de productos financieros en las MIPYMES	40
Tabla No. 9 Estimación de las MIPYMES en Honduras por área geográfica.....	48
Tabla No. 10 Composición del Sistema Financiero hondureño	52
Tabla No. 11 Bancos Comerciales con operación en Honduras.....	54
Tabla No. 12 Tipos y Características de los Préstamos más habituales	67
Tabla No. 13 Tasas de Interés Activas Máximas y Mínimas Bancos Comerciales.....	72
Tabla No. 14 Tasas de Interés Pasivas Máximas y Mínimas Bancos Comerciales.....	73
Tabla No. 15 Modelo Z valoración.....	92
Tabla No. 16 Modelo de probabilidad de variables predeterminadas	92
Tabla No. 17 Matriz de probabilidad de incumplimiento a un año	93
Tabla No. 18 Ejemplo Apalancamiento Financiero en varios escenarios	94
Tabla No. 19 Relación de variables.....	99
Tabla No. 20 Conceptualización y operacionalización de variables.....	100
Tabla No. 21 Criterios de correlación de Pearson	102
Tabla No. 22 Valores críticos de Pearson.....	103
Tabla No. 23 Insumos para razones financieras.....	107
Tabla No. 24 Razones financieras Z.....	107
Tabla No. 25 Cálculo de razones financieras Z.....	108
Tabla No. 26 Niveles de alarma Z.....	108
Tabla No. 27 resultado modelo moderado Z.....	109
Tabla No. 28 Resultado nivel de alarma moderado Z.....	109

Tabla No. 29 Resultado modelo pesimista Z.	110
Tabla No. 30 Resultado niveles de alarma pesimista Z.	110
Tabla No. 31 Resultado modelo optimista Z.	111
Tabla No. 32 Resultado niveles de alarma optimista Z.	111
Tabla No. 33 Correlación de los modelos de Z.	112
Tabla No. 34 Valores observados.	112
Tabla No. 35 Promedios modelo moderado.	124
Tabla No. 36 Promedios del modelo pésimo	125
Tabla No. 37 Promedios del modelo optimista.	127

GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS

AIM: Mercado de inversión alternativo establecido en la bolsa de valores de Londres.

PYMES: Empresa pequeña o mediana en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de trabajadores.

MIPYME: Por política pública e integración se incorpora la micro empresa al concepto pyme.

SSE: Sector social de la economía en Honduras.

EBITDA: Es un indicador contable de rentabilidad, son las siglas en inglés de Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization, es decir, el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo, es la principal fuente de financiación multilateral para proyectos de desarrollo económico sostenible en América Latina y el Caribe.

IFC: Corporación Financiera Internacional, dedicada a promover el crecimiento económico y social a través del fomento de la participación del sector privado en los países emergentes.

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica con sede en Honduras, promueve la integración y el desarrollo económico y social equilibrado de los países centroamericanos.

IFM: La tarea del instituto alemán es desarrollar recomendaciones para las políticas de las PYME.

UE: Unión Europea, es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente europeo. Es una asociación económica y política única en el mundo, formada por 28 países.

Mezzanine de Capital: Instrumento híbrido de financiamiento que permite a las Pymes emitir instrumento financiero de deuda.

FMI: Organismo especializado del Sistema de las Naciones Unidas establecido en 1945 para contribuir al estímulo del buen funcionamiento de la economía mundial. Con sede en Washington, el FMI cuenta con 183 Estados Miembros, casi la totalidad del mundo.

BASILEA: El Comité de Basilea o Comité de Supervisión Bancaria de Basilea es una entidad que brinda orientación a nivel mundial en materia de regulación financiera. Sus recomendaciones, plasmadas en los Acuerdos de Basilea, no son de obligatorio acatamiento.

IOSCO: Emisor de estándares globales de regulación de los mercados de valores.

RAE: Institución cultural española privada, financiada con fondos públicos con sede en Madrid, España.

NIIF PYME: Las NIIF para las PYMES es una norma autónoma de 230 páginas, diseñadas para satisfacer las necesidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que se estima representan más del 95 por ciento de todas las empresas de todo el mundo. Las NIIF para las PYMES establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general.

RESUMEN

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Pymes por contribuir al crecimiento económico, desarrollo regional y local. En el marco de la globalización las Pymes son consideradas organizaciones pequeñas con rasgos sociales de una naturaleza familiar que tiene como objetivo económico sostenerse en el mercado con el fin social de mantener y dar prosperidad a la familia, sin embargo, a pesar de ser una fuente muy importante en la economía las Pymes no cuentan con muchas ventajas para desarrollarse de una manera plena por la existencia de factores endógenos y exógenos que les afectan en gran medida.

El impulso a la PYME, es siempre un desafío para cualquier gobierno en Honduras, ya sea mediante formato formal de políticas públicas como ser la propuesta de una **“ESTRATEGIA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO”** a través de la Subsecretaría de MIPYME – SSE dependiente de la Secretaría de Desarrollo Económico; en consulta a la población hondureña a través de la ENP-DH 2011 en torno a las medidas que se deberían tomar para incrementar el acceso a mejores empleos y a mejores salarios, se privilegian las políticas públicas orientadas a apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa; o por legislación mediante los decretos: **135 – 2008 “LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA; DECRETO 284 – 2013 “LEY PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO. FOMENTO A LA INICIATIVA EMPRESARIAL. FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS Y PROTECCIÓN A LOS DERECHOS DE LOS**

INVERSIONISTAS”; 145-2018 “LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA”. En cualquier formato es imprescindible contar con la propuesta de financiamiento específico a través de diferentes organizaciones financieras incluyendo los bancos comerciales o de segundo piso que debido a nuevas regulaciones internacionales y regulaciones de país han venido marginando al sector y no es hasta tiempo reciente que vuelven a incluirlo como un mercado de interés.

Palabras claves: PYME, rentabilidad, metodología de cálculo de cuota de pago, method for calculating the payment quote.

ABSTRACT

Today, governments in developing countries recognize the importance of Small and medium-sized enterprises (“SMEs”) in contributing to economic growth and regional and local development. In the framework of globalization, SMEs are considered small organizations with social features similar to a family, whose economic objective is to maintain themselves in the market with the social goal of maintaining and giving prosperity to the family unit. Despite being a very important source in the economy, however, SMEs do not have many advantages to fully develop due to the existence of endogenous and exogenous factors that affect them to a great extent.

The goal of the SMEs are always challenge for any Honduran government, regardless of whether they are promulgated through a formal format of public policies similar to the "NATIONAL ENTREPRENEURSHIP STRATEGY" set by the Undersecretariat of MIPYME - SSE dependent on the Ministry of Economic Development, by surveying and consulting with the general public via ENP-DH 2011 for commentary and ideas that increase access to better positions and salaries, or through legislation pursuant to Congressional

Decrees No. 135 - 2008 "LAW FOR THE PROMOTION AND DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE MICRO. SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES; DECREE 284 - 2013 "LAW FOR THE GENERATION OF EMPLOYMENT. PROMOTION TO THE BUSINESS INITIATIVE. FORMALIZATION OF BUSINESSES AND PROTECTION OF THE RIGHTS OF THE INVESTORS"; 145-2018 "LAW OF SUPPORT TO THE MICRO AND SMALL BUSINESS". In which ever format, it is crucial and necessary for SMEs to seek and have a specific financing proposal through different financial organizations, including commercial or second-tier banks, as opposed to new international regulations and country regulations that have marginalized the sector and until recently, have not recognized SMEs as a market of interest.

Keywords: SMEs, profit, method for calculating the payment quote.

INTRODUCCIÓN

Las PYMES constituyen un pilar importante no solo para el crecimiento económico, sino también, en la Estrategia de Reducción a la Pobreza; Según **UNICEF** el principal problema de Honduras es superar la desigualdad y la pobreza que afectan gravemente a la infancia y a la mujer. Honduras en 2006 tenía una población de 7.4 millones de habitantes y una tasa anual de crecimiento demográfico de 2.4%; un 50% de la población tenía menos de 18 años.

El desglose de la distribución de los ingresos indica que el 10% más rico de la población obtiene un 39% de los ingresos del país, mientras que el más pobre recibe un 11%. Honduras es el segundo país más pobre del continente americano con un producto nacional bruto (PNB) per cápita de 1.000 dólares aproximadamente. Un 42% de los hogares, según datos del INE 2006, vive en una situación de pobreza extrema y esto es potenciado porque el modelo económico vigente no beneficia a los pobres, así lo enmarca el **INFORME DESARROLLO HUMANO HONDURAS 2011 denominado: Reducir la Inequidad: Un desafío impostergable** cita en el primero párrafo del recuadro 2.5: Servicios financieros rurales y urbanos e inequidad económica “Los servicios financieros rurales y urbanos. también conocidos como microcréditos. se han convertido en un insumo de alta relevancia y pertinencia en la problemática del financiamiento de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME). Su contribución a la generación de producción. de empleos y aun crecimiento económico más equitativo es importante.” En el segundo párrafo del mismo recuadro. expresa “Las inequidades en el acceso y uso de factores productivos tiene un impacto negativo en la reducción de los niveles de pobreza de un país.

ya que limita la generación de ingresos en los sectores más pobres. Esto repercute negativamente en el acceso a mercados. a tecnología avanzada. a información y a otras ventajas del mundo moderno. Es por ello que el acceso a microcréditos es un insumo clave para que los micro. pequeños y medianos empresarios puedan realizar nuevos emprendimientos o fortalecer los actuales”

Para el 2012, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) menciona que la población rural que representa alrededor del 54% de la población del país tiene niveles de pobreza que alcanzan el 74.1% de sus habitantes; para ese entonces el PNUD tenía como meta incrementar la productividad e incorporar temas como rentabilidad y competitividad, Además, en el **INFORME DESARROLLO HUMANO HONDURAS 2011** en el recuadro 2.1: pagina 51 de dicho informe menciona que “Las inequidades en el acceso a insumos de producción y a recursos productivos también tienen un impacto negativo en la reducción de la pobreza ya que estos aumentan los costos de producción y mercadeo de los pobres volviéndolos menos competitivos y menos aptos para aumentar sus ingresos. En general, los pobres tienen limitado acceso a tierra, crédito, información de mercados.”

Para el PNUD “los éxitos de los programas de microcréditos en ayudar a los pobres a embarcarse en nuevos emprendimientos de negocios, constituyen una evidencia de proveer acceso más equitativo a los mercados y servicios financieros promueve la reducción de la pobreza. Con la expansión del Internet y las tecnologías de la comunicación, el acceso a servicios sociales o la protección de derechos permiten a los pobres competir más justamente en el mercado global.”

Para atenuar la problemática de pobreza y empleo insatisfecho en el país, las Pymes poseen muchas ventajas que son percibidas por las instituciones financieras, pero también valoran debilidades en cuanto a riesgos (capacidad de pago y falta de garantías) que han sido magnificadas y no debidamente estudiadas y evaluadas, dando como resultado que al momento de solicitar fondos en las instituciones financieras dichos créditos estén limitados y encarecidos afectando drásticamente la rentabilidad de estas, esto se contrasta en la consulta realizada y que se encuentra reflejada en el informe del PNUD 2011, en la que se muestra la concentración de los Departamentos de Francisco Morazán con un 50.33% y Cortés con un 35.70. Atlántida con un 6.45% de los pocos créditos concedidos, por lo que resulta de vital importancia conocer claramente la importancia de contar con PYMES fuertes y en constante desarrollo.

Siempre en el informe de 2011 del PNUD en el gráfico 2.22: Percepción de los adultos hondureños sobre lo que debe de hacerse principalmente para permitir que más personas tengan acceso al crédito, **indica que la reducción de las tasas de interés es la opción preferida a nivel nacional**, sin embargo, esta preferencia es más alta entre las personas que tienen educación superior, los que no tienen educación formal muestran mayor preferencia por la formación de cooperativas de crédito y la ampliación de los plazos de pago, sin embargo, la política pública de reducir las tasas de interés para permitir el acceso amplio al crédito, es predominante.

Para dar respuesta a la problemática del riesgo que enfrentan las PYMES con las tasas de interés, esta investigación se encuentra contenida en cuatro capítulos: En el primero se establece el planteamiento del problema que permite conocer la situación de las PYMES y la percepción de los bancos en relación con el financiamiento al sector; planteándose las preguntas de investigación, objetivos y la justificación; en el segundo

se desarrolla el marco conceptual y contextual; se detalla el entorno de la investigación y describe la realidad de las PYMES en el mundo y Honduras, así como, la composición del sistema financiero; también se desarrolla el marco teórico de la investigación sobre el crédito, tasa de interés, riesgo con sus variantes y las metodologías para el cálculo para la amortización del crédito; en el tercero se describe el diseño metodológico, las variables de investigación y la relación entre estas, se plantean hipótesis y se determina la población y muestra a los que se aplicarán los instrumentos de recolección de datos; en el cuarto se analizan los resultados obtenidos de la tabulación de los datos recolectados a través de los instrumentos de investigación los cuales serán procesados por medio de las herramientas estadísticas pertinentes, detallando los hallazgos que se consideran más relevantes por cada variable de estudio y que ayuden en el logro de los objetivos; se concluye, considerando los resultados descritos y en línea con los objetivos planteados, finalizando con las recomendaciones pertinentes.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática

A pesar de su solidez, el sistema financiero de América Latina y el Caribe está aún poco desarrollado, lo que origina que gran parte de la población de la región no cuente con acceso a servicios bancarios y mucho menos a servicios más sofisticados como los mercados de valores (FELABAN, 2014). La obtención de financiamiento de parte de los bancos depende de varios factores externos a la situación de la empresa solicitante y principalmente destacan dos: **la situación económica general y la predisposición de la entidad de conceder financiamiento.** (García F. d. 2013), estas situaciones afectan a las empresas del sector PYME que sumado a otras dificultades de su naturaleza crea obstáculos más fuertes para el crecimiento y subsistencia; uno de los “cuellos de botella” que persisten en las economías de los países latinoamericanos es la falta de acceso de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) al sistema financiero, cuya problemática se traduce básicamente en la falta de acceso a créditos (Padilla, 2012).

La pequeña y mediana empresa conocida bajo el acrónimo (PYMES) representa un aporte importante a la economía mundial; en la Unión Europea constituyen un 99% del total de empresas existentes (Gouardères, 2016) proporcionan 67% de los empleos totales y el 85% de los empleos nuevos (Comision Europea, 2014). En estados Unidos el 99% de las empresas son PYMES. producen el 75% de los nuevos empleos. emplea el 50.1% de la fuerza laboral privada (Barreto, 2006). Según (Gonzalez, Homes, & Milmurtein, 2014). se estima que en 17 países en América Latina hay 13.7 millones de MIPYMES; el total de empleados generados por estas, está en un aproximado de un 63%.

En la región centroamericana aunque incluyendo las microempresas modificando el acrónimo a MIPYMES, en Guatemala contribuyen con el 87% del empleo y cerca del 40% del PIB; en El Salvador constituyen el 99.3% de las empresas y generan el 68% de los empleos totales; en Costa Rica el 94% de las empresas pertenecen a este sector y el 13% exclusivamente al sector PYME (Coca, Lopez, Solis, & Soto, 2015) y en Honduras las PYMES generan aproximadamente 60% de empleos directos e indirectos y el 25% del PIB (BID, 2013) y se incluye trabajadores por cuenta propia 590.437 como micro.

El acceso de las PYMES al financiamiento es cada vez más limitado, el análisis de las solicitudes de crédito en la capacidad de pago y al alto adeudo que deriva del incremento en los indicadores del riesgo país (IIES, 2014) origina que estas en muchos casos deban financiar su operación con fondos propios, tarjetas de crédito y el más común a través prestamistas informales o no bancarios, en contraste, la gran empresa por sus niveles de organización y tamaño acceden con mayor celeridad a servicios financieros bancarios mediante préstamos, lo que origina una inequidad y desigualdad.

“Tener crédito en buenas condiciones es clave y cuando más grande es una compañía más fácil, y generalmente en mejores condiciones en su acceso a los préstamos. Además, para invertir se necesitan economías de escala, generar sinergias, y eso solo se logra con una dimensión mayor” (Fernández. 2015). Según (FELABAN, 2014), en su encuesta a 106 bancos de América Latina donde se incluyen 9 bancos de Honduras, existe un interés estratégico de todos los bancos en financiar al sector PYME pero que este se enfrenta a ciertos obstáculos como la operación de estas empresas en primer lugar y el riesgo financiero que estas representan, sin embargo, en esta misma encuesta se identificó que el atractivo de la banca para definir a la PYME como un negocio estratégico es la importancia de estas para el país y la comunidad.

Lo anterior evidencia que la percepción de la banca es que el sector PYME es importante para la economía de un país, sin embargo, reiterando el elevado riesgo, expresión por la falta de análisis, evaluación y seguimiento al crédito otorgado, encarecen el escaso crédito real disponible para dicho sector, resultando importante formular la interrogante siguiente **¿Cuáles son los factores más relevantes que afectan la rentabilidad del sector PYMES en Honduras?**

1.2. Objetivos de la Investigación.

1.2.1. Objetivo General.

Demostrar el efecto en la rentabilidad de las PYMES provocado por la tasa de interés, las metodologías de cálculo de las cuotas de préstamos.

1.2.2. Objetivos Específicos.

1. Identificar factores de riesgo operacional y financiero que analizan los intermediarios financieros para la fijación de la tasa de interés en los préstamos otorgados al sector PYME.
2. Identificar las principales variables macroeconómicas que han influido en la composición de la tasa de interés sobre los créditos otorgados al sector PYME.
3. Demostrar el efecto provocan las tasas de interés activas del sector financiero en la rentabilidad del sector PYMES.
4. Demostrar el efecto que producen los métodos de cálculo para la amortización de los préstamos otorgados al sector PYME.

1.3. Preguntas de Investigación.

El Problema de investigación hace necesario formular las siguientes:

1. ¿Cuáles son los factores más relevantes de riesgo operacional y financiero que analizan los intermediarios financieros para la fijación de la tasa de interés en los préstamos otorgados al sector PYMES?
2. ¿Cuáles han sido las principales variables macroeconómicas que han influido en la composición de la tasa de interés sobre los créditos otorgados al sector PYMES?
3. ¿Qué efecto provocan las tasas de interés activas del sector financiero en la rentabilidad del sector PYMES?
4. ¿Cuál es el efecto que producen los métodos de cálculo para la amortización de los préstamos otorgados al sector PYMES?

1.4. Justificación de la Investigación.

La necesidad de las PYMES de fondos que les permitan operar de manera sostenida y rentable es indispensable para que los principales proveedores del sistema financiero formal los consideren como un sector de crédito más atractivo (BID, 2013). Es importante evaluar cuáles son los riesgos financieros y riesgos operacionales que estos últimos consideran al momento de analizar una solicitud de préstamo y fijar la tasa de crédito a otorgar a una empresa del sector PYMES, los bancos comerciales en su necesidad natural de incrementar sus negocios financieros han puesto su mirada en el sector PYMES como mercado potencial (FELABAN, 2014) definiendo que, si el sector mejora sus calificaciones de riesgo, serán aptas en mejores condiciones para el otorgamiento de préstamos.

La existencia de la mirada estratégica de negocios de la banca a las PYMES. es que estas deben centrar sus esfuerzos en fortalecer cualquier debilidad en cuanto los riesgos financieros. tomando en cuenta que esto permitiría tener acceso a los fondos a un menor costo y por consiguiente la oportunidad de operar con normalidad y tener mayor crecimiento para generar empleo incremental y mayor participación en el Producto Interno Bruto (PIB).

Resulta prácticamente imposible dada la orientación de la presente tesis, no considerar la influencia de las principales variables macroeconómicas como ser el tipo de cambio y la inflación en la fijación de las tasas de interés sobre los créditos que otorga el sector financiero. dado que dicha tasa a su vez influencia los resultados financieros sobre dicho sector económico. Las tasas de interés a que han estado sujetas las PYMES, han tenido una influencia en dicho sector, pero hasta ahora no ha sido un factor que se haya analizado suficientemente, a fin de considerar una regulación especial o lograr que el sistema financiero comprenda la importancia de tener un sector PYMES en creciente desarrollo lo cual redundara en una mayor permanencia y surgimiento de nuevos clientes.

Los métodos de cálculo para el pago de las cuotas de los créditos otorgados tienen sus propias características y resulta de suma importancia compararlos y obtener los resultados para una mejor y oportuna toma de decisiones. Por otra parte, las líneas de crédito disponibles en el sector financiero y del gobierno para atender el crédito del sector PYMES, no están claramente identificadas por lo que resulta complejo para este sector obtener financiamiento en condiciones financieramente favorables.

1.5. Delimitación

La delimitación de la presente investigación tiene por objeto es conocer la situación de la PYMES en Honduras para identificar la viabilidad y disponibilidad de recursos para generar la rentabilidad y procurar su robustecimiento y generar beneficio social para el Estado de Honduras.

1.5.1. Delimitación temporal

La presente investigación se inició del 01 de octubre del año 2020 al 10 de mayo del año 2021.

1.5.2. Delimitación espacial

El sector PYMES facilitó áreas para la recolección de los datos, en los diferentes puntos del sector financiero de la ciudad de Tegucigalpa, M.D.C.

1.6. Alcances de la investigación.

La presente investigación tiene como meta:

- Establecer las líneas de acción para el aprovechamiento del modelo nacional sugerido en esta investigación.
- Aportar las estrategias a utilizar.

CAPÍTULO II MARCO DE REFERENCIA.

2.1. Marco conceptual

Activo: Los activos, desde el punto de vista contable, representan los bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

Activo corriente: Se ordena de acuerdo con la liquidez de cada cuenta, es decir, su facilidad para ser convertida a efectivo en un período menor a un año. Si existe duda sobre si un activo se puede convertir a efectivo en el corto plazo, se tomará como activo no corriente, para ser más estrictos con el análisis de la liquidez de la empresa..

Amortizaciones: Información disponible en el estado de flujos de efectivo o en el estado de cambios en la situación financiera, que hacen parte de los estados financieros de la compañía. Si no se contara con esta información en este campo se toma el valor del gasto que se especificó en las notas financieras.

Balance general: El balance general, también conocido como balance de situación, balance contable o estado de situación patrimonial, es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa, separadas en tres masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto.

Capital pagado: Corresponde al valor del capital efectivamente pagado por los accionistas de la empresa. (IFRS Foundation, 2021).

Cartera: Este término tiene que ver con las cuentas por cobrar comerciales, en este renglón se debe incluir el saldo adeudado por los clientes de la empresa, descontando la provisión para deudas de dudoso recaudo. Es importante resaltar que se deben incluir

únicamente las cuentas por cobrar comerciales, o sea las que se originaron en transacciones de ventas de productos o servicios y con plazo menor de un año. (Galindo, 1988).

Corrección monetaria: Esta es una cuenta de resultados que resume por contrapartida todos los ajustes de activos y pasivos no monetarios y los ajustes del patrimonio, se toma el desglose de las notas a los estados financieros.

Costo de ventas: En este renglón se incluyen todos los costos directos e indirectos involucrados en la "fabricación" de los productos que fueron comercializados por la empresa durante el período contable.

Depreciaciones (para cálculo del Ebitda): Información disponible en el estado de flujos de efectivo o en el estado de cambios en la situación financiera que hacen parte de los estados financieros de la compañía. Si no se contara con esta información porque se ha incluido parte de la misma en el costo de venta, se calcula el cambio en la cuenta de depreciación acumulada del balance en un determinado período y se resta el valor del ajuste por inflación practicado a dicha cuenta en el período. (Galindo, 1988).

Estado de resultados: El estado de resultados registra los ingresos y egresos causados dentro del período contable que se está analizando, ya se trate del giro ordinario del negocio o de otros conceptos no relacionados directamente con el objeto social de la empresa.

Gastos de administración y ventas: Se denominan también gastos de operación y son todos los gastos necesarios para que la empresa pueda colocar su producto en manos del consumidor final. Incluye los gastos de la parte administrativa y de ventas.

Gastos financieros: Corresponde a los intereses y comisiones pagados a las entidades financieras por créditos requeridos en el giro ordinario del negocio, así como las diferencias en cambio.

Gastos pagados por anticipado: En este renglón se relacionan todos los gastos prepagados que aún no se han causado, pero que se van a causar totalmente en menos de un año. (Charles T. Horgren, 1997)

Impuesto Fiscal: Corresponde al impuesto de renta que se ha estimado se debe pagar sobre la utilidad del ejercicio.

Inventarios: Reúne aquellos bienes tangibles de propiedad de la empresa que están destinados a la producción de artículos para la venta.

Inversiones temporales: Incluye los saldos de excedentes temporales de tesorería que la firma mantiene en inversiones. El criterio fundamental para clasificar una inversión en este rubro es la intención de la empresa de liquidar dicha inversión en plazo menor de un año. Las acciones en sociedades anónimas, aunque en muchos casos son negociables en bolsa, sólo esporádicamente son tomadas como inversiones temporales, ya que generalmente se hacen con carácter permanente en empresas que permiten obtener una integración del proceso productivo. En el Plan Único de Cuentas se registra en la parte de inversiones, tanto las inversiones temporales como las permanentes, por tanto las empresas pueden presentar sus balances con esta clasificación, lo que implica que se reclasifiquen las inversiones permanentes como activos no corrientes.

Otros activos no corrientes: Se incluyen los demás activos cuya recuperación o convertibilidad en efectivo no es mayor de un año y que no encajan en ninguno de los renglones anteriores.

Otros ingresos: Incluye el valor de los ingresos recibidos por conceptos distintos al desarrollo del objeto social de la empresa. Otros ingresos relacionados con la operación: en razón de cierta inflexibilidad en el Plan Único de Cuentas, muchas veces las compañías registran dentro de otros ingresos, algunos relacionados con la operación y de carácter recurrente, que deben ser reclasificados en estos campos para ser tenidos en cuenta en el cálculo del EBITDA, tales como descuentos comerciales, aprovechamientos, otras ventas (subproductos), utilidad en cambio por cuentas por cobrar a clientes del exterior, recuperaciones, arrendamientos relacionados con el negocio.

Al igual que el renglón anterior este rubro incluye los egresos o gastos realizados durante el período, distintos a los relacionados directamente con la actividad de la empresa y aparece la pérdida en venta de activos como el más común. Otros egresos no relacionados con la operación: de la misma forma que con los otros ingresos es posible que dentro de los egresos las empresas relacionen gastos recurrentes y relacionados directamente con la operación como descuentos comerciales, costos de ventas de subproductos, diferencia en cambio por cuentas de proveedores del exterior.

Pasivos: Los pasivos se clasifican de acuerdo con su exigibilidad, tomándose como corrientes aquellos cuya exigibilidad es menor de un año y a largo plazo aquellos cuya exigibilidad es posterior a un año. En caso de duda sobre la exigibilidad de un pasivo se toma como corriente aplicando el criterio más estricto sobre la liquidez de la empresa.

Patrimonio: Representa los recursos que son propiedad de los accionistas, socios o dueños de la empresa.

Reserva legal: Corresponde a la reserva que por norma legal debe hacer toda empresa, apropiando cada año como mínimo el 5% (Cinco) de las utilidades netas del ejercicio hasta completar la quinta parte del capital social.

Revalorización del patrimonio: Comprende el valor del incremento patrimonial por concepto de la aplicación de los ajustes integrales por inflación efectuados, y de los saldos originados en saneamientos fiscales.

Superávit de capital: Se registran aquellas partidas que representan un beneficio para los dueños de la empresa, pero que no provienen del estado de resultados, sino que afectan directamente el activo y el patrimonio de la empresa. El rubro más común es la prima en colocación de acciones (diferencia entre el valor nominal y el valor de venta de las acciones) (Restrepo, 2000).

Utilidad bruta: Corresponde a la diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas.

Utilidad neta: Indica la ganancia real de la compañía al final del período, considerando todos los ingresos y egresos ocasionados en el período contable.

Utilidad operacional: Es la diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas y gastos de administración e indica el rendimiento dado en el desarrollo de la actividad propia de la empresa.

Utilidades retenidas: Corresponden a las utilidades de ejercicios anteriores que no han sido apropiadas como reserva pero que tampoco se han distribuido entre los socios o accionistas de la firma.

Utilidad del periodo: Corresponde a la utilidad neta de la empresa, registrada en el estado de resultados del ejercicio que termina.

Revalorizaciones: En este renglón se registra el mayor valor que sobre el costo inicial han ganado los bienes raíces y las inversiones permanentes.

Ventas: Incluye el valor de las ventas netas o ingresos operacionales realizados durante el ejercicio, excluyendo las devoluciones, rebajas y descuentos en ventas. (Galindo, 1988)

2.2. Marco contextual

La mayoría de información contenida en este capítulo es producto de las consultas en materiales de organismos internacionales, nacionales, informes y publicaciones y opiniones de expertos en el sector PYMES, en el sector de la banca, lo que facilitaría la comprensión de su lectura; la información complementaria son resultados del análisis y las de creación propia del investigador.

2.2.1. Las PYMES en el panorama de la Economía Mundial.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo (Organización Mundial de La Propiedad Intelectual, 2007). Además de generar más del 50% de los empleos en el mundo (Banco Mundial, 2016). Por estas razones es indudable su participación en la economía mundial y su importancia para el desarrollo de los países, por lo que las organizaciones económicas internacionales como el Banco Mundial, El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), IFC, BCIE entre otras y según la región han invertido en investigación y apoyo del sector PYMES.

En el proceso de esta investigación es importante aclarar que la estadística incluye en muchos de los países a la microempresa dentro del concepto PYMES, y la información particular de las PYME no siempre aparece claramente en las fuentes encontradas, por lo que significó una desventaja importante.

El Banco Mundial categoriza las microempresas según su número máximo de empleados de entre 5 a 10 como máximo. Según el país o región por su legislación las PYMES se definen mediante diferentes indicadores, pero los más comunes son número de empleados y volumen de ventas.

En la Unión Europea las PYMES representan el 99% del total de las empresas (Banco Mundial, 2016) y en este porcentaje se incluye la microempresa como parte del sector debido a que la estadística de organismos de desarrollo económico toma como un todo la micro. pequeña y mediana empresa.

Tabla No. 1 Definición de PYME para la Unión Europea a partir del 2005.

Tamaño	No. De Empleos	Ventas €/Año	Balance Total €/ Año
Pequeña	Hasta 9	Hasta 9 millones	Hasta 9 millones
Mediana	10 hasta 249	9 hasta 50 millones	9 hasta 50 millones
Grande	250 y mas	50 millones y mas	50 millones y mas

Fuente: IFM Bonn. (2004. Pág. 4)

La Unión Europea en apoyo al sector PYMES o sus siglas en ingles SMEs (Small an medium enterprises) tiene como políticas crear ambientes amigables para la inversión y promoción del emprendimiento, incluir en el comercio internacional, facilitar los accesos al financiamiento, soporte en temas de competitividad e innovación y accesos a información soporte de las PYMES. (Comision Europea, 2013).

Tabla No. 2 Participación de las PYMES en relación al total de empresas en la Unión

Europea y Empleos generados

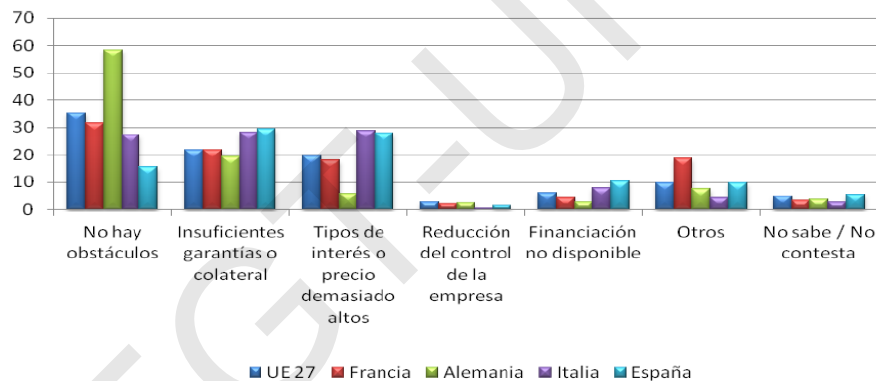
	Total
EU-28	137,441.1
Belgium	2,769.1
Bulgaria	1,911.9
Czech Republic	3,591.9
Denmark	1,666.0
Germany	28,258.4
Estonia	414.8
Ireland	1,308.0
Greece	2,162.6
Spain	11,109.7
France	14,645.8
Croatia	989.6
Italy	14,225.3
Cyprus	215.7
Latvia	633.5
Lithuania	934.4
Luxembourg	255.9
Hungary	2,596.2
Malta	132.6
Netherlands	5,461.1
Austria	2,742.7
Poland	8,652.1
Portugal	3,007.3
Romania	3,898.2
Slovenia	591.3
Slovakia	1,502.9
Finland	1,454.6
Sweden	3,100.4
United Kingdom	19,209.7
Iceland	109.1
Norway	1,610.9
Switzerland	2,737.7
Turkey (*)	3951.482
Bosnia and Herzegovina	479.9

Fuente: Eurostat Statics Explained. 2015.

En España existen 3.182.321 empresas de las cuales 3.178.408 (99.88%) son PYME; bajo la premisa europea que la PYME son todas las empresas entre 0 y 249 empleados, las PYME Española genera el 66% de los empleos en el sector empresarial, y al igual que en el resto de los países de la Unión Europea tienen una importante participación en la economía del país. Durante el 2015 se dio un crecimiento de 355.256 nuevos puestos de trabajo que equivale a un 4.9% de crecimiento. (DIRCE, 2016).

Las PYME en España no son la diferencia en relación a la UE y al mundo en cuanto a los retos que atraviesa para obtener financiamiento a esto debemos sumar la recesión económica desde el 2008 a la fecha que desplazo el financiamiento bancario para las PYMES y el sistema financiero priorizo financiar la administración pública. Encontrar opciones de financiamiento es el segundo reto que atraviesan las PYMES en España después de la escasez de mano de obra calificada que ocupa el primer lugar en las dificultades (Garcia F. D., 2013).

Gráfica No. 1 Factores más importantes que limitan el acceso a la financiamiento en La
UNIÓN EUROPEA



Fuente: (García F. D., 2013)

Se puede observar en la gráfica No. 1, que España es el país que atraviesa más dificultades para obtener financiamiento y se debe a raíz de la recesión económica de la cual se está recuperando en relación a su inicio en 2008. Entre otras alternativas de financiamiento de la PYMES en España están la titulación de préstamos, fondos de deuda, emisión de títulos directamente por la empresa en mercados bursátiles. (Rojas & Lopez Somoza, 2011).

En el mes de octubre de 2016 se publicó circular normativa del Banco de España la regulación “Información Financiera PYME”, que sustituye las políticas independientes de

análisis crediticios que los bancos aplicaban a las PYMES, en la búsqueda por parte del gobierno de facilitar las opciones de financiamiento bancario.

En Alemania, más del 99.60% de todas las empresas se hallan ubicadas en el rango que comprende a las PYME, estas aportan casi el 35.30% de participación en los negocios del país y generan el 58.50% del empleo total, según el Instituto para la Investigación sobre la PYME (The Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, 2016).

En Alemania las PYMES tienen entre sus principales retos el acceso a fuentes de financiamiento aunque existen opciones como los bancos de fomento, los sistemas de garantía mutua, y el acceso al sistema financiero, este último amenazado por la aplicación de los tratados Basilea I y Basilea II, pero por la importancias de las PYMES en la economía de este país se han implementado programas gubernamentales de apoyo (Ascúa, 2011).

El Capital propio y el financiamiento bancario son las principales opciones por tradición de las PYMES para inversión en Alemania (Ascúa, 2011). El acceso a los fondos al igual que todos los países de la Unión Europea es aprovechado por las grandes empresas debido a que gran parte de las PYMES carece de organización de un total de más de 3.000.000 de empresas en Alemania (The Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, 2016), sólo alrededor de 3.200 adquieren la figura jurídica de sociedad por acciones y de ellas sólo un 20% es cotizante en el mercado de capitales (Ruda, 2003), lo que indica que solo un número reducido de PYMES tiene acceso a otras opciones de financiamiento.

Entre otras opciones que tienen las PYMES en Alemania para acceso a fondos de financiamiento están los sistemas de garantía de fondos privados y públicos, Venture de Capital, la Bolsa Alemana mediante el segmento Neuer Markt, además de nuevas

herramientas de acceso como el Mezzanine de Capital que es un instrumento híbrido entre capital propio y fondos de terceros colocados mediante títulos. (Ascúa, 2011).

A pesar de que el financiamiento bancario para la PYME en Alemania es un reto importante, este país lleva ventaja en la relación al resto de la Unión Europea gracias al apoyo de las instituciones del gobierno y algunas privadas integradas por las mismas PYMES y cámaras empresariales. (Balboni, 2015).

En Estados Unidos las PYMES, son todas aquellas que cuentan con menos de 500 empleados. se calcula que existen 30.2 millones de PYMES en Estados Unidos, y 58.9 millones de empleados pertenecen a este sector lo que representa el 47.5% de los empleos totales de este país. 52% de las PYMES son de carácter familiar (Agencia Federal de Desarrollo de la Pequeña Empresa, 2018).

Estados Unidos cuenta con un sólido y organizado sistema de apoyo a la pequeña empresa a través de la Agencia Federal de Pequeños Negocios, institución que además de capacitar a los emprendedores en distintas ramas ponen a disposición garantías o fianzas de hasta 75% del financiamiento bancario y así facilitar el acceso a capital de riesgo y de trabajo (García V., 2010).

2.2.2. Posición de las PYMES en el tejido empresarial.

El peso de las MIPYMES en el tejido empresarial iberoamericano está a la altura de los países más desarrollados, estas representan en la mayoría de los casos. más del 90% del tejido empresarial. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

En Argentina. se estima que hay un total de 600.000 PYMES con una participación sobre el PIB del 44%. que tienen una gran incidencia sobre la generación de empleo representando un 51% sobre el total.

En Bolivia, representan el 98% del universo empresarial (80% microempresa, 13% pequeña empresa y 5% mediana empresa), y efectúan un aporte del 29% al producto interno bruto (PIB).

Según datos de la Autoridad Tributaria de Chile (Servicio de Impuestos Internos), a finales de 2014, las pymes representaban el 98.4% de empresas existentes en el país, constituyendo en términos de ingresos por ventas tan solo el 14.59%, además, considerando la cantidad de trabajadores permanentes (empleo formal), estas empresas en conjunto concentraban cerca del 45% de trabajadores. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

De acuerdo con las cifras del Banco Central del Ecuador y el Banco Mundial, el sector de las PYMES aportó el 25% del PIB no petrolero en Ecuador; por su parte en España en 2014 las PYMES suponían el 99.9% del sector empresarial no financiero español en términos del número de empresas, y aportaban el 73% del empleo y el 63% del valor añadido de dicho sector.

2.2.3. Aspectos claves del análisis crediticio.

Conocimiento del sujeto de crédito: Tiene que ver con su solvencia moral, su reputación y su disposición para cumplir sus compromisos con terceros; conocer su historial crediticio. Se podría afirmar que el tiempo que tiene la empresa en el mercado es un buen indicador de su reputación en materia de crédito. En Colombia se ha implantado el denominado Data crédito, que es un sistema de información o central de riesgo que registra a los acreditados que incumplieron con alguna obligación crediticia, con información proveniente de todo el sistema financiero.

Capacidad de pago: Se analiza mediante un análisis financiero exhaustivo del solicitante, de tal manera que se refleje la volatilidad de las utilidades generadas

históricamente. El flujo de efectivo debe garantizar la capacidad de pago de la firma.

Actualmente, se han desarrollado modelos y herramientas estadísticas que permiten calcular la probabilidad de incumplimiento, la provisión de cartera y la migración del crédito.

La evaluación de la capacidad de pago esperada de un deudor o proyecto a financiar, es fundamental para determinar la probabilidad de incumplimiento del respectivo crédito, para estos efectos, debe entenderse que el mismo análisis debe hacerse a los codeudores, avalistas, deudores solidarios y, en general, a cualquier persona natural o jurídica que resulte o pueda resultar directa o indirectamente obligada al pago de los créditos; para evaluar esta capacidad de pago la entidad prestamista debe analizar al menos la siguiente información:

- Los flujos de ingresos y egresos, así como el flujo de caja del deudor y/o del proyecto financiado o a financiar.
- La solvencia del deudor, a través de variables como el nivel de endeudamiento y la calidad y composición de los activos, pasivos, patrimonio y contingencias del deudor y/o del proyecto.
- Información sobre el cumplimiento actual y pasado de las obligaciones del deudor, la atención oportuna de todas las cuotas, adicionalmente, la historia financiera y crediticia, proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente relevante.
- El número de veces que el crédito ha sido reestructurado y las características de la(s) respectiva(s) reestructuración(es) Se entenderá que entre más operaciones reestructuradas tenga un mismo deudor, mayor será el riesgo de no pago de la obligación.

- Los riesgos de contagio, legales, operacionales y estratégicos a los que puede estar expuesta la capacidad de pago del deudor o el proyecto a financiar, en este contexto es necesario evaluar, entre otros, la información relacionada con el conglomerado económico al que pertenece el deudor.

Capital de la firma: Es importante conocer la contribución de los accionistas que están asumiendo el riesgo del crédito, su estructura financiera de corto plazo y su estructura de capital, así como su capacidad de endeudamiento a través de diferentes índices que estimen la proporción de recursos propios en relación con los recursos de terceros; según la teoría financiera, altos niveles de apalancamiento aumentan la probabilidad de quiebra de la empresa.

Garantías (colaterales): Existen dos tipos de garantías, reales y personales; en el caso de las reales, el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento, en el caso de las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal. En el peor de los escenarios, dado un incumplimiento del crédito, los valores dados en garantía deben ser suficientes para que el prestamista recupere la pérdida en la operación, por eso es muy importante la constitución legal de la garantía. Debe tenerse en cuenta que, a mayor valor de mercado del colateral, menor es la exposición al riesgo en el otorgamiento del crédito.

Ciclo Económico (condiciones cíclicas o estacionales): La economía experimenta recurrentemente periodos de expansión y de contracción, aunque la longitud y profundidad de esos ciclos puede ser irregular, estas variaciones en el nivel de actividad económica reciben el nombre de ciclos económicos. En el análisis de crédito constituye un elemento importante para determinar la exposición al riesgo de crédito, ya que algunas industrias son altamente dependientes de un ciclo económico. En general, las firmas que fabrican bienes

duraderos (bienes de capital, construcción, entre otras) tienden a ser más dependientes de los ciclos económicos que aquellas con bienes no duraderos (alimentos, industria farmacéutica, servicios públicos, entre otras). De igual manera, firmas que tienen presencia en otros países o que cuentan con una posición competitiva internacional son más sensibles a los ciclos económicos.

2.2.4. Panorama de la PYMES en Latinoamérica.

En Latinoamérica la PYMES por cada país tienen su propia definición o clasificación:

Tabla No. 3 Criterios de Clasificación de las PYMES en Latinoamérica por país

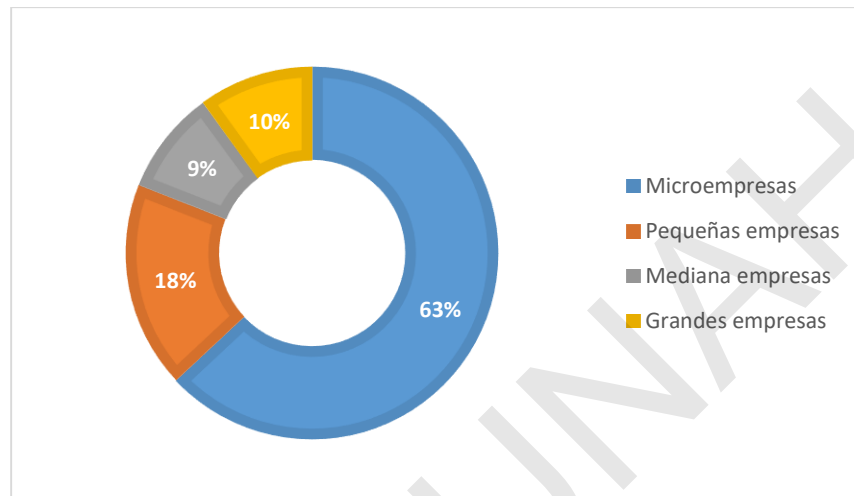
Países	Criterios				
	Ventas	Número de trabajadores	Monto de activos	Patrimonio neto	Ventas / Ingresos bruta(o)s anuales
Argentina	X			X	
Bolivia	X	X			
Brasil	X	X			
Chile	X	X			
Colombia		X	X		
Costa Rica		X			
Ecuador	X	X	X		
El Salvador		X			X
Guatemala	X	X	X		
Honduras		X			
México		X			
Nicaragua	X	X	X		
Belice		X			
Panamá			X		X
Paraguay		X			X
Perú	X	X			
República Dominicana	X	X	X		
Uruguay	X	X	X		
Venezuela	X	X			

Fuente: elaboración propia en base a Cardozo et al., 2012; CENPROMYPE, 2015; INEGI, 2015; Dini y Stumpo, 2018; OEDE, 2019, SEBRAE, 2019, pág. 575 (Cardozo, 2012)

Según tabla No. 3, se puede observar que los criterios más importantes en América (Latina para clasificar el tamaño de la PYMES son en primer lugar el número de trabajadores y en segundo el nivel de ventas. Se estima que en América Latina existen 716 mil pequeñas empresas de las cuales 145 mil son medianas lo que representa el 11% en

relación al mundo. De este porcentaje Brasil lidera con participación del 44.44%. México con 12.7% y Argentina con 11.11% y a nivel de la región generan el 90% de los empleos. (CISCO Pyme, 2016).

Gráfica No. 2 Generación de empleo por tamaño de empresa en América Latina.



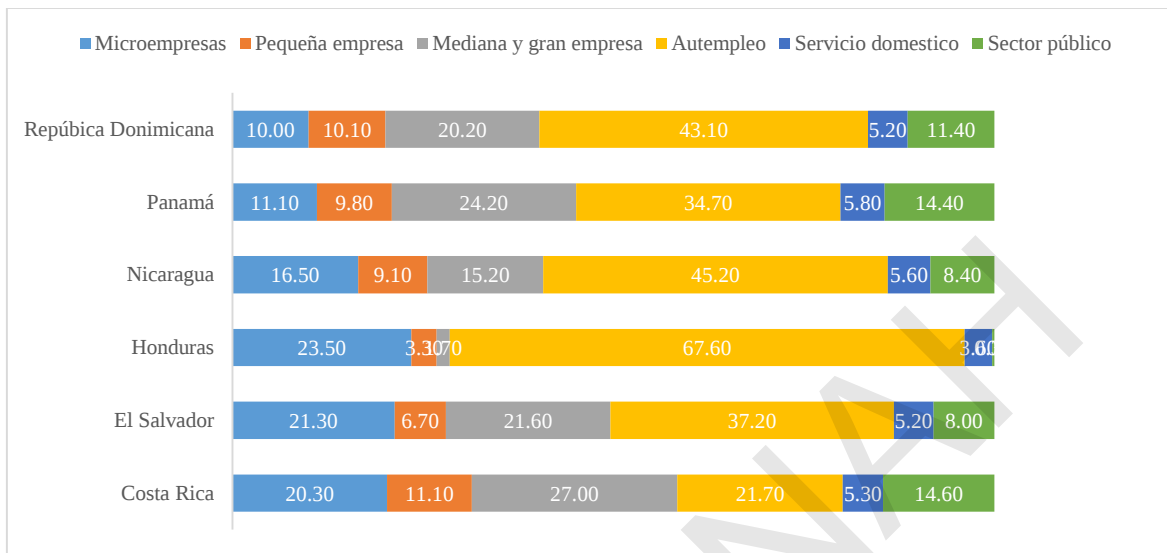
Fuente: Elaboración propia en base con datos de (CISCO Pyme, 2016)

Tabla No. 4 Número de Empleos generados según el tamaño de la Empresa

	Costa Rica	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Total	Ocupados
Microempresas	20.30	21.30	23.50	16.50	11.10	10.00	16.80	2,227,602
Pequeña empresa	11.10	6.70	3.30	9.10	9.80	10.10	8.40	1,109,572
Mediana y gran empresa	27.00	21.60	1.70	15.20	24.20	20.20	18.20	2,425,385
Autoempleo	21.70	37.20	67.60	45.20	34.70	43.10	42.20	5,615,222
Servicio domestico	5.30	5.20	3.60	5.60	5.80	5.20	5.10	674,396
Sector público	14.60	8.00	0.30	8.40	14.40	11.40	9.30	1,240,216
Total	100	100	100	100	100	100	100	13,292,393

Fuente: Sistema de Información y Análisis Laboral de la OIT. (https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_374813.pdf, 2019)

Gráfica No. 3 Número de Empleos generados según el tamaño de la Empresa



Fuente: Sistema de Información y Análisis Laboral de la OIT. (https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_374813.pdf, 2019)

En base al gráfico No. 2, 3 y tabla No.4, se deduce la importancia del sector mipyme en el combate a la pobreza mediante el emprendimiento; Centro América presenta condiciones acordes a lo presentado en el gráfico y se evidencia en que la PYME representan cifras importantes en relación al PIB equivalente al 25% (LACD, 2008) de participación y contribuye también a la generación de empleo.

2.2.5. Fuentes y mecanismos habituales de financiamiento

El financiamiento de las pymes es sin lugar a dudas, uno de los puntos cruciales para la supervivencia de las mismas, a corto, mediano y largo plazo con prioridad al financiamiento del activo corriente y las necesidades operativas de fondos.

El marco genérico en el que se desenvuelven las pymes gira en torno a dos premisas básicas: asegurar su funcionamiento en el futuro y conseguir que este se desenvuelva en las mejores condiciones de rentabilidad posibles, En este sentido, la gestión financiera y la

organización administrativa generadora de información de la empresa se convierten en elementos básicos para la toma de decisiones. y para alcanzar un correcto equilibrio, Sin embargo, existe un gran número de empresas, especialmente las microempresas, que no logran superar esta asimetría de la información, y así generan graves impedimentos para su acceso al financiamiento. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

En general, las fuentes básicas de financiamiento en las pymes de los países participantes en este estudio son básicamente: Recursos propios, créditos bancarios, proveedores y otros que incluyen desde préstamos familiares o prestamistas privados. Veamos a continuación algunos ejemplos.

2.2.5.1. Argentina

Según datos de la Fundación Observatorio Pyme, la principal fuente de financiamiento de las PYMES son los recursos propios (el 63% del monto total de inversiones es autofinanciado). seguida del financiamiento bancario (27% de inversiones), y en menor medida, el financiamiento por medio de programas públicos (4%) y el de proveedores (3%). En los últimos años ha venido incrementándose el financiamiento a raíz de la implementación de diversos programas de financiamiento y asistencia a PYMES. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) instrumentó una línea de créditos denominada “Línea de Crédito para la Inversión Productiva (LCIP)”, mediante la cual los bancos deben destinar préstamos a plazos y tasa prefijados (menor a la de mercado) a proyectos productivos PYMES en un porcentaje mínimo de sus depósitos; por su parte, el crédito bancario a PYMES creció un 58% (desde un 2.4% a un 3.8% del PBI) en 4 años.

En cuanto al mercado de capitales, si bien el financiamiento, es aún incipiente en montos, existe un crecimiento en la participación porcentual del financiamiento PYMES respecto del total de la captación de financiamiento privado en el mercado de capitales. Se

inició en el 2003 con el 1%. se incrementó en el 2008 al 9%. con la crisis económica mundial descendió al 4% en el año 2010 y se recuperó desde el 2014 al 10% y en el 2015 al 12% (estimado). (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.2. Brasil

No existen datos sobre porcentajes de financiamiento propia, pero desde el punto de vista bancario se observa que la mayor actividad proviene de la banca pública o instituciones semipúblicas. El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) ofrece varias opciones para el apoyo financiero a las micro, pequeñas y medianas empresas con condiciones especiales, además de una tasa de interés a largo plazo (TJLP) más bajo. El volumen de créditos liberados por el BNDES se ha mantenido estable con valores del 30% de la cantidad de financiamiento para las microempresas, pequeña y mediana empresa; del total de operaciones el 96% se destinó a este segmento.

Por su parte la banca privada tanto nacional como extranjera, aunque ha ido aumentando anualmente el nivel de crédito a la MIPYMES en torno a un 2% anual, sigue sin tener el peso de la banca pública en el país (los datos son de 2013). (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.3. Chile

Las fuentes de financiamiento más utilizadas en Chile corresponden a recursos propios con un 50%, bancos con un 23% y proveedores con un 17%³⁵. Asimismo, se señala que los productos financieros más utilizados fueron cuenta corriente en un 38% de los casos. línea de crédito en un 24% de los casos y tarjeta de crédito bancaria en un 11% de los casos. La cantidad de fuentes de financiamiento varía según el tamaño de la empresa:

Tabla No. 5 Tamaño de la Empresa

Tamaño empresa	Cantidad de fuentes utilizadas				
	No utilizó	1	2	3	4 o más
Micro	25%	55%	15%	3%	2%
Pequeña	17%	50%	23%	6%	4%
Mediana	6%	50%	28%	12%	4%
Grande	5%	43%	32%	16%	4%

Fuente: La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica caso Chile. (2017, pág. 58).

Como se puede observar en la tabla No. 5, las principales fuentes de financiamiento a nivel general corresponden a recursos propios y créditos bancarios. Una fuente de financiamiento importante para las MIPYMES proviene de los programas liderados por la Corporación de Fomento para la Producción (CORFO), entidad dependiente del Ministerio de Economía que tiene como objetivo impulsar la actividad productiva nacional.

CORFO es el organismo encargado de implementar las políticas gubernamentales en el área de emprendimiento e innovación. lo cual se materializa en la gestión de una serie de programas a los que pueden acceder emprendedores y empresarios. Adicionalmente, incentiva la creación de fondos de inversión que permitan financiar y desarrollar a las pequeñas y medianas empresas con potencial de crecimiento. existiendo fondos diferenciados según tipo de empresa o sector en el que se desempeñe la empresa a financiar. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.4. Colombia

De acuerdo con los resultados del estudio de demanda para analizar la inclusión financiera en Colombia, financiado por la Superintendencia Financiera de Colombia, se encontró que un 47% de los microempresarios se endeudaron, de los cuales un 28% son créditos formales. Del total de créditos, un 66% se destina a capital de trabajo, un 17% a

inversiones, un 7% a atender emergencias, un 6% a pago de deudas y un 5% a diversificación de ingresos. Por otro lado, un 20% de los encuestados mostró insatisfacción con el crédito formal como consecuencia de los altos intereses y los requisitos.

Dentro de los productos financieros que ofrece el mercado financiero, el microcrédito se ha convertido en unas de las principales fuentes de financiamiento de las MIPYMES, dentro del cual la cantidad máxima por operación de préstamo es de 5,750 US\$, sin que el saldo de endeudamiento del deudor exceda de US\$ 27.500. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.5. Ecuador

Las MIPYMES en el Ecuador, según cifras de la Superintendencia de Bancos para el año 2014 han recibido USD\$ 7.598.389.431.46, lo que representa el 23.17% del volumen total de créditos y contingentes (crédito de consumo, vivienda, educación, etc.) otorgados por el Sistema Financiero Nacional (público y privado). Debemos destacar que durante ese mismo periodo las instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras mutualistas) otorgaron créditos contingentes y microcréditos a favor de las MIPYMES por un valor de USD\$ 6.991.173.732.65 a través de 992.882 operaciones. Estos créditos a MIPYMES se concentraron en operaciones realizadas por 23 de bancos privados, 4 mutualistas y 10 sociedades financieras. De otro lado, las instituciones financieras públicas otorgaron a las MIPYMES USD\$ 607.215.698.81 en créditos. contingentes y microcréditos a través de 172.268 operaciones.

De lo anterior se concluye que el financiamiento del sistema financiero privado a las MIPYMES es significativamente mayor. dado que representan el 92% frente al 8% que

otorgan las instituciones financieras públicas. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015)

2.2.5.6. El Salvador

El sistema financiero salvadoreño contribuye al financiamiento de las PYMES a través de los bancos del sistema y, en especial del Banco Hipotecario de El Salvador, banco estatal que provee de un sistema de financiamiento especial para PYMES destinado a capital de trabajo, créditos de temporada, sobregiro empresarial, maquinaria y equipo, entre otros.

Por otra parte, como un estímulo para el otorgamiento de créditos productivos, se modificó en el 2015 de manera temporal, la norma de requerimiento de reserva de liquidez de los bancos, en el sentido de que las entidades que otorguen nuevos créditos productivos tendrán una reducción en el cálculo de la reserva de liquidez equivalente al 10% del total de los nuevos créditos desembolsados. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015)

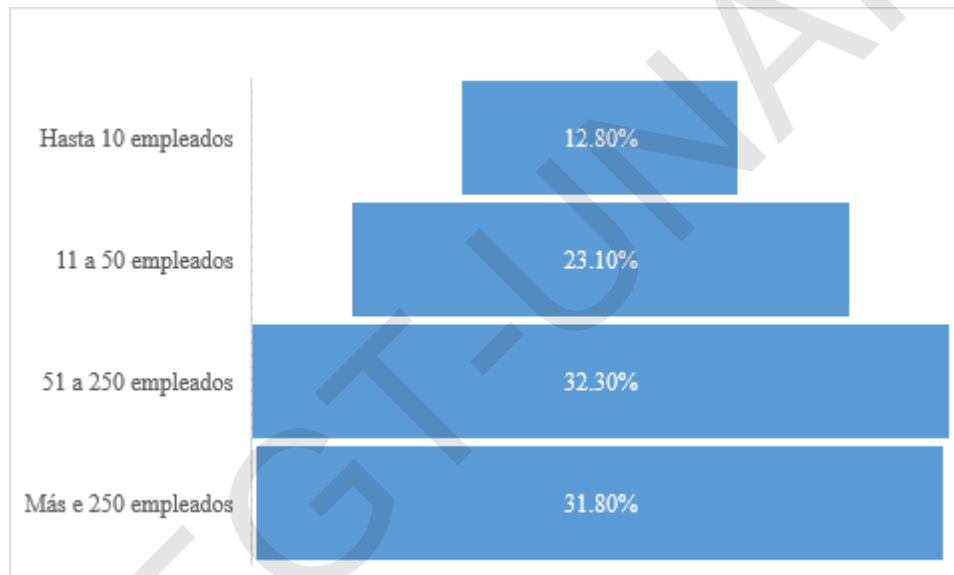
2.2.5.7. España

La importancia de las PYMES para la economía europea y, de manera especial, para la española justifica la preocupación suscitada por los problemas de financiamiento a los que se enfrentan estas empresas, sobre todo a raíz de la última crisis. Estos problemas están agudizados en el caso español por la fuerte dependencia de las PYMES respecto al financiamiento bancario y el reducido papel que todavía juegan otras fuentes, particularmente el financiamiento a través de los mercados de valores. En general, en España y en la zona del euro se observa mayor dependencia del financiamiento bancario que en Estados Unidos. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015)

2.2.5.8. México

El financiamiento a las unidades económicas en México indica que conforme aumenta el tamaño de la empresa, el financiamiento también aumenta en términos relativos, de esta forma, el 16% de las microempresas registraron financiamiento, lo que contrasta con el 36% de las empresas grandes. De las unidades económicas con financiamiento, la mayor parte tiene financiamiento con bancos seguido por proveedores.

Gráfica No. 4 Porcentaje del total de unidades de cada tamaño



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Instituto Nacional y Geografía de México. (INEGI, pág. 3)

En la gráfica No.4, se observa que al aumentar el tamaño de la unidad económica se incrementa el acceso al financiamiento, y el porcentaje de unidades de más de 50 empleados que tienen financiamiento es más del doble de lo reportado por las unidades más pequeñas. En la tabla No. 6, se muestra que de las microempresas (<10 empleados) con financiamiento, 39 de cada 100 dijeron utilizar financiamiento bancario y 21 de cada 100 cajas de ahorro. Las empresas medianas y grandes tienen la mayor parte de su financiamiento con los bancos. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

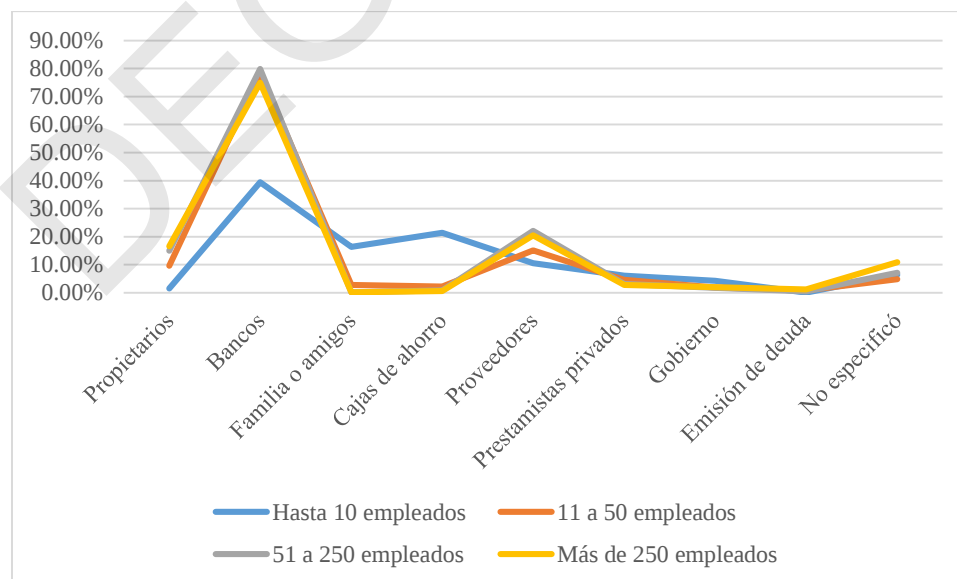
Al cierre de diciembre de 2015, la banca múltiple dirigió más de 1 millón de créditos a empresas, de los cuales alrededor de un 63% se dirigió a las MIPYMES. En cantidades, del total de la cartera de crédito bancario destinado a empresas el 23.8% se destinó a las MIPYMES, de las cuales las empresas pequeñas son las que tienen la mayor proporción del crédito con un 44%. seguidas por las micro y medianas empresas con 39% y 17%. respectivamente.

Tabla No. 6 Porcentaje de empresas con financiamiento en cada tamaño

Fuente	Hasta 10 empleados	11 a 50 Empleados	51 a 250 empleados	Más de 250 empleados
Propietarios	1.5%	9.6%	15.0%	16.6%
Bancos	39.4%	78.5%	79.9%	75.0%
Familia o amigos	16.4%	2.8%	0.2%	0.1%
Cajas de ahorro	21.4%	2.2%	0.8%	0.6%
Proveedores	10.6%	15.1%	22.1%	20.5%
Prestamistas privados	6.1%	4.6%	3.1%	2.8%
Gobierno	4.3%	1.9%	1.7%	2.0%
Emisión de deuda	0.0%	0.8%	0.5%	1.2%
No especificó	6.4%	4.8%	7.1%	10.9%

Fuente: Resultados de La Encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI, 2019, pág. 1/3).

Gráfica No. 5 Porcentaje de empresas con financiamiento en cada tamaño



Fuente: Resultados de La Encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI, 2019, pág. 1/3).

De 2009 a 2015 el número de créditos de las PYMES se incrementó en aproximadamente en 113.000 créditos. con un incremento en la cartera de crédito PYME del 57%. El mayor incremento de la cartera para ese periodo fue de la microempresa. Sin embargo, en los últimos dos años el número y monto de crédito a PYMES se ha mantenido prácticamente constante.

2.2.5.9. Nicaragua

De acuerdo con la encuesta de “Empresas Sostenibles”. realizada por el Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el año 2015. se observa que conforme aumenta el tamaño de las empresas. hay un menor uso de recursos propios como principal fuente de financiamiento y más uso de apalancamiento. Por su parte, los resultados de la encuesta de “Microempresas 2010” del Banco Central de Nicaragua (BCN) muestran que la participación de las microempresas en el sistema financiero es incipiente. el 12.4% de estas obtuvieron crédito. Del 87.6% de negocios que no recibieron créditos. el 91% no lo solicitó porque no lo necesitaban. mientras el 8% lo necesitaba y no lo solicitó; de estos. el 63% no lo hizo debido a que los consideró muy caros y el 37% temía no conseguirlo debido a la variabilidad de sus ingresos y falta de prenda.

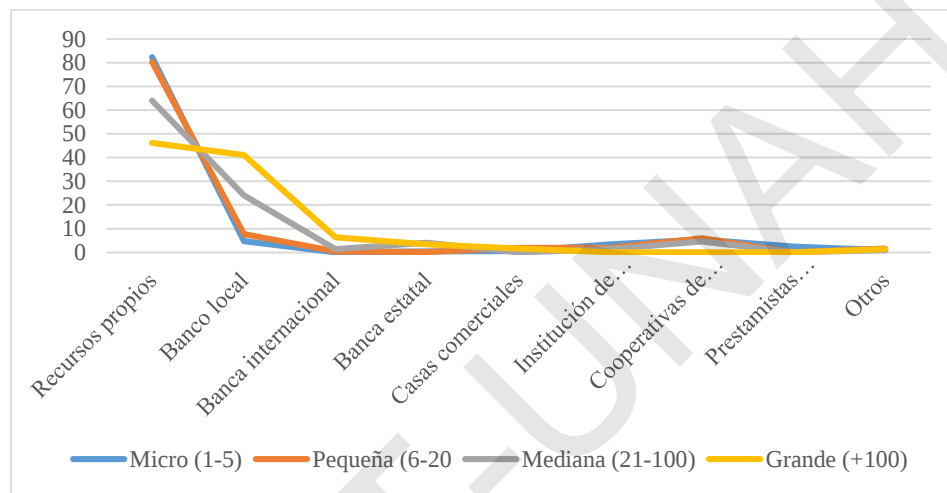
Tabla No. 7 Principal fuente de financiamiento

	Tamaño				
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
	(1-5)	(6-20)	(21-100)	(+100)	
Recursos propios	82.4	80.3	64	46.2	81.9
Banco local	4.7	7.7	24	41.1	5.3
Banca internacional	0	0.4	1.3	6.3	0.1
Banca estatal	0.4	0.2	4	3.4	0.4
Casas comerciales	0.5	1.9	0	1.6	0.6
Institución de microcrédito	3.4	1.9	1.3	0	3.2
Cooperativas de ahorro y crédito	5.4	5.9	4.6	0	5.4

	Tamaño				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
	(1-5)	(6-20)	(21-100)	(+100)	
Prestamistas individuales	2.4	0	0	0	2.1
Otros	0.9	1.7	0.9	1.4	1
Total	100	100	100	100	100

Fuente: La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica caso Nicaragua. (2017, pág. 65).

Gráfica No. 6 Principal fuente de financiamiento



Fuente: La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica caso Chile. (2017, pág. 65).

En tabla No. 7 y gráfico No.6, muestran las principales fuentes de financiamiento del crédito fueron las micro financieras con 38.5% del total de créditos otorgados. seguido de los bancos privados con 18.9% y financieras con 17.4%. La cartera de microcrédito del sistema financiero supervisado (bancos y financieras) a diciembre 2015 corresponde a 124.126 préstamos con un monto de 3.147.089.4 miles de córdobas. lo que equivale a 2.58% del monto total de la cartera del sistema financiero a diciembre 2015. La cartera del sistema financiero totalizó 122.205.758.4 miles de córdobas al 31 de diciembre 2015. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.10. Paraguay

Según datos del Censo Económico Nacional (2011). el 71% de las empresas censadas no tendrían de acceso al crédito, siendo este porcentaje más elevado para el

sector servicios (76%). Las principales entidades del sector financiero formal que realizan préstamos para MIPYMES son las cooperativas de producción ahorro y crédito, y multiactivas, así como bancos y financieras de plaza enfocados en microcréditos. Existe también un esquema informal de créditos con tasas más elevadas y que compite con el sistema financiero tradicional al verse excluidas del mismo muchas de las MIPYMES por no ser sujetos de crédito. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.5.11. Perú

Entre las alternativas de financiamiento tradicionales con que cuentan las MIPYMES en el Perú, se encuentran:

- a) Crédito de proveedores y/o préstamos de amigos y familiares, sobre todo para aquellos pequeños o microempresarios que no acceden a créditos de intermediarios financieros.
- b) Banca e instituciones de micro finanzas bajo supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), canal tradicional de financiamiento, pero que exige que las empresas se encuentren dentro del marco de la formalidad.
- c) Entidades no reguladas por la SBS. como cooperativas. organizaciones no gubernamentales (ONG), y empresas de factoring (facturas negociables) estas últimas permiten a las empresas obtener liquidez de forma anticipada descontando las facturas giradas por aquellas empresas a las cuales las PYMES proveen sus bienes o servicios.

Al respecto, debemos precisar que, a noviembre de 2015 el universo de las entidades financieras bajo el ámbito de supervisión y regulación de la Superintendencia de

Banca y Seguros SBS se encuentra conformado por 62 instituciones con activos ascendentes a US\$ 115.811 millones y un total de créditos de US\$ 74.800 millones.

Dentro de este segmento, destacan las instituciones micro financieras no bancarias (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa, especializadas en la atención del segmento empresarial de la mediana, pequeña y microempresa, las cuales representan el 5.7% de los activos totales del sistema financiero con US\$ 5.000 millones de créditos otorgados.

Es importante anotar que las definiciones de tamaño empresarial de acuerdo a la Ley 30056 y las que emplea la SBS no coinciden debido, entre otros, a que esta última incorpora además el nivel de endeudamiento del deudor con el sistema financiero como un referente para categorizar a las empresas (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

Los créditos para actividades empresariales otorgados a las PYMES, según la clasificación de la SBS, alcanzaron un saldo de US\$ 19.170 millones, de las cuales, el 82.5% proviene de la banca múltiple, el 4.7% de empresas financieras, el 12.4%; por instituciones no financieras, y el 0.4% por empresas de arrendamiento financiero.

2.2.5.12. Portugal

El sector MIPYMES en Portugal presenta una situación de alto apalancamiento con más del 70% en promedio con un perfil de deuda sobre todo a corto plazo, lo que constituye una seria restricción para la inversión. La relación deuda-capital, que se define como el total de los pasivos más el patrimonio total se registró a 2.3 veces a partir de finales de la primera mitad de 2015 (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015)

Según la encuesta de la Comisión Europea sobre el acceso al financiamiento de las empresas (SAFE) la financiación representa el 90% de la deuda de las MIPYMES (datos de 2015), mientras que las utilidades retenidas, venta de activos (fondos internos) y los fondos propios representan un muy pequeño porcentaje del financiamiento total. Las MIPYMES son muy dependientes del sector bancario nacional, lo que las hace vulnerables al fuerte endurecimiento de las condiciones de crédito que se ha producido en los últimos años, ya que los bancos han experimentado presiones para la concesión del crédito debido al endurecimiento regulatorio.

De acuerdo con un análisis realizado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), Portugal ha tomado medidas para facilitar la reestructuración de la deuda corporativa, a través de la mejora del marco institucional y legal, incluyendo: (1) La reducción del umbral para la aprobación de los acreedores en la reestructuración de los planes, (2) la racionalización y el fortalecimiento de la formación, y (3) el desarrollo de un sistema de alerta temprana, sin embargo, el FMI considera que estas medidas no serán suficientes para reducir significativamente la carga de la deuda, lo que resulta, en restricciones de crédito, en medio de crecientes índices de morosidad un peligro real para supervivencia de las MIPYMES en el país. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015)

2.2.5.13. República Dominicana

Una encuesta realizada a las micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana por Fondo Micro en 2013 arrojó que una de las diferencias más evidentes entre PYMES y microempresas es la condición de sujeto de crédito que tienen sus propietarios y las mismas empresas ante la evaluación que realizan las entidades financieras; ocho de cada diez propietarios de MIPYMES (81%) señaló que han solicitado crédito para el negocio y

han obtenido una respuesta positiva, mientras que apenas un 4.6% indicó que se lo habían negado, otro grupo (14.4%) respondió que nunca han solicitado préstamos porque prefieren trabajar con dinero propio; de manera específica, más de la mitad de los propietarios de MIPYMES (55.3%) reportaron que al momento de la encuesta tenían recursos externos en calidad de préstamo, de estos un 43.5% habían recibido el desembolso del dinero en los 12 meses anteriores a la encuesta. Además, el 40% de los propietarios de MIPYMES tenían varios préstamos a la vez con diversas fuentes de financiamiento, algunos incluso con más de cinco financiamientos, lo que revela el peligro de un sobreendeudamiento e incrementa el riesgo de los que concedieron el crédito.

En relación a los servicios financieros, la Encuesta Fondo Micro 2013 reveló un acceso creciente a fuentes de financiamiento con mayores niveles de bancarización, utilizando los propietarios los recursos financieros principalmente para compra de materias primas y mercancías, lo anterior está vinculado a la limitada oferta de productos financieros a mediano y largo plazo que permitan a los empresarios realizar las necesarias inversiones de capital que contribuirían a fortalecer y modernizar sus unidades productivas. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015). A continuación, en la tabla No. 8 se presentan las distintas opciones financieras.

Tabla No. 8 Tenencia de productos financieros en las MIPYMES

Producto financiero	Microempresas	PYMES
Cuenta de ahorro	55.9%	75.9%
Cuenta corriente	7.7%	68.2%
Crédito bancario	49.2%	83.6%
Tarjeta de crédito	16.5%	72.5%
Certificado financiero a plazo fijo	1.3%	9.7%

Fuente: La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica caso República Dominicana. (2017, pág. 71).

Sobre la oferta de servicios financieros para las PYMES, existen 27 entidades financieras que ofrecen servicios financieros al sector, de las cuales 15 son reguladas (10 bancos múltiples, 3 entidades de ahorro y crédito y 2 asociaciones de ahorros y préstamos, y 12 no reguladas (4 cooperativas y 8 ONG).

2.2.5.14. Uruguay

Según los datos publicados en el trabajo “Las condiciones de financiamiento de las empresas uruguayas en 2008 y 2011” se describen los resultados de una encuesta realizada por el INE a 462 empresas uruguayas, aunque de la muestra considerada, un 40% de las empresas son categorizadas como grandes, vale la pena destacar algunos de los hallazgos del trabajo; si bien tanto la inversión de corto plazo en capital de trabajo como la de largo plazo en bienes de uso se financian mayormente por medio de utilidades retenidas, se observan diferencias en las otras fuentes de financiamiento.

Mientras que entre el 25% y 28% de la inversión de corto plazo se financia mediante crédito de proveedores y entre 14% y 16% mediante créditos provenientes de bancos de plaza, los guarismos son entre 13% y 17% y entre 18% y 24% respectivamente para la inversión de largo plazo. Cabe destacar que únicamente 30% de las empresas reportan inversiones de corto plazo y 25% de largo plazo durante los cuatro años bajo estudio. Dentro del pasivo de las empresas las deudas comerciales representan alrededor del 40% y las financieras otro 40%.

Aunque el trabajo aclara que se debe revisar la consistencia de algunos de estos resultados, es claro que la participación de las empresas en el mercado de capitales resulta muy escasa y circunscripta a un reducido número de empresas de mayor porte, siendo la financiación bancaria la que prevalece. (Unión Europea por diversas entidades, 2014/2015).

2.2.6. Acceso de las PYMES a través de los mercados de valores en Iberoamérica

Como se ha señalado, una de las principales limitaciones al desarrollo de las PYMES es su escaso acceso a un financiamiento acorde con sus necesidades, en cuanto a: Montos, plazos, riesgos, costos, entre otros factores. En este contexto, la mayoría de PYMES que pueden acceder a un financiamiento vía canales formales lo hacen a través del sistema financiero tradicional, lo que les imposibilita diversificar sus fuentes de financiación y las expone a problemas coyunturales de liquidez y limitaciones de los flujos de créditos por parte del sistema bancario tradicional, encareciendo con ello sus costos de financiación.

Además, cabe señalar que, tras la crisis financiera de fines de la década pasada, el acceso al crédito bancario se ha vuelto más difícil, luego de un periodo de restricciones de liquidez de los bancos y condiciones más rigurosas para la evaluación crediticia, así como también debido a los requisitos de capital más estrictos asociados con la incorporación de Basilea III, factores que dificultan aún más el acceso al financiamiento de las PYMES.

Por tales razones, en diversos mercados de la región se han implementado importantes iniciativas a fin de facilitar el acceso de las empresas al financiamiento a través de los mercados de capitales, entre las que destacan la simplificación de requisitos y creación de segmentos especiales para la colocación y negociación de valores, para su materialización, las autoridades gubernamentales y reguladoras de los mercados de valores, así como las bolsas de valores, han tenido presente aquellos factores que suelen limitar a las empresas para acceder a los mercados de capitales, de esta forma, aspectos relacionados con la estructura empresarial, la alta dependencia de la banca múltiple, los costos asociados con la emisión de valores, las obligaciones de revelación de información, la escala de financiamiento requerida respecto al tamaño de emisiones demandadas en los mercados, la

percepción de riesgos de las PYMES, entre otros, han sido analizados y abordados para poder crear regímenes más flexibles de requisitos de inscripción y de revelación periódica de información, así como también menores costes de transacción, sin que ello signifique afectar la transparencia y protección al inversionista.

Los regímenes simplificados se caracterizan, precisamente, por la adopción de exigencias más flexibles, disminuyendo así los requisitos de inscripción, sea del emisor, de los valores o de las ofertas públicas de valores, en consecuencia, dichos regímenes conllevan requisitos menos rigurosos en cuanto a las obligaciones de revelación de información periódica al mercado, que terminan por materializarse en un primer momento, en la información que es divulgada en los prospectos o folletos de emisión. Es importante precisar que algunos de estos regímenes explicitan la presentación de un prospecto simplificado, el cual se caracteriza por contener menores requisitos de información con respecto a emisores que no sean PYMES.

Las ventajas de la adopción de estos regímenes son varias, por un lado, otorgan una alternativa de financiamiento a las PYMES en relación con los canales tradicionales, a su vez, una vez superada la resistencia de las empresas a revelar su información al mercado, así como a sujetarse a las mayores exigencias en términos de prácticas de buen gobierno corporativo, estas ganan en escala, pasan a tener mayor visibilidad en el mercado de capitales y así tener acceso a otras fuentes de financiamiento a costos más competitivos.

Es importante anotar que la creación de dichos regímenes parte de la premisa de que el costo de acceso al mercado representa un factor importante, teniendo en cuenta el tamaño de las PYMES y su reducida capacidad financiera, que impide que dichas empresas accedan directamente al mercado de valores, frente a esto, la existencia de regímenes que disminuyen los requisitos de inscripción y su trámite constituye un factor que debe ser

puesto en la agenda de los reguladores para contribuir a que los mercados de valores se conviertan en una alternativa real y atractiva para las empresas que buscan nuevas fuentes de financiación de sus actividades productivas, y persiguen lograr crecimiento y sostenibilidad.

Los reguladores de valores, al asumir la tarea de establecer criterios más flexibles para las PYMES, se enfrentan permanentemente a la siguiente interrogante “¿Qué requisitos son los que se deben flexibilizar sin que afecte a la supervisión de los mercados y a la protección al inversor?”. Al respecto, de acuerdo a La Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO), el objetivo principal de un segmento de mercado PYMES debe ser la facilitación del acceso de estas empresas a los mercados de capitales mediante la creación de un entorno propicio y un marco regulador acorde para ellas, asegurando a su vez una adecuada protección al inversor. (Committee of the International Organization of Securities Commissions, 2015).

Así también, el crear regímenes especiales destinados a facilitar el acceso de las PYMES a través del mercado de capitales implica aliviar la carga normativa en relación a las obligaciones de información y requerimientos que deben afrontar las empresas para participar de este mercado, teniendo en cuenta que las PYMES, en muchos casos, carecen de suficientes recursos y experiencia para cumplir plenamente la normativa, sin embargo, si bien es cierto que los requisitos se deben adaptar a las características de las PYMES, el papel de los reguladores es clave no solo para que la información disponible facilite la toma de decisiones de los inversores, sino principalmente, para que no se comprometa la integridad del mercado, por ello, el diseño de estos segmentos debe tener como premisa esencial el lograr mantener un equilibrio permanente entre flexibilizar la regulación de los

emisores, con el fin de incentivar la oferta pública y el acceso de las PYMES a los mercados de valores y, a su vez, asegurar adecuados niveles de protección al inversor.

Teniendo presente lo expuesto, y reconociendo las particularidades de cada mercado, vemos que varios países de Iberoamérica han flexibilizado requerimientos y obligaciones de presentación de información periódica, disminuyendo así la exigencias que deben asumir las PYMES como emisores; adecuando el cumplimiento de exigencias en términos de buen gobierno corporativo; simplificando el contenido de prospectos; reduciendo las tarifas de inscripción y mantenimiento con el fin de representar un ahorro en los costos en relación a aquellos que se asumirían en los mercados principales; ofreciendo la posibilidad de no utilizar los estándares contables internacionales, pudiendo adoptar estándares contables locales u otorgándoles un tiempo prudente para que sus estados financieros se adapten a normas internacionales; y, en algunos casos, se ha optado por exigir un menor número de clasificaciones de riesgo independientes para el caso de instrumentos de deuda respecto a lo exigido en el mercado principal (o empresas que no son PYMES). (Committee of the International Organization of Securities Commissions, 2015)

Algunos de estos regímenes, además, vienen en ocasiones acompañados por limitaciones al tipo de público a los cuales puede ir dirigida la oferta de valores, esto es, a un público minorista o un inversionista institucional o calificado, partiendo de la premisa de que este último puede tener un mayor conocimiento y experiencia en el mercado, y evaluar mejor los riesgos asumidos.

Asimismo, en algunos mercados además de flexibilizar requisitos de inscripción para promover el acceso de las PYMES al mercado de valores, por iniciativa del regulador o de las bolsas de valores, se han desarrollado segmentos especiales o mercados

alternativos bursátiles para la negociación de sus valores, con el fin de profundizar la participación del mercado de valores en la economía, canalizando los excedentes a aquellas empresas que, en las condiciones que exige el mercado principal, no les es factible acceder directamente al mercado de capitales.

El concepto de mercado alternativo nace en Europa con el Alternative Investment Market (AIM) de Londres, creado en 1995 con 10 empresas del Reino Unido, como un mercado dirigido exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas en el que solo se admiten instrumentos de renta variable, tomando como propuesta básica el generar un esquema de simplificación de requerimientos y obligaciones, reducción de tarifas de inscripción, exoneración tributaria a la ganancia de capital y la participación de creadores de mercado. Al respecto, el AIM presenta una capitalización (a septiembre de 2016) de 82.988 millones de libras, un total de 1.000 empresas listadas, sumando un total de 98.690 millones de libras de recursos captados desde su creación. (Committee of the International Organization of Securities Commissions, 2015).

El desarrollo de estos segmentos especiales del mercados ha venido acompañado, en algunos casos, con la obligación de contar con figuras como los asesor/sponsor, entidades que persiguen asegurar la transparencia de las PYMES y asistirles en el cumplimiento de sus obligaciones; así como de los proveedores de liquidez (market maker), con el objetivo de promover la negociación de los valores de las PYMES una vez inscritos, buscando con ello abordar aspectos asociados con la percepción de riesgo de las PYMES en los mercados financieros y las limitaciones de liquidez que puedan enfrentar dichos valores.

Muchas de estas iniciativas, además, han venido acompañadas por la creación de oficinas de asesoramiento en materia legal, contable y/o tributaria, por parte de los

reguladores y las bolsas de valores, de manera que dichas empresas cuenten con la información necesaria para preparar su ingreso al mercado de capitales, contando con una amplia gama de recursos y servicios empresariales, que pueden incluir desde espacios físicos, coaching, networking, hasta el financiamiento de los gastos incurridos en el proceso de listado a través de préstamos y subvenciones.

Es importante tener presente que si bien la estrategia adoptada, es la de otorgar facilidades en cuanto a los estándares de transparencia de la información y menores requerimientos en términos de gobierno corporativo a las PYMES, se parte de la premisa de que las empresas una vez ingresado al mercado de valores, de manera gradual deberán ir elevando sus estándares en la medida que crezcan y reconozcan la importancia y ventajas que reviste su posicionamiento y exposición en un mercado público de valores.

2.2.7. Panorama de las PYMES en Honduras.

En Honduras las PYMES están clasificadas bajo un marco legal según (DECRETO NO. 135-2008, 2009), ley creada para dar apoyo al sector incluyendo la microempresa que tiene entre sus objetivos promover un entorno favorable y la creación de una cultura empresarial, mejorar las condiciones del financiamiento del sector, así también, en sesión del Soberano Congreso Nacional de La República de Honduras el 07 de noviembre de 2018 se aprobó “LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA” que busca fortalecer y promover el sector MIPYME en el País. En la siguiente tabla se cuantifican la cantidad de mipymes en Honduras al año 2013.

Tabla No. 9 Estimación de las MIPYMES en Honduras por área geográfica

Descripción	Estimación de MYPYME			
	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Urbano	34,854	8,358	4,282	47,495
Distrito central	19,513	4,699	2,310	26,521
San Pedro Sula	15,341	3,659	1,973	20,973
Resto urbano	16,590	3,500	1,834	21,924
Rural	44,731	9,192	3,988	57,912
Población de MIPYMES en base a contadores	96,175	21,050	10,105	127,330
Trabajadores por cuenta propia con características similares a una MIPYME				463,330
Población de MIPYMES a nivel nacional incluyendo trabajadores por cuenta propia				590,437

Fuente: Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras. PhD Cesar Valenzuela & PhD Marcos Ramos. 2013.
S.A. Diagnóstico Actual del Sector Bancario Financiero.

Específicamente según el (DECRETO NO. 135-2008, 2009), la **pequeña empresa** se define como todas aquellas con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial que permite a la unidad empresarial acumular ciertos márgenes de excedentes, tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización de su gestión y registro, cuenta con un mínimo de once (11) y una máximo de cincuenta (50) empleados remunerados; la **mediana empresa** como aquellas que disponen de mayor inversión en activos no corrientes, en relación a la pequeña empresa, asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de trabajo, una clara división interna del trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos, emplean un mínimo de cincuenta y uno (51) empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados.

En Tegucigalpa específicamente del sector PYME (sin incluir micro) existen aproximadamente 7 mil empresas en diversidad de rubros. (BID, 2013)

2.2.8. Origen de la Banca.

La etimología de la palabra Banco proviene del francés “bank” y del idioma germano “banki”. (Definiciona, 2015) y el significado es una institución privada o pública

que capta fondos de depósitos del público y otros para financiar las operaciones de las empresas o gobiernos. (Economía48, 2009).

“En 1587, se constituye el Banco de Rialto, como respuesta en contra de la sentencia que significaba el tráfico de mercancías considerado como riesgoso, y de la prohibición de dar servicio al Estado, pero debido a la mala administración el banco llegó a endeudarse con una Caja Pública y con la Cámara de trigo, por lo que tuvo que fusionarse con el Banco del Giro, que fuera fundado en el año 1619 y una vez que es fusionado opera y desaparece definitivamente en el año 1806” (UNAM, 2017)

En 1593, en Milán se crea el Banco de San Ambrosio, inicialmente prestó excelentes servicios financieros y comerciales, suspendió sus pagos en 1650, fue reconstruido en 1662 y liquidado en forma definitiva durante la invasión napoleónica. (UNAM, 2017).

“La historia bancaria toma un nuevo rumbo en los inicios del siglo XX, es el momento en que no sólo se menciona el desarrollo bancario europeo, sino del mundo; lo anterior debido a que surgió un hecho que modificó la vida bancaria de los europeos, principalmente de los ingleses en 1920. Estados Unidos de América fue el país que desplazó a Inglaterra en cuestiones bancarias, ya que el dominio del dólar sobre la libra esterlina fue determinante, dicho evento creó desconcierto y confusión en los mercados monetarios y de capital, es entonces el momento de reconocer que las funciones bancarias son reconocidas y aceptadas no sólo por los europeos. Otro hecho importante que cabe destacar, es que, aunque en la década de los años 30's, algunos países aún no contaban con un banco central, otros más daban a conocer sus avances de proyectos de creación de banca central, como fue el caso de Argentina en el año 1935”. (UNAM, 2017).

Por su parte, el primer banco importante de los Estados Unidos de América se creó en el año 1791 (First Bank of the United States), cumplió funciones propias de Banco Central y cesó en el año 1811 (UNAM, 2017).

Los bancos se pueden clasificar según criterios de su naturaleza o sector objetivo, en función de su propiedad, públicos o privados, en función de su actividad, consumo, comerciales. Corporativos, según su enfoque de mercado en banca de primer piso, segundo piso, y tercer piso. (Mateos, 2016).

2.2.9. Banca nacional y sistema financiero hondureño.

El sistema financiero hondureño está conformado por bancos comerciales, bancos estatales, banca de segundo piso, instituciones de seguros, sociedades financieras, Institutos de previsión, fondos de pensiones y cooperativas (Comision Nacional de Banca y Seguros CNBS, 2016) .

El marco legal vigente reconoce, en el artículo 3 de la “Ley de las Instituciones Financieras” como instituciones financieras: Los bancos públicos y privados, las asociaciones de ahorro y préstamo, las sociedades financieras y cualesquiera otra que se dedique en forma habitual y sistemática a las actividades descritas en la ley. en especial a la intermediación financiera.

La ley del sistema financiero es el instrumento jurídico marco que regula la intermediación financiera en el país y dispone sobre la “organización, autorización, constitución, funcionamiento, fusión, conversión, modificación, liquidación y supervisión de las instituciones del sistema financiero y grupos financieros, propiciando que éstos brinden a los depositantes e inversionistas un servicio transparente, sólido y confiable, que contribuya al desarrollo del país”.

En la tabla No. 10, se detallan las instituciones del Sistema Financiero que se rigen por los preceptos de esta Ley, y en lo que fueren aplicables por las leyes de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y del Banco Central de Honduras, así como, por la Ley Monetaria y por los reglamentos y resoluciones emitidos por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros. en adelante denominada la Comisión. y por el Banco Central de Honduras. (DECRETO 170-95 LEY DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, 1995).

Tabla No. 10 Composición del Sistema Financiero hondureño

BANCOS COMERCIALES 1 Banco de Honduras, S.A. 2 Banco Atlántida, S.A. 3 Banco de Occidente, S.A. 4 Banco de los Trabajadores, S.A. 5 Banco Financiera Centroamericana, S.A. 6 Banco Hondureño del Café, S.A. 7 Banco del País, S.A. 8 Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A. 9 Banco Lafise (Honduras), Sociedad Anónima 10 Banco Davivienda Honduras, Sociedad Anónima 11 Banco Promerica, S.A. 12 Banco de Desarrollo Rural Honduras, S.A. 13 Banco Azteca de Honduras, S.A. 14 Banco Popular, S.A. 15 Banco de América Central Honduras, S. A. BANCOS ESTATALES 1 Banco Central de Honduras 2 Banco Nacional de Desarrollo Agrícola OFICINAS DE REPRESENTACIÓN 1 Laad Americas, N.V. BOLSAS DE VALORES 1 Bolsa Centroamericana de Valores, S.A. CASAS DE BOLSAS 1 Casa de Bolsa de Valores, S.A. 2 Promociones e Inversiones en Bolsa, S.A. 3 Fomento Financiero, S.A. 4 Sonival, Casa de Bolsa, S.A. 5 Promotora Bursátil, S.A. 6 Continental Casa de Bolsa, S.A. 7 Lafise, Valores de Honduras, S.A.	SOCIEDADES FINANCIERAS 1 Financiera Codimersa, S.A. 2 Arrendamientos y Créditos Atlántida, S.A. 3 Financiera Credi Q, S.A. 4 Financiera Solidaria, S.A. 5 Corporación Financiera Internacional, S.A. 6 Financiera Popular Cebeña, S.A. 7 Compañía Financiera, S.A. 8 Financiera Insular, S.A. 9 Financiera Finca Honduras, S.A. 10 Organización de Desarrollo Empresarial Femenino Financiera, S.A. PROCESADORAS DE TARJETAS DE CREDITO 1 Credomatic de Honduras, S.A. 2 Ventas Internacionales, S.A. 3 Corporación de Créditos Atlántida, S.A. de C.V. 4 ALCANCE, S.A. de C.V. FONDOS PRIVADOS DE PENSIONES 1 Régimen de Aportaciones Privadas 3/ 2 Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A. 3 Administradora de Fondos de Pensiones Fichsa, S.A. 4 Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías BAC(Pensiones Honduras, S.A. CASAS DE CAMBIO 1 Divisas Corporativas-Casa de Cambio, S.A. 2 Roble Viejo, S.A. 3 Corporación de Inversiones Nacionales, S.A. SOCIEDADES REMESADORAS DE DINERO 1 Correo y Remesas Electrónicas, S.A. 2 Servigiros Remesadora, S.A. 3 Expressnet Remesadora Honduras, S.A. 4 Fichsa Remesas, S.A. 5 Remesadora El Hermano Lejano Express, S.A.	FONDOS PÚBLICOS DE PENSIONES 1 Instituto Hondureño de Seguridad Social 2 Instituto de Previsión Militar 3 Instituto Nacional de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados y Funcionarios Públicos 4 Instituto Nacional de Previsión del Magisterio 5 Instituto de Previsión Social de los Empleados de la U.N.A.H ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO 1 Almacenes de Depósito, S.A. 2 Compañía Almacenadora, S.A. 3 Almacenes de Depósito Continental, S.A. 4 Almacenes Generales de Depósitos de Café, S.A. 5 Almacenadora Hondureña, S.A. ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO FINANCIERAS 1 Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras, OPDF 2 Asociación Familia y Medio Ambiente, OPDF 3 Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión Fund, OPDF 4 Proyectos e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras, OPDF 5 Fondo para el Desarrollo Local de Honduras, OPDF SOCIEDADES CLASIFICADORAS DE RIESGO 1 Fitch Centroamérica, S.A. 2 Sociedad Clasificadora de Riesgo Honduras, S.A. 3 Pacific Credit Rating, S.A. de C.V. 4 Zuma Rating S.A. de C.V. Clasificadora de Riesgo ADMINISTRADORA DE FONDO DE GARANTÍA RECÍPROCA 1 Confianza Sociedad Administradora de Fondos de Garantía Recíproca, S.A. de C.V. CENTRALES DE RIESGO PRIVADAS 1 TransUnion Honduras - Buró de Crédito, S.A. 2 Equifax Honduras - Central de Riesgo Privada, S.A.
---	---	--

Fuente: Sistema Financiero Hondureño Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS, ,2016)

2.2.10. Antecedente de la Banca en Honduras.

En 1920, la conferencia financiera internaciones celebrada en Bruselas aprobó una resolución que recomendaba a todos los países que aún no habían fundado un Banco Central. procedieran a hacerlo de inmediato (Ley del Sistema Financiero, decreto 170-95, 1995). Después de varios intentos de creación del Banco Central, fue hasta que en 1944 el Fondo Monetario Internacional (FMI) exigió la creación a todos los países que aún no existía un Banco Central, lo que desembocó en la creación Como resultado del trabajo de esta misión y de una comisión mixta nombrada por el Congreso de la República, en el mes de febrero de 1950 fueron aprobadas: la Ley Monetaria (Decreto N° 51), la Ley de Banco Central (Decreto N° 53), la Ley para Establecimientos Bancarios (Decreto N° 63), la Ley

del Banco Nacional de Fomento (Decreto N° 71) y la Ley de Organización de la Banca Nacional (Decreto N° 72).

La historia de la banca privada en Honduras comenzó en el año de 1889, cuando se otorgó la autorización para fundar dos bancos comerciales que se denominaron Banco Centro-Americano y Banco Nacional Hondureño, ambos con la facultad de emitir billetes, estos dos bancos se fusionaron en ese año para formar lo que hoy se conoce todavía como el Banco de Honduras”, con un capital inicial de 400,000 lempiras; posteriormente, en la costa norte del país y bajo la influencia del desarrollo de la industria bananera en Honduras, en especial de Vaccaro Brothers and Company, en el año de 1914 se estableció un banco en la ciudad de la Ceiba, Departamento de Atlántida, bajo la denominación Banco Atlántida, este banco estaba facultado para abrir sucursales en la costa norte, específicamente en los departamentos de Atlántida, Yoro y Colón y podía emitir dinero con la firma del Ministro de Hacienda. En el año de 1917 se fundó la Sociedad Anónima “El Ahorro Hondureño”, sociedad de ahorro y seguros que en 1960 se convirtió en banco comercial bajo la denominación Banco de El Ahorro Hondureño. S.A. En 1948 abrió sus puertas al público en la ciudad de Tegucigalpa la Banca Capitalizadora Hondureña. S.A. En la tabla No. 11 se presenta un detalle cronológico del inicio de operaciones de las instituciones del sistema bancario a partir del año 1889. (Ley del Sistema Financiero, decreto 170-95, 1995)

2.2.11. Bancos comerciales en Honduras.

Desde los inicios de la historia moderna de la banca hondureña, en la década de los años cincuenta, ha predominado la existencia de la banca comercial privada, situación que se ha venido profundizando con el correr de los años. En 1951 ya existían siete bancos comerciales, cuatro compañías de seguros y un banco estatal. Al inicio de la década de los

años ochenta ya operaban 14 bancos comerciales. seis asociaciones de ahorro y préstamo y seis compañías de seguros. Al comienzo de la década de los años noventa, con la apertura del sector, el sistema financiero hondureño registró el mayor número de instituciones financieras hasta llegar a 23 bancos comerciales operando en 1998. (Ley del Sistema Financiero, decreto 170-95, 1995).

Tabla No. 11 Bancos Comerciales con operación en Honduras.

No.	INSTITUCIÓN	NOMBRE DE REFERENCIA	FECHA INICIO DE OPERAC.	OFICINA PRINCIPAL (Ciudad)	No. DE FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS
	BANCOS COMERCIALES				
1	Banco de Honduras, S.A.	Honduras	2-Oct-1889	Tegucigalpa	58
2	Banco Atlántida, S.A.	Bancatlán	2-oct.-1914	Tegucigalpa	2,166
3	Banco de Occidente, S.A.	Bancocci	1-sep.-1951	Sta. Rosa de C.	3,820
4	Banco de los Trabajadores, S.A.	Bancotrab	1-may.-1967	Tegucigalpa	647
5	Banco Financiera Centroamericana, S.A.	Ficensa	23-ago.-1976	Tegucigalpa	290
6	Banco Hondureño del Café, S.A.	Banhcafé	4-may.-1981	Tegucigalpa	662
7	Banco del País, S.A.	Banpaís	9-jul.-1992	San Pedro Sula	2,225
8	Banco Financiera Comercial Hondureña, S.A.	Ficohsa	18-jul.-1994	Tegucigalpa	2,252
9	Banco Lafise (Honduras), Sociedad Anónima	Lafise	1-jul.-1997	Tegucigalpa	635
10	Banco Davivienda Honduras, Sociedad Anónima	Davivienda	1-jul.-2000	Tegucigalpa	1,132
11	Banco Promerica, S.A.	Promerica	10-ene.-2001	Tegucigalpa	799
12	Banco de Desarrollo Rural Honduras, S.A.	Banrural	18-jun.-2007	Tegucigalpa	1,167
13	Banco Azteca de Honduras, S.A.	Banco Azteca	29-jul.-2007	Tegucigalpa	1,522
14	Banco Popular, S.A.	Banco Popular	1-feb.-2008	Tegucigalpa	580
15	Banco de América Central Honduras, S. A.	Bac/Credomatic	18-mar.-1998	Tegucigalpa	3,489
	Total			15	21,444

Fuente: Elaboración propia con información de la Comisión Nacional de Banca y Seguros. (Comision Nacional de Banca y Seguros CNBS, 2016)

En Honduras actualmente existe quince bancos comerciales. un banco estatal y un banco de segundo piso (Comision Nacional de Banca y Seguros CNBS, 2016) algunos con capital propio otros con capital extranjero su operación está regulada por la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS) quien supervisa que se cumplan las leyes del estado y los tratados internacionales en relación al rubro bancario de acuerdo a la ley en el DECRETO 155-95 LEY DE LA COMISION NACIONAL DE BANCA Y SEGUROS. donde se establece su misión.

2.2.12. Otros Integrantes del Sistema Financiero Supervisados de manera indirecta que prestan servicios financieros a PYMES.

El sistema financiero hondureño también está integrado por otras organizaciones que de igual manera son supervisadas y controladas por la CNBS por mandato de su ley como lo son los Prestamistas no Bancarios. en la actualidad esta actividad solo se encuentra regulada por el Reglamento de Ley para Prestamistas no Bancarios del año 1973; en el año 2018 el Congreso Nacional de Honduras agendo proyecto denominado “LEY QUE REGULA LA ACTIVIDAD DESARROLLADA POR PRESTAMISTAS NO BANCARIOS” con la finalidad de proteger a los sectores económicamente débiles contra la explotación de que se les hace objeto por parte de usureros y otra clase de personas inescrupulosas, en este proyecto de ley se califica como delito la actividad de los prestamistas no bancarios cuando realizan operaciones en forma de usura o al margen de las formas correctas de contratación. Según publicación digital del Heraldo de fecha 04 de abril de 2014 y de conformidad a datos de la Dirección Ejecutiva de Ingresos DEI (Ahora conocida como Servicio de Administración de Rentas SAR) a esa fecha existían 1654 prestamistas no bancarios que operan como prestamistas. pero solamente 20 de estas operan en apego de la ley.

2.2.13. Organizaciones Privada de Desarrollo OPDs y Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero OPDFs:

Existen aproximadamente 56 organizaciones en Honduras de las cuales 20 están organizadas en la Red de Micro financieras de Honduras (REDMICROH), estas organizaciones atienden al sector PYME, pero están más enfocados en brindar a apoyo al microempresario.

2.2.14. Cooperativas de Ahorro y Crédito:

Para el año 2007 existían en Honduras 230 Cooperativas de Ahorro y Crédito y 72 se agrupaban en la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FACACH), para entonces manejan una cartera consolidada de 355 millones de dólares y con más de 516.000 afiliados.

2.2.15. Sistemas de Financiamiento Alternativo Rurales.

Además de las instituciones ya mencionadas en el estudio existen aproximadamente 3.319 instituciones de apoyo al sector productivo MIPYME y operan en las zonas rurales de la República de Honduras y estas incluyen: Casas comunales o bancos comunales, cajas rurales, cooperativas campesinas, grupos solidarios, asociaciones entre otras. (Ley del Sistema Financiero, decreto 170-95, 1995).

2.3.Marco Teórico.

2.3.1. Empresa.

Para comprender esta investigación previamente debemos conocer el concepto de empresa. su historia. evolución y su clasificación según diferentes criterios.

La palabra empresa tiene su raíz etimológica del latín “prehendere” que significa emprender una actividad que implica trabajo o que presenta dificultades.

(DEFINICIONA.COM, 2014)

Empresa, es una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción. y dedicada a actividades industriales y mercantiles o prestación de servicios con fines lucrativos. (RAE, 2014).

La empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio, y que tiene por fin un determinado objetivo que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social. (Chiavenato, Iniciación a la Organización y Técnica Comercial, 1993).

Otro concepto de empresa es “La célula creadora de riqueza que dispone la sociedad; una riqueza que permite el desarrollo económico y el consiguiente acceso a la cultura, la salud, la seguridad y todos los elementos que proporcionan calidad de vida”. (Castañeda, 1998).

De acuerdo a las definiciones anteriores se puede definir que la empresa es la unidad principal de la economía que permite el desarrollo social de las regiones políticas y busca mejorar la calidad de vida de sus habitantes a través de la transformación de productos y prestación de servicios.

El contexto histórico de la empresa se puede dividir en tres etapas importantes:

- a) La génesis de los mercados, donde se integra el periodo de formación del capitalismo (1300-1760) y la revolución industrial (1760-1780).
- b) la integración del mercado internacional, diferenciando las etapas de competencia capitalista y concentración industrial (1870-1940), la primera ruptura industrial en Estados Unidos, Europa y Japón, la emergencia del capitalismo gerencial (1945-1973).
- c) la formación del mercado global (1973 en adelante) con el estudio de la segunda ruptura industrial derivada de la aparición de las nuevas tecnologías de la información. (Valdaliso Gago & López Garcia, 2007)

El objeto inmediato de alguna empresa. es la producción de bienes y servicios. realizando la transformación de materias primas mediante el empleo de mano de obra y maquinas, la transformación, aparece como la combinación de tres factores: a) la tierra (recursos renovables y no renovables), b) El trabajo (la mano de obra), y c) El capital (compuestos esencialmente por maquinas). (Smith, 1794).

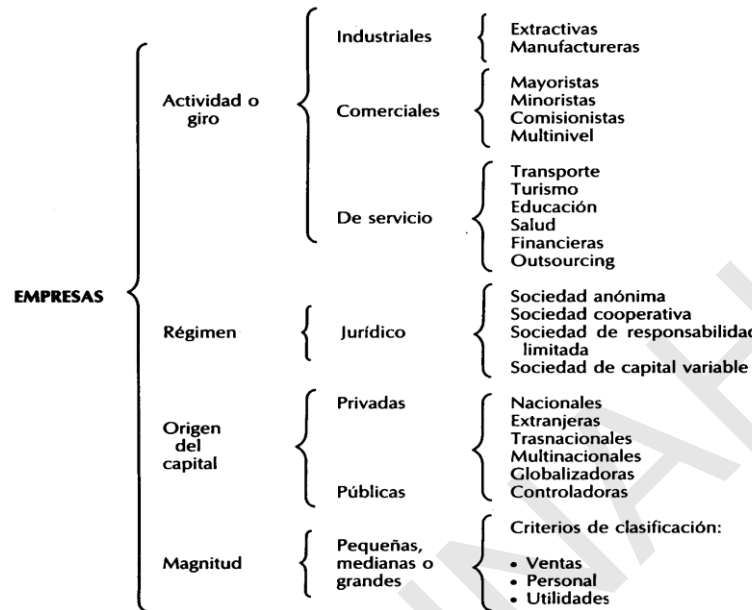
Debido a que una empresa tiene múltiples interacciones al logro de sus objetivos se verá afectada por la relación de su entorno (Galindo, 1988):

- Entorno Jurídico: En todos los países existen leyes especializadas que regulan las empresas desde su formación hasta su desaparición.
- Entorno Económico: Las empresas contribuyen a la economía del país ya que se consideran en el cálculo del PIB.
- Entorno Político: en todos los países existen regiones o estados en que puede operar una empresa, pero si la administración política es inestable puede ser un aspecto negativo.
- Entorno Social: incrementa el comercio, genera empleo y el comportamiento de los consumidores se ve influido.
- Entorno Geográfico: se refiere al lugar donde funcione, que existan los recursos, mercado, ambiente comercial, y seguridad (Galindo, 1988, pág. 27).

2.3.1.1. Clasificación de Las Empresas.

Según gráfica No. 7, las Empresas se pueden clasificar desde diferentes enfoques según sus características:

Gráfica No. 7 Clasificación de Las Empresas.



Fuente: Texto Fundamentos de Administración Galindo L. (2006, pág. 27)

2.3.2. PYMES

El acrónimo PYMES es utilizado para referirse a las pequeñas y medianas empresas, en el idioma español conserva el mismo fin de generar riqueza, con la salvedad que su tamaño es menor en el sentido operacional, activos financieros, número de empleados, y en su mayoría son de carácter familiar. “En suma las PYMES son entidades diferentes a las grandes empresas, no son su réplica enana ni su etapa infantil; solo algunas llegan a ser grandes mientras que el resto mantiene la dimensión que le da origen y razón” (Cleri, 2007, pág. 37).

2.3.2.1. Principales Características de las PYMES

Para describir las particularidades de las PYMES se deben entender inicialmente las características que implican virtudes que estas poseen para los emprendedores (Cleri, 2007):

- **Flexibilidad:** Su organización pequeña y dinámica les otorga elasticidad para moldarse al actual ambiente incierto y cambiante.
- **Carácter pionero:** Revitalizan la sociedad con sus emprendimientos novedosos.
- **Proveedores de bienes y servicios:** Para los consumidores y también para la gran empresa que logran mayor eficiencia a través de la delegación de aspectos sensibles o no manejables de su proceso productivo.
- **Innovadoras y creativas:** Alimentan la especialización y la diferenciación de productos acorde a las exigencias.
- **Guardia del equilibrio de la sociedad:** Son resguardo del equilibrio y crecimiento sostenido de la economía, imprescindibles para integrar a las personas al sistema.
- **Principales empleadores de la mano de obra:** Son el más potente agente de contratación laboral que existe en la sociedad.
- **Sostén de la demanda:** Como contraprestación al trabajo se abonan salarios que se traducen en poder de compra y dan vida a nuevos negocios.
- **Contribuyentes del sostenimiento del Estado:** Aportan al fisco de manera directa o indirecta.
- **Permiten equilibrio regional:** La influencia de una red PYME diversificada y extendida geográficamente constituye un aporte esencial para lograr la integración territorial.
- **Ayudan a la movilidad social de los ciudadanos:** Muchos obreros y empleados se independizan abriendo sus propios talleres u oficinas.

- **Aportan productividad global:** Su baja productividad es compensada por la dinámica que provocan.

Desde el punto de vista de las ventajas es muy atractivo para los emprendedores invertir o arriesgarse a crear una PYME, pero existen también otras características que implican ciertas desventajas. La PYME es clasificada si posee la mayoría de las siguientes características (Ang, 1991):

- No emiten valores negociables en mercados de capital (Son PYME de Conformidad a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs).
- Los propietarios no disponen de portafolios de inversión diversificados.
- La primera generación de propietarios es emprendedores y propensos al riesgo.
- No cuentan con un equipo gerencial completo para dirigir la empresa.
- Se enfrentan a costos financieros de mercado elevados.
- Las relaciones de los socios son menos formales. y los esquemas de compensación son altamente flexibles.
- La opacidad en la información y la falta de un historial financiero limitan el acceso a las fuentes de financiamiento, siendo en muchos casos el acceso al mercado de capitales públicos inaccesible y altamente costoso.
- Motivados por mantener la propiedad y control, lo que demanda una inversión cuantiosa por parte de los propietarios, al punto de constituir la mayor proporción de sus portafolios de inversión escasamente diversificados.
- Sus inversores y acreedores, tienden a demandar garantías de tipo personal o no corporativa en calidad colateral de la deuda, por lo cual los propietarios de las PYMES están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal.

- Durante los primeros años de constitución, los beneficios e indemnizaciones de los propietarios pueden ser postergados en procura de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

También, otra característica importante de las PYMES, es el tipo de liderazgo particular en su dirección, y se detalla (Ang, 1991):

- Dependier de una o pocas personas claves con talento técnico. liderazgo o contactos con los clientes.
- No disponer de un plan de contingencia de sucesión para asegurar su continuidad.
- Carecer de conocimientos y habilidades en finanzas y marketing. producción y negocios internacionales.
- No ser capaz de ajustarse a los cambios generados en el entorno o a una etapa de desarrollo diferente en la medida en que la empresa crece.
- Las relaciones entre propietarios, gerentes y accionistas externos resultan menos formales, por tanto, implícitas y menos contractuales. de manera que la reputación de los primeros es altamente valorada por los últimos.

De acuerdo a las definiciones anteriores podemos decir que las PYMES tienen características generales que aplican para cualquier parte el mundo y una de las principales es el limitado acceso a financiamiento por parte de la banca privada.

2.3.3. El Crédito.

Es un derecho presente, a pago a futuro. Crédito es confianza; en negocios es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes o servicios.

2.3.3.1. Orígenes del Crédito.

La palabra crédito proviene del latín “credĭtum” y significa una cuantía de dinero o de un elemento correspondiente que alguien debe a una entidad financiera o una persona y que el deudor está en obligación de pagar, y el acreedor en el derecho de cobrar.

(DEFINICIONA.COM, 2014).

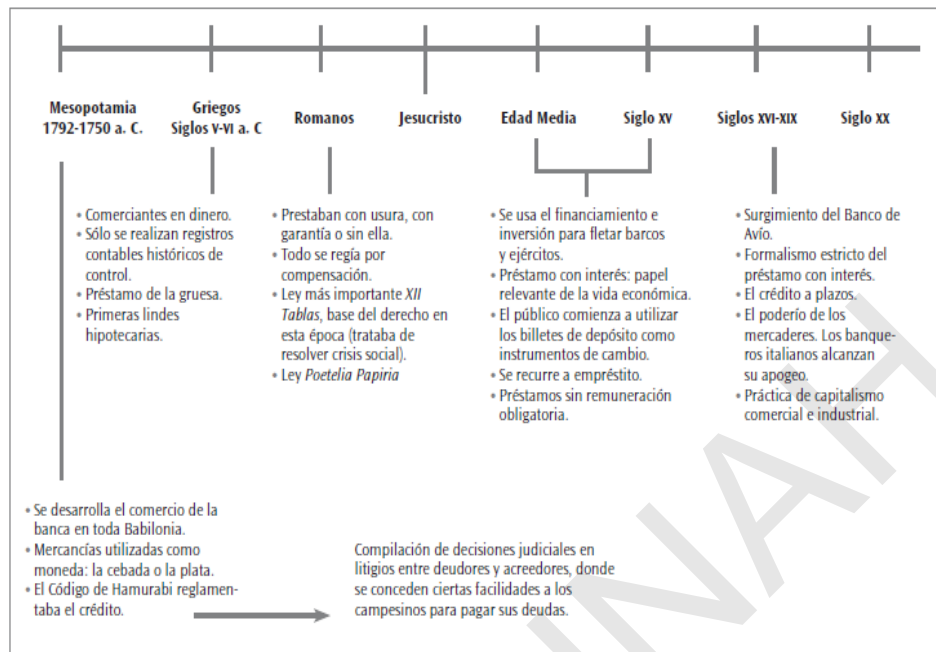
Se puede estudiar el proceso de crédito mediante algunos acontecimientos históricos que permitan entender mejor el proceso del mismo (Morales Castro & Morales Castro, 2014):

- **Época Antigua en Mesopotamia:** Los sacerdotes de Uruk fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia, ya que el templo recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de la tribu, así como de particulares deseosos de obtener favor divino; disponían de considerables recursos que hacía fructificar al conseguir préstamos. El templo prestaba cereales con cobro de interés a los agricultores y comerciantes, igualmente, ofrecía adelantos a los esclavos para redimirse y a los guerreros caídos prisioneros para ser libertados.
- **Grecia Clásica:** Los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero, aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía a veces un interés, con estos fondos de empréstito y con sus recursos propios, concedían a su vez préstamos. Éstos se hacían la cosa más diversa (piezas de cuero, navíos y mercancías); a veces era exigida una fianza.
- **Roma:** Discípulos de los griegos, los banqueros privados romanos practicaban todas las operaciones de los trapezistas, estos recibían depósitos, reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques dirigidos por los depositantes

en sus cajas, bien a su orden o a la de un tercero; mantenían el servicio de caja de sus clientes; prestaban a interés. con garantía o sin ella; se convertían en fiadores para sus clientes, intervenían en las ventas de las subastas (auctions) haciendo adelantos a los participantes y, especialmente, abonando en seguida a los vendedores su importe por cuenta de los compradores. de los cuales se convertían en acreedores por la estipulación de emptio venditio. Aseguraban las transferencias de dinero de un punto a otro del imperio, y para evitar los transportes materiales del dinero en metálico escribían a sus corresponsales en las diversas plazas para que tuvieran a la disposición de sus clientes una cantidad de dinero a la presentación de una letra de crédito del mismo importe. Todo se regía por compensación: El corresponsal ingresando en caja los créditos del banquero en su plaza, y el banquero ingresando los de su corresponsal en Roma.

- **Edad Media:** Sin caer bajo la prohibición canónica del préstamo a interés, los monasterios practicaban el crédito agrícola en beneficio de los señores feudales o cultivadores de la tierra. A partir del siglo XII el mundo cambia, el préstamo con interés en sus diversas manifestaciones se convierte en un papel relevante de la vida económica y uno de los factores esenciales de crecimiento y cambio; el crédito que enriquece a la burguesía se ve violentado por los defensores del sistema anterior. A pesar de las prohibiciones, los negociantes cristianos de las ciudades al igual que los judíos hacen préstamos con intereses a los campesinos. La gráfica No. 8, resume los momentos históricos del crédito.

Gráfica No. 8 El Crédito en la Historia



Fuente: Libro de Texto Crédito y Cobranza (Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. 18).

2.3.3.2. Crédito comercial.

Es aquel que ofrecen las empresas a las demás empresas a través de líneas de crédito particulares. La empresa contratada o comercializadora asume el financiamiento de la transacción otorgando plazos de pagos específicos o negociando un pago en cuotas. Los avales y garantías generalmente no son unos elementos requeridos. (BANCO POPULAR DOMINICANO, 2016).

El Crédito comercial es una forma común de financiamiento a corto plazo en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las compañías pequeñas principalmente debido a que los proveedores son generalmente más liberales en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras. (Eco-Finanzas, s.f.).

2.3.3.3. Crédito bancario.

“El crédito bancario o financiero es aquel que se consigue a través de las entidades financieras o bancarias, es decir, mediante préstamos y líneas de crédito, existe un costo

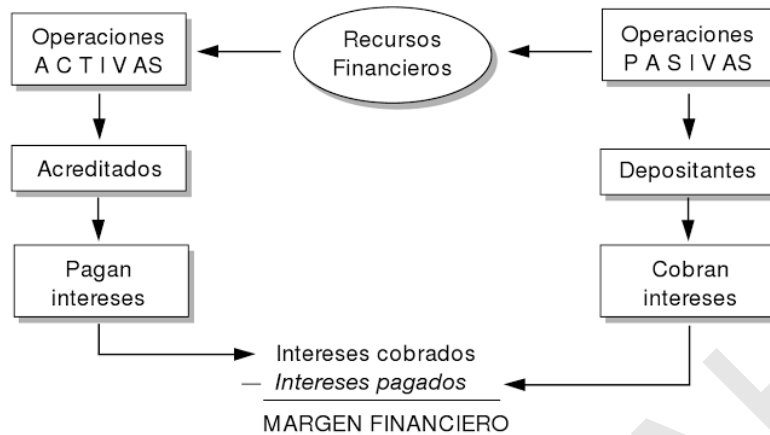
financiero asociado a la disponibilidad del dinero que son las tasas de interés y otros gastos de índole administrativo y es muy común que la extensión del crédito se otorgue contra la presentación de avales y garantías”. (BANCO POPULAR DOMINICANO, 2016).

Se suele unificar en el concepto de crédito bancario como tal con el préstamo, pero estos tienen una diferencia importante, en el crédito el cliente cuenta con un dinero a su disposición y solo paga intereses por la cantidad que utiliza, a diferencia del préstamo en el cual el cliente recibe todo el dinero y paga intereses por la totalidad más allá de cuánto realmente gaste. (Concepto.de, 2015). Toda esta operación es regulada por las leyes de cada país o región y convenida mediante un contrato entre las partes.

2.3.4. Préstamo bancario.

Como se explica anteriormente, en la diferenciación del préstamo con el crédito bancario, es específicamente la forma en la que dispone de fondos al solicitante, ambos son mediante captaciones de fondos colectivos de terceros mediante los ahorros u otras herramientas que les generan un beneficio y estos mismos fondos se utilizan para financiar las necesidades particulares de los solicitantes; en caso del préstamo, el banco o institución financiera se desprende de los fondos a valores presentes por un monto total durante un periodo de tiempo determinado y pactado denominado plazo, y entrega a al solicitante quien deberá devolverlos al final del periodo en su totalidad más el interés que haya sido negociado o en cuotas establecidas incluyendo el interés en cada una de estas. (Soto, 2009, pág. 139). En la gráfica No. 9 describe el movimiento del proceso bancario.

Gráfica No. 9 Descripción básica del Proceso Bancario.



Fuente: Crédito Bancario, estudio y análisis (Trujillo, 2001, pág. 45)

El Préstamo Bancario se puede clasificar de diferentes formas, una de estas es la finalidad para la cual se otorga, el tipo de garantía que se está presentando, el origen de los fondos, el sector al que está dirigido, entre otros. A continuación, la tabla No. 12 detalla los tipos de préstamos más comunes:

Tabla No. 12 Tipos y Características de los Préstamos más habituales

	Personal/Consumo	Hipotecario	Descubierto/ Sobregiro en cuenta corriente	Prendario
Prestatarios	Personal físicas	Personal físicas	Personal físicas	Empresas o negocios
Finalidad	No es necesario indicarla	Compra de vivienda o inmueble	Cargos previstos por pagos de servicios, cheques.	Adquisición de elementos necesarios para la actividad
Plazo habitual	Costo y mediano plazo	Largo plazo	No más de 30 días.	Bien inmueble adquirido con el préstamo
Garantías	No tienen, posibilidad de pedir garante	El inmueble adquirido	No tiene	El bien mueble adquirido con el préstamo
Intereses	Tasas elevadas	Tasas más ajustadas (por existir garantía)	Tasas muy elevadas	Según finalidad
	En cada caso, los intereses dependen del monto, el plazo y la confiabilidad del cliente, Si este es consumidor final, se aplica al impuesto sobre la renta que se pagan cada mes			

	Personal/Consumo	Hipotecario	Descubierto/ Sobregiro en cuenta corriente	Prendario
Monto	Según necesidad y confiabilidad del prestatario	Entre el 70% y el 100% del valor del inmuebles	Reducido	Según finalidad

Fuente: cuentassanas.com.ar (Cuentas Sanas, s.f.).

2.3.4.1. Clasificación de los préstamos bancarios

Para esta investigación se explicara la clasificación por su finalidad y por el sector al que se dirige (Cuentas Sanas, s.f.):

- **Clasificación de préstamos según la finalidad** estos pueden ser: personales o de consumo. para estudios. para hipotecas y para empresas. (inversión. emprendimiento. capital de trabajo).
- **Clasificación de préstamos según el sector al que se dirige** estos pueden ser: Prestamos sector agrícola. sector PYME. grandes empresas. microempresas entre otros.

2.3.4.2. Otorgamiento de préstamos bancarios.

En el proceso bancario para que la calidad de un préstamo sea alta, este debe componerse de seis partes (López A. R., 1996).

- **Atención de solicitudes:** La primera impresión para el cliente y para el banco es importante para identificar las necesidades y ofrecer el préstamo que mejor se acomode a estas.
- **Recepción de solicitudes:** La solicitud debe estar completa con la información requerida y que este adjunto con toda la documentación necesaria para el proceso de préstamo.

- **Análisis del préstamo:** Esta etapa tiene una importancia trascendental en la calidad del crédito, el análisis tiene un impacto directo en la decisión relativa al otorgamiento o rechazo del préstamo solicitado, tiene 4 factores inherentes: Análisis cuantitativo, análisis cualitativo, interpretación de los resultados, y dictamen.
- **Evaluación técnica de proyectos de inversión:** Cuando el destino del préstamo es el desarrollo de un proyecto la evaluación de este es fundamental para el análisis.
- **Otorgamiento o rechazo del préstamo:** La etapa final del otorgamiento del crédito, es la etapa de la toma de decisiones, esta actividad corresponde a funcionarios con amplios conocimientos y experiencia en materia de crédito, ello implica el análisis racional y objetivo de todos los elementos de juicio disponibles, tanto los que aporta el analista del crédito y la información documental, como los que provienen de los conocimientos y experiencia laboral del dictaminador del crédito.
- **Garantías:** El análisis del préstamo se hace con el objetivo de mitigar al máximo los riesgos, pero siempre existe la posibilidad de ocurrencia; la institución financiera se protege mediante la solicitud de garantías que son colaterales al proceso de crédito.

2.3.5. Tasa de Interés.

La utilización de dinero obtenido de terceros debe brindarles una retribución por ese uso, este dinero obtenido puede ser empleado para el consumo inmediato o para invertir en proyectos que deberán rentar una suma tal que permita pagar la retribución acordada con

quien nos lo prestó y obtener. una ganancia que compense el esfuerzo de realizar una inversión o emprendimiento. (Restrepo, 2000).

Las tasas de Interés son fijadas por los bancos comerciales en Honduras con base a la Política Monetaria del Banco Central de Honduras (BCH). El objetivo de la política monetaria del BCH es mantener el valor interno y externo de la moneda nacional. El Banco Central de Honduras ha establecido en su programa monetario como meta mantener una inflación de un dígito, específicamente un rango de 5.0% anual, según resolución No.98-3/2018 aprobada en marzo de 2018.

La Política Monetaria es el conjunto de medidas de la autoridad monetaria cuyo objetivo principal es conseguir la estabilidad del valor del dinero y evitar desequilibrios prolongados en la balanza de pagos, se concentra en el manejo de la cantidad de dinero y de las condiciones financieras, como las que se refiere a tasas de interés, volúmenes de crédito, tasas de redescuento de encajes y otras.

2.3.5.1. Cambios en la tasa de interés.

Entre otras, las principales razones de cambios en las tasas de interés son: a) Por la demanda y oferta de crédito en el mercado, mientras mayor sea la demanda, mayor es la tasa de interés, dado que los agentes tienen mayor disposición a adquirir préstamos, aunque la tasa aumente. Si la demanda disminuye, las tasas deben disminuir para atraer a los agentes a obtener crédito. Inversamente, mientras menor sea la oferta, mayor será la tasa de interés, ya que quienes prestan dinero buscarán obtener mayores rendimientos, independientemente de la cantidad de crédito ofertada, y b) La tasa de inflación, tal y como se mencionó anteriormente, es un factor incidente en las variaciones en la tasa de interés. Un mayor nivel de precios reduce el poder adquisitivo de quienes prestan dinero, como

forma de compensar dicha reducción y obtener los beneficios deseados, la tasa de interés tiende a aumentar.

Un aumento de la tasa de interés lleva a una valorización de la moneda. A su vez, el aumento

de la tasa de interés implica un aumento del servicio de la deuda, y consecuentemente de la propia deuda. Sin embargo, la valorización cambiaria lleva a una reducción del servicio de la deuda denominada en moneda extranjera.

2.3.5.2. Factores internos que modifican la tasa bancaria

La rentabilidad bancaria depende esencialmente de su tasa activa promedio y dependerá, entre otras, de condiciones de cartera, es decir, será mucho más alta si la participación de los préstamos en el activo es muy baja (y la participación de activos menos rentables, muy alta), que si gran parte del activo está compuesto por préstamos.

Este efecto es el que está reflejado en la variable ‘Activos menos rentables’, que incluye también el costo de oportunidad de tener estos activos que no son préstamos al sector privado; cuando menor es el rendimiento promedio de estos activos, mayor es su costo de oportunidad (la pérdida por no tener préstamos es mayor) y la incidencia de los ‘Activos menos rentables’ en la tasa activa promedio es mayor. Se incluye, de hecho, en el rendimiento de estos activos todos aquellos resultados que no son gastos, cargos, servicios, impuestos, ingresos por intereses por préstamos y costo de fondeo total. El efecto del coeficiente de estabilización de referencia (CER) de los títulos públicos y del recupero de préstamos se refleja, entonces, en el valor de los ‘Activos menos rentables’: un resultado alto del CER o del recupero hace que el costo de oportunidad de estos activos sea bajo.

2.3.5.3. Definición de Términos Financieros Banco Central de Honduras

- **Tasa de Interés:** Es el precio que debe pagarse por utilizar fondos ajenos, el cual se expresa como un porcentaje del monto prestado por unidad de tiempo.
- **Tasa de Interés Activa:** Es aquella que las instituciones del sistema financiero cobran por los préstamos que conceden a los agentes económicos.
- **Tasa de Interés Pasiva:** Es la que las instituciones del sistema financiero pagan sobre los depósitos de los agentes económicos. En la tabla No. 13 se muestran tasas activas mínimas y máximas del sistema financiero.

Tabla No. 13 Tasas de Interés Activas Máximas y Mínimas Bancos Comerciales

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS MÁXIMAS Y MÍNIMAS APLICADAS EN EL MES
BANCOS COMERCIALES
Moneda Nacional y Extranjera
Al 31 de agosto del 2018

Institución	Inversiones		Préstamos,		Sobregiros		Préstamos a	
	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima
MONEDA NACIONAL								
BANCATLAN	7.75	0.00	48.34	0.00	42.00	0.00	6.75	0.00
HONDURAS	12.25	2.75	14.00	8.40	20.00	10.75		
BANCOCCI	10.75	0.00	46.00	0.00	28.00	28.00	13.25	10.75
BANCOTRAB	5.50	0.25	25.00	8.70				
FICENSA	5.47	0.25	30.00	0.00	42.00	11.00		
BANHCAFE	9.00	0.00	47.00	0.00				
BANPAIS	15.00	0.00	48.34	0.00	42.00	42.00		
FICOHSA	12.25	2.00	48.34	7.25	50.00	0.00		
LAFISE	0.00	0.00	48.34	8.47				
BANCO DAVIVIENDA	5.47	2.75	48.34	0.00	42.00	12.00		
PROMERICA	9.25	2.75	48.34	10.50				
BANCO POPULAR	5.50	0.25	62.50	16.00				
BAC HONDURAS	5.48	5.38	48.24	7.50	41.00	13.00		
BANRURAL	5.48	0.25	45.00	7.00				
PROMEDIO MONEDA NACIONAL	7.80	1.19	43.41	5.27	38.38	14.59	10.00	5.38
MONEDA EXTRANJERA								
BANCATLAN			38.56	0.00				
HONDURAS	5.48	1.95	5.00	4.32				
BANCOCCI	0.00	0.00	32.90	0.00				
BANCOTRAB								
FICENSA	1.95	1.90	10.00	0.00				
BANHCAFE	2.47	0.80	35.00	5.75				
BANPAIS			40.00	0.00				
FICOHSA	8.75	0.75	48.34	0.00				
LAFISE			48.34	5.00				
BANCO DAVIVIENDA	1.99	0.00	9.50	5.00				
PROMERICA	1.60	1.60	48.34	7.25				
BANCO POPULAR								
BAC HONDURAS			42.00	5.00				
BANRURAL	1.96	1.96	36.00	6.75				
PROMEDIO MONEDA EXTRANJERA	3.02	1.12	32.83	3.26				

Fuente: (Comision Nacional de Banca y Seguros (CNBS), 2018).

Tabla No. 14 Tasas de Interés Pasivas Máximas y Mínimas Bancos Comerciales

TASAS DE INTERÉS PASIVAS MÁXIMAS Y MÍNIMAS APLICADAS EN EL MES
BANCOS COMERCIALES
Moneda Nacional y Extranjera
Al 31 de agosto del 2018

Institución	Cuentas de Cheques		Cuentas de Ahorro		Depósitos a Plazo a 30		Depósitos a Plazo a 60	
	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima	Mínima
MONEDA EXTRANJERA								
BANCATLAN	0.00	0.00	1.80	0.00			4.00	4.00
HONDURAS								
BANCOCCI	0.50	0.00	3.50	0.00	0.50	0.50		
BANCOTRAB			0.75	0.00				
FICENSA			2.50	0.05				
BANHCAFE	1.25	0.00	2.25	0.00				
BANPAIS	4.50	0.00	3.50	0.00	4.75	0.00		
FICOHSA	0.42	0.01	1.93	0.01	0.50	0.50		
LAFISE	2.75	0.25	2.00	0.40				
BANCO DAVIVIENDA			1.00	0.20				
PROMERICA	0.75	0.00	2.50	0.00				
AZTECA								
BANCO POPULAR			0.25	0.00				
BAC HONDURAS	0.50	0.10	3.00	0.25				
BANRURAL			0.50	0.25			3.15	3.15
PROMEDIO MONEDA EXTRANJERA	1.33	0.05	1.96	0.09	1.92	0.33	3.58	3.58
MONEDA NACIONAL								
BANCATLAN	0.00	0.00	4.73	0.00				
HONDURAS								
BANCOCCI	3.25	0.00	7.25	0.00	7.00	0.00	5.75	0.00
BANCOTRAB	1.00	0.00	5.75	0.00				
FICENSA			4.50	0.00			8.75	8.75
BANHCAFE	2.50	0.00	4.50	0.00				
BANPAIS	8.54	0.00	8.00	0.00	17.66	2.00		
FICOHSA	0.45	0.00	6.43	0.01	5.00	4.00		
LAFISE	3.50	0.63	6.66	1.25	7.50	5.25		
BANCO DAVIVIENDA			5.00	0.25				
PROMERICA	1.75	0.00	7.75	0.00				
AZTECA	0.00	0.00	11.00	0.10	2.00	2.00	3.00	3.00
BANCO POPULAR			6.50	0.00				
BAC HONDURAS	2.25	0.25	6.50	0.50	5.50	5.50		
BANRURAL			3.00	1.00	1.00	1.00	2.75	2.75
PROMEDIO MONEDA NACIONAL	2.3240	0.0884	6.2545	0.2221	6.5231	2.8214	5.0625	3.6250

Fuente: (Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS), 2018).

2.3.6. Amortización de Préstamos.

El término amortización del préstamo se refiere a la determinación de los pagos periódicos del préstamo, estos pagos brindan a un banco un rendimiento de intereses específico y permiten reembolsar el principal del préstamo en un periodo determinado. El proceso de amortización del préstamo implica efectuar el cálculo de los pagos futuros durante el plazo del préstamo, cuyo valor presente a la tasa de interés estipulada equivale al monto del principal inicial prestado. Los bancos usan un programa de amortización del préstamo para determinar los montos de estos pagos y la distribución de cada pago al interés y al capital (Gitman & Zutter, 2012).

Existen varios tipos de amortizaciones de préstamos para esta investigación se expondrán los más conocidos y utilizados. (López A. D., 2012).

2.3.6.1. Sistema de amortización francés conocido como método de cuota nivelada

Este sistema de amortización, también conocido como progresivo, es el más utilizado en Honduras y se caracteriza por que las cuotas de cancelación son constantes y son pagables durante toda la vida del préstamo, el tanto de valoración del interés también permanece constante a lo largo de la vida del préstamo.

2.3.6.2. Sistema de amortización alemán conocido como amortización sobre saldos insolutos

El sistema de amortización alemán se utiliza fundamentalmente en los países centroeuropeos, Los rasgos que caracterizan a este sistema de amortización son cuotas de cancelación constantes; el tipo de interés utilizado para su valoración es el tipo de interés anticipado, los intereses se pagan al principio de cada período

2.3.6.3. Sistema de amortización americano

En éste tipo de préstamos el prestatario debe abonar periódicamente los intereses y pagar de una sola vez el capital inicial al final de la operación, por tanto, cada pago periódico constará solo de intereses, excepto el último que incluirá intereses y capital.

Luego de haber analizado la forma en cómo se amortizan los créditos en Honduras, y algunos de Sur América: Argentina, Chile y Perú, se encontró un común denominador que fueron el uso y la aplicación del sistema francés de amortización de préstamo. Este método es tal vez el más utilizado por el sistema financiero de estos países porque permite ejercer un mayor control sobre las cuotas a pagar, por su parte, para el deudor resulta más atractivo y llamativo porque al compararse con otros métodos, las primeras cuotas del sistema francés son constantes pero son bajas, lo que hace que estos realicen un menor esfuerzo al momento de realizar el pago de la cuota y sea una mayor atracción por parte de

los bancos, esto como estrategia de las entidades al momento de brindar información al cliente y mostrarle los sistemas de pago lo que hace que los usuarios opten intuitivamente por este sistema.

Al tener conocimientos sobre los métodos de amortización utilizados en estos países se realizó una comparación (ver anexo No. 4) entre el sistema francés, el alemán y el americano, se puede notar que los tres sistemas se encuentran bajo las mismas condiciones (Tasa, plazo y monto) pero que el efecto producido fue totalmente distinto, ya que por el sistema francés la amortización de las cuotas se da de manera más lenta que en el alemán, los intereses pagados en el sistema alemán son menores que en el francés porque se van calculando del capital, en el sistema americano se cancelan primero los intereses y por último el capital, en los tres sistemas las cuotas son consecutivas hasta lograr liquidar en su totalidad el crédito, con la diferencia de que en el francés son constantes, en el alemán decrecientes y en el americano no se amortiza el capital sino hasta el final del crédito, es decir, los tres sistemas están encaminados al mismo fin, pero el proceso para llegar al objetivo es totalmente distinto.

Luego de haber analizado como se amortizan, se puede decir que cada método produce un

efecto distinto en los créditos, aunque su fin sea el mismo, por esa razón las personas naturales o jurídicas que desean adquirir un préstamo bancario deben saber claramente qué condiciones le favorece más y en el caso de poder escoger el sistema para amortizar, tratar de hacerlo de la manera más estratégica posible.

El sistema francés es sin duda alguna, el método de amortización más usado por las entidades financieras, ya que los bancos buscan deliberadamente obtener mayores

ganancias y sacar provecho al ciento por ciento, adicionalmente el esquema de amortización de crédito semejante, diferenciándose algunos aspectos como lo son la moneda y algunos otros factores que su normatividad contable establezca según sea el caso (tasas de interés). También, es importante reiterar que el sistema financiero de cada país busca obtener mayores ganancias y existen casos que al deudor no se le informa el método que se utilizará para amortizar el crédito, como sucede en Honduras que utilizan estrategias como “ventajas de otros sistemas” para poder influenciar en la toma de decisión del deudor al momento de elegir el sistema de pago utilizándolo a favor del acreedor, en si relación ganar - ganar.

2.3.7. Riesgo

Para efectos de esta investigación se expondrá el concepto de riesgo en relación con del entorno financiero y económico enfocado como unidad medida en las operaciones relacionadas.

La palabra riesgo tiene su origen en el árabe “rizq” que significa “lo que depara la provincia. lo cual hace referencia a que algo o alguien está próximo a sufrir un daño” pero tiempo después este término fue adoptado por el italiano como “rishio”. aunque por otra parte muchos afirman que su etimología es la misma de “risco” que es un peñasco alto. de allí el peligro. (CONCEPTODEFINICION.DE, 2014). La gráfica No. 10 describe las categorías de riesgo.

Gráfica No. 10 Categoría de Riesgos en las organizaciones



Fuente: Estudio Entendiendo la Administración del Riesgo Empresarial (KPMG, 2006, pág. 13)

2.3.7.1. Riesgo crediticio.

“El riesgo crediticio es la probabilidad de que la contraparte (deudor que puede ser persona natural o jurídica) no cumpla con sus obligaciones en los términos acordados, es decir, el riesgo de que un deudor no cancele a la institución financiera el préstamo concedido en la fecha pactada.” (Emery, Finnerty, & Stowe, 2008, pág. 411).

El riesgo tiene su origen en la probabilidad de que una de las partes del contrato del instrumento financiero incumpla sus obligaciones contractuales por motivos de insolvencia o incapacidad de pago y produzca a la otra parte una pérdida financiera. (BBVA, 2013).

Las instituciones que otorgan créditos clasifican a sus clientes por área geográfica, por línea de negocio, por sector económico y por tipo de cartera entre otros; hacen uso de modelos de riesgo de crédito los que les contribuye a una mejora sustancial en la habilidad identificar, medir y administrar el riesgo crediticio. (Elizondo, 2003).

Se deduce que el riesgo crediticio depende de varios factores, entre ellos, la capacidad de pago del cliente como principal variable, la calidad del colateral o garantía que respalda el préstamo, la solidez financiera del cliente y el entorno económico. (Paredes, 2014).

“Las novedades en materia de gestión de riesgos, a las que hay que sumar una serie de cambios estructurales, por ejemplo: las crecientes expectativas de los accionistas, la intensificación de la competencia, y en ciertas regiones una desaceleración económica seguida de un incremento de las provisiones por préstamos morosos, han obligado a los bancos a prestar más atención a la medición y la gestión de sus riesgos de crédito y a la adecuación de sus fondos a estos riesgos.” (De Lisa & Altman, 2007).

Esta evolución tiene consecuencias importantes para las PYME, Los bancos prestan una creciente atención a la capacidad de los prestatarios de reembolsar sus créditos. Al evaluar los riesgos asociados a los créditos. se interesan cada vez más por las características individuales de cada cliente. (De Lisa & Altman, 2007).

Gráfica No. 11 Riesgo Crediticio.



Fuente: Elaboración propia a partir de Estudio Entendiendo la Administración del Riesgo Empresarial (KPMG, 2006, pág. 14).

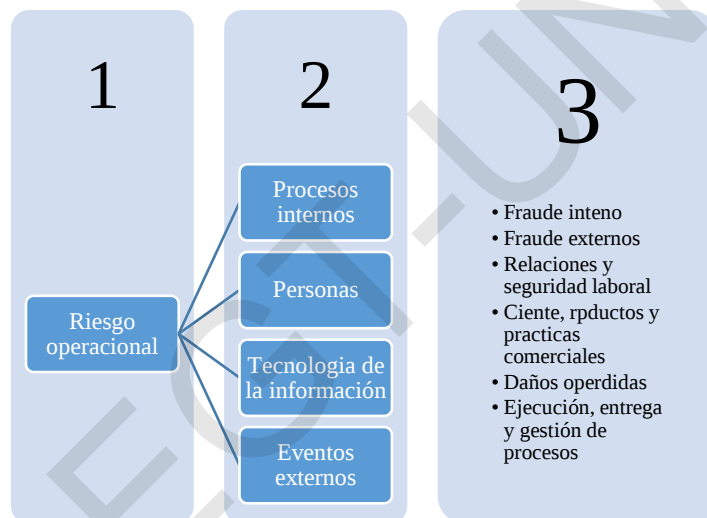
2.3.7.2. Riesgo operacional.

El riesgo operacional o riesgo empresarial es el derivado de la probabilidad de que se produzcan pérdidas directas o indirectas asociadas a errores humanos, fallos en los

sistemas, existencia de políticas, controles inadecuados y eventos externos (Comité de Basilea, 2004).

Este riesgo puede provocar pérdidas debido a errores humanos, procesos internos inadecuados o defectuosos, fallos en los sistemas y como consecuencia de acontecimientos externos; dentro de este riesgo se puede incluir el riesgo legal, y otros riesgos relacionados a características cualitativas; para la mitigación de estos riesgos es un tema exclusivamente de la administración mediante la implementación una buena gestión empresarial. (BBVA, 2013). En la gráfica No. 12 se describen ejemplos de riesgos operacionales.

Gráfica No. 12 El Riesgo Operacional de las Empresas



Fuente: Elaboración propia tomando como base el informe del comité de supervisión de Basilea sobre buenas practicas para la gestión y supervisión del riesgo operativo (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2003, pág. 2).

2.3.7.3. Planeación estratégica o riesgo de estrategia

El riesgo de estrategia según el Financial Secrecy Index (FSI, 2001), es cuando se incorpora una inadecuada estrategia de negocios o desde cambios adversos en los supuestos parámetros, metas o en otros aspectos que apoyan una estrategia, este es por lo tanto una función de las metas estratégicas de desarrollo de una estrategia de negocios para alcanzar esas metas.

Para entender este riesgo se debe conceptualizar el término de gerencia y habilidades gerenciales:

- **Gerencia:** La palabra gerencia se utiliza para denominar al conjunto de empleados de alta calificación que se encarga de dirigir y gestionar los asuntos de una empresa. El término también permite referirse al cargo que ocupa el director general (o gerente) de la empresa, quien cumple con distintas funciones: coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros y controlar las metas y objetivos. (DEFINICION.DE, 2008).
- **Habilidades Gerenciales:** Un gerente debe tener conocimiento sobre de su negocio y todo lo relacionado a su entorno, debe tener una visión estratégica que guie en la obtención los objetivos planteados, mantener un diseño organizacional adecuado y con funciones detalladas según el tamaño de las operaciones. (Pico, 2017).

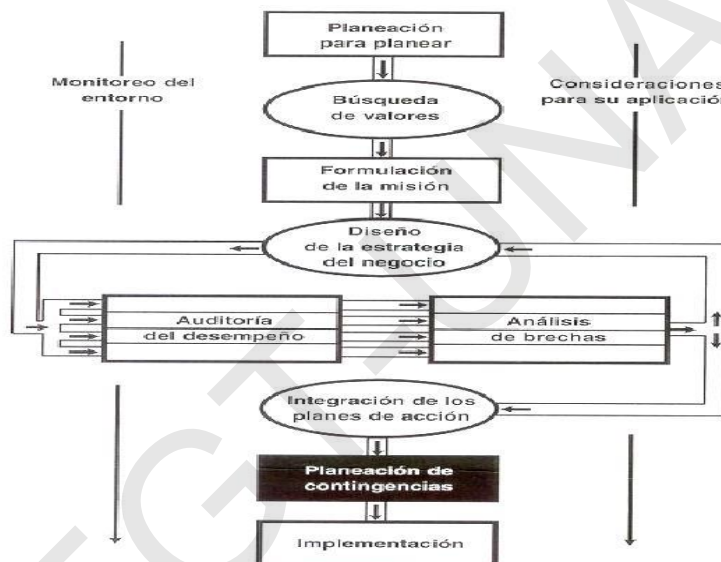
Estas cualidades y otras son evaluadas por las instituciones financieras al momento de solicitar un préstamo.

Si bien la planificación no garantiza el éxito de las empresas, contribuye a sobrellevar los retos con una mejor base decisión y la calidad de una gerencia se puede medir a través una buena planificación documentada que para las instituciones financieras estos representan que la empresa de cualquier tamaño se sostiene con base a decisiones fundamentadas.

La planeación estratégica, es el proceso por el cual se establecen directrices para la definición de planes de acción que le promoverán ventajas competitivas y sustentabilidad a largo plazo a la organización; se basa en identificar los recursos potenciales, ordenar las

competencias, identificar fortalezas y debilidades, y establecer el conjunto de medidas integradas que se aplicarán para asegurar que la organización alcance los resultados planeados, sin embargo, ésta sólo llegará a su máxima eficacia cuando todas las personas que la componen como conjunto permanente y orquestado la acepten, la entiendan, y la apliquen. (Chiavenato, Planificación Estratégica, 2011). La gráfica No. 13 contiene el modelo de planificación estratégica.

Gráfica No. 13 Fases de la Planificación Estratégica Aplicada



Fuente: Planificación Estratégica Aplicada (Goldstein, Nolan, & Pfeiffer, 1998, pág. 12)

El proceso por el cual los miembros guían de una organización prevén su futuro y desarrollan los procedimientos y operaciones necesarias para alcanzarlo. Esta visión del estado futuro de la empresa señala la dirección en que se debe desplazar las empresas y la energía para comenzar ese desplazamiento. (Goldstein, Nolan, & Pfeiffer, 1998).

2.3.8. Políticas Organizacionales.

A una institución Financiera puede interesarle en gran manera el nivel de organización que tiene la empresa, lo cual le da más garantías de que pueda subsistir, crecer

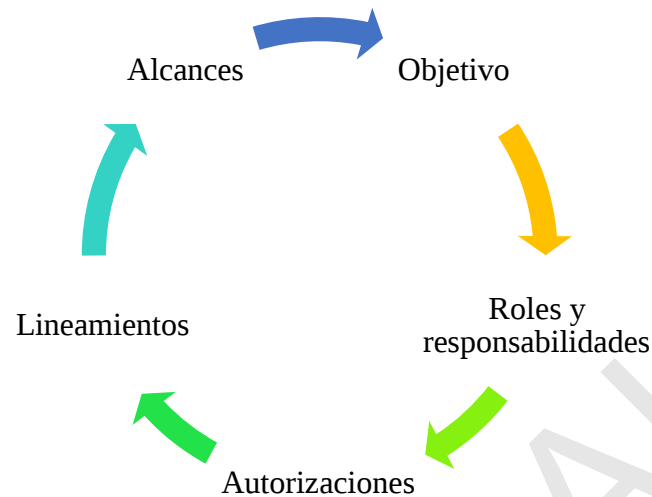
y cumplir con sus compromisos de deuda. Los bancos prestan una creciente atención a la capacidad de los prestatarios de reembolsar sus créditos y al evaluar los riesgos asociados a los créditos se interesan cada vez más por las características individuales de cada cliente. (De Lisa & Altman, 2007).

Como Organización Empresarial se refiere al objeto social definido estructura organizativa funcional, nivel de dirección adecuado y principales ejecutivos demostrando credibilidad y confiabilidad ante la institución financiera, nivel de eficiencia de los sistemas de control interno y resultados de las auditorías practicadas, la estabilidad y conocimientos del personal que trabaja en las áreas de contabilidad, finanzas y comercialización, veracidad y oportunidad de las informaciones económicas y financieras emitidas, eficiencia en las relaciones con los acreedores, clientes y presupuesto, y tener presente el manejo de sus cuentas por pagar. (González Martínez & Martí Peña, 2011).

Las políticas de las empresas son parte de una planificación estratégica y tiene como característica que no solamente deben estar escritas en papel si no las mismas deben cumplirse (Tarazona, s.f.). Justamente las instituciones financieras y bancos logran medir un nivel de cumplimiento de las mismas con entrevistas o visitas presenciales, otros con métodos de calificación específicos para factores cualitativos (De Lisa & Altman, 2007).

“las políticas de una empresa son lineamientos que sirven como marco de referencia para la operación de uno o varios dominios de negocio, son las reglas del juego las cuales están orientadas a estandarizar el comportamiento y ejecución de éstos por los empleados de una organización”. (Flores, 2014).

Gráfica No. 14 Elementos básicos de una política



Fuente: Elaboración propia en base al Estudio “Entendiendo la Administración del Riesgo Empresarial” (KPMG, 2006, pág. 14).

Es fácil confundir políticas (ver gráfica No. 14) con procedimientos, pero es importante antes de definir una política, identificar ¿el qué se quiere establecer como reglas o comportamientos constitutivos en la organización? pero no lo significa el ¿cómo se va a cumplir?, es importante no revolver lineamientos con actividades, esto puede ser un error muy común en las definiciones. (Flores, 2014).

2.3.9. Gestión de la innovación y Tecnología.

“La función de la Innovación es el proceso por el que una empresa obtiene cada vez más beneficios, así como, niveles más altos de calidad. La innovación deberemos relacionarla con la evolución económica de la empresa, en definitiva, sobre las oportunidades en las que basa su futuro”. (Domínguez, 2008).

La innovación es el cambio que crea una nueva dimensión de desempeño y va de la mano con la actividad empresarial, y obtendrá beneficios si su estrategia se basa en la innovación. motivación y la eficacia; estos beneficios que aumentan su valor, permitirán a

la empresa la distribución equitativa de los mismos y recompensar a quienes forman parte de ella, accionistas, directivos, empleados y acreedores.

La innovación en los negocios, la creación de empleos, y la elevación de los estándares de administración y operación de las empresas son un catalizador para obtención de fondos a través de instituciones financieras o bancos, ya sea de fondos propios o fondos de organizaciones internacionales de desarrollo. (Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2017). (Druker, 1985, pág. 19).

En cuanto a la gestión tecnológica comprende conceptos, técnicas y métodos muy específicos mediante los cuales se establecen propósitos, misiones y objetivos de naturaleza tecnológica se evalúa continuamente su validez se perciben, y se crean las oportunidades propicias a su logro, se detectan y prevén problemas para darle forma y solución oportuna. (Solleiro & Castañón, 2008, pág. 16).

En términos generales, el progreso tecnológico se refiere a la introducción de cualquier cambio en la aplicación de información al proceso de producción que permite la obtención de un incremento en la eficiencia; todo esto resultante o bien en la fabricación de un producto dado con menores recursos. (Mokyr, 1990, pág. 6).

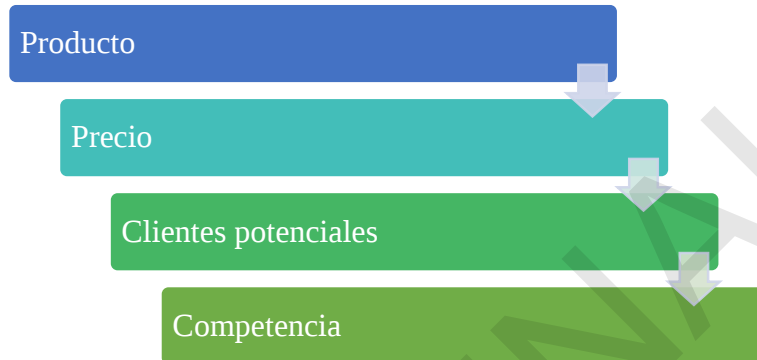
Se puede resumir que una empresa que se preocupa por ser innovadora y que invierte en tecnología tendrá una buena percepción en el entorno de parte de sus competidores, y de sus acreedores.

2.3.10. Gestión de mercado o riesgo de negocio.

Dado que la situación del mercado hace referencia al sector de actividad en el que una empresa opera, los organismos financieros y bancos pueden en la medida de sus procedimientos ver su posición dentro del sector, en cuanto a las fortalezas y puntos débiles

de la empresa. En el caso de créditos cuantiosos, algunos bancos también prestan atención a la dependencia del cliente en relación con sus principales proveedores o clientes. (De Lisa & Altman, 2007). Gráfica No. 15 detalla los elementos básicos del mercado.

Gráfica No. 15 Elementos Básicos del Mercado



Fuente: Texto Empresa e Iniciativa Emprendedora (Alonso Sanchez, Gándara Martínez, & Salinas Sánchez, 2012, pág. 50).

El análisis del entorno general permite a las empresas conocer si son capaces de hacer frente los actuales y futuros cambios y valorar el impacto de los mismos con el estudio de factores económicos, institucionales, ecológicos, climatológicos, socio-demográficos, tecnológicos. y culturales (Navarro, 2001).

Para los bancos, conocer a las empresas y sus características cualitativas les permite prever y enfrentar el intento de ser utilizados, y al sistema bancario en su conjunto para la realización de operaciones sospechosas, delitos financieros, fraudes y hechos de corrupción. (González Martínez & Martí Peña, 2011).

La calidad de la gestión y la situación del mercado seguirán siendo los factores cualitativos más importantes. (De Lisa & Altman, 2007).

2.3.11. Factores de riesgo financiero en el análisis de solicitudes de préstamos.

El riesgo financiero debe ser considerado con un conjunto de consecuencias posibles que provocan el deterioro del valor de una empresa (Cruz, 2006).

La incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras principalmente, al pago de los intereses y la amortización de las deudas, son los aspectos cuantitativos de la gestión de una empresa. (Mascareñas, 2008). En gráfica No. 16 se detallan los principales estados financieros de conformidad a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs)

Gráfica No. 16 Conjunto de Estados Financieros



Fuente: (IFAC, 2015, pág. 27)

Para esta investigación se definieron con base teórica de análisis los siguientes factores de riesgo financiero:

2.3.11.1. Liquidez.

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, la capacidad puntual de convertir

los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.” (Domínguez. 2007. pág. 16).

Toda corporación da diversos usos a los registros e informes estandarizados de sus actividades financieras, se deben elaborar periódicamente informes para los organismos reguladores, los acreedores (prestamistas), los dueños y la administración. (Gitman & Zutter, 2012).

La liquidez de una empresa se puede medir mediante la utilización de las razones financieras:

- Liquidez Corriente: mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. es la mayormente utilizada y se expresa así:

$$\text{Liquidez Corriente} = \text{Activos Corrientes} \div \text{Pasivos Corrientes}$$

Por lo general. cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores incluyendo el tamaño de la organización y su acceso a fuentes de financiamiento. (Gitman & Zutter, 2012).

- Razón Rápida o Prueba del Ácido: es similar a liquidez corriente con la excepción de que excluye los activos de inventario porque demora un poco más en convertirse en líquido que el efectivo.

$$\text{Razón Rápida} = (\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corriente}$$

Estas medidas deben compararse con puntos de referencia en relación a la industria o un número definido previamente. (Gitman & Zutter, 2012).

2.3.11.2. Generación de caja adecuada

Significa la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. (Gitman & Zutter, 2012).

Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar; también se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos. (Gitman & Zutter, 2012).

Entre las razones que se analizan están:

- Rotación de Inventarios: mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa y se expresa así:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Costo de Ventas} \div \text{Inventario}$$

La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012).

- Periodo Promedio de Cobro: El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro; Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio. (Gitman & Zutter, 2012).

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales} / 365}$$

Está definido en días. y se mide de acuerdo a las políticas establecidas de la empresa y el análisis de la industria del mismo sector.

- **Periodo Promedio de Pago:** o antigüedad de las cuentas por pagar se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro.

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Ventas anuales} / 365}$$

Los posibles prestamistas y proveedores de crédito comercial se interesan más por este Indicador porque les brinda patrones del comportamiento de pago de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012).

- **Rotación de los Activos Totales:** este indicador muestra la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ventas y se calcula así:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \text{Ventas} \div \text{Total de Activos}$$

Por lo general cuando mayor es la rotación de activos en el año, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos; esta medida es de gran interés para la administración por que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

2.3.11.3. Razones de Endeudamiento.

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. Un analista financiero, un oficial de crédito de una institución bancaria se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales. Los prestamistas incluyendo los bancarios también se interesan en el endeudamiento de las empresas en sus análisis crediticios. (Gitman & Zutter, 2012).

- **Índice de endeudamiento:** El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice

mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades.

(Gitman & Zutter, 2012). El índice se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \text{Total de pasivos} / \text{Total de activos}$$

Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

- **Razón de cargo de interés fijo:** La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de cargos de interés fijo se calcula de la siguiente manera: (Gitman & Zutter, 2012).

$$\text{Razón de cargos de interés fijo} = \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} / \text{Intereses}$$

Con frecuencia se sugiere un valor de por lo menos 3.0 (y de preferencia cercano a 5.0) pero al final influye las políticas de crédito que implemente cada banco.

- **Índice de cobertura de pagos fijos:** El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor. La fórmula para calcular el índice de cobertura de pagos fijos es:

Índice de cobertura de pagos

$$= \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{pagos de arrendamiento}} + \{(\text{pagos del principal} + \text{dividendos de acciones preferentes}) \times \left[\frac{1}{1 - T} \right]\}$$

Donde “T” es la tasa impositiva corporativa aplicable al ingreso de la empresa. El termino $1 / (1 - T)$ se incluye para ajustar el principal después de impuestos y los pagos de dividendos de acciones preferentes con un equivalente antes de impuestos que es congruente con los valores antes de impuestos de todos los demás términos.

2.3.12. Análisis modelo Z

El modelo financiero desarrollado por Edward I. Altman, profesor e investigador de la Universidad de Nueva York, ha sido utilizado por más de treinta años para "predecir" cuándo una empresa se acerca a un problema de insolvencia.

El "Z score" es un modelo lineal en el cual se le da una ponderación a ciertas razones financieras para maximizar el poder de predicción del modelo y al mismo tiempo apegar a ciertos supuestos estadísticos. El modelo es discriminativo múltiple y utiliza cuatro razones financieras, que según Altman son las que miden de manera más efectiva la salud financiera de una empresa en los mercados emergentes, buscando diferenciar las empresas próximas a entrar en quiebra de las que garantizan sostenibilidad, así:

$$Z = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

X1= Capital neto de trabajo / activos totales.

X2= Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales.

X3= Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales.

X4= Capital contable /pasivos totales.

(*) Incluye utilidades de ejercicios anteriores, reservas, exceso o insuficiencia en la actualización del capital y el resultado del ejercicio.

Las razones son multiplicadas por un coeficiente de regresión estándar, calculado previamente por E. Altman. Los productos de estas multiplicaciones son sumados para obtener el puntaje Z de la empresa.

Comparar este puntaje con una escala previamente establecida, para obtener la salud financiera de la empresa.

La escala de valoración es:

Tabla No. 15 Modelo Z valoración.

$Z \leq 1.1$	Zona de insolvencia
$Z = 1.2 \text{ a } 2.6$	Zona de precaución
$Z \geq 2.7$	Zona segura

2.3.13. Modelo interno de ponderaciones predeterminadas

Este modelo se basa en la experiencia financiera de un banco nacional donde el resultado de los indicadores financieros clave se ubica en un rango de calificación de 1 a 8, el cual es aplicado al valor resultante y multiplicado a su vez por el peso relativo dado a cada indicador, lo que genera una calificación ponderada para ser asociada a la probabilidad de incumplimiento calculada por el banco de acuerdo con su histórico (ver Tablas 16 y 17).

Tabla No. 16 Modelo de probabilidad de variables predeterminadas

Nivel del indicador																
	1	2	3	4	5	6	7	8								
Indicador financiero	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf	Sup	Inf
1. Activo/Pasivo	+α	2.75	2.75	2.2	2.2	1.8	1.8	1.5	1.5	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	-α
2. Ebitda/Intereses	+α	2.5	2.5	2.0	2.0	1.6	1.6	1.4	1.4	1.2	1.2	1.1	1.1	1.0	1.0	-α
3. Ebitda/Deuda	+α	0.5	0.5	0.40	0.40	0.3	0.3	0.3	0.3	0.25	0.25	0.2	0.2	0.2	0.2	-α
4. Prueba ácida	+α	1	1	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6	0.4	0.4	0.2	0.2	-α
5. Ventas*	+α	100	100	50	50	25	25	10	10	5	5	2.5	2.5	1	1	-α

* En millones

Fuente: www.Gestiopolis.com

Tabla No. 17 Matriz de probabilidad de incumplimiento a un año

Estado inicial	1	2	3	4	5	6	7	8	Incumplimiento
	1	58.15%	16.79%	7.54%	4.14%	3.89%	3.89%	1.62%	0.49%
	2	20.15%	28.36%	17.91%	9.70%	7.09%	3.73%	11.57%	1.12%
	3	9.84%	21.76%	21.24%	11.92%	9.84%	8.29%	9.84%	5.70%
	4	9.49%	10.13%	17.09%	24.05%	12.66%	7.59%	12.66%	5.06%
	5	3.15%	10.24%	14.96%	17.32%	13.39%	10.24%	19.69%	9.45%
	6	10.19%	5.56%	12.04%	12.04%	6.46%	24.07%	21.30%	7.41%
	7	5.37%	7.85%	6.20%	5.37%	8.26%	12.81%	40.91%	9.00%
	8	0.00%	3.31%	1.65%	4.96%	7.44%	5.79%	22.31%	19.59%

La forma de leer la matriz es, por ejemplo: La probabilidad de que una empresa calificada en t como 6, se encuentre en t+1 en incumplimiento es 0.932%

Fuente: www.Gestiopolis.com

2.3.14. Apalancamiento Financiero.

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas.

Cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados. (Gitman & Zutter, 2012).

Para el análisis del apalancamiento financiero se plantea en esta investigación un ejemplo de creación propia para una mejor comprensión así:

Tabla No. 18 Ejemplo Apalancamiento Financiero en varios escenarios

Z	Mes	1 Enero	2 Febrero	3 Marzo	4 Abril	5 Mayo	6 Junio
Activo circulante	AC	20,310,416.56	30,465,624.84	45,698,437.26	68,547,655.89	92,539,335.45	124,928,102.86
Activo total	AT	37,764,516.57	56,646,774.86	84,970,162.28	127,455,243.42	172,064,578.62	232,287,181.14
Pasivo circulante	PC	7,064,145.37	15,596,218.06	15,894,327.08	23,841,490.62	32,186,012.34	63,451,116.66
Fondos propios	FP	22,901,204.19	26,786,543.00	36,789,076.00	75,675,432.00	67,898,765.00	78,654,325.00
Pasivo total	PT	37,764,516.57	56,646,774.86	84,970,162.28	97,654,325.00	172,064,578.62	200,287,181.14
Beneficio bruto	BAII	4,233,105.99	5,349,658.99	9,524,488.48	11,286,732.72	19,287,089.17	26,037,570.38
Beneficio neto	BN	2,983,174.19	4,474,761.29	6,712,141.93	10,068,212.89	13,592,087.40	18,349,317.99
Dividendos	C						60,000,000.00
VENTAS	V	8,599,999.00	9,876,543.00	16,856,459.00	23,456,789.00	35,678,965.00	36,000,675.00
FONDO DE MANIOBRA FM		13,246,271.19	14,869,406.79	29,804,110.18	44,706,165.27	60,353,323.11	61,476,986.20

Fuente: Elaboración Propia según la teoría del libro Principios de Administración financiera (Gitman & Zutter, 2012, pág. 463).

CAPITULO III DISEÑO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se da a conocer el diseño de investigación el cual permite identificar la variabilidad de los fenómenos objeto de estudio, así como un conjunto de procedimientos y técnicas específicas consideradas como adecuadas para la recolección y análisis de la información requerida por el objeto de la investigación, así mismo se muestra una relación que permite que en los procedimientos desarrollados conduzcan a obtener un resultado claro y de manera verídica.

El paradigma positivista (también llamado cuantitativo, empírico-analítico, racionalista), es el apropiado en la presente investigación, ya que busca explicar, predecir, controlar los fenómenos, verificar teorías y leyes para regular los fenómenos; identificar causas reales, temporalmente precedentes o simultánea. El positivismo afirma que la realidad es absoluta y medible, la relación entre investigador y fenómeno de estudio debe ser controlada, puesto que no debe influir en la realización del estudio. Los métodos estadísticos inferenciales y descriptivos son la base de este paradigma.

3.1. Tipo de investigación

En la presente investigación se ha de utilizar el método descriptivo cuantitativo aplicado para identificar el comportamiento de las variables, a partir de los datos recolectados.

Es de tipo documental descriptiva en la cual se hace un análisis de la información escrita sobre el tema con el propósito de sacar diferencias de los documentos utilizados para la obtención de la información.

Para la realización de la presente investigación se ha trazado de la siguiente forma:

Cuantitativa	Desarrolla análisis numérico para obtener resultados objetivos a través del tratamiento de los datos mediante la estadística descriptiva e inferencial.
Retrospectiva	Mediante el tratamiento de datos de fuente secundaria que se recolectan para el análisis numérico correspondiente.
Prospectivo	Son aquellos en los que el investigador establece posibles eventos futuros basados en la formulación de modelos matemáticos producto de los análisis numéricos.
Descriptivo :	Iniciará con la descripción de la investigación a establecer y se utiliza, para la medición de los ítems objeto de análisis, la herramienta estadística de manera descriptiva, mostrando diagramas y graficas que denotan el comportamiento de los factores a someter a opinión de los encuestados.
Analíticos	La investigación busca establecer la asociación o correlación entre variables.
Correlacional	Establece la relación matemática y el análisis de dos variables objeto de la investigación

3.2. Población y Muestra

Se efectuará un censo y un único análisis de las razones financiera de cada uno de los modelos analizando las razones financieras.

Por la limitación de obtención de estados financieros, se utilizó una muestra a conveniencia de una empresa específica que por su rubro de producción encaja en el tamaño de una pequeña empresa, a la que se aplicaron los modelos: Financieros y estadísticos. Se efectuará un censo y un único análisis de las razones financieras de cada uno de los modelos, analizando las razones financieras utilizando herramientas financieras como Excel.

3.3. Métodos e instrumentos de recolección de datos.

La recolección de los datos es de tipo documental, se ha modelado una empresa ideal para poder mostrar cada uno de los modelos y pruebas estadísticas a aplicar en esta investigación.

El modelo Z-scores de Altman se sustentará en los datos numéricos de cada uno de los seis meses aplicando las razones financieras del mismo, de igual manera, para la prueba de Pearson se utilizan los datos de los mismos seis meses.

Las cartas de control establecen los valores promedios y los rangos de operatividad del modelo

3.4. Técnicas de recolección de datos

Los instrumentos “*fuentes secundarias*” con la recolección de los datos financieros que cuenta una empresa en el rubro de las PYMES “AGROFINCA FLORIANOPOLIS”.

3.5. Validación de instrumentos

Los datos son de fuente secundaria, estos son debidamente validados por la razón de ser de la empresa y sometidas al criterio de los expertos.

3.6. Hipótesis

H_0 : Se presentan efectos en la rentabilidad de las pymes provocado por la tasa de interés y las metodologías de cálculo de las cuotas de préstamo.

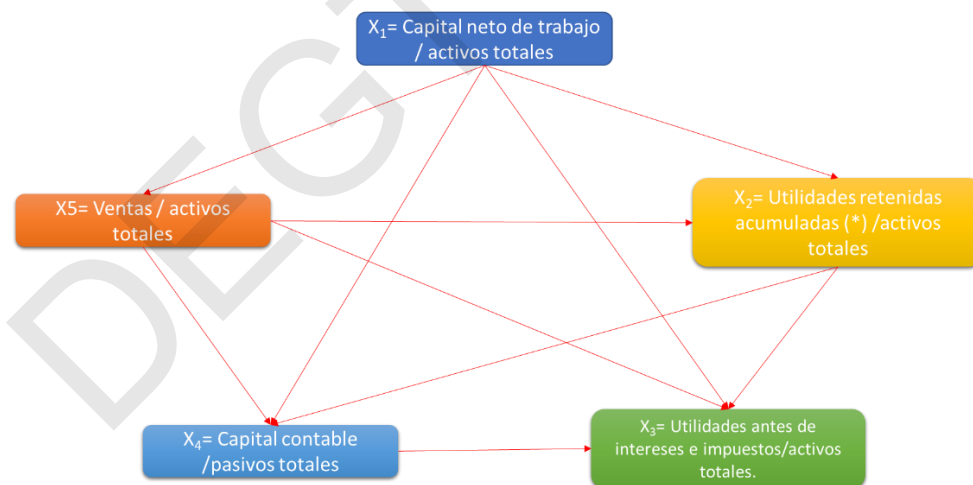
3.6.1. Hipótesis alternativa

H_a No se presentan efectos en la rentabilidad de las pymes provocado por la tasa de interés y las metodologías de cálculo de las cuotas de préstamo.

3.7. Diagrama sagital

El diagrama sagital esquematiza las relaciones de las variables relacionada con las del modelo, es discriminativo múltiple y utiliza cuatro razones financieras, que según Altman son las que miden de manera más efectiva la salud financiera de una empresa en los mercados emergente, se establece en el siguiente diagrama:

Gráfica No. 17 Relación de variables.



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base las variables de estudio.

3.8. Variables

Tabla No. 19 Relación de variables.

VARIABLES	
Independiente(s)	Contextual(s)
$X_1 = \text{Capital neto de trabajo} / \text{activos totales}$	
$X_2 = \text{Utilidades retenidas acumuladas (*)} / \text{activos totales}$	
$X_3 = \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} / \text{activos totales}$	Z: Efectividad financiera
$X_4 = \text{Capital contable} / \text{pasivos totales}$	
$X_5 = \text{Ventas} / \text{activos totales}$	

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base las variables de estudio.

3.9. Matriz de Operacionalización de Variables.

Tabla No. 20 Conceptualización y operacionalización de variables.

Fuente: Elaboración propia tomando como base las variables de estudio.

Temática	Problema de investigación	Pregunta de investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Financiero económico	Efecto en la rentabilidad de las pymes provocado por la tasa de interés activa, Las metodologías de cálculo de las cuotas de préstamo y la aplicación de modelos estadísticos o no tradicionales en el análisis de información financiera.	¿Cuáles son los factores más relevantes de riesgo Operacional y financiero que analizan los intermediarios Financieros para la fijación de la tasa de interés en los préstamos otorgados al sector PYMES?	Demostrar el efecto en la rentabilidad de las PYMES provocado por la tasa de interés activa y las metodologías de cálculo de las cuotas de	Identificar factores de riesgo operacional y financiero que analizan los intermediarios financieros para la fijación de la tasa de interés en los préstamos otorgados al sector PYME	Macroeconómicas, rentabilidad, tasas de interés, Pymes.	Recursos	Los recursos son el conjunto de factores o activos de los que dispone una empresa para llevar a cabo su estrategia (Navas y Guerras, 2010).	Elementos disponibles en una organización para el desarrollo de una actividad	1. Talento humano, 2. Instalaciones físicas. 3. Acceso a financiamiento, 4. Adecuadas políticas públicas para el sector PYMES

Temática	Problema de investigación	Pregunta de investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores
		¿Qué efecto provocan las tasas de interés activas y las metodologías de amortización del sector financiero en la rentabilidad del sector PYME?		Identificar las variables que provocan efecto en las tasas de interés activas del y las metodologías de amortización del sector financiero en la rentabilidad del sector PYME.		Especialización	Es el proceso en el cual la empresa se centra en esta actividad, en el estudio exhaustivo de esta temática para tener conocimiento to y manejo de ello de una manera más completa y específica mente posible (Carrillo y otros, 2010).	Conocer sobre alguna temática relaciona da con el mejoramiento de propuestas integrales para el desarrollo sostenible de la empresa.	1. Implantación, 2. Conocimiento. 3 Modelos estadísticos. 4 Análisis financiero
		¿Cuáles han sido las principales variables macroeconómicas que han influido en la composición de la tasa de interés sobre los créditos otorgados 1 sector PYMES?		Identificar las principales variables macroeconómicas que han influido en la composición de la tasa de interés sobre los créditos otorgados al sector PYME.		Estrategia corporativa	Es un plan que se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir los mejores resultados posibles (Porter 2001).	Estructura utilizada en una entidad para marcar la pauta y definir el futuro de cualquier organización.	1. Flujo financiero, 2. Innovación estratégica. 3. Alianzas estratégicas. 4. Diversificación de productos y servicios

3.10. Criterio de correlación (r de Pearson)

El criterio a utilizar en la correlación de Pearson, es una medida de la asociación lineal entre dos variables, denominada correlación de variables de acuerdo a los siguientes criterios:

Tabla No. 21 Criterios de correlación de Pearson

	Criterio	Correlación
1	$r = 1$	Perfecta
2	$0.8 - r - 1$	Muy alta
3	$0.6 - r - 0.8$	Alta
4	$0.4 - r - 0.6$	Moderada
5	$0.2 - r - 0.4$	Baja
6	$0 - r - 0.2$	Muy baja
7	$r = 0$	Nula



Fuente: Libro Estadística para Administración y Economía (Estadística para Administración y Economía, 2008, pág. 370).

3.11. Prueba de hipótesis la r de Pearson

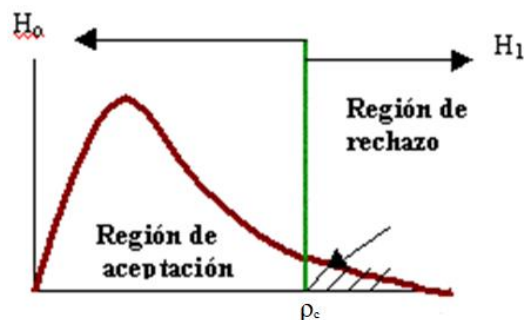
La prueba de hipótesis para el análisis de PEARSON:

$$H_0: \rho = 0$$

$$H_0: \rho \neq 0$$

Si $\rho_o > \rho_c$ Se rechaza H_0

Gráfica No. 18 Zona de rechazo y aceptación de hipótesis



Fuente: Libro Estadística para Administración y Economía (Estadística para Administración y Economía, 2008, pág. 370).

Los grados de libertad son iguales al número de categorías menos uno

gdl: (total de los datos – 2)

Comparados con los niveles críticos de ρ_c

Tabla No. 22 Valores críticos de Pearson

gl	$\rho_{0.05}$	$\rho_{0.01}$	gl	$\rho_{0.05}$	$\rho_{0.01}$
1	0.997	1.000	24	0.388	0.496
2	0.950	0.990	25	0.381	0.487
3	0.878	0.959	26	0.374	0.478
4	0.811	0.917	27	0.367	0.470
5	0.754	0.874	28	0.361	0.463
6	0.707	0.834	29	0.355	0.456
7	0.666	0.798	30	0.349	0.449
8	0.632	0.765	35	0.325	0.418
9	0.602	0.735	40	0.304	0.393
10	0.576	0.708	45	0.288	0.372
11	0.553	0.684	50	0.273	0.354
12	0.532	0.661	60	0.250	0.325
13	0.514	0.641	70	0.232	0.302
14	0.497	0.623	80	0.217	0.283
15	0.482	0.606	90	0.205	0.267
16	0.468	0.590	100	0.195	0.254
17	0.456	0.575	125	0.174	0.228
18	0.444	0.561	150	0.159	0.208
19	0.433	0.549	200	0.138	0.181
20	0.423	0.537	300	0.113	0.148
21	0.413	0.526	400	0.098	0.128
22	0.404	0.515	500	0.088	0.115
23	0.396	0.505	1000	0.062	0.081

Fuente: COEFICIENTE DE CORRELACIÓN LINEAL DE PEARSON (Personal.us.es, 1982, pág. 12)

CAPITULO IV ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Análisis vertical y horizontal

El primer enfoque del análisis se hace mediante la observación de las variaciones de los principales rubros en los estados financieros históricos de los últimos tres períodos, lo que permite identificar comportamientos fuera de lo común y crecimientos de cuentas que no están de acuerdo con las tendencias de otras análogas.

Para un buen análisis se tiene en cuenta:

- Comparación del crecimiento de las ventas con el crecimiento del costo de ventas y gastos de administración, para explicar las variaciones en los márgenes de utilidad.
- Analizar el estado de pérdidas y ganancias de la empresa, enfatizando en los márgenes operacional y neto, los cuales se evalúan dependiendo del tipo de empresa (comercial, manufacturera o de servicios). Así mismo, aclarar el origen de las posibles variaciones en los márgenes de rentabilidad de la empresa, e identificar muy claramente el efecto del comportamiento de los ingresos, egresos y costos operacionales sobre la utilidad operacional.
- Analizar la estructura de los activos de la empresa, observando si se ajusta a las características propias de su actividad económica.
- En el activo no corriente, observar posibles desviaciones del objeto social de la empresa al presentarse una alta concentración en rubros como inversiones permanentes o adquisición de activos fijos que no contribuyen al desarrollo operacional de la empresa.

- Evaluar la política, de financiación de la empresa a la luz de la estructura actual de los pasivos con terceros y con socios (patrimonio) y determinar los efectos de dicha política, así como de sus posibles variaciones sobre el estado de pérdidas y ganancias de la empresa.
- Observar la contribución de los ingresos no operacionales a la utilidad neta de la empresa, verificando que ésta debe ser inferior a la registrada por la utilidad operacional. En este caso es necesario explicar las causas de dicho comportamiento, ya que es un factor de riesgo pues la utilidad de la empresa depende de ingresos originados en actividades ajenas a su objeto social y que por ende son poco estables.
- Analizar fuentes y usos de recursos que se manejan en la empresa a través del flujo de caja, determinando si la operación genera efectivo, cómo se está financiando el crecimiento (vía deuda, o vía capitalizaciones), pagos de dividendos acordes con la realidad de la empresa. Si se presenta un flujo de caja libre negativo se analiza si es una situación puntual porque la empresa está efectuando inversiones con el fin de mejorar su competitividad, o si hay problemas en la generación operacional.

4.2. Análisis de indicadores financieros

Los indicadores financieros, determinados mediante la aplicación de razones, son posiblemente la herramienta más utilizada para el análisis de estados financieros.

Se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. Así que, con las cifras de un conjunto de balances de una misma empresa, se podrán determinar un sin número de razones comparando los saldos de unas cuentas con los de otras, el monto de unos grupos con otros y haciendo toda clase de

combinaciones entre cuentas y grupos de cuentas, para determinar la relación que existe entre ellas.

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias.

4.3. Proyecciones

Una proyección de estados financieros consiste en pronosticar el comportamiento de los estados financieros para periodos futuros, con el fin de analizar la capacidad de pago del cliente. Su conveniencia depende del monto y el plazo del crédito.

La proyección de los estados financieros tiene como principal objetivo visualizar la situación de la empresa para el periodo de pago del crédito otorgado y analizar, a través de los indicadores de capacidad de pago, si la empresa genera o no, caja suficiente para cubrir el servicio de la deuda.

La viabilidad financiera de una operación crediticia está dada por la capacidad de pago futura. Por lo tanto, es necesario proyectar la información financiera del cliente y esto se logra tomando como punto de partida los estados financieros históricos.

Los parámetros aquí establecidos fueron llevados a un archivo en Excel con varias hojas electrónicas que permiten hacer un análisis del crédito, en las cuales se resume la información cualitativa y cuantitativa necesaria para realizar el análisis del crédito. El resultado de los mismos se refleja en el análisis de crédito empresarial efectuado a la empresa.

4.4. Modelo Z

El "Z score" es un modelo lineal en el cual se le da una ponderación a ciertas razones financieras para maximizar el poder de predicción del modelo y al mismo tiempo apegarse a ciertos supuestos estadísticos

Tabla No. 23 Insumos para razones financieras.

Z	Mes	1 Enero	2 Febrero	3 Marzo	4 Abril	5 Mayo	6 Junio
Activo circulante	AC	20,310,416.56	30,465,624.84	45,698,437.26	68,547,655.89	92,539,335.45	124,928,102.86
Activo total	AT	37,764,516.57	56,646,774.86	84,970,162.28	127,455,243.42	172,064,578.62	232,287,181.14
Pasivo circulante	PC	7,064,145.37	15,596,218.06	15,894,327.08	23,841,490.62	32,186,012.34	63,451,116.66
Fondos propios	FP	22,901,204.19	26,786,543.00	36,789,076.00	75,675,432.00	67,898,765.00	78,654,325.00
Pasivo total	PT	37,764,516.57	56,646,774.86	84,970,162.28	97,654,325.00	172,064,578.62	200,287,181.14
Beneficio bruto	BAII	4,233,105.99	5,349,658.99	9,524,488.48	11,286,732.72	19,287,089.17	26,037,570.38
Beneficio neto	BN	2,983,174.19	4,474,761.29	6,712,141.93	10,068,212.89	13,592,087.40	18,349,317.99
Dividendos	C						60,000,000.00
VENTAS	V	8,599,999.00	9,876,543.00	16,856,459.00	23,456,789.00	35,678,965.00	36,000,675.00
FONDO DE MANIOBRA	FM	13,246,271.19	14,869,406.79	29,804,110.18	44,706,165.27	60,353,323.11	61,476,986.20

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Las razones sirven para analizar, diagnosticar, y analizar la evolución de los indicadores para pronosticar la salud económica y financiera de una empresa en este caso las MYPIMES.

Resulta conveniente considerar conjuntamente varios de estos para poder obtener una visión más precisa de la realidad y poder predecir su futuro.

El indicador Z involucra a cinco (5) razones ponderados por cada una de las cantidades constantes

Tabla No. 24 Razones financieras Z.

$X_1 =$ Capital neto de trabajo / activos totales	FM/AC
$X_2 =$ Utilidades retenidas acumuladas /activos totales	(BN-D)/AT
$X_3 =$ Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales	BAII/AT
$X_4 =$ Capital contable /pasivos totales	FP/PC
$X_5 =$ Ventas / activos totales	V/AI

Fuente: Modelo Altman/modelo Z.(<https://repositorio.unan.edu.ni/8766/>, 2018)

El modelo más conocido responde a la fórmula:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$$

En base al modelo Z de Eduard Altman se establecen los siguientes resultados

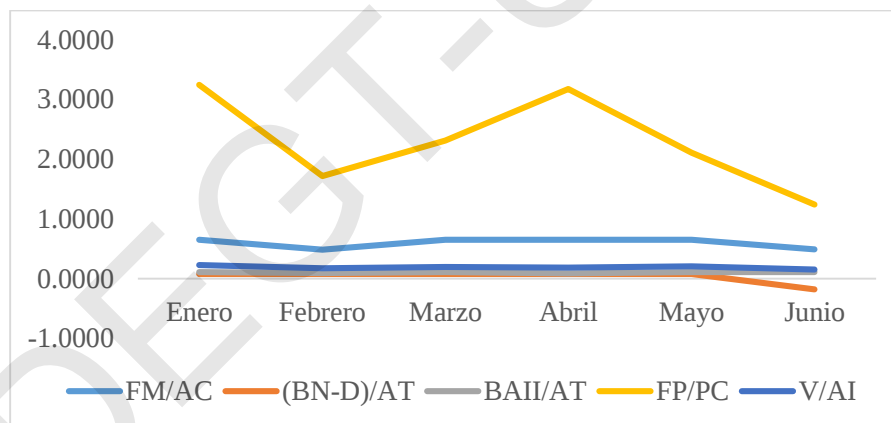
Tabla No. 25 Cálculo de razones financieras Z.

Razones	Ponderación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
FM/AC	1.2	0.6522	0.4881	0.6522	0.6522	0.6522	0.4921
(BN-D)/AT	1.4	0.0790	0.0790	0.0790	0.0790	0.0790	-0.1793
BAII/AT	3.3	0.1121	0.0944	0.1121	0.0886	0.1121	0.1121
FP/PC	0.6	3.2419	1.7175	2.3146	3.1741	2.1096	1.2396
V/AI	1.0	0.2277	0.1744	0.1984	0.1840	0.2074	0.1550

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

La grafica de comportamiento responde a los datos recolectados y los valores calculados durante seis (6) meses (enero-junio)

Gráfica No. 19 Razones financieras Z.



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base la tabla 25 y los estados financieros de la muestra.

Tabla No. 26 Niveles de alarma Z.

<1.8	4	Quiebra	Red
$Y(\geq 1.8; \leq 2.7)$	3	Analizar	Yellow
$Y(> 2.7; \leq 3)$	2	Precaución	Green
> 3	1	Sin peligro	Dark Green

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

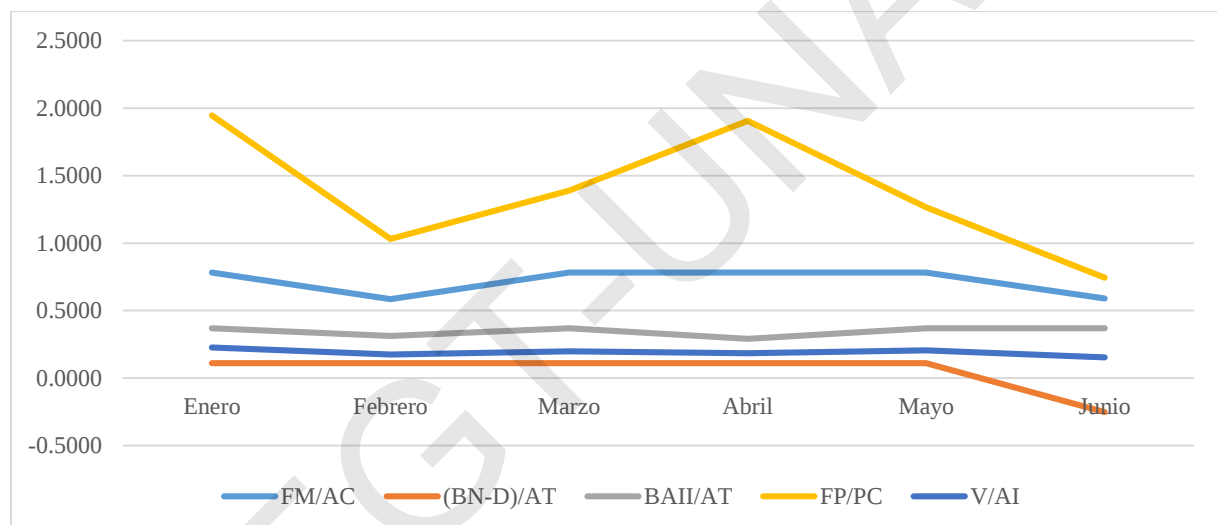
4.4.1. Modelo moderado Z

Tabla No. 27 resultado modelo moderado Z.

Razones	Ponderación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
FM/AC	1.200	0.7826	0.5857	0.7826	0.7826	0.7826	0.5905
(BN-D)/AT	1.400	0.1106	0.1106	0.1106	0.1106	0.1106	-0.2510
BAII/AT	3.300	0.3699	0.3116	0.3699	0.2922	0.3699	0.3699
FP/PC	0.600	1.9451	1.0305	1.3888	1.9045	1.2657	0.7438
V/AI	0.999	0.2275	0.1742	0.1982	0.1839	0.2072	0.1548
Z		3.4358	2.2126	2.8501	3.2738	2.7360	1.6080

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Gráfica No. 20 Comportamiento modelo moderado Z.



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base la tabla 27 y los estados financieros de la muestra.

Tabla No. 28 Resultado nivel de alarma moderado Z.

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Índice Z		3.4358	2.2126	2.8501	3.2738	2.7360	1.6080
Mínimo	Máximo	Sin peligro	Analizar	Precaución	Sin peligro	Precaución	Quiebra
1.6080	3.4358						
	Distancia MS	0.4358	-0.7874	-0.1499	0.2738	-0.2640	-1.3920
	Objetivo	2.9000					

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

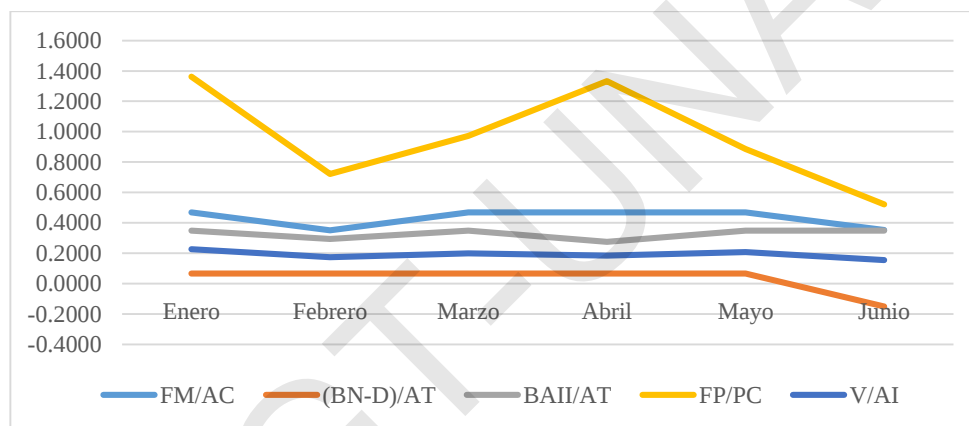
4.4.2. Modelo pesimista Z

Tabla No. 29 Resultado modelo pesimista Z.

Razones	Ponderación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
FM/AC	0.717	0.4676	0.3499	0.4676	0.4676	0.4676	0.3528
(BN-D)/AT	0.847	0.0669	0.0669	0.0669	0.0669	0.0669	-0.1519
BAII/AT	3.107	0.3483	0.2934	0.3483	0.2751	0.3483	0.3483
FP/PC	0.420	1.3616	0.7214	0.9721	1.3331	0.8860	0.5206
V/AI	0.998	0.2273	0.1740	0.1980	0.1837	0.2069	0.1547
Z		2.4717	1.6056	2.0529	2.3265	1.9758	1.2245

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Gráfica No. 21 Comportamiento modelo pesimista Z.



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base la tabla 29 y los estados financieros de la muestra.

Tabla No. 30 Resultado niveles de alarma pesimista Z.

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Índice Z		2.4717	1.6056	2.0529	2.3265	1.9758	1.2245
Mínimo	Máximo	Analizar	Quiebra	Analizar	Analizar	Analizar	Quiebra
1.2245	2.4717						
Distancia MS		-0.5283	-1.3944	-0.9471	-0.6735	-1.0242	-1.7755
Objetivo		2.9000					

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base la tabla 29 y los estados financieros de la muestra.

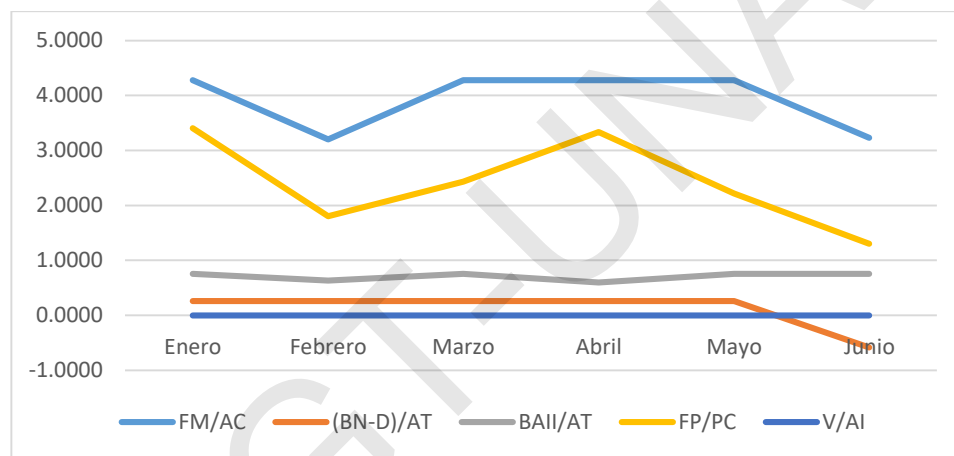
4.4.3. Modelo optimista Z

Tabla No. 31 Resultado modelo optimista Z.

Razones	Ponderación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
FM/AC	6.560	4.2784	3.2017	4.2784	4.2784	4.2784	3.2282
(BN-D)/AT	3.260	0.2575	0.2575	0.2575	0.2575	0.2575	-0.5845
BAII/AT	6.720	0.7533	0.6346	0.7533	0.5951	0.7533	0.7533
FP/PC	1.050	3.4040	1.8034	2.4303	3.3328	2.2151	1.3016
V/AI	0.000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Z		8.6931	5.8973	7.7195	8.4638	7.5042	4.6985

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Gráfica No. 22 Comportamiento modelo optimista Z.



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base la tabla 31 y los estados financieros de la muestra.

Tabla No. 32 Resultado niveles de alarma optimista Z.

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Índice Z		8.6931	5.8973	7.7195	8.4638	7.5042	4.6985
Mínimo	Máximo	Sin peligro	Sin peligro	Sin peligro	Sin peligro	Sin peligro	Sin peligro
4.6985	8.6931						
Distancia MS		5.6931	2.8973	4.7195	5.4638	4.5042	1.6985
Objetivo		2.9000					

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.4.4. Cálculos de r de Pearsons modelos Z

Se estableció cálculo que relaciona los modelos de Altman

Tabla No. 33 Correlación de los modelos de Z.

	Modelo	Modelo A	Modelo B
Modelo		0.97700	0.68479
Modelo A			0.55413
Modelo B			

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Los grados de libertad son iguales al número de categorías menos uno,

$$\text{gdl: (total de los datos} - 2) = 3 - 2$$

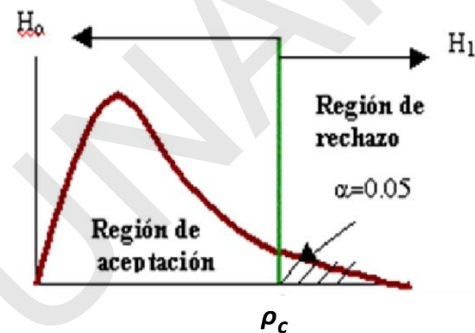
$$\rho_{c, 0.05} = 0.997$$

La prueba de hipótesis para el análisis de PEARSON:

$$H_0: \rho = 0$$

$$H_0: \rho \neq 0$$

$$\text{Siendo } \rho_o > \rho_{c, 0.05}$$



Todos los valores del criterio de correlación < 0.997 **Se acepta la Ho**

4.4.5. Pruebas de hipótesis para los modelos Z

El análisis inicia con el cálculo de cada uno de los valores observados de la prueba de correlación de Pearson, que se muestra a continuación:

Tabla No. 34 Valores observados.

	FM/AC	(BN-D)/AT	BAII/AT	FP/PC	V/AI
FM/AC		0.6206	0.1486	0.7980	0.7952
(BN-D)/AT			-0.3115	0.6541	0.6902
BAII/AT				-0.2406	0.3345
FP/PC					-0.5138
V/AI					

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Los grados de libertad son iguales al número de categorías menos uno,

$$\text{gdl: (total de los datos} - 2) = 6 - 2$$

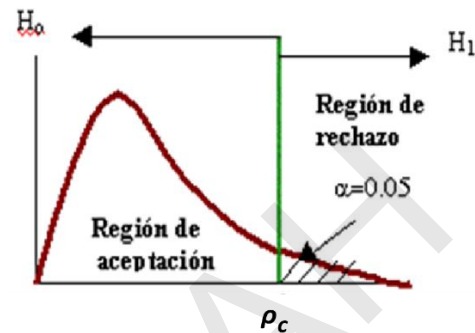
$$\rho_{c, 0.05} = 0.811$$

La prueba de hipótesis para el análisis de PEARSON:

$$H_0: \rho = 0$$

$$H_0: \rho \neq 0$$

$$\text{Siendo } \rho_o > \rho_{c, 0.05}$$



Todos los valores del criterio de correlación < 0.811 **Se acepta la H_0**

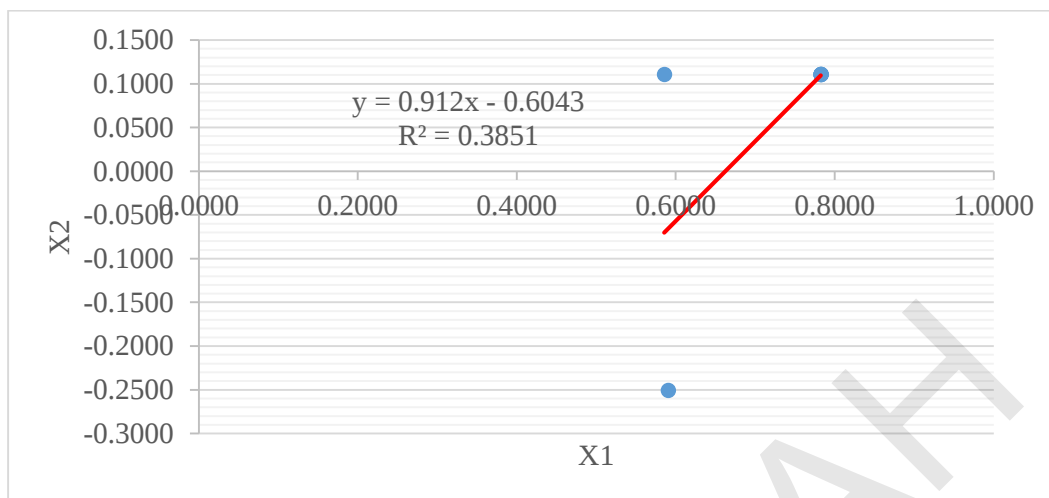
4.5. Análisis de correlación

En las gráficas siguientes, de fuente propia, muestran las tendencias de cada una de los resultados obtenidos en el análisis de las variables planteadas objeto de la investigación.

4.5.1. X_1 : con la X_2 :

La gráfica establece la relación de las variables X_1 = Capital neto de trabajo / activos totales con la X_2 = Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_1 incide aceptando la variable X_2 de manera moderada con un valor del coeficiente de correlación del 0.6206.

Gráfica No. 23 X_1 con X_2 .

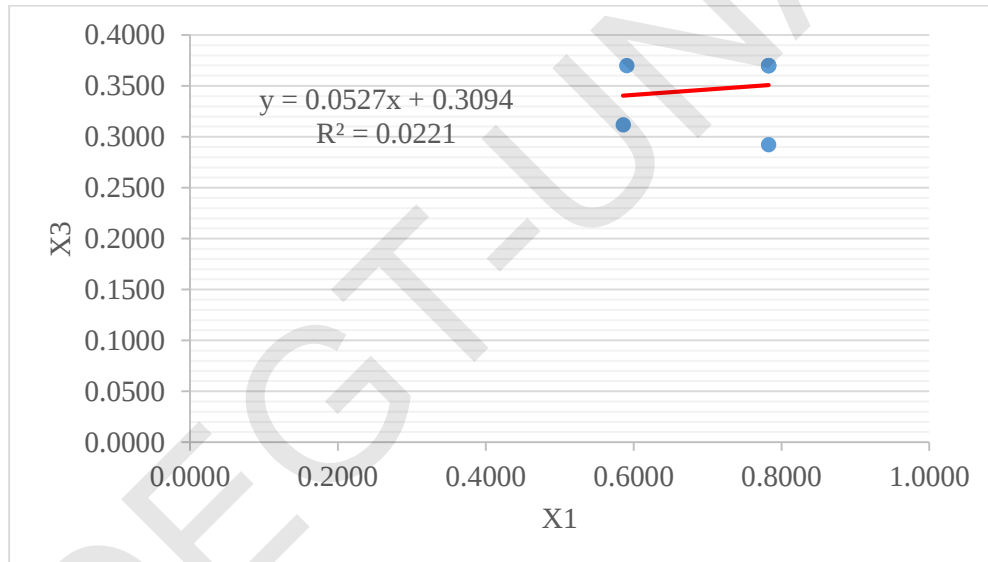


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

X₁: con la X₃:

La siguiente gráfica establece la relación de las variables X₁= Capital neto de trabajo / activos totales con la X₃= Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X₁ incide aceptando la variable X₃ de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del 0.1486.

Gráfica No. 24 X₁ con X₃.

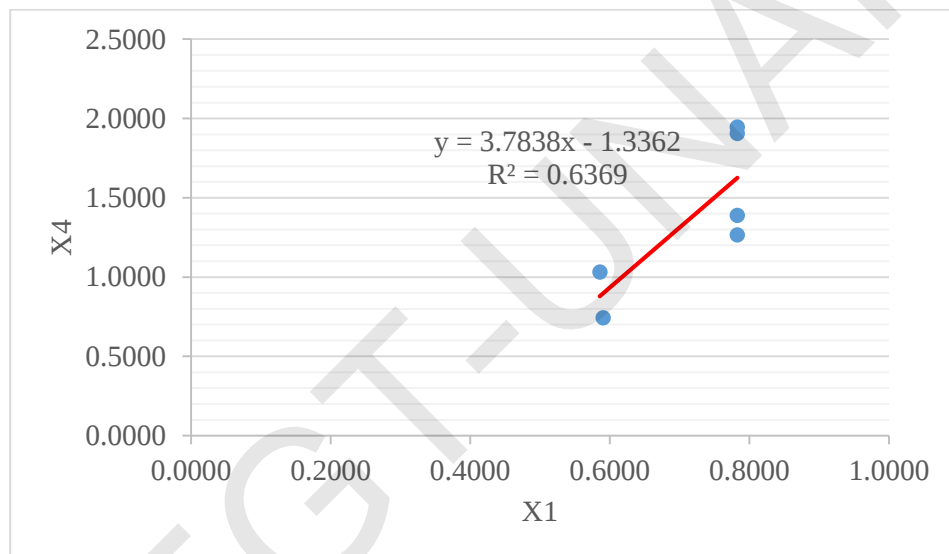


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.2. X_1 : con la X_4 :

En la gráfica siguiente se establece la relación de las variables X_1 = Capital neto de trabajo / activos totales con la X_4 = Capital contable /pasivos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_1 incide aceptando la variable X_4 de manera fuerte con un valor del coeficiente de correlación del 0.7980.

Gráfica No. 25 X_1 con X_4 .

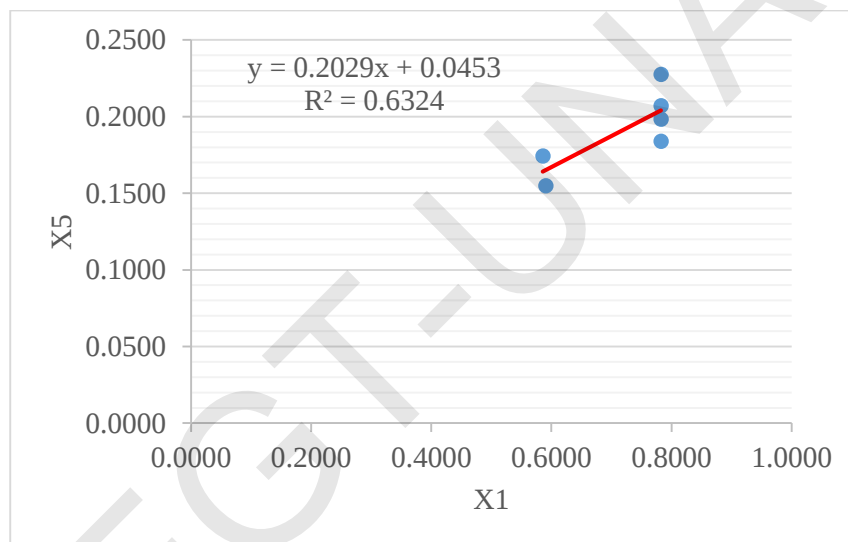


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.3. X_1 : con la X_5 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_1 = Capital neto de trabajo / activos totales con la X_5 = Ventas / activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_1 incide aceptando la variable X_5 de manera fuerte con un valor del coeficiente de correlación del 0.7952.

Gráfica No. 26 X_1 con X_5 .

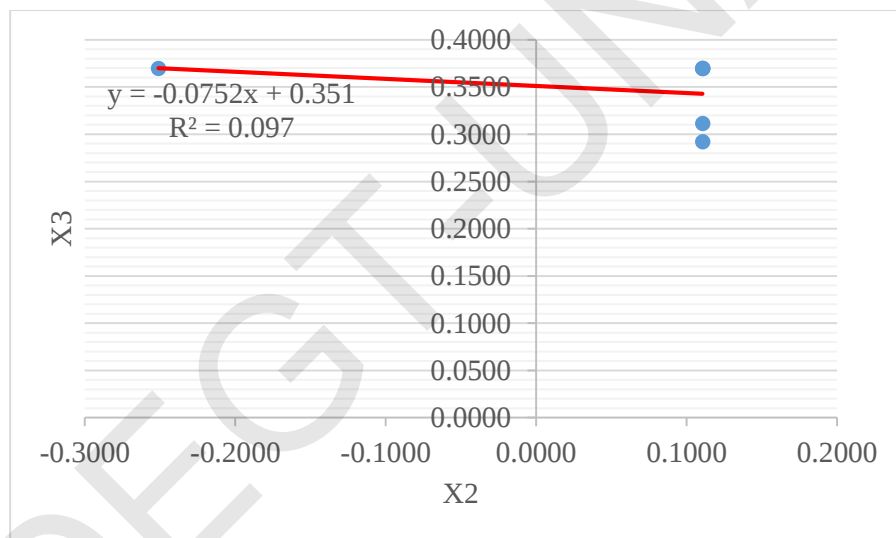


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.4. X_2 : con la X_3 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_2 = Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales con la X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente negativa ($m < 0$) que denota una tendencia inversamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_2 incide aceptando la variable X_3 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del -0.3115.

Gráfica No. 27 X_2 con X_3 .

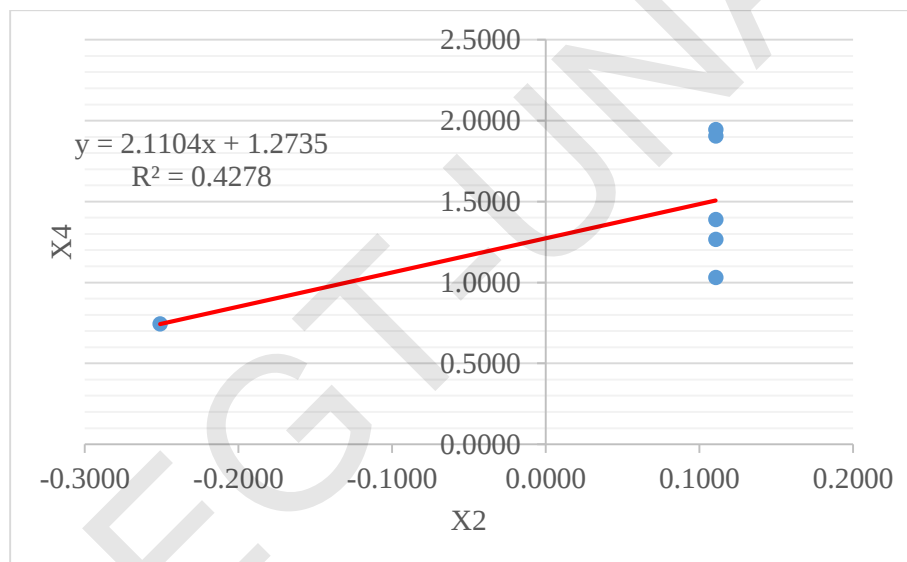


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.5. X_2 : con la X_4 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_2 = Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales con la X_4 = Capital contable /pasivos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_2 incide aceptando la variable X_4 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del 0.6541.

Gráfica No. 28 X_2 con X_4 .

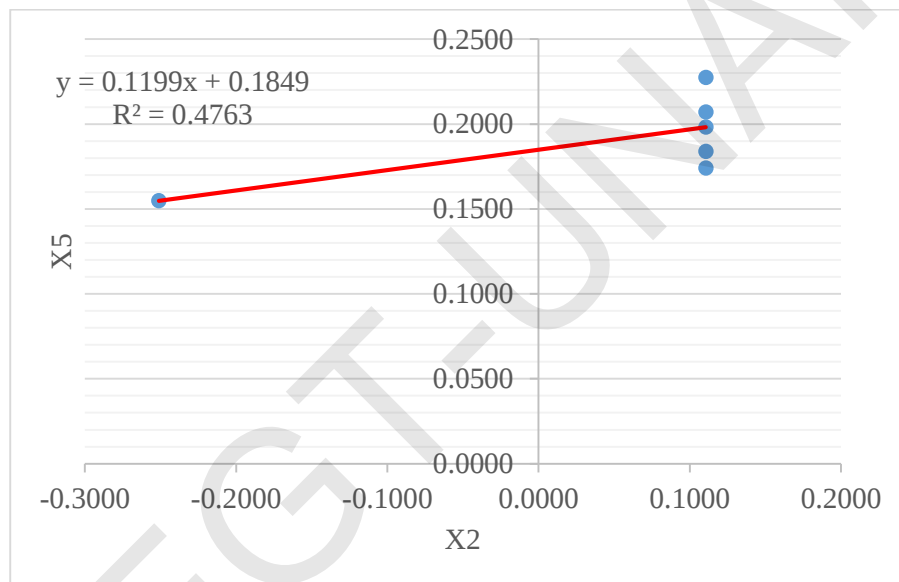


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.6. X_2 con la X_5 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_2 = Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales con la X_5 = Ventas / activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_2 incide aceptando la variable X_5 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del 0.6902.

Gráfica No. 29 X_2 con X_5 .

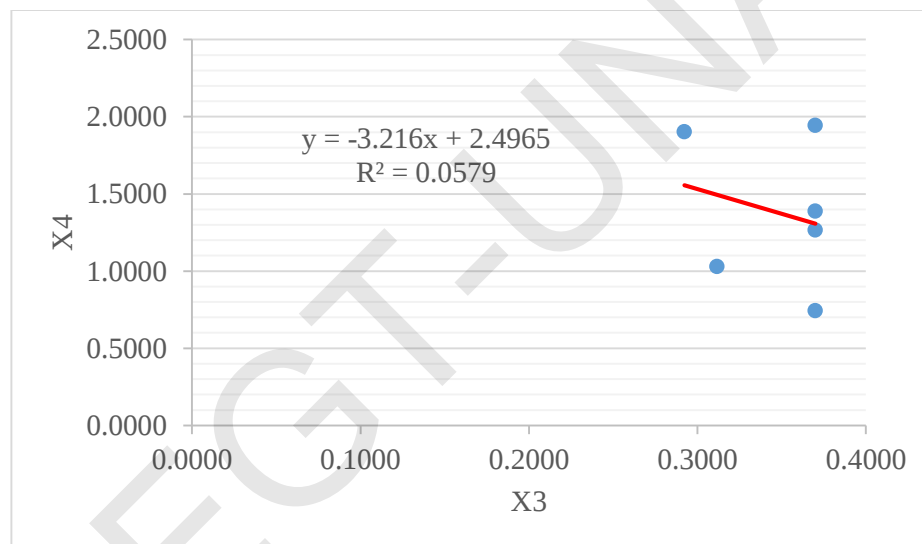


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.7. X_3 : con la X_4 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales con la X_4 = Capital contable /pasivos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente negativa ($m < 0$) que denota una tendencia inversamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_3 incide aceptando la variable X_4 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del -0.2406.

Gráfica No. 30 X_3 con X_4 .

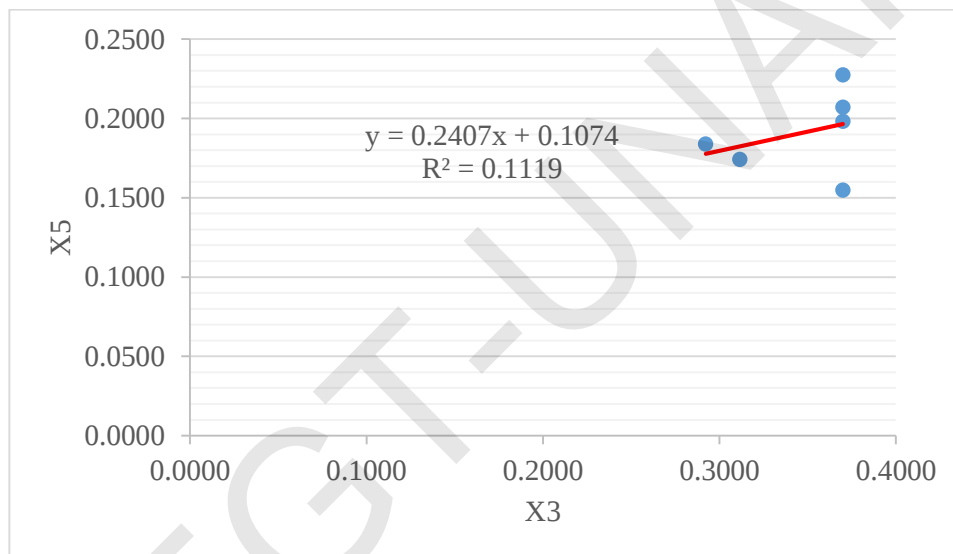


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.8. X_3 : con la X_5 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales con la X_5 = Ventas / activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente positiva ($m > 0$) que denota una tendencia directamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_3 incide aceptando la variable X_5 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del 0.3345.

Gráfica No. 31 X_3 con X_5 .

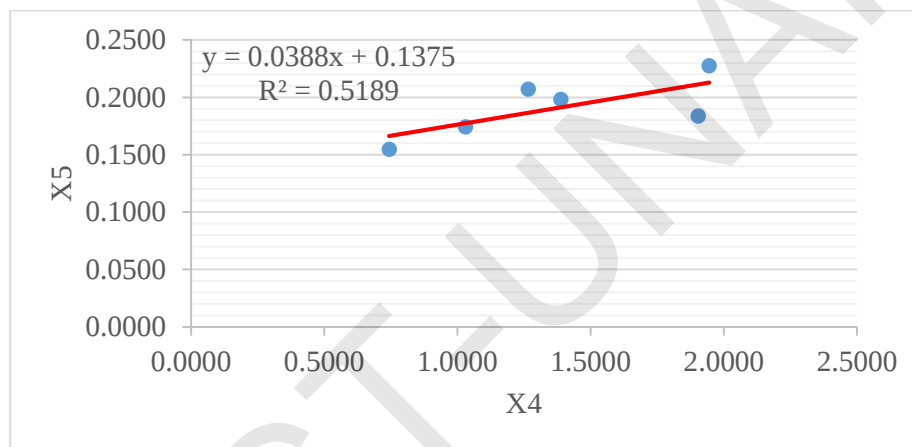


Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.5.9. X_4 : con la X_5 :

En la siguiente gráfica se establece la relación de las variables X_4 = Capital contable /pasivos totales con la X_5 = Ventas / activos totales se cuenta con una proyección de la recta con una pendiente negativa ($m < 0$) que denota una tendencia inversamente proporcional, es decir que influencia de la variable X_4 incide aceptando la variable X_5 de manera baja con un valor del coeficiente de correlación del -0.5138.

Gráfica No. 32 X_4 con X_5 .



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

4.6. Cartas de control

Se ha establecieron tres escenarios (3) que recomienda el modelo Z: Moderado, pesimista y optimista, combinando tablas de contingencia y gráficas utilizando las cartas de control, tanto para el valor promedio y los rangos de operatividad de cada modelo:

4.6.1. Modelo base

El modelo base corresponde una ecuación de la siguiente manera:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$$

Estableciendo el modelo moderado. Los resultados de las razones financieras de los seis meses (6) de enero a junio se muestran a continuación:

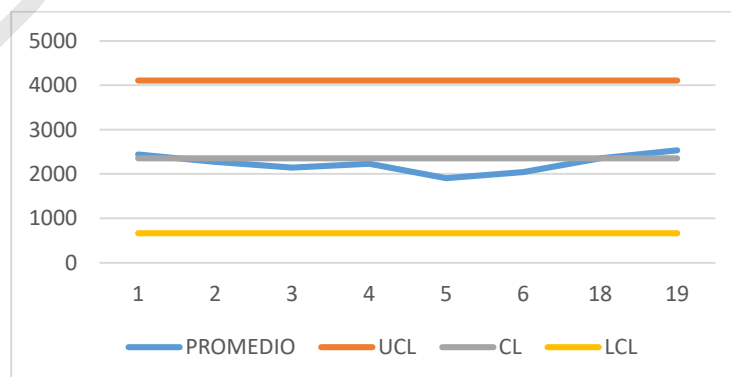
Tabla No. 35 Promedios modelo moderado.

	1	2	3	4	5	6				$X_{(prom)}$			$R_{(prom)}$		
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun				UCL	CL	LCL	UCL	CL	LCL
X_i	Datos						SUMATORIA	PROMEDIO	RANGO						
1	0.7826	0.5857	0.7826	0.7826	0.7826	0.5905	4.3067	0.7178	0.1969	0.7967	0.5372	0.2777	1.0765	0.5372	0.0000
2	0.1106	0.1106	0.1106	0.1106	0.1106	-0.2510	0.3019	0.0503	0.3616	0.7967	0.5372	0.2777	1.0765	0.5372	0.0000
3	0.3699	0.3116	0.3699	0.2922	0.3699	0.3699	2.0835	0.3472	0.0777	0.7967	0.5372	0.2777	1.0765	0.5372	0.0000
4	1.9451	1.0305	1.3888	1.9045	1.2657	0.7438	8.2784	1.3797	1.2014	0.7967	0.5372	0.2777	1.0765	0.5372	0.0000
5	0.2275	0.1742	0.1982	0.1839	0.2072	0.1548	1.1457	0.1909	0.0727	0.7967	0.5372	0.2777	1.0765	0.5372	0.0000

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Al analizar los promedios se aprecia estabilidad en las finanzas

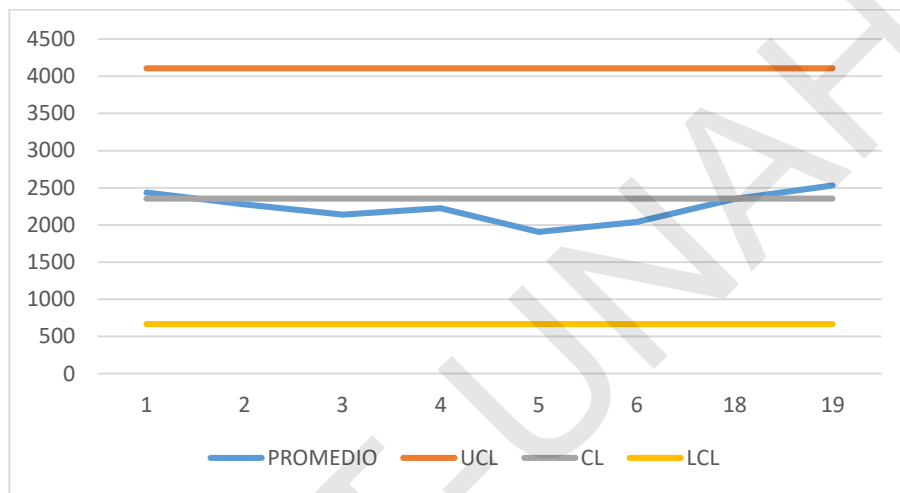
Gráfica No. 33 Promedios del modelo moderado



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 35 los estados financieros de la muestra.

Pero al comparar los rangos se aprecia en el mes de enero que rebasa el límite superior, y se mantiene el resto de los meses en la parte superior de la gráfica, esto es necesario revisarlo para no generar una desestabilización financiera que afecte la rentabilidad.

Gráfica No. 34 Rangos del modelo moderado



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 35 los estados financieros de la muestra.

4.6.2. Modelo pesimista

El modelo base corresponde una ecuación de la siguiente manera:

$$Z = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.42X_4 + 0.9989X_5$$

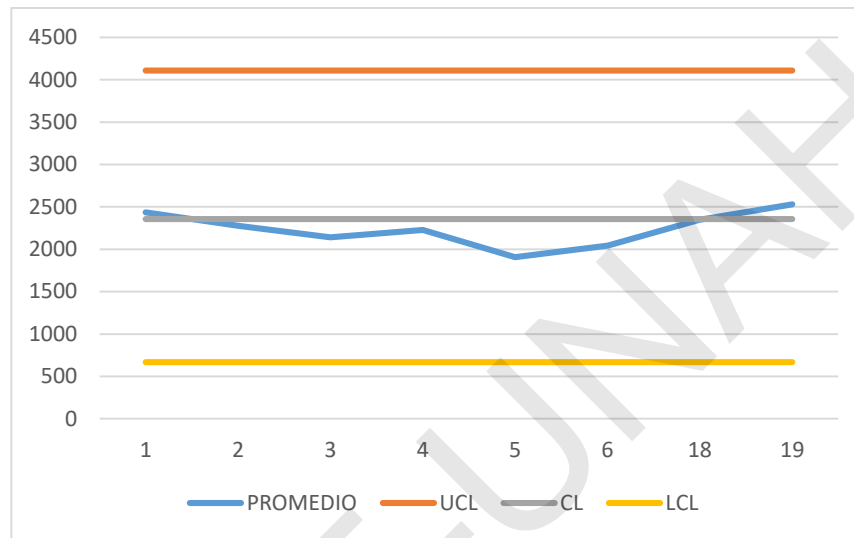
Los resultados de las razones financieras de los seis meses (6) de enero a junio se muestran a continuación: Tabla No. 36 Promedios del modelo pésimo

	1	2	3	4	5	6						
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun						
Xi	Datos						X _(prom)			R _(prom)		
							UCL	CL	LCL	UCL	CL	LCL
1	0.4676	0.3499	0.4676	0.4676	0.4676	0.3528	0.5762	0.3886	0.2009	0.7786	0.3886	0.0000
2	0.0669	0.0669	0.0669	0.0669	0.0669	-0.1519	0.5762	0.3886	0.2009	0.7786	0.3886	0.0000
3	0.3483	0.2934	0.3483	0.2751	0.3483	0.3483	0.5762	0.3886	0.2009	0.7786	0.3886	0.0000
4	1.3616	0.7214	0.9721	1.3331	0.8860	0.5206	0.5762	0.3886	0.2009	0.7786	0.3886	0.0000
5	0.2273	0.1740	0.1980	0.1837	0.2069	0.1547	0.5762	0.3886	0.2009	0.7786	0.3886	0.0000

Fuente: Elaborado por el autor tomando como base los estados financieros de la muestra.

Al analizar los promedios se aprecia estabilidad en las finanzas

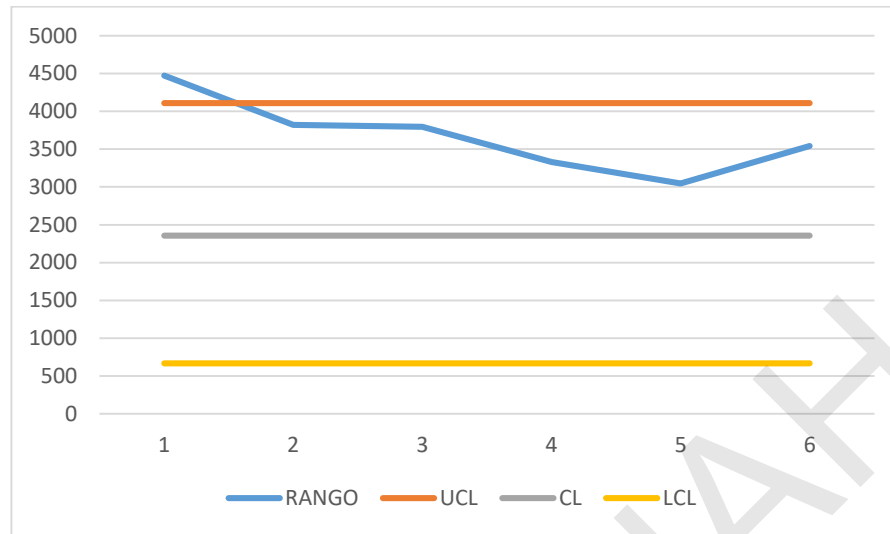
Gráfica No. 35 Promedios del modelo pésimo



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 36 los estados financieros de la muestra.

Pero al comparar los rangos se aprecia en el mes de enero que rebasa el límite superior, y se mantiene el resto de los meses en la parte superior de la gráfica, esto es necesario revisarlo para no generar una desestabilización financiera que afecte la rentabilidad.

Gráfica No. 36 Rangos del modelo pésimo



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 36 los estados financieros de la muestra.

4.6.3. Modelo optimista

El modelo base corresponde una ecuación de la siguiente manera:

$$Z = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4$$

Los resultados de las razones financieras de los seis meses (6) de enero a junio se muestran a continuación:

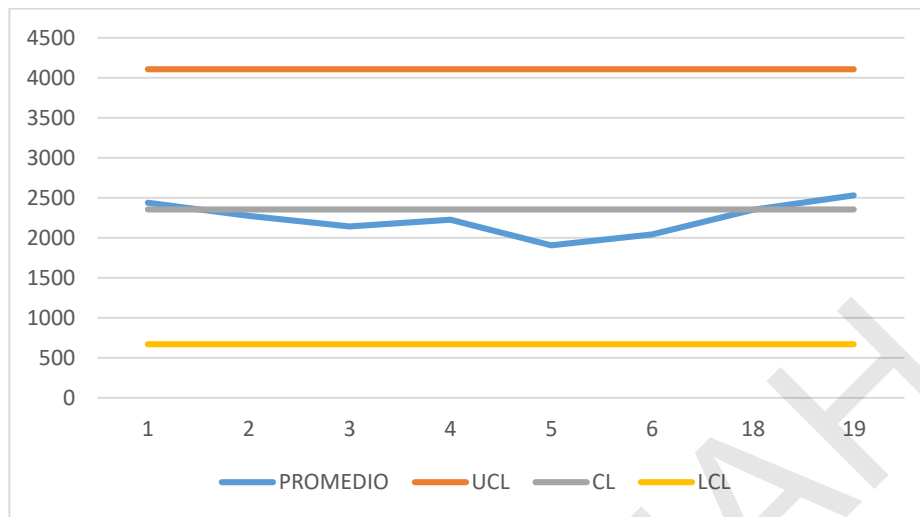
Tabla No. 37 Promedios del modelo optimista

	1	2	3	4	5	6									
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun				$X_{(prom)}$	$R_{(prom)}$				
X_i	Datos						SUMATORIA	PROMEDIO	RANGO	UCL	CL	LCL	UCL	CL	LCL
1	4.2784	3.2017	4.2784	4.2784	4.2784	3.2282	23.5434	3.9239	1.0766	2.1245	1.4325	0.7406	2.8707	1.4325	0.0000
2	0.2575	0.2575	0.2575	0.2575	0.2575	-0.5845	0.7031	0.1172	0.8421	2.1245	1.4325	0.7406	2.8707	1.4325	0.0000
3	0.7533	0.6346	0.7533	0.5951	0.7533	0.7533	4.2428	0.7071	0.1582	2.1245	1.4325	0.7406	2.8707	1.4325	0.0000
4	3.4040	1.8034	2.4303	3.3328	2.2151	1.3016	14.4871	2.4145	2.1024	2.1245	1.4325	0.7406	2.8707	1.4325	0.0000
5	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	2.1245	1.4325	0.7406	2.8707	1.4325	0.0000

Fuente: Elaborado por el autor tomando como los estados financieros de la muestra.

Al analizar los promedios se aprecia estabilidad en las finanzas.

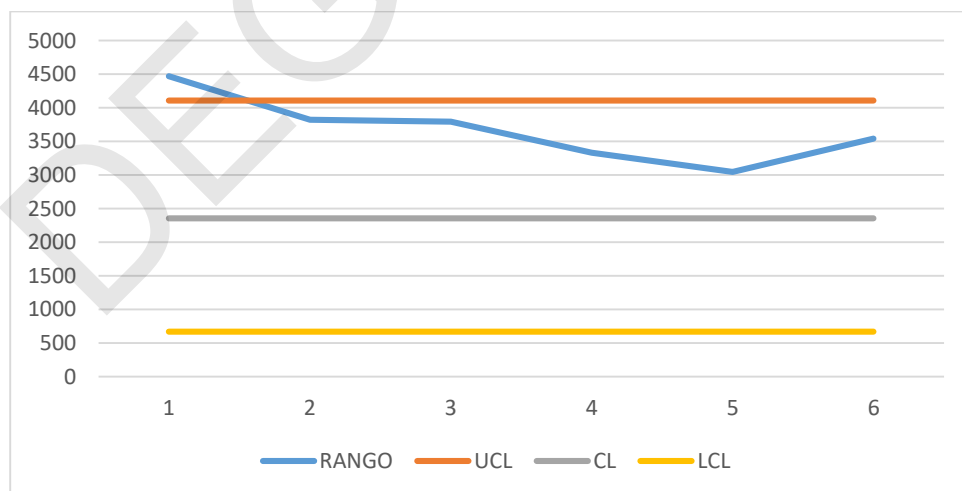
Gráfica No. 37 Promedios del modelo optimista



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 37 los estados financieros de la muestra.

Pero al comparar los rangos se aprecia en el mes de enero que rebasa el límite superior, y se mantiene el resto de los meses en la parte superior de la gráfica, esto es necesario revisarlo para no generar una desestabilización financiera que afecte la rentabilidad.

Gráfica No. 38 Rangos del modelo optimista



Fuente: Elaborado por el autor tomando como base a la tabla 37 los estados financieros de la muestra.

DEGT-UNAH

CONCLUSIONES

En base al análisis de las razones financieras tradicionales y no tradicionales con el uso de metodologías estadísticas, concluimos:

1. Los principales factores de riesgo operacional y financiero para el sector Pyme son: a) La volatilidad de las variables macroeconómicas. b) La baja capacidad gerencial, deficiente control interno, entre otros, c) La alta tasa de interés bancaria, d) La metodología de cálculo para la amortización de préstamos, e) Los altos requisitos para acceder al crédito de parte de los prestamistas.

Debido a la situación de la pandemia, la demanda de dinero en el mercado PYME es poca. El Riesgo Operacional y Financieros ha sufrido variaciones debido a la crisis sanitaria ocasionada por la pandemia, he incluso los plazos de financiamiento se han extendido para poder aliviar la carga financiera de las pymes que deseen acceder a créditos. Entre los principales factores de riesgo operacional que se consideran al momento de otorgar un financiamiento están: Posición financiera, ubicación estratégica, destino del crédito, garantía que respalda la operación de crédito. Actualmente se analiza cómo afecta o afecto la crisis sanitaria los ingresos de las pymes.

El sector pyme, es el que más ha sido afectado por el SARS-CoV-2 porque la mayor parte de las pequeña y mediana empresa opera de manera informal tampoco cuentan con un plan de contingencias para enfrentarse a este tipo de situaciones, los cierres temporales de operaciones, la baja en ventas, el tener que cubrir sus costos fijos sin estar operando esto ha llevado a las pymes a la quiebra.

2. La rentabilidad del segmento empresarial PYME está afectada por un conjunto de factores, entre ellos, las variables macroeconómicas (Inflación, tipo de Cambio y Tasa de Interés) mismas que están interrelacionadas.

Las razones financieras en base el modelo Z no establecen un ambiente estable para las MYPIMES, especialmente por los costos financieros en los que incurre el sector. El aumento de las tasas de interés se provoca un efecto en las demandas de los prestatarios para reactivar sus empresas produciendo un efecto negativo en la rentabilidad de las pymes. Una disminución de las tasas de interés que por resoluciones se ha establecido acomodar las tasas de interés para apoyar a este sector, puede ser positivo, ayudando al empresario a volver a invertir a bajos costos financieros y poder mantener la rentabilidad de su empresa.

3. El análisis estadístico de inferencias, determino un riesgo alto en las transacciones que involucran al sector PYME, sin embargo, se puede evidenciar, que una metodología de cálculo para la amortización de préstamos otorgado a este sector incide de forma negativa en la rentabilidad general de la Pyme.
4. La rentabilidad de las Pymes, no es a gran escala, por lo que no están preparadas para asumir eventos tan delicados como la actual crisis de pandemia SAR COVID 19, por ello, el sector bancario a instancia del gobierno ha considerado la extensión de los plazos de los créditos (readecuación de deuda) con el fin que la demanda de financiamiento

aumente; lo anterior realizando un adecuado análisis del crédito para poder otorgarlo con más seguridad y por consiguiente menos pérdidas probables.

DEGT-UNAH

RECOMENDACIONES

1. El Gobierno de la República de Honduras en conjunto con la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), y la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA), desarrolle y establezca medidas preventivas que ayuden al Sector PYMES, y de esa manera aliviar el efecto de la Pandemia Covid-19 sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Puesto que, las condiciones del mercado se encuentran en una posición muy hostil y decadente.

Los pequeños empresarios deben investigar claramente los riesgos que deben afrontar, y mantenerse cerca de los clientes y consumidores, tanto en la parte de la oferta como en la parte económica, y de ser posible incursionar en el mundo digital.

Para las PYMES que ven sus negocios parados por completos o que los ven alterados de manera drástica, es hora de pensar en nuevos mercados. No es fácil pero no es imposible, hay muchas nuevas necesidades para cubrir y de nada sirve quedarnos añorando un producto que ya nadie adquiere.

2. Respecto del plazo para el pago de deudas se puede negociar a través de la Cámara de Comercio, Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) y la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA) mejores condiciones de plazo a conceder por el sector bancario, y con ello atenuar el efecto de variables económicas como: Inflación, tipo de Cambio y Tasa de Interés activa.

3. La rentabilidad de las Pymes, es probable que sea el factor de mayor preocupación de los Gerentes, sin olvidar la importancia que también reviste la liquidez, por lo que la búsqueda de este equilibrio será siempre una legítima preocupación de los directivos, empresarios individuales, y quienes administran la empresa, en este sentido es importante que agreguemos de ahora en adelante la posibilidad de enfrentar “Shock” externos que pudiesen cambiar el panorama económico y financieros no solo de las empresas individuales, sino de países y regiones donde se sitúen los orígenes y los mayores efectos de lo sucedido (SAR COVID 19, guerra entre Ucrania y Rusia, entre otros).

4. Los acuerdos que se firmen entre el Gobierno y la Banca Nacional (Cooperativas, Financieras, Micro financieras, y demás entidades), con el fin de aliviar deudas de las PYMES, deben incluir como mínimo que no se cobren intereses sobre intereses, y permitir la elección del método del cálculo por parte del prestatario.

Los pequeños empresarios deben elaborar y manejar siempre un presupuesto que contemple inversión, gastos, metas a corto, mediano y largo plazo; capacitarse constantemente en materia financiera; manejar fondos de reserva; monitorear y revisar periódicamente gastos e ingresos; y separar cuentas personales de la cuenta de empresas

Bibliografía

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2017). Financiando empresas innovadoras.
- Agencia Federal de Desarrollo de la Pequeña Empresa. (2018). *es.sba.gov*. Recuperado el 20 de 10 de 2018, de <https://es.sba.gov/contenido/estadisticas-generales-de-las-empresas>
- Alonso Sanchez, A., Gándara Martínez, F. J., & Salinas Sánchez, J. M. (2012). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Ang, J. S. (01 de 1991). <https://www.researchgate.net/publication/263046246>. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de https://www.researchgate.net/publication/263046246_Small_Business_Uniqueness_and_the_Theory_of_Financial_Management
- Ascúa, R. (2011). Financiamiento de Pequeñas y Medianas (Pyme). El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina. *Estudios y Perspectivas, Oficina de la CEPAL*, 5.
- Balboni, F. (29 de 11 de 2015). <http://www.eleconomista.es>. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <http://www.eleconomista.es/opinion-blogs/noticias/7181975/11/15/ventajas-del-modelo-aleman-de-pymes.html>
- Banco Mundial. (20 de Junio de 2016). <http://www.bancomundial.org>. Recuperado el 05 de 03 de 2017, de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- BANCO POPULAR DOMINICANO. (04 de 03 de 2016). <http://impulsapopular.com>. Recuperado el 2017 de 03 de 10, de <http://impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>
- Barreto, H. V. (2006). Perspectivas Economicas. *E Journal USA*, 2.
- BBVA. (2013). <http://accionistaseinversores.bbva.com>. Recuperado el 2017 de 03 de 18, de <http://accionistaseinversores.bbva.com/TLBB/micros/pilarIII/es/1Requerimientosgeneralesdeinformacion/14Politicasyobjetivosdegestionderiesgos.html>
- BID. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la Mipyme no agrícola en Honduras*. Tegucigalpa: BID-SIC.

- Cardozo, E. (2012). La Definicion de Pyme en America: Una revision del estado del arte. *6th International Conference on Industria Engineering an Industrial Management*, (pág. 1347). Vigo.
- Castañeda, G. (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo: antecedentes y desafíos para el siglo XXI*. Mexico: Alter Ego.
- Charles T. Horgren. (1997). *Contabilidad* (Tercera ed.). México, México: Prentice Hall.
- Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*. Mexico: McGraw Hill.
- Chiavenato, I. (2011). *Planificacion Estratégica*. Mexico: McGraw Hill.
- CISCO Pyme. (09 de 06 de 2016). <http://www.tupymedigital.com>. Recuperado el 18 de 03 de 2017, de <http://www.tupymedigital.com/blog/actualidad-de-pymes-en-latinoamerica/>
- Cleri, C. (2007). *El Libro de las Pymes*. Buenos Aires: Ediciones Granica, S.A.
- Coca, L., Lopez, M., Solis, L., & Soto, A. (2015). Las MIPYMES se están convirtiendo en el motor económico de la economía en Centroamérica. Aun así, enfrentan retos importantes, en especial, el financiamiento. *Revista Summa*, 10.
- Comision Europea. (03 de 2013). *Comprender las políticas de la Unión Europea*. Bruselas, Belgica.
- Comision Europea. (2014). *Empresa: Una Nueva Revolucion Industrial. Comprender las Politicas de la Union Europea*, 4.
- Comision Nacional de Banca y Seguros. (2016). <http://www.cnbs.gob.hn>. Recuperado el 18 de 03 de 2017, de <http://www.cnbs.gob.hn/sitios-relacionados-enlaces-de-interes/>
- Comision Nacional de Banca y Seguros. (2018). *Tasas de Inters Mximas y Mnimas aplicadas Bancos Comerciales*.
- Comité de Basilea. (2004). *Acuerdos de Basilea II*. Basilea, Suiza.
- Committee of the International Organization of Securities Commissions,. (2015). *SME Financing Through Capital Markets. The Growth and Emerging Markets*. OICU- IOSCO. Obtenido de [https:// www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD493.pdf](https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD493.pdf)
- Concepto.de. (2015). <http://concepto.de>. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <http://concepto.de/credito-bancario/>

- CONCEPTODEFINICION.DE. (29 de 12 de 2014). <http://conceptodefinicion.de>. Recuperado el 2017 de 03 de 28, de <http://conceptodefinicion.de/riesgo/>
- Congreso Nacional de Honduras. (2018). Dictamen Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa. *Sesion Ordinaria*. Tegucigalpa.
- Cruz, E. D. (2006). *Teoría de riesgo: riesgo actuarial, riesgo financiero*. ECOE Ediciones.
- Cuentas Sanas. (s.f.). cuentassanas.com.ar. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <https://www.cuentassanas.com.ar/mi-banco/conseguir-un-prestamo-bancario/tipos-de-prestamos-bancarios>
- De Lisa, R., & Altman, E. I. (2007). *Las Empresas Frente a la nueva cultura de calificación, guía practica para la financiacion crediticia de las pequeñas y medianas empresas*. Luxemburgo: Comunidades Europeas.
- DECRETO 170-95 LEY DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO. (16 de 11 de 1995). LEY DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO. Tegucigalpa, Honduras: LA GACETA.
- DECRETO NO. 135-2008. (14 de 01 de 2009). LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras.
- DEFINICION.DE. (2008). <http://definicion.de>. Recuperado el 10 de 04 de 2017, de <http://definicion.de/gerencia/>
- Definiciona. (02 de 01 de 2015). <https://definiciona.com>. Recuperado el 18 de 03 de 2017, de <https://definiciona.com/banco/>
- DEFINICIONA.COM. (03 de 04 de 2014). www.definiciona.com. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <https://definiciona.com/empresa/>
- DIRCE. (2016). Retrato de la Pyme. *DIRCE*, 1.
- Domínguez, P. R. (2008). *Introducción a la Gestion Empresarial*. Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Druker, P. F. (1985). *The Practice of Innovation*. New York, EUA: Harper & Row.
- Eco-Finanzas. (s.f.). eco-finanzas.com. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm
- Economia48. (2009). <http://www.economia48.com>. Recuperado el 18 de 03 de 2017, de <http://www.economia48.com/spa/d/banco/banco.htm>

- Elizondo, A. (2003). *Medicion Integral del Riesgo del Crédito*. Mexico: Limusa.
- Emery, D. R., Finnerty, J. D., & Stowe, J. D. (2008). *Fundamentos de Administracion Financiera*. Mexico, D.F.: Pearson Educacion.
- FELABAN. (2014). Las Missing Midles y Los Bancos. *7ma Encuesta Regional en America Latina y El Caribe*, 8.
- Flores, G. (24 de 02 de 2014). <http://www.deho.mx>. Recuperado el 07 de 05 de 2017, de <http://www.deho.mx/definicion-de-politicas-en-la-organizacion/>
- FSI. (31 de 05 de 2001). www.fsiconnect.org. Recuperado el 2017 de 04 de 21, de <http://www.fsiconnect.org/>
- Galindo, L. M. (1988). *Fundamentos de Administracion*. Mexico, D.F.: Editoria Trillas S.A. de C.V.
- Garcia, F. d. (Julio de 2013). *La financiación tradicional de las pymes en España: un análisis en el marco de la Unión Europea*. Recuperado el 17 de Marzo de 2017, de www.iaes.es: http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_07_13.pdf
- Garcia, F. D. (2013). *La financiación tradicional de las pymes en España: un análisis en el marco de la Unión Europea*. Madrid: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social.
- Garcia, V. (19 de 11 de 2010). <https://coyunturaeconomica.com>. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <https://coyunturaeconomica.com/microeconomia/pequenas-empresas-en-usa>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administracion Financiera*. México: Pearson.
- Goldstein, L. D., Nolan, T. M., & Pfeiffer, J. W. (1998). *Planeación Estratégica Aplicada*. Santa Fé de Bogotá: McGraw Hill Interamericana S.A.
- González Martínez, Á., & Martí Peña, R. (2011). <http://www.eumed.net>. Recuperado el 07 de 05 de 2017, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011d/1056/index.htm>
- Gonzalez, E., Homes, M., & Milmurtein, M. L. (2014). *Towards a Better*. Washington, DC: Corporación Financiera Internacional (CFI).
- Gouardères, F. (12 de 2016). <http://www.europarl.europa.eu>. Recuperado el 17 de 03 de 2017, de

http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html

- IFRS Foundation. (2021). *Taxonomía NIIF*. Delaware: IFR.
- KPMG. (2006). *Entendiendo la Administración del Riesgo Empresarial un modelo para crear valor al accionista*. Chile: KPMG.
- LACD. (2008). *Características de las Microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana*. 21.
- López, A. D. (2012). *Valoración*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A.
- López, A. R. (1996). *Administración de la Calidad del Crédito*. Mexico.
- Márquez, F. C. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. Caracas: Uyapar.
- Mascareñas, J. (Enero de 2008). *Riesgo Económico y Financiero. Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas*. Madrid, Castilla, España: Universidad Computense de Madrid.
- Mateos, S. M. (20 de 06 de 2016). *www.economiafinanzas.com*. Recuperado el 18 de 03 de 2017, de <https://www.economiafinanzas.com/tipos-bancos-diferentes-funciones/>
- Mokyr, J. (1990). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. New York: Oxford university press, Inc.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. (2014). *Crédito y Cobranzas*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Navarro, A. B. (03 de 2001). <http://www.camaraftp.org>. Recuperado el 07 de 05 de 2017, de <http://www.camaraftp.org/portal/index.php>
- Organización Mundial de La Propiedad Intelectual. (2007). <http://www.wipo.int>. Recuperado el 05 de 03 de 2017, de http://www.wipo.int/sme/es/about_sme.html
- Padilla, A. (2012). *Las Pymes de América Latina y El Caribe: Un Negocio Estratégico para los Bancos de la Región. 5ta Encuesta Regional En América Latina y El Caribe*, 5.
- Paredes, L. V. (Agosto de 2014). *ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO FRANDESC LTDA., DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO. Proyecto de Investigación Tesis de Pregrado*. Ambato, Chimborazo, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.

- Pico, J. M. (10 de 03 de 2017). Sintomas de una mala gestion gerencial.
- PIMEC. (16 de 01 de 2017). www.pimec.org. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <https://www.pimec.org/es/institucion/actualidad/noticias/novedades-fiscales-2016-2017>
- RAE. (2014). *Diccionario de La Real Academia Española*. Madrid.
- Restrepo, C. A. (2000). Las tasas de Interés en la Evaluación Financiera de Proyectos. *Innovar*, 7.
- Richard L. Levin. (2004). *Estadística para administración y economía*. México: Pearson.
- Rojas, A., & Lopez Somoza, J. (2011). www.funcas.es. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <https://www.funcas.es/publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=3-06232>
- Ruda, W. (2003). Analyse des Investor Relations-Managements in börsennotierten Medienunternehmen – Ergebnisse einer empirischen Studie aus Deutschland. *BMF International Conference*, (pág. 10). Budapest.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: Mc Graw Hill.
- Smith, A. (1794). *Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Holanda: Oficina de la Viuda é Hijos de Santander.
- Solleiro, J. L., & Castañón, R. (2008). *Gestión Tecnológica: conceptos y Prácticas*. México, D.F.: Plaza y Valdez Editores.
- Soto, J. H. (2009). *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Economicos*. Madrid: Unión Editoria.
- Tabora, M. R. (2007). *Competencia y Regulacion en la Banca: el caso Honduras*. Mexico, D.F.: CEPAL Naciones Unidas.
- Tarazona, J. (s.f.). www.jairotarazona.com. Recuperado el 07 de 05 de 2017, de http://www.jairotarazona.com/empresas_plandenegocios.php#
- The Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. (01 de 01 de 2016). www.ifm-bonn.org. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <http://en.ifm-bonn.org/definitions/sme-definition-of-ifm-bonn/>
- Trujillo, E. H. (2001). *Crédito Bancario: estudio y análisis*. Madrid: Esco.
- UNAM. (2017). <http://www.economia.unam.mx>. Recuperado el 10 de 03 de 2017, de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GuerraMC/cap1.pdf>
- Unión Europea por diversas entidades. (2014/2015). *Annual Report on European SMEs 2014/2015. SME Performance Review*. Obtenido de

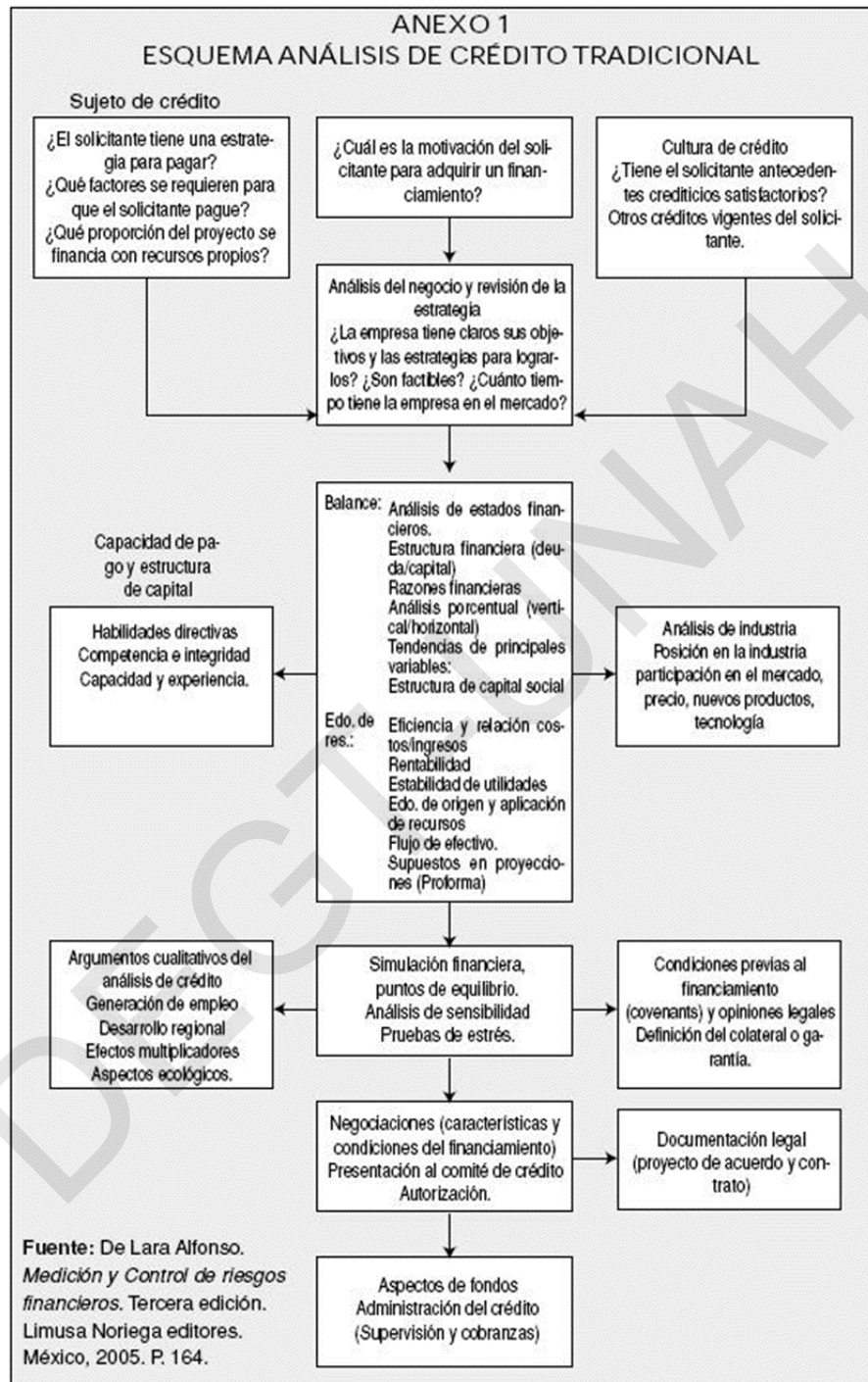
http://ec.europa.eu/growth/smes/businessfriendly-environment/performance-review/index_en.htm.

Valdaliso Gago, J. M., & López Garcia, S. M. (2007). *Historia Económica del Le Empresa*. Critica.

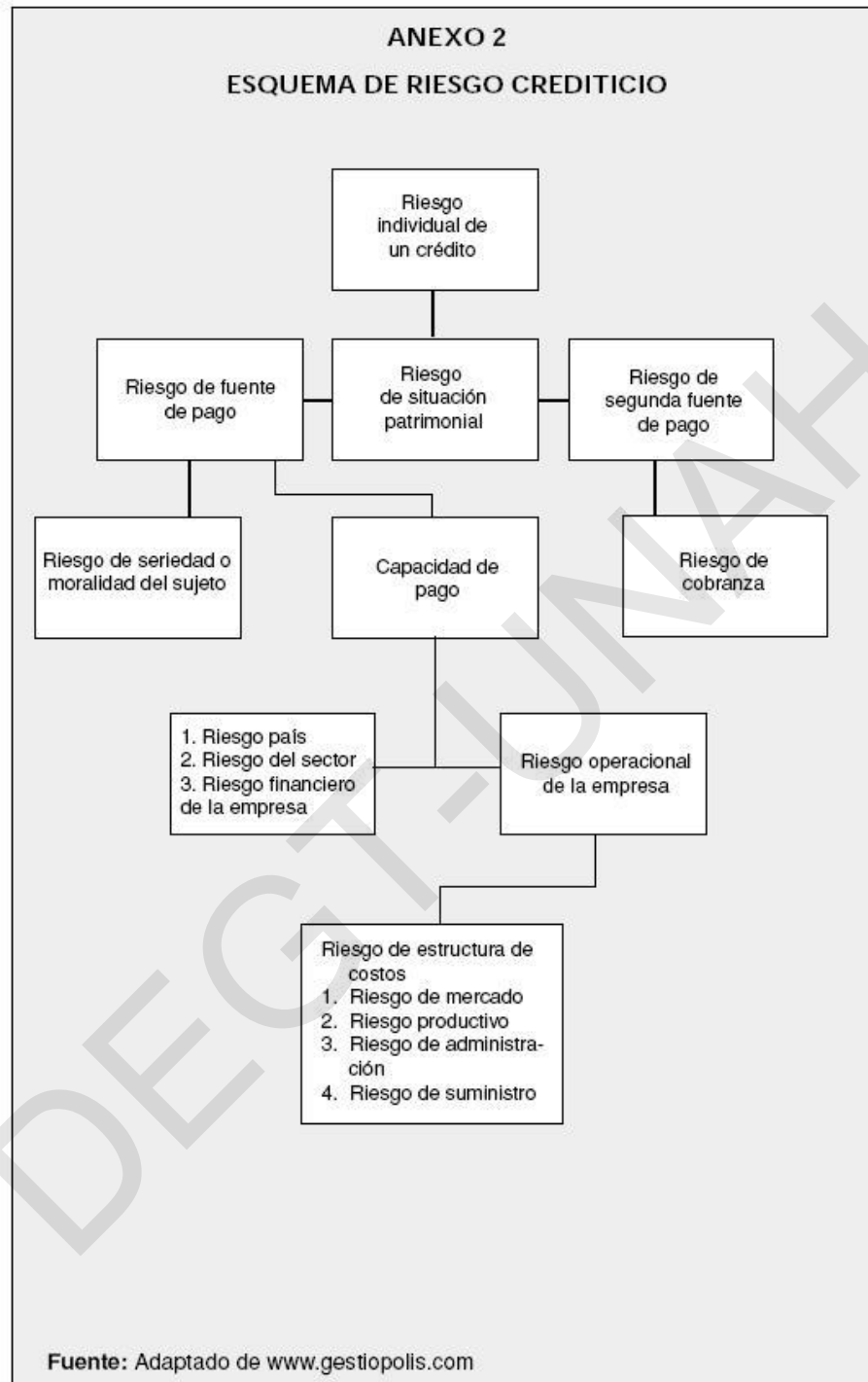
DEGT-UNAH

ANEXOS

Anexo No 1 Esquema de análisis de crédito tradicional



Anexo No 2 Esquema de riesgo



Anexo No 3 Valores crítico de r

gl	r0.05	r0.01	gl	r0.05	r0.01
1	0.997	1.000	24	0.388	0.496
2	0.950	0.990	25	0.381	0.487
3	0.878	0.959	26	0.374	0.478
4	0.811	0.917	27	0.367	0.470
5	0.754	0.874	28	0.361	0.463
6	0.707	0.834	29	0.355	0.456
7	0.666	0.798	30	0.349	0.449
8	0.632	0.765	35	0.325	0.418
9	0.602	0.735	40	0.304	0.393
10	0.576	0.708	45	0.288	0.372
11	0.553	0.684	50	0.273	0.354
12	0.532	0.661	60	0.250	0.325
13	0.514	0.641	70	0.232	0.302
14	0.497	0.623	80	0.217	0.283
15	0.482	0.606	90	0.205	0.267
16	0.468	0.590	100	0.195	0.254
17	0.456	0.575	125	0.174	0.228
18	0.444	0.561	150	0.159	0.208
19	0.433	0.549	200	0.138	0.181
20	0.423	0.537	300	0.113	0.148
21	0.413	0.526	400	0.098	0.128
22	0.404	0.515	500	0.088	0.115
23	0.396	0.505	1000	0.062	0.081

Anexo No 4 Metodologías de Cálculo de Amortización.

Método de cálculo de amortización francés:

Préstamo	10.000.000
Tiempo (meses)	4
Cuota	2.626.238

PERIODOS	ANUALIDAD O CUOTAS	INTERES	AMORTIZACIÓN	CAPITAL VIVO	CAPITAL AMORTIZABLE
0				10.000.000	
1	2.626.238	200.000	2.426.238	7.573.762	2.426.238
2	2.626.238	151.475	2.474.762	5.099.000	4.901.000
3	2.626.238	101.980	2.524.258	2.574.743	7.425.257

PLAZO	SALDO INICIAL	INTERES	AMORTIZACIÓN	CUOTA TOTAL	TOTAL AMORTIZADO
1	10.000.000	200.000	0	200.000	0
2	10.000.000	200.000	0	200.000	0
3	10.000.000	200.000	0	200.000	0
4	10.000.000	200.000	0	200.000	0
5	10.000.000	200.000	10.000.000	10.200.000	10.000.000

Método de cálculo de amortización alemán.

PLAZO	DEUDA INICIAL	INTERES	AMORT.REAL	AMORT.ACOMUL	DEUDA PENDIENTE	CUOTA
0	10.000.000	200.000	2.500.000	2.500.000	7.500.000	2.700.000
1	7.500.000	150.000	2.500.000	5.000.000	5.000.000	2.650.000
2	5.000.000	100.000	2.500.000	7.500.000	2.500.000	2.600.000
3	2.500.000	50.000	2.500.000	10.000.000	0	2.550.000
4	0	0	2.500.000	12.500.000	(2.500.000)	2.500.000