



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

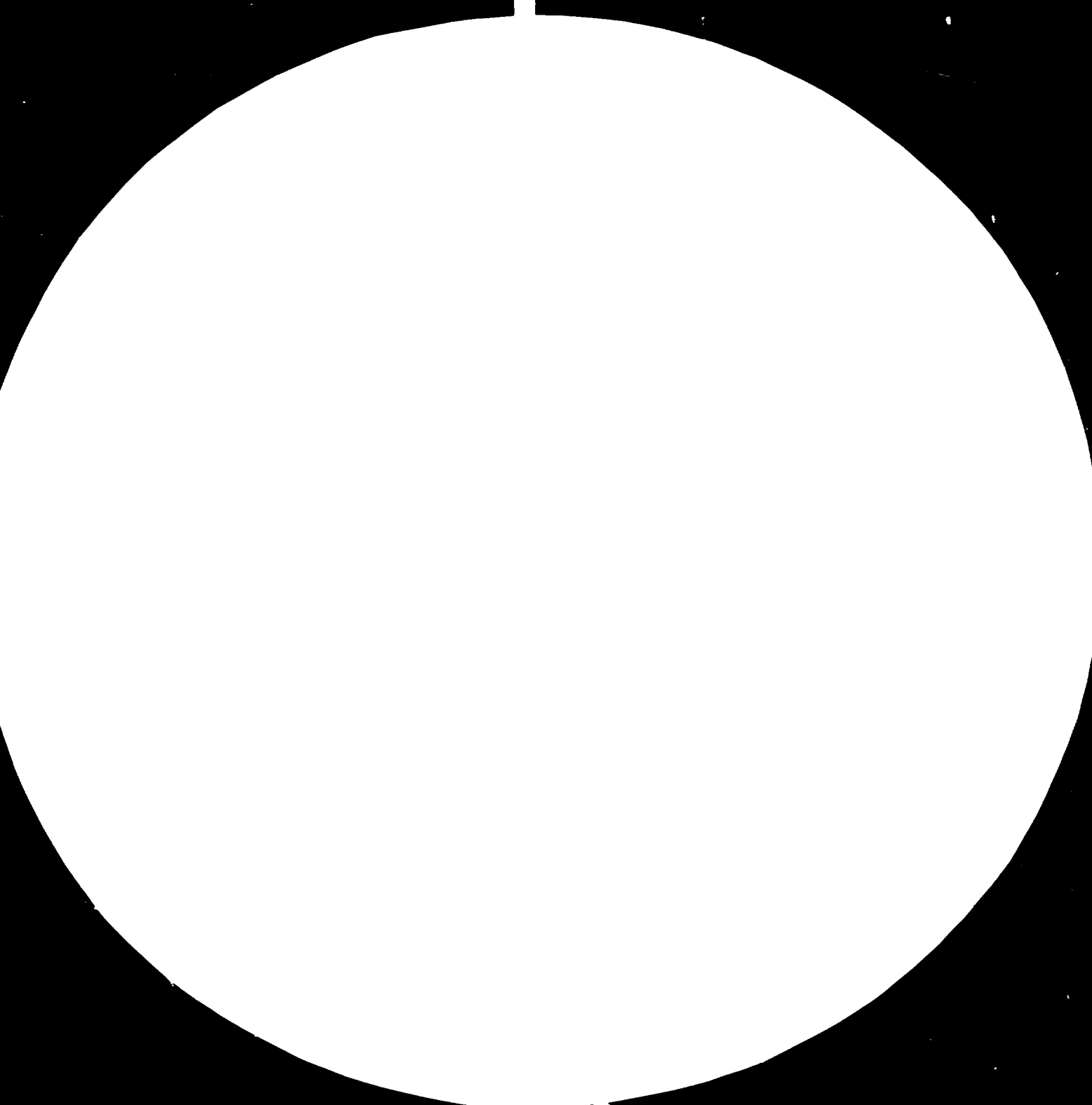
## FAIR USE POLICY

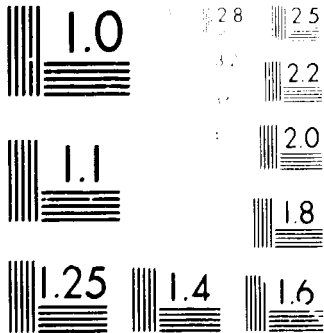
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)





1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2  
 1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2  
 1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2

1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2  
 1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2  
 1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2

REPUBLICA DE HONDURAS  
PROYECTO ONUDI SI/HON/79-801

09617

ASOCIACION NACIONAL DE  
PEQUEÑAS INDUSTRIAS

ANPI

000003

INFORME DE CONSULTORIA  
DIC. 1979

RESERVADO

REPUBLICA DE HONDURAS

PROYECTO ONUDI SI/HON/79/801

ASISTENCIA TECNICA A LA ASOCIACION NA-  
CIONAL DE PEQUEÑAS INDUSTRIAS ( ANPI)

INFORME DE CONSULTORIA

Tegucigalpa, D. C.  
1o. Oct. 15 Dic. 1979

HUBERT SAINMONT

Asesor en Asociacio-  
nes Industriales

Este texto no ha sido sometido a la Organiza-  
ción de las Naciones Unidas para el Desarro-  
llo Industrial(ONUFI), la que no comparte  
obligatoriamente las opiniones aquí expresadas.

# I N D I C E

	Pág.
ANTECEDENTES	1
PRIMERA PARTE: DIAGNOSTICO	6
CAPITULO I Identificación del Sector	6
1.1 Datos Estadísticos	6
1.2 Estructura Industrial	7
1.3 Estructura Geográfica	12
1.4 Clientela de ANPI	14
CAPITULO II La Situación Actual de ANPI	17
2.1 Membrecia y Recursos	17
2.2 Funcionamiento	20
2.3 Composición	21
2.4 Origen de la Situación Actual	22
2.5 Consecuencias	23
SEGUNDA PARTE: RECOMENDACIONES	26
3.1 Bosquejo de una Política	26
3.2 Recomendaciones	29

## A N E X O S

		Pág.
I	TERMINOS DE REFERENCIA	34
II	ENTREVISTAS Y DOCUMENTACION	36
III	DEFINICION Y LIMITES DE LA PMI	41
IV	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES.	46
V	FUNCIONAMIENTO DEL FONDO DE GARANTIA.	53
VI	FUNCIONAMIENTO DEL FONDO DE DESARROLLO INDUSTRIAL	55
VII	ANALISIS DEL DECRETO 681 "LEY DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA Y LA ARTESANIA.	57
VIII	SERVICIOS A LOS ASOCIADOS Recursos y Presupuesto Estimado	63

## ANTECEDENTES

Las Autoridades del Gobierno Hondureño han acordado, desde muchos años, reconocer la importancia en el desarrollo económico, de la pequeña y mediana empresa, como constituyente mayoritario de la industria y fuente de empleo.

Este interés ha sido reafirmado por el Plan Nacional de Industria 1979 - 1983, que dedica un programa especial para las pequeñas y medianas industrias.

Con fecha del 16 de octubre de 1965, se estableció el decreto 39 "Ley Protectora de los Hondureños dedicados al comercio y la industria en pequeña escala", posteriormente, con fecha del 23 de octubre de 1978 se editó el decreto 681: "Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y la Artesanía", en la actualidad esta ley es la carta magna de la PMI, sin embargo se están estudiando algunos cambios en su tenor.

Por otra parte se creó en 1972 un Fondo de Garantía para la pequeña empresa, con el propósito de agilizar los créditos bancarios. Su reglamento ha sido remodelado a partir de agosto de 1978.

En fin se creó en 1960 para ayudar a la Pequeña Industria y a la Artesanía, el Centro Cooperativo Técnico Industrial (C. C. T. I.). Por decreto No. 687 del 10 de noviembre de 1978, ese organismo fué sustituido por el Centro de Desarrollo Industrial (C. D. I.): Institución Semi-Autónoma del Estado, que tiene como propósito "Contribuir al desarrollo económico y social del país, mediante la prestación de Asistencia Técnica y Financiera a la Pe-

.../...



queña y Mediana Industria y Artesanía".

En la actualidad el CDI. esta empezando su labor, con el apoyo de ONUDI que le presta asesoramiento a través del Proyecto DP/Hon/78/003.

Frente a esta decidida política de apoyo a la Pequeña y Mediana Industria, el eslabón más débil ha sido la propia organización de la misma, y la poca comunicación entre el Gobierno y el Sector interesado, lo que dificultó la elaboración y la implementación de una política acertada. En efecto, es preciso, una representación de las Pequeñas y Medianas Industrias, que pueda informar las autoridades de las necesidades y anhelos de los mismos, así como transmitir y explicar a sus bases los alcances de la política del Gobierno, y ayudar a sus miembros en su superación.

La Asociación Nacional de Pequeños Industriales fué creada con fecha 7 de octubre de 1971, con el propósito de:

- a) La formación de una Organización a nivel nacional sólidamente constituida, que represente y defienda los intereses de sus asociados.
- b) La superación económica y tecnológica de la Pequeña Industria, mediante la creación y formación de los instrumentos y materiales científicos, necesarios para elevar el nivel de productividad.
- c) Procurar la máxima armonía de sus asociados a través de la práctica de las técnicas modernas de las relaciones humanas.
- d) Colaborar con los Poderes del Estado en todo aquéllo que tienda a ser más viable la realización de los objetivos generales de la Asociación.

Desgraciadamente, la asociación no ha podido en el pasado lograr plena-

.../...

mente este objeto por falta de medios económicos lo que acarrecó la imposibilidad de contratar personal profesional.

Sin embargo la asociación desplegó esfuerzos constantes que culminarán con la adopción del decreto 681, y la del decreto 687 (Ley del CDI), pero se hacen patentes los problemas antes mencionados, en efecto, a falta de cabal información sobre las reales necesidades de la Pequeña Empresa, la ley 681 tuvo que ser modificada posteriormente, este problema habría podido evitarse si la ANPI hubiera tenido más tecnicismo en sus planteamientos.

Los problemas de la Asociación no pasaron desapercibidos de los Pequeños Industriales. Ellos mismos muy concientes de ellos, solicitaron una Asistencia Técnica Internacional para ayudarlos en su fortalecimiento. Estas gestiones culminaron con la firma de la propuesta del presente proyecto con fecha 23 de abril de 1979.

La misión del Experto comenzó el día 1° de octubre de 1979, los términos de referencia (VEASE ANEXO I), contemplaban los puntos principales siguientes:

- 1) Identificación del Sector
- 2) Diagnóstico de la ANPI
- 3) Definición del Rol de ANPI
- 4) Identificación de Servicios Industriales
- 5) Implementación de dichos servicios y capacitación del personal.

Esta misión será dividida en dos etapas, la primera, de dos meses y me-

.../...

dio, hasta el día 15 de diciembre, para elaborar proposiciones y poner en marcha el sistema operativo de ANPI. La segunda algunos meses más tarde para asegurar el seguimiento.

Estaba previsto que la ANPI, contrataría un Secretario Ejecutivo permanente para hacerse cargo de la organización administrativa de la misma y actuar como contraparte del experto. Por la falta absoluta de recursos la asociación se vió incapacitada de cumplir con este requisito, sin embargo uno de los Industriales, el Secretario de la Junta Directiva, Don Jorge Carías aceptó el cargo de actuar como Secretario Ejecutivo y contraparte del Experto. A pocos días de iniciar el programa, problemas en su Empresa hicieron que Don Jorge Carías desistiera para dedicarse a su industria. Ninguno de los asociados pudo encargarse de esta tarea a tiempo completo

En esta situación, todo lo relacionado con la organización y la capacitación del personal ejecutivo de la Asociación en el plan de operación se volvía imposible.

El experto tuvo que dedicarse a las demás tareas asignadas:

- A) Identificación del Sector.
- B) Estudio y recomendación de las acciones requeridas para el fortalecimiento de la Institución,
- C) Definir el Rol de la ANPI en el desarrollo e identificar los servicios industriales que pueda proporcionar.
- D) Sugerir planes para la participación de ANPI en la formulación de los planes de desarrollo del sector.

Para el desempeño de esta tarea, el experto trabajó en estrecha coopera-

.../...

ción con el CDI, cuya Directora le brindó el más completo apoyo y le facilitó las comodidades de oficina y transporte. Igualmente las actividades se llevaron a cabo en colaboración con el Ingeniero Enrique Cristi Prado, Asesor Principal del Programa DP/HON/78/803.

## PRIMERA PARTE

## DIAGNOSTICO

## CAPITULO I

IDENTIFICACION DEL SECTOR1.1 DATOS ESTADISTICOS

Los más últimos datos estadísticos en cuanto a la estructura del universo industrial de Honduras son el Censo de la Industria Artesanal de 1974 y la Investigación Industrial de 1975. Aunque estos datos sean relativamente anticuados, y a falta de estudios más recientes, se tiene que basarse en ellos. Pese a la movilidad que existe en los estratos inferiores de la Industria, es de suponer que la estructura industrial sigue siendo aproximadamente la misma: no se notó una disminución aparente del volumen de Pequeñas Empresas y Artesanías, ni tampoco nacimientos de numerosas empresas nuevas. Por lo tanto se seguirá trabajando en base a estos datos.

Las estadísticas del Censo dividen el Universo Industrial en cinco estratos:

Artesanía	Hasta 4 trabajadores				
Estrato Fabril I	de 5	a	19		(Pequeña Industria)
Estrato Fabril II	de 20	a	49		(Mediana Industria)
Estrato Fabril III	de 50	a	99		(Mediana Grande)
Estrato Fabril IV	de 100	y	más		Gran Industria

.../...

Según los criterios admitidos en Honduras los estratos III y IV son generalmente reunidos para formar la gran industria, sin embargo, a juicio del Experto, el Estrato III presenta más bien los rasgos de la mediana industria y se debería reunir con el estrato II.<sup>(1)</sup>

## 1.2 ESTRUCTURA INDUSTRIAL

El cuadro I (adjunto) indica el peso relativo de los diferentes estratos de la industria artesanal y fabril. La figura I, es la traducción gráfica del cuadro I. El cuadro II (EN ANEXO IV), muestra la repartición de las industrias según las divisiones y grupos de la clasificación internacional de actividades industriales. En el cuadro III adjunto, se desglosa la productividad de la industria fabril entre los grupos industriales y los estratos de tamaño, en el cuadro IV se recapitulan las nueve principales ramas de artesanía.

Estos cuadros ponen de relieve una de las características de la industria nacional: la debilidad relativa de la pequeña industria, frente a un artesanato extremadamente numeroso y una industria grande mucho más eficiente. Más del 57% del empleo se encuentra en la artesanía que juega en la producción nacional el papel generalmente reservado en otros países a la empresa Pequeña y Mediana, con un nivel de eficiencia muy bajo.

Es de notar también (CUADRO III) que dentro del estrato fabril, pese a la fuerte diferencia de productividad entre los estratos extremos, existen grupos que presentan excepciones: Productos Químicos, más productivos en los pequeños, gracias a los laboratorios farmacéuticos, de fuerte valor agregado. Por otra parte los productos metal-mecánicos (GRUPO 38) presentan una productividad más alta

---

(1) Véase ANEXO II: Definición y límites de la Pequeña Industria.

CUADRO I  
ESTRUCTURA INDUSTRIAL  
( Encuesta Industrial 1975)

	No. de Emp.	%	Ccupa- ción	%	Valor Agregado	%	Product. V A/Trab.	Inv. Bruto por Trab.
Artesanía	36.973	97.76	50.137	57.70	43.508	17.74	0.868	-
Pequeña Industria 5/19	481	1.27	4.720	5.43	15.937	6.50	3.376	6.928
Mediana Industria 20/99	287	0.76	12.516	14.40	61.408	25.03	4.906	14.647
Grande > 100	81	0.21	19.519	22.47	124.454	50.73	6.376	17.541
<b>TOTAL ESTRATO FABRIL.</b>	849	2.24	36.755	42.30	199.899	81.48	5.438	15.192
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>37.822</b>	<b>100.</b>	<b>86.892</b>	<b>100.</b>	<b>245.307</b>	<b>100.</b>	<b>2.801</b>	<b>-</b>

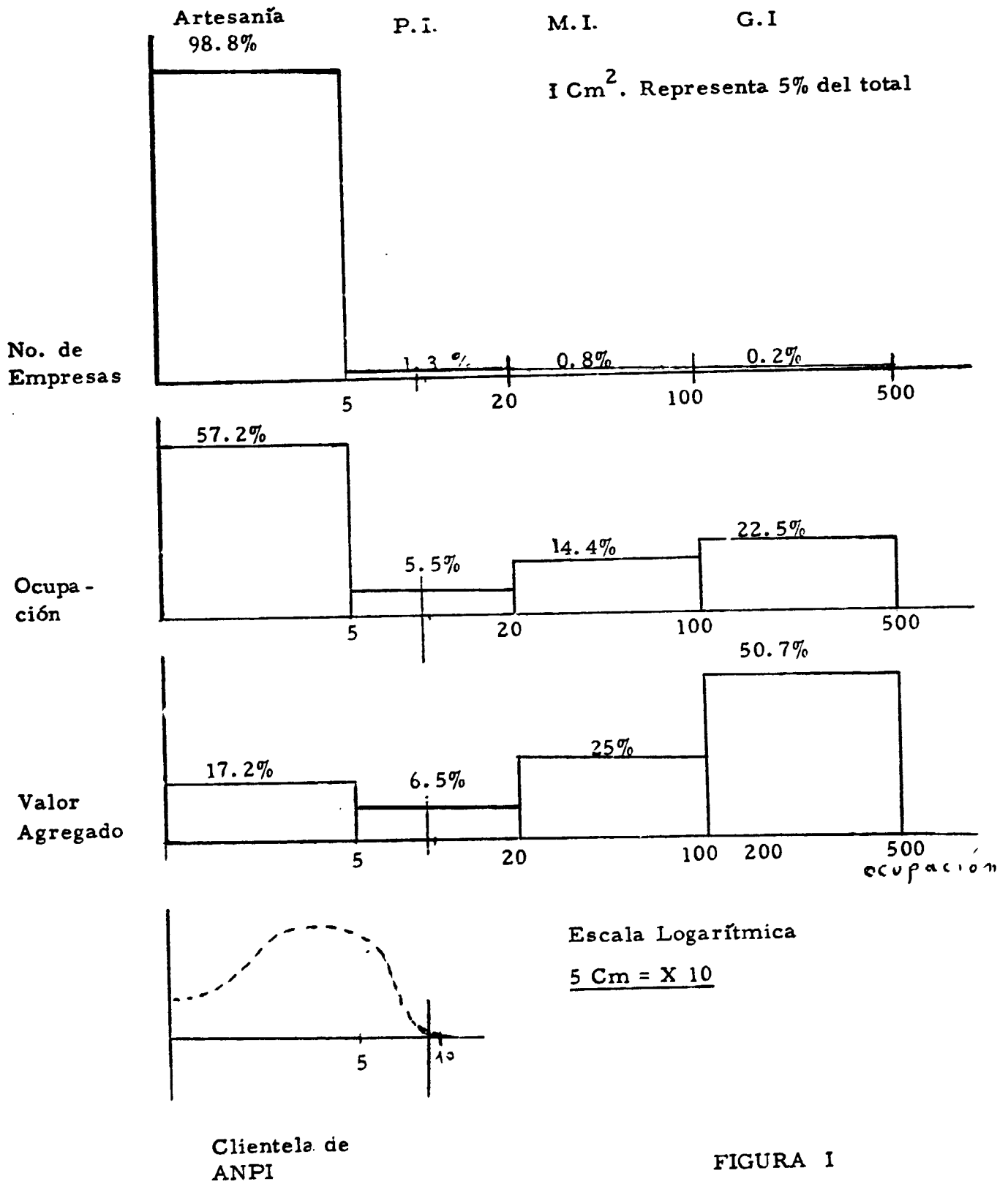


FIGURA I



## CUADRO III

## PERSONAL OCUPADO Y PRODUCTIVIDAD \*SEGUN GRUPO Y TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO (INDUSTRIA FABRIL)

	5 - 19		20 - 99		100	y más
	Trab.	Prod.	Trab.	Prod.	Trab.	Prod.
31. Produc. Aliment.	1.269	3.883	3.080	6.555	8.607	8.968
32. Textiles y cuero	1.307	2.669	1.641	3.348	3.248	4.133
33. Ind. de la madera	680	2.419	3.508	2.507	3.566	2.948
34. Papel e imprenta	380	2.779	1.050	5.780	666	4.752
35. Prod. Químicos	233	8.073	1.323	7.404	1.416	5.411
36. Minerales no metálicos.	337	2.162	715	5.690	752	7.942
37. In. Bas. Metal. no ferrosos.	10	7.980	0	-	-	-
38. Produc. metal.	339	4.600	1.036	6.120	6.264	5.166
39. Diversos	165	3.449	163	4.020	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>4.720</b>	<b>3.376</b>	<b>12.516</b>	<b>4.906</b>	<b>19.519</b>	<b>6.378</b>

\* Productividad = Valor agregado a costo de factores dividido por el número de trabajadores.

## CUADRO IV

RAMAS DE ARTESANIA INDUSTRIAL  
 CLASIFICACION POR ORDEN DE IMPORTANCIA(1974)

	No. de Empresas	%	Ocupa- ción	%
Panaderías	11.207	30.32	14.573	29.07
Prendas de vestir	10.217	27.63	13.073	26.02
Cordelería	3.981	10.72	6.185	12.34
Muebles y accesorios	2.061	5.57	2.504	4.99
Bebidas gaseosas	1.272	3.44	1.411	2.81
Objetos de barro y loza y porcelana	1.251	3.38	1.569	3.13
Fábricas de cacao y dulce.	1.175	3.18	1.875	3.74
Zapaterías	1.005	2.72	1.814	3.62
Productos de arcilla para construcción.	961	2.6	1.433	2.86
SUB-TOTAL	33.130	89.61	44.437	88.63
Diversos	3.843	10.39	5.700	11.37
GRAN TOTAL	36.973	100.00	50.137	100.00

en las empresas medianas, lo que no es anormal, en este ramo, no hay ventajas decisivas a favor de la gran industria.

En la repartición de las ramas de artesanía (CUADRO IV) se denotan las características de una economía principiante.

- a) Importancia de ramas correspondientes a una economía tradicional: alfarerías-trabajo de fibras, etc.
- b) Importancia relativa de artesanías que son generalmente pequeñas y medianas y aún grandes: Panadería, Bebidas gaseosas, Prendas de vestir, Zapaterías, etc. <sup>(1)</sup>
- c) Ausencia casi total de las pequeñas industrias modernas que son las industrias metal-mecánicas, (excepto la ferretería tradicional y las estructuras metálicas) lo que hace inoperante una política de complementación de la Pequeña Industria por la vía de la sub-contratación industrial.

### 1.3 ESTRUCTURA GEOGRAFICA

Por otra parte la industria artesanal se reparte en una forma aproximadamente uniforme en toda la República.

Según el Censo de 1974 los datos eran los siguientes para los Centros más poblados del país (VEASE CUADRO V. adjunto).

Se nota que, con la excepción del Distrito Capital que realiza una

---

(1) VEASE ANEXO III "Definición y límites de la Pequeña y Mediana Industria"

## CUADRO V

REPARTICION DE LAS ARTESANIAS  
EN LAS ZONAS URBANAS Y RURALES

(Censo de 1974)

Lugar Municipio	No. Talleres	No. Habit. (Miles)	Densidad Tall. / 1.000
Tegucigalpa, D. C.	5.999	305.4	19.6
San Pedro Sula	1.873	200.9	9.3
El Progreso	651	62.4	10.4
Danlí	476	51.2	9.3
Choluteca	737	49.3	14.9
La Ceiba	825	47.8	19.3
Tela	474	46.5	10.2
Juticalpa	530	38.1	19.3
CONJUNTO URBANO	11.565	801.6	14.4
CONJUNTO RURAL	25.408	1.855.3	13.7
TOTAL NACIONAL	36.973	2.657.0	13.9

gran concentración de actividades, y de la Ceiba, no existen diferencias características entre las ciudades y el campo. Aún más, San Pedro Sula, El Progreso, Danlí y Tela presentaban una densidad inferior al promedio nacional.

#### 1.4 CLIENTELA DE ANPI

Por motivos que se analizan más adelante (CAP. II), la clientela de ANPI se recluta en la población que reúne las industrias artesanales y la Pequeña Industria, entre uno hasta 10/12 asalariados (VEASE GRAFICA 1)

Esta población de empresas presenta algunos rasgos característicos:(1)

- 1) Bajo nivel de capacitación empresarial.
- 2) Bajo nivel de capacitación técnica. Una alta proporción no tuvo otra especialización que la de aprendiz.
- 3) Ausencia de tradición industrial: Según el estudio citado, el 55% de los miembros de ANPI son hijos de campesinos, 23% de obreros, 12% de comerciantes, y el resto de profesionales diversos, ninguno es hijo de artesano o pequeño industrial del mismo ramo.
- 4) Por lo general, las tesorerías son estrechas: la rentabilidad de las empresas es muy baja, los industriales tienden, frente a la competencia a bajar los precios por edebajo de lo razonable teniendo en cuenta los costos reales, lo que nunca son conocidos con exactitud por falta de contabilidad, por eso el auto-financiamiento es difícil. Por otra parte el financiamiento Bancario queda fuera del alcance de los Pequeños industria-

---

(1) Estudio KRIS MERSCHROD - Instituto de Investigaciones Socio-Economicas, Tegucigalpa, 1977.

les.

El problema del financiamiento bancario de este sector queda agudo. Tres frenos importantes impiden su solución.

- a) La poca disponibilidad de fondos para financiar inversiones, que afecta a todas las industrias, y más especialmente a la pequeña, puesto que los Bancos Comerciales son muy reacios a atender este estrato.

La única posibilidad actualmente es el Crédito FONDEI, que reserva un fondo de L 5.000.000.00, para la Pequeña industria. Los proyectos del CDI son una vía de solución de este problema. (1)

- b) Garantías. Ningún organismo puede prestar sus servicios sin garantías reales, la falta e insuficiencia de garantía de la industria principal<sup>mente</sup> es otro obstáculo todavía insuperable. La única solución sería un sistema de garantía técnica supervisada, que puede suplir la ausencia de garantía real.

Un ensayo ha sido intentado con el fondo de garantía del Banco Central, cuyos resultados no han sido alentadores, principalmente por falta de supervisión. (2)

- c) El obstáculo más importante reside todavía en los pequeños industriales mismos. Por su escasa preparación ge-

---

(1) (VEASE ANEXO V Funcionamiento de FONDEI.)

(2) (VEASE ANEXO VI Funcionamiento de Fondo de Garantía.)

renciales, raras veces están preparados para estimar en una forma correcta sus necesidades de crédito, tanto en su oportunidad como en su preparación o su justificación.

Por eso las solicitudes de financiamiento expresadas son más bien deseos imprecisos que proyectos sustentados y racionales. Por otra parte, aún cuando lo consiguieran no estarían capacitados para ejercer un estricto cumplimiento de planes financieros. Por lo tanto, Mientras no exista una asesoría en este campo es ilusorio esperar una solución de los problemas.

## CAPITULO II

## SITUACION ACTUAL DE LA ANPI

La situación de la ANPI parece difícil, a continuación examinaremos los síntomas y las causas de esta situación.

2.1 MEMBRECIA Y RECURSOS

Según las solicitudes de afiliación que se encuentran en la Sede de la Asociación, existen 644 socios inscritos (VEASE CUADRO ADJUNTO), sin embargo, es de señalar que esta cifra corresponde a un período de mayor actividad, así como que el sistema administrativo de ANPI, no registra la desaparición de miembros, por fallecimiento, cierre de actividad o cambio de residencias, etc.

Por eso el número de socios activos existentes es probablemente mucho más reducido en la actualidad. En la ciudad capital, los miembros que participan en las reuniones, regularmente o esporádicamente, no pasan de los 20, en los departamentos, (con excepción de Siguatepeque en receso total), la proporción es un poco más alta, pero raras veces pasa el 10% de los miembros inscritos.

El número más alto de concurrencia ha sido alcanzado con motivo de la asamblea general del 25 de marzo de 1979 donde se juntaron 78 asociados de toda la república.

El número de cuotas pagadas es todavía muy inferior; el monto de la cuota es de L 12.00 mensualmente, en las provincias las seccionales de la asociación administran sus propios fondos y giran a la cen-

.../...



CUADRO VI

Pág. 18

EMPRESARIOS SOCIOS DE ANPI (SOLICITUDES DE INGRESO)

CIUDAD	Aliment.	Ropa	Zapat.	Talab.	Madera	Hierro	Artes Graf.	Bloques y Aic.	Varios	Total
1. Tegucigalpa, D.C.	35	62	124	3	68	19	18	9	22	360
2. San Pedro Sula	10	14	34	3	15	4	4	3	19	106
3. La Ceiba	1	4	5	-	6	-	-	4	6	26
4. Siguatepeque	-----EN RECESO-----									
5. Azacualpa	3	4	3	-	-	1	-	5	1	17
6. Choluteca	5	9	7	7	15	3	1	2	3	52
7. Juticalpa	5	7	7	1	8	1	1	4	1	35
8. El Progreso	-	17	2	-	11	4	-	1	10	45
9. Santa R. de Copán	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3
<b>T O T A L</b>	<b>59</b>	<b>117</b>	<b>182</b>	<b>14</b>	<b>123</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>28</b>	<b>65</b>	<b>644</b>
<b>%</b>	<b>9.2</b>	<b>18.2</b>	<b>28.3</b>	<b>2.2</b>	<b>19.1</b>	<b>4.9</b>	<b>3.7</b>	<b>4.3</b>	<b>10.1</b>	<b>100</b>

tral una participación teórica de L 50.00. Esta participación llega en una forma muy irregular.

A falta de estadísticas precisas y centralizadas, es difícil conocer el número exacto de asociados al día en sus cuotas, sin embargo, es de suponer que es extremadamente reducido, por eso el presupuesto de la central no pasa de los L 300.00 mensualmente (US \$ 150.00).

Los gastos básicos son:

- Alquiler del local L. 100.00
- Sueldo de la Secretaria 60.00
- Otros gastos 140.00

Estos gastos abarcan: luz, teléfono, gastos de correspondencia, gastos de reunión, etc.

Con estos recursos, con toda evidencia, la Asociación no puede desarrollar sus más elementales tareas, cualquier viaje por ejemplo acarrea problemas insuperables, el local es inadecuado y carece de las más elementales facilidades indispensables para el buen funcionamiento de la Asociación.

Hay que subrayar que la Asociación mantiene su actividad gracias a la abnegación de sus dirigentes que gastan su tiempo y sus recursos propios, que son muy limitados, en pro de sus objetivos.

En estas condiciones es difícil contemplar que la Asociación pueda contar uno a varios profesionales a tiempo completo

.../...

que son necesarios para realizar sus actividades. En la actualidad la casi totalidad del trabajo de ANPI es realizada por su presidente que consagra la mayor parte de su tiempo a costa de su propia industria.

## 2.2 FUNCIONAMIENTO

La Asociación se estructura en una base regional: las seccionales de los departamentos, eligen su propia Junta Directiva, cuyo presidente es, por derecho propio, Vice-Presidente de la Junta Directiva Nacional (VEASE ANEXO II la Composición de la Junta Directiva).

La misma sesiona una vez al mes, el último domingo de cada mes, todos los gastos de viaje corren por cuenta propia de los delegados de zona, lo que hace su asistencia bastante irregular.

Los miembros de la Directiva presentes en Tegucigalpa, sesionan una vez por semana, no más <sup>de</sup> cinco miembros concurren regularmente a las sesiones, Del hecho del ausentismo es difícil reunir comisiones para estudiar problemas especiales.

El Presidente personalmente despliega una actividad intensa y asegura una representación eficiente de la Pequeña Industria frente a las autoridades, participando en reuniones a nivel de ministerios de Economía e Industria, es miembro de la Junta Directiva del CDI y participa en el Directorio del COHEP (Corporación Hondureña de la Empresa Privada) máximo organismo del sector privado, en todas las instancias goza de prestigio y su voz es escuchada, pero le hace falta asesores técnicos para reforzar las planteamientos de la asociación.

.../...

Además del papel de representación general de la Pequeña Industria la Asociación realiza grandes esfuerzos para ayudar a sus socios con organización de seminarios, consejos, orientación y relacionándolos con administración cuando sea posible. Sin embargo los miembros así beneficiados no van siempre hasta pagar sus cuotas.

Se hicieron intentos para crear cooperativas de compra de materias primas, en la actualidad existe una cooperativa de sastres, que lleva una actividad independiente, así como una cooperativa de zapateros y una cooperativa de madera en San Pedro Sula, sin embargo el individualismo de los pequeños industriales dificulta mucho la administración de estas cooperativas, además, la ANPI no pudo capitalizar estas iniciativas para aumentar su audiencia.

### 2.3 COMPOSICION

La gran mayoría de los asociados de ANPI se ubican en el estrato de la Artesanía, algunos en la parte inferior de la Pequeña Industria, los rubros más importantes son los zapateros, sastres, carpinteros, balconeros, etc. que constituyen el 75% del total (VEASE CUADRO VI y Composición Profesional de la Junta Directiva (ANEXO II)). Esta estructura de muy Pequeña Industria se comprueba por el hecho de que pocos empresarios miembros de la ANPI aparecen en el directorio de las 849 empresas superiores a cinco trabajadores.

Sin embargo dada la inestabilidad de las condiciones imperantes, el número de trabajadores en las empresas es muy variable. Se puede estimar que el promedio de los trabajadores es inferior a cinco, las empresas con diez o más son muy escasas.

.../...

#### 2.4 ORIGEN DE LA SITUACION ACTUAL

Esta situación se origina en una serie de circunstancias: El atraso relativo en el cual se encuentran creó una fuerte conciencia de su especificidad en los pequeños empresarios, agravada por dificultades de toda índole.

El decreto No. 681 que establece una política de Fomento de la Pequeña y Mediana Industria dispuso un límite muy bajo al estrato, <sup>(1)</sup> así mismo, su ayuda se dirige mayormente a las empresas medianas. Esto contribuyó en crear una separación entre las "pequeñas industrias" y las "medianas" a un nivel muy bajo, alrededor de los 10/12 trabajadores. Por eso, numerosas Pequeñas Industrias auténticas y, por lo general, las más dinámicas, se encuentran en la categoría de las medianas según la definición del Decreto No. 681 dejando en el estrato inferior de las "pequeñas" sólo el artesanato, y unas pocas micro-industrias.

Como resultado de esta separación ha resultado un marginamiento de la "pequeña" empresa cuyos intereses son considerados por los interesados como opuestos a los de la "mediana", por lo tanto este sistema impide que se reúnan artesanos y verdaderos pequeños industriales y con mayor razón, medianas. De hecho, la Asociación se dirige casi exclusivamente hacia las Empresas Artesanales. A nuestro conocimiento la empresa más grande de ANPI, que puede considerarse como Industria propiamente dicha cuenta con 13 trabajadores, L. 150.000.00 de inversión total, (según la legislación en vigor del decreto 681, es considerada como mediana), el dueño quiso asociarse a ANPI por sentido social, para ayudar a los más pequeños, pero se trata de una excepción rarísima, la mayoría de las em-

---

(1) Véase ANEXO VII Análisis del Decreto

presas en la misma situación, prefieren quedarse al margen y hasta asociarse con ANDI, <sup>(2)</sup> lo que los valoriza antes sus propios ojos.

Por fin, es de subrayar que la ANPI ha sido creada en 1971, como Asociación Nacional de Pequeñas Industrias, la transformación en ANMPI por referencia a la Mediana, no ha sido todavía rítificada por una modificación de los estatutos y tiene pocas probabilidades de realizarse, Un objetivo prioritario de ANPI debería ser de cubrir por lo menos todo el estrato de la Pequeña Industria.

## 2.5 CONSECUENCIAS

El hecho de que los asociados sean en casi totalidad artesanos influye netamente sobre la gestión de ANPI que forzosamente debe tomar en cuenta las aspiraciones de sus miembros, ellos mismos tienen gran cuidado en subrayar las diferencias con el estrato superior.

Los dirigentes, en su mayoría tienen mucho empeño en dirigir la Asociación en el sentido de la superación de los asociados e intentan establecer un dialogo con las administraciones en este sentido, sin embargo deben enfrentar una presión constante de las bases que les impulsa hacia planteamientos más someros y rídicales.

Por cierto los problemas de los pequeños empresarios son serios y agudos pero a menudo mal estudiados por ellos mismos. Se equivocan en cuanto a los remedio . Puesto que todas las dificultades se traducen por problemas de escasez de fondos, muchos piensan que conseguir créditos los resolverán todos

---

(2) Asociación Nacional de Industriales que agrupa principalmente las Industrias grandes, pero también cuenta con un gran número de empresas pequeñas y medianas.

Es cierto que carecen, casi por completo, los mecanismos de financiamiento de la Pequeña Empresa.

Sin embargo, no hay que concentrarse demasiado con este problema, de créditos, algunos artesanos, merced de una buena gestión, a productos de buena calidad, a previsión y ahorro, lograron superar la temible barrera, no obstante para muchos el problema crediticio oculta otros problemas no menos reales. A falta de conocer sus costos y de dominar la marcha de su empresa, estarían imposibilitados, en caso de que les consiguieran, de aprovechar posibles créditos.

El desarrollo de las empresas, necesita antes que todo un desarrollo personal de los empresarios de manera que puedan absorber nuevos conocimientos, asumir nuevas responsabilidades, dominar una empresa más compleja y ampliar su campo de acción. Por eso el crecimiento de una empresa no puede sino ser progresivo e implica una autocapacitación continua.

Los directivos de la Asociación y especialmente su presidente lo entendieron así y laboran en estrecha cooperación con el CDI para orientar a sus asociados en el sentido del desarrollo empresarial. Desgraciadamente no siempre son entendidos por las bases que siguen concentrando sus esperanzas hacia un ilusorio crédito fácil e indiscriminado, sin darse cuenta que tal práctica aún cuando podrían llevarse a cabo sería anti-económica e ineficiente. Algunos asociados siguen considerando la ANPI como una "máquina de conseguir créditos", lo que no es y no puede ser. Por eso, resulta un sentimiento de frustración, que conlleva al distanciamiento hacia una Asociación "que no tuvo resultados positivos".

.../...

Cabe destacar también que ciertos asociados, que han resuelto sus problemas, tienden igualmente a distanciarse de la Asociación, considerando que ya no la necesitan

Más aún, paradójicamente muchos éxitos de ANPI no redondearán en provecho suyo, cada medida a favor de la Pequeña Empresa, que favorezca a todas las Pequeñas Empresas tal como la creación del CDI, disminuye la incitación a agremiarse.



## SEGUNDA PARTE

RECOMENDACIONES3.1 BOSQUEJO DE UNA POLITICA

Las consideraciones anteriores demuestran que la estructura industrial de Honduras presenta rasgos muy específicos: al lado de la Pequeña Industria clásica que representa entre 300 a 400 empresas, existe un estrato muy importante de Micro-Industrias que suma a más de 30.000 unidades.

Sin embargo esta masa, caracterizada por estructuras productivas anticuadas, productividad generalmente baja, aislamiento psicológico, representa más de la mitad de la fuerza laboral.

ANPI, por la composición de su membresía representa muy fielmente este estrato, refleja sus inquietudes y sus anhelos, pese a la escasa participación debida al aislamiento psicológico, el temor a la organización, la dispersión, la falta de recursos financieros o el mero desconocimiento, todos obstáculos que pueden superarse por la presentación de una buena imagen de ANPI, así como <sup>por</sup> incentivos eficientes.

En el progreso normal de la economía del país, el desarrollo de la productividad implicaría la modernización de estos talleres y su evolución hacia la categoría de Pequeñas Empresas modernas, de la cual sabemos, por el ejemplo de países más desarrollados que su productividad puese ser casi tan alta que la de las empresas gran-

.../...

des. Traería también la creación de nuevas ramas de Pequeñas Industrias todavía embrionarias, tales como: metal mecánica, Industrias de Servicios, etc.

Esta evolución podrá acarrear implicaciones negativas, puesto que supone la desaparición de toda una categoría de empresas marginales, transformaría en un desempleo aparente lo que es frecuentemente un desempleo disfrazado. Sin embargo, el correspondiente despegue económico permitiría la absorción de esta mano de obra en exceso, en empresas más productivas, a costa de una tecnificación de la misma.

Por otra parte, esta transformación de la artesanía en pequeña industria más moderna tiene sus limitaciones. Del hecho de la dispersión de la población de la República y de las dificultades de comunicación es probable y aún necesaria la conservación de gran cantidad de micro-industrias en los centros menores.

Sin embargo, por el reducido mercado y el poco poder comprador, su rentabilidad y su capacidad de autofinanciamiento quedarán reducidas y tendrían que limitarse en un desarrollo sin crecimiento.

Pese a todos los esfuerzos realizados, todo este estrato queda todavía marginado, los medios clásicos de asistencia a los pequeños industriales, a base de incentivos tributarios y asistencia técnica individual no pueden sino rozarla sin penetrar en profundidades, principalmente fuera de las zonas centricas.

Por eso es necesario poner en marcha un sistema de asistencia téc-

.../...

nica nueva y más descentralizada. En este sentido, el programa desarrollado por el CDI, con asistencia de AID para zonas rurales piloto parece eficaz, pero difícil de generalizar a nivel de toda la República.

Por otra parte, para evitar los peligros del paternalismo es útil asociar a los interesados mismos en las acciones de desarrollo empresarial, con el fin de lograr un desarrollo mancomunitario.

Por eso ANPI puede tener un papel insustituible en el fomento del desarrollo, fortaleciéndolo; es el único enlace existente entre las autoridades y organismos de desarrollo de un lado y la masa de empresas que constituyen el estrato del otro lado, es el único que pueda hacerse el interprete de estos empresarios y difundir entre ellos la información y la capacitación empresarial.

Para realizar este logro, ANPI no puede dejarse abandonado a sus propios medios, so pena de seguir llevando una existencia reducida, y con el peligro de desaparición siempre presente, es necesario al contrario ayudar en su fortalecimiento a la vez creando incentivos reales a la agrupación, y dotándola de los medios de acción.

Sería necesario que se contemple por lo menos la creación de una Sección en cada cabecera de departamento,

Se puede prever por ejemplo la capacitación de líderes locales, dotándolos de medios escritos y audiovisuales: cassetes, diapositivos, etc. concerniendo la administración de empresas: métodos contables

.../...

simplificados, calculos elementales de costos, organización de talleres etc., para servir de soporte a grupos de auto-organización centradas en la idea que el progreso de cada uno es de progreso de todos.

### 3.2 RECOMENDACIONES CONCRETAS

A. Dada la importancia de ANPI, para el desarrollo empresarial del sector y para la eficacia de la política económica del Gobierno se recomienda que se otorguen medios financieros, por lo menos durante un período de estructuración para hacerle frente a los gastos de funcionamiento de su centro, y la estructuración progresiva de los servicios de sus asociados (VEASE ANEXO VIII). Se puede esperar que por medio de los incentivos indicados a continuación el reclutamiento de los socios sea suficiente para aliviar paulatinamente esta ayuda.

Esta ayuda debe permitir el despegue y fortalecimiento de los servicios cuyo detalle se enumera en el ANEXO VIII, insistiendo sobre los servicios productivos de Ingresos que pueden ser la preparación de solicitudes de clasificación, o las consultorías jurídicas, así como los servicios designados bajo el rubro: Servicios de Indole Económico.

Sin embargo los socios de ANPI no deben perder de vista el hecho que una Asociación vive por el apoyo de sus asociados. Los servicios a los asociados son muy importantes por cierto, pero tan importante es el fomento del espíritu comunitario, y el afán de superación, no deben olvidar que el progreso de todos es el progreso de cada uno, y el progreso de los asociados es el progreso de todos.

La primera tarea de ANPI es realizar una campaña de concientización

hacia la Pequeña Empresa, alrededor de temas centrados en el progreso empresarial.

Por otra parte se recomienda modular la cuota según el tamaño de las empresas, a fin de no descartar los más necesitados.

- B. Se recomienda que cualquier medida encaminada a ayudar a la Pequeña Empresa contemple un tratamiento preferencial a los socios de ANPI, con el fin de crear un incentivo positivo a la agrupación.

Por ejemplo; una tasa preferencial en la prestación de los servicios del CDI.

- C. Se recomienda que se estudie una legislación específica de fomento de la Pequeña Empresa que presente las características siguientes:

- a) Definición única de los estratos que constituyen las Pequeñas Industrias estudiada acorde a las necesidades específicas de Honduras y que se aplique una forma uniforme a todas las dependencias del Gobierno.
- b) Adopción de un sistema de incentivos para la Pequeña Industria:
  1. Facultad de reinversión de utilidades para las Pequeñas Industrias, para incitar al autofinanciamiento.
  2. Creación de un sistema ágil de micropréstamos (hasta de L 5.000) utilizando el fondo nacional de garantías, complementado por una efectiva supervisión a cargo del CDI y atribución de créditos a baja tasas de intereses.  
Asociar al CDI y ANPI en el funcionamiento de este fondo.

.../...

3. Creación de Parques y zonas industriales para Pequeñas Industrias, dando facilidades para la modernización de las mismas. ANPI siendo asociado en la administración de estas zonas.
  4. Simplificación de los trámites administrativos: Todos los incentivos antes citados no necesitan un trámite largo y costoso, bastará crear un registro de las industrias, análogo al registro de comercio, cuya inscripción probará la cualidad de Pequeño Industrial, la inscripción podrá hacerse con la constancia emitida por ANPI, de que el interesado es industrial conocido. Lo que sería un incentivo más para la agremiación.
  5. Agilización de los trámites para otorgamiento de los beneficios del Decreto 681. No se necesitan trámites largos y engorrosos para dar constancia que la empresa reúne los requisitos legales para beneficiarla de los incentivos, bastaría de la inscripción sobre el registro de las Industrias Pequeñas y un estudio por un Economista juramentado, escogido y aprobado por ANPI, este trámite puede también ser una fuente de ingreso para ANPI, además de estrechar los contactos con las empresas de la parte superior del estrato.
- D. Se recomienda crear en el seno de ANPI, principalmente fuera de la Zona Capital, grupos de Auto-capacitación, con el apoyo y la colaboración técnica del CDI y de INFOP. Este suministraría el material informativo y didáctico así como extensionistas.

.../...

Las etapas serían las siguientes:

- a) Reuniones de sensibilización y reclutamiento de grupos.
- b) Preparación de extensionistas
- c) Preparación de Líderes
- d) Constitución de grupos
- e) Puesta en marcha
- f) Seguimiento y evaluación

E. Queda entendido que toda acción futura de ONUDI en pro de la ANPI queda supeditada a la estructuración de ANPI de acuerdo al esquema del anexo VIII, siendo el punto primordial la contratación de un Secretario Ejecutivo.

A N E X O S



ANEXO I

TERMINOS DE REFERENCIA

SI/HON/79/801

PROPOSITO DEL PROYECTO: Reforzar a la pequeña industria, dando asistencia a la organización que las agrupa y representa, para organizarse mejor y para desarrollar un programa más efectivo para sus asociados.

FUNCIONES:

El experto asesorará a la ANPI, trabajando en estrecha colaboración con el Secretario Ejecutivo de la Asociación. Sus funciones serán las siguientes:

1. Analizar los objetivos, la infraestructura institucional y el sistema operacional de ANPI y proponer las recomendaciones y el plan de acción requerido para la reestructuración y re forzamiento de la institución.
2. En coordinación con el Centro de Desarrollo Industrial y dentro de los alcances del proyecto DP/HON/78/003, identificar el sector de pequeña industria.
3. En base a lo anterior, definir el rol de ANPI en el desarrollo de este sector e identificar los servicios industriales que ANPI pueda proporcionarles.
4. Asistir a la Asociación en el diseño y la implementación de un programa para dar tales servicios.

5. Una vez implementado el ANPI para dar dichos servicios, asistirlos en la iniciación y puesta en marcha del programa.
6. Asistir al ANPI para establecer mecanismos para una estrecha cooperación con el Gobierno y con las instituciones del sector público y privado que, de alguna manera, están involucrados en el desarrollo y la promoción de la pequeña empresa.
7. Sugerir acciones para la participación del ANPI en la formulación y la implementación de los planes de desarrollo del sector.
8. Capacitar al personal técnico según las necesidades del ANPI, a través de seminarios, charlas, etc.

## ANEXO II

## ENTREVISTAS Y DOCUMENTACION

En el transcurso de su Misión, el experto tuvo la posibilidad de entrevistarse con las personalidades siguientes, que le brindaron informaciones y opiniones así como el mejor apoyo posible.

Ingeniero	ENRIQUE PAREDES Sub-Secretario de Economía
Licenciado	ORLANDO FUNES Director General de Industrias
Licenciado	MIGUEL ANGEL NUÑEZ Jefe Depto. de Pequeña y Mediana Industria de Artesanía.
Licenciado	ULISES GOMEZ Director de Sectores Productivos del Consejo Superior de Planificación Económica (CONS U P L A N E)
Licenciado	JOSE MARIO VIGIL Sub-Director de Estadística y Censos
Licenciada	VALENTINA MEJIA Responsable del Fondo de Garantía en el Banco Central de Honduras
Ingeniero	LUIS VILCA VILLACORTA Fondo Nacional de Desarrollo Industrial (FONDEI)
Licenciado	GUSTAVO PAVON CASTILLO Sub-Director de Instituto Nacional de Formación Profesional "INFOP"
Licenciado	GUSTAVO ALFARO Sub-Secretario General de la Asociación Nacional de Industrias (ANDI)
Doctor	HUMBERTO RIVERA MEDINA Director Instituto Hondureño de Seguridad Social

Doctor

ELIAS FARAJO

Presidente de "Servicios Médicos de Honduras"

Además el experto trabajó en estrecho enlace con la Junta Directiva de ANPI y visitó unas cincuenta empresas entre miembros y no miembros de la Asociación.

En fin cabe notar que trabajó en contacto diario con el CDI cuya Directora Licenciada DORCAS DE GONZALEZ, así como todos los colaboradores le brindaron el más completo apoyo. Se hace un especial agradecimiento a la Secretaria, Sra. Mélida de Castro, sin su dedicación este trabajo no habría podido llevarse a cabo.

#### DOCUMENTACION

En el transcurso de la Misión se utilizaron los documentos siguientes:

##### A/ INFORMES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES:

HON/72/004	Desarrollo y Perspectivas de la P.M.I.
OIT/HON/77/008	Formación Profesional para la P.M.I.
SI/HON/75/810	Asistencia y Asociaciones Industriales
ANPI	Informe Miles STANDISH (CISE)

##### B/ DOCUMENTOS NACIONALES:

- "Plan Nacional de Industrias 1979-1983"
- "Caracterización y Base de un Programa para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Industrias" (CONSUPLANE 1977)
- " Sistema de Asistencia Técnica y Créditos Supervisados por

PMI y Artesanías" CONSUPLANE 1977

- "Estudio de la Pequeña Industria en las áreas rurales y urbanas".

KRIS MERSCHROD Instituto de Investigaciones Socio-Económicas 1977.

ASOCIACION NACIONAL DE MEDIANA Y PEQUERA INDUSTRIA  
" ANPI "

AUTORIDADES DE JUNTA DIRECTIVA, ELEGIDAS EL 25 DE MARZO DE 1979

\*\*\*\*\*

<u>F U N C I O N</u>	<u>N O M B R E</u>	<u>I N D U S T R I A</u>
PRESIDENTE.....	Sr. JUAN RAFAEL CRUZ LOPEZ ....	Zapatero
VICE-PRESIDENTE.....	Sr. MAURICIO GOMEZ MENDOZA ....	Talabartero
Suplente.....	Sr. JORGE ALFONZO SAUCEDA .....	Sastre
Vice-Presidente Zona 2o. S.P. Sula.	Sr. SANTOS PINEDA SABILLON ....	Ropa
Suplente.....	Sr. SAMUEL PINEDA .....	Mecánico
Vice-Presidente Zona 3o. La Ceiba..	Sr. RAMON MATA .....	Alimentos
Suplente		
Vice-Presidente Zona 5o. Sta. Bar--		
bára.....	Sr. ALFONZO PINTO .....	Confección
Suplente .....	Sr. TOMAS SORIANO .....	Zapatero
Vice-Presidente Zona 6o. Cholute---		
ca .....	Sr. SALOMON LOPEZ .....	Carpintero
Suplente .....	Sr. DANIEL AYALA .....	Carpintero
Vice-Presidente Zona 7o. Juticalpa.	Sr. GUSTAVO MEZA .....	Carpintero
Suplente		
Vice-Presidente Zona 8o. Progreso..	Sr. ROLANDO ESCOBAR .....	Sastre
Suplente .....	Sr. MARCIAL CANALES .....	Zapatero

V O C A L E S

PRIMERO .....	Sr. CARLOS VALLECILLO .....	Zapatero
Suplente .....	Sr. ARMANDO CASO MARTINEZ ...	Carpintero
SEGUNDO .....	Sr. RODOLFO BENITEZ BUESO ...	Alimentos
Suplente .....	Sr. REYNALDO HERNANDEZ .....	Sastre
TERCERO .....	Sr. ORFILIO BRAND VELASQUEZ..	Zapatero
Suplente .....	Sr. JOSE MARIA ESCOBAR .....	Zapatero
CUARTO .....	Sr. FAUSTO MELENDEZ .....	Calderero
Suplente .....	Sr. JOSE ANTONIO BUSTILLO ...	Curtiembre
QUINTO .....	Sr. PEDRO MARADIAGA .....	Carpintero
Suplente .....	Sr. SANTOS NAZARIO FLORES ...	Zapatero
SECRETARIO .....	Sr. JORGE DANIEL CARIAS V. ..	Ladrillos

JUNTA DE VIGILANCIA

<u>F U N C I O N</u>	<u>N O M B R E</u>	<u>I N D U S T R I A</u>
PROPIETARIO.....	Sr. EUDORO VARELA SANDOVAL.....	Zapatero
PROPIETARIO.....	Sr. ALBERTO RAMIREZ .....	Maderas
PROPIETARIO .....	Sr. ENEMECIO MURILLO .....	Ropa
SUPLENTE .....	Sr. RAMIRO LICONA .....	Carpintero
SUPLENTE .....	Sr. ABRAHAM FERNANDEZ .....	Zapatero
TESORERO .....	Sr. JUAN FERRERA BONILLA .....	Téjidos de Punto

- \* -

NOTADEFINICION Y LIMITES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANAINDUSTRIA

A principios, parece útil puntualizar algunas definiciones, con el fin de diseñar el Marco dentro del cual el trabajo ha de desarrollarse.

En todos los países, la Pequeña y Mediana Industria con toda evidencia necesita un trato especial para hacer equitativas las condiciones de competencia y dar a todas las empresas igualdad de oportunidades.

Esta política es esencial en el fomento de desarrollo puesto que facilita el aprovechamiento del recurso más imprescindible: el recurso humano.

Sin embargo la implementación del apoyo a la Pequeña y Mediana Industria necesita que sean identificados y definidos los correspondientes estratos, lo que conduce a definir una tipología de las empresas según el tamaño.

Puesto que esta clasificación se elabora en vista a preparar medidas de ayuda para resolver los problemas, la clasificación más eficiente es la que estriba en el examen de dichos problemas, la mejor solución sería considerar como pequeñas empresas todas aquellas que padezcan de los males específicos de la Pequeña Empresa; sin embargo por fines de clasificación es indispensable usar criterios cuantitativos para clasificar cada empresa en el estrato correspondiente.

No existe hasta ahora una definición universal de la separación entre empresas grandes, medianas y pequeñas. Según los países se ha usado varias definiciones: según el número de trabajadores, la inversión, el volumen de ventas, hasta el estatuto social; (Empresa Personal, Sociedad Anónima) o a veces un conjunto de varios criterios.

Por ser los problemas de la Pequeña Empresa más bien de estructura organizativa y de potencial humano, parece útil privilegiar los criterios relacionados con el tamaño del equipo humano, es decir el volumen de ocupación, puesto que el dirigente de empresa no puede sino controlar un número limitado de personas. Cuando el grupo humano comience a alcanzar un cierto límite, ocurren problemas organizativos y la empresa pasa a la escala superior.



Por otra parte los criterios que dependen de las inversiones son mucho más imprecisos, la tecnología se desarrolla y las empresas tienden a usar equipos cada vez más sofisticados y costosos sin que por lo tanto dejen de ser pequeñas.

Partiendo de estas consideraciones se intentará definir las categorías de -- empresas industriales:

A. Empresas Artesanales

Se define como Empresas Artesanales todas aquellas en las cuales - el dueño de la empresa dedica la mayor parte de su tiempo en realizar personalmente las operaciones de producción ya sea sólo o ayudado por algunos compañeros.

B. Pequeña Industria

Se define como Pequeña Industria toda empresa en la cual un dueño - único, casi siempre propietario de la empresa, ejecuta, solo, las tareas de gestión, administración y comercialización, además de dirigir y supervisar los aspectos técnicos y de realizar por sus propios recursos y los de su familia todo el financiamiento permanente.

C. Industria Mediana

La Industria Mediana comienza cuando por su tamaño la empresa es capa de la conducción de un hombre solo, a este nivel tiene que contratar colaboradores de dirección con los cuales compartirá su responsabilidad de la marcha de la empresa o socios a los cuales tendrá que rendir cuentas. Estas modificaciones conllevan un cambio en la administración de la empresa. Se necesita más organización. Muchas funciones, tales como Control Interno, Programación, etc. se hacen precisas, mientras en el estrato inferior están casi siempre ausentes.

D. La Industria Grande

Se trata de las Industrias completamente desarrolladas, se desprenden casi totalmente de sus dueños como persona, a menudo son Sociedades Anónimas. Las funciones clásicas están separadas, existe una jerarquización y estructuración de estas tareas, en otras palabras, son las empresas descritas en los libros de Administración - de Empresas.

### LIMITES DE LOS ESTRATOS

Partiendo de estos conceptos trataremos de definir los criterios que puedan en una forma objetiva, delimitar los estratos de las empresas.

#### A. Artesanía

El límite más conveniente para definir la Artesanía parece ser el -- máximo de cinco trabajadores incluyendo al artesano mismo. Algunos países admiten el límite de nueve trabajadores, sin embargo esta cifra es bastante alta, a este nivel el dueño del taller tiene que dejar las operaciones de producción para consagrarse a otras tareas, por lo tanto es preferible considerar el número de cinco trabajadores como el límite del artesanato.

#### B. Pequeña Industria

Según los países el límite superior de la Pequeña Industria se considera de 20 trabajadores y hasta 100.

Cabe subrayar en este sentido, que la opinión sobre este particular depende de las exigencias generales en campo de la gestión. Por -- ejemplo: en los países donde se suelen manejar las empresas, en -- una forma sofisticada y con alto nivel de eficiencia, el límite a partir del cual son consideradas como medianas o grandes, es mucho -- más elevado que en los países donde aún las empresas relativamente grandes son manejadas de una forma todavía empírica.

Según los criterios de Estados Unidos o de Europa, casi todas las -- empresas hondureñas pueden considerarse como pequeñas o medianas. Sin embargo es preciso no reducir demasiado el nivel máximo de la Pequeña Empresa, partiendo del principio que si se redujera demasiado el nivel promedio, sólo las más pequeñas podrían tomarse en consideración. Basta considerar que el nivel general de desarrollo de la Gerencia es relativamente bajo para ampliar el número relativo de empresas consideradas como pequeñas.

El apoyo a esta opinión se pueden considerar algunas cifras del censo de 1975.

Considerando los estratos superiores de la población industrial empadronada (Según el volumen de la producción)

	10	90		
	Empresas más Grandes	Siguientes	Siguientes	TOTAL
No. de Empresas	10	90	749	849
Ocupación	4.214	13.562	18.987	36.776
Valor de la Produc.	350.353	395.704	195.021	941.078
Valor Agreg. Bruto	99.415	106.692	24.826	280.938
Valor Neto del Activo Fijo	130.536	145.875	103.617	380.028
Valor Neto de la Maquinaria	83.038	73.872	42.963	204.878
Ocupación Promedio por Empresa	421.4	150.07	25.3	43.3
Producto p/Trabajo	83.140	29.177	10.271	25.589
Valor agregado por Trabajo	23.592	7.867	3.941	7.639
Activo Fijo por Trabajador	30.927	10.756	5.425	10.334
Maquinaria por Trabajadores	19.205	5.473	2.526	5.871
Valor Agregado Maquinaria	1.192	1.444	1.560	1.371

En este mismo tiempo, el censo de la industria artesanal empadronaba -- 36.973 establecimientos que ocupaban 50.137 personas, o sea 1.35 por establecimiento.

Este cuadro pone de relieve una de las características fundamentales de la economía hondureña: la debilidad de la pequeña industria frente al artesanato extremadamente numeroso, así como frente a la grande, mucho más eficiente.

En efecto, la pequeña y mediana industria presenta un atraso frente a la grande en el campo de los resultados. El valor agregado por persona. (Medida de la Productividad) es muy inferior a la de las grandes: 3.961 L/P - contra 23.592 en las más grandes y 7.867 en las 90 siguientes. Hay que recordar que en los países más desarrollados, la productividad suele ser del mismo orden de magnitud entre las empresas pequeñas, medianas o grandes. (diferencias de más o menos 20% entre los estratos son corrientes).

Esta consideración permite subrayar la necesidad, teniendo en cuenta los usos anteriores de considerar la pequeña y mediana industria en una definición bastante amplia: por ejemplo la pequeña industria de 6 hasta 29 trabajadores, la mediana de 30 hasta 100.

Sin embargo, esta clasificación no tiene carácter absoluto, su solo propósito es acercarse de la realidad tomando en cuenta los problemas reales de su Pequeña Empresa. Por eso, se sugiere que se introduzca la consideración de criterios secundarios, tales como, volumen de ventas, inversiones, porcentaje de valor agregado, de manera a clasificar las empresas en categorías que corresponden mejor a sus problemas reales económicos y organizacionales.

Sería tarea de un grupo de estudio, establecer una clasificación que corresponda más eficientemente a los problemas de desarrollo de la Industria Nacional.

## CENSO DE LA INDUSTRIA ARTESANAL 1975

## INVESTIGACION INDUSTRIAL 1975

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, SEGUN SU TAMAÑO, A NIVEL DE  
DIVISION Y DE GRUPOS

CIU	Clasificación a nivel de División y grupo	ESTRATO ARTESANAL		ESTRATO FABRIL		
		Número de esta- bleci- mientos		De 5 a 19 tra- bajado- res.	De 20 a 99 tra- bajado- res.	De 100 y más tra- bajado- res.
	TOTAL.....	36.973	849	481	287	81
31	Productos alimenti- cios, bebidas y taba- co.	15.505	235	128	77	30
3111	Matanza de ganado, pre- paración y conservación de carne.	66	16	4	4	8
3112	Fabricación de produc- tos lácteos	501	15	4	10	1
3113	Envasado y conserva- ción de frutas y legum- bres.	32	6	4	-	2
3114	Elaboración de pescado crustáceos y otros pro- ductos marinos.	-	5	-	5	-
3115	Fabricación de grasas y aceites vegetales y ani- males.	411	4	-	1	3
3116	Productos de molinería	-	15	8	6	1
3117	Fabricación de produc- tos de panadería.	11.207	114	81	31	2
3118	Fábricas de refineras de azúcar.	-	3	-	-	3

3119	Fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería	1.175	4	1	3	-
3121	Elaboración de productos alimenticios diversos	273	25	18	6	1
3122	Elaboración de alimentos preparados para animales.	-	2	-	2	-
3131	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	-	14	6	7	1
3132	Industrias vinícolas	3	1	1	-	-
3133	Bebidas malteadas y malta.	-	1	-	-	1
3134	Industrias de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas.	1.272	2	-	-	2
3140	Industria del tabaco.	565	8	1	2	5
32	Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero.	15.538	198	149	38	11
3211	Hilado, tejido y acabado de textiles.	3	7	-	3	4
3212	Artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir.	51	1	-	1	-
3213	Fábricas de tejidos de punto.	16	11	4	6	1
3214	Fábrica de tápicos y alfombras.	1	-	-	-	-
3215	Cordelería	3.981	1	1	-	-
3219	Fabricación de textiles NEP.	35	-	-	-	-

.../....

3220	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado.	10.217	85	57	23	5
3231	Curtidurías y talleres de acabado.	10	-	-	-	-
3232	Industria de la preparación y teñidos de pieles.	0	9	8	-	1
3233	Fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir.	219	8	5	3	-
3240	Fabricación de calzado excepto el de caucho vulcanizado o moldeado o de plástico.	1.005	76	74	2	-
33	Industria de la madera y productos de la madera, incluidos muebles.	2.466	162	67	77	18
3311	Aserraderos, talleres de acepilladura y otros talleres para trabajar la madera.	44	81	12	54	15
3312	Fabricación de envases de madera y de caña y artículos menudos de caña.	270	7	3	4	-
3319	Fabricación de productos de madera y de corcho, n. e. p.	91	18	12	6	-
3320	Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos.	2.061	56	40	13	3

....

34	Fabricación de papel y productos de papel imprenta y editoriales.	71	62	36	22	4
3412	Fabricación de envases y cajas de papel y de cartón.	68	7	1	4	2
3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas.	3	55	35	18	2
35	Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico.	134	56	20	29	7
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos.	0	1	-	1	-
3521	Fabricación de pinturas barnices y lacas.	0	2	-	2	-
3522	Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos.	0	10	4	4	2
3523	Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador.	67	8	3	4	1
3529	Fabricación de productos químicos n. e. p.	66	6	2	4	-
3530	Refinerías de petróleo.	0	1	-	1	-

.../...



3551	Industrias de llantas y cámaras.	0	6	5	1	-
3559	Fabricación de productos de caucho n. e. p.	1	10	3	5	2
3560	Fabricación de productos plásticos, n. e. p.	0	12	3	7	2
36	Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón.	2.324	53	34	16	3
3610	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana.	1.251	2	2	-	-
3620	Fabricación de productos de vidrio.	2	-	-	-	-
3691	Fabricación de productos de arcilla para construcción.	961	4	1	3	-
3692	Fabricación de cemento cal y yeso.	60	2	1	-	1
3699	Fabricación de productos minerales, no metálicos, n. e. p.	50	45	30	13	2
37	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0	1	1	-	-
3720	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0	1	1	-	-
38	Industrias metálicas básicas, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo.	395	64	33	23	8

.../...

3811	Fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos generales de ferretería.	243	1	-	1	-
3812	Fabricación de muebles y accesorios principalmente metálicos.	3	10	5	4	1
3813	Fabricación de productos metálicos estructurales.	23	25	14	10	1
3819	Fabricación de productos metálicos n. e. p. exceptuando maquinaria y equipo.	94	8	2	2	4
3822	Construcción de maquinaria y equipo para la agricultura.	0	3	1	2	-
3824	Construcción de maquinaria y equipo especiales para las industrias, excepto la maquinaria para trabajar los metales y la madera.	0	1	-	-	1
3832	Construcción de equipos y aparatos de radio, de televisión y de comunicaciones.	0	3	-	2	1
3833	Construcción de aparatos y accesorios de uso electrodoméstico.	2	-	-	-	-
3839	Construcción de aparatos y suministros eléctricos, n. e. p.	0	6	5	1	-

.../...

3861	Construcción naval y reparación de barcos.	13	-	-	-	-
3843	Fabricación de vehículos automóviles.	0	2	2	-	-
3844	Fabricación de motocicletas y bicicletas.	0	2	2	-	-
3869	Construcción de materiales de transporte n. e. p.	17	-	-	-	-
3852	Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica.	0	3	2	1	-
39	Otras Industrias manufactureras.	540	18	13	5	-
3901	Fabricación de joyas y artículos conexos.	19	1	1	-	-
3902	Fabricación de instrumentos de música.	4	-	-	-	-
3909	Industrias manufactureras n. e. p.	517	17	12	5	-

NOTAFONDO DE GARANTIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

Un fondo de garantía destinado a avalar los créditos de la pequeña industria es un instrumento básico del desarrollo industrial, por lo que permite a aquellas pequeñas industrias que carecen de garantías reales, de financiar proyectos de inversiones.

El Banco Central de Honduras creó un fondo de este tipo en 1972. Este fondo era destinado a avalar créditos a la pequeña industria nacional. Se entiende por pequeña industria todas aquellas cuya inversión en maquinaria y equipo no sea superior a Lps. 50.000.00 y que utilicen materia prima nacional que representan por lo menos 40% del costo total.

Las garantías son limitadas a Lps. 25.000.00 ( 50.000.00 para Cooperativas) y cubren el 75% de la pérdida de los bancos. Las prestaciones son destinadas sea a inversiones a 5 años plazo o a capital de trabajo a 18 meses de plazo.

Este fondo estaba destinado a garantizar los créditos otorgados por los bancos del sistema, sin embargo, en una primera etapa, avaló principalmente los préstamos del Banco Nacional de Fomento, que otorgó hasta el 90% de los créditos avalados.

A partir de 1975, el Banco Nacional de Fomento, dejó de financiar las empresas industriales para dedicarse a las empresas agropecuarias, por eso la actividad del fondo tuvo un espectacular descenso en los años ulteriores.

Durante este lapso, la actividad del fondo ha sido la siguiente:

AÑO	NO. DE AUTORIZACIONES	MONTO
72		32.807.00
73	312	340.267.00
74		682.731.00
75	46	763.889.00
76	46	206.275.00
77	28	144.209.00
78	16	87.200.00
79 (Hasta 31-10)	16	196.218.00
CUMUL	464	2.408.916.00

La situación al 31 de diciembre de 1978 era la siguiente:

Autorización	448	2.262.000.00
Utilización	419	2.017.000.00
Pagos programados hasta la fecha		1.848.915.00
Pagos efectuados		1.054.849.00
Saldos Pendientes		962.530.00
en mora 271 préstamos		806.225.00
Una Mora de		<u>43.7%</u>

El alto porcentaje de mora se debe a que los créditos han sido otorgados sin un profundo examen previo, que las empresas beneficiarias no han tenido capacitación en el campo de manejo económico de sus empresas y que no haya habido una debida vigilancia en el seguimiento, lo que hizo que muchas pequeñas empresarios no supieran invertir debidamente los préstamos o no supieron manejar su negocio después de conseguido, algunos confundieron préstamo y regalo.

Pese a este fracaso, un fondo de garantía para el desarrollo de la pequeña empresa es una necesidad absoluta para el desarrollo de la misma, sin embargo se sugiere un cierto número de reglas para su funcionamiento.

- a) El aval no se puede otorgar si la empresa no dispone de garantías personales, debe suplir la insuficiencia de garantía personal, pero no la ausencia total. No es sano que un empresario principie un negocio sin tener, por lo menos, parte del capital necesario.
- b) Se recomienda que la Asociación de Pequeños Industriales sea asociada a la gestión del fondo.  
No solamente participando en las decisiones, sino también financieramente, suscribiendo parte del capital, lo que incita la asociación a vigilar sus socios en el cumplimiento.
- c) Se recomienda que exista una eficiente supervisión y en el mismo tiempo una capacitación previa, y un seguimiento. La garantía del fondo debe limitarse a proyectos factibles y empresarios capaces, esta factibilidad y capacidad deben justificarse y apoyarse con ayuda técnica.

NOTAFUNCIONAMIENTO DEL FONDO DE DESARROLLO INDUSTRIAL

A raíz de un acuerdo entre el Gobierno de Honduras y el Banco Mundial, el 8 de mayo de 1979 con el fin de otorgar un préstamo de US\$15.000.000.00 (Lempiras 30.000.000.00), con el objeto de crear un fondo Nacional de Desarrollo Industrial que otorgue créditos a empresas. Estos créditos de un plazo comprendido entre 3 y 15 años, siendo destinado a financiar proyectos de Inversiones Industriales.

El Convenio de Préstamo contiene una Cláusula que dispone que no menos de US\$ 2.500.000.00 (Lps. 5.000.000.00) se utilicen para concesión de préstamos a pequeñas empresas industriales.

Según la regulación del fondo, las pequeñas empresas son las que tienen menos de 200.000 lempiras en inversión, excluyendo terrenos y edificios.

Los préstamos se otorgan a través de banco sub-prestatario, según las condiciones normales del crédito bancario, con una limitación al 60% de las garantías reales.

El Convenio prevé que el Centro de Desarrollo Industrial puede actuar como asesor de las pequeñas empresas para prestar asistencia técnica en la preparación y la ejecución de proyectos de inversores.

La remuneración del fondo consiste en una tasa de redescuento variable según el tamaño de la empresa, la tasa final para el usuario es de 12%.

ACTIVO FIJO	TASA FONDO	DIFERENCIAL	TASA FINAL
Menos de L. 80.000.00	7%	5%	12%
de L. 80.000.00 a L.200.000.00	8%	4%	12%
más de L. 200.000.00	9%	3%	12%

FUNCIONAMIENTO

El otorgamiento de préstamo consta de dos etapas: una pre-solicitud, es sometida a la consideración del fondo, que estudia la elegibilidad del crédito, en caso favorable el banco intermediario presenta si así le conviene una solicitud formal respaldada por un estudio de factibilidad y la justificación de las garantías, para decisión definitiva de otorgamiento.

A la fecha (fines de octubre) la situación era la siguiente:

	No.	MONTO
Créditos Otorgados	18	L. 2.890.000.00
Elegibles pendientes	73	24.422.000.00
En Estudio	8	6.019.900.00
TOTAL	89	33.331.900.00

Según el tamaño de las empresas solicitantes:

Activo Fijo:

de L. 40.000.00 hasta L. 80.000.00	4 solicitudes
de L. 80.000.00 hasta L. 100.000.00	10 solicitudes
de L. 100.000.00 hasta L. 200.000.00	18 solicitudes
	<u>34</u>
Superior a L. 200.000.00	<u>55</u>
TOTAL	<u>89</u>

Si todas las solicitudes actualmente pendientes fuesen concretadas, el fondo sería enteramente copado, sin embargo, en lo que concierne a la pequeña empresa el monto reservado de L. 5.000.000.00 no está todavía asignado. Las 34 solicitudes elegibles para esta clase de empresa, no alcanzan los 5 millones, entre los cuales L. 600.000.00 solamente ha sido otorgado, por lo tanto, quedan fondos disponibles para la pequeña empresa.

La causa de este atraso en el otorgamiento de créditos a las pequeñas empresas reside en la ausencia de solicitudes. Por lo general los bancos comerciales se muestran reacios en transmitir expedientes de créditos por

ser operaciones a largo plazo que no corresponde con las operaciones comerciales que suelen tratar. Más aún cuando se trata de empresas pequeñas que carecen de garantías, lo que limita esta clase de operación, pose al diferencial bastante alto.

### COMENTARIOS

El FONDEI viene supliendo la carencia del Sistema Bancario en suministrar créditos a mediano y largo plazo para inversiones. Sin embargo, en lo que concierne a la pequeña y mediana empresa su aplicación ha sido frenada por los obstáculos generales de este estrato que son la falta de garantía, y la dificultad de concebir y justificar los planes de desarrollo, por eso ha sido utilizado mayormente por la gran industria, y en menos grado por la industria mediana, y por una parte ínfima del estrato superior de la pequeña.

Sin embargo este fondo puede ser un instrumento valioso de desarrollo de la misma en la medida en que se pueda apoyar sobre canales de distribución de créditos diferentes de los bancos comerciales, en este sentido, la transformación del CDI en un establecimiento financiero sub-prestatario puede resolver este problema y se debe apoyar siempre que exista una eficiente supervisión de los créditos, y una buena preparación de las Industrias solicitantes.



NOTA

ANALISIS DEL DECRETO N° 681 DEL 23 DE OCTUBRE DE 1980  
"LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
INDUSTRIAL Y DE LA ARTESANIA"

ANTECEDENTES

A raíz del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial del 31 de julio de 1962, se dictó el Decreto Ley N° 69, del 21 de julio de 1973, para dar Incentivos a las Empresas Nacionales, dedicadas a la producción de bienes de capital y productos de consumo utilizando materias primas nacionales o centroamericanas.

A grandes rasgos, esta Ley establecía las exenciones siguientes:

- a) Exenciones temporarias de aranceles y derechos aduanales sobre importaciones:
  - Maquinarias y Equipos
  - Materias Primas - Productos semi-elaborados
  - Combustibles Industriales
- b) Exención temporaria de Impuestos sobre Ventas.
- c) Exención de Impuestos sobre Activos y Pasivos.

Para beneficio de esta Ley las empresas se clasifican en tres grupos:

- A.
  - a) Todas las empresas que produzcan materias primas industriales o bienes de capital.
  - b) Todas las empresas que produzcan Bienes de Consumo siempre de 50% de la materia prima sea de origen centroamericano.

- B. Todas las empresas que produzcan Bienes de Consumo siempre que:
- a) Generen beneficios netos en el Balance de Pagos.
  - b) Alto valor agregado.
- C. Las empresas que no reúnan los requisitos anteriores.

Además se establece la separación entre Industrias "nuevas" y "existentes". Para acogerse al beneficio de la Ley, las empresas tienen que someter una solicitud con las justificaciones del caso.

En el deseo de ayudar a la Pequeña y Mediana Empresa se impuso la idea de ampliar hacia la misma las ventajas del Decreto 49.

En este espíritu se dictó el Decreto Ley N° 681 aludido el cual establece un sistema simplificado y teóricamente más favorable para las pequeñas y medianas empresas.

En sus grandes líneas, el sistema es el siguiente:

1. Empresas Beneficiarias

Se definen como Pequeñas Empresas todas aquellas empresas que tienen una inversión en Activos Fijos inferior a L. 50.000.00 y medianas todas aquellas cuya inversión sea inferior a L. 400.000.00. Ambas categorías se benefician de la Ley en la misma forma. Se define la Artesanía, como toda actividad cultural o popular, conservando su autenticidad artística y creativa, produce bienes en los cuales predomina la labor manual.

2. Incentivos

Los mismos que los del Decreto 49, sin embargo los períodos de operación son más largos.

3. Clasificaciones

Para beneficio de la Ley las empresas se clasifican en tres grupos:

- I Empresas que utilicen por lo menos el 50% de sus materias primas de origen nacional o centroamericano.

- II Empresas que utilicen por lo menos 30% de materias primas - de origen nacional o centroamericano.
- III Todas aquellas empresas que no reúnan los requisitos de las - categorías anteriores.

En fin para acogerse al beneficio de la Ley, las empresas han de presentar una solicitud a la Dirección de Industrias que comprenda:

- a) Poder legalmente otorgado.
- b) Escritura Pública o Acta Notarial que acredite su sentencia de Sociedad o de Comerciante Individual.
- c) Estudio Económico completo en tres ejemplares que indique que entre otros puntos.

Designar descripción del producto, su uso y zonas geográficas de destino.

Relación escrita del proceso con indicación de las máquinas y equipo.

Plan de Producción.

Componentes del costo.

Cuadro de Estructura Ocupacional.

Planes de Inversiones.

Balances.

Inventarios de máquinas, equipos, accesorios, modelos, patrones, laboratorios, etc.

### COMENTARIOS

En los aspectos formales, se puede notar algunos puntos en los cuales la Ley 681 es menos favorable que la Ley 49, el más importante resulta en la Clasificación: El Decreto 49, clasifica a la Categoría A. :

Todas las empresas que producen Bienes de Capital y Materias Primas Industriales cualquiera que sea el porcentaje de las importaciones, mientras la Ley de Pequeñas Empresas clasifica en II o aún en III las mismas empresas. Según el porcentaje de importaciones. Es el caso de toda la industria Metal-mecánica que produce por lo general Bienes de Capital, y piezas y -

partes, con acero importado.

Por cierto, esta actividad es todavía poco importante en Honduras, por el grado de desarrollo de la industria, sin embargo se dió el caso de empresas pequeñas y medianas que tenían más interés en clasificarse en acuerdo al Decreto 49.

Por otra parte del Decreto 49 prevé la posibilidad de reinversión libre de Impuesto Sobre la Renta lo que no contempla el Decreto 681.

El experto, conjuntamente con el Asesor principal del proyecto HON/78/503 señaló estas anomalías a la Comisión encargada de las modificaciones a la Ley, que han sido tomadas en consideración: Las modificaciones actualmente en estudio contemplan la rectificación de estos puntos, la erogación a L. 100.000.00 el techo de inversiones a la Pequeña Empresa, así como la exclusión del beneficio de la Ley de las Empresas cuyas inversiones estén comprendidas entre L. 100.000.00 y L. 400.000.00.

Pero el aspecto más importante en las consecuencias de esta Ley han sido aquellas ligadas con su propósito mismo. Se presenta como Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Industria y Artesanía, mientras más bien parece la modalidad dirigida hacia la Pequeña y Mediana Industria de una Ley de protección de la industria de sustitución de importaciones.

Los incentivos establecidos por la Ley son efectivos solamente para las empresas que importan directamente su maquinaria y todo o parte de su materia prima, poco se da el caso para la Pequeña Empresa, que frecuentemente compra su maquinaria de segunda mano y la materia prima, a mayoristas aún cuando ésta es importada.

De igual modo, las exenciones de Impuesto Sobre la Renta son poco atractivas para empresas cuya rentabilidad es tan estrecha que son muy escasas las que tienen rentas gravables con tasas altas.

Por otra parte, los trámites de clasificación son engorrosos y costosos: se necesita un escritura pública para lo cual el honorario del Notario es de 2% del capital, además del costo del papel sellado que suma por lo menos L. 250.00, el estudio económico hecho por un economista es muy costoso (de L. 1.000.00 a 5.000.00) y necesita datos que no siempre posee la Pequeña Empresa.

Por eso muy pocas fueron las empresas que se acogieron a la Ley (35 a la fecha) todas pertenecer al estrato mediano. Escasas Pequeñas Industriales y con mayor razón ningún artesano se acogieron.

En el aspecto que más atañe al objeto del presente estudio: el fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Industria, cabe subrayar una consecuencia indirecta de la Ley: Dando una definición de la Pequeña Empresa y Artesanía diferente de la generalmente admitida, inclusive más restrictiva, creó una incertidumbre de un lado, si se supone en las industrias del Estrato I una inversión promedio de L. 5.000.00 por trabajador, el límite superior de --- L. 50.000.00 de inversión corresponde a una ocupación de 10 personas, lo que equivale a clasificar como empresa mediana, una buena parte del estrato de la pequeña. Por otra parte, la definición de la Artesanía con referencia a la actividad cultural u ornamental, clasifica como Pequeña Industria - gran parte del artesanato. Esto conduce a una situación de marginamiento de la "Pequeña Industria" así creada.

Los pequeños industriales que se habían movlizado, detrás de sus dirigentes para conseguir una Ley de Fomento, al darse cuenta que esta Ley favorecería principalmente al estrato superior, sintieron frustración, algunos echaron la cupo a la Asociación, muchos se distanciaron de la ANPI que vió el número de sus miembros activos reducirse por la resaca.

Esto no significa que la Ley 681 sea inútil, al contrario, cumple con su propósito, que es de permitir a las empresas que ya han logrado un cierto grado de desarrollo de competir con empresas más fuertes y seguir desarrollándose. En este sentido, juega un papel muy importante, sin embargo para que la Legislación sea completa, se necesita una asistencia específica para la Pequeña Industria, tal como se contempla en las Conclusiones del presente Informe.

- I SERVICIOS DE LA ASOCIACION A SUS ASOCIADOS
- II RECURSOS NECESARIOS
- III PRESUPUESTO ESTIMADO

# I SERVICIOS DE ANMPI A SUS ASOCIADOS

## I SERVICIOS GENERALES

- Elaboración de una política de desarrollo de la PMI por reuniones de comisiones donde se debaten problemas de la industria.
- Representación de los intereses de la PMI :
  - Frente al Gobierno
  - Frente a otras dependencias :
    - CDI
    - INFOP
    - Etc.
  - Frente a Organismos Privados
    - COHEP
    - Etc.
- Representación individual y consejos de los asociados, en los problemas administrativos (clasificación-registro).
- Realizar servicios de contabilidad y estudios económicos.
- Consejos y orientación de los asociados en problemas gremiales y laborales.
- Transacción y arbitraje entre asociados.
- Etc.

## II INFORMACION

- Difusión (informaciones técnicas)
- Biblioteca Técnica
- Edición de un Boletín
- Contactos comerciales con el extranjero
- Contactos con otras organizaciones de PMI
- Reuniones, cursos, seminarios en problemas de administración de PMI.

- Edición de un directorio de la PMI.
- Realización de consultoría técnica o jurídica de los miembros.

### III SERVICIOS DE INDOLE ECONOMICA

Impulsar la creación y participar en la administración de los entes siguientes, que se dirigen más bien a empresas de la categoría superior del estrato de las pequeñas y por lo tanto pueden facilitar la penetración de ANPI en este medio.

#### Cooperativa de Ahorros

En la medida en que algunos socios tienen ahorros disponibles, sería factible crear una Cooperativa que pueda recoger estos fondos, pagando un interés por lo menos igual al de los depósitos a plazos en los bancos.

Con estos fondos se puede ayudar al financiamiento de algunas pequeñas empresas en operaciones completamente garantizadas que son los alquileres industriales (leasing) el principio es el siguiente: La Cooperativa compra un equipo necesitado por algún socio, que queda su propiedad, y lo arrienda a dicho socio mediante un precio igual al interés del capital más la depreciación, más la remuneración de la Cooperativa, la empresa beneficiada aprovecha la máquina sin tener que desembolsar para la inversión. Y el préstamo es completamente garantizado - puesto que la maquinaria queda propiedad de la Cooperativa, - para mejor garantía, se puede pedir al asociado beneficiado un depósito de una fracción del precio del equipo, que producirá interés durante su inmovilización y quedaría congelado durante este tiempo.

Dado el interés, se podría solicitar el beneficio de la Ley 681 para importación de maquinaria.

#### Fondo de Garantía

Sería muy útil en una etapa ulterior contemplar la creación de un fondo de garantía, alimentado por ahorros de los mismos pequeños industriales, para garantizar préstamos de pequeño monto. Sin embargo, dada la escasez actual de fuentes de financiamiento, este proyecto debe dejarse para una etapa ulterior. Y además necesita un nivel de concientización relativa--



mente alto por parte de los socios.

Cooperativa de Salud

Dado el alto riesgo que representan los problemas de salud para el pequeño industrial, parece útil proponer un sistema que les garantice. Así como a sus familias. Es posible negociar con un grupo de médicos un Plan Colectivo de Seguridad Médica que garantice, mediante el pago de una cuota anual una asistencia médica.

Por otra parte sería igualmente factible estudiar sistemas de seguro de grupo para accidentes, invalidez, fondo de retiro.

## II

RECURSOS NECESARIOS

Para la realización de, por lo menos, algunas de estas tareas, la asociación necesita como mínimo los recursos humanos y materiales siguientes (además del empeño de sus directivos).

- Personal a tiempo completo

1. Secretario EjecutivoTareas:

- a. Organizar y desarrollar el trabajo administrativo de la asociación.  
Recibir y contestar la correspondencia (bajo los directivos y la firma del Presidente) asegurar la debida conservación y archivación de la misma.
- b. Realizar los contactos que sean necesarios para la buena marcha de la asociación.
- c. Organizar reuniones de Comisión, cursos y seminarios.
- d. Recibir, conservar y difundir en debida forma la documentación recibida, impulsar la creación de los servicios.
- e. Preparar (bajo la supervisión del Secretario de Actas) las reuniones de la Junta Directiva.
- f. Realizar, bajo la supervisión del tesorero las operaciones financieras de la Asociación: Recaudación de cuotas, gastos corrientes.
- g. Dirigir el personal administrativo la contratación y despido del mismo, siendo de responsabilidad de la Junta Directiva.

2. Secretaria Dactilógrafa

- a. Realizar bajo la responsabilidad del Secretario Ejecutivo, la parte material de las operaciones administrativas.

- b. Contestar los llamados telefónicos, asegurar la recepción de los visitantes.
- 3. Mensajero
- 4. Aseadora
- 5. Personal a Tiempo Parcial
  - a. Contador
  - b. Asesor Económico
  - c. Asesor Jurídico.

### RECURSOS MATERIALES

#### 1. Local

Sin ser decoroso, el local debe ser suficiente para las actividades de la asociación y ser suficientemente atractivo para que los socios no vacilen en acudir, en este sentido, la ubicación en una zona de gran densidad empresarial, de comunicaciones fáciles es importante. Debe ser "la casa del Pequeño Industrial".

Debe constar por lo menos:

- a. Sala de reunión-Biblioteca-Sala de Lectura donde los industriales puedan encontrar libros, revistas, documentación técnica que sea conveniente.
- b. Oficina de la Secretaria, sala de recepción para los visitantes.
- c. Oficina del Presidente.
- d. Oficina del Secretario Ejecutivo.
- e. Pieza para archivo y conservación de documentos.

### EQUIPO

- 1 Máquina de escribir

- 1 Máquina de calcular
- 1 Mimeógrafo
- 1 Fotocopiadora
- 1 Teléfono

MUEBLES

- 3 Escritorios
- Archivadores
- Biblioteca
- Mesa de reunión
- Asientos
- Etc.

III

PRESUPUESTO MINIMO  
(ESTIMADO)

GASTOS EN CAPITAL:

Mobiliario

2	Escritorios	1.470.00	
2	Sillas	415.00	
1	Archivo	400.00	
-	Biblioteca, Estantes	500.00	
1	Mesa de reunión	600.00	
12	Sillas	<u>1.000.00</u>	L. 4.385.00

Equipo

1	Máquina de Escribir	800.00	
1	Calculadora	600.00	
1	Sumadora	600.00	
1	Mimeógrafo	<u>900.00</u>	L. 2.900.00

Varios Costos de Instalación L. 600.00

TOTAL..... L. 7.885.00

## GASTOS DE FUNCIONAMIENTO

	<u>Mensual</u>	<u>Anual</u>
<u>Sueldos</u>		
1 Secretario Ejecutivo	700.00	
1 Secretaria	300.00	
1 Conserje	175.00	
1 Aseadora	<u>100.00</u>	
Sub-Total	1.275.00	L. 15.300.00
<u>Honorarios Profesionales</u>		
Abogado	1.000.00	
Economista	1.000.00	
Contador	<u>500.00</u>	
Sub-Total	2.500.00	L. 30.000.00
<u>Gastos Generales</u>		
Alquiler	500.00	
Papelería	200.00	
Telegramas y Correo	100.00	
Teléfono	150.00	
Luz y Agua	45.00	
Subscripciones	250.00	
Gastos de Viaje	450.00	
Varios e Imprevistos	<u>400.00</u>	
Sub-Total	2.095.00	L. 25.080.00
TOTAL GASTOS DE FUNCIONAM.	5.870.00	L. 70.380.00
Gastos de Instalación		<u>L. 7.885.00</u>
TOTAL DEL PRIMER AÑO.....		<u>L. 78.265.00</u>

