

Universidad Nacional Autónoma de Honduras

Proyecto de Investigación

**Tema: Desafíos a los que se enfrentan las Mipyme's en Honduras
para acceder a los mercados externos en el año 2012**

Investigación y Selección de Mercados Externos

Sección: 07-01

Catedrática: Lic. Suyapa Alonzo

Integrantes:

Erika Jakelin Guiza

Diana Lizeth Flores

Dora María Triminio

Fecha: 11 de Diciembre 2013

Índice

Introducción.....	3
Planteamiento del problema.....	4
Objetivos.....	5
Preguntas de investigación.....	6
Justificación del problema.....	7
Viabilidad de la investigación.....	8
Marco Teórico.....	9
Marco Legal	11
Marco Conceptual.....	19
Hipótesis.....	25
Operacionalización de Variables.....	26
Calculo de la Muestra.....	27
Análisis de Datos.....	28
Conclusiones.....	36
Recomendaciones.....	37
Bibliografía.....	38
Anexos.....	39

Introducción

En el presente informe damos a conocer los problemas que enfrentan las Mipyme's al acceder a los mercados externos, como se constituye una empresa en Honduras y las barreras arancelarias que deben afrontar.

También mostraremos el análisis que realizamos a través de la encuesta a los estudiantes de Comercio Internacional de la ciudad universitaria sobre los conocimientos que tienen sobre los problemas que enfrentan las Mipyme's para acceder a los mercados externos.

Desafíos a los que se enfrentan las Mipyme's en Honduras para acceder a los mercados externos en el año 2012

Planteamiento del problema

¿Cuáles son los desafíos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas de Honduras para poder acceder a los mercados externos?

En Honduras las micro, pequeñas y medianas empresas son un sector económico muy importante ya que su contribución en la producción ha generado valiosas fuentes de empleo e ingresos al país. Sin embargo, a pesar de su relevante papel en la economía, el sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual las Mipyme's operan dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de crecimiento. (Conamipyme: 2008)

Llevar una micro y pequeña empresa a la situación de ofrecer y comercializar sus productos en un mercado global resulta hoy un desafío casi ineludible para asegurar el sostenimiento de las empresa, ya que productos de todo el mundo compiten en el mismo mercado local y comparten muchas veces las góndolas de cualquier negocio en cualquier parte del mundo. Esta situación obliga a los emprendedores a elevar los requisitos de calidad de sus productos, establecer y asegurar procesos de elaboración y la necesidad de contar con información sobre clientes, necesidades y evolución de los mercados.

Uno de los principales desafíos radica en la construcción de ventaja competitiva puede derivar de reducción de costos, aprovechamiento de capacidades propias, explotación inteligente de datos, desembarco en nuevos mercados o provisión de la estructura necesaria para crecer acotando riesgos, entre otras, son es importante tomar en cuenta cada una de estas variables para que la inserción a los mercados sea más fácil ya que nunca se estará exento de desafíos porque a medida que se dan los cambios tecnológicos y requerimientos del consumidor estos aumentan o varían.

Objetivos

A. Objetivo General

Identificar si los estudiantes de la carrera de comercio internacional de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) conocen los problemas y desafíos a los que se enfrenta las Mipyme's para acceder a los mercados externos y de esta forma retroalimentar por medio de una investigación el tema antes mencionado.

B. Objetivos Específicos

- Enumerar las barreras arancelarias a las que se enfrentan las Mipyme's mediante una investigación en los diferentes organismos o instituciones que brindan dicha información, para buscar estrategias comerciales y lograr acceder a los mercados externos.
- Mencionar las instituciones que brindan ayuda a las Mypime's en el proceso de exportación para que contribuyan al desarrollo de la competitividad de las mismas.
- Explicar mediante el análisis de gráficas los resultados del grado de información que manejan los alumnos de comercio internacional de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras sobre las Mipyme's y como constituir una empresa.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las barreras arancelarias a las que se enfrentan las Mipyme's?
- ¿Qué instituciones brindan ayuda a las Mipyme's?
- ¿Cuales es el grado de conocimiento que tienen los alumnos de comercio internacional de la ciudad universitaria acerca de las Mipyme's y como constituir una empresa?
- ¿Cuáles son los obstáculos que le impiden a las Mipyme's no contar con el apoyo necesario para su desarrollo y que limita sus oportunidades?

Justificación del problema

El propósito del presente proyecto de investigación es conocer si los estudiantes de comercio internacional de la ciudad universitaria saben cuáles son los problemas a los que se enfrentan las Mipyme's para acceder a los mercados externos y como se constituye una empresa en Honduras. Dado que los problemas de las Mipyme's son obstáculos para que ellas exporten sus productos no encontramos con los siguientes problemas: Asimetrías de información, Falta de encadenamientos productivos, Fuentes de financiamiento poco accesibles, Falta de capacidad gerencial, Círculo de confort del propietario y Falta de visión del los gobiernos.(Ulloa, 2012).

Los primeros años de un negocio, sin importar su tamaño, son complicados. En ocasiones por la poca experiencia, pero en muchas otras por la falta de capital. Obtener financiamiento es una herramienta que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas deben manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital esta opción les permite asegurar la continuidad del negocio. El desconocimiento sobre los productos y servicios financieros, y sobre las instituciones que ofrecen créditos para ello, provoca que se den por vencidos o que recurran a créditos con intereses muy elevados.(Valdez, 2013)

Es conocido que gran parte de las incursiones de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas hondureñas en mercados externos terminan en fracasos. Al ser muchas Micro, Pequeñas y Medianas empresas familiares y no manejarse bajo un esquema organizacional corporativo, no tienen conocimiento de las opciones en el mercado y ven frustrada su intención de emprender su negocio hacia los mercados externos, justamente por su tamaño y la falta de apoyo.

Es por ello el interés de esta investigación, la descripción de factores claves que aporten conocimiento enfatizado para presentar una serie de conclusiones que nos permitirán vislumbrar qué tipo de esfuerzos son necesario para llevar a cabo en Honduras para promover el desarrollo del sector.

Viabilidad de la investigación

La realización de la presente investigaciones viable, por que se dispone de los recursos materiales (Libros, revistas, reportajes en periódicos etc.) y humanos para llevarla a cabo, también se cuenta con el apoyo de expertos en el tema.

Se cuenta con fuentes secundarias para la recolección de datos a través de páginas web y artículos publicados por las instituciones encargas de brindarles servicios a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

Alcance de la investigación

La investigación de los Desafíos que enfrentan las pymes para acceder al mercado externo es de tipo Descriptiva por que definen las variables (Desafíos, Mipyme's, accesos) recoge información, muestra los fenómenos, sucesos sobre las Mipyme's.

Marco Teórico

Se define como Mipyme's a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Mipyme's se clasifican de la siguiente manera:

Tamaño de la empresa	Rango de ventas anuales	Rango de empleados
Micro	Menor a L 700,000	1-4
Pequeña	De L 700,000 a 2,000,000	5-10
Mediana	Más de 2,000,000	11 en adelante

(Fuente: Diagnostico sectorial de la Mipyme's en Honduras 2013)

Las Mipyme's, son organizaciones dedicadas a las actividades industriales y de servicios que combina capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y en un mercado de consumidores.

Por su estructura las Mipyme's tienen algunas ventajas entre las que se destacan: la gran capacidad para aprovechar los recursos humanos; la posibilidad de concentrarse en productos en los que se tenga máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda; la facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado; las contribuciones para una mejor distribución de ingreso a favor de los segmentos bajos de la población; la agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluso el intermedio de las grandes y medianas empresas, y requerimientos del sector público sobre todo en el marco de la descentralización y la flexibilidad en el manejo de costos frente a las escalas de producción.(Mercado, 2007)

Según el Licenciado Roberto Ramos encargado de economía Social de la secretaría de industria y comercio (2013) las exigencias extranjeras que se dan a través de las normas, para que los productos Hondureños puedan ser planteados en otros países particularmente en los estados unidos, partiendo de eso una de las grandes limitantes que nuestras Mipyme's tienen independientemente del sector donde se tienen, hay unas que tienen mayor dificultad que otras, las que tienen mayor innovación tecnológica, mayores capacidades de inversión son las que aprenden a aprovechar lo que se establece como tratados de libre comercio.

Con la globalización en Honduras se permiten muchas cosas en los estados unidos y países europeos son muy exigentes, ponen normas y restricciones para poder recibir importaciones por eso que a veces vemos la dificultad que productos Hondureños no entran al extranjero, la globalización abarca temas de las transacciones de bienes y servicios, es muy difícil exportar por una serie de barreras, es más fácil que ellos exporten hacia nuestro país que nosotros al de ellos, esos pactos no son pactos parejos por la riqueza de una nación se mide por ahí, cuando hacemos un análisis de la balanza de pagos haciendo una comparación de las exportaciones e importaciones más los saldos de la remuneraciones del exterior eso define la balanza de pagos.(Ramos, 2013) En el Anexo 2 se puede retroalimentar mas sobre la entrevista.

Marco Legal

Ley de fomento para las Mipyme's

Según la secretaría de industria y comercio La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme's) en Honduras, es un sector económico que por su contribución a la producción y su importante aporte como fuente de empleo e ingreso al país, ha cobrado mucha importancia en las últimas décadas y debido a su relevante papel en la economía, el Gobierno de la República durante el año 2008 aprobó la "Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", según Decreto Legislativo No. 135-2008.

Esta ley tiene como finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la Micro, Pequeña y Medianas empresas urbanas y rurales a objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

Al efecto el Estado brindara su apoyo a este sector, en los campos administrativos, tributarios, previsional, laboral crediticio y de desempeño económico; se asegurara el fortalecimiento de su participación en el proceso económico y social del país, así como una mayor participación ciudadana de sus integrantes; el fortalecimiento de prácticas de equidad de género, la mejora de su seguridad jurídica en el ámbito económico, así como la protección del medio ambiente; el acceso en igualdad de condiciones a los factores de producción necesarios para su desarrollo; la transparencia en los procesos de utilización de los recursos económicos y le fortalecimiento de la identidad nacional.(Ley de Fomento y Desarrollo de la competitividad de la Micro , Pequeña y Media Empresa, 2008)

Considerando que es de interés nacional asegurar la implementación de políticas, de programas y proyectos de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación y de Gestión de mercados, para el sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), rural y urbana, en las condiciones apropiadas a las capacidades y Requerimientos de desarrollo equitativo del referido sector. (SIC 2011)

Manual para establecer una empresa en Honduras

El sector de las Mipyme's tiene una función decisiva en la creación de empleo, en la estabilidad social y en el dinamismo económico de un país. Crear las condiciones favorables para el desarrollo de un clima de inversión, es uno de los primeros pasos para lograr que un país sea; y la base para fomentar la creación de nuevas empresas.

La creación de una nueva empresa implica gestionar diferentes licencias, permisos, registros y trámites legales, que les permitirá al empresario(a) comercializar libremente sus productos y/o servicios a nivel nacional e internacional, en un mercado cada vez más competitivo.

El proceso de creación de una empresa

Antes de iniciar el proceso de creación de la nueva empresa, es importante que el/la empresario(a), haya definido claramente el tipo de producto a elaborar/comercializar, haya identificado los/las clientes a quienes venderá, haya decidido si establecerá su empresa solo(a) o se asociará a algún grupo. Además deberá responderse una serie de preguntas como: si la idea de empresa es realista, si es viable técnicamente, si es viable desde el punto de vista económico, si se está en condiciones de poder emprenderla y si su rentabilidad justifica los esfuerzos necesarios para ponerla en marcha.

Forma jurídica a adoptar

Una de las primeras decisiones a tomar es la elección de la forma jurídica; la cual dependerá de algunos aspectos como el número y responsabilidad de los socios, el capital y tamaño de la empresa, y los beneficios fiscales.

Es clave hacer notar que existen dos vías para constituir la empresa, aquellas que se basan en lo estipulado en el Código de Comercio y aquellas que se basan en lo estipulado en Leyes Especiales.

Trámites necesarios para constituir legalmente una empresa



(Fuente: <http://hondurascommerce.blogspot.com>)

Obtener la escritura pública

La Escritura Pública es un instrumento público y legal que contiene los nombres de las personas que conforman la organización, el nombre de la organización o razón social, explicando el tipo de ésta, el capital inicial, duración, la naturaleza y su objeto.

El número de pasos para obtener la escritura pública varía dependiendo de si la empresa se constituye de acuerdo al Código de Comercio o de acuerdo a la Ley del Sector Social de la Economía.

Empresas constituidas de acuerdo al Código de Comercio:

Persona que realiza el trámite: Apoderado(a) Legal

Tiempo promedio: Veinte (20) días hábiles.

Valor: Desde L.3, 000.00 hasta L.5, 000.00, dependiendo de la clase de sociedad mercantil a constituirse. Además se deberá pagar honorarios al apoderado(a) legal, los cuales serán fijados de acuerdo al arancel del Colegio de Abogados.

Tramites a realizar:

Entregar al apoderado(a) legal los siguientes datos y documentos:

- Nombre o la Razón Social del/la comerciante(a) o sociedad,
- Describir la actividad a la que se dedicará la empresa,
- Domicilio de la empresa,
- Capital inicial mínimo (dependerá del tipo de personalidad jurídica a adoptar),
- Fotocopia de documentos personales (Tarjeta de Identidad, Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal).

Con estos datos y documentos el/la apoderado(a) legal deberá elaborar la escritura de constitución, para ello deberá adquirir timbres fiscales de acuerdo al monto de la inversión y posteriormente publicar el aviso de declaración de comerciante individual o sociedad en el Diario Oficial La Gaceta y en uno de los diarios de mayor circulación en la localidad.

Inscripción en el registro mercantil

Toda empresa que se constituya basándose en el Código de Comercio, deberá registrar su escritura de constitución en el Registro Mercantil. A partir del 23 de enero del 2006, le fue delegada a la Cámara de Comercio e Industrias (CCI) la administración del registro mercantil mediante decreto 253-2005.

Persona que realiza el tramite: Empresario(a)

Institución que realiza el tramite: Cámara de Comercio e Industria del municipio en el que esté ubicada la empresa.

Tiempo promedio: Un (1) día hábil.

Valor: Variará dependiendo el capital con el cual se ha constituido la empresa. Por los primeros mil lempiras (Lps.1, 000.00) de capital se deberá cancelar veinte lempiras (Lps. 20.00) y por cada mil adicional, un lempira con cincuenta centavos (Lps.1.50) adicional.

Tramites a realizar

Presentar en la ventanilla de atención al público:

- _ Escritura de constitución original y copia,
- _ Recibo de pago del formulario de la CCI original y copia,
- _ Copia de la publicación de constitución en Diario Oficial La Gaceta

Para registro de empresas mercantiles:

Las sociedades mercantiles deberán presentar además de los requisitos anteriores, copia del depósito bancario por concepto del capital de constitución de la empresa (este valor debe coincidir con el valor que figura en la escritura de constitución).

Registro Tributario Nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional, es el mecanismo utilizado para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas, de obligaciones administradas y controladas por la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).

Persona a realizar el trámite: El/la empresario(a).

Institución que realiza el trámite: Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI), edificio principal.

Tiempo promedio: Tres (3) días hábiles.

Valor: Lps.0.00

Tramites a realizar:

A) Para obtener el RTN de un(a) Comerciante(a) individual:

Presentar:

- Formulario de inscripción (Forma DEI 410), debidamente completado. Este formulario se obtiene gratuitamente en las ventanillas de atención al público de la DEI.
- Fotocopia de tarjeta de identidad.
- Fotocopia de la escritura de constitución de comerciante individual.

Para obtener el RTN de una empresa mercantil:

Presentar:

- Formulario de inscripción (Forma DEI 410), debidamente completado. Este formulario se obtiene gratuitamente en las ventanillas de atención al público de la DEI.
- Fotocopia de escritura de constitución o carta de autorización extendida por el notario.
- Fotocopia del RTN del Apoderado(a) Legal y de tres (3) socios y/o socias.
- Fotocopia de identidades de tres (3) socios(as).
- Copia de identidad y RTN del gerente(a) o presidente(a).
- Cuando sean Cooperativas se deberá presentar fotocopia del acuerdo de personería jurídica publicada en la Gaceta. Hasta este punto, la empresa se encuentra legalmente constituida. Ahora, previo al inicio de operaciones se debe tramitar una serie de licencias y permisos los cuales dependerán de la actividad a la que se dedique la empresa.(Hondurascommerce.blogspot, 2008)

Marco Conceptual

Después de dar un breve antecedente de lo que son las Mipyme's y su constitución es importante darle lugar a nuestro principal objetivo el cual consiste en los desafíos de las Mipyme's. Uno de los principales desafíos de las Mipyme's es la construcción de ventaja competitiva puede derivar de reducción de costos, aprovechamiento de capacidades propias, explotación inteligente de datos, desembarco en nuevos mercados o provisión de la estructura necesaria para crecer acotando riesgos, entre otras.

El mundo de los negocios está hace tiempo asociado a la tecnología. No sólo porque las empresas de todo tamaño no pueden operar sin tecnología, sino porque ésta también abre innumerables posibilidades de crecimiento e innovación. Esto es lo que cada vez más las Mipyme's están entendiendo y verificando. De esta forma es como se enfrentan a los más importantes desafíos del mercado externo. Pero para que una empresa pueda enfrentar los desafíos es importante adentrarse en ella y conocer sus problemas más comunes (Valda, 2013)

Algunos de los problemas radican en los siguientes aspectos:

1.- Comúnmente, las pequeñas y medianas empresas, se enfrentan a problemas de Control de Inventarios, la falta de una correcta planeación en las compras, lleva a sobre-inventariar almacenes, incurriendo en costos adicionales de almacenaje.

2.- En las Mipyme's, normalmente se carece una adecuada administración de Cuentas por Cobrar, es común que no se tenga conocimiento exacto de la cartera vencida y los montos de la deuda de sus clientes.

3.- La falta de una Organización Interna, es otro problema que enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa. Por lo regular existe una escasa supervisión de estándares de desempeño interno.

4.- Un problema grave en las Pymes, es la falta de Conocimiento del Mercado, el desconocimiento de la competencia que les impiden la aplicación de técnicas mercadológicas que permitan dar a conocer su producto y saber ¿qué esperan mis clientes de él? ¿Cuándo lanzar una oferta de mercado?, ¿porqué estoy vendiendo menos que antes? y la posibilidad de explorar nuevos mercados.

5.- Por lo regular las Pymes no cuentan con herramientas que permitan planear correctamente su producción, se requiere de un sistema que les permita medir y controlar la calidad, se presentan constantes diferencias en existencias y normalmente no se tiene la capacidad de surtir pedidos grandes o especiales, se presenta una mala distribución del trabajo, lo que se convierte en un deficiente nivel en productividad y en altos costos de operación.

6.- Contabilidad y las Finanzas de la empresa, comúnmente son escasos los registros contables, hay costos mal determinados y listas de precios que no cubren los costos totales. La falta de estados financieros reales y no contar con información oportuna para la toma de decisiones, son problemas cotidianos en las Pymes.

7.- Otro problema es la falta de Innovación Tecnológica; existen pocos sistemas pensados específicamente para las Pymes y de estos la mayoría no cuentan con una buena capacidad de adaptación, lo que provoca que las Pymes no puedan desarrollar todo su potencial.

8.- Es muy común en la Pyme, la Falta de Financiamientos, pocas instituciones otorgan líneas de crédito a sus clientes y normalmente se exigen garantías o prendas hipotecarias que ponen en riesgo la operación misma del empresa sujeta de crédito.(Olvera, 2011)

A continuación se muestran algunas de las barreras que deben enfrentar las Mipyme's al momento de exportar, una vez que hayan enfrentado cada uno de los problemas internos y los desafíos que se reflejan al momento de insertarse en nuevos mercados.

¿Qué es un Arancel?

Es un impuesto aplicado a los bienes importados de una nación, de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto.

Las barreras arancelarias

Restricciones al comercio exterior: importadores y exportadores deben pagar un impuesto o arancel, por la salida o entrada de mercancías.

El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Tipos de Aranceles

- Especifico
- Advalorem
- Externo común
- Mixto compuesto
- Proteccionista
- Anti-dumping

Arancel Específico: Se cobra en unidades monetarias por unidad de cuenta o de medida (longitud, peso, capacidad, dependiendo del tipo de mercancía).

Arancel Advalorem: Se cobra un porcentaje sobre el valor de las mercancías. El valor sobre el cual se estiman los gravámenes; Advalorem es el valor aduanero.

Arancel Externo Común: Es el nivel de arancel que rige el intercambio comercial entre los países integrantes de una comunidad o grupo de países frente a terceros; estableciéndose una estructura arancelaria acordada para cada sector económico de los países miembros.

Arancel Proteccionista: Es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.

Arancel Mixto Compuesto: Está constituido por un arancel específico y un arancel Advalorem.

Objetivos de los Aranceles

- Disminuir las importaciones y mejorar la posición de la balanza comercial de los países.
- Generar ingresos al estado.
- Proteger la producción nacional.
- Protección y fomento de una industria.

Barreras No Arancelarias

Son todas aquellas medidas diferentes del arancel, que impiden el libre flujo de mercancías entre países.

Son obstáculos a la comercialización de un producto. Pueden ser de dos clases:

- Directas
- Indirectas

Directas: Restricciones cuantitativas a la importación como licencias automáticas, contingentes a la importación, licencias discrecionales, precios mínimos, precios tope, entre otras.

Indirectas: Medidas de protección a la industria nacional, con el fin de impulsar las exportaciones y restringir la entrada de bienes extranjeros al mercado nacional.

Barreras Cuantitativas a la importación

- Cuotas: Limitación del número de unidades que pueden ser importadas.
- Control de Cambios: Sistemas mediante el cual el estado ejerce control sobre todas o buena parte de las transacciones en moneda extranjera, influyendo directamente en la balanza de pagos.
- Subsidios a la producción: Favorecer una producción para dificultar las importaciones.
- Impuesto sobre el consumo de los bienes importados: Trabas administrativas que obstaculicen la entrada de productos extranjeros.

Tipos de Barreras no Arancelarias

- Normas de origen.
- Normas técnicas y seguridad industrial.
- Regulaciones sanitarias: Fitosanitarias y Zoonosanitarias.
- Exigencia en materia de embalaje y en marca de origen.
- Licencias de importación(Marcos Legales)

Normas de Origen: Son reglamentos que establecen los criterios para la determinación del origen de una mercancía.

Normas Técnicas: Son normas gubernamentales para proteger principalmente, el medio ambiente y los derechos del consumidor. La idea es evitar peligros que amenacen la región, la fauna, la flora y las personas. Gracias a estas normas se determinan características que deben tener los productos a importar.

Licencias de importación: Es una autorización de condiciones previas para importar determinado producto, con el fin de limitar y restringir la cantidad de importaciones.

Barreras de entrada: son obstáculos que dificultan o imposibilitan la entrada de posibles productores en un mercado, por ejemplo las patentes. Cuantas más elevadas son las barreras de entrada, mayor dificultad tiene el acceso al sector.(Pablo, 2012)

Estos son los problemas más frecuentes que enfrentan las Mipyme's al momento de exportar pero cabe mencionar que en el ámbito interno de una Mipyme's se podrían presentar problemas que no permiten exportar, ni permiten que el gobierno apoye a las Mipyme's como que una empresa no esté constituida o no cumpla con cada una de las medidas fitosanitarias.

Hipótesis

H1. Las barreras arancelarias son el principal obstáculo por el cual no exportan las Mipyme's

Ho. las barreras arancelarias no son obstáculos para la Mipyme's al momento de exportar

H2. Las Mipyme's cuentan con la suficiente ayuda de parte de organismos e instituciones públicas y privadas que fomentan el comercio internacional.

Ho. Las Mipyme's no cuentan con ayuda por parte de los organismo e instituciones públicas y privadas que fomentan el comercio internacional

H3. Los alumnos de comercio internacional conocen mucho acerca del proceso de las Mipyme's.

Ho. Los alumnos de comercio internacional no conocen mucho acerca del proceso de las Mipyme's.

Operacionalización de las Variables

Variable	Concepto	Indicadores
Mipyme's	Se define como Mipyme's a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	Generación de empleo
Barreras Comerciales	Las barreras comerciales son mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos de los distintos países para reducir el flujo de importación tanto de bienes como de servicios. Estas barreras pueden ser arancelarias o bien no arancelarias.	Barreras proteccionistas
Aranceles	Un arancel es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país.	Pago de impuesto
Desafíos	Reto, empresa difícil a la que hay que enfrentarse.	

Cálculo de la muestra

La técnica utilizada es el muestreo aleatorio simple debido a que se conoce la población.

En base al tamaño de la población de los estudiantes de la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) de la ciudad universitaria se aplicaron 45 encuestas a los estudiantes que se encuentran entre las edades de 18 a 41 años, las cuales estas personas se seleccionaron aleatoriamente.

n: Muestra

S: Desviación estándar de la población

E: Error de la muestra

Z: Margen de confiabilidad

N: Población

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2 + S^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}} = \frac{(0.5)^2}{\frac{(0.05)^2}{(0.95)^2} + \frac{(0.5)^2}{762}} = \frac{0.25}{\frac{0.0025}{0.9025} + \frac{0.25}{762}} = \frac{0.25}{0.0027 + 0.0003}$$

$$n = \frac{0.25}{0.003} = 83.33 \approx 83$$

🌈 Debido a la falta de tiempo solo aplicamos 45 encuestas y consideramos que estas son representativas de la muestra.

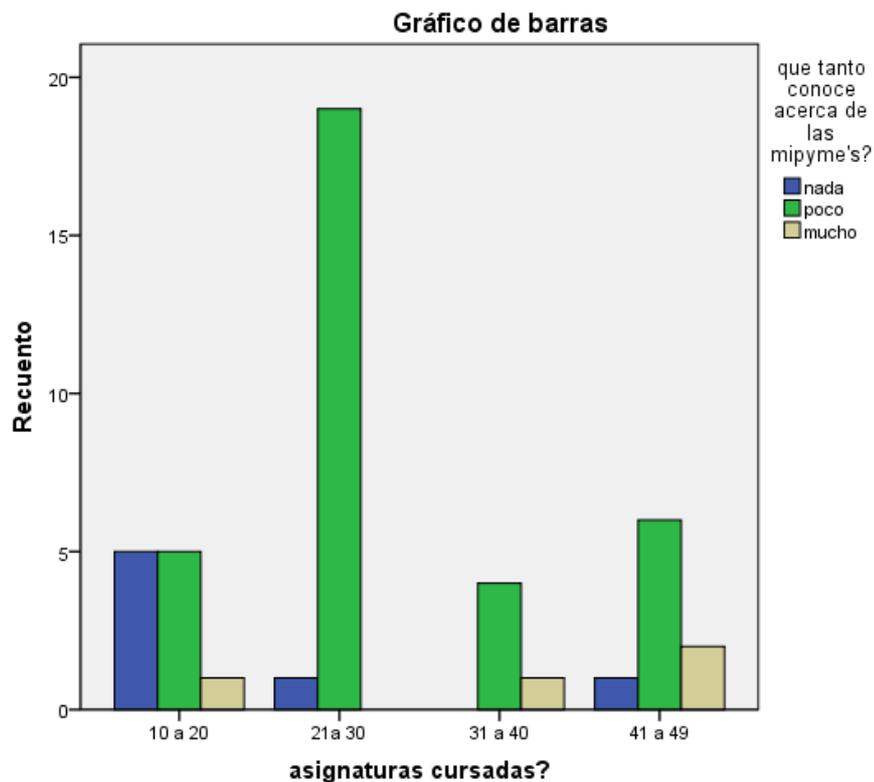
Análisis de Datos

Para el análisis de datos se introdujeron los mismos en el programa SPSS, en el cual se creó una base de datos que codificaba las preguntas con sus respuestas y posteriormente se realizó el análisis de la información recopilada.

1. Tabla de contingencia asignaturas cursadas ¿qué tanto conoce acerca de las Mipyme's?

Recuento

		¿Qué tanto conoce acerca de las Mipyme's?			Total
		nada	poco	mucho	
¿Asignaturas cursadas?	10 a 20	5	5	1	11
	21 a 30	1	19	0	20
	31 a 40	0	4	1	5
	41 a 49	1	6	2	9
Total		7	34	4	45



De acuerdo a los resultados podemos concluir que es necesario haber cursado gran parte de la carrera para tener el conocimiento acerca de las Mipyme's. Como podemos observar en el grafico las personas que conocen más sobre el termino de Mipyme's son las que han cursado de 41 a 49 asignaturas, pero es importante mencionar que aunque la mayoría de estudiantes no han cursado más de treinta asignaturas tienen una idea de lo que son las Mipyme's.

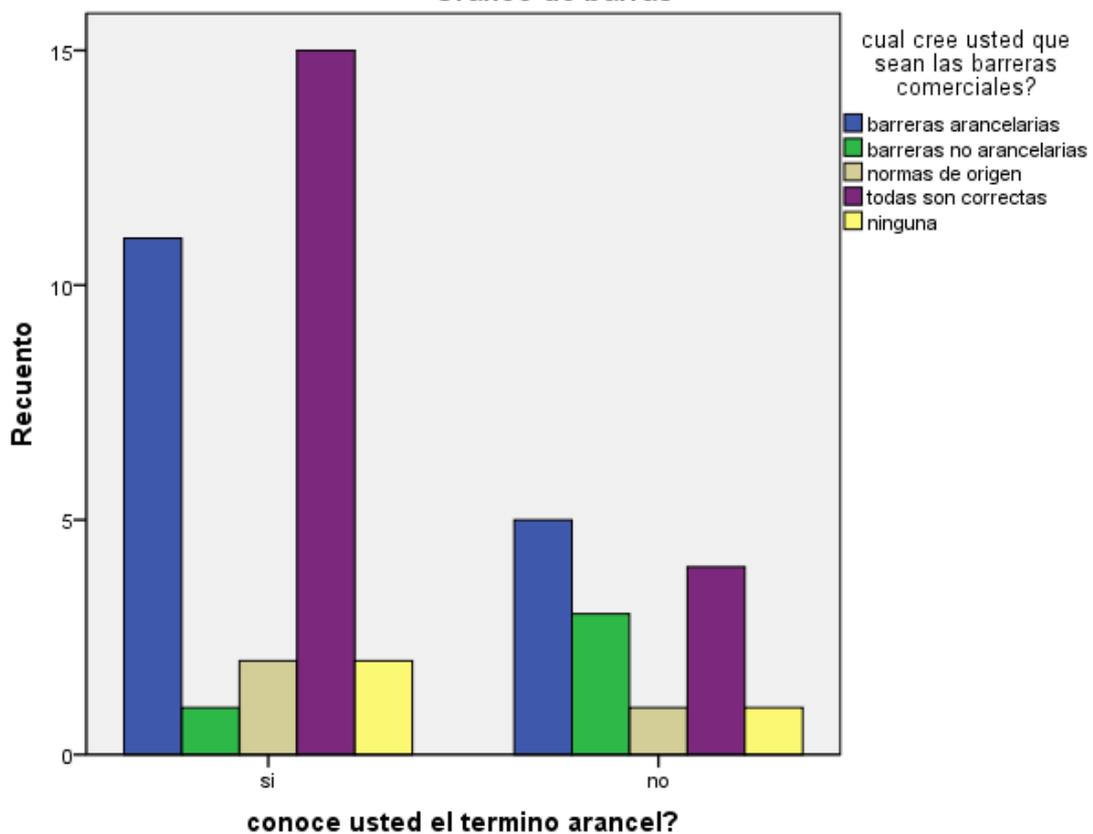
En el caso del conocimiento que tienen los alumnos que han cursado aproximadamente menos de 30 asignaturas se debe a los cursos y charlas que en el transcurso de la carrera se les genera a los mismos pero cabe resaltar que es necesario que estos conozcan a fondo el tema cursando las asignaturas especializadas en el ámbito.

2. Tabla de contingencia conoce usted el término arancel ¿cuál cree usted que sean las barreras comerciales?

Recuento

		¿Cuál cree usted que sean las barreras comerciales?					Total
		barreras arancelarias	barreras no arancelarias	normas de origen	todas son correctas	ninguna	
¿Conoce usted el término arancel?	si	11	1	2	15	2	31
	no	5	3	1	4	1	14
Total		16	4	3	19	3	45

Gráfico de barras



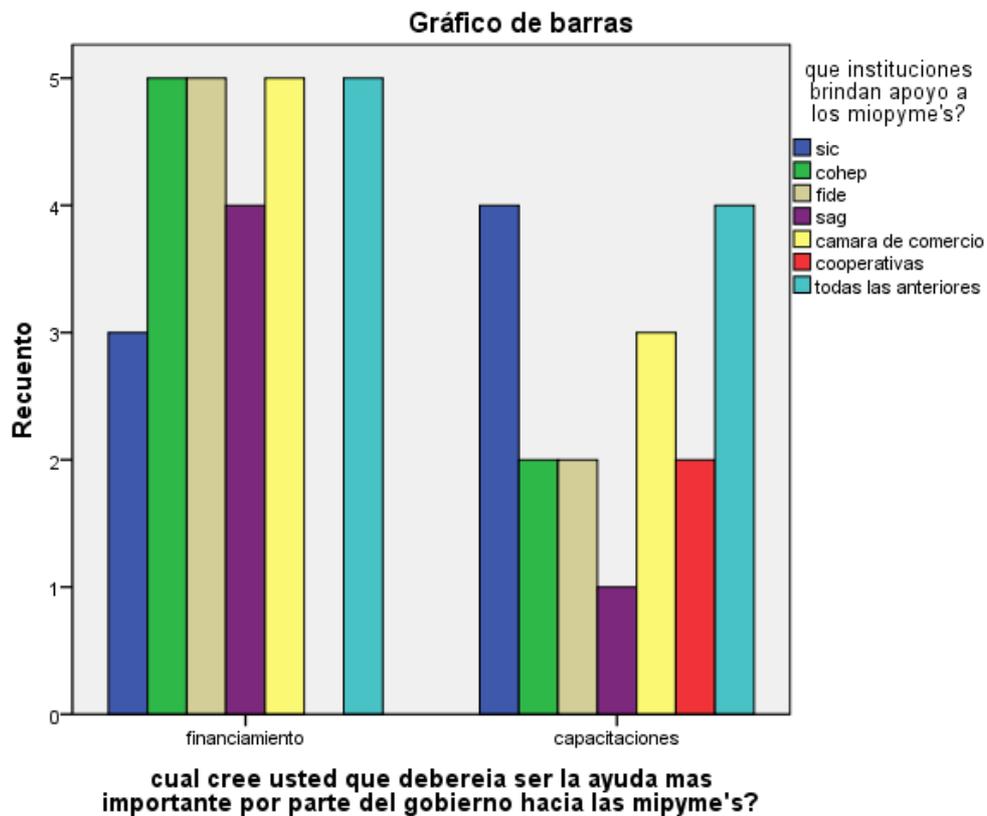
En el grafico podemos observar que la mayoría de alumnos conocen que es un arancel es por esto, que de acuerdo a las serie de opciones que les dimos al momento de preguntar cuales eran las barreras comerciales, que se especifican en la parte superior ellos respondieron que todas eran correcta esto quiere decir que conocen los términos de aduanas y su legislación.

Esto nos orienta a concluir que las bases en cuanto a las barreras arancelarias que los alumnos deben tener, están bien establecidas en sus mentes y con esto son conscientes de los graves problemas que enfrenta la Mipyme's al realizar exportaciones en diferentes tipos de mercados.

3. Tabla de contingencia ¿cuál cree usted que debería ser la ayuda más importante por parte del gobierno hacia las Mipyme's? ¿qué instituciones brindan apoyo a los Mipyme's?

Recuento

	¿Qué instituciones brindan apoyo a los Mipyme's?							Total
	sic	Cohep	fide	sag	cámara de comercio	cooperativas	todas las anteriores	
¿Cuál cree usted que financiamiento debería ser la ayuda más capacitaciones importante por parte del gobierno hacia las Mipyme's?	3	5	5	4	5	0	5	27
	4	2	2	1	3	2	4	18
Total	7	7	7	5	8	2	9	45



Según resultados las instituciones deberían de dar ayuda mediante financiamientos a las Mipyme's. Podemos observar que los alumnos tienen conocimiento de las instituciones que brindan apoyo pero consideran que ese apoyo no debe centrarse solamente en capacitaciones.

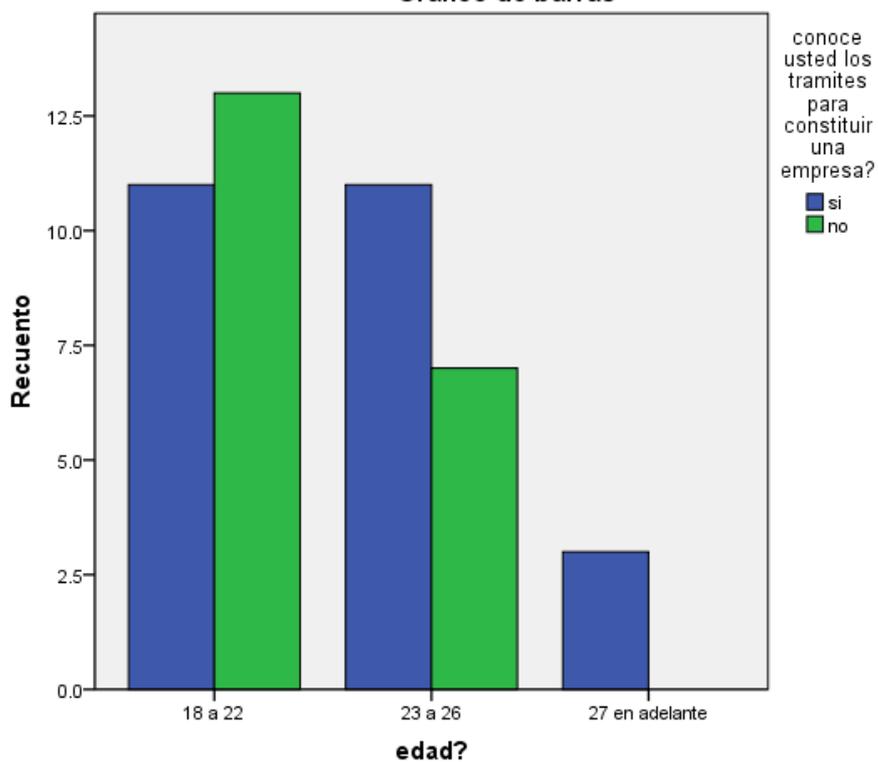
De manera que se debe brindar financiamiento a las empresas, ya que muchas cuentan con las ideas, conocimiento etc. Pero no tienen un financiamiento que les permita ver más allá del mercado local.

4. Tabla de contingencia edad ¿conoce usted los trámites para constituir una empresa?

Recuento

		¿Conoce usted los trámites para constituir una empresa?		Total
		si	no	
edad	18 a 22	11	13	24
	23 a 26	11	7	18
	27 en adelante	3	0	3
Total		25	20	45

Gráfico de barras

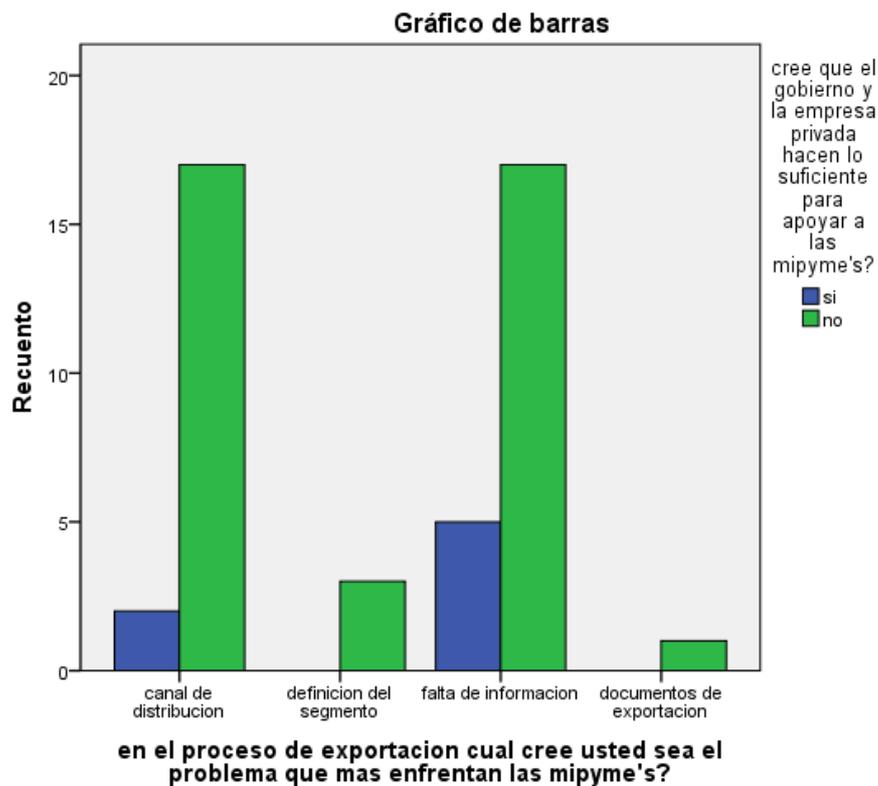


Podemos observar que los alumnos entre edades de 18 a 22 años conocen más acerca de lo que es la constitución de una empresa, esto nos lleva a concluir que se debe a la educación que ellos reciben en su formación secundaria o diversificado ya que en los últimos años la educación se orienta a instruir a las personas a que sean dueños de una empresa donde no tengan que vivir bajo el reglamento de alguien más y para esto se les da la capacitación en lo que es la constitución de las mismas.

5. Tabla de contingencia en el proceso de exportación ¿cuál cree usted sea el problema que más enfrentan las Mipyme's? ¿cree que el gobierno y la empresa privada hacen lo suficiente para apoyar a las Mipyme's?

Recuento

		¿Cree que el gobierno y la empresa privada hacen lo suficiente para apoyar a las Mipyme's?		Total
		si	no	
¿En el proceso de exportación cual cree usted sea el problema que más enfrentan las Mipyme's?	canal de distribución	2	17	19
	definición del segmento	0	3	3
	falta de información	5	17	22
	documentos de exportación	0	1	1
Total		7	38	45



A pesar de que el gobierno y la empresa privada brindan ayuda a las Mipyme's según los resultados de la investigación estas presentan problemas al momento de exportar por la falta de información ya sea de las necesidades de los clientes o que canales de distribución utilizar para realizar de forma más efectiva la exportación de productos. Como solución a esto deben inter-relacionarse más con cada una de las instituciones que brindan información y mediante investigaciones de mercado conocer las necesidades de los consumidores finales.

Como segundo punto por el cual las empresas presentan problemas es por la falta de financiamiento que en una de las graficas anteriores se comprueba porque de nada sirve que la empresa elabore un producto que cuente con cada una de las necesidades requeridas por el cliente, si no cuenta con el financiamiento para sacar ese determinado producto del país.

Conclusiones

- Como conclusión a lo antes plasmado en el documento podemos decir mediante datos comprobados que en su mayoría los alumnos conocen a groso modo lo que es una Mipyme's. También los problemas que estas enfrentan al momento de querer competir en mercados externos, esto debido a las asignaturas que la mayoría de estudiantes han cursado , donde se les brinda información de los problemas a los que se enfrenta una empresa al momento de exportar, esto es algo que se considera como el diario vivir de cada alumno de la carrera de comercio internacional debido a que estos son términos importantes que conforma la carrera y la orientación que la misma genera desde un principio en el alumno.
- Los objetivos de la investigación se alcanzaron y fueron medibles cada uno por medio de los gráficos que se muestran anteriormente.
- En cuanto a las hipótesis pudimos comprobar dos hipótesis alternativas y una nula la primera alternativa es “que las barreras arancelarias son uno de los principales obstáculos por el cual no exportan las Mipyme's” en cuanto a la hipótesis nula se tiene que “Las Mipyme's no cuentan con ayuda por parte de los organismo e instituciones públicas y privadas que fomentan el comercio internacional” con esto más que todo se refiere a la falta de financiamiento otorgado a las Mipyme's. y por último la otra hipótesis alternativa que se comprobó es “Los alumnos de comercio internacional conocen mucho acerca del proceso de las Mipyme's” esta se comprobó mediante la encuesta aplicada a los alumnos de comercio internacional que midió el grado de conocimiento que tienen acerca del tema.

Recomendaciones

- En general se incita a las entidades públicas a que apoyen más a las Mipyme's con financiamiento y capacitaciones que vayan de acuerdo al mercado cambiante que se presenta día a día, donde se debe conocer las necesidades de los clientes y cada uno de los requerimientos que estos demandan, para que estas se conviertan en empresas competitivas en el ámbito internacional.
- Como recomendación a los alumnos, es que indaguen frecuentemente sobre los temas relacionados a la constitución de empresas y el significado de las mismas, también que conozcan más sobre los problemas que estas enfrentan y buscar medios de solución para adentrarse en el mundo laboral a temprana edad y llegar a ser más competitivos profesionalmente.

Bibliografía

- ✓ Rafaela. (2010,10 octubre).Las pequeñas empresas también pueden exportar. *La opinión*,p.26

- ✓ Diagnostico de la micro, pequeña y media empresa en Honduras.(2011) Recuperado el 15 de Noviembre del 2013, de <http://www.docstoc.com/docs/3264382/DIAGNOSTICO-DE-LA-MICRO-PEQUE%C3%91A-Y-MEDIANA-EMPRESA-EN-HONDURAS>

- ✓ Valdez. (2013,13 julio). Financiamiento para Mipyme's. *El Herald*o.

- ✓ Clasificación de las Mipyme's .(2007) Recuperado el 17 de Noviembre del 2013, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/clasificacion%20de%20las%20PYMES.htm>

- ✓ Manual para establecer una empresa.(2006) Recuperado el 26 de Noviembre del 2013, de <http://hondurascommerce.blogspot.com/p/manual-para-establecer-una-empresa-en.html>

- ✓ Barreras Arancelarias.(2008) Recuperado el 28 de Noviembre de 2013, de www.slideshare.net/JuanLesPablo/barreras-arancelarias

- ✓ Comercio, S. d. (2008). Ley de Fomento y Desarrollo de la competitividad de la Micro , Pequeña y Mediana Empresa. Tegucigalpa: ENAG

- ✓ Olvera, P. (ENERO de 2011). <http://www.engenium.com.mx/8-problemas-comunes-en-las-pymes>.

Anexos

Universidad Nacional Autónoma De Honduras (UNAH)
Facultad De Ciencias Económicas, Administrativas Y Contables
Departamento de Comercio Internacional

Buen día, somos estudiante de la carrera de comercio Internacional de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras de la clase de Investigación y selección de mercados externos.-

Instrucciones: Lea cada pregunta con cuidado y llene con una x la línea al lado de su respuesta. Marque solo una respuesta.

1. Edad:_____
2. Género: Femenino _____ Masculino _____
3. Asignaturas cursadas
 - a) 10 a 20 _____
 - b) 21 a 30 _____
 - c) 31 a 40 _____
 - d) 41 a 49 _____
4. ¿Qué tanto conoce acerca de las Mipyme's?
Nada _____
Poco _____
Mucho _____
5. ¿Conoce usted los trámites para constituir una empresa?
Si _____ No _____
6. ¿Conoce usted el termino Arancel?
Si _____ No _____
Si su respuesta es SI especifique_____

7. ¿Cuál cree usted que sean las barreras comerciales a las que se enfrentan más las Mipyme's?

Barreras Arancelarias _____

Barreras no Arancelarias _____

Normas de origen -----

Todas son correctas -----

ninguna _____

8. ¿En el proceso de exportación cual cree usted sea el problema que más enfrentan las Mipyme's?

a) Canal de distribución _____

b) Definición del segmento _____

c) Falta de información _____

d) Documentos de exportación _____

e) Otros _____

9. ¿Qué instituciones brindan apoyo a las Mipyme's (puede marcar varias opciones)?

a) SIC _____

b) COHEP _____

c) FIDE _____

d) SAG _____

e) Cámara de Comercio _____

f) Todas las anteriores _____

g) Otras _____

10. ¿Cuál cree usted que debería ser la ayuda más importante por parte del gobierno hacia las Mipyme's?

a) Financiamiento_____

b) Capacitaciones _____

c) Otros _____

11. ¿Cree que el gobierno y la empresa privada hacen lo suficiente para apoyar a las Mipyme's?

Gracias por su Colaboración.

Entrevista

Entrevistas realizada al Licenciado Roberto Ramos encargado de economía Social de la secretaría de industria y comercio.

¿Dificultades que enfrentan las Mipyme's para exportar sus productos al extranjero?

Hay temas claros para el tema de las importaciones a través de las exigencias extranjeras que se dan a través de las normas para que los productos Hondureños puedan ser planteados en otros países particularmente en los estados unidos, partiendo de eso una de las grandes limitantes que nuestras Mipyme's tienen independientemente del sector donde se tienen, hay unas que tienen mayor dificultad que otras, las que tienen mayor innovación tecnológica, mayores capacidades de inversión son las que aprenden a aprovechar lo que se establece como tratados de libre comercio.

Hay una serie de productos que nuestras Mipyme's exportan particularmente a los estados unidos son aquellos que están vinculados con el tema de productos nostálgicos (son aquellos productos que le recuerdan su país).

Con la globalización en Honduras se permiten muchas cosas en los estados unidos y países europeos son muy exigentes, ponen normas y restricciones para poder recibir importaciones por eso que a veces vemos la dificultad que productos Hondureños no entran al extranjero, la globalización abarca temas de las transacciones de bienes y servicios, es muy difícil exportar por una serie de barreras, es más fácil que ellos exporten hacia nuestro país que nosotros al de ellos, esos pactos no son pactos parejos por la riqueza de una nación se mide por ahí, cuando hacemos un análisis de la balanza de pagos haciendo una comparación de las exportaciones e importaciones mas los saldos de la remuneraciones del exterior eso define la balanza de pagos.

Cuando a nosotros nos restringen en ciertos bienes y servicios para poderlos exportar entonces nos están ganando el mandado, esa es una de las desventajas que técnicamente son las desventajas comparativas, existe una verificación que ustedes identifican a nivel de lo que genera el banco central de Honduras sobre la balanza de pagos y que de repente ver las transacciones de las Mipyme's realmente no entran en esa esperanza, aunque nosotros a través de programas de cooperación en aquel tiempo lo que se estaba haciendo era ampliando los modelos de susceptibilidad creando estructuras de vincular todos los empresarios pequeños en bloques a través de modelos para que ellos pudieran tener mejores ventajas competitivas en materia de exportación eso se hizo en suiza con cooperación internacional particularmente con una empresa para fortalecer las capacidades de los empresarios , hicieron experiencia en una cadena de valor relacionada con el tema de las rosquillas en la zona de Danli que ellos ya están exportando.