



CUARTA PROMOCION
Diplomado en adquisiciones publicas
UNPH-ONCAE

REGLAMENTO DE INCORPORACION DE LAS MIPYMES, EN LAS
COMPRAS PÚBLICAS

Autores:

Oscar Ávila..... (SEDS)
Ana Saucedá..... (SEDS)
Wilmer Martel..... (SEDS)
María Hernández..... (SEDS)
Cecilia Navarro..... (Migración)

Mi
PYME

RESUMEN

Las Micro, pequeña y mediana Empresa (MIPYMES) forma asociaciones de impacto en la economía del país, ya que elaboran gran parte de los productos que se consumen a nivel nacional; contribuyendo al desarrollo y mejorando el nivel de vida de sus asociados, por tal razón se hace necesario desarrollar mecanismos para ampliar las oportunidades de mercado, siendo la incorporación de las MIPYMES en registro de proveedores de la Oficina Normativa de Compra y Contrataciones de Estado (ONCAE) una estrategia fundamental para el crecimiento de las mismas, considerando que la ONCAE será la encargada del fortalecimiento, capacitación y simplificación de procedimientos para que estas empresas puedan cumplir con dicho fin, además de la falta de mercado los estudios diagnósticos que se han realizado identifican que la problemática también radica en la falta de apoyo financiero; ya que los entes financieros del país tienen requisitos que se hacen inalcanzables para estas empresas, en vista de estos hallazgos encontrados y con la finalidad de establecer mecanismos que se orienten a incentivar y mantener su desarrollo sostenible se recomienda; a través de la articulación de un reglamento que se refiera específicamente a la incorporación de estas empresas como proveedores del Estado, tratando de reducir los procedimientos de acreditación con el fin de reducir gastos y a la vez considerar estrategias propias para estas empresas en relación a anticipos, garantías, adjudicaciones y algunos procesos que retrasan o limitan su participación en los procesos de compras del Estado.

Palabras claves: incorporación, simplificación, reglamento, desarrollo.

SUMMARY

The Micro, Small and Medium Enterprise (MIPYMES) form associations of impact in the economy of the country, since they elaborate great part of the products that are consumed at national level; Contributing to the development and improving the standard of living of its associates. For this reason, it is necessary to develop mechanisms to expand market opportunities, with the incorporation of MSMEs into the suppliers register of the State Procurement and Contracting Office (ONCAE)) A fundamental strategy for their growth, considering that ONCAE will be in charge of strengthening, training and simplifying procedures for these companies to fulfill this goal, in addition to the lack of market, the diagnostic studies that have been carried out identify That the problem also lies in the lack of financial support; Since the financial institutions of the country have requirements that are unattainable for these companies, in view of these findings and with the purpose of establishing mechanisms that are oriented to encourage and maintain their sustainable development is recommended; Through the articulation of a regulation that specifically refers to the incorporation of these companies as suppliers of the State, trying to reduce the accreditation procedures in order to reduce expenses and at the same time consider their own strategies in relation to advances, Guarantees, adjudications and some processes that delay or limit their participation in the State's procurement processes.

Key words: incorporation, simplification, regulation, development.

I. INTRODUCCION

El desarrollo productivo de Honduras se sustenta en gran parte por las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), siendo una fuente generadora de empleo y punto medular en el desarrollo económico. A través de diferentes mecanismos de apoyo y colaboración, se han establecido acciones concretas para el impulso de este sector, parte fundamental del crecimiento de nuestro país.

Tomando como base los estudios de diagnóstico elaborados los cuales reflejan que la mayor problemática que enfrentan este tipo de empresas es la falta de legalización como proveedores, las limitaciones de mercado y la falta de estabilidad para ser acreedores de recursos financieros los cuales son requeridos para su desarrollo en infraestructura, capacitación, tecnología los cuales son factores que afectan su competitividad dentro del mercado.

Por tal razón el objetivo principal de este trabajo es crear e incorporar en la ley los mecanismos que aseguren la participación de las MIPYMES en las adquisición de bienes y servicios que realice el Estado, conociendo que este es el mayor consumidor, y por ende una importante oportunidad de ampliación de mercado para sus productos y una vía como lograr un desarrollo sostenible para su asociación.

Conociendo que según el artículo-35. De la Ley de compras eficientes y transparentes a través de medios electrónicos (Gaceta, Ley de Compras Eficientes a través de medios Electronicos, 2013). Acredita a La Oficina Normativa de Compras y Contrataciones del Estado (ONCAE) como la encargada de diseñar Convenios Marco específicos para este efecto, mediante la emisión y reglamentación de los criterios de selección y ejecución de las compras estatales.

Teniendo en cuenta la atribución que la ley le confiere a la ONCAE en cuanto a la inserción de las MIPYMES en las compras estatales se elabora un reglamento (ver anexo 2) en el cual se consideran artículos enfatizados a reducir los procedimientos de acreditación como proveedores simplificando algunos de los procesos y facilitando la apertura de participación sin contravenir las disposiciones de las leyes vigentes en el país.

Todo esto con el fin de promover el desarrollo de las MIPYMES y asegurar e incentivar el fortalecimiento de la producción local logrando de manera conjunta un beneficio en doble vía entre el Estado y las MIPYMES esto en el sentido del aprovechamiento de la producción local y el mejoramiento del nivel de vida de la población en general.

II. MARCO TEORICO.

Las MIPYMES son el conjunto de empresas de tamaño micro, pequeña y mediana de los sectores urbano y rural (Gaceta, Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2008)

La Categoría de empresas privadas compuesta por micro, pequeña y mediana empresas se clasificadas de acuerdo al criterio de volumen de ventas anuales y número de empleados. (Valensuela, 2013)

Microempresas.

Es toda unidad económica con un mínimo de una persona remunerada trabajando laborando en ella, la que puede ser su propietario, y un máximo de (10) empleados remunerados (Gaceta, Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2008).

Según López, 2013 Dentro de algunas características propias de este tipo de empresa se pueden observar algunos trabajos de campo como ser:

- Promedio de ventas mensual de Lps.0.00 A 700,000.00
- Baja relación de capital-trabajo, es decir, que en sus procesos de producción predomine la herramienta sobre la maquinaria y la fuerza de trabajo sobre la mecanización (escaso nivel tecnológico).
- Poca división interna del trabajo.
- No cumple en su totalidad con los procesos de legalización de la empresa.
- No existen registros y controles contables-administrativos.
- 75% empresas de tipo autoempleo.
- 98% del total de empresas existentes.

Pequeñas empresas.

Son aquellas con una mejor combinación de factores producidos y posicionamiento comercial, que permita a la unidad empresarial, acumular ciertos márgenes de excedentes. Tienen una organización empresarial más definida y mayor formalización en su gestión, y registro, cuenta con un mínimo de once (11) y un máximo de cincuenta (50) empleados remunerados (Gaceta, Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2008).

Se denominara como pequeña empresa a las unidades económicas que se dediquen a actividades de comercio, servicio o manufactura que cumplan con las siguientes características (Lopez, 2013):

- Promedio de ventas mensual de Lps.701,000.00 a 2,000,000.00
- Mayor relación de capital-trabajo (procesos de producción semi-tecnificados).
- Mayor división de trabajo.
- Cumple parcialmente con los procesos de legalización de la empresa.
- No existen registros y controles contables-administrativos sistematizados.
- Presencia con apenas un 2%.

Medianas empresas

Son empresas que disponen de mayor inversión en activos fijos, en relación a los anteriores. Asimismo, presentan una adecuada relación en cuanto a su capital de su trabajo, una clara división interna del 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 (Gaceta, Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2008).

Se denominara como pequeña empresa a las unidades económicas que se dediquen a actividades de comercio, servicio o manufactura que cumplan con las siguientes características (Lopez, 2013):

- Entre 51 a 150 empleados asalariados permanentes.
- Promedio de ventas mensual de Lps. 2,000,000.00
- Relación de capital-trabajo más avanzada (procesos de producción tecnificados).
- División interna de trabajo establecida.
- Operación formal de la empresa.
- Existencia de controles administrativos-contables.

Obstáculos que enfrentan las MIPYMES

Según los estudios comparados se observó lo siguiente (anexo 3):

- ✓ No hay un marco político para la promoción de la MIPYME.
- ✓ El marco institucional existente trata a la MIPYME como un segmento homogéneo.
- ✓ Existe un segmento de la MIPYME con potencial, que prácticamente no recibe apoyo.
- ✓ Existe asistencia marcada hacia el aspecto financiero, desatendiendo los otros servicios de desarrollo empresarial.

En la actualidad se le presta mayor atención al tema MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) debido a que las estructuras económicas actuales están conformadas en alto porcentaje de población MIPYME a nivel nacional (ver anexo 4).

El surgimiento acelerado de variedad y cantidad de negocios pequeños en Honduras (ver anexo 4). Recientemente se ha ido comprendiendo en las sociedades que la proliferación del comercio informal y las microempresas se debe principalmente a la escasez de trabajo formal, a que las empresas de mayor tamaño no se dan abasto para contratar toda la mano de obra disponible en el país (Lopez, 2013).

Una disminución significativa en la producción de las grandes empresas provoca una reacción en cadena en las empresas pequeñas, provocando la disminución de su producción. Así podríamos hacer una serie de relaciones desde las cuales se comprenden fenómenos económicos y sociales, como lo son el surgimiento y las condiciones en que funcionan el comercio informal y las MIPYMES.

En Honduras no ha existido una definición unificada de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), sino que más bien se ha venido usando conceptos de acuerdo a los objetivos y naturaleza de las instituciones, proyectos, programas, etc. que de una u otra manera brindan apoyo a este sector de la economía.

Para su conformación se toman en cuenta lo siguiente:

- Trabajadores o empleo en combinación con una de dos variables adicionales
- Nivel de ventas y;
- Nivel de activos.

Sin embargo, en la práctica limitaciones de información permiten calcular la dimensión del sector utilizando únicamente la variable de número de trabajadores.

Los anteriormente mencionados son indicadores cuantitativos, sin embargo no son los únicos que deben ser tomados en cuenta ya que también se deben tomar en cuenta los criterios cualitativos que deben ser analizados como ser:

- Tipo de actividad de la empresa (comercio, manufactura, servicio, etc.)
- Antigüedad
- Estacionalidad de las ventas, etc.

Tomando estos criterios y combinando diferentes fuentes se estima que en el año 2000 había en Honduras alrededor de 258.000 MIPYMES que ocupaban cerca de 760.000 personas. De este gran total se calcula que cerca del 52% de las unidades y el 18% de los trabajadores corresponden a cuenta propia; 45% de las empresas y 51% de los trabajadores son microempresas con entre 1 y 10 empleados; 2% de empresas y el 14% de los trabajadores laboran en empresas de 11 a 50 empleados; y 0.5% de las empresas y 16% del empleo corresponde a empresas entre 51 y 150 trabajadores (Valensuela, 2013).

Si bien no existe un catastro acabado ni actualizado de las MIPYMES en el país, se estima que más del 72% de la población se emplea en este tipo de empresas. Estimaciones recientes y muy generales, señalan que habrían en el país unos 260 mil micro, pequeños y medianos empresarios. La mayoría de ellos en situación de informalidad.

En la actualidad, las autoridades han relevado el papel que juega la MIPYMES no sólo en el marco de un eventual proceso de desarrollo sostenido, sino también en el impacto que tienen para la superación de la pobreza por la creación de fuentes de empleo (ver anexo 5). De hecho, en la Estrategia para la reducción de La Pobreza, los componentes II y III que están referidos a la disminución de la pobreza en las zonas urbanas y rurales, tienen subcomponentes específicamente orientados a las MIPYME, tanto en aspectos de asistencia técnica, como de líneas de apoyo crediticio (ver anexo 6).

De forma complementaria, el Programa Nacional de Competitividad (PNC), cuya Secretaría Ejecutiva es llevada a cabo por la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE), cuenta con dos proyectos importantes, varios de cuyos componentes tienen líneas de trabajo orientadas a las MIPYMES.

El principal aspecto referido a apoyo de las MIPYMES en Honduras es la denominada Política para el Apoyo a la Competitividad de las MIPYMES, conducida por la Secretaría de Industria y Comercio (SIC). El objetivo general de esta política es elevar y consolidar la competitividad de las MIPYMES para que puedan insertarse con mayores ventajas en el mercado nacional e internacional y se conviertan en fuentes generadoras de empleo de calidad e ingresos para sus propietarios y trabajadores. La Política señalada tiene cinco componentes:

- Entorno institucional y legal
- Servicios de desarrollo empresarial
- Servicios financieros
- Cooperación empresarial
- Promoción de mercados y exportaciones

Los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) en Honduras (ver anexo 7) tuvieron sus inicios en los años 70 con la creación del Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) como parte de la estrategia del gobierno de propiciar el desarrollo económico y social del 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) y junto con la ejecución de su agenda de trabajo, se inician a sentar las bases iniciales organizativas del sector del SDE mediante mesas de trabajo, lográndose para el 2005 la creación del Fondo de Servicios de Desarrollo Empresarial de Honduras (FOSEDEH) el cual fue cerrado en el 2008 por la falta de recursos económicos (Valensuela, 2013).

La oferta de SDE a través del tiempo no ha logrado alcanzar un auge que le permitirá impulsar la creación de su propio mercado sostenible para las instituciones oferentes de SDE lo que los hace depender de donaciones para poder ofrecer y brindar sus servicios. - Esto, aunado a la baja percepción de valor que tiene el MIPYME en relación a estos servicios (Usualmente centrados en aspectos administrativos y contables, que no responden a la demanda preferida por los MIPYMES en aspectos relacionados a mercados: incursión en nuevos mercados, mejora del servicio al cliente, técnicas de mercadeo y ventas, desarrollo de nuevos productos, entre otros.) y sus beneficios, ha incidido negativamente en la expansión y sostenibilidad de dicha oferta.

Actualmente no existe una estrategia a nivel de gobierno que impulse los SDE enfocado a la MIPYME y la oferta es mantenida exclusivamente por el INFOP en su pequeña unidad de SDE enfocada para la MIPYME.

Lo anterior, sumado a esfuerzos importantes, pero no siempre del todo articulados, por parte de la cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales (ONG), organizaciones privadas descentralizadas (OPD), Fundaciones, entre otras entidades, conforman una plataforma que augura beneficios directos y sostenidos para dichas entidades.

El apoyo a este sector, en los campos administrativos tributarios, previsional, laboral, crediticio y de desempeño económico; se asegurara el fortalecimiento de su participación

en el proceso económico y social del país así como; una mayor participación ciudadana de sus integrantes; el fortalecimiento de prácticas de equidad de género, la mejora de su seguridad jurídica en el ámbito económico así como la protección del medio ambiente; el acceso en igualdad de condiciones a los factores de producción.

III. METODOLOGIA

La metodología usada se estableció mediante la recopilación de información para su análisis y comparación basándose en diferentes prácticas de incorporación que utilizan los diferentes países en sus prácticas de incorporación y fortalecimiento a las MIPYMES.

De manera conjunta revisar la reglamentación legal que tienen en relación a los requisitos y procedimientos que realizan las MIPYMES para participar en los procesos de compras.

Recolección de información

1. Identificación de países que han adoptado estrategias o mecanismos de incorporación de las MIPYMES en las compras estatales.
2. Análisis de diagnósticos que han realizado organizaciones enfatizados en las características, limitaciones y regulaciones de las MIPYMES a nivel nacional.
3. Identificación de las responsabilidades que confiere la ley a diferentes instituciones para el apoyo y fortalecimiento de las MIPYMES en Honduras.

Datos Cuantativos.

Los datos son las referencias estadísticas medibles y contables de las cuales se hará uso en este trabajo, resultados que serán tomados de las diferentes referencias bibliográficas que se citen y con las cuales se harán las comparaciones del caso.

Datos Cualitativos.

Los datos son las referencias en valor de calidad, estos no son medibles ya que muestran la parte subjetiva, y describen cualidades o competencias en este caso.

Análisis de la información.

En la recolección de datos se enfatizó en el objetivo de este trabajo, lo cual es la formulación de un reglamento (ver anexo 2) en el cual se facilite la incorporación de las MIPYMES en las compras del Estado.

Revisando algunos reglamentos de otros países y la forma de incorporación de sus empresas a través de la simplificación de requisitos onerosos para su constitución como tal, así como también la implementación de mecanismos de capacitación y apoyo empresarial.

IV. ANALISIS DE DATOS.

De los diferentes análisis y comparaciones que se realizaron a través de la recolección de información enfocándose sobre todo en datos estadísticos de campo, que reflejan la situación actual de las MIPYMES a nivel nacional su distribución, y a su vez haciendo uso de datos cuantitativos del Instituto Nacional de Estadística.

Se logró identificar algunas limitaciones las cuales surgen como los principales hallazgos en el tema de la problemática de las MIPYMES a nivel nacional.

Entre los principales sectores que se encontraron podemos mencionar los siguientes:

Limitaciones Financieras:

Se refiere a la limitada disponibilidad de fondos para apoyo dirigidos al sector MIPYME, reducido acceso a fondos de cooperantes y una oferta que no es auto sostenible ya que no existe un mercado MIPYME que mantenga una demanda constante de dichos servicios (ver anexo 8).

Limitaciones de Recursos:

Poca experiencia de trabajo con el sector MIPYME, limitado recurso humano especializado permanente con experiencia práctica en los temas de enseñanza para la MIPYME. No se dispone de staff especializado en vista de que la oferta no es permanente (Gallup, 2000).

Limitaciones de Procesos:

Falta de una oferta sostenible y estructurada, no cuentan con un sistema de detección de necesidades de clientes, sin sistemas de seguimiento y monitoreo del impacto los programas, baja sinergia con otros programas de desarrollo de la MIPYME y baja organización del sector (DIB, 2007).

Limitaciones de Contexto:

Incremento de la inseguridad producto del aumento de la delincuencia (ver anexo 9).

Limitaciones Legales:

Falta de una regulación mínima en el sector que permita certificar a proveedores de manera que les facilite acceder a fondos de cooperantes.

Limitaciones Gubernamentales:

Aunque hay estrategias gubernamentales para el apoyo a MIPYMES su alcance no es tan significativo en relación al crecimiento de estas empresas en la actualidad.

Las limitaciones propias del sector MIPYME que limita a las instituciones en atenderles son principalmente la inexistencia de un diagnóstico de las necesidades específicas del sector lo que crea bajo interés en las MIPYMES de participar y de pagar por servicios que no considera tan necesarios en su empresa (Valensuela, 2013).

La Caracterización de la MIPYME de Honduras tiene como propósito dar a conocer las principales características de los negocios como son:

- La edad de sus dueños,
- Las actividades económicas a las que estos se dedicaban antes de tener el negocio,
- El número de empleos que estos negocios generan,
- Las ventas anuales,
- Los activos que poseen,
- El acceso a servicios financieros, de mercado y de desarrollo empresarial,
- El uso de tecnologías,
- Las perspectivas de inversión,
- La problemática de seguridad que han vivido, entre otros (Lopez, 2013).

El Sector MIPYME en Honduras se presenta en 10 secciones las cuales se enumeran a continuación:

- Características del Dueño
- Información General de la Empresa
- Nivel de Formalidad
- Desempeño de la Empresa
- Acceso a Financiamiento
- Acceso a Mercado
- Acceso a Servicios de Desarrollo Empresarial
- Tecnología
- Infraestructura
- Inversión y Seguridad

Es muy importante mencionar que en esta sección y como cuerpo de este informe, se presentan solamente las variables que consideramos más relevantes.

V. RESULTADOS Y DISCUSION.

El proceso recomendado para realizar una intervención más acertada en el sector MIPYME que propicie su desarrollo es:

- ✓ Diseñar una estrategia a nivel nacional para desarrollar el sector MIPYME por parte del gobierno el cual debe estar enfocados a unos determinados rubros específicos. (La industria de la confección, por la cantidad de gente capacitada que existe en el País, es una buena oportunidad por explorar).
- ✓ Disponer de los recursos económicos suficientes para ejecutar los proyectos diseñados que respondan a la estrategia nacional de desarrollo de la MIPYME.
- ✓ Desarrollar un diagnostico a nivel nacional de las necesidades de los rubros específicos del sector MIPYME que responda a la estrategia nacional que fuera diseñada.
- ✓ Seleccionar y capacitar al personal técnico idóneo para proveer y que estos una vez capacitados cuenten con una acreditación o certificación que permitan garantizar los niveles básicos de calidad en los servicios que impartirá.
- ✓ Implementar el proyecto de capacitación específico diseñado para cada rubro que responda a la estrategia nacional y monitorear su implementación.
- ✓ La creación de un reglamento (ver anexo 2) que regule la incorporación de las MIPYMES como proveedores del Estado.
- ✓ La simplificación de los procedimientos de certificación e inscripción con los fines de reducir gastos y facilitar su inscripción en un registro reglamentado.
- ✓ La creación de convenios marcos incitados por la ONCAE para lograr una integración interinstitucional y propiciar la participación de las MIPYMES de manera conjunta con la integración de consorcios entre las mismas para lograr una mayor fuerza financiera

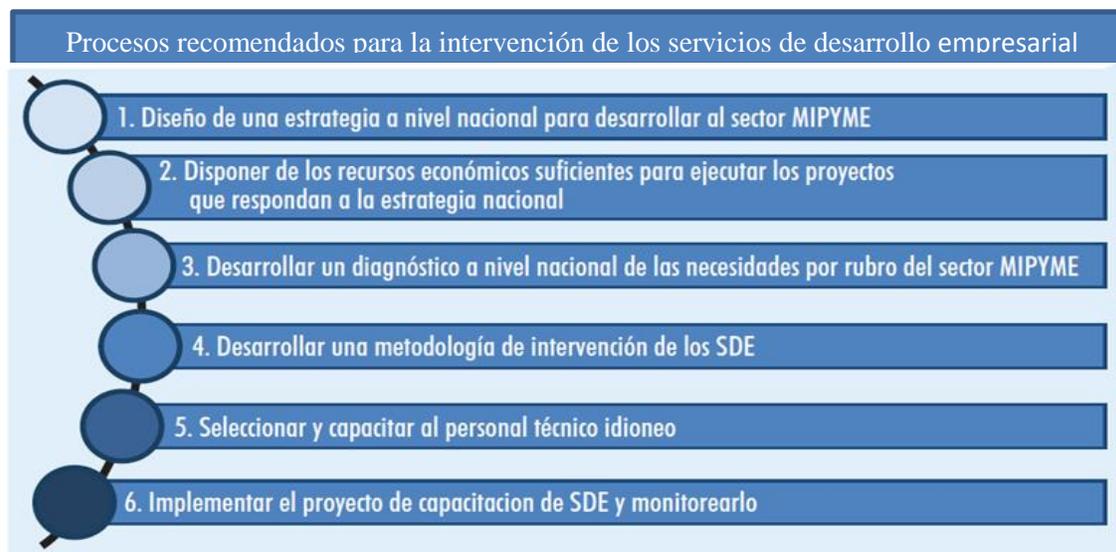
De manera general se puede concluir que la inserción del sector MIPYME en las compras estatales es la mejor forma de apertura de mercado constituyendo un impacto en la difusión de sus productos, de igual manera, su contribución al mejoramiento del nivel de vida de la población en general considerando que este sector proporciona empleo a un porcentaje considerable de personas que no podrían optar a un empleo en una empresa privada o estatal.

Otra de las observaciones pertinentes es la capacitación y la cual forma parte fundamental del desarrollo de las mismas constituyéndose como un gran desafío para las instituciones

estatales que están destinadas a proporcionar este tipo de fortalecimiento a este sector, el talento humano y sobre todo la orientación de la producción en relación a la demanda y oferta del mercado es una necesidad básica para el desarrollo sostenible de este tipo de empresas.

En la parte de capacitación y apoyo empresarial se podrían considerar algunos procesos para su implementación se ve en la siguiente tabla.

TABLA1. Procesos Recomendados para la Intervención de los Servicios de Desarrollo Empresarial



Fuente: (Valensuela, 2013), p.110

Nivel de Formalidad de la MIPYME

El nivel de formalidad de la MIPYME se refiere a aspectos como la forma de constitución del negocio y la documentación legal que posee. Un 28% de las microempresas no están constituidas formalmente.

La mayoría de las MIPYMES están constituidas como comerciante individual o como sociedad (72% micro, 89% pequeña y 98% mediana empresa). Se identifica que entre más grande el tamaño de empresa hay más probabilidad que esté constituida formalmente. También se identifica una diferencia significativa respecto a las microempresas donde el 28% de las mismas manifiesta no estar constituida bajo ninguna de las formas legales. El Registro Tributario Nacional (RTN) numérico es un documento legal que el 94% y 98% de la pequeña y mediana empresa respectivamente posee y que solo un 70% de la microempresa cuenta con el mismo. (Estadística, 2011)

La siguiente tabla brinda una extensión del análisis anterior, especialmente respecto al lugar de funcionamiento del negocio. Se observa que a mayor ruralidad del negocio existe una

menor formalidad del mismo donde el 51% de las MIPYMES en zona rural manifestaron no estar constituidas legalmente.

TABLA 2. Nivel de Formalización de las MIPYMES

Nivel de Formalización de las MIPYMES					
Nivel de Formalidad por Zona Geográfica		Zona Geográfica			
		Distrito Central	San Pedro Sula	Resto Urbano	Rural
		%	%	%	%
Forma de constitución del negocio	Comerciante individual	68%	73%	70%	47%
	Sociedad mercantil	14%	14%	11%	3%
	No está constituida	19%	13%	19%	51%

Fuente: (Valensuela, 2013),p.120

VI. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

- ✓ Simplificar los procedimientos e incluir las micro, pequeña, mediana empresa en las compras públicas del Estado.
- ✓ Facilitar el financiamiento de las MIPYMES por medio de anticipos y garantías con el propósito de incentivar la economía, fortalecimiento y competitividad.

Las principales implicaciones en las que incurre una vez cruzada la información en el análisis de los datos fueron las siguientes:

- ✓ La mayoría de las MIPYMES no están debidamente constituidas lo que limita la incorporación de las mismas como proveedores del Estado, esto implica que dichas empresas no cuentan con una mayor apertura de mercado para la venta de sus productos, razón por la cual su desarrollo se ve disminuido.
- ✓ Las MIPYMES al no contar con los fondos económicos suficientes se limitan a mejorar en aspectos fundamentales como ser la capacitación del talento humano, infraestructura, capacidad de licitar y se vuelven vulnerables a cualquier cambio en la economía del país, tendiendo a mostrarse en una base de inestabilidad tanto de función como de mantenimiento.
- ✓ La incorporación de un reglamento (ver anexo 2) definido para la apertura de oportunidades al sector de MIPYMES para convertirse en proveedores del estado o en su defecto tener la oportunidad de participar en las compras estatales conllevaría a las mismas a tener un mayor oportunidad de desarrollo, de mercado para sus productos y alcanzar una mayor consolidación de sus empresas.

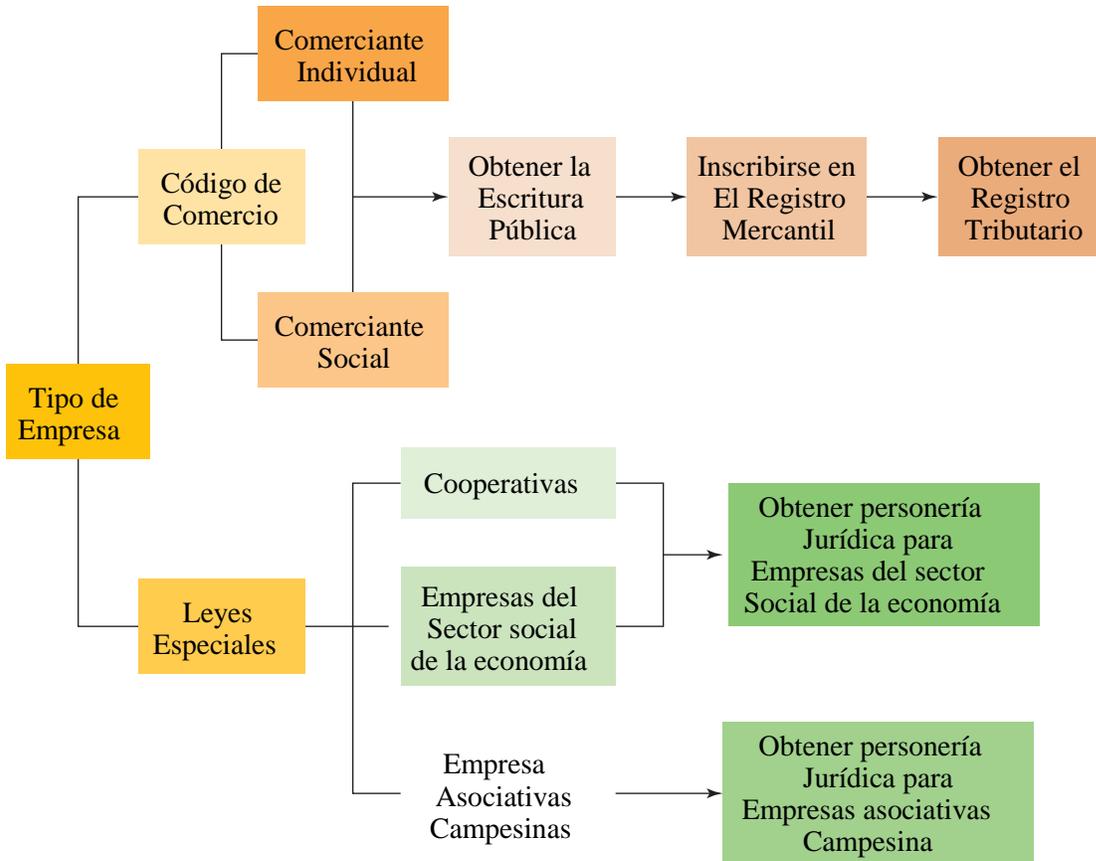
VII. REFERENCIAS

- DIB. (2007). *Capacidades Institucionales para el Desarrollo de Politicas de Fomento de las MIPYMES.*
- Estadística, I. N. (2011). *Dagnostico MIPYMES.*
- Gaceta, L. (2008). *Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.* Tegucigalpa.
- Gaceta, L. (2013). *Ley de Compras Eficientes a traves de medios Electronicos.* TEGUCIGALPA.
- Gallup, C. (2000). *Estudio de la Micro y Mediana Empresa no Agricola en Honduras.*
- Lopez, J. V. (2013). *Grupo Asociativo Mora Lenca.*
- Valensuela, C. (Enero de 2013). *Diagnostico Sectorial de las MIPYMES no agricolas en Honduras.*

VIII. ANEXOS.

ANEXO 1

Requisitos para constituir legalmente una empresa



ANEXO 2

REGLAMENTO DE INCORPORACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEDIANTE CONVENIO MARCO

Artículo 1.- Objetivo General. Incorporar y crear los mecanismos que aseguren la participación de las MIPYMES en la adquisición de bienes y servicios que realice el Estado, conforme a lo que establece el artículo 45 del Reglamento de la Ley de Compras Eficientes y Transparentes a través de Medios Electrónicos.

Artículo 2.- Objetivo Específico del Reglamento. Con el presente reglamento se unificarán criterios para la incorporación de las MIPYME en las compras públicas con el propósito de incentivar el desarrollo, fortalecimiento y competitividad de las mismas.

Artículo 3.- Ámbito de Aplicación. El Reglamento se aplicará a las empresas que deben contar con la condición MIPYMES otorgada por la Dirección General de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DIFOMIPYME) y la Sub Secretaría en los Despachos de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, dependientes de la Secretaría de Desarrollo Económico y estar inscritas en el registro de microempresarios de Oficina Normativa de Compras y Adquisiciones del Estado (ONCAE).

Artículo 4.- Definiciones. El Reglamento deberá ser interpretado de acuerdo con las siguientes definiciones:

Administración: Para efectos del Reglamento se entenderá por Administración Pública las instituciones Centralizadas y Descentralizadas, los Órganos del Poder Legislativo, el Poder Judicial, o cualquier otro organismo estatal que se financie con fondos públicos, con las modalidades propias de su estructura y ejecución presupuestaria. Cuando en este Reglamento se utilice el término “Administración”, se entenderá que se refiere a cualquiera de los sujetos indicados anteriormente.

Condición MIPYMES: Son las características cualitativas y cuantitativas definidas en el artículo 3º de la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

DIFOMIPYME: Dirección General del Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Artículo 5.- Organización. Para dar cumplimiento al presente Reglamento la Dirección encargada de regular las MIPYMES y la Oficina Normativa de las Compras y Adquisiciones del Estado, asignaran el personal necesario para coordinar los programas, proyectos y cualquier otro aspecto relacionado con el tema de compras del Estado.

Artículo 6.- Registro de las MIPYMES. Se creará el Registro Nacional de los Proveedores MIPYMES del Estado, el que estará disponible en el portal de la Oficina Normativa de

Compras y Adquisiciones del Estado, facilitando el acceso de los microempresarios a participar en las compras públicas que realiza el Estado.

Artículo 7.- Bienes y Servicios. Los bienes y servicios ofertados al Estado, deberán cumplir con los requisitos y especificaciones descritos en el pliego de condiciones. Estos requisitos se establecerán en concordancia con las especificaciones técnicas, y las normas de procedimientos, generales y especiales de contratación, o en su defecto los requisitos indispensables para cada bien o servicio que determine la Institución contratante.

Artículo 8.- Adjudicación: Se permitirá la adjudicación por lotes en las licitaciones en las cuales se presenten ofertas de las micro, pequeñas y mediana empresas (MIPYMES), adjudicando un lote por MIPYME, presentando las respectivas garantías conforme a Ley corresponda y a la vez tomando en consideración y criterios objetivos.

Artículo 9.- Anticipo: En las compras directas o por cotización se le dará un anticipo de al menos el 20% a la MIPYMES adjudicada para gastos operativos y traslado de los bienes o servicios contratados, plasmados en el contrato u orden de compra.

Artículo 10.- Garantías. Cuando la Administración interesada en la adquisición de bienes y servicios exija en los procesos de contratación la presentación de garantía de mantenimiento y cumplimiento según corresponda, se permitirá la adjudicación por lotes siempre y cuando las MIPYMES cumplan con todos los requisitos y las condiciones que establece en la Ley de Contratación del Estado y su Reglamento.

Artículo 11.- Convenios Interinstitucional. La ONCAE firmará con las Instituciones o dependencias del Estado, convenios tendientes a fomentar la participación de las MIPYMES en las compras del Estado, estos convenios deberán de considerar al menos los procedimientos para:

Realizar los estudios de demanda.

Incrementar la participación de las MIPYMES.

Utilizar la plataforma de HONDUCOMPRAS a través del catálogo electrónico,

Simplificar trámites.

Tecnificar las compras.

Unificar los rubros que ofrecen las MIPYMES.

Capacitar a funcionarios en las áreas y temas antes mencionados.

Una vez que se hayan implementado las acciones establecidas en el convenio, las partes deberán evaluar los resultados y recomendar las acciones correctivas necesarias para asegurar la participación de las MIPYMES en las compras que realiza el Estado.

Artículo 12.- Capacitaciones. La Dirección del Fomento de la Microempresa en coordinación con la Oficina Normativa de Compras y Adquisiciones del Estado e instituciones de la Administración, implementará programas de capacitación en materia de contratación dirigidas a las empresas hondureñas, especialmente a las MIPYMES registradas como proveedoras del Estado.

Artículo 13.- Control de Ejecución. El incumplimiento a lo establecido en este Reglamento dará lugar las personas naturales o jurídicas afectadas, a presentar la denuncia con las pruebas respectivas ante la Oficina Normativa de Compras y Adquisiciones del Estado, sin perjuicio del procedimiento contemplado en la Ley de Contratación del Estado y su Reglamento. La Dirección del Fomento de las MIPYMES en coordinación con la Oficina Normativa de Compras y Adquisiciones del Estado en un plazo determinado investigarán y analizarán el caso denunciado; y determinará el incumplimiento o no de lo indicado y emitirá una recomendación la cual será trasladada a las autoridades competentes quienes deben adoptar las medidas correctivas pertinentes.

ANEXO 3

Análisis FODA Marco Regulatorio				
Instrumento Legal	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Amenazas	Oportunidades
Constitución	Ordena la protección y fomento del sector MIPYME	El lenguaje es claro pero es exhortativo, requiere implementación a través de leyes secundarias	Que pierda relevancia política el apoyo a las MIPYME	Instrumento de difícil modificación, por lo que garantiza la protección
Convenio CENPROPYME	Coordina esfuerzos de apoyo a las MIPYMES a nivel regional	Sus facultades son consultivas, no ejecutivas.	Que los esfuerzos de la CENPROPYME no sean ejecutados	Puede servir como base para esfuerzos directos o mejor enfocados.
Código de comercio	<ul style="list-style-type: none"> i) Permite innovación mercantil ii) Hace excepciones para empresas artesanales y de subsistencia para las obligaciones generales de los comerciantes 	<ul style="list-style-type: none"> i) La protección del Código ya no es congruente con la legislación actual en términos de protección MIPYME ii) No existen alternativas para conformaciones societarias o individuales sin responsabilidad 	Los esfuerzos para integrar el Código dentro de la legislación de apoyo a la MIPYME sería un esfuerzo bastante difícil de lograr	Hay muchas maneras de complementar el Código de comercio para fomentar las MIPYME
Código de trabajo	Hace algunas excepciones para obligaciones laborales de MIPYME	La carga de obligaciones laborales no toma en consideraciones las MIPYME	Los derechos del trabajador continuamente aumentan y nunca reducen	Es importante que se abrió la puerta a exenciones para MIPYMES, posiblemente en futuras cargas se eximan
Ley MIPYME	<ul style="list-style-type: none"> i) Crea un marco regulatorio amplio para las MIPYME ii) Proporciona fondos y capacitación para las MIPYME iii) Crea una entidad rectora y una organización nacional para las MIPYME iv) Proporciona servicios de coordinación y bases de datos para las MIPYME 	i) Muchas de las obligaciones del Estado son propositivas, pero no necesariamente se traducirán en resultados concretos	Por el mismo carácter propositivo de la ley puede fácilmente perderse el seguimiento	Tiene el potencial de ser una oportunidad para las MIPYME en muchos aspectos si se desarrolla plenamente lo contenido en la legislación

Instrumento Legal	Análisis Interno		Análisis Externo	
	Fortalezas	Debilidades	Amenazas	Oportunidades
Ley de garantías recíprocas	Crea una figura útil para el microcrédito	Es una figura bastante compleja de implementar para los microempresarios	Puede ser que la figura no tenga compatibilidad con el mercado nacional	La figura puede ser flexibilizada, si no es eficaz en su presente forma
Ley de garantías mobiliarias	Permite la utilización de diferentes garantías, más accesibles a las MIPYMEs, y regula de manera eficaz y rápida su constitución, registro y ejecución	Muchas de las disposiciones modernizando las garantías mobiliarias requieren la contraparte de otras leyes. Faltan implementar algunas partes.	Podría afectar su efectividad si su implementación se vuelve muy lenta o ineficaz	Su implementación completa significaría permitir un mejor acceso a crédito de las MIPYMEs
Ley de OPDF y Reglamento	Crea una figura útil para el microcrédito.	Es una figura bastante limitada, por lo que el impacto sobre el mercado es bajo	Modificar la figura de las OPDF probablemente no sea una buena idea a menos que sea acompañada de una reforma más amplia sobre las instituciones de microcrédito	Podrían ampliarse las facultades de las OPDF para dinamizar el sector
Ley de sector social de la economía y Reglamento	Crea un marco de regulación y representación nacional de las MIPYMEs	Es una figura bastante limitada, por lo que el impacto sobre el mercado es bajo	Las limitaciones de estas organizaciones posiblemente no fomenten su expansión y operación sostenida.	Podrían complementarse los servicios prestados para potenciar las MIPYMEs
Ley de cajas rurales	Crea una figura útil para el crédito rural, fomentando a las MIPYMEs fuera de la zona urbana	Es una figura bastante limitada, por lo que el impacto sobre el mercado es bajo	Modificar la figura de las cajas rurales probablemente no sea una buena idea a menos que sea acompañada de una reforma más amplia sobre las instituciones de microcrédito	Podrían ampliarse las facultades de las cajas rurales para dinamizar el sector
Ley del sistema financiero	Permite innovaciones financieras, el uso de medios electrónicos y la creación de figuras nuevas	No hace ninguna consideración a las MIPYMEs y pone barreras muy altas a la entrada en el mercado	La carga para entrada al mercado y financiamiento de MIPYMEs puede volverse muy alta	Existen maneras fáciles de fomentar las MIPYMEs con la estructura legal existente
Política nacional MIPYMEs	Es un análisis muy exhaustivo y fundamentado en el marco de la ley	No hay evidencia de que exista un órgano encargado de su seguimiento y actualización	Podría faltar un seguimiento adecuado	Con seguimiento adecuado parecen propuestas razonables para el mejoramiento de las MIPYMEs

ANEXO 4

Población MIPYME a Nivel Nacional.

Descripción	Base de Datos		Base de Datos MIPYME Segregada por Segmento				Estimación de MIPYME más Porcentaje de Subcobertura			
	Negocios	MIPYMES	Micro	Pequeña	Mediana	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Factores		92%	73%	18%	10%					
Urbano	47,840	44,013	32,019	7,711	4,282	44,013	34,854	8,358	4,282	47,495
Distrito Central	25,800	23,736	17,268	4,159	2,310	23,736	19,513	4,699	2,310	26,521
San Pedro Sula	22,040	20,277	14,751	3,552	1,973	20,277	15,341	3,659	1,973	20,973
Resto Urbano	20,485	18,846	13,711	3,302	1,834	18,846	16,590	3,500	1,834	21,924
Rural	44,555	40,991	29,821	7,182	3,988	40,991	44,731	9,192	3,988	57,912
Población de MIPYMES en base a contadores	112,880	103,850	75,551	18,194	10,105	103,850	96,175	21,050	10,105	127,330
Trabajadores por cuenta propia con características similares a una MIPYME (ver secciones posteriores)										463,107
Población de MIPYMES a nivel nacional incluyendo trabajadores por cuenta propia										590,437

ANEXO 5

Creación de Empleo MIPYME a Nivel Nacional.

Empleo	Micro	Pequeña	Mediana
Número de empleados a tiempo completo, de carácter permanente y con pago en promedio	3	7	14
Número de empleados a tiempo parcial en promedio	0.53	0.76	1.38
Número de empleados sin pago en promedio	0.30	0.26	0.49
Número de empleados en total a tiempo completo, de carácter permanente y con pago	288,525	147,354	141,464

ANEXO 6

Apoyo Crediticio de MIPYME a Nivel Nacional.

Negocios que han tenido crédito, oferta de instituciones financieras, préstamos vigentes	Tamaño de la empresa			Sexo		
	Micro %	Pequeña %	Mediana %	Masculino %	Femenino %	
Negocios que han tenido crédito con una institución financiera	Si	49%	65%	71%	60%	55%
	No	51%	35%	29%	40%	45%
Número de instituciones financieras que le han ofrecido créditos en los últimos 12 meses		2.8	3.0	3.4	3.0	3.0
Medios por donde ha recibido ofertas de crédito	Teléfono	20%	22%	28%	24%	21%
	Visita de personal de la institución	80%	78%	72%	76%	79%
Porcentaje de empresas con préstamos vigentes		67%	58%	57%	60%	64%
Número de préstamos vigentes		1.3	1.5	1.4	1.4	1.3

ANEXO 7

Demanda de Servicios de Desarrollo Empresarial.

Demandas de Servicios de Desarrollo Empresarial	Tamaño de la empresa			Sexo		
	Micro %	Pequeña %	Mediana %	Masculino %	Femenino %	
En los próximos 6 meses, ¿Tiene pensado solicitar un SDE?	6%	9%	14%	10%	7%	
Tipo que Solicitaria	Enlaces con compradores (con nuevos clientes)	28%	25%	23%	24%	27%
	Enlaces con proveedores	6%	11%	9%	12%	4%
	Mejoramiento en capacidades de producción	26%	18%	18%	24%	16%
	Mejoramiento en capacidades de ventas, de mercadeo, etc.	20%	20%	27%	18%	29%
	Mentoría	0%	0%	2%	1%	0%
	Realización de estudios	12%	11%	9%	11%	11%
	Mejoramiento de capacidades financieras	8%	14%	11%	10%	13%
	Estaría dispuesto a pagar el costo completo de este servicio	76%	87%	75%	75%	84%

ANEXO 8

Negocios que no han tenido crédito, ofertas institucionales financieras, formas de financiamiento.

Negocios que no han tenido crédito, oferta de instituciones financieras, forma de financiamiento		Tamaño de la empresa			Sexo	
		Micro %	Pequeña %	Mediana %	Masculino %	Femenino %
¿Alguna vez en su tiempo de tener este negocio ha tenido crédito con alguna institución financiera?	<i>No</i>	51%	35%	29%	40%	45%
Número de instituciones financieras que le han ofrecido créditos en los últimos 12 meses (promedio)		2	2	3	2	2
Medios por donde ha recibido ofertas de crédito	<i>Teléfono</i>	21%	29%	31%	27%	21%
	<i>Visita de personal de la institución</i>	79%	71%	69%	73%	79%
Forma utilizada para financiar la mayor parte del capital de trabajo	<i>Con ahorros o utilidades del negocio</i>	84%	86%	76%	82%	84%
	<i>Compras al crédito de proveedores o anticipos de clientes</i>	11%	13%	18%	13%	11%
	<i>Prestamistas</i>	2%	-	3%	2%	2%
	<i>Préstamos de amistades o parientes</i>	2%	1%	1%	2%	1%
	<i>Remesas</i>	1%	-	1%	1%	1%

ANEXO 9

Problemática en el Tema de Seguridad.

Problemática en el tema de seguridad (delincuencia)		Tamaño de la empresa			Sexo	
		Micro %	Pequeña %	Mediana %	Masculino %	Femenino %
En relación al tema de seguridad (delincuencia), ¿Qué tan seguro se siente en su negocio?	<i>Muy seguro</i>	9%	6%	6%	6%	9%
	<i>Seguro</i>	39%	36%	32%	38%	36%
	<i>Irseguro</i>	36%	37%	39%	37%	37%
	<i>Muy inseguro</i>	16%	20%	22%	19%	18%
Problemática experimentada por su negocio en relación al tema de seguridad (delincuencia)	<i>amenazas a usted o sus empleados en jornada laboral</i>	14%	21%	31%	22%	15%
	<i>asaltos con armas (cuchillos, navajas, de fuego)</i>	18%	24%	27%	23%	20%
	<i>cobro de impuesto de guerra</i>	7%	7%	11%	10%	6%
	<i>asaltos al personal fuera del negocio</i>	11%	20%	29%	17%	17%
Inversiones en seguridad que ha realizado para su negocio	<i>Cámaras de seguridad</i>	9%	25%	45%	24%	16%
	<i>Muros perimetrales</i>	4%	8%	16%	9%	5%
	<i>Portones y/o balcones</i>	29%	41%	49%	41%	31%
	<i>Personal privado de seguridad</i>	11%	24%	43%	24%	17%
	<i>Seguros contra robos</i>	2%	5%	21%	9%	5%
	<i>Reducción de horarios nocturnos de trabajo</i>	8%	13%	20%	12%	11%
	<i>Vigilancia comunal</i>	10%	13%	17%	12%	13%