

FACTORES QUE DETERMINAN EL DESARROLLO DE LA MIPYME EN HONDURAS DURANTE EL PERIODO 2000-2014.

Israel, Hernández, Núñez.
hernandez.israel@unah.hn
UNAH, Tegucigalpa, Honduras.

Dilma, Villatoro, Ramírez.
dilma_93@hotmail.es
UNAH, Tegucigalpa, Honduras.

Datos de contacto:

Israel Enrique Hernández Núñez
UNAH.
Maestría MIES, UNAH.
enri.lee.littlem@hotmail.com

Resumen

Características de la empresa, evolución histórica y principales factores limitantes, son algunos de los aspectos en los cuales se hace énfasis en este trabajo. Además de una descripción de las características de la MIPYME, la investigación presenta un modelo econométrico de ventas como variable dependiente alimentado con datos de la encuesta aplicada en abril de 2015 en el Distrito Central, se calculó una muestra representativa de 118 elementos. Ambos instrumentos dan mayor solidez a los resultados de la investigación, ya que, plasman evidencia empírica y no solo documental. La falta de acceso al crédito y la competencia resultaron ser los mayores obstáculos que enfrenta la MIPYME en su desarrollo.

Palabras clave: MIPYME, microcrédito, empresa,

Introducción

La MIPYME, un segmento empresarial y pilar de suma importancia para hacer crecer el PIB, generar empleo y alcanzar el desarrollo socioeconómico del país. Siendo esto así, es pertinente analizar los factores que han limitado el desarrollo de este segmento a través del tiempo. En la presente investigación, primero se describe y analizan los factores más importantes que han permitido un lento desarrollo de la MIPYME hondureña, mediante la descripción de los avances en algunas variables clave dentro del segmento. El análisis de las implicaciones y los factores limitantes al desarrollo de estas se verifica mediante la aplicación de un modelo econométrico de corte transversal en el mes de abril 2015, el cual permitirá conocer la relación y peso de cada una de estas variables. Se aborda una reseña histórica y se estudian las teorías bajo las cuales se sustenta la investigación, las cuales son: "Teoría del empresario innovador" de Schumpeter y "Teoría del empresario riesgo" de Knight; la literatura relevante de investigaciones similares realizadas en otros países; y por último, el marco legal e institucional que regula y dirige la problemática en torno al tema en Honduras.

Innegable es el hecho que la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) es un pilar fundamental de la economía de un país, su contribución al incremento de la

producción y la generación de empleo brinda una oportunidad a la población para incrementar su calidad de vida –en cuanto a ingresos-. Según Valenzuela (2013) en Honduras existen alrededor de 590,437 MIPYMES que generan 1,167,780 empleos directos, esto equivale aproximadamente 34.5% de la PEA. Su aportación al PIB oscila entre 20 y 25 por ciento, es decir, entre 57,787.8 a 71,859.75 millones de lempiras.

Teoría/Cálculos

La teoría del empresario Schumpeteriano desarrollada en 1912, ha sido una de las teorías que mayor aceptación ha generado en los estudios de la creación de empresas. Joseph Alois Schumpeter define la empresa como “la realización de nuevas combinaciones” (p.1); en tanto que a los empresarios los define como “los individuos encargados de dirigir dicha realización” (p.1). Para Schumpeter el empresario es el promotor del desarrollo económico capitalista en la que este tiene como función principal innovar, donde esto le permite obtener un monopolio temporal que le generará beneficios extraordinarios, pero que al surgir nuevos imitadores, estos beneficios tenderán a disminuir. El beneficio del empresario schumpeteriano se da cuando este lleva a cabo nuevas combinaciones de innovación que le permite obtener ganancias empresariales; en palabras de Schumpeter, este asume que “la ganancia del empresario es un excedente sobre el costo. Desde el punto de vista del empresario, es la diferencia existente entre gastos e ingresos brutos en un negocio; posición confirmada por muchos economistas” (p.135).

Frank Hyneman Knight en su obra titulada Riesgo, Incertidumbre y Beneficio en el año 1921, subraya el papel del empresario en la economía en el que es el empresario el que asume el riesgo de la actividad económica. Es para Knight (1921) entonces la incertidumbre un elemento que se desarrolla en la actividad empresarial en dos tipos que se asocian a los que se pueden minimizar a una probabilidad de incidencia y la que no. Knight no solo afirmaba que el emprendedor era un factor productivo sino también que este era el único factor productivo puesto que el capital, la tierra y el trabajo son solamente un medio para la producción, sin la actividad emprendedora del empresario ninguno de estos medios podría generar innovaciones a la empresa.

En conclusión, Knight desarrolla uno de los verdaderos valores que debe tener un buen emprendedor para lograr obtener un beneficio en la empresa, “este resulta de su capacidad para percibir oportunidades que los demás no han detectado y actuar antes que estos lo hagan, aspecto que actualmente se considera esencial dentro de la función empresarial.” (Tarapudez, Zapata y Montenegro, 2007, p.95).

En el año 2003, Kerkhoff en su estudio de la competitividad de las MIPYME en Honduras, proporcionó elementos para la formulación de políticas y estrategias que promoviesen la MIPYME en el país; pero el estudio no abarcó la MIPYME agrícola. Kerkhoff (2003) realiza una diferenciación de la MIPYME basándose no en el número de trabajadores de éstas sino más bien en el nivel tecnológico que estas empresas tienen. Además de ello, el estudio hace una relación entre el sector empresarial y la Población Económicamente Activa (PEA) del país; Kerkhoff (2003) considera que la competitividad internacional de estas empresas ha sido poco significativa puesto que al enfrentarse a un mundo globalizado y cada vez más innovador, éstas tienen una desventaja frente al mercado internacional, por lo cual se limitan en su mayor parte a comercializar sus bienes en el mercado interno. En cuanto al contexto internacional, Vaca Estrada (2012) realizó un estudio en Valencia, España sobre los obstáculos que

limitan a la pyme a obtener crédito, ya que se considera como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación.

El objetivo del estudio era analizar la fuente de donde se obtiene los recursos para que las pymes operen. Los resultados obtenidos establecen que variables como el tamaño y edad de la empresa, la información y las garantías tienen una relación causal con la obtención de un crédito y que todos estos tienen una influencia en el resultado del mismo. Las tasas de interés no reflejaron una influencia tan significativa para la obtención de un crédito por parte de la pyme.

El marco institucional del segmento MIPYME, relaciona al Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), la Fundación José María COVELO, la Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH), el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME) y la Secretaría de Estado de Desarrollo Económico a través de la Subsecretaría MIPYME-SSE. Estas forman parte activa del desarrollo de este segmento empresarial. En cuanto al marco legal, la ley más importante que rige al segmento es la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.

Según lo expresado por Yoguel (citado por Álvarez y Durán, 2009), a finales de la década de 1970 y principios de los 80's en América Latina la MIPYME se desarrolló en un ambiente muy particular ya que se presentaba una economía cerrada al mundo, a políticas macroeconómicas de apertura, a la desregulación financiera y equilibrio fiscal, las empresas debían estar asociadas a un proceso continuo de innovación tecnológica; la carente competencia y la alta incertidumbre económica que se apegaba al esquema de industrialización por sustitución de importaciones (modelo ISI) derivó en una configuración particular de estas pequeñas empresas que, en la década de los noventa debieron enfrentarse a la liberalización de los mercados y la apertura al comercio exterior, lo cual generó una complicada competencia económica, esto obligó a las MIPYME locales no solo a perfeccionar sus procesos productivos, sino también, a diversificar sus canales de comercialización.

El acceso al crédito se considera el factor más importante en el desarrollo de una MIPYME debido a que influye de manera directa en otras variables como tecnología, infraestructura física, desarrollo empresarial, entre otros. El problema radica principalmente en que las entidades financieras exigen a los pequeños empresarios una cantidad exagerada de requisitos para poder acceder a créditos de largo plazo y en su mayoría estas empresas no cuentan con las garantías suficientes para respaldar el crédito (Sánchez, Osorio y Baena, 2007). En Honduras actualmente el sector que ofrece estos servicios financieros está integrado por 57 instituciones de las cuales 12 son instituciones bancarias convencionales, 3 son sociedades financieras, 5 son Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero (OPDF) reguladas, 14 son Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD) no reguladas, 7 son cooperativas de ahorro y crédito y 16 son instituciones de segundo piso.

El informe de Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras 2013 indica que el 49% de la micro, 65% de la pequeña y 71% de la mediana empresa han solicitado crédito con alguna institución financiera. En el mismo estudio se afirma que "el número de préstamos vigentes por cada MIPYME oscila entre 1.3 y 1.5 préstamos simultáneos" (Valenzuela, 2013, p.10). De las MIPYMES que no han tenido

crédito con alguna institución financiera, la mayoría afirma que entre 2 y 3 instituciones les han hecho un ofrecimiento formal de crédito.

El desarrollo de la MIPYME también es influenciado por una serie de factores tanto externos como internos, debido a que el comportamiento de ciertas variables económicas podría dictar el camino a seguir para las empresas en el país. En qué rubro incursionar, qué posición geográfica es la más conveniente, qué estrategia competitiva es la más adecuada son algunas de las preguntas que los pequeños empresarios deben tener en consideración a la hora de tomar sus decisiones. De acuerdo a lo expresado por Valenzuela (2013) en el Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras:

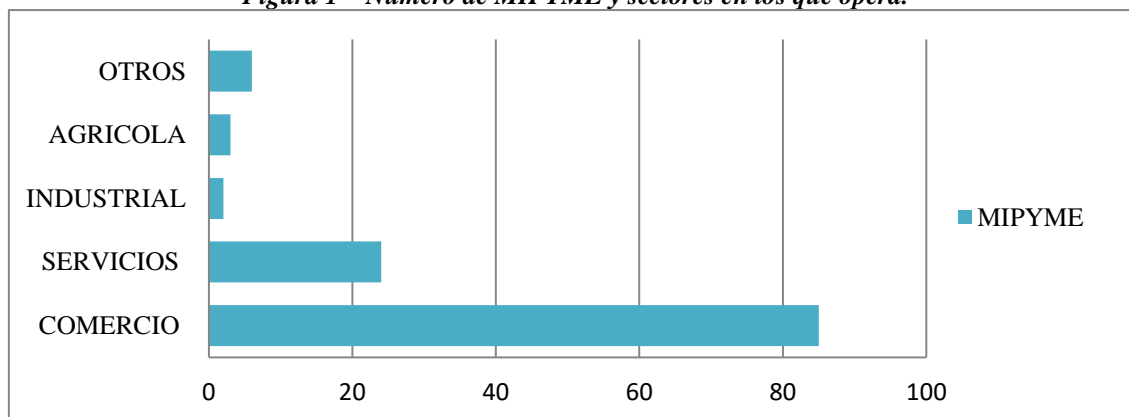
La economía del sector MIPYME en Honduras se encuentra estrechamente relacionada a la economía de su contexto interno y externo, es decir, que si uno de estos contextos se encuentran en crisis tenderá a afectar negativamente el desarrollo del sector MIPYME (p. 135).

Resultados

Caracterización del estado actual de la MIPYME en Honduras:

Según los resultados obtenidos en la encuesta 2015, se observa en la figura 1 que el mayor número de MIPYME se encuentra en el sector comercio con 71%, seguido de servicios con 20%, y una menor proporción en el sector industrial y agrícola con 1.66% y 2.5% respectivamente; otros sectores distintos a los anteriores en los que el 4.84% de la MIPYME se desarrolla. Cabe recalcar que dentro del casco urbano las actividades más desarrolladas por la MIPYME son las de comercio y servicios.

Figura 1 – Número de MIPYME y sectores en los que opera.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta local sobre el diagnóstico y la caracterización de la MIPYME en Honduras 2015.

En cuanto a la generación de empleo, el mayor número de empleados se concentra en el sector comercio con un 78% y 22% en el sector servicios, industria y agrícola.

En la tabla 1 se destaca que el 72% de estas empresas cuentan con local propio y el 28% con local rentado, también es importante mencionar cuáles son los mayores costos generados en cuanto a materia prima, salarios, energía entre otros, siendo el 31%

destinados a materia prima, 44% en salarios, 21% en energía eléctrica y el 4% en impuestos.

Tabla 1 – Distribución de la MIPYME por sector en el que operan, pertenencia del local y generación de costos

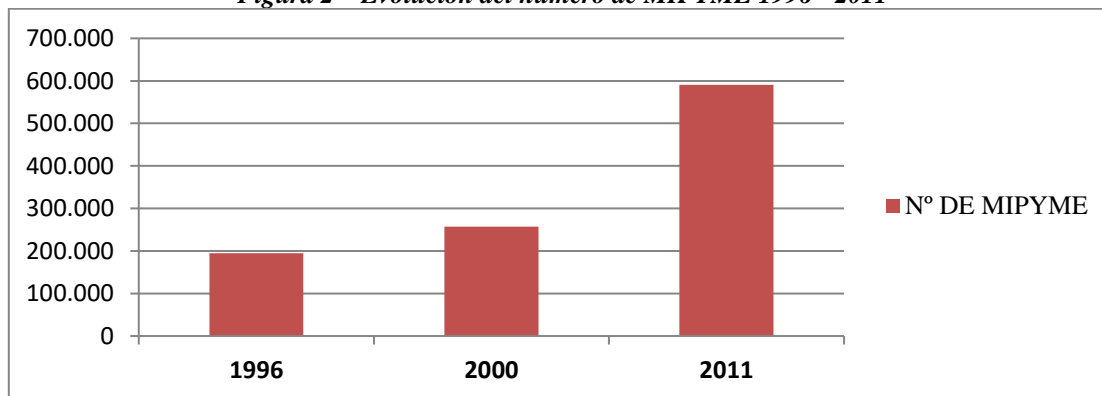
Sector	Pertenencia de Local		Insumos de Mayores Costos			
	Propio	Rentado	Materia Prima	Salarios	Energía	Impuestos
Comercio	54%	18%	29%	27%	13%	3%
Servicio	14%	8%	2%	10%	8%	1%
Industria	1%	2%	-	5%	-	-
Agrícola	2%	-	-	2%	-	-
Otros	15%	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta local sobre el diagnóstico y la caracterización de la MIPYME en Honduras 2015.

Evolución Económica y Social de la MIPYME hondureña durante el periodo comprendido entre 2000-2014:

Dentro de la distribución, El número total de MIPYME ha reflejado un comportamiento positivo en los años de estudio; la tendencia de este segmento empresarial ha sido creciente más que proporcional en el año 2011 esto explicado en un crecimiento porcentual de 32% en 2000 y 129% en 2011. En los años 1996, 2000 y 2011 el número de MIPYME alcanzo 194,701; 257,422 y 590,437 respectivamente. (Véase figura 2).

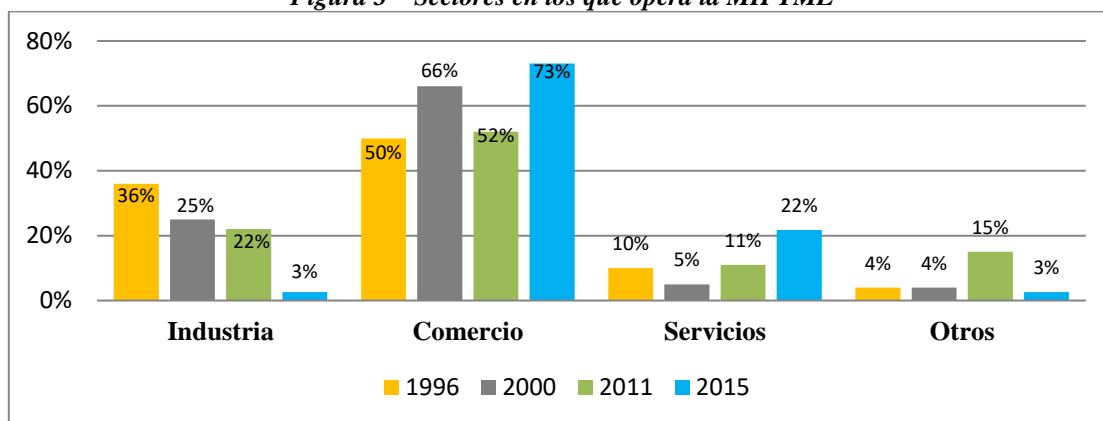
Figura 2 – Evolución del número de MIPYME 1996 - 2011



Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2000, del Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras 2011.

La figura 3 refleja que el sector donde se desarrollan las actividades de la mayor parte de la MIPYME es comercio, cabe recalcar que durante todo el periodo de estudio este ha mostrado valores por encima del 50% en comparación a otros sectores.

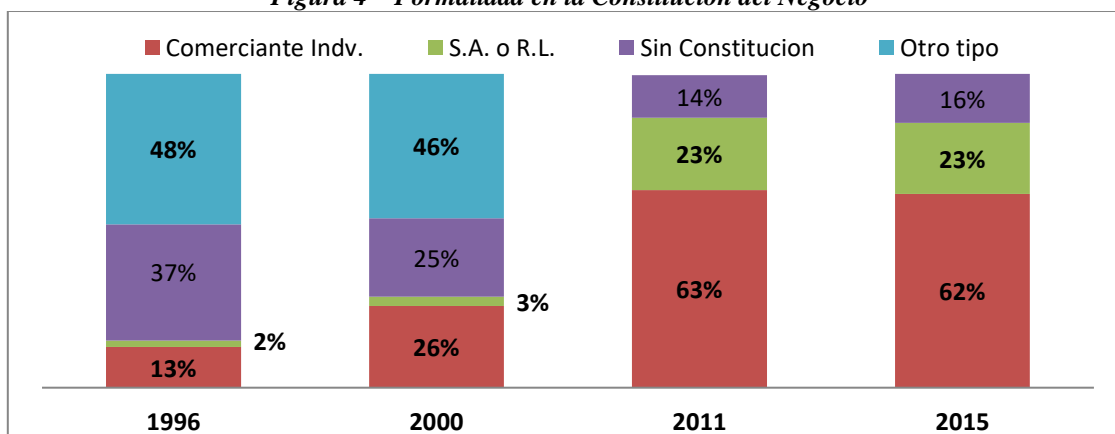
Figura 3 – Sectores en los que opera la MIPYME



Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2000, del Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras 2011 y la encuesta 2015.

Al apreciar la figura 4, la tendencia en el comportamiento de la formalidad de la MIPYME refleja que la categoría Comerciante Individual ha sido creciente durante los años en estudio, en 1996 solo el 13% se constituía en esta categoría, a lo que en 2015 esta alcanzó el 62% de la MIPYME (constante con respecto a 2011). Categorías como S.A., S, de R.L. han reflejado un incremento porcentual alrededor de 20 puntos en comparación a los años 1996 y 2000. En cuanto a la MIPYME que carece de constitución formal se reflejan avances en esta, pues de 37% en 1996 esta pasó a 16% en 2015, lo anterior refleja que una buena proporción de la MIPYME está optando a formalizarse.

Figura 4 – Formalidad en la Constitución del Negocio



Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2000, del Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras 2011 y la encuesta 2015.

Seguido de lo anterior, la tabla 2 muestra cómo en 2015 se encuentra constituida la MIPYME por categoría y tipo de constitución; se aprecia que el 41% de la microempresa es comerciante individual, así mismo 14% de estas reporto no tener ningún tipo de constitución formal lo que comparado con la pequeña y media empresa (0% y 1.7% respectivamente) es un claro problema que sigue imperando en la microempresa pues estas se han catalogado históricamente por el bajo nivel de formalidad.

Se concluye que entre más grande el tamaño de la empresa, hay menor probabilidad que no esté constituida formalmente, lo cual se aprecia en la tabla 2 donde el 0% de la mediana empresa opera sin ningún tipo de constitución legal.

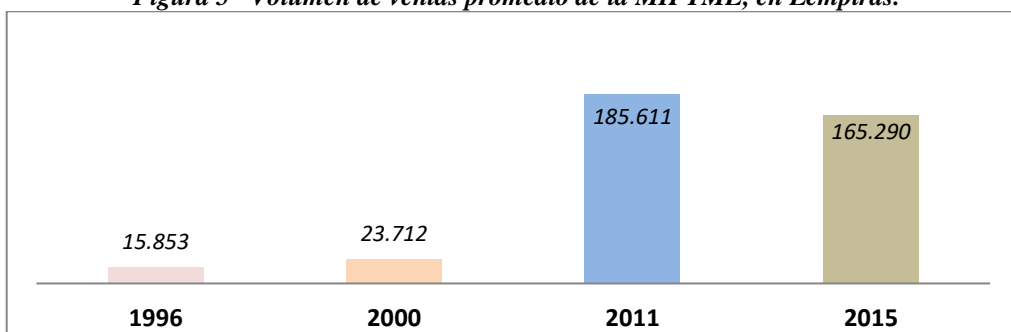
Tabla 2 – Formalidad en la Constitución del Negocio, 2015.

Tipo de Constitución	MEDIANA	MICRO	PEQUEÑA	Total general
Comerciante Individual	6.1%	41.7%	13.9%	61.7%
Ninguno	0%	13.9%	1.7%	15.7%
S.A.	4.3%	6.1%	8.7%	19.1%
S.R.L.	0.9%	0.9%	1.7%	3.5%
Total general	11.3%	62.6%	26.1%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta local sobre el diagnóstico y la caracterización de la MIPYME en Honduras 2015.

Se muestra en la figura 5 el promedio de la variable “ventas” de la MIPYME, se aprecia que la tendencia de las ventas desde 1996 ha sido al alza, no así durante los años 2011 y 2015, donde se observa una desaceleración que alcanzo el 11% de las ventas. Para los años en estudio se estimó que las ventas ascendieron a L.15,853.00 en 1996, L.23,712 en 2000, L.185,611 en 2011 y L.143,135 en 2015; lo cual refleja resultados positivos en el comportamiento de las ventas para cada año.

Figura 5 –Volumen de ventas promedio de la MIPYME, en Lempiras.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta local sobre el diagnóstico y la caracterización de la MIPYME en Honduras 2015.

La encuesta realizada en abril de 2015 reflejo que la micro empresa generó ventas que alcanzaron L.41,814.30; la pequeña empresa generó ventas de L.130,350.00 y la mediana empresa alcanzo un volumen de ventas de L.165,290.06. Los resultados evidencian que la mediana empresa genera mayores ventas promedio en comparación a la micro y pequeña empresa, esto explicado por una serie de factores que les permite incrementar sus ventas, tales como: el número de empleados dentro de la empresa, el sector en el que opera y el nivel de formalidad de la empresa. Se concluye entonces que a mayor número de empleados mayor nivel de formalidad y por consiguiente un mayor volumen de ventas promedio (véase tabla 3).

**Tabla 3 – Volumen de ventas promedio mensual de la MIPYME.
 En Lempiras.**

MIPYME	2011	2015
Micro	22,148.00	41,814.00
Pequeña	103,828.00	130,350.00
Mediana	430,857.00	323,706.00
Total	185,611.00	165,290.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2011 y la encuesta local aplicada en abril 2015.

En cuanto al comportamiento desacelerado de las ventas reflejado en 2015, se debe recalcar que un 11.2% de la MIPYME reportó que sus ventas crecieron, mientras que el 40% de estas reportó lo contrario, es decir consideraron que las ventas disminuyeron lo cual concuerda con la baja en ese año 2015; lo anterior afectó mayormente a la microempresa pues el 21% de estas reportó disminuciones en sus ventas (véase tabla 4).

Tabla 4 – Comportamiento de las ventas del año 2015 respecto del año 2014.

MIPYME	Crecieron	Disminuyeron	Mantuvieron
MEDIANA	1.72%	7.76%	11.21%
MICRO	6.90%	20.69%	25.86%
PEQUEÑA	2.59%	11.21%	12.07%
Total general	11.21%	39.66%	49.14%

Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2011 y la encuesta local aplicada en abril 2015.

La tabla 5, refleja la baja proporción de MIPYME que destina su producción al exterior; en 1996 y 2000 solo el 1% exportó, durante los próximos años, más empresas se dedicaron a exportar, alcanzando un 9% de la MIPYME y, en 2015 esta descendió a 3 puntos porcentuales quedando en 6%, de los cuales 1% de la micro, 1.7% de la pequeña y 3.4% de la mediana exportó su producción.

Tabla 5 – Destino de la producción.

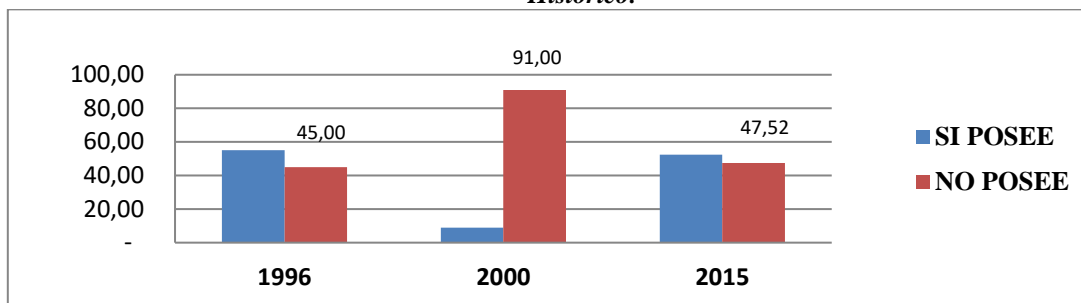
MIPYME	Internacional	Ciudad	Colonia
MEDIANA	3.4%	5.2%	0.0%
MICRO	0.9%	21.7%	37.4%
PEQUEÑA	1.7%	13.0%	6.1%
Total general	6.0%	40.0%	43.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta local aplicada en abril 2015.

El uso de registros contables reflejó un comportamiento fluctuante durante los años 1996, 2000 y 2015 (55%, 9% y 53% respectivamente). Como lo indica la figura 6, el mismo comportamiento presentó la ausencia de registros contables, donde se muestra que el año más crítico para esta variable fue en el año 2000, donde 91% no poseía ningún tipo de registro.

En el año 2015 y de forma desagregada los resultados de la encuesta muestran que la microempresa es la que menos registros contables maneja, seguido de la pequeña y mediana (22%, 73% y 63% respectivamente).

Figura 6 – Uso de registros contables en la MIPYME Histórico.



Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2000 y la encuesta local aplicada en abril 2015.

A pesar del comportamiento cíclico de esta variable a lo largo del tiempo, no se ha logrado superar en la presencia de registros como los reflejados en 1996; además de lo anterior en la actualidad aproximadamente más de la mitad de la MIPYME (54%) no cuenta con registros contables. La información refleja que la usencia es mínima (1.7%) en la mediana empresa y que es máxima (46%) en la microempresa (ver figura 6).

Tabla 6 – Uso de registros contables en la MIPYME 2015

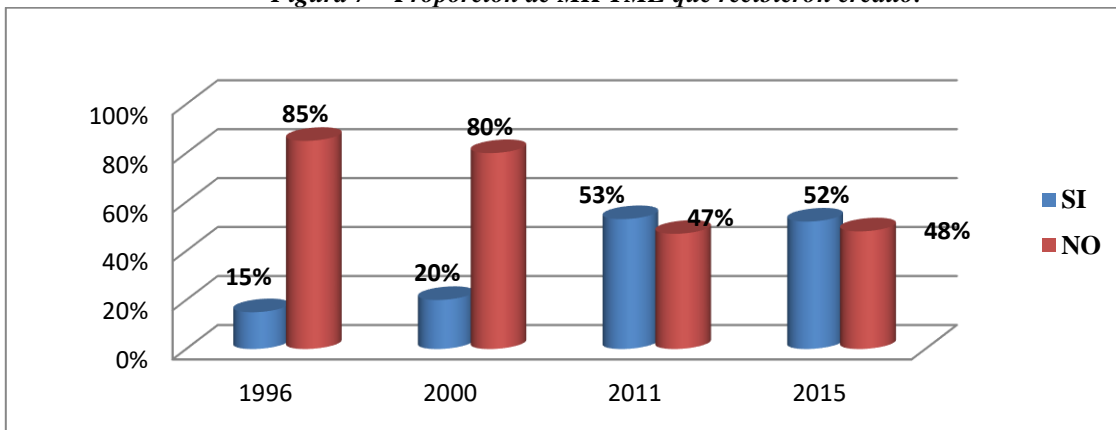
MIPYME	Ausencia de RC	Presencia de RC
MEDIANA	1.74%	9.57%
MICRO	46.09%	16.52%
PEQUEÑA	6.96%	19.13%
Total general	54.78%	45.22%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta local aplicada en abril 2015

Aspectos relacionados al crédito:

En 1996 solo el 15% de la MIPYME afirmaba haber recibido crédito de parte de alguna entidad o institución financiera. En el año 2000, este porcentaje aumentó a 20%, es importante resaltar este hecho, ya que solo una pequeña proporción del total tenía acceso al financiamiento. Las cosas cambian cuando se observan los datos del 2011 y se estimó que más del 50% de las microempresas había accedido al crédito. En la actualidad las cosas no han cambiado mucho, considerando los datos de la Encuesta Local Aplicada a la MIPYME en abril 2015, se observa que la proporción de microempresas con crédito es de 52%. Si bien es cierto que el nivel de acceso a financiamiento ha aumentado en la última década, es importante señalar que la proporción apenas sobrepasa el 50%, lo que indica un déficit en la cobertura de financiamiento, esto se debe principalmente a la ausencia de requisitos legales, administrativos y/o de garantía que solicita el sistema financiero a la MIPYME para optar a un crédito (véase figura 7).

Figura 7 – Proporción de MIPYME que recibieron crédito.

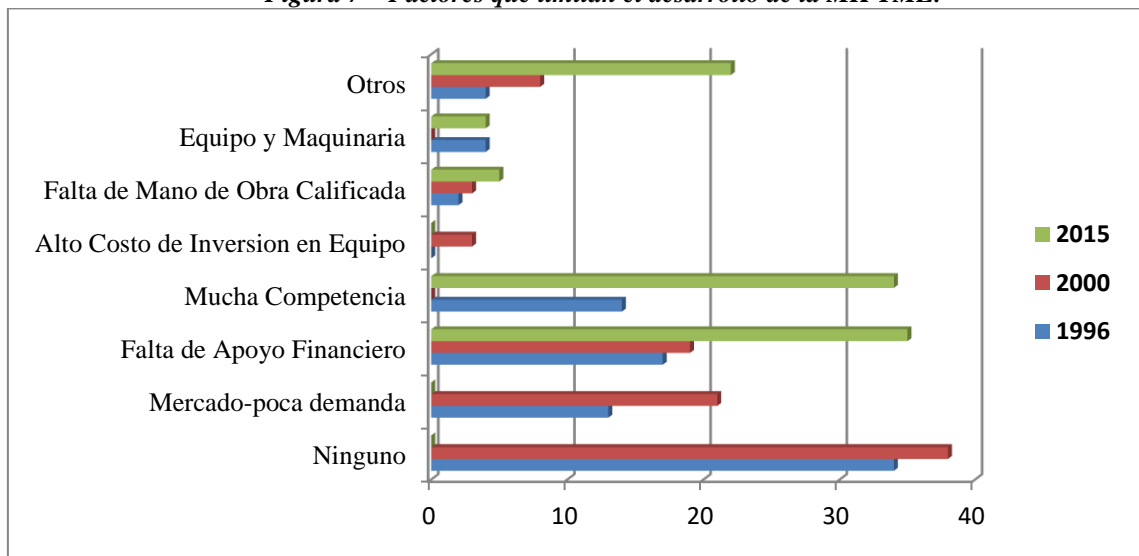


Fuente: Elaboración propia con datos del Estudio de Micro y Pequeña Empresa No Agrícola en Honduras 2000, del Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras 2011 y la Encuesta Local Aplicada a la MIPYME en Abril 2015

Factores que Limitan el desarrollo de la MIPYME en Honduras durante el periodo comprendido entre 1996 y 2015:

Diversos factores han limitado el desarrollo de las MIPYMES en los últimos años, la figura 7 detalla una comparación del comportamiento y evolución de estos factores durante los años 1996, 2000 y 2015 respectivamente, observándose que en el año 2000 la demanda en el mercado competitivo aumento en un 8% con respecto al año 1996, de igual forma la falta de apoyo financiero a las MIPYMES que no están del todo constituidas formalmente tuvo un aumento del 2% en el año 2000 y un 17% en el año 2015, debido a que las instituciones financieras limitan el crédito a estas empresas por el alto riesgo al que pueden incurrir, elevando sus tasas de interés y, por la falta de requisitos (fiador, falta de registros contables, garantías, formalidad, antigüedad, entre otros), exigidas por las instituciones financieras.

Figura 7 – Factores que limitan el desarrollo de la MIPYME.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Estudio MYPES 1996 Y 2000, y la Encuesta local aplicada abril 2015.

Otro de los factores limitante es la numerosa competencia de empresas, observándose que en el año 2015 el aumento fue de 21% en comparación al año 2000 que fue de un 14%. También se observa otros factores como el alto costo de inversión en equipo, siendo mayor en el año 2000 con un 3%, falta de mano de obra calificada, equipo y maquinaria teniendo un aumento del 2% y 1% en el año 2015 con respecto al año anterior; entre otros factores.

Medición y determinación de la relación y peso de los factores limitantes al desarrollo de la MIPYME:

En este apartado se analizan los datos desde el punto de vista estadístico-económico mediante la implementación del modelo de corte transversal que recoge información de la Encuesta Local Aplicada en Abril 2015; el software utilizado es STATA 2011.

En la ecuación de regresión, se concluyó utilizar como variable dependiente las ventas de la empresa, ya que funciona como proxi de desarrollo. Para el componente independiente del modelo se probaron diversas variables, siendo las más significativas el número de empleados, la antigüedad, el gasto promedio en energía, materia prima y adicionalmente se agregó una variable cualitativa que indica si la empresa posee o no registros contables.

Figura 5 – Modelo General de la MIPYME

Source	SS	df	MS			
Model	6.4470e+11	5	1.2894e+11	Number of obs =	71	
Residual	5.9347e+10	65	913027671	F(5, 65) =	141.22	
Total	7.0405e+11	70	1.0058e+10	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.9157	
				Adj R-squared =	0.9092	
				Root MSE =	30216	

ventas	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
num_empleados	4275.479	1248.431	3.42	0.001	1782.191	6768.768
años_opera	1280.951	515.4752	2.48	0.016	251.4765	2310.426
energia	2.748505	1.339901	2.05	0.044	.0725385	5.424471
insumos	1.645169	.104273	15.78	0.000	1.436921	1.853416
reg_contables	18891.88	8510.733	2.22	0.030	1894.772	35888.99
_cons	-15898.4	6693.386	-2.38	0.020	-29266.02	-2530.787

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la Encuesta Local Aplicada en Abril 2015.

Ec (1)

$$\text{Ventas} = -15,898.4 + 4,275.5 \text{num_empleados} + 1,280.95 \text{años_opera} + 2.75 \text{energía} + 1.65 \text{insumos} + 18,891.9 \text{reg_contables}$$

El modelo desarrollado presenta un coeficiente de determinación (r²) de 0.9157 el cual indica que el grado de explicación de las variables independientes sobre la variable dependiente es alto, es decir, las variaciones de las ventas de la MIPYME se pueden predecir en más del 90% por las demás variables.

El coeficiente que acompaña a la variable *num_empleados* indica que si la empresa contrata un empleado más sus ventas se incrementan en 4,275.5 lempiras, esto indica que entre más grande es la empresa mayores son las ventas percibidas.

La antigüedad de la empresa es otro factor muy importante y el coeficiente que corresponde a la variable *años_opera* nos indica que, por cada año que aumenta la edad de una empresa sus ventas tienden a incrementarse en 1,281 lempiras aproximadamente, es decir, entre más antigua es la empresa más altas son las ventas de la misma.

Los insumos que mayor significancia tienen en las ventas de una empresa son: el gasto en energía eléctrica y el gasto en materia prima, si observamos el valor de los coeficientes, 2.75 y 1.65 respectivamente, se advierte que estos gastos tienen una relación positiva con las ventas debido a que el mayor uso de estos insumos se asocia a un mayor tamaño de empresa y como se explicó anteriormente, las empresas más grandes tienden a generar ventas mayores.

La variable registros contables es una variable cualitativa que indica si hay diferencia en el monto de ventas entre las empresas que poseen registros y las que no. En efecto, según el coeficiente de la variable *reg_contables*, las empresas que poseen registros perciben un promedio de 18,891 lempiras más en materia de ventas que las que carecen de ellos.

Conclusiones

a) Actualmente las actividades de las MIPYME que más predominan en la zona urbana son el sector comercio y servicios, las cuales han contribuido en la generación de empleo en un 78% y 22%, sin dejar de mencionar que las ventas mensuales de estos sectores ascienden a L.350,000 y L.1,000,000 pese a que un 56% de empresas no han accedido a crédito en el sistema bancario.

b) En cuanto a los mayores limitantes para el desarrollo de las MIPYME en primer lugar es el acceso al crédito debido a la falta de requisitos exigidos por las instituciones financieras y las altas tasas de interés y en segundo lugar la mucha competencia de empresas las cuales han tenido un aumento de 21% en comparación a años anteriores.

c) Del total de MIPYME encuestada, solamente el 6% exporta su producción, el resto lo comercializa en el mercado interno.

d) Los resultados del modelo indican que el volumen de ventas de la MIPYME depende del número de empleados, años de antigüedad, insumos, energía y registros contables; es decir, sus ventas aumentan entre más empleados y mayor tiempo de operar tengan, por otro lado el gasto en energía eléctrica y materia prima son otros factores con una relación directa para que las empresas perciban mayores niveles de ventas; por último las empresas que poseen registros contables, obtienen mayores ventas que las que no los poseen.

Agradecimientos

A nuestro apreciado catedrático MSC. Efraín Corea Yáñez, docente de la carrera de Economía, UNAH; a la Fundación José María COVELO por su aporte documental.

Apéndices

Ec. (A.1)

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(n-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$
$$n = \frac{26521 * 0.5^2 * 1.96^2}{(26521 - 1)0.09^2 + 0.5^2 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{25470.7684}{214.812 + 0.9604}$$

$$n = \frac{25470.7684}{215.7724}$$
$$n = 118.0446$$

Referencias

- Álvarez, M. y Duran Lima, J. E. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas. Recuperado de http://walk.sela.org/attach/258/default/Manual_MIPYME.pdf
- Comisión Económica Para América Latina y la Cooperación Técnica Alemana. (2003). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica: Políticas de fomento y "mejores prácticas". México: Naciones Unidas. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2744/S338642N962C_es.pdf?sequence=1
- Parra Romero, J. C. (s.f.). Economía y Organización de Empresas. Recuperado de https://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/segundaria/16/secciones/270/contenidos/10827/teorias_sobre_el_empresario_de_knight_y_schumpeter.pdf
- Red de Microfinancieras de Honduras. (2013). Recuperado el 5 de febrero de 2015, de <http://www.redmicroh.org/>
- Tarapudez Chamorro, E., Zapata Erazo, J. A. y Montenegro, E. A. (2007). Knight y sus Aportes a la Teoría del Emprendedor. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/212/21210605.pdf>
- Valenzuela, C. (2013). Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras.
- Vaca Estrada, J. (2012). Análisis de los Obstáculos Financieros de las Pymes para la Obtención de Crédito y las Variables que lo Facilitan. Valencia: Editorial Universitaria. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf?sequence=1>

Autorización y Renuncia

"Los (a) autores facultan a CEAT para publicar el escrito en los procedimientos de la conferencia. CEAT o los editores no son responsables por el contenido y las implicaciones de lo que esta expresado en el escrito."