



## **INFORME FINAL**

### **CARACTERIZACION DEL SECTOR EMPRESARIAL DE CATACAMAS**

**PRESENTADO POR**

**PIERRE JARNAC HENRY**

**Marzo, 2009**

## Tabla de contenido

I.	PRESENTACION.....	4
II.	RESUMEN EJECUTIVO .....	5
III.	INTRODUCCION .....	7
IV.	ANTECEDENTES .....	8
V.	JUSTIFICACION.....	9
VI.	OBJETIVOS.....	9
VI.1	Objetivo General.....	9
VI.2	Objetivos Específicos .....	9
VII.	METODOLOGÍA APLICADA .....	10
VII.1	Herramientas utilizadas .....	11
VII.2	Enfoque del Estudio .....	12
VIII.	CONTEXTO GENERAL DE CATACAMAS.....	12
VIII.1	La Producción agrícola .....	14
VIII.2	Producción pecuaria.....	15
VIII.3	El sector industrial .....	15
VIII.4	El Sector comercial y de servicio .....	16
IX.	MAPEO DE AGENTES ECONOMICOS.....	17
X.	EMPLEO Y FORMACIÓN PROFESIONAL.....	18
XI.	SITUACIÓN INSTITUCIONAL.....	18
XI.1	Programa de Créditos de Taiwán .....	19
XII.	CARACTERIZACION DEL SECTOR EMPRESARIAL .....	20
XII.1	SITUACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN ENCUESTA .....	22
1.	Empresas y rubros económicos .....	22
2.	Nivel educativo de los empresarios .....	25
3.	Nivel de facturación de las empresas.....	26
4.	Nivel de facturación de las empresas según nivel educativo de los empresarios ..	28
5.	Bienes por sector de actividad económica .....	29
6.	Nivel de Ingresos del personal según sector de actividad económica .....	30
7.	Relación Nivel educativo e Ingreso de los empleados.....	32
8.	Generación de empleo .....	34
9.	La comercialización.....	35
10.	Documentos Administrativos y Contables.....	36
11.	Capacitación y Asistencia técnica.....	38
12.	Capacitaciones y asistencia técnica requeridas.....	39
13.	Programas de Financiamiento .....	41
14.	Dificultades de financiamiento .....	42
15.	Obstáculos a la producción y comercialización.....	43
XIII.	CONCLUSIONES .....	46
XIV.	ANEXOS .....	48
XV.	BIBLIOGRAFIA.....	56

### Índice de Tablas

Tabla 1: Caracterización vial de las aldeas de Catacamas .....	13
Tabla 2: Fuente de energía en las viviendas de Catacamas .....	13
Tabla 3: Principales cultivos agrícolas de Catacamas.....	14
Tabla 4: Valor Bruto de la Producción agrícola .....	14
Tabla 5: Distribución de la Valor Bruto de la Producción Pecuaria.....	15
Tabla 6: Valor Bruto de la producción industrial de Catacamas .....	15
Tabla 7: Valor Bruto de la producción comercial y de servicios de Catacamas.....	16
Tabla 8: Distribución del Valor Bruto de la Producción (VBP) entre los sectores .....	16
Tabla 9: Mapeo de Agentes Económicos de Catacamas .....	18
Tabla 10: Empresas afiliadas a la CCICAT, 2008 .....	19
Tabla 11: Análisis FODA del sector empresarial .....	21
Tabla 12: Rubros Económicos según sector de actividad .....	22
Tabla 13: Nivel educativo del empresario según sector de actividad económica .....	26
Tabla 14: Nivel de Facturación de la Empresa Según Sector de Actividad Económica....	27
Tabla 15: Facturación de las empresas según nivel educativo de los empresarios.....	28
Tabla 16: Tipo de Bienes de las empresas según Sector de Actividad Económica.....	29
Tabla 17: Nivel de ingreso de los empleados.....	31
Tabla 18: Nivel de ingreso versus nivel educativo.....	33
Tabla 19: Empleo Generado según Sector de Actividad Económica.....	34
Tabla 20: Problema de comercialización.....	35
Tabla 21: Registros Contables y Administrativos Según Sector de Actividad Económica	37
Tabla 22: Capacitaciones Recibidas según Sector de Actividad Económica.....	38
Tabla 23: Requerimiento de Capacitación por los Sectores de Actividad Económica .....	39
Tabla 24: Acceso a Fuentes de Crédito o Financiamiento Según Sector de Actividad Económica.....	41
Tabla 25: Dificultades de acceso a fuentes de financiamiento según sector de Actividad Económica.....	43
Tabla 26: Obstáculos a la producción y comercialización en las empresas .....	44
Tabla 27: Población encuestada .....	52
Tabla 28: Levantamiento de encuestas en el sector informal.....	55

### Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Distribución del VBP entre los sectores .....	17
Ilustración 2: Distribución de los sectores económicos .....	25
Ilustración 3: Nivel de Facturación de las empresas .....	27
Ilustración 4: Nivel de facturación según nivel educativo .....	29
Ilustración 5: Distribución de bienes por sector de actividad económica.....	30
Ilustración 6: Tendencia de los ingresos a nivel de los empleados.....	32
Ilustración 7: Nivel de Ingresos según nivel educativo .....	33
Ilustración 8: Empleo según sector de actividad económica .....	35
Ilustración 9: Comercialización de según sector de actividad económica .....	36
Ilustración 10: Registros contable y administrativos de los sectores de actividad económica.....	37
Ilustración 11: Capacitaciones recibidas.....	38
Ilustración 12: Capacitaciones y Asistencia técnica .....	40
Ilustración 13: Tendencia del financiamiento a las empresas .....	42
Ilustración 14: Tendencia de las fuentes de financiamiento .....	43
Ilustración 15: Obstáculos a la producción y comercialización en las empresas.....	45

### I. PRESENTACION

El estudio de Caracterización del Sector Empresarial de Catacamas pretende instaurar una estrategia que fortalezca las unidades empresariales en verdaderas empresas aptas para ubicarse competitivamente en el mercado local, nacional e internacional y superar la problemática de empleo e ingreso imperantes en el municipio.

En este contexto, la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON) ha implementado a beneficio de las pequeñas y medianas empresas del casco urbano de Catacamas, el estudio Caracterización del sector empresarial de Catacamas, en aras de superar los grandes problemas de ingresos, la falta de mercado, programa de asistencia, crédito y las externalidades consistentes en el decrecimiento de las actividades productivas y de servicio.

En consideración con los aspectos del estudio y el análisis de esos componentes, se ha estimado conveniente la implementación de un Plan de Gestión que garantice las intervenciones de la Agencia de Desarrollo Económico Local de Catacamas (ADEL-CATACAMAS), en este campo para generar nuevas expectativas en el sector empresarial en cuanto a la satisfacción de las necesidades inmediatas y el fortalecimiento de las empresas en le mediano y largo plazo.

ADEL-CAT y AMHON manifiestan su gratitud a los informantes claves, instituciones públicas y privadas, empresas, que han contribuido al suministro de la información necesaria para realizar este estudio, así como para el diseño de nuevas estrategias tendientes a fortalecer y mejorar la expansión de las empresas. De la misma manera, agradecen a los alumnos de la Universidad Cristiana Evangélica Nuevo Milenio-UCENM, por su apoyo en la recolección de información primaria, así como la ubicación pequeños empresarios en la búsqueda de información para la formación y organización de nuevas empresas.

## II. RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, el municipio de Catacamas es una de las zonas de atención de las instituciones públicas y privadas debido a su nivel de pobreza, habiendo implementado el estudio “caracterización del sector empresarial de Catacamas para instaurar una cultura empresarial, a beneficio de los micro, pequeños y medianos empresarios para que reconviertan sus negocios en verdaderas empresas aptas para ubicarse en el mercado local, nacional e internacional y superar los problemas de empleo e ingreso imperantes.

El estudio se realizó con la supervisión de la Agencia para el Desarrollo Económico Local de Catacamas, ente desconcentrado de la municipalidad encargada de implementar las acciones planteadas en el Plan de Gestión para el fortalecimiento del sector empresarial.

La estrategia en la atención de los problemas empresariales está orientada al establecimiento de mecanismos de asistencia técnica especializada, capacitación y mecanismos de formación asociativa, como parte de la estrategia de ADEL-CAT. Evidentemente, existen muchas exigencias en este proceso, orientadas al incremento y la diversificación de la producción, la calidad de los productos, y generación de ingreso.

No obstante, entre los elementos de cambio asociados con las empresas, los empresarios están dispuestos a implementar un plan general de reconversión de las unidades empresariales bajo las condiciones de mejoramiento de los productos ofrecidos, aprovechando el recurso humano y financiero que contribuye a la aplicación de su visión empresarial.

El objeto del estudio es establecer una línea base para conocer la situación en que se encuentran los distintos negocios del municipio, con el propósito de elaborar una estrategia que incluya los mecanismos de reestructuración del sector empresarial.

Para llevar a cabo el estudio, se utilizó la metodología de levantamiento de información por medio de la aplicación de encuestas en los distintos sectores en vista de conocer la situación de las empresas, aplicando una muestra de 10% de la población objetiva, con un error estándar de 1%. El diseño de los instrumentos se elaboró acorde con los términos de referencia del estudio, las condiciones

específicas de las empresas y las prioridades de la Agencia de Desarrollo Económico Local de Catacamas.

El estudio fue abordado en función de las variables que caracterizan el sector empresarial, entre otros: nivel de facturación de las empresas, nivel educativo de los propietarios y empleados, niveles de ingreso, necesidades de capacitación, etc, para determinar la situación real de las empresas en aras de diseñar Plan de Gestión que contemple las acciones a implementar para el fortalecimiento del sector empresarial.

Para el análisis de la información, se utilizó la metodología de análisis de contenido y los datos de las encuestas se analizaron estadísticamente mediante el Programa SPSS.

Anteriormente a las encuestas, se realizó entrevistas y visitas a las empresas, conversatorios con las instituciones involucradas en el desarrollo del sector empresarial, además del Taller FODA para conocer la situación de las empresas desde la óptica de organización, administración, producción, acceso a financiamiento y la disponibilidad de programas de asistencia técnica y capacitación.

### III. INTRODUCCION

Este documento constituye el resumen de las actividades realizadas en el periodo de enero a marzo del presente año, en el marco de la ejecución de la consultoría *Caracterización del Sector Empresarial en el Municipio de Catacamas* a beneficio de la Agencia de Desarrollo Económico Local de Catacamas (ADEL-CAT), enmarcado en el Programa de Bosque y Productividad Rural (PBPR) en coordinación con la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON).

Esta etapa se relaciona específicamente con la recolección de información secundaria, entrevistas con las instituciones locales involucradas en la consolidación del sector empresarial. Uno de los objetivos del estudio es la identificación de las grandes necesidades del sector empresarial en vista de elaborar un Plan de Gestión que establezca las diferentes etapas de implementación de las actividades y estrategias susceptibles de impulsar cambios considerables en la estructura empresarial, enfocándose en la competitividad de las unidades empresariales. Una de las características generales de los espacios locales es la debilidad de las organizaciones empresariales, tanto en el grado de fortaleza y desarrollo de las propias organizaciones en cuanto a su articulación entre ellas. Esto es un aspecto clave en la estrategia de desarrollo económico local, ya que el sector productivo está constituido casi exclusivamente por pequeños productores(as) agropecuarios. Existen dos tipos de factores que contribuyen a la debilidad del sector empresarial.

En primer lugar, aspectos de orden interno como la dificultad para la gestión de las organizaciones, que les permita especializar sus funciones y articular de manera sostenida en el mercado; falta de claridad en los objetivos y estrategias; tendencia a obtener recursos gratuitos y de fácil disposición, carencia de estudios técnicos que sustenten la viabilidad de las iniciativas empresariales y un arraigado individualismo producto de la ausencia de una cultura de cooperación.

En segundo lugar, aspectos de orden externo como las deficiencias de infraestructura básica y servicios a la producción, políticas institucionales asistencialistas, concentración de inversiones públicas en obras comunales, inexistencia de servicios de información y normalización de productos, así como la ausencia de interés por parte de las propias organizaciones empresariales.

Los elementos para reforzar la presencia de este clima son la existencia de una visión compartida entre los actores, una instancia receptiva a las iniciativas y demandas locales, actores locales con cultura de concertación y un liderazgo que facilita el intercambio y la relación entre ellos.

#### IV. ANTECEDENTES

En diciembre de 2006, la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON) y el Proyecto Bosque y Productividad Rural (PBPR) de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) suscribieron una carta de entendimiento con el objetivo de fortalecer capacidades institucionales de municipios en los departamentos de Olancho, Francisco Morazán, El Paraíso y Yoro.

Las acciones en fortalecimiento de capacidades locales, identificadas por ambas instituciones se orientan a la capacitación del recurso humano municipal, transferencia de tecnología, desarrollo de estudios, sistematización y documentación de experiencias exitosas, a fin de contribuir con el desarrollo económico de los municipios.

Un elemento indispensable para el desarrollo de las acciones de la ADEL-CAT es el registro y documentación de información que permita la orientación de esfuerzos y la toma de decisiones, en tal sentido, el estudio sobre la “Caracterización del sector empresarial en el municipio de Catacamas” tiene como propósito ser un instrumento encaminado a esos fines.

Son relevantes las líneas de acciones de ADEL-CAT para el desarrollo de los distintos sectores económicos del municipio. Este estudio constituye una de las metas de la Agencia para iniciar un proceso coherente y dinámico de reestructuración de las empresas, enmarcado en los escenarios de inversión, fomento de la economía y la competitividad de la zona.

Debido a las gestiones emprendidas ante la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON), se logró la consecución del financiamiento requerido para la realización de este estudio. No obstante, ADEL-CAT ha propuesto ir más allá de la etapa metodológica y teórica, diseñando un **Plan de Gestión para el Fortalecimiento de las Empresas**, la cual constituye la concretización de las recomendaciones y acciones concebidas, conjuntamente con las instituciones de desarrollo.

### V. JUSTIFICACION

En el año 2007, el municipio de Catacamas, elaboró su plan de Desarrollo Económico Local, el cual fue construido con la participación del gobierno local, la Cámara de Comercio, la Universidad Nacional de Agricultura y la Cooperación Canadiense y Alemana.

Producto de este esfuerzo participativo y de concertación público-privada y académico, se conformó la Agencia de Desarrollo Económico Local de Catacamas ADEL-CAT, la cual tiene dentro de sus grandes retos la gestión, promoción e impulso de iniciativas que fomenten el desarrollo económico del municipio.

Los escenarios de inversiones de la Agencia visualización los sectores dinámicos de la economía local, entre ellos el sector pecuario, la agricultura y los Servicios agrícolas; la industria láctea; Fomento de la pequeña industria; fomento del turismo; fomento de la pequeña y mediana empresa. También, existen líneas de acción para la organización de las empresas del sector informal, para que éstas se transformen en un sector legalmente constituido y se integren al sector empresarial (ver Anexo 3: Tabla 28).

Sus principales acciones se enfocan el dinamismo de la economía a través de la revitalización de las empresas.

### VI.OBJETIVOS

#### *VI.1 Objetivo General*

Estudio que permita conocer la caracterización de la pequeña y mediana empresa (PYME) en el casco urbano del municipio de Catacamas.

#### *VI.2 Objetivos Específicos*

- a) Identificar empresas pertenecientes a la industria, comercio y servicio en el casco urbano del municipio para explorar sus características y proceder a la elaboración de una línea base.
- b) Identificar las ventanas sobre entorno, elaboración de las PyMES.
- c) Identificar los canales de comercialización y sus márgenes de utilidad de los cultivos y productos procesados potenciales y propuestos para promover.
- d) Identificar temas de capacitación y asistencia técnica para las empresas.

- e) Esquematizar un sistema de información que proporcione información oportuna y confiable sobre las pymes.

## VII. METODOLOGÍA APLICADA

Para el logro de los objetivos y resultados esperados en el estudio, se aplicó el siguiente esquema metodológico, el cual se desarrolló en diferentes fases:

### **a) Reunión de trabajo en el Departamento de Desarrollo Económico, Social y Ambiente AMHON responsable del estudio.**

Para conocer la situación actual de las PyMES, se realizó reuniones de trabajo con funcionarios de ADEL-CAT y se logró tener acceso a la información disponible para facilitar la ejecución de las encuestas y diseñar una Línea Base.

En relación a lo anterior, se diseñó los instrumentos de levantamiento de información acorde con las condiciones específicas de las PyMES y las prioridades de la Agencia. Se profundizó sobre la implementación del estudio y se definió los mecanismos de coordinación del trabajo.

En primera instancia, se procedió a la revisión de estudios relacionados con el sector empresarial, entre ellos los antecedentes, la situación de las empresas, los objetivos del estudio, así como los resultados esperados. Para complementar la información, se procedió a la revisión de otras fuentes institucionales, entrevistas con informantes claves y la realización del seminario taller con la aplicación del método FODA para tener un mejor acercamiento con los empresarios de los tres sectores de actividad económica.

Para llevar a cabo la etapa de levantamiento de información, se diseñó una muestra con una representatividad del 10% de las empresas registradas en el departamento de Control Tributario de la Municipalidad de Catacamas, basada en sesenta rubros económicos, conforme a las características de las empresas. (Ver anexo 1: Boleta Técnica).

### **b) Levantamiento de información**

El levantamiento de información se hizo en dos etapas:

- Información secundaria mediante la revisión de los datos existentes, como ser estudios económicos, documentos de administración tributaria de la

municipalidad de Catacamas y base de datos de afiliados a la CCICAT y otros documentos relevantes.

- Investigación mediante un taller FODA que consistió en abordar a los propietarios de las Pymes que cumplen con las características de la población objetivo. En este aspecto, el instrumento fue elaborado en función de las características particulares y objetivos de la investigación.

### **c) Clasificación de las empresas**

Se clasificó las Pymes según sector: industria, comercio y servicios. Siguiendo esta clasificación, se realizó el levantamiento de la información.

- Entrevistas con informantes claves
- Funcionarios de AMHON,
- Propietarios y personal de las PYMES, asociaciones de empresarios,
- Personal técnico de ADEL-CAT, municipalidad de Catacamas.

### **d) Seminario Taller**

Se realizó un seminario FODA con empresarios, personal de las PYMES, ADEL-CAT, asociación de empresarios de la zona.

En el taller se aplicó herramientas técnicas en los aspectos de organización, producción, acceso al financiamiento, mercadeo y comercialización, para determinar la situación técnica de las empresas.

La fase final de la metodología consiste en la revisión y procesamiento de información, considerando las diferentes fuentes consultadas y las herramientas utilizadas. Para el análisis de la información, se utilizó la metodología de análisis de contenido y los datos de las encuestas formales se analizaron estadísticamente mediante el Programa SPSS.

El análisis de las variables permitió evaluar la situación real de las empresas en el casco urbano de Catacamas, entre los aspectos de organización, producción, comercialización, formación y capacitación, empleo, etc.

## ***VII.1 Herramientas utilizadas***

El levantamiento de información se aplicó en 4 etapas:

1. Metodología de Grupo Focal, mediante taller diagnóstico de recolección de información primaria,

2. Investigación por muestreo, mediante encuestas que consisten en abordar a las empresas que cumplieron con las características de la población objetivo. En este aspecto, se elaboró un Diseño Muestral correspondiente al 10% de la población objetiva (Ver Anexo 2: Tabla 27).
3. Entrevistas con instituciones públicas y privadas
4. Información secundaria mediante la revisión del documento relacionado con la situación empresarial del municipio.

### *VII.2 Enfoque del Estudio*

El estudio fue abordado desde la perspectiva de los distintos componentes que forman parte de los términos de referencia, entre otros: indicadores socioeconómicos de los propietarios de empresas, la generación de ingresos de las empresas, necesidad de capacitación y asistencia técnica para determinar la situación de las empresas para diseñar un Plan de Gestión para el fortalecimiento del sector empresarial en Catacamas.

## VIII. CONTEXTO GENERAL DE CATACAMAS

El municipio de Catacamas, está ubicado al 85°33' longitud oeste y 14°51' latitud norte en el departamento de Olancho con las siguientes colindancias: al Norte con los municipios de Gualaco, San Esteban y Dulce Nombre de Culmi, en el departamento de Olancho; al sur con el municipio de Patuca (Olancho) y el departamento de El Paraíso; al Este con el municipio de Dulce nombre de Culmi y República de Nicaragua; al Oeste con los municipios de San Francisco de Becerra, Santa María del Real y Juticalpa.

Tiene una extensión territorial de 7261.2 Km<sup>2</sup> y una población de **103,577** habitantes, distribuida en 12 sectores. La densidad poblacional es de 14 habitantes por km<sup>2</sup>. El 60% de la población vive en la zona rural mientras el 40% reside en la zona urbana que corresponde a la cabecera municipal. En el municipio existen las etnias Pech y Tawahkas.

Las vías de comunicación hacia las grandes ciudades son pavimentadas. La cabecera municipal se encuentra a 219.2 Km. de Tegucigalpa. En cuanto a la comunicación vial interna, todas las calles secundarias son de terracería, debido a la poca inversión destinada en esta área. Esta situación se relaciona con las aserciones de los pobladores y comerciantes en el traslado de las mercancías.

**Tabla 1: Caracterización vial de las aldeas de Catacamas**

Aldeas*	Distancia a cabecera Municipal (Km.)	Tiempo (minutos)	Tipo de acceso	Tipo de carretera
Colonia Agrícola	12	30	Todo vehículo	Secundaria terracería
Siguate	18	40	Todo vehículo	Secundaria terracería
El Aguacate	25	50	Todo vehículo	Secundaria terracería
Río Tinto	32	60	Todo vehículo	Secundaria terracería
El Naranja	40	75	Doble tracción	Secundaria terracería
Vallecito	42	70	Todo vehículo	Secundaria terracería
El Pataste	45	80	Todo vehículo	Secundaria terracería
Las Mesetas	25	50	Todo vehículo	Secundaria terracería
Bacadilla	30	60	Todo vehículo	Secundaria terracería
San Pedro de Catacamas	20	20	Todo vehículo	Secundaria terracería
Quebrada de Catacamas	40	90	Doble tracción	Secundaria terracería
El Encino	12	20	Todo vehículo	Secundaria terracería

Fuente: PDEL, Catacamas 2007. \* Estas aldeas son accesibles todo el año.

Los pobladores utilizan varias fuentes de energía, debido al déficit existente en el suministro del sistema eléctrico público y la insuficiencia de inversión para satisfacer la demanda de las comunidades al desarrollar nuevos eléctricos. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, una proporción considerable de la población de escaso recurso hace uso de candil, velas, ocote o lámpara de gas para alumbrar sus viviendas y preparar la alimentación. Por lo tanto, los estratos de mayor nivel de ingreso utilizan paneles solares.

**Tabla 2: Fuente de energía en las viviendas de Catacamas**

No	SISTEMA	VIVIENDAS
1	Sistema eléctrico público	5,359
2	Sistema eléctrico privado	69
3	Motor privado	103
4	Candil o lámpara de gas	6,846
5	Velas	1,217
6	Ocote	442
7	Panel Solar	46
8	Otros	57

Fuente: Diagnóstico MAMMSA, PBPR, 2005

### VII.1 La Producción agrícola

El valor bruto de la producción en Catacamas se distribuye entre los sectores agrícola que participa en un 4% debido a que la zona no es de vocación productiva sino pecuaria, por lo que el sector pecuario concentra el 42.4% del valor Bruto de la producción. Además, existe una mayor inversión en este sector y mayor inversionista dedicada a las actividades pecuarias.

Por otra parte se observa que los cultivos registrados en el siguiente cuadro son de gran importancia en el área agrícola tanto para la venta como para el autoconsumo. Sin embargo, no se percibe una estrategia para aumentar la producción agrícola en escala y competir favorablemente en el mercado de bienes y productos.

**Tabla 3: Principales cultivos agrícolas de Catacamas**

No	Cultivo	Valor Bruto de la Producción (L)
1	Maíz	49,537,712.50
2	Frijol	51,932,500.00
3	Café	40,057,933.16
4	Yuca	21,386,000.00
5	Tomate	16,944,380.00

Fuente: ADEL-CAT, Catacamas 2007.

Otro aspecto importante de la producción lo constituye la producción pecuaria con un aporte al valor bruto de la producción Total de 42.4%. La ganadería constituye un rubro estratégico en la economía local, los productos son distribuidos en todo el territorio nacional. También, en rama industria se elabora productos lácteos de gran consumo masivo en el país. Parte de la producción pecuaria se exporta hacia los países de la región centroamericana, uno de los grandes socios comercial de Honduras.

**Tabla 4: Valor Bruto de la Producción agrícola**

VBP Agrícola	Cantidad	Distribución
Autoconsumo	63,208,861.51	35%
Venta Local	55,898,946.62	31%
Cantidad Hogares	39,104,585.71	21%
Insumos/otros	2,546,726.72	1%
Ventas nacionales	20,475,596.05	11%
Ventas internacionales	1,948,325.89	1%
<b>Total Ventas</b>	<b>1,831,83042.5</b>	<b>100%</b>
Población ocupada	19,153	-
Jornales/salarios (L)	48,095,549	-

ADEL-CAT, Catacamas 2008.

### VIII.2 Producción pecuaria

Estas fincas y empresas pecuarias ocupan un rango muy importante en la economía local, así como la generación de empleo. Sin embargo, se ha identificado grandes limitaciones debido a la insuficiencia de fuentes de financiamiento relacionado con las pequeñas empresas.

**Tabla 5: Distribución de la Valor Bruto de la Producción Pecuaria**

<b>VBP Industrial</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución</b>
Autoconsumo	104,074,216.83	5.5%
Venta Local	935,460,005.24	49.6%
Consumo de Hogares	63,117,747.10	3.3%
Venta Nacionales	539,452,634.30	28.6%
Venta Internacionales	245,616,612.80	13.0%
<b>Total ventas</b>	<b>1,887,721,216.27</b>	<b>100.0%</b>
Población ocupada	6,271	-
Jornaleros /salarios	10,691,200.00	-

### VII.3 El sector industrial

El sector industrial no cuenta como un polo de actividad predominante en el municipio. Este presenta una estructura débil caracterizada en su mayoría por pequeñas empresas de transformación de materia prima, sin una estrategia de producción para su extensión en el mercado nacional, además del apoyo limitado de las instituciones públicas y privadas de desarrollo. Por consiguiente, los fondos destinados a la promoción de la industria son de pequeña cuantía dadas las restricciones financieras y otras limitaciones de la municipalidad. Por lo tanto, las acciones emprendidas no han permitido estimular la inversión privada orientada al establecimiento de empresas agrícolas, industriales y de servicio.

**Tabla 6: Valor Bruto de la producción industrial de Catacamas**

<b>VBP Industrial</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución</b>
Autoconsumo	1,715,904.00	0.4%
Venta Local	194,185,831.20	48.8%
Consumo de Hogares	35,910,578.00	9.0%
Venta Nacionales	139,778,186.80	35.1%
Venta Internacionales	26,402,400.00	6.6%
<b>Total ventas</b>	<b>397,992,900.00</b>	<b>100.0%</b>
Población ocupada	599	-
Jornaleros /salarios	13,151,900	-

Fuente: ADEL-CAT, Catacamas 2008.

#### VIII.4 El Sector comercial y de servicio

Por otra parte, el sector comercial y de servicio se destaca por la evolución constante de las actividades, ligadas a las inversiones de capital inyectadas en este sector que concentra un porcentaje considerable del empleo total. Esta predominancia del empleo terciario se caracteriza por un número importante de establecimientos que se elevan a una cantidad importante en el año 2008. Catacamas es el segundo en actividades comerciales después del municipio de Juticalpa.

**Tabla 7: Valor Bruto de la producción comercial y de servicios de Catacamas**

<b>VBP Industrial</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución</b>
Autoconsumo	70627,703.33	3.6%
Venta Local	663287,693.33	33.5%
Consumo de Hogares	1147508,525.33	58.0%
Venta Nacionales	90599,628.00	4.6%
Venta Internacionales	6329,250.00	0.3%
<b>Total Ventas</b>	<b>1,978,352,800.00</b>	<b>100.0%</b>
Población ocupada	1,880	-
Jornaleros /salarios (L)	36,319,450	-

Fuente: ADELCAAT, Catacamas 2008.

De acuerdo a la base de datos municipal y las observaciones directas en el casco urbano de Catacamas, se registra que el sector comercial aglutina en su mayoría pequeños negocios en donde resaltan las pulperías que representan más del 45% del total de los negocios, puestos de venta; restaurantes y comedores y una cantidad importante de otros servicios. En suma, los establecimientos comerciales anteriormente mencionados representan más del 51% del total registrado. En resumen, el municipio no cuenta con grandes centros urbanos comerciales y de servicios. Sin embargo, se puede observar el aumento de restaurantes y comedores en los últimos años.

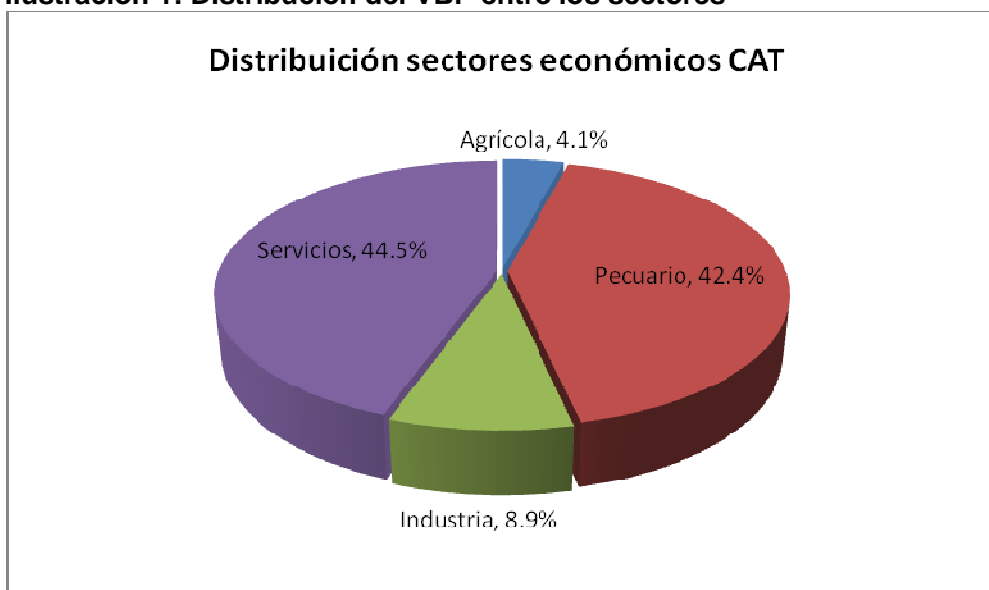
El siguiente cuadro corrobora la situación antes expuesta, en donde los servicios ocupan el 44.5% de la producción total proveniente de los sectores correspondientes.

**Tabla 8: Distribución del Valor Bruto de la Producción (VBP) entre los sectores**

<b>Sector</b>	<b>VBP</b>	<b>%</b>
Agrícola	183,183,042.50	4.1%
Pecuario	1,887,721,216.27	42.4%
Industria	397,992,900.00	8.9%
Servicios	1,978,352,800.00	44.5%
Total	4,447,249,958.77	100.0%

Fuente: Municipalidad de Catacamas, 2008.

**Ilustración 1: Distribución del VBP entre los sectores**



Fuente: PDEL, Catacamas, 2008.

A pesar de que no existe una política integral de estímulo hacia la iniciativa privada, el municipio ha tenido un crecimiento considerable en los últimos años. Las nuevas inversiones realizadas permitieron la instalación de bancos, un amplio centro comercial con sección especial para comidas rápidas, la ampliación del mercado, hoteles, además de las tiendas que compiten para ofrecer los mejores precios en todo tipo de artículos.

### **IX. MAPEO DE AGENTES ECONOMICOS**

En el municipio de Catacamas, se registra algunos agentes económicos privados con quienes se puede articular el esfuerzo para operar cambios visibles en la esfera de las empresas para generar una mayor oportunidad de inversión. La celebración de alianzas estratégicas y acuerdos concretos de articulación, podría marcar el inicio de un ordenado proceso de combinación de esfuerzos que implica la racionalización de acciones conjuntas de los sectores público y privado, en pro del desarrollo empresarial.

En este contexto se puede afirmar que el municipio tiene la oportunidad de desarrollarse gracias a la presencia de estos agentes económicos públicos y privados”, los cuales deben participar con mayor entusiasmo e interés en las acciones desarrolladas por actores públicos y privados con el objetivo de crear nuevas oportunidades de inversión.

**Tabla 9: Mapeo de Agentes Económicos de Catacamas**

No	INSTITUCIONES
1	Consultores Agropecuarios de Honduras (CONAGROH)
2	Fundación Patuca
3	Agencia para el Desarrollo de la Mosquitia (MOPAWI)
4	Pacto por la Conservación y uso sostenible de los Recursos Naturales y el ambiente.
5	Auxilio Mundial
6	Cámara de Comercio e Industrias de Catacamas (CCICAT)
7	Universidad nacional Agrícola de Catacamas
8	ICADE
9	Universidad Agrícola de Catacamas (UNA)
10	UCENM

Fuente: ADEL-CAT, Catacamas, 2008.

## **X. EMPLEO Y FORMACIÓN PROFESIONAL**

La mayoría de los trabajadores se dedican a actividades agropecuarias, industriales y servicios. Según estudio realizado en el 2007 referente a la distribución del Valor Bruto de la Producción (VBP) en el municipio, el sector agropecuario concentra la mayor parte de la Población Económicamente Activa (PEA), distribuida en las diferentes ramas de actividad económica:

Sin embargo, en la mayoría de los sectores económicos, existen el autoempleo y/o el empleo familiar, así como el subempleo debido al tiempo de ocupación laboral y el nivel de salario. El sector comercial e industrial aglutina en su mayoría pulperías, tiendas y casas comerciales, los cuales ocupan una posición importante en la generación de empleo. Según los datos proporcionados por el Departamento de Informática de la Municipalidad de Catacamas, existe una cantidad significativa de instituciones y establecimientos comerciales y de servicio.

## **XI. SITUACIÓN INSTITUCIONAL**

El municipio consta de una cantidad de instituciones de desarrollo, participando activamente en las acciones de desarrollo económico y empresarial, sin embargo, existe una falta de coordinación en ellas; cada instancia maneja su propio programa. Por ejemplo, la Cámara de Comercio e Industria de Catacamas, institución gestora de programas de Capacitación y Financiamiento a beneficio de las empresas, se ve afectada por grandes limitaciones; durante los últimos años se ha reducido su base de afiliación. Entre las 479 empresas afiliadas a las CCICAT, sólo el 39% es activo, la mayoría no ha pagado sus cuotas el año pasado.

Para la veracidad del caso, se presenta la información proporcionada en la tabla que a continuación se presenta:

**Tabla 10: Empresas afiliadas a la CCICAT, 2008**

<b>Empresas afiliados activas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Empresas afiliadas activas	186	39%
Empresas afiliadas inactivas	293	61%
Total empresas afiliadas	479	100%

Fuente: Cámara de Comercio e Industrias de Catacamas, 2008.

Uno de los principales problemas es que CCICAT no ha emprendido un programa de motivación a los dueños de negocios para que paguen sus cuotas de afiliación o que se afilien a la Cámara. Otro elemento radica en la falta de interés de los empresarios, ya que la Cámara no dispone de un programa de incentivo a las empresas. El único programa en implementación está relacionado con el Programa de Créditos de la Embajada de Taiwán, cuyas condiciones se resumen en la siguiente tabla:

### *XI.1 Programa de Créditos de Taiwán*

#### **1.- Área de destino del Fondo**

Calzado

Agroindustria

Metal Mecánica

Transformación de Madera

Textiles y Confección

Turismo: Pequeños Hoteles y Restaurantes

Artesanías

Bloquera

Imprentas

Granjas Avícolas: mercadeo, empaque, comercialización y distribución.

#### Uso

Capital de Trabajo

Compra de Maquinaria

Actividades relacionadas con promoción, comercialización y venta.

#### Condiciones del Préstamo

Monto desde \$ 5,000 hasta \$ 7,000

Tasa: 4.5% anual, cobrado de la siguiente forma: 2.5% por anticipado por gastos de operación, 2% para capitalización de fondo cobrado en cada cuotas.

### Montos y Plazos según Destino

Para inversión fija hasta \$ 5,000, 24 meses

Para inversión fija de \$ 5,000 a \$7,000, 36 meses.

Para capital de trabajo \$ 5,000-\$7,000, 18 meses

### Garantías

Mayor de L. 30,000 Hipotecaria

Menos de L. 30,000 fiduciaria.

### Pagos

Los pagos deben hacerse en \$

Intereses moratorios: 2%

Fuente: Cámara de Comercio e Industrias de Catacamas, 2008.

Además la mayoría de los negocios son pulperías en más de 50%, por lo que los propietarios no perciben los beneficios que podrían recibir de la Cámara, la cual no ha podido implantar una cultura empresarial orientada a la competitividad de las empresas.

Tal como mencionado en páginas anteriores, la falta de coordinación entre las instituciones para establecer de común acuerdo una estrategia de fortalecimiento para que el sector empresarial sea más competitivo, se identifica como un obstáculo de potencial.

Se advierte también la necesidad de superar la lógica de actuaciones dispersas, muy características de las ONG's y agencias de cooperación internacional, movidos mayoritariamente por una perspectiva asistencial.

## XII. CARACTERIZACION DEL SECTOR EMPRESARIAL

### Análisis FODA

En el Taller Caracterización del sector empresarial en Catacamas, se desarrolló un plan de trabajo, en el que se fijaron preguntas con los participantes, enfocadas en aspectos relacionados con la situación económica de las empresas, el nivel de facturación, los obstáculos al financiamiento.

También, las consultas apuntaron el tema de capacitación y asistencia técnica, entre otros. La mayoría de la información de campo se recolectó a través de los informantes, asociaciones empresariales, Cámara de Comercio y otras instituciones presentes en el municipio. El objetivo del taller ayudó a comprobar la veracidad de la información secundaria, con el propósito de diseñar el Plan de Gestión para el fortalecimiento del sector empresarial. En este proceso, se logró determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que impactan en el tejido empresarial y consecuentemente en la evolución del sector en término de desarrollo económico.

**Tabla 11: Análisis FODA del sector empresarial**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de la ADEL-CAT para la reestructuración del sector empresarial.</li> <li>• Diseño de líneas estratégicas para el desarrollo de las empresas.</li> <li>• Cámara de Comercio e Industria de Catacamas con programa de financiamiento al sector empresarial.</li> <li>• Disponibilidad de personal para producir.</li> <li>• Compromiso e interés de los empresarios para mejorar los negocios.</li> <li>• Existencia de organizaciones empresariales.</li> <li>• Coordinación institucional para el fortalecimiento las empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microempresas sin sistema de organización.</li> <li>• Aumento del sector informal</li> <li>• Empresas sin permiso de operación ni personería jurídica.</li> <li>• Insuficiencia de maquinaria y equipo para estimular los servicios y la producción local.</li> <li>• Carencia de Manuales para fortalecer la gestión empresarial.</li> <li>• Escasa capacidad administrativa de las empresas.</li> <li>• Poca generación de empleo.</li> <li>• Baja calificación de los empleados.</li> <li>• Débil relación entre la educación y los niveles de ingreso.</li> <li>• Ausencia de un programa de capacitación y asistencia técnica.</li> <li>• Bajos niveles de ingreso en los sectores de actividad económica</li> <li>• Escaso funcionamiento de las organizaciones empresariales de base.</li> <li>• Empresas no reconocidas por la ADEL-CAT y la CCICAT.</li> <li>•</li> </ul>

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de acuerdos de cooperación para apoyar el sector empresarial.</li> <li>• Oferta de programa de financiamiento empresarial.</li> <li>• Priorización e inclusión de nuevas empresas.</li> <li>• Oferta de capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altas tasas de interés al sector empresarial.</li> <li>• Ausencia de garantía para otorgar préstamos a las micro y pequeñas empresas.</li> <li>• Poco apoyo institucional al sector empresarial.</li> <li>• Manejo de programas empresariales de manera independiente.</li> </ul>

## XII.1 SITUACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN ENCUESTA

### 1. Empresas y rubros económicos

Una de las variables identificadas en el levantamiento de información empresarial relativa a los sectores industrial, comercial y de servicio, consistió en los rubros económicos de las empresas, los cuales arrojaron un total de 56, destacando las características de las empresas.

En el sector industrial se encuestó el 9% de las empresas transformadoras de materias primas, tales como empresas de fabricación de ladrillos, bloques, productos lácteos, vidriería, carpintería, etc. Esta muestra está estrictamente relacionada con la cantidad de empresas industriales procesadoras de materia prima en el casco urbano del municipio, y abarca los pequeños y medianos establecimientos industriales, por lo tanto se corroboran los datos anteriormente mencionados en el inciso d) relacionado con el Valor Bruto de la Producción industrial cuyo aporte se estima en 8.9%.

**Tabla 12: Rubros Económicos según sector de actividad**

No	Rubros	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
1	Abarrotería	0	0	7	7
2	Agro comercial	0	0	5	5
3	Agropecuaria	0	0	3	3
4	Almacén	0	0	1	1
5	Apiario	3	0	0	3
6	Bazar	0	0	5	5

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

No	Rubros	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
7	Bienes Raíces	0	1	0	1
8	Billar	0	0	1	1
9	Bloquera	1	0	0	1
10	Bodega	0	0	3	3
11	Bufetes y Tramitaciones	0	5	0	5
12	Cantina	0	0	4	4
13	Carnicería	8	0	0	8
14	Carpintería	7	0	0	7
15	Casa Comercial	0	0	5	5
16	Centro Medico	0	2	0	2
17	Centro Nocturno	0	0	2	2
18	Cerveceros	0	0	3	3
19	Ciber	0	3	0	3
20	Clínica	0	2	0	2
20	Comedor	0	21	0	21
21	Compañía Televisora	0	1	0	1
22	Deposito	0	0	1	1
23	Discomóvil	0	1	0	1
24	Distribuidora	0	0	3	3
25	Envasado	1	0	0	1
26	Explotación de Canteras	0	2	0	2
27	Farmacia	0	0	4	4
28	Floristería	0	0	1	1
29	Foto estudio	0	4	0	4
30	Granja Avícola	1	0	0	1
31	Hoteles, Hospedajes y Cuarterías	0	1	0	1
32	Joyería	0	1	0	1
33	Juegos de Salón	0	0	1	1
34	Laboratorio	0	3	0	3
35	Ladrillera	2	0	0	2
36	Lavado de Carros	0	1	0	1
37	Librería	0	0	4	4
38	Molino	0	3	0	3
39	Panadería y Repostería	4	0	0	4
40	Producción de Lácteos	1	0	0	1
41	Proveedor Satelital	0	1	0	1
42	Pulpería	0	0	91	91
43	Purificadora de Agua	1	0	0	1

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

No	Rubros	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
44	Radioemisora	0	1	0	1
45	Restaurante	0	2	0	2
46	Sala de Belleza	0	11	0	11
47	Sastrería	0	0	2	2
48	Taller	0	21	0	21
49	Tienda	0	0	31	31
50	Transporte	0	25	0	25
51	Venta de Celulares	0	0	3	3
52	Venta de Helados	0	0	1	1
53	Venta de Lácteos	0	0	2	2
54	Venta de Madera	0	0	2	2
55	Venta de Repuestos y Lubricantes	0	0	3	3
56	Vidriería	1	0	0	1
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>

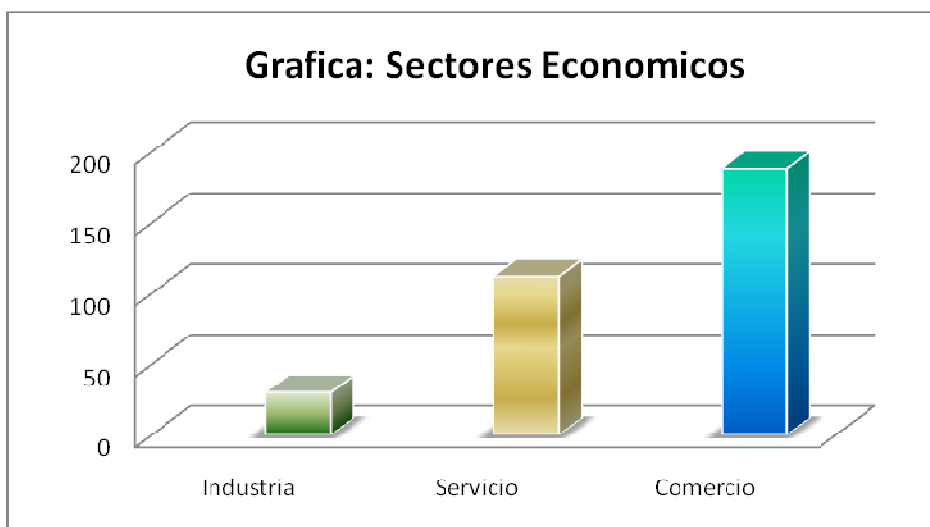
Fuente: Encuesta empresarial, ADEL-CAT-AMHON, Catacamas, 2008.

Los servicios tuvieron una participación de 34% del total de las encuestas y aglutinan el transporte, salas de belleza, servicios médicos, bufetes y tramitaciones, etc. Este reúne diversos rubros y tiene una participación considerable en la economía, estimada en 44.5% de las aportaciones.

En el sector comercial, el 57% de los negocios fue entrevistado, los cuales están en proceso de expansión de establecimientos operando en el municipio.

A continuación se presenta la gráfica de tendencia de los sectores de actividad económica y grado de participación en el tejido empresarial del municipio de Catacamas.

Ilustración 2: Distribución de los sectores económicos



## 2. Nivel educativo de los empresarios

Sector industrial. Se puede constatar que el nivel educativo varía según el sector de actividad económica. En la industria los empresarios tienen un nivel educativo desde la primaria incompleta hasta la universidad, el 43% de los encuestados cuentan con educación secundaria completa y 7% con estudios universitarios. Se deduce que el sector industrial enfrenta problemas de competencia debido a que la educación es un factor importante para la expansión de la industria.

Los servicios se caracterizan por un número considerable de empresarios que cumplieron la primaria completa en el orden de 37%, mientras el 36% logró la secundaria completa, sin embargo al igual que el sector industrial, la proporción de empresarios que cuenta con estudios universitarios se estima en 4%. La estructura educativa desde el punto de vista empresarial no ha contribuido fuertemente en el mejoramiento del sector, por la misma razón el recurso humano es insuficiente para diseñar una estrategia de desarrollo empresarial a nivel de los servicios.

Por otro lado, el comercio sigue el mismo orden que los demás sectores en lo referente a los niveles de conocimiento y la disponibilidad de recursos humanos altamente capacitados para la toma de decisiones. La clasificación según nivel de estudio no difiere mucho comparativamente con los demás sectores. Por lo tanto, tratándose de estudios primarios completos, el 31% han cursado este grado,

mientras la secundaria completa privilegia al 40% de los dueños de negocio. Con respecto a los estudios universitarios, se registra un 6%.

Para más información es importante ver la siguiente tabla para hacer una estimación de los diferentes sectores con el propósito de determinar una estrategia de formación y capacitación que fortalezca los niveles de conocimientos de los empresarios. En las páginas anteriormente, se repite la misma situación en la identificación de necesidades de capacitación tanto para los empleados como para los empleadores.

**Tabla 13: Nivel educativo del empresario según sector de actividad económica**

Nivel educativo	Nivele educativo	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
	Primaria Incompleta	1	5	15	21
	Primaria Completa	8	41	58	107
	Secundaria Incompleta	3	7	19	29
	Secundaria Completa	13	40	76	129
	Universidad Incompleta	3	5	8	16
	Grado Universitario	2	14	12	28
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

### 3. Nivel de facturación de las empresas

Para clasificar las pequeñas y medianas empresas, se determinó varios parámetros, entre otros el nivel de facturación o ingresos de las empresas, el nivel tecnológico y la generación de empleo. Sin embargo, las estadísticas justifican niveles de facturación considerablemente bajos por su categoría.

En la industria, la mayoría de las empresas corresponden al rango de menos de 30,000 Lempiras. En cuanto a los rangos subsiguientes la proporción no supera el 1%. Solo una empresa ha logrado un nivel de facturación superior a 120,000 Lempiras.

En los servicios, el 87.5% de los establecimientos alcanzan niveles de facturación no mayores a los 30, 000 Lempiras mensuales. Las otras escalas de ingreso varían de una a otra sin superar el 4%. De manera particular, el 2.7% de los ingresos generados mensualmente superan los 120,000 Lempiras establecidos en la tabla de estimación.

En el comercio predominan los negocios generadores de menos de 30,000Lempiras mensuales, correspondiente al 82% del conjunto de

establecimientos comerciales encuestados. Las empresas del sector comercial que generan una facturación mayor a 120,000 Lempiras no superan el 3%. Los demás niveles de facturación, analizados de manera respectiva, no superan el 15%, lo que significa que existe una reducción en la demanda de los productos comerciales.

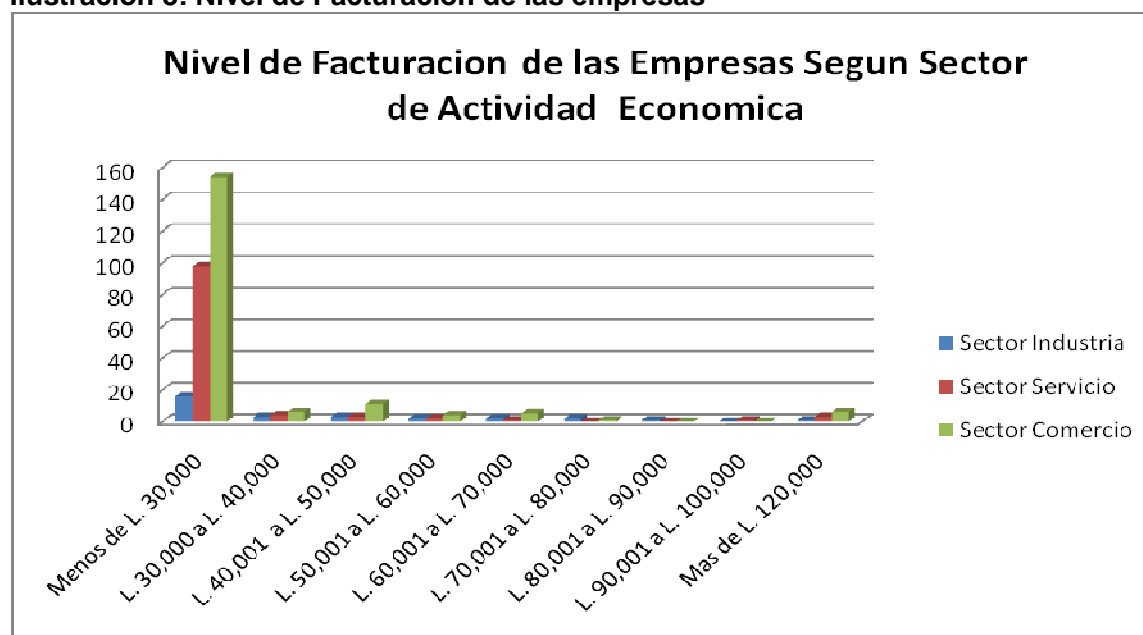
**Tabla 14: Nivel de Facturación de la Empresa Según Sector de Actividad Económica**

Nivel de Facturación de la Empresa	Rango	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
	Menos de L. 30,000	16	98	154	268
	L. 30,000 a L. 40,000	3	4	6	13
	L. 40,001 a L. 50,000	3	3	11	17
	L. 50,001 a L. 60,000	2	2	4	8
	L. 60,001 a L. 70,000	2	1	5	8
	L. 70,001 a L. 80,000	2	0	1	3
	L. 80,001 a L. 90,000	1	0	0	1
	L. 90,001 a L. 100,000	0	1	0	1
	Mas de L. 120,000	1	3	6	10
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>187</b>	<b>329</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

La tendencia se refleja en la gráfica de distribución de ingreso o nivel de facturación de las empresas.

**Ilustración 3: Nivel de Facturación de las empresas**



## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

### 4. Nivel de facturación de las empresas según nivel educativo de los empresarios

El nivel educativo de los empresarios influye en la recaudación de ingresos de las empresas, debido a que el 82% de las empresas con todos los niveles perciben ingresos menores a los 30,000 Lempiras. Existe una concentración de ingresos en este estrato, ya que constituye el menor nivel ingresos de las empresas. Las dos siguientes escalas con porcentajes de 4% y 5% tienen entradas hasta 50,000 Lempiras en sus actividades de comercialización. El 3% de las empresas alcanza hasta 120, 000 lempiras o más.

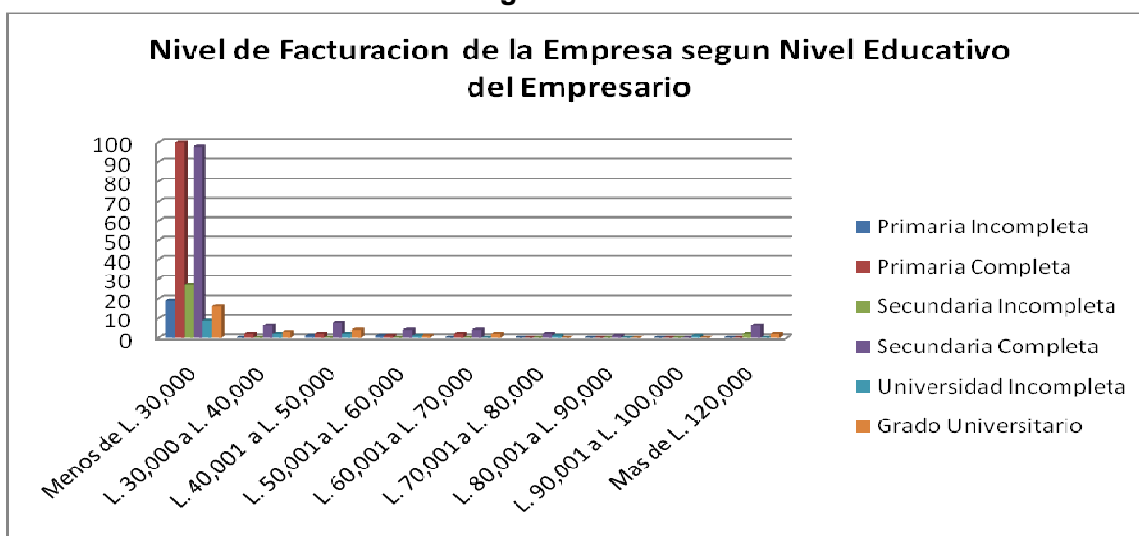
**Tabla 15: Facturación de las empresas según nivel educativo de los empresarios**

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

	Rango	Nivel educativo de empresario						Total
		Primaria Incompleta	Primaria Completa	Secundaria Incompleta	Secundaria Completa	Universidad Incompleta	Grado Universitario	
Nivel de Facturación de la Empresa	Menos de L. 30,000	19	100	27	98	9	16	269
	L. 30,000 a L. 40,000	0	2	0	6	2	3	13
	L. 40,001 a L. 50,000	1	2	0	8	2	4	17
	L. 50,001 a L. 60,000	1	1	0	4	1	1	8
	L. 60,001 a L. 70,000	0	2	0	4	0	2	8
	L. 70,001 a L. 80,000	0	0	0	2	1	0	3
	L. 80,001 a L. 90,000	0	0	0	1	0	0	1
	L. 90,001 a L. 100,000	0	0	0	0	1	0	1
	Mas de L. 120,000	0	0	2	6	0	2	10
<b>Total</b>		<b>21</b>	<b>107</b>	<b>29</b>	<b>129</b>	<b>16</b>	<b>28</b>	<b>330</b>

En esta ilustración, se puede observar la gran cantidad de empresarios con niveles educativos incompletos relacionados con los ingresos recibidos. Por lo tanto la mayor concentración se da en el nivel primario, tanto completo como incompleto.

Ilustración 4: Nivel de facturación según nivel educativo



### 5. Bienes por sector de actividad económica

La maquinaria y equipo varía según el sector de actividad económica y el uso requerido. Todas las empresas objeto de estudio tienen vehículos asignados para realizar las actividades correspondientes. También, cuentan con edificio y locales propios como parte del patrimonio existente, además de los equipos y herramientas acorde con los rubros correspondientes.

Sin embargo, los resultados de la investigación evidencian la falta de tecnología y modernización de los sectores, particularmente el sector industrial que aglutina empresas de baja productividad y niveles de ingresos bajos. Por consiguiente, la baja productividad de las empresas se debe en parte a la falta de maquinaria y equipos, lo que a su vez se explica por las dificultades de acceso al crédito y combatir los obstáculos creados por la pequeña escala de producción, estimulando la formación de cooperativas de productores(as) para un mejor acceso al mercado.

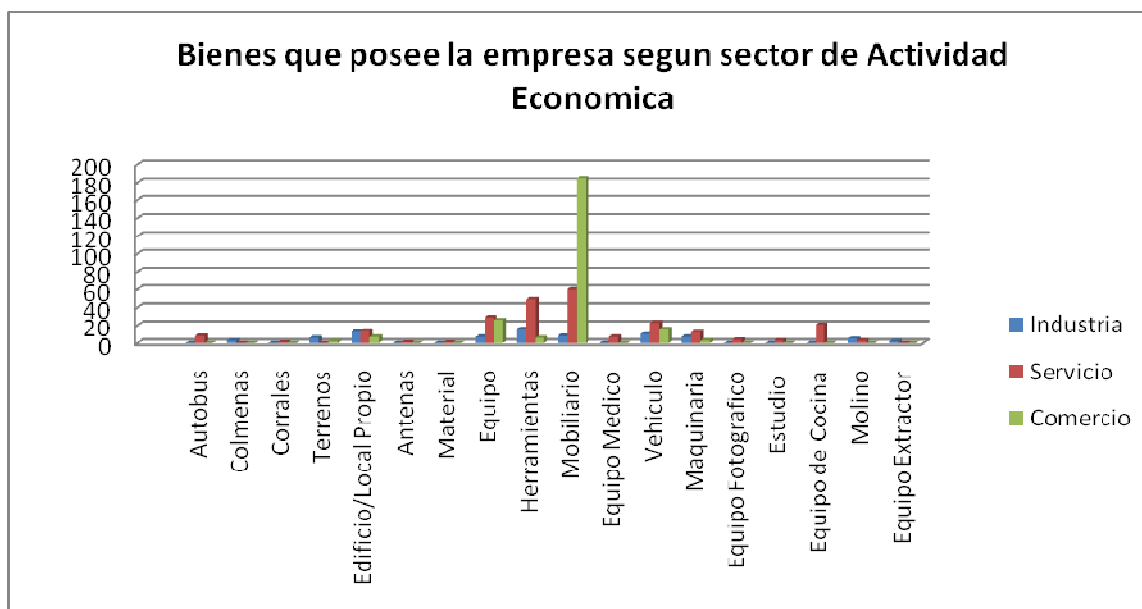
Tabla 16: Tipo de Bienes de las empresas según Sector de Actividad Económica

Tipo de Bienes	Industria	Servicio	Comercio
Autobús	0	8	0
Colmenas	3	0	0
Corrales	0	1	0
Terrenos	6	0	2
Edificio/Local Propio	13	14	7
Antenas	0	1	0
Material	0	1	0

Equipo	7	29	26
Herramientas	16	49	6
Mobiliario	8	60	185
Equipo Medico	0	7	0
Vehículo	10	23	16
Maquinaria	7	12	3
Equipo Fotográfico	0	4	0
Estudio	0	3	0
Equipo de Cocina	0	21	0
Molino	5	3	0
Equipo Extractor	2	0	0

Fuente: Encuesta del sector empresarial de Catacamas, Catacamas 2009.

#### Ilustración 5: Distribución de bienes por sector de actividad económica



Fuente: Encuesta del sector empresarial de Catacamas, Catacamas 2009.

#### 6. Nivel de Ingresos del personal según sector de actividad económica

En la industria, los niveles de ingresos son muy bajos, ya que según las encuestas, la cantidad de empleados que perciben ingresos que superan los 2,500.00 Lempiras mensuales, representa el 2.7% del personal, mientras el rango de 25001-5,000 Lempiras representa el 2.6%. Particularmente, el 3% de los empleados mencionó que no ha percibido ningún ingreso, lo que contrasta con los principios empresariales y comerciales, por lo tanto no existen registros que

determinan los salarios de los empleados, lo que implica debilidades en el aspecto administrativo y financiero, además del desorden organizacional de las empresas.

El sector Servicio se destaca por su gran cantidad de empleados cuya mayoría no reciben ingresos mayores a los 3,000 lempiras. La proporción correspondiente a este rango alcanza el 36%, mientras el 29% devenga salarios de entre 2,001 a 5,000 Lempiras. Los estratos siguientes de empleados constituyen una proporción muy baja y sus ingresos fluctúan de 5,001 a 12,000 Lempiras o más. Aproximadamente, el 27% de los empleados asumieron que no reciben salarios, por lo que consideramos que se trata de empleo familiar, y las gratificaciones salariales no están contabilizadas por estas empresas.

En el sector comercial, la situación es casi idéntica, por la única diferencia de que no hay empleados que se benefician de salarios mayores o iguales a 12,000 Lempiras. Este sector tiene la misma tendencia que los otros anteriormente analizados; la mayoría de los empleados, en orden de importancia, están clasificados en los dos primeros rangos de ingresos, por lo que la cantidad de empleados va decreciendo a medida que se acerque a los niveles de ingresos más altos.

La particularidad de este sector es que el 58% del personal de esas empresas declaró no haber recibido ningún salario, mientras el 20% se ubica en el segundo rango de ingresos.

**Tabla 17: Nivel de ingreso de los empleados**

Nivel de Ingreso de los Empleados	Rango	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
	L. 2,000 a L. 2,500	8	40	40	88
	L. 2,501 a L. 5,000	9	32	25	66
	L. 5,001 a L. 8,000	4	6	11	21
	L. 8,001 a L. 12,000	0	3	3	6
	L. 12,000 o más	0	1	0	1
	No Aplica	9	30	108	147
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>187</b>	<b>329</b>

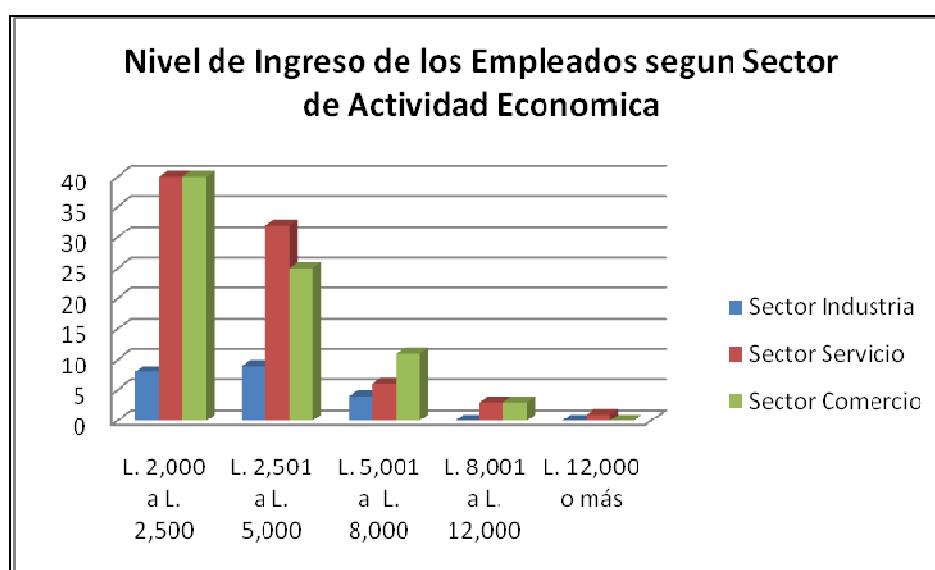
Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

En términos generales, 27% de los empleados de los sectores devengan salarios de 2,000 a 2,500 Lempiras. Sólo el 6% benefician de ingresos de 5001 a 8,000 Lempiras; 1.8% tiene la oportunidad de recibir entre 8,001 a 12,000 Lempiras tal como se contempla en la tabla anterior. En el último rango salarial, se reporta que 0.3% se beneficia de ingreso igual o superior a los 12,000 Lempiras. Sin embargo,

el 44.6% no devenga ningún salario, lo que implica la ausencia de control de gastos y de ingresos en la esfera empresarial. También, se reflejan las necesidades de las empresas en el aspecto organizativo y administrativo, el desconocimiento de los aspectos contables, etc.

En resumen, en el campo empresarial de Catacamas, se refleja los bajos niveles de ingreso, el subempleo y la ausencia de las normas organizativas.

**Ilustración 6: Tendencia de los ingresos a nivel de los empleados**



### 7. Relación Nivel educativo e Ingreso de los empleados

En este capítulo se establece una relación entre los niveles educativos de los empleados de las empresas y los niveles de ingresos para determinar si existe una correlación entre los niveles de conocimiento y la generación de ingreso. En efecto, observamos que en el nivel de ingreso que varía de 2,000 a 2,500 Lempiras, no corresponde empleados de nivel universitario completo. Todos los niveles son incompletos, por lo tanto este grupo de empleados se ubica en una posición no privilegiada, lo que implica menos beneficios laborales a favor de estos.

No obstante, en el resto de la escala salarial se encuentran empleados de todos los niveles educativos desde la primaria hasta la universidad, pero con una diferencia a partir de la escala salarial 8001-12000, con solo el 17% de los empleados de estudios universitarios.

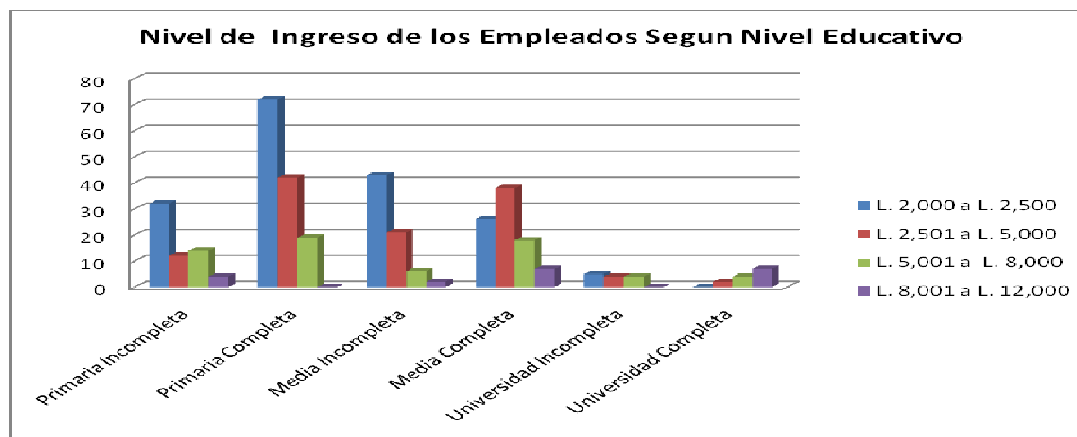
**Tabla 18: Nivel de ingreso versus nivel educativo**

Nivel de Ingreso	Nivel de ingreso	Nivel Educativo Empleado						Total
	Rango (L)	Primaria Incompleta	Primaria Completa	Media Incompleta	Media Completa	Universidad Incompleta	Universidad Completa	
	2,000 a 2,500	32	72	43	26	5	0	178
	2,501 a 5,000	12	42	21	38	4	2	119
	5,001 a 8,000	14	19	6	18	4	4	65
	8,001 a 12,000	4	0	2	7	0	7	20
<b>Total</b>		<b>62</b>	<b>133</b>	<b>72</b>	<b>89</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>382</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

Una evaluación de la calificación de la contribución de la fuerza de trabajo como un factor explicativo del ingreso de los trabajadores indica que el factor de mayor relevancia es la calidad de los puestos de trabajo. Esta tendencia se refleja en la gráfica siguiente, en donde predomina el rango de ingreso de 2,000 a 2,500 Lempiras una proporción considerable de empleados de educación primaria, media y universidad incompleta. En este cuadro, las diferencias en la calificación de los trabajadores explican no sólo el diferencial de ingreso, sino también el tamaño de las empresas, la alta demanda de empleo y las restricciones de expansión de las actividades.

**Ilustración 7: Nivel de Ingresos según nivel educativo**



Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

Las diferencias de remuneración o de productividad son las que concentran la mayor parte de la explicación del mas bajo ingreso en el municipio. Básicamente, para mejorar la calidad de los puestos de trabajo es importante incorporar el valor agregado a través de la valorización de los bienes productivos y a través de reducciones en el costo de los insumos utilizados, así como aumentar la intensidad de los insumos fijos, a través de un mayor acceso a equipos y maquinaria.

### 8. Generación de empleo

La creación de empleo es un factor muy sensible en el sector empresarial de Catacamas debido a las limitaciones del mercado, el tamaño de las empresas y otros factores como ser la tecnología, acceso financiamiento y la oferta de nuevos productos.

En resumen, las comparaciones realizadas entre los sectores la mayor cantidad de empleo se concentra en las empresas que emplean entre 1-5 empleados, es decir el 92.9% del empleo generado se registra en este tipo de empresas. En el estrato 6-10 empleados, las empresas operan con un 6.6%, lo que destaca que las empresas no se caracterizan por el número de empleados en el municipio, aunque el empleo constituye un indicio de caracterización de las empresas. Prácticamente insignificante, la cantidad de empresas generadoras de 11-15 empleos en el municipio. Además, existe un problema en el inventario de empleo, puesto que el 45% de los propietarios de negocios encuestados declaran no contar con ningún empleo, lo que implica que la expansión del autoempleo y el empleo familiar es muy relevante en el sector empresarial local.

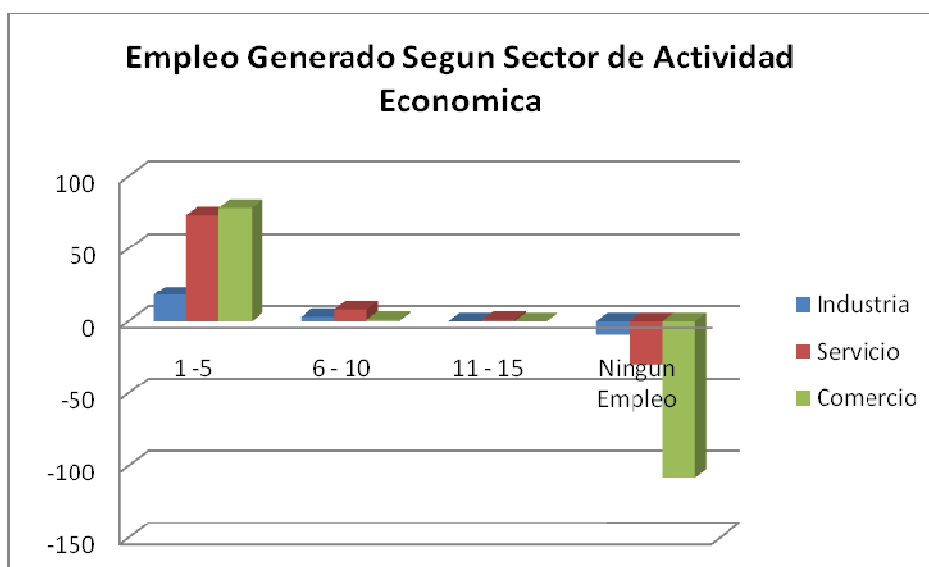
**Tabla 19: Empleo Generado según Sector de Actividad Económica**

Empleo Generado	Rango	Sector			Total	Porcentaje
		Industria	Servicio	Comercio		
	1 - 5	18	73	78	169	92.9%
	6 - 10	3	8	1	12	6.6%
	11 - 15	0	1	0	1	0.5%
	Ningún Empleo	-9	-30	-108	-147	-0%
<b>Total</b>		21	82	79	182	100.0%

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

Esta situación pone en relieve la situación del empleo y los obstáculos imperantes para la modernización del mercado laboral. La gráfica constituye un índice de verificación de esta tendencia.

**Ilustración 8: Empleo según sector de actividad económica**



Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

### 9. La comercialización

Generalmente, influyen varios elementos en la comercialización, entre ellos: compra de insumos, traslado maquinaria y equipo, venta de productos. La mayoría de las empresas investigadas se refieren a los recursos económicos como problema principal. En términos porcentuales, el 39% de las empresas apunta al financiamiento como elemento relevante que se necesitan para mejorar las empresas. El 9% identifican el transporte como problema por no poseer vehículo, por lo que utilizan los servicios de transporte empresarial para realizar sus operaciones.

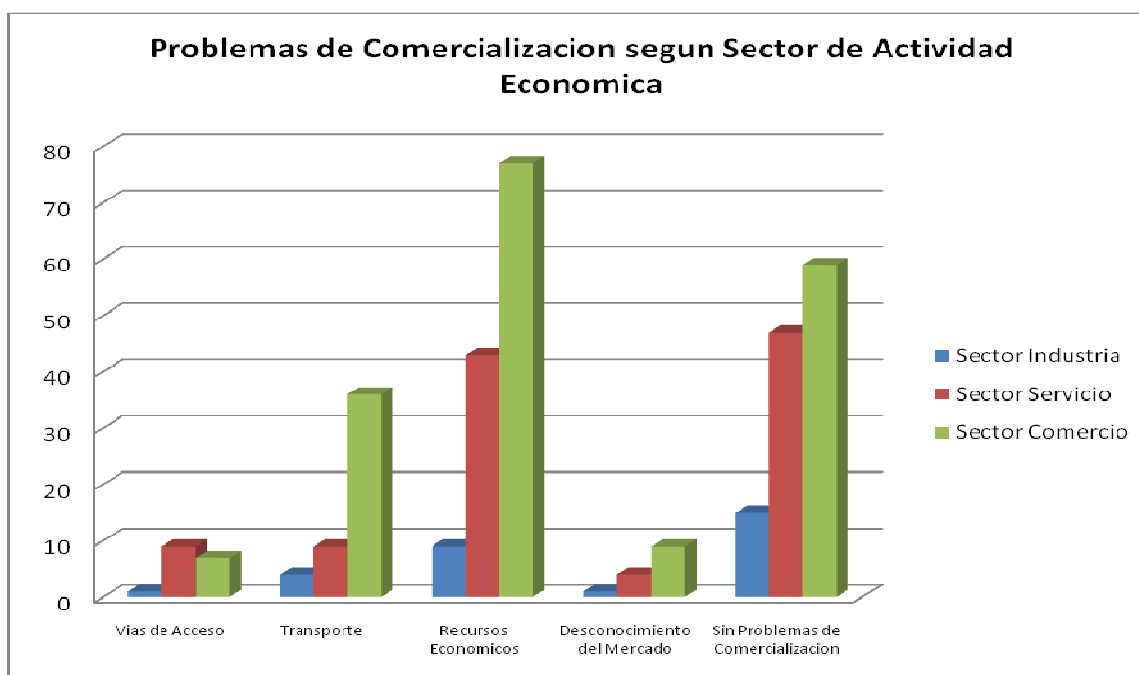
En la lista figura el concepto de desconocimiento del mercado y las vías de acceso en un 5 y 4%, respectivamente. Sin embargo, el 37% de las empresas declaran no tener problemas de comercialización, debido a la estrategia de venta aplicada.

**Tabla 20: Problema de comercialización**

Tipo de problemas	Sector			Total
	Industria	Servicio	Comercio	
Vías de Acceso	1	9	7	17
Transporte	4	9	36	49
Recursos Económicos	9	43	77	129
Desconocimiento del Mercado	1	4	9	14
Sin Problemas de Comercialización	15	47	59	121
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

Ilustración 9: Comercialización de según sector de actividad económica



#### 10. Documentos Administrativos y Contables

En el caso de los documentos administrativos se presenta un conjunto de instrumentos para ser utilizados por las empresas para que estas se consoliden en el área administrativa mediante el manejo de los registros contables y administrativos.

Es necesario examinar el desempeño de las empresas en este aspecto, debido a que varias empresas no cuentan con registros importantes para llevar a cabo el control de las operaciones realizadas. Se determina que pocas empresas hacen uso de libros de ingresos y egresos; existen pocos libros de compra y de ventas. Los libros administrativos específicos son muy escasos. Además, la mayoría de las empresas no tienen ningún tipo de registro, lo que constituye una gran debilidad en el campo empresarial.

Como parte del proceso de fortalecimiento empresarial se requiere un plan de formación continua, con el propósito fortalecer las capacidades y potencialidades empresariales.

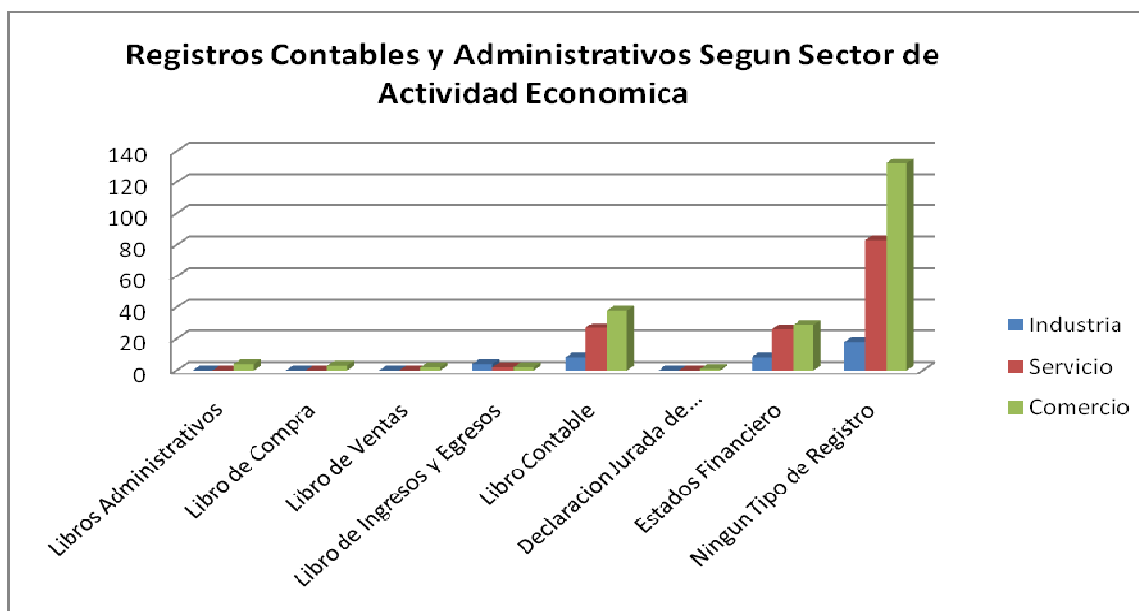
**Tabla 21: Registros Contables y Administrativos Según Sector de Actividad Económica**

Registros Contables y Administrativos	Registros	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
	Libros Administrativos	0	0	4	4
	Libro de Compra	0	0	3	3
	Libro de Ventas	0	0	2	2
	Libro de Ingresos y Egresos	4	2	2	8
	Libro Contable	8	27	38	73
	Declaración Jurada de Impuesto Sobre Ventas	0	0	1	1
	Estados Financiero	8	26	29	63
	Ningún Tipo de Registro	18	83	132	233

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

En la gráfica se nota claramente la tendencia de la evolución empresarial en lo relacionado con los instrumentos administrativos. Los sectores investigados carecen de instrumentos técnicos y administrativos para efectuar un control adecuado de las empresas. Lo que más se destaca en esta ilustración es la carencia de instrumentos necesarios para fortalecer el sector empresarial.

**Ilustración 10: Registros contable y administrativos de los sectores de actividad económica**



Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

### 11. Capacitación y Asistencia técnica

Los programas de capacitaciones y asistencia técnica constituyen una posibilidad para que las empresas se consoliden, tanto en el aspecto organizativo, como productivo y comercial. Pero antes de ampliar las explicaciones sobre la problemática de los programas de capacitación, cabe señalar que en el tiempo, las empresas recibieron varios cursos de capacitación empresarial, incluyendo la capacitación técnica. En este mismo aspecto, una proporción importante estimada en 64% declara no haber recibido ningún programa de formación.

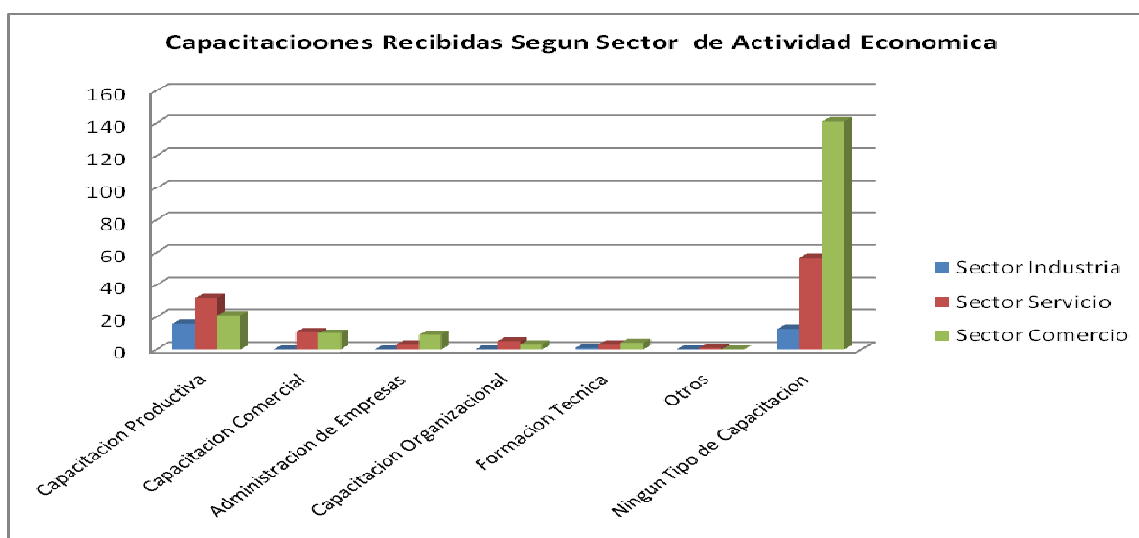
**Tabla 22: Capacitaciones Recibidas según Sector de Actividad Económica**

Capacitaciones Recibidas	Tipo de Capacitación Recibida	Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
	Capacitación Productiva	16	32	21	69
	Capacitación Comercial	0	11	10	21
	Administración de Empresas	0	3	9	12
	Capacitación Organizacional	0	5	3	8
	Formación Técnica	1	3	4	8
	Otros	0	1	0	1
	Ningún Tipo de Capacitación	(13)	(57)	(141)	(211)
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

En otros términos, no existe ningún programa de capacitación sistemático a beneficio de las empresas. Las instituciones presentes en el municipio aun no han desarrollado un programa anual de formación y asistencia técnica a las empresas.

### Ilustración 11: Capacitaciones recibidas



Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

## 12. Capacitaciones y asistencia técnica requeridas

En una entrevista con personal de la Cámara de Comercio e Industria de Catacamas, los aspectos de Asistencia técnica, acceso al financiamiento y formación profesional fueron abordados. Respecto a eso, el personal aseguró que todas las empresas tienen necesidades de capacitación permanente en temas de intereses específicos no esporádicos, para que se mejore significativamente el ámbito empresarial.

A pesar de las necesidades de capacitación y asistencia técnica, en varios temas, sentidas por los dueños de negocio, varias empresas manifestaron que no necesitaron capacitación, ni asistencia técnica.

**Tabla 23: Requerimiento de Capacitación por los Sectores de Actividad Económica**

Tipo de Capacitación Requerida	Sector			Total
	Industria	Servicio	Comercio	
Acabado	2	1	0	3
Administración	8	9	15	32
Atención Al Cliente	1	2	3	6
Asistencia Técnica	0	8	3	11
Capacitación En Áreas Técnicas	0	14	4	18
Productividad	11	12	8	31
Capacitación Comercial	0	2	11	13
Contabilidad	0	0	1	1
Mercadeo	2	5	5	12
Capacitación Organizacional	0	3	6	9
Pintura	1	0	0	1
Recursos Humanos/Relaciones Humanas	0	1	1	2
Tecnología	0	4	1	5
Ventas	2	9	7	18
Calidad	0	0	1	1
Estandarización	1	0	0	1
Veterinaria	0	0	3	3
Diseño	1	0	0	1
Ningún Tipo de Capacitación	9	45	120	174

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

No obstante, a primera vista se logra determinar grandes necesidades de capacitación y asistencia técnica, en administración de empresas, áreas técnicas, atención al cliente, contabilidad, mercadeo, etc. Es una obligación implementar un programa de capacitación empresarial para responder a la demanda formulada.

Cualquier programa de capacitación y asistencia para impulsar el desarrollo de las empresas debe estar a cargo de ADEL-CAT, la que coordinará con instituciones y organismos privados de desarrollo presentes en el municipio y otras instituciones a los que solicita este servicio con la finalidad de:

- Mejorar la capacidad de gestión técnica y profesional de las empresas, asociaciones empresariales del municipio y otros grupos insertos en el desarrollo.
- 
- Convertir, organizar y legalizar los microempresarios del sector informal en asociaciones de desarrollo empresarial.
- Aplicar conjuntamente con los empresarios, las nuevas técnicas de producción y comercialización, políticas de diversificación de productos, y la necesidad de mejoramiento de los procesos administrativos, para hacer más competitiva este sector.
- Formación especializada para la preparación de técnicos y profesionales que se encarguen de promover las nuevas empresas y la acciones priorizadas por la ADEL-CAT.

Esto implica la coordinación eficaz con los agentes económicos, respecto a la formación técnica y profesional con contenidos acordes con los requerimientos del sector empresarial. La ADEL-CAT tiene la responsabilidad de gestionar, en coordinación con instituciones y empresarios, asistencia técnica y capacitación especializadas en diferentes ámbitos.

Es indispensable la disponibilidad de un lugar adecuado para llevar a cabo las actividades de formación y capacitación, por lo que es necesaria la creación del Centro Técnico Integral, dotado de una estructura organizativa que reúna los sectores empresarial y académico.

**Ilustración 12: Capacitaciones y Asistencia técnica**



Es necesaria la participación activa de los empresarios y empleados en los programas de asistencia técnica y capacitación, para informarse de las exigencias y oportunidades del mercado.

### 13. Programas de Financiamiento

La principal fuente financiera que apoya el desarrollo de proyectos empresariales consiste en los bancos en un 36%. Las empresas funcionan operan en su mayoría con fondos propios estimados en 42% y fondos provenientes de los familiares que constituyen el 10% de las fuentes de financiamiento. Con estas dificultades, los intermediarios se integran en esta actividad. Tal como se refleja en el siguiente cuadro, a pesar de su importancia en el otorgamiento de crédito, funcionan pocas cajas rurales y financieras en el municipio.

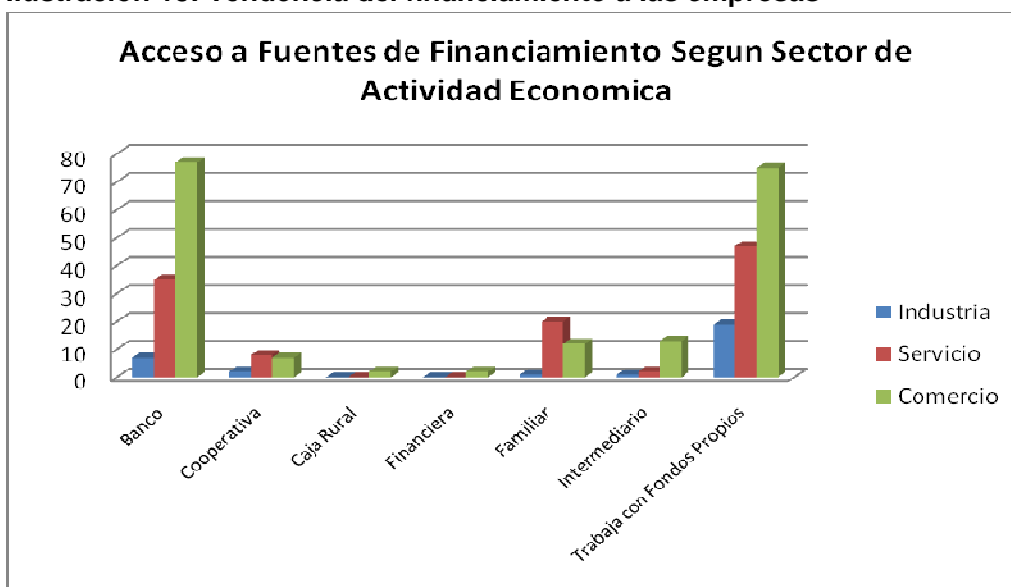
Por lo tanto, la ADEL-CAT tiene la tarea de identificar las líneas de crédito disponibles, estableciendo las solicitudes y los contactos necesarios para la gestión de los fondos.

**Tabla 24: Acceso a Fuentes de Crédito o Financiamiento Según Sector de Actividad Económica**

	Fuente de Financiamiento	Sector			Total	Porcentaje
		Industria	Servicio	Comercio		
Acceso a Fuentes de Crédito o Financiamiento	Banco	7	35	77	119	36.1%
	Cooperativa	2	8	7	17	5.2%
	Caja Rural	0	0	2	2	0.6%
	Financiera	0	0	2	2	0.6%
	Familiar	1	20	12	33	10.0%
	Intermediario	1	2	13	16	4.8%
	Trabaja con Fondos Propios	19	47	75	141	42.7%
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

Ilustración 13: Tendencia del financiamiento a las empresas



#### 14. Dificultades de financiamiento

Los obstáculos para acceder a los programas de financiamiento radican en los altos costos del crédito, determinados por las tasas de interés y el período de pago, además de la ausencia de garantías y periodos de gracia que den la oportunidad al empresario de recuperarse.

En términos específicos, las empresas que se refieren a los altos costos representan el 32%, mientras las que no tienen garantías y se quejan de los periodos de pago, se estiman en 11% respectivamente. Por lo tanto, el 44.5% aseguran estar sin dificultades de financiamiento.

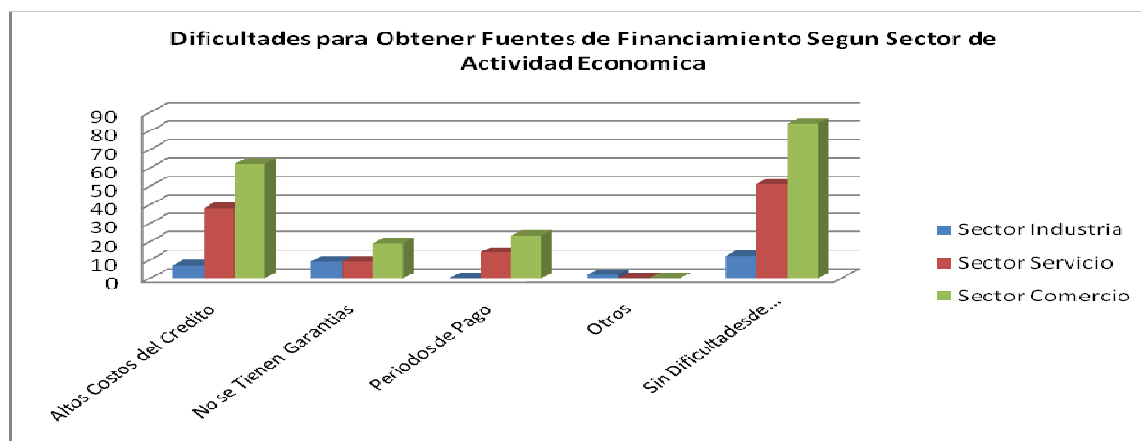
Esta situación se enfoca en la competitividad de la economía local que se manifiesta en la competitividad de sus empresas. La dificultad para acceder a financiamiento afecta a la mayoría de las micro y pequeñas empresas, las cuales enfrentan un contexto de restricciones que limitan sus posibilidades de desarrollo y consolidación en el territorio. Sin las posibilidades de acceso al financiamiento, seguirán estancadas con la baja innovación tecnológica, escasa calidad y diferenciación de sus productos, dificultades en la comercialización, escasa presencia y tradición exportadora, bajo grado de cooperación empresarial.

**Tabla 25: Dificultades de acceso a fuentes de financiamiento según sector de Actividad Económica**

		Sector			Total
		Industria	Servicio	Comercio	
Dificultades para obtener Fuentes de Financiamiento	Altos Costos del Crédito	7	38	62	107
	No se Tienen Garantías	9	9	19	37
	Periodos de Pago	0	14	23	37
	Otros	2	0	0	2
	Sin Dificultades de Financiamiento	12	51	84	147
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>112</b>	<b>188</b>	<b>330</b>

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

**Ilustración 14: Tendencia de las fuentes de financiamiento**



Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

## 15. Obstáculos a la producción y comercialización

Los obstáculos a la producción son múltiples, pero se resalta con mayor grado de dificultad la competencia entre las empresas, inversión de capital para aumentar la producción y los servicios, por falta de un programa de incentivo que evidencie los cambios y mejoras reales en el sector; siguen los problemas de transporte y los altos costos de los insumos y productos según el sector económico.

Sin embargo es importante tener en cuenta que una cantidad significativa de las empresas no enfrenta ningún obstáculo a la comercialización y la producción.

**Tabla 26: Obstáculos a la producción y comercialización en las empresas**

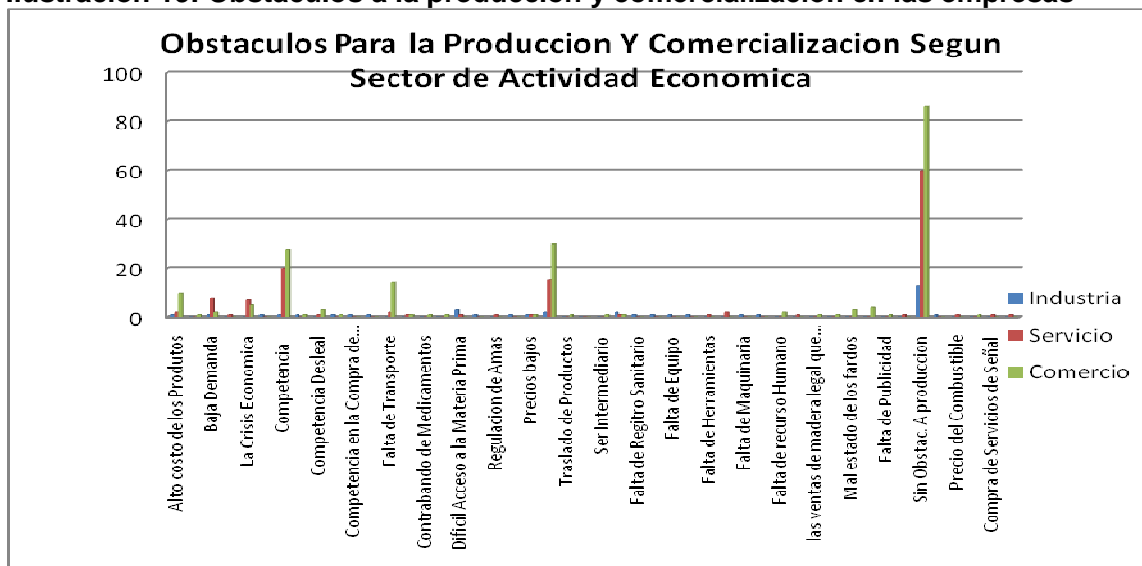
Tipo de Obstáculos	Sector			Total
	Industria	Servicio	Comercio	
Alto costo de los Productos	1	2	10	13
Ambiente con Problemas de Higiene	0	0	1	1
Baja Demanda	1	8	2	11
Falta de Productos	0	1	0	1
La Crisis Económica	0	7	5	12
Bajo Conocimiento del Mercado Nacional	1	0	0	1
Competencia	1	20	28	49
Competencia con Productos foráneos	1	0	1	2
Competencia Desleal	0	1	3	4
Intermediarios	1	0	1	2
Competencia en la Compra de Materia Prima	1	0	0	1
Falta de Acuerdo en los Precios de la Materia Prima para la Industria Artesanal	1	0	0	1
Falta de Transporte	0	2	14	16
Mala Ubicación del Negocio	0	1	1	2
Contrabando de Medicamentos	0	0	1	1
Desconocimiento de los Productos	0	0	1	1
Difícil Acceso a la Materia Prima	3	1	0	4
Falta de Conocimiento Técnico	1	0	0	1
Regulación de Armas	0	1	0	1
Falta de Capacidad Productiva	1	0	0	1
Precios bajos	1	1	1	3
Falta de Capital de Inversión	2	15	30	47
Traslado de Productos	0	0	1	1
Mercado Pequeño	0	0	0	0
Ser Intermediario	0	0	1	1
Inseguridad	2	1	1	4
Falta de Registro Sanitario	1	0	0	1
Falta de Código de barras	1	0	0	1
Falta de Equipo	1	0	0	1
Falta de Tecnología	1	0	0	1
Falta de Herramientas	0	1	0	1
Local mal Acondicionado	0	2	0	2
Falta de Maquinaria	1	0	0	1
Falta de Mejora Genética	1	0	0	1
Falta de recurso Humano	0	0	2	2

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

Tipo de Obstáculos	Sector			Total
	Industria	Servicio	Comercio	
Falta de Apoyo	0	1	0	1
las ventas de madera legal que también venden madera ilegal	0	0	1	1
Las ventas de Madera Ilegal	0	0	1	1
Mal estado de los fardos	0	0	3	3
Mal Servicio de Energía Eléctrica	0	0	4	4
Falta de Publicidad	0	0	1	1
Malas Vías de Acceso	0	1	0	1
Sin Obstac. A producción	13	60	86	159
Plagas	1	0	0	1
Precio del Combustible	0	1	0	1
Retrasos en los Pedidos	0	0	1	1
Compra de Servicios de Señal	0	1	0	1
Servicio de Postes	0	1	0	1

Fuente: Encuesta ADEL-CAT/AMHON, Catacamas 2009.

**Ilustración 15: Obstáculos a la producción y comercialización en las empresas**



### XIII. CONCLUSIONES

1. No existen capacitaciones con enfoque de competitividad y calidad de los productos, hacia las unidades productivas para mantener una constante dinámica de cambios en respuesta efectiva a las exigencias del mercado.
2. El 95% de la producción es vendido en el mercado local, 4 % en el mercado nacional y 1% en los centros de acopio.
3. La baja productividad de las pequeñas empresas se debe a la falta de maquinaria y equipos, lo que a su vez se explica por la falta de recursos, asistencia técnica, acceso a crédito y por una producción en escala muy pequeña.
4. El acceso a fuentes de financiamiento se vuelve imposible por los altos costos, falta de garantías y periodo corto de pago, lo que involucra a los intermediarios financieros a integrarse en el mercado financiero. Estas restricciones al crédito impiden a las empresas a aumentar su capacidad productiva y preservar la calidad de los servicios y productos.
5. Los productores(as) no se han beneficiado de programas de asistencia técnica permanente; los inconsistentes cursos de capacitación no han dado resultados efectivos, ya que para aumentar la productividad en cualquier rama de actividad se requiere un proceso de formación continua para optimizar las acciones a desarrollar.
6. No existen programas específicos de investigación empresarial para ampliar la utilización de tecnología y difundir innovaciones, para aumentar la productividad en las empresas.
7. No se ha creado la coordinación interinstitucional desde la municipalidad hacia las demás instituciones de cooperación a las iniciativas locales. Una de las figuras municipales indispensables para coordinar las acciones de desarrollo la constituye la ADEL-CAT, responsable de llevar a cabo acciones conjuntamente con las instituciones involucradas en el desarrollo del municipio.
8. La competitividad por la calidad es parte importante de las estrategias empresariales, siendo esencial para la permanencia de las empresas en el mercado. La reducción de los costos y la mejora continua de la calidad de los productos tienen una relación directa con el mercado.

9. Las empresas tienen grandes debilidades en el manejo de registros administrativos y contables, las operaciones básicas de control de ingresos y egresos no se han efectuado, lo que las ubica en el ámbito de las empresas del sector informal.
10. Múltiples obstáculos a la producción y comercialización de los productos, causados particularmente por la falta de inversión, la competencia y los costos de los insumos.

## XIV. ANEXOS

### Anexo 1: LEVANTAMIENTO DE ENCUESTAS “CARACTERIZACION DEL SECTOR EMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE CATACAMAS, OLANCHO

Nombre del Encuestador: \_\_\_\_\_

#### I. DATOS GENERALES

1. Fecha de la encuesta: \_\_\_\_ de Febrero de 2009

2. Nombre y apellidos del encuestado (a): \_\_\_\_\_

3. Nombre y Dirección Completa de la empresa del encuestado(a):  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Edad \_\_\_\_\_ 5. Sexo: F  M  6. Ocupación: \_\_\_\_\_

7. Estado civil: S  C  V  D  UL

8. Nivel educativo: \_\_\_\_\_

#### II. CARACTERIZACION DE LA EMPRESA

##### 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS GENERADOS

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

##### 2. ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA

*Hace cuanto tiempo opera la empresa*

a) Menos de 1 año ; b) 1 año ; c) 2 años  d) 3 años

e) 4 años ; f) 5 años ; g) Mas: \_\_\_\_\_ años.

##### 3. NIVEL DE FACTURACION DEL NEGOCIO

¿Cuál es el nivel de facturación o ventas mensuales?

- |   |  |
|---|--|
| a. Menos de L. 30,000 <input type="checkbox"/>      | b. L. 30,000 a L.40,000 <input type="checkbox"/>   |
| c. L. 40,001 a L. 50,000 <input type="checkbox"/>   | d. L. 50,001 a L. 60,000 <input type="checkbox"/>  |
| e. L. 60,001 a L. 70,000 <input type="checkbox"/>   | f. L. 70,001 a L. 80,000 <input type="checkbox"/>  |
| g. L. 80,001 a L. 90,000 <input type="checkbox"/>   | h. L. 90,001 a L.100,000 <input type="checkbox"/>  |
| i. L. 100,001 a L. 110,000 <input type="checkbox"/> | j. L. 110,001 a L.120,000 <input type="checkbox"/> |
| k. L. Más de 120,000 <input type="checkbox"/>       |  |

#### 4. FORMALIZACION DEL NEGOCIO

Cuenta con Permiso de Operación: Si , No

Otros documentos: \_\_\_\_\_

#### 5. DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION

1. ¿Dónde comercializa la producción?

a. Centro de Acopio

e. Intermediario

b. Mercado Local

d. Mercado Nacional

f. Otros \_\_\_\_\_

2. ¿Cuáles son sus principales problemas en la comercialización de sus productos?

a. Vía de acceso

b. Transporte

d. Recursos económicos

e. Desconocimiento del mercado

#### 6. TAMAÑO DE LA EMPRESA

Micro

Pequeña  Secciones o departamentos: \_\_\_\_\_

Mediana  Secciones o Departamentos: \_\_\_\_\_

#### 7. EMPLEO GENERADO

a) ¿Cuántos empleados trabajan en la empresa?

a. 1- 5

b. 6- 10

c. 11-15

d. 16- 20

e. 21- 25

f. 26- 30

g. 31-35

h. 36-40

Más de 40 personas: \_\_\_\_\_

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

No	Empleados	Sexo		Edad	Nivel Educativo	No	Empleados	Sexo		Edad	Nivel educativo
		M	F					M	F		
						9					
1						10					
2						11					
3						12					
4						13					
5						14					
6						15					
7						16					
8						17					

### Nivel Educativo

PI <input type="checkbox"/>	PC <input type="checkbox"/>	P: primaria	C: Completa
MI <input type="checkbox"/>	MC <input type="checkbox"/>	M: media	I: Incompleta
SI <input type="checkbox"/>	SC <input type="checkbox"/>	S: Secundaria	
ESI <input type="checkbox"/>	ESC <input type="checkbox"/>	ES: Estudios Superiores	

### g) ¿Cuál es el nivel de ingresos de los empleados?

- |   |  |
|---|--|
| a. L. 2000 a L. 2,500 <input type="checkbox"/>  | b. L. 2,501 a L. 5,000 <input type="checkbox"/>  |
| c. L. 5,001 a L. 8,000 <input type="checkbox"/> | d. L. 8,001 a L. 12,000 <input type="checkbox"/> |
| e. L. 12,000 o más <input type="checkbox"/>     |  |

### Estos ingresos se dan:

Diario     Semanal     Quincenal     Mensual   
 Trimestral

### 8. ROTACION DEL PERSONAL EN LOS ULTIMOS AÑOS

- ▶ Cambio de puesto , Despidos , Contratación
- ▶ Cambio de actividad (puesto) , Otro: \_\_\_\_\_

¿Tiene registros contables y administrativos? ¿Escribir los nombres?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**9. CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA DEL PROPIETARIO Y EMPLEADOS**

1. ¿Ha recibido cursos de capacitación por parte de alguna organización?

Sí  No

2. En qué áreas ha recibido capacitación:

- a. Capacitación productiva  b. Capacitación comercial   
c. Administración de empresas  d. Capacitación Organizacional   
e. Formación Técnica

Otro: \_\_\_\_\_

3. Tiene necesidades de capacitación o Asistencia técnica

Sí  No

¿Qué tipo de capacitación o asistencia técnica necesita su empresa?

4. Qué área desea fortalecer: \_\_\_\_\_

**10. ACCESO A FINANCIAMIENTO**

1. ¿Tiene Acceso a fuentes de crédito o financiamiento?

- a. Banco  b. Cooperativa  c. Caja Rural  d. Financiera   
e. Familiar  f. Intermediario

d. ¿Cuáles son sus mayores dificultades para obtener las fuentes de financiamiento?

1) Los altos costos del crédito  2) No se tienen garantías

3) Periodos de pago  4) Otros \_\_\_\_\_

**11. ¿Cuáles son los principales obstáculos a la producción o comercialización de los productos o servicios?**

a. \_\_\_\_\_, b. \_\_\_\_\_  
c. \_\_\_\_\_, d. \_\_\_\_\_

**12. POTENCIAL PRODUCTIVO Y COMERCIAL**

d. ¿Qué tipo de bienes posee su empresa?

- a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_  
d) \_\_\_\_\_  
e) \_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Anexo 2**

**Tabla 27: Población encuestada**

No	Tipo de Negocio	Cantidad	Fuera de encuesta	Censo	Población	Muestra corregida	KSh
						360	0.0988
1	Pulpería	1235				121	
2	Talleres de Tapicería	4				21	
3	Taller de Enmarcados	1					
4	Taller de Computación	1					
5	Taller de Motocicletas	4					
6	Taller de Zapatería	4					
7	Taller Reparación de Armas	1					
8	Talleres (estructura metálica)	16					
9	Taller Mecánico	57					
10	Taller de Refrigeración	4					
11	Taller de Radiadores	5					
12	Taller de Aire Acondicionado	1					
13	Taller de Batería	2					
14	Taller de Reparación de Bicicletas	12					
15	Taller electrodoméstico	3					
16	Taller de Balconería	11					
17	Taller de Ebanistería	5					
18	Taller Electrónico	26					
19	Taller de Reparación de Radio	1					
20	Taller de Pintura	7					
21	Taller de Motocicletas	4					
22	Taller de Hojalatería	1					
23	Taller de Reparación de Llantas	20					
24	Carpintería	66				7	
25	Bloqueras	13				1	
26	Ladrillería	16				2	
27	Explotación de Canteras	29				2	
28	Maderera	6		6			
29	Billares	72				7	
30	Centros nocturnos, Casinos	6					
31	Lotería y Rifa	1		1			
32	Juegos de Salón	13				1	
33	Cancha de Fútbol	2		2			
34	Discomovil	3		3			
35	Agropecuaria	30				3	

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

No	Tipo de Negocio	Cantidad	Fuera de encuesta	Censo	Población	Muestra corregida	KSh
36	Envasado y Conservación de frutas	11				1	
37	Productos Lácteos	18				2	
38	Granjas Avícolas	3		3			
39	Agrocomerciales	5		5			
40	Casas Comerciales	63				6	
41	Almacenes	7				1	
42	Carnicerías	67				7	
43	Venta de repuestos, accesorios y lubricantes	33				3	
44	Lavado de carro y lubricantes	13				1	
45	Distribuidoras	35				3	
46	Joyería	15				1	
47	Vidriería	4		4			
48	Foto Estudio	6		6			
49	Bazares	48				5	
50	Comedores y Merenderos	209				21	
51	Restaurantes	17				2	
52	Tiendas	314				31	
53	Supermercados	4	4				
54	Venta de Helados	8				1	
55	Repostería y Panadería	42				4	
56	Abarrotería	71				7	
57	Bodega	31				3	
58	Ferretería	47				5	
59	Molinos	30				3	
60	Constructora	4		4			
61	Despulpadora	2		2			
62	Cerveceros y Licores	109				11	
63	Cantina, expendio y aguadiente	65				6	
64	Deposito	14				1	
65	Gasolinera	13	13				
66	Farmacias	43				4	
67	Laboratorios	27				3	
68	Clínicas	18				2	
69	Centros Médicos	19				2	
70	Bancos	12	12				
71	Cooperativas	2	2				
72	Establecimientos educativos	26	26				
73	Librería y Papelería	29				3	
74	Empresas Públicas	2	2				

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

No	Tipo de Negocio	Cantidad	Fuera de encuesta	Censo	Población	Muestra corregida	KSh	
75	Bufete, Consultorios y Tramitaciones	55	9			5		
76	Antenas telefónicas y celulares	9						
77	Venta de Celulares y Accesorios	30					3	
78	Antenas y Proveedores Satelitales	9					1	
79	Compañías Televisoras	7					1	
80	Cíber	34					3	
81	Radioemisoras	11					1	
82	Hoteles y Hospedajes	34					3	
83	Servicio de Transporte	249					25	
84	Venta de Agua Purificada	10					1	
85	Salón de Belleza	107					11	
86	Gimnasios	2				2		
87	Floristería	11					1	
88	Industria de la Confección	20					2	
89	Bienes Raíces	5				5		
90	Compañías de Seguridad	2				2		
91	Imprenta	2				2		
92	Funerarias	5	5					
<b>TOTAL</b>		<b>3,770</b>	<b>74</b>	<b>46</b>	<b>3,650</b>	<b>360</b>	<b>0.0988</b>	

## Caracterización del Sector Empresarial Catacamas- ADEL-CAT/AMHON

### Anexo 3

**Tabla 28: Levantamiento de encuestas en el sector informal**

Nombre del Empresario	Productos Que elabora	Ventas	Constitución Legal	Antigüedad	Empleo Generado	Ubicación	Contacto
Guadalupe Martínez	Rosquillas	2,500.00 Semanales	Sin Constitución Legal		Ninguno	B° la Cruz; 3 cuadras arriba de la iglesia Católica	
Doña Mencha	Rosquillas					Primer bloque de la cruz roja, girando a mano izquierda.	
Nancy Cerna	Rosquillas		Sin Constitución Legal			Contiguo a Tienda Rosa	799-4378
Repostería El esfuerzo	Rosquillas					Avenida Independencia Frente al Semáforo de Arriba	799-5595
Betty Lobo	Rosquillas		Sin Constitución Legal		1	Contiguo a Piñatimundo, Ave. Independencia	
Ramona	Rosquillas					Cerro del Vigía	9890-0622
Deysy Reyes	Rosquillas					Guanaja, Talgua	9919-5481
Fátima Reyes	Rosquillas					Guanaja	9919-5481
Jaime Antonio Rosales	Rosquillas		Sin Constitución Legal	10 años (Batido, pan dulce, rosquillas, hojaldras y quesadillas)		Barrio El Campo	96093999
Alex Francisco Rosales	Rosquillas		Sin Constitución Legal	6 meses		Barrio El Campo	96505725
Ángel Roberto Alvares	Rosquillas					Bo. San José	

Nota: La elaboración de Chorizo Casero se realiza en todas las Carnicerías del Mercado Municipal. No Se Pudo tener acceso a la Lista de estos Empresarios debido a la reubicación del Mercado Municipal, hasta el mes de abril, se podrá tener este documento en la oficina de control del mercado municipal.

La Información de los Pequeños Procesadoras de Carne y los Apicultores está Incluida en la tabulación de las Encuestas.

## XV. BIBLIOGRAFIA

Agencia de Desarrollo Económico Local de Catacamas (ADEL-CAT). *Encuestas de caracterización del sector empresarial de Catacamas. Catacamas, Febrero de 2009.*

Alcaldía Municipal de Catacamas. *Base de datos de Control tributario. Catacamas, Olancho, 2008.*

Alcaldía Municipal de Catacamas. *Principales sectores económicos y productos de Catacamas. Catacamas, Olancho, 2008.*

Cámara de Comercio e Industrias de Catacamas (CCICAT). *Informe de afiliados a la CCICAT. CCICAT, Febrero 2009.*

De Barros, Paes Ricardo et al. *Crecimiento con Equidad: La lucha contra la pobreza en Centroamérica. Primera edición PNUD.IPEA. Colombia, febrero 2005.*

Instituto Nacional de Estadística. *Municipio de Catacamas. Características Generales de la Población y las viviendas. Tomo 266, INE, Tegucigalpa, 2001.*

Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). *Informe sobre Desarrollo Humano Honduras 2006. Tegucigalpa, 2006.*

Sampieri y al. *Metodología de la Investigación. 2da Edición. México, 1998, 501 páginas.*

Universidad Nacional Agrícola de Catacamas. *Resumen de indicadores físico espaciales y socioeconómicos de Catacamas. Catacamas, Olancho 2007.*