



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN DE LOS CENTROS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)**

ESTUDIO DE CASO SUBSECRETARÍA DE MIPYME

SUSTENTADO POR:

**GLENNA MARIELA ESPINOZA PAZ
MARIO FRANCISCO CALIX GALINDO**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**TEGUCIGALPA, F. M., HONDURAS, C.A.
ABRIL, 2017**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

ASESOR METODOLÓGICO

ELOISA RODRÍGUEZ

ASESOR TEMÁTICO

MÓNICA YADIRA COELLO PONCE

MIEMBROS DE LA TERNA (O COMISIÓN EVALUADORA):

ANTONIO ESCOTO

ALBERTINA NAVARRO

CARLA CARDONA

FACULTAD DE POSTGRADO

DERECHOS DE AUTOR

AGRADECIMIENTOS

Mario Francisco Cáliz Galindo

Agradezco a mi compañera Glenna Espinoza que sin su apoyo no lo hubiera logrado, a mis compañeros de trabajo por el apoyo diario, a mis amigos y familiares que me apoyaron durante este proceso. ¡Gracias!

Glenna Mariela Espinoza paz

Agradezco primero a todos los maestros que durante estos dos años compartieron sus conocimientos para poder llegar hasta donde me encuentro este momento, a mis familiares y amigos por todo el apoyo brindado. A mi compañero de tesis Mario Cáliz por el apoyo brindado estos meses, ya que sin el esfuerzo que dimos para realizar este trabajo no hubiésemos podido lograrlo. ¡A todos muchas gracias!

CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	5
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	6
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPEFÍFICOS	6
1.5 JUSTIFICACIÓN	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	9
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	9
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO	44
2.3 CONCEPTUALIZACIÓN	46
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	49
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	49
3.2 MÉTODOS	50
3.3 ENFOQUE	50
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.4.1 MUESTRA	51
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	51
3.5.1 TÉCNICAS	51
3.5.2 INSTRUMENTOS	51
3.5.3 PROCEDIMIENTOS	52
3.6 FUENTES DE INFORMACIÓN	52
3.6.1 FUENTES PRIMARIAS	52
3.6.2 FUENTES SECUNDARIAS	52
3.7 LIMITANTES DEL ESTUDIO	52
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	53

4.1	IMPACTO GENERAL DE LOS CENTROS 2014-2016.....	53
4.1.1	IMPACTO SOCIAL DE LOS CDE-MIPYME	53
4.1.2	IMPACTO ECONÓMICO DE LOS CDE-MIPYME	55
4.1.3	IMPACTO EN PRODUCCIÓN DE LOS CDE-MIPYME	56
4.1.4	RUBROS ATENDIDOS 2015-2016	59
4.2	CUADROS INFORMATIVOS DE LOS 11 CENTROS	59
4.2.1	REGIÓN VALLES DE OLANCHO.....	60
4.2.2	REGIÓN VALLES DE SULA	61
4.2.3	REGIÓN VALLE DE LEAN	62
4.2.4	REGIÓN OCCIDENTE	63
4.2.5	REGIÓN GOLFO DE FONSECA	64
4.2.6	REGIÓN SANTA BÁRBARA	65
4.2.7	REGIÓN VALLES DE COMAYAGUA.....	66
4.2.8	REGIÓN EL PARAÍSO	67
4.2.9	REGIÓN ARRECIFE	68
4.2.10	REGIÓN 12 CENTRO	69
4.2.11	REGIÓN LEMPA	70
4.3	ANÁLISIS FODA	71
4.4	RED CDE-MIPYME DE HONDURAS	72
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		73
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....		75
6.1	SITUACIÓN ACTUAL (PROMOCIÓN).....	75
6.2	DISEÑO DE PROPUESTA DE UNA PÁGINA WEB	75
6.2.1	SEGMENTO	77
6.3	DISEÑO DE BOLETINES MENSUALES	78
6.3.1	SEGMENTO	80
6.4	USO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN	80
6.4.1	SEGMENTO	80
6.5	VENTAJAS DE LOS MÉTODOS DE PROMOCIÓN	80
6.6	DESVENTAJAS DE LOS MÉTODOS DE PROMOCIÓN.....	81
6.7	CRONOGRAMA	81

6.8 PLAN DE INVERSIÓN	82
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXO 1 AUTORIZACIÓN	85
ANEXO 2 ENTREVISTA ESTRUCTURADA	86
GLOSARIO	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Resumen de la estimación de la población MIPYME a nivel nacional.	7
Tabla 2. Resultado Anual de los SBDC en Estados Unidos 2014-2015	15
Tabla 3. Participación de las MIPYMES por Ramas de Actividad	37
Tabla 4. Categorización de las MIPYME	41
Tabla 5. Tabla de ubicación de los 11 CDE-MIPYME a nivel nacional.	42
Tabla 6. Inicio de operaciones de cada uno de los Centros	43
Tabla 7. Matriz Metodológica	49
Tabla 8. Impacto Social 2014-2016	53
Tabla 9. Impacto Económico 2014-2016	55
Tabla 10. Impacto en Producción 2014-2016	57
Tabla 11. Impactos 2015-2016 Región Valles de Olancho	60
Tabla 12. Impactos 2015-2016 Región Valles de Sula	61
Tabla 13. Impactos 2015-2016 Región Valle de Lean	62
Tabla 14. Impactos 2015-2016 Región Occidente	63
Tabla 15. Impactos 2015-2016 Región Golfo de Fonseca	64
Tabla 16. Impactos 2015-2016 Región Santa Bárbara	65
Tabla 17. Impactos 2015-2016 Región Valles de Comayagua	66
Tabla 18. Impactos 2015-2016 Región El Paraíso	67
Tabla 19. Impactos 2015-2016 Región Arrecife	68
Tabla 20. Impactos 2015-2016 Región 12 Centro	69
Tabla 21. Impactos 2016 Región Lempa	70
Tabla 22. Web disponibles de Centros.	76
Tabla 23. Cronograma de actividades	81
Tabla 24. Plan de Inversión.	82

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. SBDC en la vida de un Negocio.....	14
Ilustración 2. Mapa de ubicación de los 13 centros a nivel nacional	39
Ilustración 3. Estructura regional de los CDE-MIPYME.....	41
Ilustración 4. Portal NEOSERRA	45
Ilustración 5. Diseño de la Investigación	50
Ilustración 6. Comparativo del Impacto Social de los Centros 2014-2016	55
Ilustración 7. Comparativo del Impacto Económico de los Centros 2014-2016	56
Ilustración 8. Comparativo del Impacto en Producción de los Centros 2014-2016.....	58
Ilustración 9. Rubros Atendidos 2015-2016	59
Ilustración 10. Mapa Región Valles Olancho	60
Ilustración 11. Mapa Región Valle de Sula	61
Ilustración 12. Mapa Región Valle de Lean	62
Ilustración 13. Mapa Región Occidente	63
Ilustración 14. Mapa Región Golfo de Fonseca	64
Ilustración 15. Mapa Región Santa Bárbara.....	65
Ilustración 16. Mapa Región Comayagua	66
Ilustración 17. Mapa Región El Paraíso	67
Ilustración 18. Mapa Región Arrecife	68
Ilustración 19. Mapa Región 12 Centro	69
Ilustración 20. Mapa Región El Paraíso	69
Ilustración 21. Mapa Región Lempa	70
Ilustración 22. Red CDE-MIPYME	72
Ilustración 23. Página principal propuesta	76
Ilustración 24. Diseño página de cada CDE-MIPYME	77
Ilustración 25. Área de cobertura del Centro.....	77
Ilustración 26. Boletín informativo digital	78
Ilustración 27. Diseño exterior del trifolio.....	79
Ilustración 28. Diseño Interior del trifolio.....	79

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa son Instituciones pública-privada-academia que fungen como generadoras de desarrollo empresarial en nuestro país y estas fueron priorizadas de acuerdo a la Ley de Nación y Visión de País, gozan de autonomía y están formadas por: asociaciones gremiales de productores, cámaras de comercio, academias, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), fundaciones, programas y proyectos de Gobierno, mancomunidades, gobiernos locales, cooperantes, entre otros.

A través de estos centros, las MIPYMES se benefician en el emprendimiento de nuevas iniciativas principalmente las que se pueden identificar en sectores competitivos y que sus productos tengan un mercado potencial.

Esta investigación tiene como principal propósito analizar los indicadores de impacto social, económico y de producción, así como los sectores de servicios, área de cobertura y las organizaciones que articulan la Red de Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Durante el presente estudio, se logró percibir el funcionamiento generado por los CDE, los beneficios que ofrecen a sus clientes, gracias a las asistencias técnicas que tienen como objetivo contribuir al crecimiento, la innovación, productividad y generación de ingresos a las MIPYMES a nivel nacional.

1.2 ANTECEDENTES

Las empresas del sector MIPYME requieren contar con capacidades empresariales básicas que les permita sostenibilidad y desarrollo, para ello necesitan de Servicios de Desarrollo Empresarial que guíen su transición de un nivel de capacidades mínimas a un nivel básico el cual resulta indispensable para su desarrollo, para ello a través del tiempo han surgido instituciones especializadas que brindan servicios de desarrollo empresarial. Por lo que el sector MIPYME en Honduras, históricamente, ha sido atendido por dos tipos de oferentes que son:

- Entidades gubernamentales
- Entidades privadas

La oferta de servicios de desarrollo empresarial en Honduras tuvo sus inicios durante la década de los 70 con la creación del Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) creado como parte de las iniciativas del gobierno con el propósito de propiciar el desarrollo económico y social del país y para todos los sectores de la economía mediante la formación, capacitación y certificación. Posteriormente en el año de 1998 se crea la Comisión Nacional para el Desarrollo de la Educación No Formal (CONEANFO) creada con el propósito de contribuir a mejorar la oferta y la calidad de la educación no formal de manera que responda más eficazmente a las necesidades de la población excluida en el país.

En el año 2000 mediante el decreto ejecutivo 008-2000 el gobierno de Honduras crea el Comisión Nacional de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME) cuyo propósito era formar una instancia institucional de consulta y coordinación de los esfuerzos del Gobierno de la República y las demás instituciones del sector público y privado. (La Gaceta, 2000)

En el 2011 se acuerda conocer, a través del Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE), organismo regional adscrito a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SICA), el modelo de atención a la MIPYME implementado en los Estados Unidos conocido por sus siglas en Inglés SBDC (*Small Business Development*

Centers); iniciativa que cuenta con la asistencia internacional de la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), así como la reciente experiencia de implementación del modelo por parte de El Salvador, a través del CONAMYPE.

En enero de 2012 y en el marco del modelo antes mencionado, se planifica y desarrolla una jornada de consulta con actores claves relacionados con la MIPYME, la Academia, Sector Privado y Sector Público de Honduras, en donde se presentó por parte de UTSA, CONAMYPE y CENPROMYPE los detalles del modelo SBDC-CDMYPE, obteniendo como resultado que el 100% de los participantes manifestaran que el modelo podía ser adaptado en Honduras y expresaron su interés en participar del proceso para la implementación en nuestro país.

Al mismo tiempo el gobierno de la República de Honduras propone realizar un análisis conjunto de las políticas y acciones necesarias para mitigar los efectos e impactos negativos de la crisis económica internacional, donde surge un pacto social, denominado Gran Acuerdo Nacional por un crecimiento económico con equidad social (GAN), el que fue firmado el 7 de Febrero del año 2012, entre el gobierno, las centrales obreras, campesinos y sector privado con el objetivo de lograr metas puntuales como ser: Inversión Privada y pública, empleos, salarios, productividad con responsabilidad social.

El cumplimiento de estas metas se logrará mediante la implementación de 100 acciones específicas, de las cuales se definen 28 acciones orientadas a fortalecer el segmento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) Urbana, Rural y Sector Social de la Economía (SSE), donde surge la Estrategia Presidencial de Apoyo y Fortalecimiento a la MIPYME, con fines de tener impacto en la generación de empleo nacional, mejorando la productividad y competitividad con responsabilidad social, protegiendo al mismo tiempo la población más vulnerable.

El modelo de Centros de Desarrollo Empresarial y de Inteligencia de Mercado (CDE-MIPYME) a implementarse en Honduras surge de las necesidades expresadas por los principales líderes empresariales representativos del segmento MIPYME y SSE del país, fue

diseñado en conjunto con la ANMPIH (Asociación Nacional de la Micro y Pequeña Industria de Honduras), quienes a través de diferentes talleres, coordinados por la Subsecretaria MIPYME-SSE, de la Secretaria de Industria y Comercio, mediante metodología de trabajo facilitada por la Unidad de Apoyo Técnico Presidencial (UATP), de la Secretaría de la Presidencia, los empresarios del segmento MIPYME por primera vez en la historia nacional forman parte del diseño de un modelo que responde a la solución de las principales restricciones que han obstaculizado su desarrollo a través de los años. (Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio, 2012)

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Según datos de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE), las MIPYMES generan el 85% del empleo del país, pero solo producen el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) (Gunther, Carlos, 2017).

“Todos somos emprendedores en potencia, Emprender es comenzar un nuevo camino o proyecto. La clave es saber elegir el que nos apasione, dejar el miedo de lado, tener dedicación y perseverancia.” Diego Herrero, CEO - Events IP - The Intelligent Platform for Event & Wedding Planners, Venues

La principal problemática que presentan las MIPYME, son la falta de asistencia técnica, acceso a financiamientos, acceso a mercados y entorno institucional y legal.

Es por esto que en el año 2012 se crean los CDE-MIPYME con el fin de convertirse en el modelo de generación de desarrollo empresarial, empleos, competitividad y productividad en el país, brindándoles asistencias técnicas a empresas formalizadas y a emprendedores a crecer como empresa y a levantamiento de su negocio propio.

En la actualidad existen 11 CDE a nivel nacional, pero se conoce muy poco de su gestión, actividades que realizan, su ubicación geográfica, datos estadísticos.

Es por esto que se ve la necesidad de hacer una investigación sobre los CDE-MIPYME a nivel nacional, con el propósito de conocer el funcionamiento, gestión y su producción de los últimos 3 años, de igual forma conocer la manera de mercadeo utilizado por los centros y la Secretaria de Desarrollo Económico por ser el ente fiscalizador de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE-MIPYME).

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál ha sido la gestión de los Centros de Desarrollo Empresarial de la MIPYME a nivel nacional?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuáles son los beneficios generados con el funcionamiento de los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa?
2. ¿Que ventajas y desventajas tiene el implementar un metodo de promocion para los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa?
3. ¿Cuáles son los indicadores de produccion de presenta los CDE-MIPYME?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

1. Evaluar la gestion 2014-2016 de los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, pequeña y mediana Empresa a nivel nacional.

1.4.2 OBJETIVOS ESPEFÍFICOS

1. Analizar los Indicadores de produccion de los CDE-MIPYME a nivel Nacional.
2. Diseñar metodos de promocion y publicidad para atraccion de clientes potenciales para el desarrollo de promocion para atraccion de clientes potenciales, para el desarrollo de los CDE-MIPYME.
3. Evaluar los principales sectores atendidos por los Centros de Desarrollo Empresarial MIPYME.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación está enfocada en los Centros de Desarrollo Empresarial MIPYMES a nivel nacional y cuál ha sido su impacto social, económico y de producción en el país, además de identificar cómo se están mercadeando actualmente ya que cuentan con poca presencia en el mercado nacional. Estos Centros de Desarrollo Empresarial nacen de un compromiso por parte del Estado de fortalecer y apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES); estos centros están basados en un modelo de la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA) llamado “*Small Business Development Center*” (SBDC), que es la principal fuente de asesoría técnica y administrativa para las MIPYME en Estados Unidos.

Cesar Valenzuela (2013) en su informe afirma:

Existen 127,330 empresas que pertenecen a este segmento económico además de 463,107 trabajadores por cuenta propia con características similares a una MIPYME, lo que convierte a estas en el principal eje de los sectores productivos de nuestro país. (p.11)

Tabla 1. Resumen de la estimación de la población MIPYME a nivel nacional.

Descripción	Estimación de MIPYME			
	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Urbano	34,854	8,358	4.282	47,495
Distrito Central	19,513	4,699	2.310	26,521
San Pedro Sula	15,341	3,659	1.973	20,973
Resto Urbano	16,590	3,500	1.834	21,924
Rural	44,731	9,192	3,988	57,912
Poblaciones de MIPYMES en base a contadores	96,175	21,050	10,105	127,330
Trabajadores por cuenta propia con características similares a una MIPYME				463,107
Población de MIPYMES a nivel nacional incluyendo trabajadores por cuenta propia				590,437

Fuente: Diagnóstico Sectorial de la MIPYME no Agrícola en Honduras, 2013

Según Cesar Valenzuela (2013) explica el cuadro anterior de la siguiente manera:

La sostenibilidad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa a largo plazo es limitada ya que la mayoría opera de manera artesanal y empírica, y no han desarrollado capacidades

técnicas a través de asistencia y acompañamiento en temas principalmente de administración y crecimiento de cualquier empresa como se ha mencionado anteriormente.

Un alto porcentaje de las MIPYMES desconoce de servicios de desarrollo empresarial donde puedan adquirir habilidades para un uso correcto de las herramientas administrativas esenciales como ser: diagnósticos, planes de negocios, perfiles de producto en mercados potenciales, investigaciones de mercado, planes de mejoramiento, formación empresarial, entre otros.

Por lo tanto, al ser las MIPYMES una de las principales fuentes de empleo e inversión, y parte fundamental en la economía hondureña resulta oportuno destinar la presente investigación a este segmento y en especial a la estructura y funcionamiento de los Centros de Desarrollo Empresarial que son los autores fundamentales en la operación productiva de nuestro país tanto del sector público-privado como de la academia, quienes han decidido respaldar y fortalecer a través de su participación, apostando en este modelo como un eje de desarrollo para las MIPYMES y para el país.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO-ENTORNO

Los *Small Business Development Center* son centros creados con la finalidad de incentivar a las personas a emprender algún tipo de negocio, ayudados por diferentes entidades interesadas en brindar dicho apoyo.

(«America's SBDC | Our History», s. f.) Muestra en su página web una línea de tiempo en la que se da a conocer cómo es que estos centros fueron constituidos:

1975 William Flewellen Jr. (de la Universidad de Georgia) y Reed Powell (de la Universidad Politécnica del Estado de California en Pomona), ambos miembros de la Junta Asesora Nacional de la SBA (*U.S. Small Business Administration*), comienzan a discutir la necesidad de un programa que combine los recursos de la educación superior, el gobierno y el sector privado para apoyar el desarrollo de las pequeñas empresas.

1976 La SBA implementa un nuevo Programa de Desarrollo de Negocios Universitarios (UBDC) al financiar una iniciativa piloto en la Universidad Politécnica del Estado de California en Pomona, CA.

1977 Siete universidades más se agregan a la red, en Georgia, California, Missouri, Nebraska, Maine, Florida y Nueva Jersey. El senador Gaylord Nelson presenta la Small Business Development Center

1979 La red crece a 16 participantes, con la adición de centros en Arkansas, el Distrito de Columbia, Minnesota, Pensilvania, Carolina del Sur, Utah y el Estado de Washington, y se conoce como la Red de Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC).

La Asociación de Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios se forma, y Larry Bramlett, Director del SBDC de Georgia, se convierte en el primer presidente de la Asociación.

1980 El presidente Carter firma la legislación que promulga la red de Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios. Massachusetts y Alabama se agregan a la red.

1981-1982 Connecticut, Mississippi Kentucky, Iowa, Vermont, Virginia Occidental y Delaware se agregan a la red. Se establece el Consejo Asesor Nacional de SBA SBDC.

1983-1984 La SBA designa a un Administrador Asociado Adjunto para la Asistencia Administrativa (más tarde conocido como el Administrador Asociado para SBDCs). La Sra. Johnnie Albertson administra el programa nacional en esa posición durante la mayor parte de los 20 años.

"Peer Reviews" se inician y se convierten en el precursor del programa actual de certificación / acreditación de SBDC, que está previsto por la ley.

Rhode Island, Michigan, Louisiana, Kansas Se añaden a la red los estados de Illinois, Tennessee, Texas-Arlington, Oregón, New Hampshire, Nueva York (SUNY), Oklahoma, Texas-Houston y Carolina del Norte.

1985-1987 Se agrega a la red Indiana, Nevada, NY (Downstate) Dakota del Norte, Puerto Rico, Dakota del Sur, las Islas Vírgenes, Wyoming, Texas-Dallas, Texas-Lubbock, Texas-San Antonio, Ohio, Idaho y Alaska.

1988-1990 Se agrega a la red Arizona, Colorado, Maryland, Montana, Nuevo México, Hawai y Virginia.

1991 El programa de SBDC vuelve a California después de una ausencia de varios años, estableciendo por primera vez un programa de SBDC en cada estado en la nación.

La Asociación de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (ASBDC) celebra su primera Conferencia Nacional de Desarrollo Profesional para SBDCs.

1993 El Dr. James Chrisman publica el primer informe de Impacto Económico de SBDC sobre el impacto nacional de la red de SBDC de Estados Unidos.

1995 – 2000 Guam y Samoa Americana se agregan a la red.

2003 Se establecen seis programas regionales de SBDC en California, con un total de 63 programas de SBDC.

2013 Los SBDC de América ayudan a los clientes de consultoría en profundidad a crear un nuevo trabajo cada 7 minutos; Un nuevo negocio cada 33 minutos; \$ 100,000 en ventas cada cuatro minutos; Y acceder a \$ 100,000 en capital cada 15 minutos.

La Asociación de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (ASBDC) se marca de nuevo y la red nacional de SBDC como "SBDC de América".

2015 América SBDC celebra su 35 aniversario. La red de SBDC en Estados Unidos comprende casi 1.000 centros en todo el país, brindando servicios de consultoría, capacitación y otros servicios a aproximadamente un millón de propietarios de pequeñas empresas y aspirantes a empresarios cada año

(Mckinley, Robert, 2011) En un informe denominado Alianzas Público Privadas Academia para PYMEs: Proyecto CDMYPE/SBDC de la Región CAFTA-DR y Panamá., elaborado para la Universidad de San Antonio, Texas y presentado en el VII Foro del Sector Privado de la OEA, define los SBDC como:

“La fuente principal de capacitación y asesoría técnica para los micros y pequeños empresarios en los EUA, alianza de educación superior, gobiernos y el sector privado. Y que la misión de estos centros es: “Promover el crecimiento, la innovación, y competitividad del sector MIPYME, además participar y contribuir en los beneficios de comercio internacional a través una Red de SBDCs por las Américas.”

Los SBDC al igual que todas las empresas tiene una visión sobre hacia donde están orientadas, dicha visión es citada en («SBDCGlobal.com - Visión general», s. f.):

Visión General de los SBDC

La Universidad de Texas en San Antonio (UTSA-por sus siglas en inglés), sede de uno de los SBDC más exitosos de Estados Unidos, ha sido la institución puntera en la promoción y expansión de los SBDC en Latinoamérica y el Caribe. Desde el 2003 y con el apoyo del gobierno de Estados Unidos y organismos como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés), Educación Superior para el Desarrollo (HED por sus siglas en inglés), la Organización de los Estados Americanos (OEA), y el Departamento de Estado de Estados Unidos, UTSA ha ayudado a varios gobiernos extranjeros a adaptar, implementar y establecer redes de SBDC en sus respectivos países.

Esta asistencia incluye guiar a los gobiernos en el desarrollo de políticas favorables para el sector PYME, ofrecer capacitación para transferir la metodología del modelo SBDC, capacitar a los futuros consultores y directores de los centros, recibir profesionales en el SBDC de San Antonio, Texas con el fin de observar de primera mano la operación de los centros, desarrollar estándares de acreditación, crear una asociación de SBDC y visitar los centros establecidos en otros países para mejorar sus operaciones.

Son muchos los servicios que brindan los SBDC según (Mckinley, Robert, 2014) en su informe “Transferencia del modelo para el desarrollo de la MIPYME en LATINOAMERICA y el CARIBE” estos se concentran en tres áreas fundamentales

que cubren todas las necesidades de cada uno de los emprendedores al igual que las de los negocios ya establecidos. Estas tres áreas son:

- **Asesoría técnica individual** ofrecida de manera confidencial, gratuita y a largo plazo;
- **Capacitación grupal** enfocada en temas de interés para la pequeña empresa e impartida por los asesores del SBDC, del sector privado o por voluntarios;
- **Investigación de mercado** adaptada a los requisitos del cliente.

En este mismo informe (McKinley, Robert, 2014) enlista las características esenciales de los modelo SBDC:

- **El enfoque en la asesoría a largo plazo:** La asesoría de alto valor, individual y a largo plazo es el elemento fundamental para producir impacto económico en el sector MIPYME.
- **El trabajo simultáneo con múltiples clientes MIPYME:** El modelo SBDC permite a un asesor trabajar simultáneamente con cientos de clientes por año, lo cual amplía la cobertura y masificación de los servicios generando resultados de una manera eficiente.
- **La creación de impacto económico:** La razón de ser de los SBDC es ayudar a sus clientes a crear impacto económico a largo plazo, que incluya la creación de nuevas empresas y puestos de trabajos, el incremento de las ventas y el acceso a capital.
- **La cultura de medición de resultados:** Todos los profesionales de los SBDC son evaluados en base a los resultados que generan asistiendo a los clientes MIPYME.
- **La co-inversión de la triple hélice:** Todos los SBDC requieren la colaboración, coordinación y co-inversión de esfuerzos y financiamiento de los sectores gubernamentales, de educación superior y del sector privado, garantizando así la sustentabilidad del programa y eliminando ineficiencias y la duplicación de esfuerzos.
- **La sencillez, flexibilidad y adaptación a las necesidades locales:** Los SBDC tienen la capacidad de adaptar sus servicios de acuerdo a las necesidades

económicas y sociales del contexto en el cual se localizan, ofreciendo servicios relevantes al sector MIPYME que los recibe;

- **Un retorno a la inversión positivo:** El programa SBDC genera un retorno a la inversión positivo, aportando un ingreso mayor al costo del programa, beneficiando a todos los grupos de interés y justificando su continuidad.

La («SBDCGlobal.com - Qué es un SBDC», s. f.) En su página oficial muestra un esquema que hace una comparación del éxito y el valor agregado que consiguen los negocios cuando solicitan la ayuda o las asistencias de los SBDC y las que no los solicitan.



Ilustración 1. SBDC en la vida de un Negocio.

Fuente: Página oficial www.sbdcglobal.com

Todos los servicios y características citadas por Mckinley deben ser aplicados a todos los modelos que se apliquen en cualquier país, estos son muy importantes porque ayudan a generar beneficios tanto a las MIPYME como al país en donde estos SBDC operan. La ilustración de los SBDC en la vida de una empresa muestra el valor agregado que los servicios brindados por estos crean una gran diferencia contra las empresas que todavía no cuentan con una asesoría por parte de estos Centros.

Actualmente en Estados Unidos cuenta con más de 1,100 centros, 5,000 asesores que están dedicados a tiempo completo a brindar las asesorías a las empresas; 750,000 clientes-empresas asistidas anualmente. Estos centros son financiados por la Agencia

Federal, Administración de Pequeñas Empresas (SBA), y por entidades locales, estatales, privadas y universitarias, sedes de cada SBDC, que contribuyen con montos equivalentes al aportado por el gobierno federal. («SBDCGlobal.com - Red SBDC de EE.UU.», s. f.)

Desde la creación de los SBDC en Estados Unidos y con la ayuda brindada por todas las instituciones involucradas, los incrementos en las ventas, generación de nuevos empleos, y la creación de nuevos negocios han crecido significativamente. Para el año 2014-2015 se realizó un informe sobre los avances económicos y sociales que se han tenido durante la implementación de los SBDC en Estados Unidos. (Chrisman, James J., 2015) en dicho informe arroja los siguientes datos:

Tabla 2. Resultado Anual de los SBDC en Estados Unidos 2014-2015

RESULTADO ANUAL DE LOS SBDC EN ESTADOS UNIDOS 2014-2015		
Nuevos empleos generados	100,233	1 nuevo trabajo generado cada 5 minutos
Crecimiento de Trabajos	15.50%	Con la asistencia de los SBDC
Creación de nuevos negocios	17,864	
Ventas	\$ 6.9 billones	\$ 100,000 en ventas cada 7.5 minutos

Fuente: (Chrisman, James J., 2015)

En el transcurso de los años se ha observado que la implementación de los SBD en América ha ayudado a los microempresarios que desean comenzar su negocio o que ya tienen un negocio establecido

En el Plan Recomendado para la Adaptación e implementación del Modelo de SBDC, (Mckinley, Robert, 2013b) nos muestra el Proceso que se debe seguir para establecer una red de Small Business Development Centers y que con la experiencia de la Universidad de Texas en San Antonio es posible ayudar a los gobiernos extranjeros para que puedan adaptar e implementar el modelo SBDC, el proceso recomendado para establecer una red de SBDC se divide en las siguientes 5 fases:

- **FASE 1. INICIACIÓN.**

Aquí se obtiene el respaldo de los actores clave del sector MIPYME para que participen en el desarrollo del proyecto. Las actividades a desarrollarse durante esta fase son:

- **Realizar una evaluación del sector MIPYME.** para entender el estado actual del mismo e identificar áreas potenciales de crecimiento y desarrollo.
- **Organizar una pre-consulta.** Visitarán el país anfitrión para reunirse con la agencia federal encargada de desarrollar el sector de las Micro y Pequeñas Empresas para explicarles el modelo de SBDC, los pasos necesarios para la adaptación e implementación del modelo, y el costo y responsabilidades del proyecto. Este es un paso crítico para garantizar el apoyo y compromiso del gobierno antes de continuar con las siguientes actividades.
- **Formar un Equipo de Trabajo SBDC.** Formar un Equipo de Trabajo SBDC: Es necesario que se forme un Equipo de Trabajo SBDC que esté encargado de liderar el proceso de adaptación e implementación del modelo de SBDC en el país. El equipo debe ser parte del Ministerio o agencia MIPYME que impulsa la iniciativa SBDC y será el encargado, a largo plazo, de la administración y monitoreo de la red.
- **Organizar una consulta.** Como seguimiento a la pre-consulta, la organización anfitriona organizará una consulta en el país con los actores clave de los sectores público, privado y académico para analizar la viabilidad de adaptar e implementar el modelo SBDC en base al contexto local y a los programas para MIPYME existentes.
- **Organizar reuniones en el país anfitrión.** Además de la consulta, se recomienda que el gobierno anfitrión, junto con los demás socios del proyecto, se reúnan con la Embajada de Estados Unidos y con otras agencias u organizaciones que deban mantenerse al tanto sobre el status y progreso del

proyecto (por ejemplo, USAID). Esto no sólo promoverá el apoyo a la iniciativa SBDC en el país sino también en toda la región.

- **Dar seguimiento.** Se recomienda que los funcionarios del país anfitrión y el Equipo de Trabajo SBDC mantengan una estrecha relación con los expertos de la Universidad de Texas en San Antonio.
- **Planificar los siguientes pasos.** El Equipo de Trabajo SBDC determinará el plan a seguir para adaptar y establecer exitosamente una red de SBDC piloto en el país. Lo anterior implica:
 - Adaptar la legislación y/o políticas existentes con el fin de facilitar la creación del modelo SBDC en el país y asegurar la sustentabilidad del mismo;
 - Desarrollar la normativa nacional para la implementación de los SBDC en el país;
 - Determinar los objetivos del proyecto a largo plazo;
 - Garantizar las fuentes y mecanismos de financiamiento;
 - Desarrollar proyecciones (financieras y operativas) y presupuestos;
 - Decidir el número de centros piloto que se inaugurarán y el proceso que se llevará a cabo para asignarles fondos;
 - Crear un modelo nacional de medición de impacto económico;
 - Instalar un sistema de información para monitorear las operaciones y actividades de los centros, y medir el impacto económico.
- **Visitar San Antonio, Texas y Washington, DC.** Funcionarios del gobierno y actores clave de los sectores público (incluyendo el legislativo), privado y académico visitarán San Antonio, Texas y Washington, DC, para observar los servicios del SBDC, entender cómo el modelo genera impacto económico, aprender cómo el gobierno federal crea el marco legislativo y político apropiado, y cómo estructura, financia y lleva a cabo la supervisión de la red de SBDC.

- **FASE 2. TRANSFERENCIA.**

La transferencia del modelo se inicia durante la segunda fase, la cual se lleva a cabo a través de las siguientes actividades:

- **Ofrecer el Diplomado para Futuros Asesores y Directores de SBDC.** El objetivo del Diplomado para Futuros Asesores y Directores de SBDC es transferir la metodología del modelo para operar un centro que genere impacto económico. La capacitación también guiará a los asistentes a través del proceso de elaboración de planes estratégicos y operativos de un SBDC. Al finalizar el Diplomado, cada grupo participante tendrá un plan finalizado que se utilizará para la puesta en marcha y funcionamiento de los centros.
- **Solicitar Propuestas.** Una vez que finaliza el Diplomado, el Equipo de Trabajo SBDC del país anfitrión iniciará el proceso de Solicitud de Propuestas que otorgará financiamiento para lanzar centros SBDC piloto (el número de centros piloto será determinado por el país anfitrión). Sólo aquellas organizaciones que hayan completado el Diplomado serán invitadas a participar en el proceso.
- **Desarrollar Manuales Técnicos Operativos.** Los manuales Técnicos Operativos guiarán al personal de los SBDC a operar un centro exitosamente. Además promoverán la gestión y operación uniforme de los SBDC estableciendo un programa nacional sólido y coherente. El equipo de UTSA asistirá al Equipo de Trabajo SBDC del país anfitrión a desarrollar dichos manuales.

- **FASE 3. IMPLEMENTACIÓN.**

Consiste en el lanzamiento de los centros piloto del país. Una vez que las instituciones anfitrionas de los SBDC hayan sido seleccionadas, la organización del país anfitrión (Ministerio, Agencia MIPYME, etc.) firmará un contrato de cooperación para sellar el acuerdo, transferir los fondos, guiarlos en el proceso de iniciación del programa piloto y darles seguimiento durante el desarrollo de la iniciativa.

Una vez que los centros piloto hayan sido inaugurados y estén en operación, el Equipo de Trabajo SBDC revisará las metas del proyecto y redefinirá los objetivos a largo plazo al igual que los resultados esperados de la iniciativa en términos de desarrollo económico y social

- **FASE 4. CONSOLIDACIÓN.**

Consiste en fomentar la integridad y sustentabilidad de los SBDC de forma tal de permitir la transición exitosa de un red piloto a una red nacional establecida. Las siguientes acciones se llevarán a cabo durante esta fase:

- **Ofrecer oportunidades de desarrollo profesional** al personal del SBDC para mejorar sus habilidades y conocimientos y ofrecer mejores servicios a los clientes MIPYME. Estas incluirán visitas de aprendizaje al SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio para observar de primera mano las operaciones y prácticas administrativas de los centros, trabajar cercanamente con los asesores, conocer la perspectiva de los distintos grupos de interés de los SBDC y compartir mejores prácticas.
- **Maximizar la creación y captura de impacto económico** para evaluar el desempeño de los centros. Será clave para la consolidación de la red que el Equipo de Trabajo SBDC enfatice la importancia de llevar registro de las actividades desarrolladas al igual que de medir los resultados de los servicios brindados por los SBDC a través de sistemas de información y monitoreo como WebCATS (ClientActivity Tracking System).
- **Crear una asociación de SBDC** que represente el interés de todos sus miembros, abogue en favor de las pequeñas empresas y los programas de las MIPYME, coordine la evaluación y acreditación de los centros, consolide una asociación fuerte y unificada, y ofrezca desarrollo profesional para maximizar el rendimiento y la creación de impacto económico en toda la red.
- **Desarrollar estándares y procesos de acreditación** para certificar centros y garantizar la calidad y la consistencia de los servicios a través de la red.
- **Ofrecer una segunda ronda de Diplomados** para que más organizaciones e instituciones puedan albergar centros SBDC y continúen con la expansión y

especialización de la red. Esto dependerá de los fondos disponibles así como de las necesidades del mercado

- **FASE 5. INTERNACIONALIZACIÓN.**

La última y quinta fase del proceso es la internacionalización de la red a través: SBDC Global.com, una plataforma en línea gratuita que conectará a todas las redes de SBDC existentes para facilitar oportunidades multilaterales de comercio internacional. El país anfitrión alentará a la ASBDC y a todos sus miembros a que utilicen la plataforma con el objetivo de abrir nuevos mercados e incrementar las ventas internacionales.

A lo largo de los años los SBDC se han expandido a lo largo de las américas (Mckinley, Robert, 2013a) y («SBDCGlobal.com - Expansión de los SBDC», s. f.) describe la historia de los proyectos de expansión de los SBDC de las américas:

México

La expansión de los SBDC en Latinoamérica se inicia en México en el año 2003 a través de un Programa de Colaboración de TIES USAID México con la Universidad Autónoma de Guadalajara para crear un centro piloto. Actualmente, UTSA ha ofrecido 11 Diplomados para Asesores y Directores de SBDC que han capacitado a más de 1.300 profesionales de toda la República. Como resultado de este proyecto, se han establecido 108 centros que forman parte de la Asociación Mexicana de SBDC (AMCDPE) y se han desarrollado estándares de acreditación. Durante el 2009, la red mexicana de SBDC asistió a más de 32.000 pequeñas empresas que crearon y retuvieron más de 12.000 puestos de trabajo.

Centroamérica y República Dominicana

Como parte de la iniciativa Caminos a la Prosperidad del Departamento de Estado de Estados Unidos y con el apoyo de USAID y HED, el SBDC de UTSA y el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE) comenzaron en septiembre de 2011 el proyecto “Adaptando y replicando el modelo SBDC en Centroamérica y República Dominicana”, que tiene como objetivo la creación de

cinco redes nacionales de SBDC en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana que estén vinculadas con sus redes homólogas de Estados Unidos, México, El Salvador, Colombia y el Caribe.

- **Costa Rica**

La división DIGEMYPE del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) lidera el proyecto de SBDC en Costa Rica. La consulta inicial que se llevó a cabo en noviembre de 2012 para conocer el modelo de SBDC de Estados Unidos y evaluar la viabilidad de su implementación en el país informó a los distintos actores de los sectores público, privado y académico, quienes consideraron que el modelo podría ser adaptado y adoptado a la realidad costarricense.

Como resultado de la consulta, UTSA en colaboración con el MEIC y demás socios del proyecto, presentó el Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores que transfiere la metodología SBDC y prepara a los profesionales a operar y administrar un centro que maximiza la creación y captura de impacto económico.

El gobierno de Costa Rica ha adaptado el modelo y convertido 6 de sus CREAMYPE en SBDC y cuenta con 20 CREAPYME adicionales que proveen información básica y refieren clientes a los SBDC. Costa Rica ha implementado el Sistema de Monitoreo de Actividades del Cliente para monitorear las actividades, evaluar el desempeño y medir los resultados.

Una segunda rueda de Diplomados de Capacitación se llevó a cabo en noviembre de 2013-febrero 2014.

- **El Salvador**

La implementación del modelo de SBDC en El Salvador se inicia en 2009 con la participación del gobierno en las conferencias anuales de la

Organización de los Estados Americanos y de la Asociación de SBDC de Estados Unidos. Desde ese entonces, UTSA ha guiado al gobierno salvadoreño para replicar el modelo y ha impartido tres Diplomados para Asesores y Directores de SBDC capacitando a más de 350 profesionales.

A la fecha, se han creado 10 centros y está prevista la inauguración de centros especializados en comercio internacional y contratos de gobierno, con la meta de alcanzar un total de 14 Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE).

- **Panamá**

La Autoridad de la Micro y Pequeña Empresa de Panamá (AMPYME) está liderando el desarrollo de la red nacional de SBDC.

La consulta inicial para conocer el modelo de SBDC de Estados Unidos dio a conocer la metodología entre los actores clave de los sectores público, privado y académico quienes consideraron que el modelo puede ser adaptado y adoptado a la realidad nacional.

Como resultado, UTSA en colaboración con el AMPYME y otros socios del proyecto, lanzaron el Diplomado de Certificación Futuros Asesores y Directores que transfiere la metodología y prepara a los profesionales a operar y manejar un centro que maximice la creación y captura de impacto económico.

El gobierno ha adaptado el modelo y está llevando a cabo el Proceso de Solicitud de Propuestas para seleccionar a los futuros anfitriones de los SBDC de Panamá.

El Caribe

En colaboración entre el Departamento de Estado, la Misión de EE.UU. para la OEA, la OEA, Caribbean Export y UTSA, se inicia en marzo de 2012 el proceso de transferencia del modelo SBDC a cinco países del Caribe incluyendo Barbados, Belice, Dominica, Jamaica y Santa Lucía. Este proyecto utilizará la ruta crítica desarrollada para la implementación del modelo en México y Centroamérica pero adaptada al contexto de las PYME en la región del Caribe.

- **Barbados**

Dentro del marco de iniciación del proyecto de SBDC en Barbados, y teniendo en consideración el interés de Barbados de evaluar la posibilidad de adaptar e implementar el modelo de SBDC con el objetivo de expandir y mejorar los servicios de asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa, el día 8 de marzo de 2012, el Ministerio de Industria, Pequeñas Empresas y Desarrollo Rural en colaboración con la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y Caribbean Export (CE), llevó a cabo el evento "Modelo de SBDC: aprendiendo sobre el modelo de SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio" durante el cual el modelo promovido por UTSA fue presentado.

Como resultado de la consulta, todos los participantes consideraron que el modelo podría ser adaptado al contexto de Barbados y que estarían dispuestos a apoyar y participar del proyecto de implementación del modelo en el país.

Durante el período agosto-noviembre 2013, UTSA llevó a cabo el Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC para transferir la metodología y preparar a los profesionales a operar y manejar un SBDC exitoso.

Una delegación de representantes de los sectores público, privado y académico, liderada por el Honorable Ministro de Industria, Pequeñas Empresas y Desarrollo Económico, Donville Innis, visitó UTSA en San Antonio, Texas los días 16-18 de junio de 2014 y Washington, DC los días 19-20 de junio de 2014. Desde entonces el equipo del Ministerio ha trabajado asiduamente en desarrollar el marco institucional que apoyará la implementación del programa en Barbados.

○ **Belice**

Dentro del marco de iniciación del proyecto de SBDC en Belice, y teniendo en consideración el interés del gobierno de evaluar la posibilidad de adaptar e implementar el modelo de SBDC con el objetivo de expandir y mejorar los servicios de asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa, el día 1ro de marzo de 2012, BELTRAIDE en colaboración con la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y Caribbean Export (CE), llevó a cabo el evento "Modelo de SBDC: aprendiendo sobre el modelo de SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio" durante el cual el modelo promovido por UTSA fue presentado.

A continuación de la presentación del modelo, los participantes fueron divididos por grupo de interés al cual pertenecían (sector público, privado o académico, instituciones bancarias y financieras, y otras organizaciones de apoyo al sector de la MIPYME) con el objetivo de obtener su opinión del modelo, su retroalimentación sobre la posibilidad de adaptar e implementar el modelo en el contexto de Belice y determinar el nivel de interés de cada organización de participar en el proyecto.

La consulta demostró que todos los participantes consideraron que el modelo podría ser adaptado al contexto de Belice y que estarían dispuestos a apoyar y participar del proyecto de implementación del modelo en el país.

Como resultado, se llevó a cabo un Diplomado durante el cual se transfirió la metodología del modelo y se capacitó a los futuros profesionales - consultores y directores - de los SBDC en Belice.

El 31 de octubre de 2012 Belice lanzó el primer centro piloto del país - SBDCBelize. A la fecha, el SBDCBelize ha atraído un significativo número de clientes y está ofreciendo un excelente servicio de capacitación y asesoría a las PYME de la comunidad. El Centro ha implementado el sistema de monitoreo de las actividades de clientes, NeoSerra, que monitorea las actividades de los clientes y permite evaluar y medir los resultados. En enero de 2013 el personal del SBDCBelize visitó el programa SBDC de UTSA con el objetivo de ganar mayor conocimiento sobre el modelo y cómo operar un SBDC exitoso. Un equipo de UTSA también visitó el SBDCBelize en julio y diciembre para llevar a cabo capacitación sobre NeoSerra y revisar las operaciones del centro.

Durante los días 19-20 de junio de 2014, Belice también participó en una visita a Washington, DC durante la cual aprendieron no sólo el aspecto administrativo del programa SBDC sino también el legislativo.

Belice continúa produciendo casos de éxito a través del SBDCBelize y planea la expansión de la red con la apertura de nuevos centros en el país.

○ **Dominica**

Dentro del marco de iniciación del proyecto de SBDC en Dominica, y teniendo en consideración el interés del gobierno de evaluar la posibilidad de adaptar e implementar el modelo de SBDC con el objetivo de expandir y mejorar los servicios de asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa, el día 30 de mayo de 2012, la Agencia de Empleo y Pequeñas Empresas de

Dominica en colaboración con la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y Caribbean Export (CE), llevó a cabo el evento "Modelo de SBDC: aprendiendo sobre el modelo de SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio" durante el cual el modelo promovido por UTSA fue presentado.

A continuación de la presentación del modelo, los participantes fueron divididos por grupo de interés al cual pertenecían (sector público, privado o académico, instituciones bancarias y financieras, y otras organizaciones de apoyo al sector de la MIPYME) con el objetivo de obtener su opinión del modelo, su retroalimentación sobre la posibilidad de adaptar e implementar el modelo en el contexto de Dominica y determinar el nivel de interés de cada organización de participar en el proyecto.

Como resultado de la consulta, todos los participantes consideraron que el modelo podría ser adaptado al contexto de Dominica y que estarían dispuestos a apoyar y participar del proyecto de implementación del modelo en el país.

UTSA en colaboración con la Agencia y otros socios del proyecto llevó a cabo un Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC que transfirió la metodología del modelo y preparó a los profesionales a manejar y a operar un centro que maximiza la creación y captura de impacto económico.

Actualmente, la Agencia en colaboración con actores clave de la iniciativa SBDC en Dominica está adaptando y adoptando el modelo de forma tal de inaugurar centros SBDC durante el 2014.

- **Jamaica**

Dentro del marco de iniciación del proyecto de SBDC en Jamaica, y teniendo en consideración el interés del gobierno de evaluar la posibilidad de

adaptar e implementar el modelo de SBDC con el objetivo de expandir y mejorar los servicios de asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa, el día 6 de marzo de 2012, el Ministerio de Industria, Inversión y Comercio en colaboración con la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y Caribbean Export (CE), llevó a cabo el evento "Modelo de SBDC: aprendiendo sobre el modelo de SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio" durante el cual el modelo promovido por UTSA fue presentado.

A continuación de la presentación del modelo, los participantes fueron divididos por grupo de interés al cual pertenecían (sector público, privado o académico, instituciones bancarias y financieras, y otras organizaciones de apoyo al sector de la MIPYME) con el objetivo de obtener su opinión del modelo, su retroalimentación sobre la posibilidad de adaptar e implementar el modelo en el contexto de Jamaica y determinar el nivel de interés de cada organización de participar en el proyecto.

Como resultado de la consulta, todos los participantes consideraron que el modelo podría ser adaptado al contexto de Jamaica y que estarían dispuestos a apoyar y participar del proyecto de implementación del modelo en el país.

El Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC que transfiere la metodología SBDC y prepara a los profesionales a manejar y operar exitosamente un centro SBDC se finalizó el 18 de marzo de 2013 y capacitó a más de sesenta (60) participantes, incluyendo miembros de los sectores público, privado y académico.

Actualmente, el Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio (MIIC) está colaborando con Development Bank of Jamaica (DBJ) y la red

Jamaica Business Development Corporation (JBDC) en adaptar y adoptar el modelo SBDC al contexto jamaicano.

En abril de 2014, representantes del MIIC, DBJ y JBDC participaron en una visita técnica a la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA). Durante la visita, los participantes tuvieron la oportunidad de ganar un mayor entendimiento del modelo SBDC, su estructura y de desarrollar un plan de acción para su implementación en Jamaica.

En junio de 2014 representantes del MIIC, DBJ y miembros de la academia participaron de una visita a Washington, DC con el objetivo de aprender el aspecto administrativo, financiero y legislativo del programa SBDC.

El Equipo de Jamaica continúa avanzando en la adaptación del modelo y se espera que la red SBDC sea inaugurada para finales de 2014.

○ **Santa Lucía**

Dentro del marco de iniciación del proyecto de SBDC en Sta. Lucía, y teniendo en consideración el interés del gobierno de evaluar la posibilidad de adaptar e implementar el modelo de SBDC con el objetivo de expandir y mejorar los servicios de asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa, el día 13 de marzo de 2012, el Ministerio de Comercio, Desarrollo Empresarial, Inversión y Asuntos del Consumidor en colaboración con la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y Caribbean Export (CE), llevó a cabo el evento "Modelo de SBDC: aprendiendo sobre el modelo de SBDC de la Universidad de Texas en San Antonio" durante el cual el modelo promovido por UTSA fue presentado.

Como resultado de la consulta, todos los participantes consideraron que el modelo podría ser adaptado al contexto de Sta. Lucía y que estarían dispuestos a apoyar y participar del proyecto de implementación del modelo en el país.

El Ministerio continua trabajando en la implementación del modelo en el país, la cual consistirá, entre otras cosas, en asignar a la unidad de desarrollo de PYME (SEDU) como SBDC y en colaborar con otras organizaciones e instituciones especializadas, tales como el Sr. Arthur Lewis Community College, a través de memorandos de entendimiento.

El lunes 19 de mayo de 2014 marcó un día clave en el proceso de implementación del modelo ya que fue la primera reunión oficial de todos los miembros de la red SBDC en Santa Lucía, durante la cual se presentó la misión, visión y oferta de servicios de la red.

En junio de 2014 representantes de los sectores público, privado y académico participaron de una visita a San Antonio, Texas y Washington, DC con el objetivo de aprender el aspecto operativo, administrativo, financiero y legislativo del programa SBDC.

Santa Lucia lanzó su red de SBDC el 19 de noviembre de 2014, la cual consiste de dos centros - un centro doméstico, albergado por SEDU, y otro centro especializado albergado por la agencia de promoción de exportaciones (TEPA).

Sudamérica

Como parte de la iniciativa "Caminos a la Prosperidad" del Departamento de Estado de los Estados Unidos y con el apoyo de HED, el SBDC de UTSA está desarrollando redes de SBDC en Colombia y Perú que aprovecharán el talento, experiencia e infraestructura existentes para asistir a la micro, pequeña y mediana

empresa a incrementar sus ventas, mejorar su competitividad y crear puestos de trabajo sustentables. El proyecto también capacitará a los profesionales SBDC en el área de comercio internacional para que puedan asistir a las MIPYME de la región a ser globalmente competitivas e incrementar sus exportaciones.

Además, actualmente UTSA está transfiriendo el modelo SBDC al Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) de Chile a través de un proyecto que es financiado por la Embajada de Estados Unidos en Santiago, Chile. El objetivo es lanzar 33 centros durante el 2015 y 17 adicionales para el 2017.

También, la Embajada de Estados Unidos en Buenos Aires, Argentina está financiando un proyecto para transferir la metodología a la Ciudad de Buenos Aires. UTSA asistirá al Gobierno de la Ciudad con el objetivo de lanzar una red piloto de SBDC durante el 2015.

- **Colombia**

Gracias a una beca para visitar el Instituto para el Desarrollo Económico de la Universidad de Texas en San Antonio, representantes de la Universidad del Valle y de la Universidad ICESI de Cali conocieron en profundidad y de primera mano el modelo de SBDC. Actualmente, Colombia tiene dos centros y gran interés en expandir el modelo al resto del país.

- **Argentina**

El proyecto SBDC en Argentina es financiado por la Embajada de Estados Unidos en Buenos Aires y es ejecutado por la Universidad de Texas en San Antonio en colaboración con el Ministerio de Desarrollo Económico de la Ciudad de Buenos Aires.

El proyecto comenzará en diciembre de 2014 con una consulta con actores claves del sector de la PYME que tendrá como objetivo generar

conocimiento y ganar apoyo para la implementación del programa en la Ciudad de Buenos Aires.

A continuación, UTSA llevará a cabo el Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC que transferirá la metodología SBDC y guiará a los participantes en el proceso de desarrollo del plan estratégico y operativo de sus futuros centros. Así mismo, UTSA asistirá al Gobierno de la Ciudad a adaptar y adoptar el modelo al contexto local para su exitosa implementación.

- **Chile**

El Proyecto SBDC en Chile es financiado por la Embajada de Estados Unidos en Santiago, Chile y está siendo ejecutado por la Universidad de Texas en San Antonio en colaboración con SERCOTEC, la agencia chilena de asistencia técnica para la PYME del Ministerio de Economía.

En Julio de 2014, una delegación de miembros de los sectores público, privado y académico participó de una visita técnica a la Universidad de Texas en San Antonio con el objetivo de aprender de primera mano las operaciones de los SBDC. La delegación también viajó a Washington, DC donde pudo observar los aspectos financieros, administrativos y legislativos del programa SBDC en Estados Unidos.

En octubre de 2014 UTSA comenzó el Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC que transfiere la metodología SBDC y guía a los participantes en el proceso de desarrollo de los planes estratégicos y operacionales de los futuros centros.

Actualmente, UTSA está asistiendo al gobierno a adaptar y adoptar el modelo al contexto local con el objetivo de inaugurar los primeros treinta y tres (33) centros en el 2015 y llegar a los cincuenta (50) para el 2017.

- **Perú**

El proyecto SBDC en el Perú es financiado por el Departamento de Estado de Estados Unidos y cuenta con el apoyo de Higher Education for Development (HED) bajo la Iniciativa de Caminos a la Prosperidad, y está siendo ejecutado por la Universidad de Texas en San Antonio en colaboración con el Ministerio de la Producción del Perú. El proyecto comenzó en febrero de 2013 con una consulta con actores claves del sector de la PYME que tenía como objetivo generar conocimiento y ganar apoyo para la implementación del programa en el país.

Una delegación de miembros de los sectores público, privado y académico participó de una visita técnica a la Universidad de Texas en San Antonio con el objetivo de aprender de primera mano las operaciones de los SBDC. La delegación también viajó a Washington, DC donde pudo observar los aspectos financieros, administrativos y legislativos del programa SBDC en Estados Unidos.

UTSA también ofreció el Diplomado de Certificación para Futuros Asesores y Directores de los SBDC que transfirió la metodología SBDC y guio a los participantes en el proceso de desarrollo del plan estratégico y operativo de sus futuros centros.

Actualmente, UTSA está asistiendo al gobierno a adaptar y adoptar el modelo al contexto local.

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO

El programa de los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, tiene como objetivo la asesoría de negocios especializados en formación empresarial, asesorías técnicas e inteligencia de mercados.

Algunas de las ventajas del programa de los CDE-MIPYME son:

- El sostenimiento del modelo a partir de las alianzas que se han pactado entre los sectores públicos, privados y academias.
- Se prestan servicios de desarrollo en el área empresarial de manera permanente a las empresas de la región donde están establecidas.
- Se fomenta el desarrollo en los sectores productivos que son prioridad en el Plan de Nación y Visión para que su impacto sea a nivel nacional.
- Se ayuda a incrementar el número de empresas que aportan al PIB.
- Ayuda a promover la integración económica de la Región Centroamericana.

El 27 de julio de 2012 se realizó una ceremonia de graduación en la Casa Presidencial de Honduras y fue presidida por la Vicepresidenta de Honduras María Antonietta de Guillén. Se otorgaron 130 certificados a los nuevos profesionales del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC) que estarán involucrados en la construcción de la red de SBDC para hacer crecer la pequeña empresa y el comercio en esta nación centroamericana. El director de la Universidad de Texas en el Centro de Comercio Internacional de San Antonio, Cliff Paredes, y su equipo impartieron un programa de capacitación de SBDC Diplomado de cuatro meses para transferir el modelo SBDC. Honduras El secretario de Industria y Comercio anunció el establecimiento de los dos primeros SBDCs piloto en las regiones de Golfo de Fonseca y Olancho. Se proyecta que seis SBDC regionales a través de Honduras se abrirán a finales de año. («Small Business Development Centers ready to launch in Honduras - Small Business Development Center Network», s. f.)

Como parte de la iniciativa "Red de Pequeños Negocios de las Américas" del Presidente Obama, UTSA ha sido contratada por el Departamento de Estado para ayudar a establecer redes de SBDC en los países en desarrollo de América Latina y el Caribe. La creación de redes y relaciones de SBDC a nivel internacional ampliará las oportunidades de crecimiento comercial entre los clientes de los 1.000 U.S. SBDC y sus contrapartes extranjeras. El año pasado, el Centro de Comercio Internacional UTSA ayudó a los clientes del área de San Antonio a agregar \$ 210 millones de nuevo crecimiento comercial, principalmente a través de agencias asociadas en México, El Salvador y Colombia. A medida que más países se unan a la red, las oportunidades comerciales se multiplicarán. (Small Business Development Center Network, 2012)

Para enero de 2012 se llevó a cabo un evento de consulta inicial llamado "Conociendo el Modelo SBDC y explorando la posibilidad de su transferencia a Costa Rica" en donde se explicó en funcionamiento del modelo *Small Business Development Center* y donde se consideró que dicho modelo podría ser aplicable en Honduras.

Dicha implementación ha sido muy satisfactoria, tal y como lo cita el director del Centro de Desarrollo Empresarial, Ing. Arturo Rivera, en una publicación de (Kafati, Suha, 2013a) de la revista Micro Empresas y Finanzas:

“La recepción de las mipymes a los centros establecidos ha sido excelente”

El Director del Centro de Desarrollo Empresarial del Golfo de Fonseca, Ricardo Espinoza en la publicación de (Kafati, Suha, 2013b) en la revista Micro Empresas y Finanzas asegura lo siguiente:

“Creo que los CDE mipyme vienen a responder a una necesidad sentida en el tejido empresarial.”

Cabe mencionar que no todas las empresas o nuevos empresarios conocen sobre la existencia de los CDE-MIPYME en Honduras (Valenzuela, Cesar, 2013) habla sobre el porcentaje de empresas que han recibido y las que no los servicios de Desarrollo Empresarial y cita lo siguiente:

“únicamente el 11% de las mismas han recibido este tipo de servicios al menos una vez en los últimos 10 años. El 44% de la micro, 37% de la pequeña y 32% de la mediana empresa manifiestan no conocer empresas/instituciones que brinden una oferta de servicios de desarrollo empresarial. El 38% micro, 40% pequeña y 39% de la mediana empresa manifiestan conocer instituciones de SDE mencionan como principal institución al INFOP.”

“Entre el 6% y 14% de las MIPYMES que no han recibido servicios de desarrollo empresarial manifiestan que tienen pensado solicitar servicios relacionados al mejoramiento de capacidades de venta, mercadeo, de producción, y de enlace con compradores (con nuevos clientes). La falta de tiempo y los gastos de dinero son los principales motivos porque un dueño de una MIPYME no asiste a capacitaciones.

Como se había mencionado anteriormente los SBDC brindan servicios a todo tipo de empresas que solicitan las asesorías técnicas. (García, Minerva & Paredes, Cliff, 2014) menciona que los servicios brindados a las empresas en Honduras están diversificados de acuerdo al tipo de cliente que atiende y sus necesidades, ella hace el siguiente desglose:

Emprendedores se les ofrece un servicio básico que incluye:

- Capacitaciones relacionadas a cómo empezar su propio negocio.
- Estudios de viabilidad de acuerdo al tipo de negocio que planean montar y el área geográfica de influencia.
- Plan de negocio básico.

A las empresas establecidas se les ofrece:

- Plan de negocio enfocado a las operaciones de la empresa.
- Plan de negocio que incluye temas como presupuestos, estados contables, flujo de fondos, estados de resultados y balance.
- Asesoría en Mercadotecnia y Ventas.
- Asesoría en Contaduría y en uso de software contable.

A las empresas con alto potencial de crecimiento se les ofrece:

- Asesoría en el cumplimiento de regulaciones
- Asesoría en el manejo de contratos con el gobierno
- Asesoría en Recursos Humanos
- Asesoría en Administración de Impuesto y Beneficios
- Diplomado en gestión de empresas con enfoque en empresas de alto crecimiento o “Gacelas”.

Estos servicios benefician a las pequeñas empresas generando un impacto económico que contribuye a la creación de empleos, al incremento de la recaudación fiscal, al fortalecimiento y diversificación de la economía formal, y a la promoción de la estabilidad y el crecimiento del país. (García, Minerva & Paredes, Cliff, 2014)

Principales características de las MIPYMES en Honduras

(Gunther, Carlos, 2017), nos explica cuáles son las características particulares de las MIPYME en el país:

- El segmento de la MIPYME es uno de los sectores que más generan empleo en el país.
- Existen alrededor de 545,000 empresas, las que representan el 98% del tejido empresarial en Honduras, mismas que generan más de un millón de trabajadores, que equivale al 40% de la Población Económicamente Activa (PEA)
- Este sector aporta entre el 20 y 25% del PIB.
- Comercializan sus productos en mayor medida en el mercado interno, se considera que solamente el 1% aporta al sector exportador.
- La principal aportación es el empleo con una productividad muy baja, incursionando principalmente en el sector comercio con un bajo nivel en el uso de tecnología, que no le permite competir en el mercado externo.

Otras características de este sector están citadas en el informe elaborado por (BCIE, 2010) y menciona las siguientes:

- La MIPYME está caracterizada por un alto grado de informalidad y escasa afiliación a organizaciones gremiales.
- Los programas que ofrecen el sector público y privado cuentan con una oferta altamente fragmentada concentrada en cumplir objetivos de proyectos y no en satisfacer las verdaderas demandas de las MIPYME, por otra parte, el micro, pequeño y mediano empresario en general tiene poco conocimiento sobre los programas y proyectos existentes y la forma de acceder a sus servicios. (BCIE, 2010).
- Las MIPYME geográficamente el 48% se encuentran ubicadas en los departamentos de Francisco Morazán y Cortes y el 52% en el resto de los departamentos, tanto los dueños como los empleados tienen un perfil de bajo nivel educativo, operan con escasos controles y técnicas administrativas.
- El acceso a recursos financieros para financiar el emprendedurismo así como las diferentes etapas del ciclo de crecimiento de la MIPYME es limitado en el país

En ese mismo informe se muestra cuál es la participación de las MIPYMES en el país por rama de actividad:

Tabla 3. Participación de las MIPYMES por Ramas de Actividad

Honduras: Participación de las Mipymes por rama de Actividad	
Sector de Actividad Económica	Participación Porcentual
Agropecuario	15%
Industria Manufacturera	6%
Comercio al por Mayor y Menor	68%
Servicios	11%

Fuente: (BCIE, 2010)

El sector económico más fuerte del país está en el comercio al por mayor y menor que tiene una participación del 68% seguido del agropecuario, con un 15%. cabe mencionar que la diferencia de los porcentajes en las ramas se debe a que: “(...) en Honduras hay necesidad de una coordinación adecuada de los proyectos y programas de apoyo a las MIPYME, carencia de una institucionalización acorde con los esfuerzos de las mismas, se requiere de la aplicación de políticas diferenciadas para promover el desarrollo del sector, y de estrategias orientadas a promover y diversificar

la productividad mediante transferencias de tecnología y capacitación de recursos humanos. Igualmente se requiere de un adecuado marco legal, y sobre todo información fidedigna detallada sobre el segmento MIPYME en las diferentes actividades productivas.” (BCIE, 2010)

Aportes de sostenibilidad para el CDE-MIPYME

El sostenimiento de los CDE-MIPYME se distribuye de la siguiente manera:

- 50% otorgado por el Gobierno y este puede tener el siguiente origen:
 - Fideicomiso
 - Transferencias directas
 - Contratación de servicios profesionales
 - Aportes en especies.

- 50% otorgado por CDE-MIPYME y este puede tener el siguiente origen:
 - Aporte de las empresas afiliadas, mediante una cuota de sostenibilidad mensual, aportaciones de las empresas atendidas y aportaciones en especies.

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

Actualmente existen en Honduras un total de 11 CDE-MIPYME que están operando de manera efectiva en cada una de las regiones en las que se encuentran instaladas. En la siguiente ilustración se muestra la ubicación de cada uno de los centros, los dos que se muestran con el marco rojo son las que están programadas para que comiencen a operar para el año 2017. (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017b)

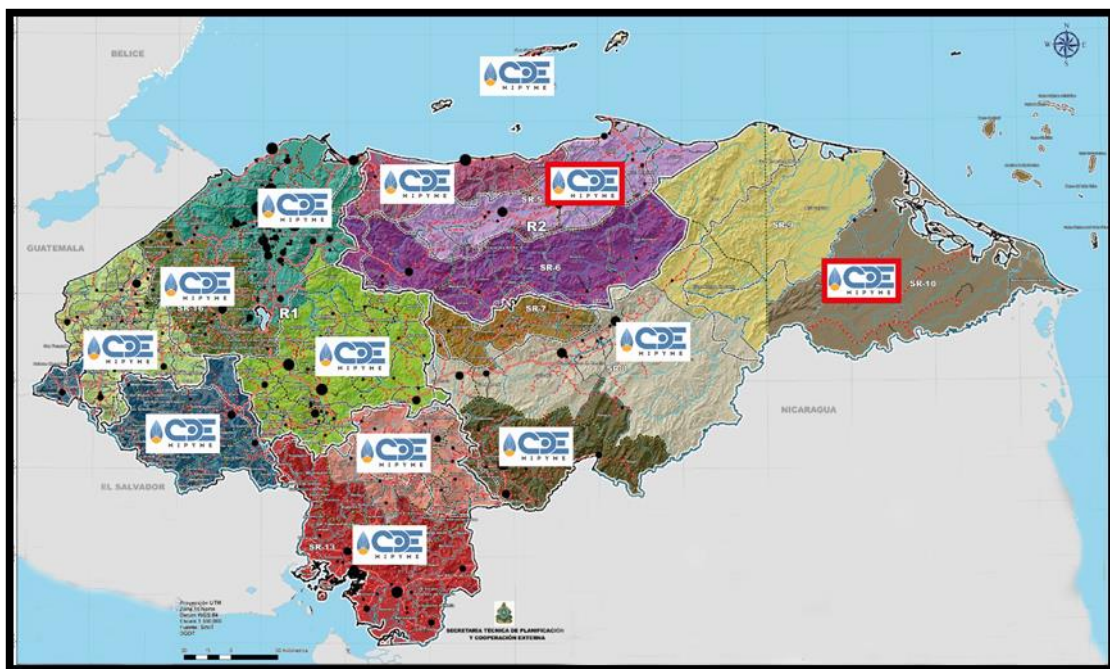


Ilustración 2. Mapa de ubicación de los 13 centros a nivel nacional

Fuente: Subsecretaría de MIPYME SSE.

El Centro de Comercio Internacional del Instituto de Desarrollo Económico de la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA) en colaboración con la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) hoy conocida como Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) y las demás entidades socias del proyecto comenzaron las capacitaciones para certificar los directores y asesores y se preparó a profesionales en el manejo y administración de los Centros.

Una vez adoptado el modelo de la SBDC se crean los primeros seis (6) centros pilotos: Golfo de Fonseca, Valle de Sula, Valle de Lean, 12 Centro, Occidente y Valle de Olancho.

Los CDE-MIPYME al igual que todas las empresas constituidas tienen en su organización una misión y visión que les ayuda a saber lo que son y hacia donde se dirigen:

Misión

Brindar asistencias específicas e individualizadas que respondan a las necesidades de los clientes y de la región, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e innovación tecnológica integrando el sector público, privado y académico. (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017a)

Visión

Ser reconocidos como la estructura nacional líder, reconocida por la MIPYME y sector gobierno como primera opción de atención, acompañamiento y fortalecimiento con integridad, equidad, calidad y compromiso en servicios de desarrollo empresarial, que permitirá la generación de impacto económico en la región. (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017a)

Valores

- Compromiso con el desarrollo del segmento MIPYME.
- Cultura de entrega de servicios de desarrollo empresarial de calidad.
- Solidaridad.
- Transparencia y optimización de recursos humanos y financieros.
- Fortalecimiento del recurso humano como centro del desarrollo nacional.
- Ética profesional y garantía en la confidencialidad del manejo de la información. (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017a)

Cliente Meta

A través de los CDE-MIPYME se entregarán servicios de desarrollo empresarial a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) rural y urbana, con una composición de 70% entre microempresas de 6 a 10 empleados, pequeñas y medianas empresas y el 30% entre microempresas de 1 a 5 empleados y nuevos

emprendimientos, entendiéndose como MIPYME aquellas que tienen menos de 151 empleados (Secretaría de Industria y Comercio, 2009) del sector formal, informal y del sector social de la economía.

Tabla 4. Categorización de las MIPYME

Nivel	Categoría	Número de Empleados	Porcentaje
I	Nuevos emprendimientos	---	10%
II	Microempresa	De 1 a 5	20%
III	Microempresa	De 6 a 10	20%
IV	Pequeña empresa	De 11 a 50	40%
V	Mediana empresa	De 51 a 150	10%

Diseño propio. Fuente: (Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio, 2012)

Estructura regional de los CDE-MIPYME

La siguiente ilustración muestra la estructura por la que se rigen los CDE-MIPYME en Honduras



Ilustración 3. Estructura regional de los CDE-MIPYME

Diseño: Propio. Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017a

Cada uno de los centros abarca una región específica del territorio hondureño, en la siguiente tabla se muestra la ubicación exacta de cada uno de los 11 centros que operan actualmente a nivel nacional seguido de las ilustraciones que muestran de manera detallada los municipios que abarca cada una de las regiones (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017c)

Tabla 5. Tabla de ubicación de los 11 CDE-MIPYME a nivel nacional.

CDE-MIPYME	Ciudad	Dirección
Región Valle de Sula	San Pedro Sula	Costado este del parque del campus universidad UTH San Pedro Sula, Carretera hacia Armenta.
Región Valle de Lean	Ceiba	Boulevard del este, Residencial La Florida, edificio Cámara de Comercio e Industrias de Atlántida, La Ceiba.
Región Occidente	Santa Rosa Copán	Residencial María Auxiliadora, Casa# 7 Santa Rosa de Copán.
Región Golfo de Fonseca	Choluteca	Barrio el Tamarindo, esquina opuesta a suministro Eléctrico-Choluteca
Región Valles de Olancho	Juticalpa	Barrio Bella Vista, Juticalpa, Olancho, contiguo a Filial Cooperativa Juticalpa, salida a Tegucigalpa.
Región 12 Centro	Tegucigalpa	Universidad Tecnológica Hondureña Anillo periférico sur, sector de la Cañada.
Región Santa Bárbara	Santa Bárbara	Edificio AHROCAFE, Barrio del Conejo, Santa Bárbara.
Región Valles de Comayagua	Comayagua	Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua
Región El Paraíso	Danlí	Edificio de la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG). Danlí carretera Salida a El Paraíso frente al Instituto Cosme Garcia.
Región Arrecife	Roatán	Calle principal Plaza Mar 2 ^{da} planta frente de la oficina interinstitucional de proyecto de medio ambiente.
Región Lempa	La Esperanza	Barrio el Centro, esquina opuesta a Hotel Ipsan Nah, frente a Cedillo's palace. La Esperanza, Intibucá.

Elaboración propia. Fuente:(DIFOMIPYME 2017)

Cada uno de los centro está dirigido por un encargado de velar por el buen funcionamiento de los mismo. En la siguiente tabla se muestra el nombre de la persona que a la fecha se encuentra como director de cada uno de estos:

Tabla 6. Inicio de operaciones de cada uno de los Centros

CDE-MIPYME	Director del Centro
Región Valle de Sula	Heber Sabillon
Región Valle de Lean	José Antonio González Flores
Región Occidente	Lisandro Enai Padilla Mejía
Región Golfo de Fonseca	Ricardo Espinoza
Región Valles de Olancho	Cindy Acosta
Región 12 Centro	Lorena Peña (interina)
Región Santa Bárbara	Daniel López
Región Valles de Comayagua	Edison Cadenas
Región El Paraíso	Carlos Ardón
Región Arrecife	Yuri Rivera
Región Lempa	Noé Rivera

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de MIPYME SSE.

2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO

Durante la realización del trabajo de investigación las teorías de sustento utilizadas fueron las siguientes:

2.2.1 Subsecretaría de MIPYME SSE

Es de aquí que mediante la búsqueda de información para la realización de esta investigación, se obtuvo toda la información necesaria para poder responder cada una de las interrogantes sobre el tema, además de solicitar la información para tener el conocimiento de cómo funcionan estos Centros a nivel nacional.

2.2.2 Metodología de la Investigación 5ª y 6ª edición.

De este libro se obtuvieron y citaron conceptos claves para el desarrollo de este trabajo de investigación además de sirve como lineamiento y explicación de los ítems de la parte de la metodología.

2.2.3 Sistema de monitoreo y seguimiento NEOSERRA

El portal de Neoserra en donde se guarda la información de cada una de las empresas a las que se les ha dado Asistencia Técnica y en qué rubro específicamente están. Este es un sistema de gestión de las relaciones con el cliente (CRM) ofrecido por OutreachSystems y concebido específicamente para los programas de desarrollo económico sin ánimo de lucro. Neoserra sustituye a WebCATS y ofrece una interfaz moderna para sus necesidades de seguimiento de cliente. Neoserra le abastece informaciones demográficas y económicas detalladas en lo que se refiere a sus clientes, así como la asistencia que usted les abastece. («Outreach Systems - Neoserra», s. f.)

Con este sistema se pueden generar los informes de las asistencias técnicas que se han brindado por región a cada una de las MIPYMES. De esta manera se lleva un mejor control de los servicios brindados por cada uno de los Centros ubicados en las diferentes partes del país. Desde esta herramienta se hace la verificación de la

información ingresada de la empresa para posteriormente hacer la asignación del centro u asesor al cliente. (García, Minerva, 2015)

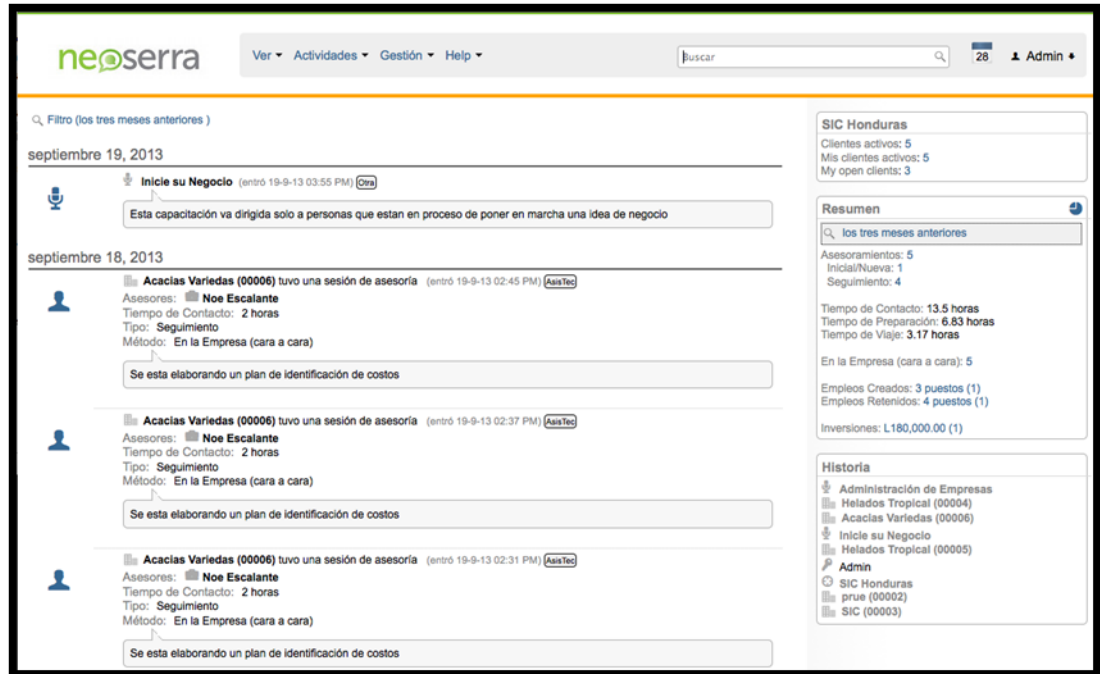


Ilustración 4. Portal NEOSERRA

Fuente: www.honduras.neoserra.com

2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

En este apartado se hace referencia a algunos de los conceptos utilizados en el desarrollo de esta investigación, con el fin de que pueda existir una mejor comprensión de la misma:

ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA MIPYME-SSE: Incluye Elaboración de Diagnósticos, Asesorías y Acompañamiento, Plan de Negocios y Capacitaciones.

ASISTENCIA TÉCNICA: Se refiere a la instrucción de personas para la aplicación de conocimientos tecnológicos por medio del ejercicio de un arte o técnica, implica transferencia de conocimientos.

CONTRIBUCIÓN TRIBUTARIA: Cantidad de dinero que las empresas pagan al Estado por las ganancias que han generado gracias a las Asistencias Técnicas brindadas.

EMPRENEDORES: Personas dispuestas a asumir un riesgo económico y que necesitan de la evaluación de una oportunidad de negocio, así como organizar los recursos necesarios para ponerlo en marcha.

FORMACIÓN EMPRESARIAL: Este servicio ayuda a realizar análisis profundo desde puntos de vista estratégicos que se concrete en un diagnóstico certero, para desarrollar un diseño de calidad, una planificación estratégicamente acertada, una implementación eficaz y una evaluación significativa.

Dentro de la Unidad de Formación Empresarial se desarrollaran: Programas de formación de formadores y de formación de consultores, Certificación de Consultores, Asesoría en la contratación de consultores, Bolsa de formadores y consultores en Asistencia Técnica y Formación y fortalecimiento a las cadenas productivas de la región.

LA ACADEMIA: Son instituciones de educación media o educación superior, que con sus estudiantes, catedráticos, graduados e instalaciones físicas fortalecerán los servicios de

desarrollo empresarial del CDE-MIPYME en cada región, se describen en este grupo las Universidades. (Subsecretaría de MIPYME-SSE, 2017a)

MEDIANA EMPRESA: Son empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de trabajo, una clara división interna en el trabajo y formalidad en sus registros contables y administrativos, emplean un mínimo de cincuenta y uno (51) empleados y un máximo de ciento cincuenta (150) empleados remunerados. (Secretaría de Industria y Comercio, 2009)

MICROEMPRESA: Es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de diez (10) empleados remunerados. (Secretaría de Industria y Comercio, 2009)

MIPYME: Conjunto de empresas de tamaño micro, pequeña y mediano, de los sectores urbano y rural. (Secretaría de Industria y Comercio, 2009)

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES SIN FINES DE LUCRO: Son aquellas que operando en la región estuvieren interesadas en formar parte del CDE-MIPYME local.

PEQUEÑA EMPRESA: Son aquellas con una mejor combinación de factores productivos y posicionamiento comercial, que permite a la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión y registro, cuanta con un mínimo de once (11) empleados a un máximo de cincuenta (50) empleados remunerados. (Secretaría de Industria y Comercio, 2009)

SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL - SDE: Son todos aquellos medios a través de los cuales se hace transferencia de conocimientos, se presta asistencia técnica, se desarrollan capacidades y competencias administrativas, gerenciales y técnicas. Con los servicios empresariales se busca el mejoramiento, la productividad y competitividad de las

empresas atendidas en un Centro de este tipo generando impacto económico en la ciudad o región y el cumplimiento de metas del CDE.

SOFTWARE NEOSERRA: Software de seguimiento al desempeño y la gestión del Centro. Allí queda depositada toda la información sobre la gestión del asesor, el director y el Centro, permite medir los resultados del Centro en su conjunto y describe los avances obtenidos por cada empresa intervenida.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se detalla cuál fue el método, enfoque, técnicas, instrumentos y procedimientos utilizados para desarrollar y analizar de manera efectiva el tema principal de esta investigación que es el Impacto social, económico y de producción de los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa a nivel nacional (CDE-MIPYME)

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

Tabla 7. Matriz Metodológica

Título	Problema	Preguntas de Investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos
Diagnóstico de la gestión de los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa a nivel nacional (CDE-MIPYME)	¿Cuál ha sido la gestión de los Centros de Desarrollo Empresarial de la MIPYME a nivel nacional?	<p>¿Cuáles son los beneficios generados con el funcionamiento de los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa?</p> <p>¿Qué ventajas y desventajas tiene el implementar un método de promoción para los Centros de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa?</p> <p>¿Cuáles son los indicadores de producción que presentan los CDE-MIPYME?</p>	Evaluar el funcionamiento de los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa a nivel nacional.	<p>Explicar el modelo de gestión de los CDE-MIPYME a nivel Nacional.</p> <p>Producir métodos de promoción y divulgación para los CDE-MIPYME</p> <p>Conocer los principales sectores de atención de los CDE-MIPYME</p>

Fuente: Elaboración propia

3.2 MÉTODOS

Para la investigación se utilizó un método Descriptivo que es pretender medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Pilar, 2014)

3.3 ENFOQUE

Se basó la investigación en un enfoque cualitativo, ya que se utilizó una recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.(Hernández Sampieri et al., 2014)

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Se implementó para la investigación un modelo de investigación no experimental longitudinal que son datos recabados en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y efectos (Hernández Sampieri et al., 2014).

Se realizó un análisis retrospectivo años sobre el impacto que han generado estos Centros a nivel nacional, estos datos son los que nos servirán para realizar un análisis de la efectividad de que estos centros estén operando en el país.

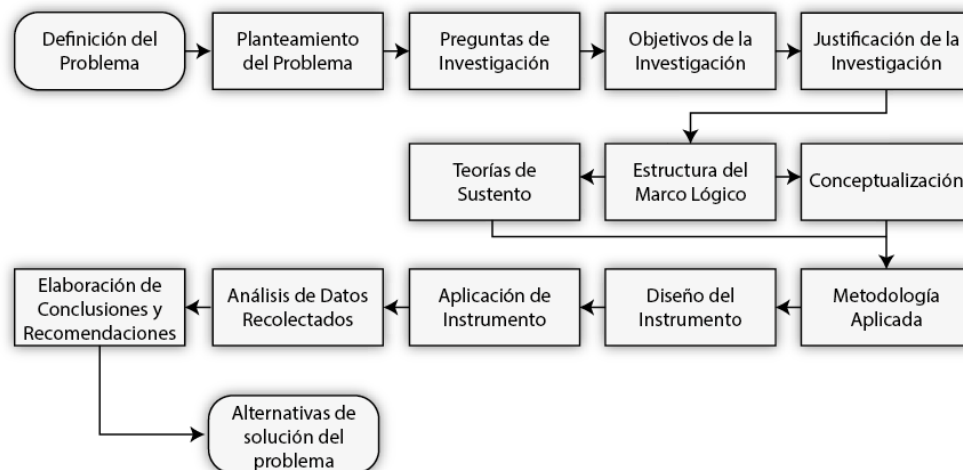


Ilustración 5. Diseño de la Investigación

Fuente: Elaboración Propia

3.4.1 MUESTRA

En esta investigación se utilizó dos tipos de muestra:

1. **Muestra de Expertos.** Ya que se aplicó la entrevista a cuatro expertos de la Sub Secretaría de MIPYME, que nos brindaron información global de los Centros. Son frecuentes en estudios cualitativos y exploratorios para generar hipótesis más precisas o la materia prima del diseño de cuestionarios. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Pilar, 2010)
2. **Muestra de Casos-tipo.** Mediante esta muestra se obtuvo la información específica sobre los 11 centros que actualmente operan a nivel nacional. El objetivo de esta muestra es la riqueza, profundidad y calidad de la información brindada. (Hernández Sampieri et al., 2010)

3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

3.5.1 TÉCNICAS

Grinnell, Williams y Unrau (2007) dividen las entrevistas en estructuradas, semiestructuradas o no estructuradas, o abiertas.

Para la investigación se utilizaron preguntas abiertas que se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla (él o ella es quien maneja el ritmo, la estructura y el contenido). (Hernández Sampieri et al., 2010)

3.5.2 INSTRUMENTOS

El instrumento que se utilizó para la obtención de la información es la entrevista que es como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). (Hernández Sampieri et al., 2010)

Con la entrevista se logró conseguir la información necesaria para realizar el análisis de los datos y definir la forma en la que estos centros deben promoverse para acercar más a los pequeños empresarios.

3.5.3 PROCEDIMIENTOS

La entrevista estructurada consta de preguntas abiertas que van dirigidas a cada uno de los expertos involucrados en los temas de investigación. (Ver anexo 2. Entrevista estructurada)

3.6 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.6.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes de primera mano utilizadas para la investigación fueron los expertos del sector MIPYME: Roberto Cardona, Director; Noé Escalante, Sub Director; Milagro Nájera, Coordinadora de Monitoreo y Evaluación; y Sindy Navarro, Técnico MIPYME, todos de la Sub Secretaria de MIPYME.

3.6.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias y que complementaron las fuentes primarias utilizadas fueron: Informes elaborados por Robert McKinley (vicepresidente para el Desarrollo de la Universidad de San Antonio, Texas), informes elaborados por Minerva García, página oficial de la SBDC (www.sbdcglobal.com/es), Libro de Metodología de la Información 5ª y 6ª edición, planes operativos anuales (POA), cuadros estadísticos de los CDE-MIPYME.

3.7 LIMITANTES DEL ESTUDIO

La limitante encontrada en el desarrollo de esta investigación es la falta de información existente sobre el tema de Centros de Desarrollo Empresarial para las MIPYME. Una vez iniciada la investigación nos dimos cuenta que esta se encuentra centrada únicamente en la Secretaría de Desarrollo Económico, ya que la página web que está destinada para este fin actualmente no está en funcionamiento.

Otra limitante fue la falta de colaboración para el acceso de la información de algunos Centros de Desarrollo Empresarial que operan a nivel nacional.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 IMPACTO GENERAL DE LOS CENTROS 2014-2016

La presente investigación se realizó en el marco de los servicios que se brindan a través de los Centros de Desarrollo Empresarial, haciendo un análisis de sus once zonas de influencia considerando su Impacto Social, Económico y de Producción generados.

En documentación proporcionada por los CDE-MIPYME, La Subsecretaria de la DIFOMIPYME, Sistema de Información Electrónico de Honduras (SIELHO); sobre los Impactos Sociales, Económicos y Producción de los años 2014 al 2016; y en entrevistas realizadas a expertos de la DIFOMIPYME, Roberto Cardona Director, Noé Fernando Escalante Subdirector, Milagro Nájera Coordinadora Nacional del Monitoreo y Evaluación y a Sindy Navarro Técnico, validaron la información recopilada por las instituciones antes mencionados.

4.1.1 IMPACTO SOCIAL DE LOS CDE-MIPYME

El análisis de estos indicadores tiene como objetivo medir el impacto Social generado por medio de los servicios generados por los CDE-MIPYME en la población hondureña, como componente principal del Gobierno, quiere un crecimiento económico acelerado incluyente y sostenible, para incrementar el empleo y reducir la pobreza. En esta investigación se analizaron los siguientes indicadores: Empresas Asistidas, Nuevos Emprendimientos, Empleos Retenidos y Empleos Generados.

Tabla 8. Impacto Social 2014-2016

	2014	2015	2016	TOTAL
Empresas Asistidas	2,206	4,900	5,148	12,254
Nuevos Emprendimientos	353	1,244	1,621	3,218
Empleos Retenidos	8,486	12,438	20,441	41,365
Nuevos Empleos Generados	1,611	5,998	5,576	13,185

Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

Se observa un incremento anual en empresas asistidas por los CDE-MIPYME aumentando un 22% en los años 2014 al 2015; un incremento de un 2% en el año 2016; según la DIFOMIPYME, el aumento de 248 empresas asistidas se debe a la apertura del CDE Región Lempa en el año 2016 lo que ha permitido que la MIPYMEs sean fortalecidas en capacidades técnicas y administrativas para el buen desempeño de su negocio; para el periodo 2017 y 2018 se espera aumentar esas cifras con la apertura de tres nuevos centros de desarrollo en las regiones de La Mosquitia, Valle de Aguan y Cordillera Nombre de Dios, con esto se pretende abarcar el 98% del territorio nacional.

En el indicador de nuevos emprendimientos se observó un incremento del 28% en el año 2015, en comparación al 2014; En el año 2016 se aprecia un alza de un 12% en comparación con el año 2015; esto refleja la visión que tienen los micro, pequeño y medianos empresarios en consolidar sus ideas y sacar adelante a sus familias, es por esto que el Gobierno de Honduras ha orientado sus esfuerzos al éxito de los mismos.

Durante el periodo 2014-2016 se logró retener más de 40 mil empleos; en el 2015 se observa un aumento de más de 3 mil empleos retenidos en comparación al 2014; para el año 2016 se aumentaron 8 mil más en relación al 2015. Esto, que por medio de los servicios de los CDE-MIPYME se logró la sostenibilidad en empresas ya establecidas, por este motivo se está salvaguardando la permanencia de empleados.

Se observa un crecimiento de un 33% en el 2015, en comparación al 2014; debido que la MIPYME son grandes generadores de empleo en el país; se percibe un descenso en el año 2016 con un porcentaje del 3% en nuevos empleos generados en comparación con el año 2015, debido que las micro empresas han optado por reducir sus gastos operativos prefiriendo fortalecer los empleos retenidos que puedan suplir varias funciones.

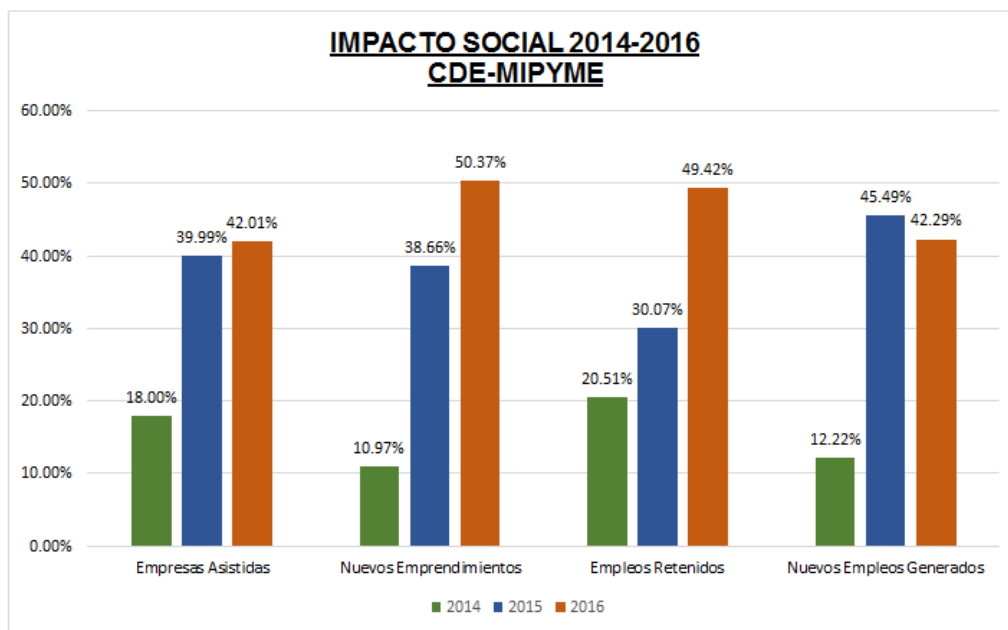


Ilustración 6. Comparativo del Impacto Social de los Centros 2014-2016

Fuente: Diseño propio, con información de la Subsecretaría de MIPYME SSE.

4.1.2 IMPACTO ECONÓMICO DE LOS CDE-MIPYME

En esta investigación se analizó el impacto económico que dejan los servicios que brindan los centros, para el análisis se seleccionaron dos indicadores que representan impacto a nivel nacional, esto son: Contribución Tributaria y el Ingreso por ventas, que registran las empresas en los años 2014-2016 gracias a la intervención de los Centros de Desarrollo Nacional

Tabla 9. Impacto Económico 2014-2016

	2014	2015	2016	TOTAL
Contribución Tributaria en L	6,428,131.96	38,307,629.13	47,005,949.10	91,741,710.19
Ingreso por Ventas en L	473,234,400.00	743,300,902.33	979,468,480.31	2,196,003,782.64

Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

En el año 2014 se observa una contribución tributaria de 7.22%; en el año 2015 de un 40%; y en el 2016 se ve un alza de un 52%; esto se debe al total de empresas asistidas legalmente constituidas; cabe resaltar que existen MIPYMES que no se han querido constituirse para no tributar.

Referente a los Ingresos por Ventas, se percibe un 21.55% en el año 2014; en el año 2015 un 33.85%; y en el año 2016 se observa un incremento del 44.60%; esto se debe gracias a los servicios de asistencia técnica empleada por los CDE-MIPYME, que mejora la productividad y competitividad de las empresas.

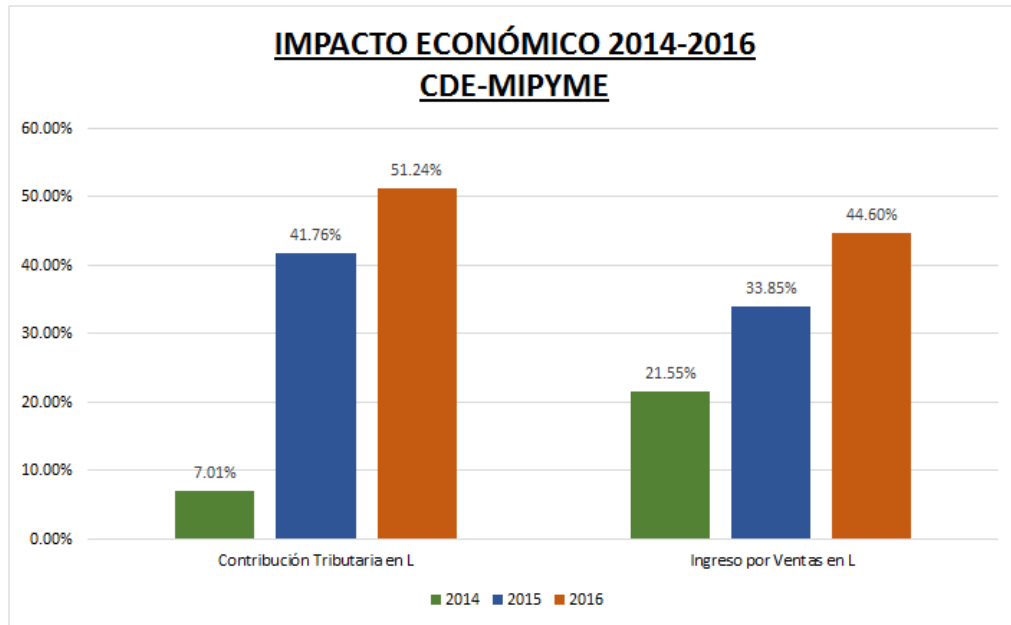


Ilustración 7. Comparativo del Impacto Económico de los Centros 2014-2016

Fuente: Diseño propio, con información de la Subsecretaría de MIPYME SSE.

4.1.3 IMPACTO EN PRODUCCIÓN DE LOS CDE-MIPYME

Los indicadores de Producción son variables que nos ayudan a identificar algún defecto o imperfección de algún producto o servicio. En esta investigación se estudió los servicios que prestan los CDE-MIPYME a nivel nacional, con el objetivo de analizar las Asistencias Técnicas realizadas por los centros de desarrollo empresarial. Para la investigación se seleccionaron tres indicadores de impacto que son: Número de Capacitaciones, Personas Beneficiadas en Capacitaciones, Empresas Asesoradas, Vinculaciones de empresas.

Tabla 10. Impacto en Producción 2014-2016

	2014	2015	2016	TOTAL
Número de Capacitaciones	227	624	668	1,519
Empresas Asesoradas	2,425	7,381	13,445	23,251
Vinculaciones de Empresas	994	2,748	2,892	6,634
Personas Beneficiadas en Capacitaciones	5,069	10,018	14,162	29,249

Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

Se observa un incremento anual en el número de capacitaciones formalizadas en los tres años; en el 2014 las capacitaciones fueron 227, en el año 2015 se incrementó a 624 capacitaciones y en el año 2016 se realizaron un total de 668 capacitaciones; estas capacitaciones tienen como objetivo potenciar el crecimiento y sostenibilidad de las empresas.

Se beneficiaron a más de 29 mil personas en el periodo 2014-2016 en capacitaciones gestionadas por los CDE-MIPYME a nivel nacional; en el año 2014 se beneficiaron a más de 5 mil personas; en el 2015 más de 10 mil personas se vieron beneficiadas; en el año 2016, se capacitaron a más de 14 mil personas en temas contables, financieros, administrativos, de servicios, legales, para la puesta en marcha de los negocios; cabe mencionar que los CDE-MIPYME cuentan con una bolsa de consultores consignados con fondos de contrapartida, los cuales brindan las capacitaciones en diferentes temas.

Las empresas asesoradas para el 2014 fueron más de 2 mil; para el 2015 se aumentaron a más de 7 mil; y para el año 2016 se asesoraron más de 13 mil empresas, en su totalidad se asesoraron más 23 mil empresas al cierre del 2016, datos que incluyen nuevas y viejas empresas.

A través del CDE-MIPYME se realizan vinculaciones comerciales a nivel nacional; en el año 2014 se realizaron 994 vinculaciones; en el año 2015 se vincularon 2,748 empresas; y en el año 2016 las vinculaciones se incrementaron a 2,892, estas

vinculaciones a empresas presentan un crecimiento anual debido a la articulación a proveedores, clientes y mercados, permitiéndoles tener contactos directos con los mismos para poder abrir cominos en el mercado.

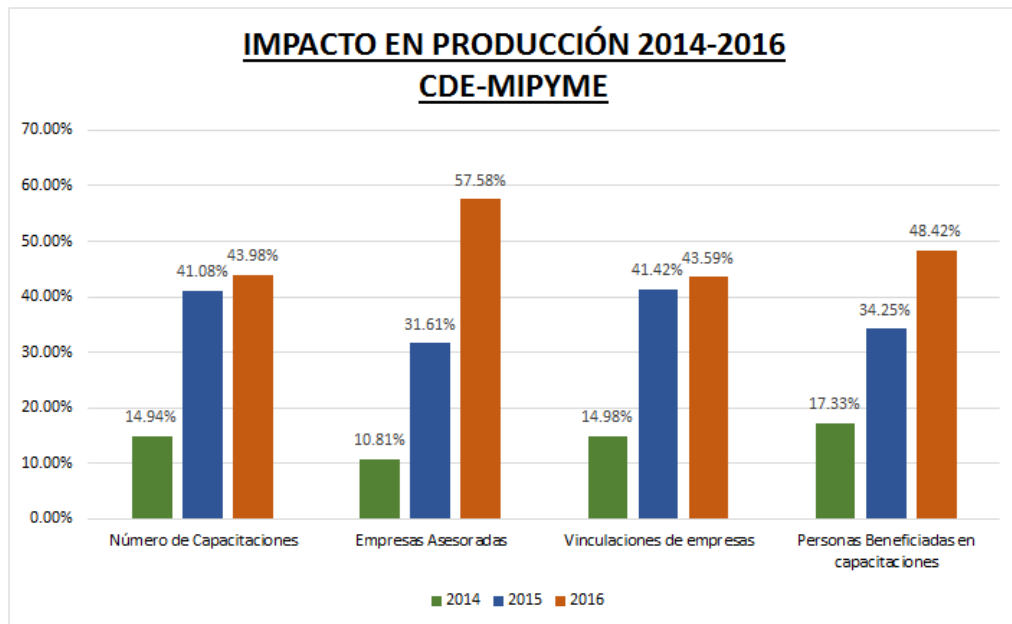


Ilustración 8. Comparativo del Impacto en Producción de los Centros 2014-2016

Fuente: Diseño propio, con información de la Subsecretaría de MIPYME SSE.

4.1.4 RUBROS ATENDIDOS 2015-2016

En la ilustración 9, se muestra una gráfica comparativa del comportamiento de los principales sectores de servicio y de atención de los CDE-MIPYME a nivel nacional, en los últimos dos años.

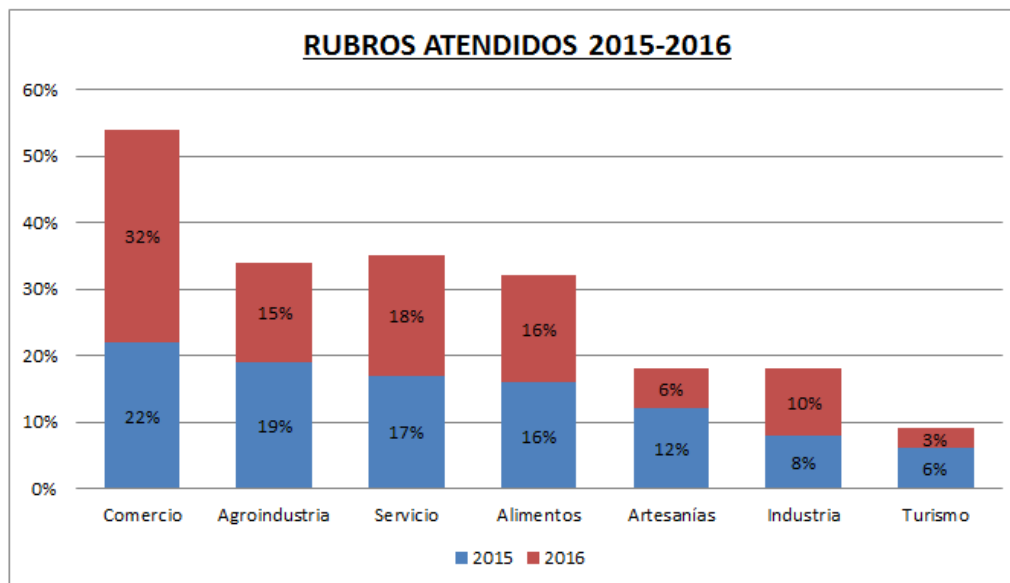


Ilustración 9. Rubros Atendidos 2015-2016

Fuente: Diseño propio, con información (CENPROMYPE, 2015).

4.2 CUADROS INFORMATIVOS DE LOS 11 CENTROS

Los CDE-MIPYME son instituciones constituidas por el sector privado, Gobierno, Academia, Cooperaciones externas; y tienen como objetivo la generación de impacto y contribuir al crecimiento de las empresas por medio de la innovación, productividad y generación de ingresos a través de asesorías de negocios especializada.

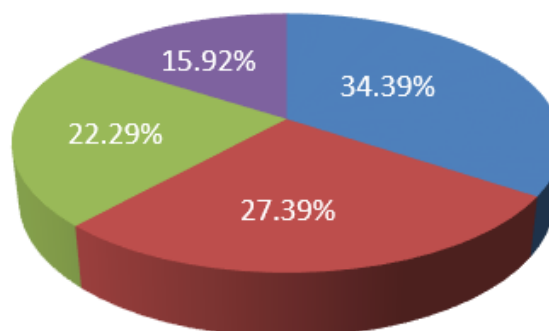
En los siguientes cuadros analíticos se detallan los sectores de servicios, región de cobertura e impactos generados durante los años 2015-2016, de los once CDE-MIPYME que operan a nivel nacional.

4.2.1 REGIÓN VALLES DE OLANCHO

MISIÓN

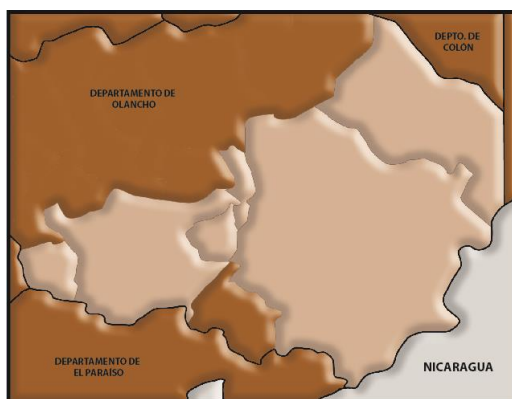
Brindar servicios de desarrollo empresarial de calidad a las MIPYMES de la Región Valles de Olancho, contando con recurso humano calificado que impulsa la generación de impacto socioeconómico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



■ Agroindustria ■ Servicios ■ Comercio ■ Alimentos

ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de Juticalpa, Campamento, Catacamas, San Francisco de Becerra, Santa María del Real y Dulce Nombre de Culmí en el departamento de Olancho.

Ilustración 10. Mapa Región Valles Olancho
Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 11. Impactos 2015-2016 Región Valles de Olancho

		2015	2016	TOTAL
Social	Empresas Asistidas	454	778	1,232
	Nuevos Emprendimientos	34	39	73
	Empleos Retenidos	807	2,016	2,823
	Nuevos Empleos Generados	99	183	282
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 832,950.00	L. 1,203,450.00	L. 2,036,400.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 42,620,448.00	L. 20,749,422.00	L. 63,369,870.00
Producción	Número de Capacitaciones	40	44	84
	Empresas Asesoradas	545	753	1,298
	Vinculaciones de Empresas	44	75	119
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	739	605	1,344

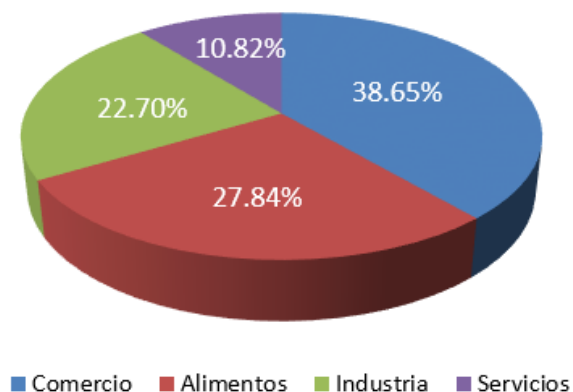
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.2 REGIÓN VALLES DE SULA

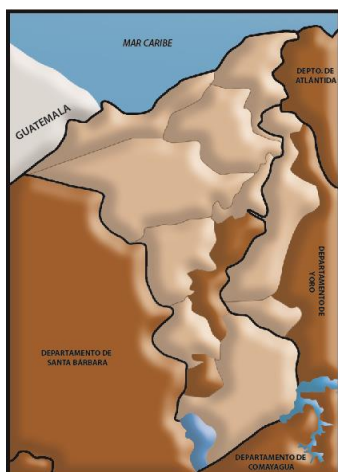
MISIÓN

Brindar asistencias específicas e individualizadas que respondan a las necesidades de los clientes y de la región, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e invocación tecnológica integrando el sector público, privado y académico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de San Pedro Sula, La Lima, Villanueva, Choloma, Puerto Cortés, Omoa, San Antonio de Cortés, Santa Cruz de Yojoa en el Departamento de Cortés; y los municipios de El Progreso y Santa Rita en Yoro.

Ilustración 11. Mapa Región Valle de Sula

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 12. Impactos 2015-2016 Región Valles de Sula

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	728	628	1,356
	Nuevos Emprendimientos	163	314	477
	Empleos Retenidos	565	2,090	2,655
	Nuevos Empleos Generados	891	817	1,708
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 12,200,780.00	L. 8,430,614.00	L. 20,631,394.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 96,014,396.00	L. 75,466,040.00	L. 171,480,436.00
Producción	Número de Capacitaciones	33	57	90
	Empresas Asesoradas	874	939	1,813
	Vinculaciones de Empresas	417	202	619
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	943	1,275	2,218

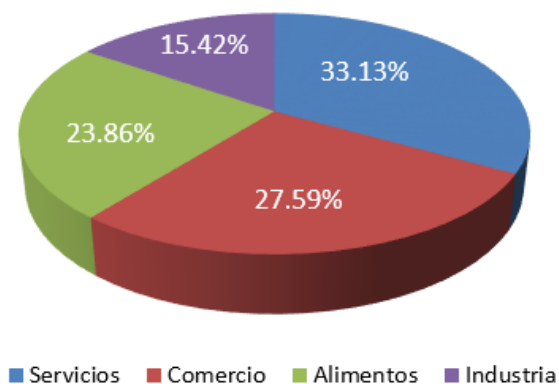
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.3 REGIÓN VALLE DE LEAN

MISIÓN

Generar el desarrollo empresarial mediante la prestación de servicios de asesoría técnica directa, de forma permanente y continua que respondan a las necesidades de los clientes, a fin de potenciar la productividad y competitividad de la región.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Ilustración 12. Mapa Región Valle de Lean

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE

Esta Región abarca todo el departamento de Atlántida; el municipios de Balfate en el departamento de Colón; y el municipio de Puerto Lempira en el departamento de Gracias a Dios.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 13. Impactos 2015-2016 Región Valle de Lean

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	358	549	907
	Nuevos Emprendimientos	99	147	246
	Empleos Retenidos	1,389	1,469	2,858
	Nuevos Empleos Generados	118	334	452
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 2,717,182.88	L. 3,621,589.00	L. 6,338,771.88
	Ingreso por Ventas en L	L. 16,519,668.00	L. 34,470,162.17	L. 50,989,830.17
Producción	Número de Capacitaciones	75	80	155
	Empresas Asesoradas	2,206	2,765	4,971
	Vinculaciones de Empresas	672	934	1,606
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	1,242	2,165	3,407

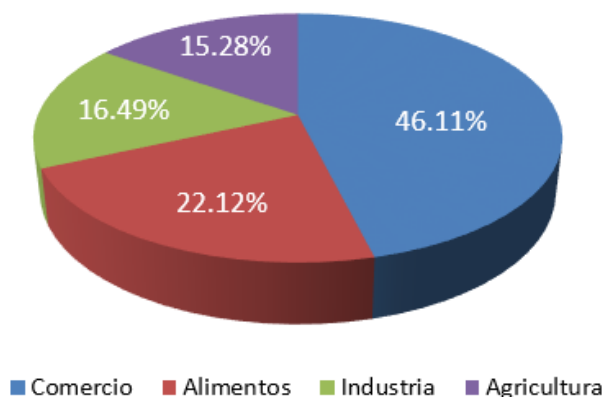
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.4 REGIÓN OCCIDENTE

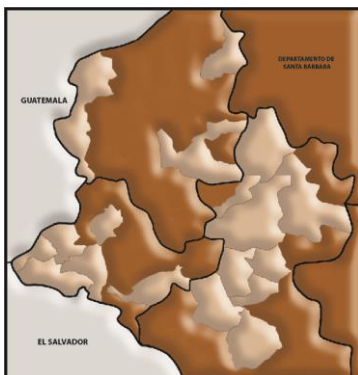
MISIÓN

Brindar servicios de desarrollo empresarial al sector MIPYME de la Región de Occidente, orientado a impulsar el crecimiento económico acorde a las exigencias y tendencias de los mercados integrando innovaciones tecnológicas mediante alianza pública privada y académica.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de Santa Rosa de Copán, Nueva Arcadia, Copán Ruinas en el departamento de Copán; los municipios de Belén, Gracias, La Campa, La Iguala, Las Flores, Lepaera, San Andrés, San Manuel de Colohete, San Marcos de Caiquín y San Sebastián en el departamento de Lempira; Municipios de Ocotepeque, Sinuapa, Santa Fe, Concepción, Fraternidad y San Marcos en el departamento de Ocotepeque.

Ilustración 13. Mapa Región Occidente

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 14. Impactos 2015-2016 Región Occidente

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	750	367	1,117
	Nuevos Emprendimientos	121	295	416
	Empleos Retenidos	3,081	2,572	5,653
	Nuevos Empleos Generados	3,211	2,961	6,172
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 18,885,350.25	L. 18,928,236.60	L. 37,813,586.85
	Ingreso por Ventas en L	L. 419,674,450.00	L. 420,627,480.00	L. 840,301,930.00
Producción	Número de Capacitaciones	36	74	110
	Empresas Asesoradas	1,225	4,620	5,845
	Vinculaciones de Empresas	373	751	1,124
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	678	1,117	1,795

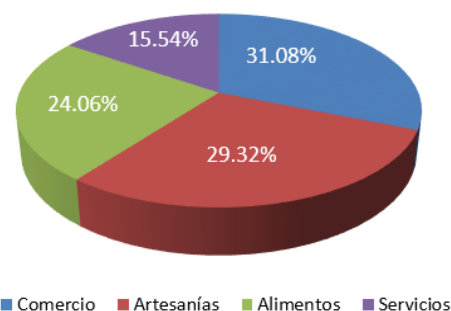
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.5 REGIÓN GOLFO DE FONSECA

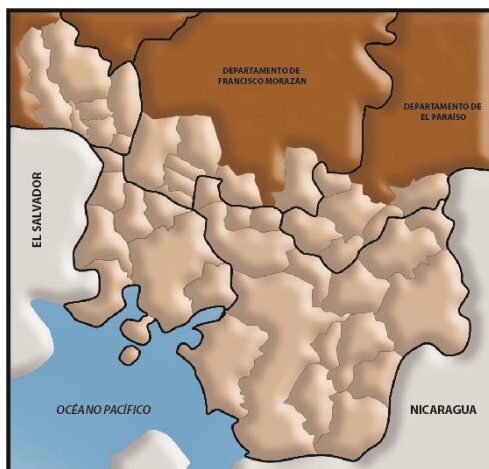
MISIÓN

Ser reconocidos nacionalmente como el CDE que brinda la mejor asesoría en negocio a los empresarios y emprendedores para lograr con éxito sus metas.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca en su totalidad los departamentos de Choluteca y Valle; los municipios de San Antonio de Flores, Yauyupe, Vado Ancho, Liure, Texiguat, Soledad en el departamento de El Paraíso; los municipios de Reitoca, Curarén, Alubaén, La Venta, San Miguelito, La Libertad, Nueva Armenia en el departamento de Francisco Morazán; los municipios de Lauterique, Aguanqueterique, San Antonio del Norte, Mercedes de Oriente, Opatoro, San Juan y Guajiquiro en el departamento de La Paz.

Ilustración 14. Mapa Región Golfo de Fonseca

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 15. Impactos 2015-2016 Región Golfo de Fonseca

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	1,173	541	1,714
	Nuevos Emprendimientos	151	35	186
	Empleos Retenidos	2,258	882	3,140
	Nuevos Empleos Generados	698	122	820
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 10,380,400.00	L. 71,824,602.62	L. 82,205,002.62
Producción	Número de Capacitaciones	290	63	353
	Empresas Asesoradas	1,173	540	1,713
	Vinculaciones de Empresas	933	556	1,489
	Personas Beneficiadas en	2,933	1,434	4,367

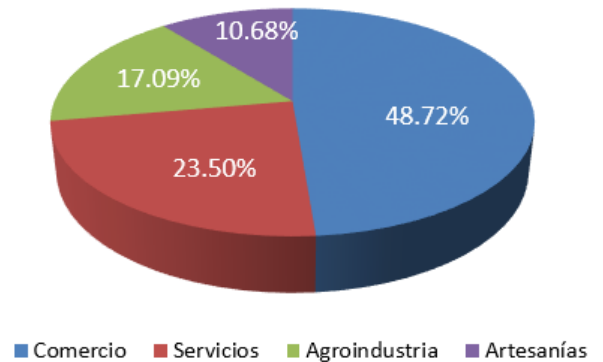
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.6 REGIÓN SANTA BÁRBARA

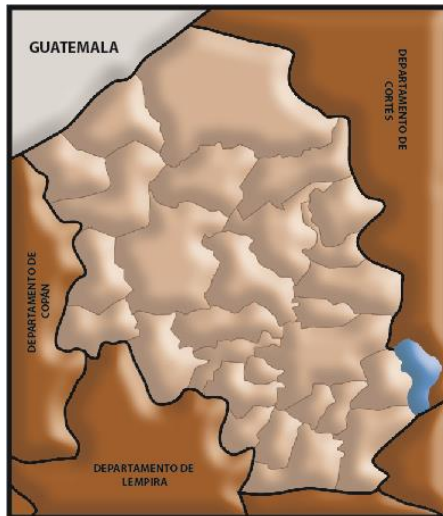
MISIÓN

Facilitar el acompañamiento empresarial a la MIPYME con servicios de calidad orientado a mejorar su competitividad.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región atiende a las empresas de todo el departamento de Santa Bárbara.

Ilustración 15. Mapa Región Santa Bárbara

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 16. Impactos 2015-2016 Región Santa Bárbara

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	461	349	810
	Nuevos Emprendimientos	138	19	157
	Empleos Retenidos	1,917	4,094	6,011
	Nuevos Empleos Generados	141	192	333
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 0.00	L. 1,288,347.50	L. 1,288,347.50
	Ingreso por Ventas en L	L. 14,625,834.00	L. 10,992,325.00	L. 25,618,159.00
Producción	Número de Capacitaciones	78	100	178
	Empresas Asesoradas	515	654	1,169
	Vinculaciones de Empresas	7	10	17
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	979	1,270	2,249

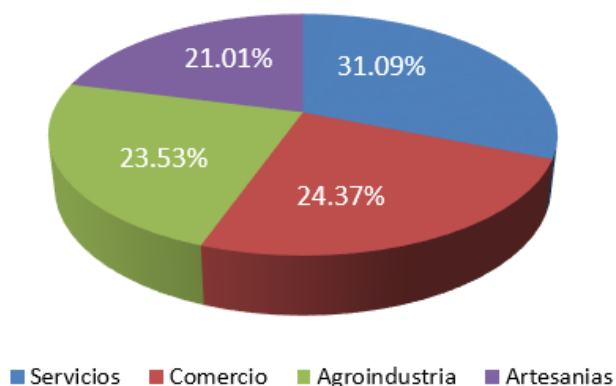
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.7 REGIÓN VALLES DE COMAYAGUA

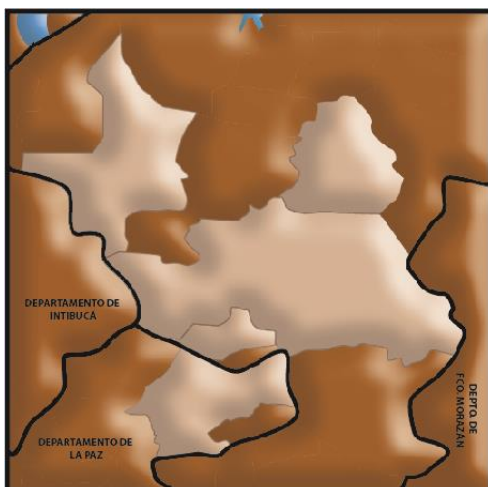
MISIÓN

Brindar asistencia específica e individualizada que responda a las necesidades de los clientes y de la región 02, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e innovación tecnológica integrando el sector público, privado y académico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de Comayagua, San Jerónimo, Siguatepeque y Ajuterique en el departamento de Comayagua; municipio de La paz del departamento de La Paz.

Ilustración 16. Mapa Región Comayagua

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 17. Impactos 2015-2016 Región Valles de Comayagua

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	327	403	730
	Nuevos Emprendimientos	37	99	136
	Empleos Retenidos	665	377	1042
	Nuevos Empleos Generados	90	185	275
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 2,685,695.00	L. 0.00	L. 2,685,695.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 17,961,633.33	L. 7,891,067.00	L. 25,852,700.33
Producción	Número de Capacitaciones	22	33	55
	Empresas Asesoradas	295	415	710
	Vinculaciones de Empresas	5	23	28
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	367	474	841

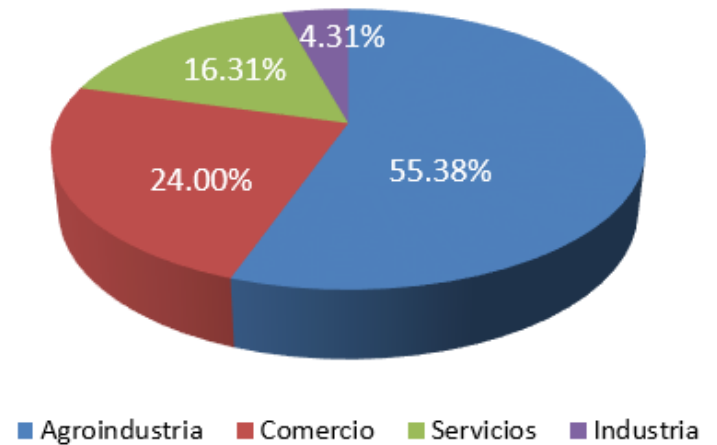
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.8 REGIÓN EL PARAÍSO

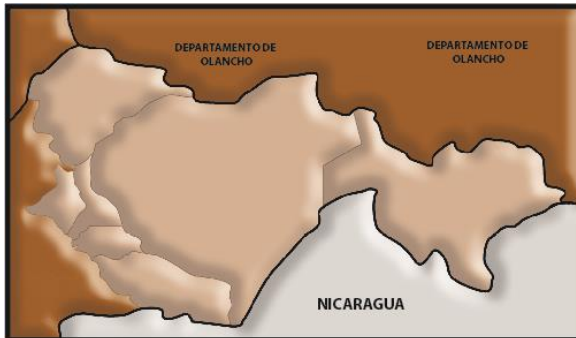
MISIÓN

Brindar asistencia técnica a MIPYMES y empresas del sector social de la economía enmarcadas dentro de las cadenas de valor de mayor relevancia en la región; en las áreas de procesamiento y transformación de materia prima, inteligencia de mercados y fortalecimiento empresarial.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de Danlí, El Paraíso, Teupasenti, Trojes, San Matías, Jacaleapa y Potrerillos en el departamento de El Paraíso.

Ilustración 17. Mapa Región El Paraíso

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 18. Impactos 2015-2016 Región El Paraíso

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	223	597	820
	Nuevos Emprendimientos	11	48	59
	Empleos Retenidos	1,107	3,618	4,725
	Nuevos Empleos Generados	263	213	476
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 985,671.00	L. 3,294,219.00	L. 4,279,890.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 5,788,473.00	L. 27,604,851.90	L. 33,393,324.90
Producción	Número de Capacitaciones	19	76	95
	Empresas Asesoradas	184	1,431	1,615
	Vinculaciones de Empresas	19	92	111
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	262	953	1215

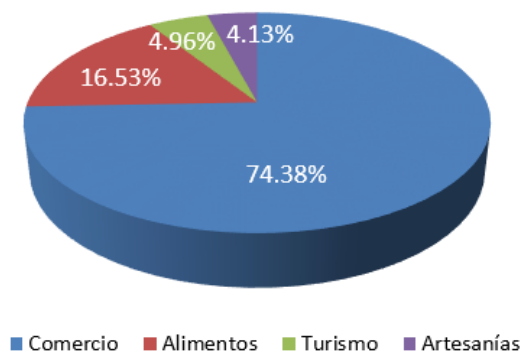
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.9 REGIÓN ARRECIFE

MISIÓN

Brindar asistencias específicas e individualizadas que respondan a las necesidades de los clientes y de la región, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e innovación tecnológica integrando al sector público, privado y académico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA

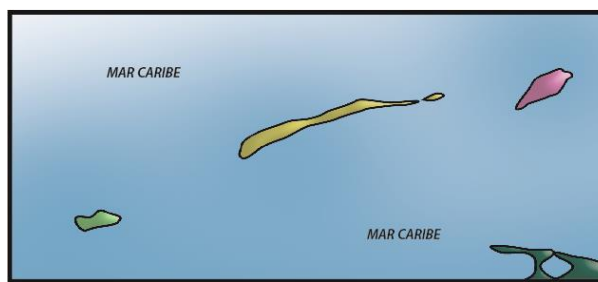


Ilustración 18. Mapa Región Arrecife

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

Esta Región abarca los tres municipios del departamento de Islas de la Bahía.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 19. Impactos 2015-2016 Región Arrecife

		2015	2016	TOTAL
Sociales	Empresas Asistidas	124	221	625
	Nuevos Emprendimientos	48	89	137
	Empleos Retenidos	177	1268	1,445
	Nuevos Empleos Generados	45	132	177
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
	Ingreso por Ventas en L	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Producción	Número de Capacitaciones	5	86	91
	Empresas Asesoradas	62	514	576
	Vinculaciones de Empresas	38	191	229
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	121	3,818	3,939

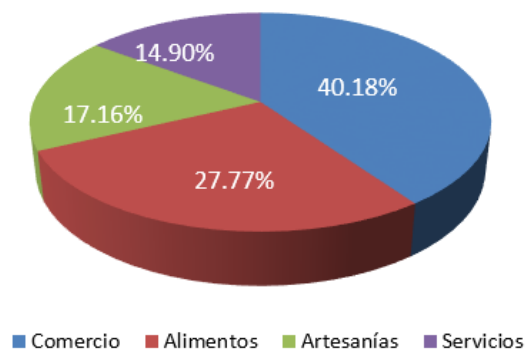
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.10 REGIÓN 12 CENTRO

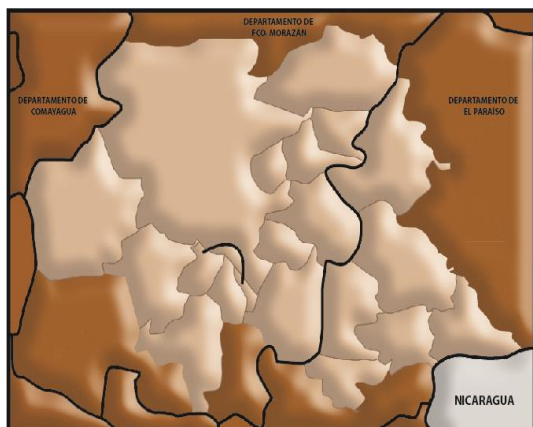
MISIÓN

Brindar asistencias específicas e individualizadas que respondan a las necesidades de los clientes y de la región, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e innovación tecnológica integrando al sector público, privado y académico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de Cantarranas, Santa Ana, Villa de San Francisco, San Buena Ventura, Distrito Central, Lepaterique, Valle de Ángeles, Santa Lucía, Maraita, San Antonio de Oriente, Tatumbra, Sabanagrande, Ojojona del departamento de Francisco Morazán; los municipios de Morocelí, Yuscarán, Güinope, Oropolí, Alauca y San Luchas en el departamento del Departamento de El Paraíso.

Ilustración 19. Mapa Región 12 Centro

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2015 -2016

Tabla 20. Impactos 2015-2016 Región 12 Centro

	2015	2016	TOTAL	
Sociales	Empresas Asistidas	302	501	803
	Nuevos Emprendimientos	442	512	954
	Empleos Retenidos	472	824	1296
	Nuevos Empleos Generados	442	418	860
Ec.	Contribución Tributaria en L	L. 0.00	L. 1,934,493.50	L. 1,934,493.50
	Ingreso por Ventas en L	L. 119,716,000.00	L. 85,257,650.00	L. 204,973,650.00
Producción	Número de Capacitaciones	26	86	112
	Empresas Asesoradas	302	514	816
	Vinculaciones de Empresas	240	191	431
	Personas Beneficiadas en	1,754	3,818	5,572

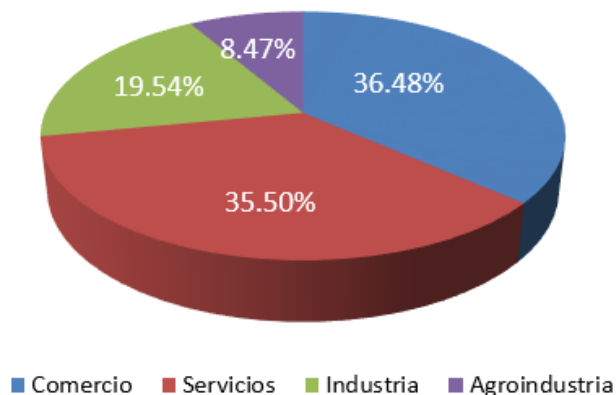
Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.2.11 REGIÓN LEMPA

MISIÓN

Brindar asistencias específicas e individualizadas que respondan a las necesidades de los clientes y de la región, acorde a las exigencias y tendencias de los mercados e innovación tecnológica integrando el sector público, privado y académico.

RUBROS ATENDIDOS 2016



ÁREA DE COBERTURA



Esta Región abarca los municipios de La Esperanza, Intibucá, Yamaranguila, Marcala, San Miguelito, San Juan, Jesús de Otoro, Colomoncagua, Santa Lucía y Opalaca en el departamento de Intibucá; y el municipio de Gualcince en el departamento de Lempira.

Ilustración 21. Mapa Región Lempa

Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

IMPACTOS 2016

Tabla 21. Impactos 2016 Región Lempa

		2016
Sociales	Empresas Asistidas	501
	Nuevos Emprendimientos	512
	Empleos Retenidos	824
	Nuevos Empleos Generados	418
Ec.	Contribución Tributaria en L	L.8,305,000.50
	Ingreso por Ventas en L	L. 224,584,869.62
Producción	Número de Capacitaciones	86
	Empresas Asesoradas	514
	Vinculaciones de Empresas	191
	Personas Beneficiadas en Capacitaciones	3,818

Elaboración propia, Fuente: Subsecretaría de MIPYME-SSE

4.3 ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Cobertura del 75% del territorio nacional.
- Asistencia Técnica a largo plazo, gratuita y confidencial.
- Uso de metodología SBDC.
- Generadores de Empleo.
- Asistencia en Gestión de Créditos Financieros
- Sistema de Monitoreo NEOSERRA.

Oportunidades

- Alianzas estratégicas con instituciones públicas privadas para dar temas de interés y formación empresarial.
- Posibilidad diversificación de nuevos temas empresariales
- Incorporación de nuevos temas de capacitación según el sector productivo.

Debilidades

- Insuficiente logística que permita fortalecer los diversos regiones que cubren los CDE MIPYME.
- Falta de Recurso humano para realizar investigación
- Falta de Comunicación entre los diferentes coordinadores de Inteligencia de mercado de los CDE regionales
- Estandarización de Procesos.
- Falta de capacitación profesional y técnica del personal.
- No se cuenta con un sistema de recolección de indicadores para los CDE-MIPYMES.

Amenazas

- Otras instituciones que brinden Asistencias Técnicas, patrocinadas en su totalidad.
- Poca capacidad de inversión por parte de empresarios al momento para una capacitación especializada.
- Consultorías individuales.

- Incertidumbre ante nuevas políticas de estado.
- Metas/Indicadores económicos muy ambiciosas en relación al sector empresarial que se atiende.
- Falta de información estadística de las MIPYME.

4.4 RED CDE-MIPYME DE HONDURAS

La Red CDE-MIPYME de Honduras, cuenta con 167 organizaciones de todo el país distribuidas en 25 instituciones públicas, 122 privados y 20 universidades.

La Red tiene como objetivo, proponer estrategias, programas, proyectos y políticas públicas que faciliten la articulación y fortalecimiento de las MIPYMES, para que promuevan la competitividad y el desarrollo de la cultura emprendedora con fin de generar un crecimiento económico incluyente y sostenible en el país.



Ilustración 22. Red CDE-MIPYME
Diseño propio. Fuente Subsecretaría de MIPYME SSE.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La creación de los CDE-MIPYME ha tenido un gran impacto sobre la población hondureña, a pesar de contar con el 75% de cobertura a nivel nacional, estos centros no cuentan con la promoción o divulgación necesaria que permita enviar información de manera concreta a las persona que tienen una visión de emprender un negocio, facilitando el formular y concretar su proyecto y poder recibir asesoría puntual en temas específicos que le permitan el éxito.
- Los CDE-MIPYME son grandes generadores de empleos, lograron generar 13,175 nuevos y retener más de 40 mil empleos, con esto logran un crecimiento económico acelerado, incluyente y sostenible, contribuyen a la reducción de la pobreza, mediante el apoyo de sectores económicos claves que respondan rápidamente a la promoción de inversiones y el mejoramiento de las condiciones de la competitividad.
- A través de sus asistencias técnicas, lograron atender 12,254 empresas que contribuyen a la dinamización de las economías locales y a la creación o mejoramiento de los tejidos productivos, acercando los servicios de desarrollo empresarial a emprendedores y a la micro, pequeña y mediana empresa, con potencial de crecimiento y productividad en todo el país.
- Los indicadores económicos generados por los CDE-MIPYME en los años son prometedores, las empresas atendidas generaron más 2 mil millones de lempiras dejando un tributación de más de 91 millones de lempiras al estado, pero se debe prestar especial atención a la manera de recolección de estos datos, ya se encontró que existen centros que no presentan información económica en 2015 y 2016.

5.2 RECOMENDACIONES

- La creación de una estructura de mercadeo, en donde promocióne sus servicios, coberturas y posicionamiento de su marca en el mercado nacional, de igual forma, crear alianzas estratégicas con los Gobiernos locales para la socialización de los servicios y benéficos de los CDE-MIPYME.
- Se recomienda que los CDE-MIPYME operen de manera independiente, con esto se evitara un retraso en las tomas de decisiones, una mala ejecución presupuestaria, mal manejo de la recolección de datos estadísticos y la no estandarización de procesos.
- Es necesario mejorar el sistema de monitoreo y seguimiento por parte de la Subsecretaria de MIPYME, para medir de manera continua y oportuna el funcionamiento de los CDE-MIPYME en todas las regiones y que permitan tomar las decisiones correctivas adecuadas para la mejora de sus operaciones y así evitar situaciones tales como la suspensiones temporales o definitivas.
- Contratación de un ente externo que se encargue exclusivamente a la recolección de los indicadores, con esto se reducirá la carga de trabajo a los CDE-MIPYME para enfocarse únicamente a la asistencia técnica.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 SITUACIÓN ACTUAL (PROMOCIÓN)

En la actualidad la promoción que utilizan estos Centros de Desarrollo es mediante la red social de Facebook que es la herramienta que utilizan 8 de los 11 centros que operan a nivel nacional para promover los servicios que estos brindan y hacer el llamado a emprendedores que quieren comenzar un negocio, la mayor promoción que ellos tienen es la recomendación que dan las empresas a las que han asistido.

Después de recopilar la información utilizada para el desarrollo de este trabajo de investigación se puede concluir que esta no está al alcance de las personas que deseen saber sobre el funcionamiento y los servicios que estos centros ofrecen. Por lo anterior se propone que para mejorar la calidad de la información y la promoción de los centros se haga lo siguiente:

1. Elaboración de una página Web
2. Elaboración de boletines mensuales
3. Uso de los Medios de comunicación
4. Elaboración de un cronograma y un plan de inversión.

6.2 DISEÑO DE PROPUESTA DE UNA PÁGINA WEB

La Propuesta de desarrollar una página web para la Subsecretaría de MIPYME, se basa en mejorar la manera en la cual se llevan datos de los 11 CDE-MIPYME que operan en el país, de esta manera es posible optimizar los recursos con los que se cuentan para la centralización de la información.

En la actualidad los Centros de Desarrollo Empresarial no cuentan con una página web donde se pueda publicar la información de cada uno de los centros. De los 11 centros que operan solamente tres cuentan con páginas de internet, y una de ellas está fuera de servicio:

Tabla 22. Web disponibles de Centros.

Centro	Dirección Web	Estado
CDE-MIPYME Golfo de Fonseca	http://www.cdemipymegf.org/	Funcionando
CDE-MIPYME Región 12 centro	http://cderegion12.hn/	Funcionando
CDE-MIPYME Región Valle de Sula	http://cdemipymevs.hn/home	Fuera de servicio

Elaboración propia.

Los nueve centros restantes cuentan únicamente con páginas en la red social Facebook, estos centros son: Región Lempa, Arrecife, El Paraíso, Valles de Comayagua, Santa Bárbara, Valle de Lean, Occidente, Valles de Olancho.

La página muestra la información general de la Subsecretaría de MIPYME; información básica de los CDE-MIPYME tal como la misión y visión, área de cobertura, servicios que ofrecen y el contacto. Información necesaria para quienes quieran obtener información sobre los centros.



Ilustración 23. Página principal propuesta

Diseño propio.

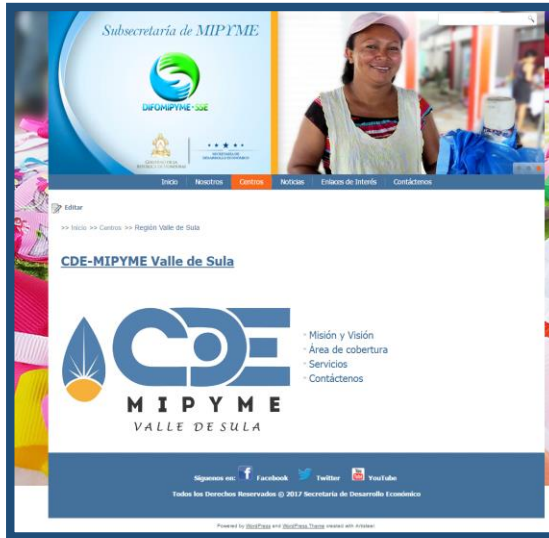


Ilustración 24. Diseño página de cada CDE-MIPYME
Diseño propio.



Ilustración 25. Área de cobertura del Centro.
Diseño propio

6.2.1 SEGMENTO

El segmento de mercado para esta aplicación son todas las personas interesadas en conocer sobre los CDE-MIPYME y que tengan acceso a internet.

6.3 DISEÑO DE BOLETINES MENSUALES

Se elaboraron dos propuestas de boletín informativo para que mensualmente los 11 CDE-MIPYME puedan divulgar información de los logros que han obtenido. Esta publicación puede hacerse de dos maneras:

1. Vía Web. Este boletín informativo es enviado por email ya que actualmente esta vía es el mayor medio de difusión y más utilizado por las empresas para llegar hasta sus clientes, además de ser el medio más económico para hacer esta publicación.

A continuación se muestra una imagen del diseño final de este boletín informativo virtual:

**BOLETÍN INFORMATIVO
FEBRERO 2017**

CDE MIPYME VALLE DE SULA
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL VALLE DE SULA

IMPACTO ECONÓMICO	NUESTROS SERVICIOS	
100 Nuevas Empresas	Asistencia Empresarial <ul style="list-style-type: none">• Diagnósticos• Planes de Negocio• Planes de Inversión• Planes de mejora• Asesoría para acceso a financiamiento	Cadenas de Valor <ul style="list-style-type: none">• Mapeo de actores clave• Fortalecimiento de cadenas productivas• Vinculación de los eslabones• Vinculación con mesas de producción
Empresas Asesoradas 100	Inteligencia de Mercados <ul style="list-style-type: none">• Investigaciones y estudios de mercados• Ferias y ruedas de negocio• Plan de ventas* publicidad/ promoción• Base de datos importación/ exportación	Microfranquicias <ul style="list-style-type: none">• Planeación estratégica• Manual de operaciones• Plan de Mercadeo de Franquicias• Asistencia legal de franquicias
100 Empleos Generados	Formación Empresarial <ul style="list-style-type: none">• Plan de capacitaciones• Diplomados• Conferencias magistrales• Base de datos de consultores	Tecnología de la Información <ul style="list-style-type: none">• Automatización de procesos• Sistemas de información• Presencia virtual• Asesoría tecnológica
Empleos Retenidos 100	ÁREA DE COBERTURA	
100 Ventas Retenidas	<p>Esta Región abarca los municipios de Juticalpa, Campamento, Catacamas, San Francisco de Becerra, Santa María del Real y Dulce Nombre de Culmi en el departamento de Olancho.</p>	
Personas Capacitadas 100		
Empresas Accediendo a Créditos 100		
Empresas Formalizadas 100		

8821-7829 | cdevalledesula@gmail.com | /cdemipymevalledesula | http://cdemipymevs.hn/home

Costado este del parque del campus universidad UTH San Pedro Sula, Carretera hacia Armenta.

Ilustración 26. Boletín informativo digital

Diseño propio

2. Impresos. Este es un trifold que se imprimirá para tener como información en las oficinas de cada uno de los Centros y en la Subsecretaría MIPYME para información de las personas que los visitan.

A continuación se muestra una imagen del diseño final de este trifold:



Ilustración 27. Diseño exterior del trifold
Diseño propio

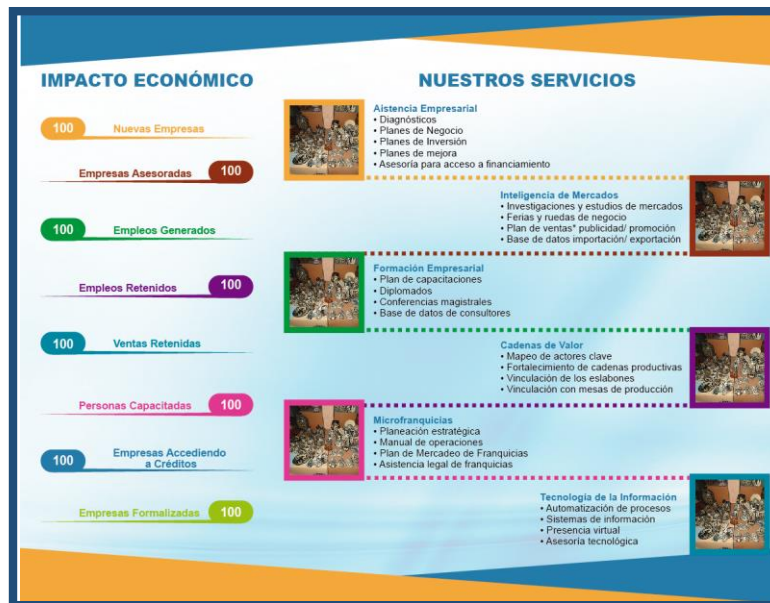


Ilustración 28. Diseño Interior del trifold
Diseño propio

6.3.1 SEGMENTO

El segmento de mercado para esta aplicación son todas las personas y/o empresas que contengan un correo electrónico al que se le pueda enviar el boletín. Y para todas las personas que tengan acceso a visitar las oficinas de los CDE-MIPYME.

6.4 USO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Utilizar los medios de comunicación audiovisuales, radiofónicos e impresos es necesario para cubrir el mercado faltante que no tiene acceso a un correo electrónico para hacerle llegar los boletines informativos, o internet, para que pueda visitar la página web que se está proponiendo a los CDE-MIPYME.

6.4.1 SEGMENTO

El segmento de mercado para esta aplicación son todas las personas que tengan acceso a televisión o radio o la compra de los ejemplares de periódicos del país.

6.5 VENTAJAS DE LOS MÉTODOS DE PROMOCIÓN

- Las páginas Web tienen la ventaja de que pueden ser accedidas a nivel mundial por las personas que quieran obtener información sobre alguna empresa.
- Los boletines informativos son una herramienta de promoción muy económica, el elaborar este tipo de boletines lleva menos tiempo y esfuerzo que el diseñar una página Web. Con estos es posible llegar a muchos usuarios utilizando el correo electrónico.
- En nuestro país es muy difícil que hayan personas que no tengan acceso a una radio, un televisor o a comprar un periódico impreso; mediante estos es posible llegar a mas población ya que llega de manera directa y sencilla al público.

6.6 DESVENTAJAS DE LOS MÉTODOS DE PROMOCIÓN

- No todas las personas a las que se quiere llegar con estos Centros tiene la posibilidad de tener una conexión a internet para visitar e informarse mediante la página Web.
- Al igual que con la página Web se tiene la limitante que no todas las personas que pueden hacer uso de los servicios que ofrecen los centros tiene acceso a un correo electrónico.
- La manera en que los anuncios sean presentados ya que las personas no todo el tiempo pasan pendiente de este tipo de medios por diferentes situaciones que puedan presentarse.

6.7 CRONOGRAMA

El cronograma descrito a continuación muestra el listado de actividades y las fechas en las que se desarrollará el diseño de la página web y los boletines propuestos en este trabajo de investigación.

Tabla 23. Cronograma de actividades

No.	Actividades	Junio				Julio 2017				Agosto
		Semana				Semana				Semana
		1	2	3	4	1	2	3	4	1
1	Definición del problema	■								
2	Realización del análisis de los requerimientos del cliente	■								
3	Recopilación de la información		■							
4	Organización de la información		■							
5	Diseño preliminar de la estructuración de la página Web			■	■	■	■			
6	Diseño de boletines informativos			■	■	■	■			
6	Análisis y elección de las herramientas de trabajo (software a utilizar).			■	■	■	■			
7	Elaboración del diseño lógico de la página Web							■		
8	Pruebas							■		
9	Presentar propuesta al cliente								■	■
10	Brindar capacitación al personal seleccionado para el uso y alimentación de la página web y los boletines informativos									■

Fuente: Elaboración propia.

6.8 PLAN DE INVERSIÓN

El siguiente plan de inversión es el monto que la empresa deberá invertir para publicitar los servicios que brindan los Centros de Desarrollo Empresarial además de los logros que estos han tenido a lo largo de los años. Se desglosa el precio de cada uno de los componentes necesarios para poder llevar a cabo la publicidad de los centros.

Tabla 24. Plan de Inversión.

No.	DESCRIPCIÓN DEL GASTO	MONTO	OBSERVACIÓN
1	Diseño Página WEB	L 35,000.00	Un solo pago
2	Diseño Boletines informativos	L 3,000.00	Incluye ambos diseños
3	Compra de dominio	L 2,500.00	Precio que se paga de manera anual
4	Mantenimiento de páginas	L 3,000.00	Pago que se hace de manera mensual
5	Compra de un sitio de alojamiento	L 2,000.00	Pago que se hace de manera anual
6	Anuncio televisivos	L 15,300.00	Precio de 30 segundos de publicidad diarios
7	Anuncios de Radio	L 8,092.30	Precio de 30 segundos de publicidad diarios
8	Publicaciones impresas	L 7,200.00	Publicación de dos veces por semana
	TOTAL:	L 76,092.30	

Fuente: recopilación de información de lugares que ofrecen servicios de diseño y anuncios.

Para lo anterior es necesaria la contratación de un comunicador social que sea el encargado de difundir la información al público de manera correcta y eficiente a través de las diferentes formas en las que se promocionarán los logros obtenidos y los servicios brindados por los Centros de Desarrollo Empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

America's SBDC | Our History. (s. f.). Recuperado a partir de <http://americassbdc.org/about-us/history/>

BCIE. (2010). *Estudio sobre el efecto de la crisis financiera mundial en las mipymes AB y el impacto de las medidas anti-crisis en Centroamérica*. Honduras: BCIE.

Carlos Gunther Laínez. (2017, febrero). CDE-MIPYME Honduras.

CENPROMYPE. (2015). *Informe de Centros de Atención de Centroamérica y República Dominicana* (Resultados e Impactos) (p. 73). CENPROMYPE.

Chrisman, James J. (2015). *Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in the United States: 2014-2015*. E.E.U.U: Mississippi State University.

García, Minerva. (2015, junio). *NeoSerra, Sistema de monitoreo de actividades del cliente*. Seminario Virtual.

García, Minerva, & Paredes, Cliff. (2014, octubre). *Diplomado SBDC para la formación del Recurso Humano de los CDE-MIPYME de Honduras*. Presentado en Capacitación para profesionales SBDC, Tegucigalpa, Francisco Morazán.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, Pilar. (2010). *Metodología de la investigación (5a. ed.)*. México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, Pilar. (2014). *Metodología de la investigación (6a. ed.)*. México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10915209>

Kafati, Suha. (2013a, septiembre). Micro Empresas y Finanzas. *Centros de Desarrollo Empresarial, Un aporte a la competitividad de las MIPYMEs*, 84, 25.

Kafati, Suha. (2013b, septiembre). Micro Empresas y Finanzas. *Centros de Desarrollo Empresarial, Un aporte a la competitividad de las MIPYMEs*, 84, 26.

La Gaceta. (2000, diciembre 11). Decreto Ejecutivo Número 008-2000. Recuperado a partir de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/hon24012.pdf>

Mckinley, Robert. (2011). *Alianzas Público Privadas Academia para PYMEs: Proyecto CDMYPE/SBDC de la Región CAFTA-DR y Panamá* (p. 31). San Antonio, Texas, EE.UU: Universidad de San Antonio Texas.

Mckinley, Robert. (2013a). *El rol de los SBDC para conectar a las PYME de las Américas* (p. 6). San Antonio, Texas, EE.UU.: Universidad de San Antonio Texas.

Mckinley, Robert. (2013b). *Plan Recomendado para la Adaptación e Implementación del Modelo de SBDC* (p. 7). San Antonio, Texas, EE.UU: San Antonio, Texas, EE.UU.

Mckinley, Robert. (2014). *Transferencia del modelo para el desarrollo de la MIPYME en Latinoamérica y el Caribe* (p. 4). San Antonio, Texas, EE.UU: Universidad de San Antonio Texas.

Outreach Systems - Neoserra. (s. f.). Recuperado 15 de febrero de 2017, a partir de <https://www.outreachsystems.com/index.php/es/neoserra-es>

SBDCGlobal.com - Expansión de los SBDC. (s. f.). Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <https://sbdcglobal.com/es/expansion-de-los-sbdc>

SBDCGlobal.com - Qué es un SBDC. (s. f.). Recuperado 13 de febrero de 2017, a partir de <http://www.sbdcglobal.com/es/expansion-de-los-sbdc/que-es-un-sbdc>

SBDCGlobal.com - Red SBDC de EE.UU. (s. f.). Recuperado 13 de febrero de 2017, a partir de <http://www.sbdcglobal.com/es/expansion-de-los-sbdc/red-sbdc-de-ee-uu>

SBDCGlobal.com - Visión general. (s. f.). Recuperado 13 de febrero de 2017, a partir de <http://www.sbdcglobal.com/es/expansion-de-los-sbdc/vision-general>

Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio. (2012). *Manual Operativo, Estrategia Presidencial de Apoyo a la MIPYME*” (No. Manual Operativo). Tegucigalpa, Honduras.

Secretaría de Industria y Comercio. (2009). *Ley para el fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Tegucigalpa, Honduras: Empresa Nacional de Artes Gráficas.

Small Business Development Centers ready to launch in Honduras - Small Business Development Center Network. (s. f.). Recuperado 13 de febrero de 2017, a partir de <http://txsbdc.org/small-business-development-centers-ready-to-launch-in-honduras/>

Subsecretaría de MIPYME-SSE. (2017a, febrero). Información General del Centro [Entrevista].

Subsecretaría de MIPYME-SSE. (2017b, febrero). Ubicación de los CDE-MIPYMEs a nivel nacional [Entrevista].

Subsecretaría de MIPYME-SSE. (2017c, febrero). Ubicación exacta de los 11 CDE-MIPYME a nivel nacional [Entrevista].

Valenzuela, Cesar. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la MIPYME no Agrícola en Honduras* (pp. 8-11). Honduras.

ANEXO 1 AUTORIZACIÓN

Tegucigalpa, M.D.C., 15 de febrero de 2017

Señor.

Roberto Cardona
Director de la DIFOMIPYME
Secretaría de Desarrollo Económico
Colonia Humuya, edificio San José, 5to Piso

Estimado Señor Cardona:

Reciba un cordial y atento saludo. Por medio de la presente deseamos solicitar su apoyo, dado que somos alumnos de UNITEC y nos encontramos desarrollando el Trabajo de Tesis previo a obtener nuestro título de **Maestría en DIRECCIÓN EMPRESARIAL**.

Hemos seleccionado como tema ***El Impacto social, económico y de producción de los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa a nivel Nacional (CDE-MIPYME)***, por lo que estaríamos muy agradecidos de contar con el apoyo de la empresa que usted representa para poder desarrollar nuestra investigación.

En particular, dicha solicitud se circunscribe a peticionar que se nos autorice a realizar: Análisis de documentación, Entrevistas y Sondeos dentro de la Subsecretaría de MIPYME para nuestra investigación.

A la espera de su aprobación, me suscribo de Usted.


Atentamente,

Glenna Mariela Espinoza Paz
No. de cuenta: 11343042

Mario Francisco Cáliz Galindo
No. de cuenta: 11053145

Por este medio La DIFOMIPYME de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Autoriza la realización dentro de sus instalaciones el proyecto de investigación de Tesis de Postgrado antes mencionado.


Licenciado Roberto Cardona
Director de la DIFOMIPYME



ANEXO 2 ENTREVISTA ESTRUCTURADA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

GUÓN PARA LA ENTREVISTA

TEMA A INVESTIGAR

IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE PRODUCCIÓN DE LOS CENTROS DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)

Saludo:

Buenos días/tardes,

De ante mano agradecemos su disponibilidad de tiempo, seremos breves con la realización de algunas preguntas, estas nos permitirán recolectar información sobre el tema de investigación que se está realizando.

Inicios de Preguntas y Respuestas

1. ¿Cuántas han sido las empresas asistidas y las personas beneficiadas por los CDE-MIPYME?
2. ¿Cuántos nuevos empleos y cuántos retenidos se han logrado gracias a las asistencias técnicas que ofrecen los CDE-MIPYME?
3. ¿A cuánto asciende la contribución tributaria de las empresas asistidas hasta el cierre del año 2016?
4. ¿Cuánto es el incremento en ventas y los ingresos por ventas generados por la intervención de los CDE-MIPYME?
5. ¿Quiénes integran la Red CDE-MIPYME de Honduras?
6. ¿Cuál es el objetivo de la Red CDE-MIPYME?
7. ¿Qué tipos de servicios ofrecen los CDE-MIPYME?
8. ¿Qué regiones de Honduras no están cubierta actualmente por los CDE-MIPYME?
9. ¿Cómo se están promocionando actualmente los CDE-MIPYME?

10. ¿Para qué nicho de mercado van dirigidas las asistencias técnicas brindadas por los CDE- MIPYME?
11. ¿Cuál es la competencia de los CDE- MIPYME?
12. ¿Cuáles son los centros que manejan de una mejor manera el tema de marketing y cuáles no?
13. ¿Cuál es el porcentaje de empresas por rubro y por región a las que se le brindan asesoría técnica?
14. ¿Cuál es el principal rubro y región geográfica al que se brinda asesoría técnica?
15. ¿Cuáles son los principales temas de asesoramiento técnico, por rubro, solicitadas por los microempresarios a los CDE- MIPYME?
16. ¿Qué porcentaje representa el mayor tema, por rubro, de asesoramiento técnico solicitado por los microempresarios a los CDE- MIPYME?



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

GUÓN PARA LA ENTREVISTA

TEMA A INVESTIGAR

IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE PRODUCCIÓN DE LOS CENTROS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)

Saludo:

Buenos días/tardes,

De ante mano agradecemos su disponibilidad de tiempo, seremos breves con la realización de algunas preguntas, estas nos permitirán recolectar información sobre el tema de investigación que se está realizando.

Inicios de Preguntas y Respuestas

1. ¿Cuántas han sido las empresas asistidas y las personas beneficiadas por los CDE-MIPYME?

- 12,254 empresas asistidas de 2014-2016
- 29,249 personas beneficiadas en 1,519 capacitaciones,
representantes de 11,075 empresas

2. ¿Cuántos nuevos empleos y cuántos retenidos se han logrado gracias a las asistencias técnicas que ofrecen los CDE-MIPYME?

- Nuevos empleos de 2014-2016 : 13,105
- Empleos retenidos 41,365

3. ¿A cuánto asciende la contribución tributaria de las empresas asistidas hasta el cierre del año 2016?

\$. 91,741,710.19

4. ¿Cuánto es el incremento en ventas y los ingresos por ventas generados por la intervención de los CDE-MIPYME?

- Incremento en ventas \$ 2,196,003,782.64
- Ingresos por ventas \$ 355,479,163.58

5. ¿Quiénes integran la Red CDE-MIPYME de Honduras?

La integran 167 organizaciones de todo el país distribuidas en 25 instituciones públicas, 122 privadas y 20 universidades.

6. ¿Cuál es el objetivo de la Red CDE-MIPYME?

Es proponer al gobierno central, estrategias, programas, proyectos y políticas públicas que faciliten la articulación y formalización y fortalecimiento de los Mipymes que promuevan la competitividad y el desarrollo del emprendimiento.

7. ¿Qué tipos de servicios ofrecen los CDE-MIPYME?

- Asistencia Técnica para
- Inteligencia de mercados
- Estadística de Mipyme
- Formación Empresarial
- Desarrollo empresarial local y asesoría a gobiernos locales.

8. ¿Qué regiones de Honduras no están cubiertas actualmente por los CDE-MIPYME?

- Región valle del Aguan
- " La macquítia
- " Cordillera Nombre de Dios

9. ¿Cómo se están promocionando actualmente los CDE-MIPYME?

- Con vóchers
- Camisetas
- Chalecos
- Revistas, Trífolios.

10. ¿Para qué nicho de mercado van dirigidas las asistencias técnicas brindadas por los CDE-MIPYME?

- Para Micro, Pequeña y Mediana Empresas de la región de influencia del centro.

11. ¿Cuál es la competencia de los CDE- MIPYME?

- Empresas Consultoras

12. ¿Cuáles son los CDE-MIPYME que más vinculación de mercado han realizado?

- El Golfo de Fonseca
- Región Occidente

13. ¿Cuáles son los principales sectores (Rubros) de atención de los CDE-MIPYME?

- Alimentación - Artesanías
- Servicios - Turismo
- Comercio

14. ¿Cuál es el principal sector (rubro) por región geográfica al que se brinda asesoría técnica? Comercio, siembra café en Occidente

Turismo y servicios - Zona Atlántico
Comercio Zona Valle Sula

15. ¿Cuáles son los principales temas de asesoramiento técnico, por sector, solicitadas por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

- Servicio al cliente
- Temas Financieros
- Investigaciones

16. ¿Qué porcentaje representa el mayor tema, por rubro, de asesoramiento técnico solicitado por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

25% Contabilidad
30% servicio cliente.

¡Muchas Gracias!



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

GUÓN PARA LA ENTREVISTA

TEMA A INVESTIGAR

IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE PRODUCCIÓN DE LOS CENTROS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)

Saludo:

Buenos días/tardes,

De ante mano agradecemos su disponibilidad de tiempo, seremos breves con la realización de algunas preguntas, estas nos permitirán recolectar información sobre el tema de investigación que se está realizando.

Inicios de Preguntas y Respuestas

1. ¿Cuántas han sido las empresas asistidas y las personas beneficiadas por los CDE-MIPYME? - EN el Periodo 2014-2016 se Asistieron 9 12,254 empresas, la mayor producción de empresas Asistidas la Realizo el CDE-Mipyme de occidente. Se Beneficiaron a mas de 29,000 Personas el capacitacion
2. ¿Cuántos nuevos empleos y cuántos retenidos se han logrado gracias a las asistencias técnicas que ofrecen los CDE-MIPYME?
- Nuevos empleos: 13,185. - Emplendimientos: 3,210.
- Retenidos: 41,365.
3. ¿A cuánto asciende la contribución tributaria de las empresas asistidas hasta el cierre del año 2016?
L. 91,741,710.19. Periodo 2014-2016
* CDES no presentaron contribución tributaria en años 2015-2016.

4. ¿Cuánto es el incremento en ventas y los ingresos por ventas generados por la intervención de los CDE-MIPYME? 2014 - 2016

- L. 2,196,003,782.64 en ingresos por

ventas. - Incremento en ventas L. 355,479,163.
58

5. ¿Quiénes integran la Red CDE-MIPYME de Honduras?

- 25 instituciones Públicas.
- 20 Universidades
- 122 privadas.

6. ¿Cuál es el objetivo de la Red CDE-MIPYME?

- Proponer estrategias, programas, proyectos y políticas Públicas. Para que las mipymes Promuevan el desarrollo del emprendimiento

7. ¿Qué tipos de servicios ofrecen los CDE-MIPYME?

- Estadísticas - Asistencia técnica
- Inteligencia Mercados - Formación empresarial.
- Desarrollo empresarial local.

8. ¿Qué regiones de Honduras no están cubiertas actualmente por los CDE-MIPYME?

- Región La Mosquitia
- Región Valle de Aguan
- Cordillera Nombre de Dios.

9. ¿Cómo se están promocionando actualmente los CDE-MIPYME?

- Colecos - Banners.
- Redes sociales
- Camisetas

10. ¿Para qué nicho de mercado van dirigidas las asistencias técnicas brindadas por los CDE-MIPYME?

- Mipymes.

11. ¿Cuál es la competencia de los CDE- MIPYME?
- Empresas de Consultorias.
12. ¿Cuáles son los CDE-MIPYME que más vinculación de mercado han realizado?
- Occidente
 - Golfo Fonseca.
13. ¿Cuáles son los principales sectores (Rubros) de atención de los CDE-MIPYME?
- Comercio
 - Alimentación
 - Agroindustria
 - Turismo.
14. ¿Cuál es el principal sector (rubro) por región geográfica al que se brinda asesoría técnica?
- Occidente - CAFE - Comercio.
 - Norte - Turismo
 - Centro - Comercio
15. ¿Cuáles son los principales temas de asesoramiento técnico, por sector, solicitadas por los microempresarios a los CDE- MIPYME?
- Servicio al Cliente
 - Contabilidad:
 - Administrativos
16. ¿Qué porcentaje representa el mayor tema, por rubro, de asesoramiento técnico solicitado por los microempresarios a los CDE- MIPYME?
- 33% Servicio al Cliente.

¡Muchas Gracias!



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

GUÓN PARA LA ENTREVISTA

TEMA A INVESTIGAR

**IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE PRODUCCIÓN DE LOS CENTROS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)**

Saludo:

Buenos días/tardes,

De ante mano agradecemos su disponibilidad de tiempo, seremos breves con la realización de algunas preguntas, estas nos permitirán recolectar información sobre el tema de investigación que se está realizando.

Inicios de Preguntas y Respuestas

1. ¿Cuántas han sido las empresas asistidas y las personas beneficiadas por los CDE-MIPYME?

Las empresas asistidas han sido más de 12,000 en el periodo del 2014 a 2016, además que se beneficiaron 29,249 personas en 1,519 capacitaciones.

2. ¿Cuántos nuevos empleos y cuántos retenidos se han logrado gracias a las asistencias técnicas que ofrecen los CDE-MIPYME?

Se han logrado 13,185 nuevos empleos y 41,365 empleos retenidos.

3. ¿A cuánto asciende la contribución tributaria de las empresas asistidas hasta el cierre del año 2016?

La contribución tributaria asciende a 91,741,710.19 lempiras al cierre del 2016.

4. ¿Cuánto es el incremento en ventas y los ingresos por ventas generados por la intervención de los CDE-MIPYME?

Fueron 2,196,003,782.64 lempiras en ingresos por ventas y 355,479,163.58 lempiras en incremento en ventas.

5. ¿Quiénes integran la Red CDE-MIPYME de Honduras?

En todo el país la integran 167 organizaciones.

6. ¿Cuál es el objetivo de la Red CDE-MIPYME?

El objetivo es proponer estrategias, programas y entes de cooperación que contribuyen al fortalecimiento de las Mipymes.

7. ¿Qué tipos de servicios ofrecen los CDE-MIPYME?

Ofrecen:

- Inteligencia de mercado
- Estadística MIPYME
- Asistencia técnica
- Formación empresarial.

8. ¿Qué regiones de Honduras no están cubiertas actualmente por los CDE-MIPYME?

Las regiones no cubiertas son:

- Yoro
- Cordillera nombre de Dios.
- Biósfera de Río Platano

9. ¿Cómo se están promocionando actualmente los CDE-MIPYME?

Solamente por medio de Redes Sociales ya que no tienen una línea fija presupuestaria para hacer Marketing.

10. ¿Para qué nicho de mercado van dirigidas las asistencias técnicas brindadas por los CDE-MIPYME?

Va dirigida a emprendedores, empresas constituidas y comerciantes individuales.

11. ¿Cuál es la competencia de los CDE- MIPYME?

No hay una competencia directa, aunque los consultores individuales podrían ser perjudicial para los CDE.

12. ¿Cuáles son los CDE-MIPYME que más vinculación de mercado han realizado?

Han sido en:

- La Región Occidente
- La Región Golfo de Fonseca
- La Región Valle de Comayagua.

13. ¿Cuáles son los principales sectores (Rubros) de atención de los CDE-MIPYME?

- Servicio
- Comercio
- Agro-industria
- TIC
- manufactura
- Turismo
- Artesanías

14. ¿Cuál es el principal sector (rubro) por región geográfica al que se brinda asesoría técnica?

- Café y comercio (Región Occidente)
- Comercio y servicios (Región Valle de Sula)
- Comercio (Región golfo de Fonseca)
- Turismo y servicios (Región Valle de Leán)

15. ¿Cuáles son los principales temas de asesoramiento técnico, por sector, solicitadas por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

Los principales temas son:

- Financieros.
- Investigación de mercado
- Administrativos.

16. ¿Qué porcentaje representa el mayor tema, por rubro, de asesoramiento técnico solicitado por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

Con un 31%. el servicio al cliente.

¡Muchas Gracias!



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

GUÓN PARA LA ENTREVISTA

TEMA A INVESTIGAR

IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE PRODUCCIÓN DE LOS CENTROS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
A NIVEL NACIONAL (CDE-MIPYME)

Saludo:

Buenos días/tardes,

De ante mano agradecemos su disponibilidad de tiempo, seremos breves con la realización de algunas preguntas, estas nos permitirán recolectar información sobre el tema de investigación que se está realizando.

Inicios de Preguntas y Respuestas

1. ¿Cuántas han sido las empresas asistidas y las personas beneficiadas por los CDE-MIPYME?

Empresas asistidas +12,000 periodo 2014-2016
se beneficiaron 29,249 personas en 1,519 capacitaciones

2. ¿Cuántos nuevos empleos y cuántos retenidos se han logrado gracias a las asistencias técnicas que ofrecen los CDE-MIPYME?

Nuevos empleos 13,185 y empleos retenidos 41,365

3. ¿A cuánto asciende la contribución tributaria de las empresas asistidas hasta el cierre del año 2016?

Contribución tributaria al cierre del 2016 es de
91,741,710.19 Lempiras.

4. ¿Cuánto es el incremento en ventas y los ingresos por ventas generados por la intervención de los CDE-MIPYME?

2,196,003,782.64 Lempiras. Ingresos por ventas.
355,479,163.58 Lempiras, incremento en ventas.

5. ¿Quiénes integran la Red CDE-MIPYME de Honduras?

La integran 167 Organizaciones en todo el país.

6. ¿Cuál es el objetivo de la Red CDE-MIPYME?

El objetivo es proponer entes de cooperación, estrategias y programas que faciliten el fortalecimiento de las MIPYMEs

7. ¿Qué tipos de servicios ofrecen los CDE-MIPYME?

Asistencia técnica
Inteligencia de mercado
Estadística MIPYME
Formación Empresarial.

8. ¿Qué regiones de Honduras no están cubiertas actualmente por los CDE-MIPYME?

Biosfera del Río Plátano
Cordillera Nombre de Dios.
Yoro.

9. ¿Cómo se están promocionando actualmente los CDE-MIPYME?

Por medio de solo las redes sociales
No cuentan con una línea presupuestaria
para hacer marketing.

10. ¿Para qué nicho de mercado van dirigidas las asistencias técnicas brindadas por los CDE-MIPYME?

Para emprendedores.
Empresas Constituidas.
Comerciantes Individuales.

11. ¿Cuál es la competencia de los CDE- MIPYME?

No existe una competencia directa, pero consultores individuales son una amenaza para los CDE.

12. ¿Cuáles son los CDE-MIPYME que más vinculación de mercado han realizado?

Región golfo de Fonseca
Región Occidente
Región valle de comayagua.

13. ¿Cuáles son los principales sectores (Rubros) de atención de los CDE-MIPYME?

- Agroindustria - TIC
- Servicio - Artesanías
- Comercio - Turismo
- Mano Factora

14. ¿Cuál es el principal sector (rubro) por región geográfica al que se brinda asesoría técnica?

Región Occidente: café y comercio.
Región valle de Sula: comercio y servicios.
Región valle de león: turismo y servicios.
Región golfo de Fonseca: comercio.

15. ¿Cuáles son los principales temas de asesoramiento técnico, por sector, solicitadas por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

Temas financieros
Investigaciones de Mercado.
Administrativos

16. ¿Qué porcentaje representa el mayor tema, por rubro, de asesoramiento técnico solicitado por los microempresarios a los CDE- MIPYME?

— 0 —

¡Muchas Gracias!

GLOSARIO

ANMPIH: Asociación Nacional de la Micro y Pequeña Industria en Honduras.

ASBC: Small Business Development Centers.

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica.

CDE: Centro de Desarrollo Empresarial.

CDE-MIPYME: Centro de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CENPROMYPE: Centro Regional de Promoción de la MIPYME.

CONAMIPYME: Comisión Nacional de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CONEANFO: Comisión Nacional para el Desarrollo de la Educación No Formal.

DIFOMIPYME: Dirección al Fomento de la Micro Pequeña y Mediana Empresa.

GAN: Gran Acuerdo Nacional.

HED: Educación Superior para el Desarrollo

INFOP: Instituto de Formación Profesional.

INFOP: Instituto de Formación Profesional.

MIPYMES: Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

ONG: Organismo No Gubernamental.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

SBDC: Centro para el Desarrollo de la Pequeña Empresa - Small Business Development Center
(en Estados Unidos).

SDE: Secretaría de Desarrollo Económico.

SIC: Secretaría de Industria y Comercio.

SICA: Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

SIELHO: Sistema de Información Electrónico de Honduras.

SSE: Sector Social de la Economía

UATP: Unidad de Apoyo Técnico Presidencial.

UBDC: University Business Development Center.

USAID: Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

UTSA: Universidad de Texas, San Antonio.