

COMERCIO

REVISTA OFICIAL DE CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

GLOBAL

Tema de Portada

INNOVACIÓN EMPRESARIAL

CONSEJOS MOTIVACIONALES

*La Persistencia: Factor
Clave para el Éxito*

SECCIÓN LEGAL

Los Cómites de Disputas

ACTUALIDAD

*DARA Sumergida en un
Proceso Constante de Cambio*

TECNOLOGÍA

*Software a la Medida vs
Software Fabricado*

SECCIÓN LIBRE

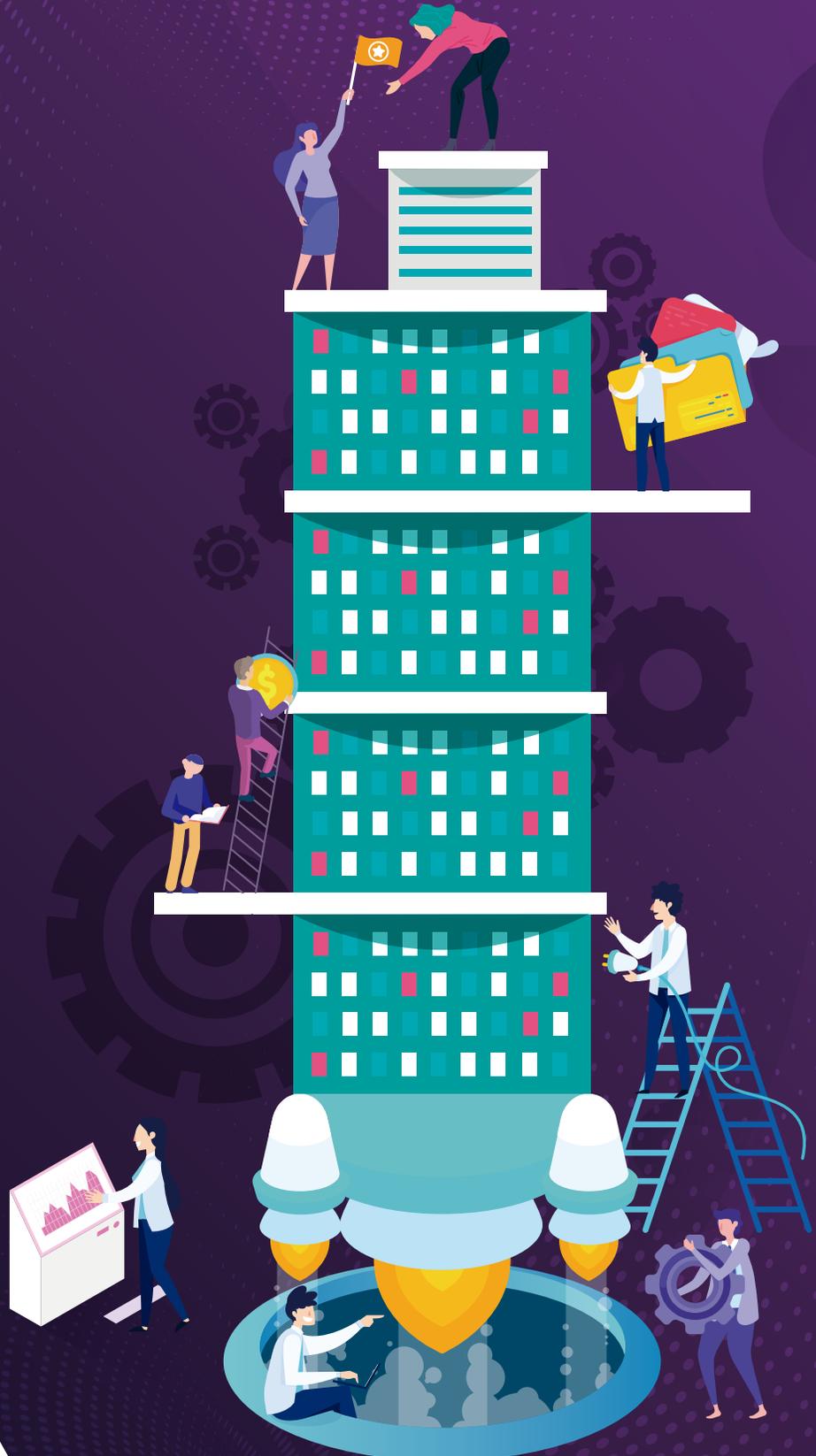
*La Formalización de
Empresas en Honduras*

ECONOMÍA Y FINANZAS

*Buenas Prácticas para el
Sector MiPyMEs*

CONOZCA AL EMPRESARIO

Kaha Kamasa



Edición 35



CCIT
CÁMARA DE COMERCIO
E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

www.ccit.hn



Servicios

- Inscripción de empresas
- Certificados registrales
- Asesorías
- Ventanillas AMDC, IHSS, CCIT

www.ccit.hn/registro/



Beneficios de formalizar tu empresa

- Facilita el acceso a crédito
- Ampliación de las operaciones comerciales
- Permite el acceso al registro de propiedad intelectual para inscribir marcas, patentes, etc.

Pasos para la formalización de una empresa

- Otorgar documento de constitución
- Registrarse en Registro Mercantil y en Cámara de Comercio
- Obtención de RTN y permisos de operación
- Registrarse en el IHSS y RAP

Una empresa mercantil, puede existir como Comerciante Individual, o una Sociedad Mercantil que puede ser; Colectiva o Unipersonal, y se puede constituir de diferentes formas:

- Mediante Escritura Pública autorizada por Notario Público
- Mediante Contrato Privado
- En línea mediante: www.miempresaenlinea.org

Es un registro en formato electrónico de la información relacionada con la constitución de bienes muebles en garantía, ya sea contractual o judicial en favor de un acreedor, con el propósito de publicitar frente a terceros esta información.

El registro de garantías mobiliarias es un registro de notificaciones y datos sobre la existencia de garantías y se accede al mismo mediante:

www.garantiasmobiliarias.hn



(visite nuestro sitio web)

Bienes que se pueden ofrecer en Garantía

- Bienes Corporales
- Bienes Incorporeales
- Semovientes
- Cosechas
- Cuentas por cobrar
- Derecho sobre bienes Futuros
- Bienes Fungibles
- Derechos de Propiedad Intelectual
- Depósitos en cuentas bancarias y cuentas de inversión
- Acciones y partes sociales Representativas del Capital de Sociedades Mercantiles

**Oficina Principal: Tegucigalpa M.D.C., Edificio CCIT
Tel: 2232-4200**



Servicios de seguridad al alcance de su mano

Nuestros Servicios:

- 1 Seguridad Física
- 2 Custodia de transporte de valores y cargas
- 3 Capacitación personal
- 4 Servicios de reacción armada
- 5 Seguridad electrónica
- 6 Protección a dignatarios
- 7 Otros Servicios



Socios corporativos de la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE SEGURIDAD



Reconocimiento a la excelencia con el premio Business Management Ward 2018



Col. Lomas del Guijarro, Bloque C, L-1-A Tegucigalpa Honduras.



Tel: 504 2290-7100 / 2290-7101 / 2290-7102
SPS: 2556-4184

CONTENIDO

Carta del Presidente

Guy de Pierrefeu

pág.5

Editorial

José Ernesto Mejía Portillo

pág.6

Perfiles de CCIT

Domingo Maradiaga

pág.8

Conozca al Empresario

Kaha Kamasa

pág.10

Economía y Finanzas

Buenas Practicas para

el Sector MiPyMEs

pág.14

Actualidad

La DARA Sumergida en un Proceso

Constante de Cambio

pág.20

Consejos Motivacionales

La Persistencia Factor

Clave para el Éxito

pág.24

Tecnología

Software a la Medida vs

Software Fabricado

pág.28

Tema de Portada

Innovación Empresarial

pág.32

Sección Legal

Los Comités de Disputas

pág.36

Pequeños Emprendimientos

Grandes Ideas

Crazy Food

pág.40

Pasión Cultural

Betsahida's 3D Art

pág.44

Marketing y Comunicación

El Reto es Conectar tu marca

con una audiencia digital

pág.48

Sección Libre

La Formalización de Empresas en Honduras

pág.52

CONSEJO EDITORIAL

Director Responsable

José Ernesto Mejía Portillo

Director Ejecutivo

Rafael Medina

Gerente General

Karla Ruiz

Coordinador de Comunicación e Integración

Rolando Rivera

Marketing y Publicidad

Emyl Vanessa García

Oficial de Relaciones Públicas

Michell Figueroa

Diseño y Diagramación

Emilia Díaz del Valle

Producción Editorial:

Producción General y Comercialización

Departamento de Comunicación e Integración CCIT

Correo:

publicidad@ccit.hn

Impreso por: Publigráficas S. de R.L.

Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa

Blv. Centroamérica, Apartado Postal No. 3444

Tegucigalpa, M.D.C., Honduras, C.A.

PBX: (504) 2232-4200

Gráficos vectoriales diseñados por Freepik.



CO-SC-CER174493



MARCAS PATROCINADORAS DE COMERCIO GLOBAL





“POSICIÓN DE LAS MIPYMES EN EL TEJIDO EMPRESARIAL: IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA HONDUREÑA”

El sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) se encuentra en constante crecimiento, como organización cuya principal misión es el impulso y apoyo a la libre empresa, sabemos de su importancia para el desarrollo de la economía nacional, la inversión y la generación de empleo.

A nivel mundial, estos negocios representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), según datos del Consejo Internacional para la Pequeña Empresa.

En nuestro país ha sido más difícil contabilizar a las mipymes, ya que muchos de estos negocios se encuentran en informalidad. No obstante, se calcula que más del 72% de la población se emplea en las micro, pequeñas y medianas empresas en los sectores del comercio, servicios e industrias.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), hasta el 2015 habría en el país unas 147,317 mipymes, sin incluir aquellas que funcionan de manera informal.

Hasta la fecha, Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) contabiliza 9,306 de estas empresas registradas en nuestro radio de acción. De las cuales 9,014 son microempresas, 268 son pequeñas y 24 son medianas.

Nuestra organización reconoce y congratula la labor, esfuerzo y dinamismo de estos emprendimientos que contribuyen a la transformación de la nación. Sabemos de la necesidad que tienen las mipymes de ser apoyadas y capacitadas para que puedan contribuir no solo al progreso económico de Honduras, sino también a la sociedad y a la competitividad del país a nivel internacional.

Comprometidos a fomentar el crecimiento y desarrollo de las mipymes, nos encargamos de apoyarlas mediante diversos programas, entre ellos el Programa

Honduras Emprende que nace en el 2012 y que en todos estos años ha capacitado a más de 1,663 emprendedores adultos. La modalidad Honduras Emprende Escolar ha capacitado a 1,455 niños y jóvenes del país. Asimismo, sustentamos nuestro compromiso a través de talleres, capacitaciones, asesorías y actividades de networking que se realizan a lo largo del año.

Dentro de nuestros proyectos destaca el Modelo Integral de Servicios Empresariales (MISE), con el que hemos beneficiado al menos a 120 empresas mediante procesos de formación, capacitación y acompañamiento personalizado, con el fin de hacer realidad sueños empresariales.

CCIT desde el año 2013 realiza ferias comerciales y en el 2017, Mi Feria Distrito Central surge como una iniciativa mensual, con el propósito generar espacios que permitan ampliar las redes de contactos de los emprendedores, facilitarles puntos de venta y de exposición de sus diversos bienes y servicios. En sus 10 ediciones han participado alrededor de 1,828 empresas con una afluencia aproximada de 41,000 visitantes.

De igual manera, nuestro laboratorio de innovación tecnológica, Fab Lab CCIT, facilita los medios y herramientas tecnológicas para la creación de ideas, soluciones empresariales, fabricación de herramientas y prototipos.

Nuestra organización extiende de nuevo una cordial invitación a todos los empresarios para que puedan beneficiarse de las oportunidades que CCIT les ofrece, pues estamos seguros les permitirán tener mayor competitividad en los sistemas productivos dentro y fuera del país. Somos conscientes de los retos que tienen estos empresarios valientes, pero estamos seguros que trabajando juntos podemos continuar transformando a Honduras.



JOSÉ ERNESTO MEJÍA PORTILLO
Secretario CCIT

“ESTÁ EN NUESTRAS MANOS EXIGIR TRANSPARENCIA Y RENDICIÓN DE CUENTAS, ESTÁ EN NUESTRAS MANOS EL DESARROLLO DE HONDURAS Y EN NUESTRO ACCIONAR EL FUTURO PROMISORIO DE NUESTROS HIJOS Y LOS HIJOS DE ESTA PATRIA QUE POR SU NOBLEZA, MERECE UNA MEJOR SUERTE.”

Transparencia:

ESTRATEGIA ESENCIAL PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS

Un Gobierno que administra un país con graves problemas económicos y sociales no puede permitirse el lujo de generar la percepción de ser un país, además, oscuro.

Un Gobierno que quiere atraer la inversión extranjera y mantener constante la inversión nacional, debe dar muestras de apertura, tolerancia con la crítica constructiva y fomentar y procurar la transparencia en el manejo de los asuntos públicos.

La economía de un país debe desarrollarse en un ambiente de credibilidad, de seguridad jurídica y sobre todo de transparencia en el manejo de los contratos públicos, proyectos y cualquier inversión que suponga desembolso de fondos del erario; por todo ello, la transparencia se convierte en una estrategia esencial para el

desarrollo de un país: si los países con economías saneadas cuidan con tanto esmero la transparencia en el uso de los dineros del Estado, ¿no deberíamos nosotros, país en que cada centavo cuesta, al menos hacer lo mismo?

Dar muestras de transparencia atrae la inversión extranjera y fomenta la inversión nacional, con el consiguiente crecimiento de la economía y la generación de empleos tan necesarios para salir adelante. Una política de rendición de cuentas es esencial para hacer crecer la confianza en el país y propiciar su crecimiento económico y social.

La importancia de la transparencia en la gestión pública viene dada por el hecho cierto de que quien aporta al sostenimiento del Estado a través de sus impuestos es el ciudadano y a su vez, el destinatario final de la gestión

de esos fondos, es el mismo ciudadano. Por ello, ese ciudadano tiene el deber de cumplir con sus obligaciones fiscales y el derecho de exigir transparencia y rendición de cuentas.

El concepto de transparencia en la gestión pública está muy arraigado en las sociedades democráticas, a todo nivel, centralizado y descentralizado. Por poner un ejemplo, el portal de transparencia de un ayuntamiento del norte de España señala que “la transparencia, el acceso a la información pública y las normas de buen gobierno deben ser los ejes fundamentales de toda acción política. Si los ciudadanos conocen cómo se toman las decisiones que les afectan, cómo se manejan los fondos públicos o bajo qué criterios actúa el gobierno municipal, se empieza a responder a una sociedad crítica, exigente y que demanda participación en la toma de decisiones.” Este mismo concepto de transparencia, en

este caso en el portal de un ayuntamiento español, es aplicable, y debe aplicarse, a la gestión central de un país por parte de sus autoridades gubernamentales.

En el mismo portal se señala que la transparencia, opuesta a la idea de secreto y reserva, refuerza el carácter democrático de la administración pública, ya sea central o periférica, pues esta queda entonces sujeta al control ciudadano.

Destacan en dicho portal, tres puntos importantes en cuanto a la transparencia, extrapolables al gobierno de cualquier país y que por su importancia, sencillez y profundidad a la vez, merecen reproducirse:

Cuanta más transparencia (publicidad proactiva), menos necesidad de demanda de información porque ya estará expuesta (publicidad pasiva).

Cuanta más transparencia, mayor participación porque la ciudadanía podrá opinar al tener datos fiables.

Cuanta más transparencia, mayor garantía de cumplimiento de un programa de gobierno porque se podrá evaluar.

Con una gestión transparente, en todos los niveles, ganamos todos: el gobierno, que puede generar la confianza suficiente para atraer la necesaria inversión, el ciudadano de a pie, que conocerá en que se invierte el dinero que paga con sus impuestos (renta, al combustible, al consumo, otros) y que necesita que le sean devueltos en obras y servicios; y también gana el país, pues se genera un ambiente sano y creíble que posibilite y atraiga nuevos capitales tan necesarios para la generación de empleo y desarrollo económico.

Está en nuestras manos exigir transparencia y rendición de cuentas, está en nuestras manos el desarrollo de Honduras y en nuestro accionar el futuro promisorio de nuestros hijos y los hijos de esta patria que por su nobleza, merece una mejor suerte.

**“ESE CIUDADANO
TIENE EL DEBER DE
CUMPLIR CON SUS
OBLIGACIONES FISCALES
Y EL DERECHO DE
EXIGIR TRANSPARENCIA
Y RENDICIÓN DE
CUENTAS.”**



“FUE EN EL AÑO DE 1996 QUE INTEGRÓ LA LISTA DE COLABORADORES DE ESTA ORGANIZACIÓN GREMIAL TENIENDO HASTA HOY EL CARIÑO Y RESPETO DE TODOS SU COMPAÑEROS Y LA ADMIRACIÓN DE RECONOCIDOS EMPRESARIOS”

“AGRADEZCO A LAS AUTORIDADES DE CCIT POR VALORAR MI ESFUERZO, ACÁ SEGUIRÉ COMPROMETIDO SIEMPRE HACIENDO LAS COSAS EN EL MARCO DEL RESPETO Y LA CORDIALIDAD.”

En esta edición de perfiles de CCIT conoceremos una historia llena de amor por el trabajo, compromiso, dedicación y respeto. Este es el caso de Domingo Maradiaga un colaborador que por más de 23 años labora en Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, Don Mingo como de cariño le llaman sus compañeros se destaca por ser un hombre íntegro, respetuoso, amable, honrado entre muchas cualidades y valores que se podrían enumerar.

Fue en el año de 1996 que integró la lista de colaboradores de esta organización gremial teniendo hasta hoy el cariño y respeto de todos su compañeros y la admiración de reconocidos empresarios que han fungido como Presidentes desde el año que éste destacado colaborador presta sus

servicios de vigilante en CCIT.

Todas la mañanas Don Domingo Maradiaga recibe con un saludo cordial a las personas que colaboran o visitan las instalaciones de la organización, el respeto y la puntualidad son características bien marcadas que a los largo de estos años ha mostrado Don Mingo y lo ha llevado a ganarse el respeto de todos.

Con su peculiar sonrisa llena de positivismo y optimismo agradece a CCIT por la oportunidad y confianza que le han dado para desempeñarse en su área “estaré siempre comprometido con mi labor mientras Dios me de vida, demostrando que no importa que cargo se ocupe en un trabajo, yo desempeño mi cargo de vigilante con mucho compromiso y honradez, motivo a todos los que poseen un trabajo

sin importar cuál sea cargo, que lo que debe prevalecer es el RESPETO hacia los demás, honradez, compromiso y el amor por el mismo, teniendo en cuenta esos valores se puede desempeñar de la mejor manera. Agradezco a las autoridades de CCIT por valorar mi esfuerzo, acá seguiré comprometido siempre haciendo las cosas en el marco del respeto y la cordialidad.”

Un Hijo, padre ejemplar y hermano, don Domingo Maradiaga continua comprometido y con la firme convicción de dejar un LEGADO lleno de honradez a sus familiares.

“Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida.”

-Confucio

CEAD CHRISTIAN SCHOOL

MATRÍCULA ABIERTA

PERÍODO 2019 - 2020



TRAINING YOUNG LEADERS WITH VISION

Espiritualidad • Amor • Respeto • Responsabilidad • Calidad de Servicio • Solidaridad • Liderazgo

NURSERY • KÍNDER • PRE-KÍNDER • PRIMARIA • SECUNDARIA

CEAD Christian School

Ofrece una educación cristocéntrica, equipando a nuestros alumnos para convertirse en líderes visionarios con altos valores morales, espirituales, intelectuales y profesionales.



Nuestros alumnos pueden disfrutar de actividades extracurriculares en las áreas de música, arte y deporte.

Y como miembros de la ABSH (Asociación de Escuelas Bilingües de Honduras), nuestros estudiantes han logrado participar en varias competencias como ser : Spelling bee, Oratoria, Festival de Artes (música, pintura y dibujo), Matemáticas, Ferias de Ciencias, Basketball, Volleyball, etc. en las que hemos destacado con excelente y muy buenos lugares.

La educación infantil comienza desde Nursery a Kinder en las edades de 3 a 5 años, consideramos que la formación de ellos comienza a esta edad porque el niño inicia a socializar, conocer, compartir, aprender y desarrollar su motor fino y grueso.

En el área de preescolar contamos con center room (rincón de enseñanzas), centro de gimnasia para el desarrollo del motor grueso, laboratorio de computación, etc.



Su socialización y su formación del lenguaje y el concepto matemático también los expone a la tecnología, consideramos que esta generación debe de estar en un contacto permanente con la tecnología.

Los niños tienen computadoras las cuales están personalizadas, pueden trabajar con el programa que deseen con la asesoría de un catedrático.



La biblioteca está al servicio de toda la institución con el propósito de que estén expuestos diariamente a la lectura.

Contamos con un área de juegos protegida del sol con diferentes juegos que los niños puedan utilizar para que mejoren el desarrollo personal con la supervisión del catedrático.



Institución con la cobertura espiritual de la Iglesia CEAD

Estamos comprometidos a instruir valores, conocimiento y entrenar a líderes con visión.



KAHA KAMASA

The Lost City

IDEA DE NEGOCIO

INNOVADORA Y
TECNOLÓGICA

CREADA POR JÓVENES HONDUREÑOS EMPRENDEDORES

POR: MICHELL FIGUEROA
PERIODISTA Y RRPP CCIT

“TOMANDO EN CUENTA QUE EL RUBRO DE VIDEOS JUEGOS NO EXISTÍA EN HONDURAS ÉSTA FUE LA MOTIVACIÓN PRIMORDIAL PARA CREAR ESTA APLICACIÓN...”

El sueño de los emprendedores hondureños sobrepasan límites y la creatividad de Joel Mencía y Erick Marín no es la excepción. La inquietud por la tecnología de estos visionarios y exitosos emprendedores comienza desde sus niñez; nos comenta Joel que él desde muy pequeño vivió apegado a productos de entretenimiento. Egresado de la carrera de diseño gráfico, joven emprendedor, esposo y padre es el creador en colaboración de su socio Erick del video juego “KAHA-KAMASA”, único en Honduras, mitad fantasía y mitad realidad basado en el patrimonio CIUDAD BLANCA, que ha sido resaltado por medios de comunicación internacional y que estos jóvenes lo continúan promoviendo a través de su aplicación.



¿QUIÉNES SON?

Joel Mencía - Diseñador gráfico con especialidad en Desarrollo de Videojuegos ULACIT, Costa Rica.

Erick Marín - Ingeniero en sistemas, Master en Gestión de Tecnologías de la Información.

RESEÑA DEL VIDEOJUEGO

La historia del videojuego Kaha-Kamasa comienza con Ransferi, el arqueólogo que está a cargo de la exploración del sitio arqueológico hondureño “Ciudad Blanca”. El arqueólogo lleva a sus hijos Ailin y Alex a que conozcan un pequeño museo situado en el recóndito sitio arqueológico de Ciudad Blanca, de repente,

justo antes de llegar a su destino, un misterioso temblor sacude la tierra y los niños caen hacia el vacío, quedando perdidos en una cueva muy profunda que los llevará al inicio de su gran aventura.

A como dé lugar, los pequeños deben encontrar a su padre. Nuestros aventureros, al explorar el nuevo mundo descubren que son las tierras donde moran los antiguos ancestros, las criaturas que dieron origen a la vida misma. A medida avanzan en su travesía explorando la jungla se encuentran con enemigos extraordinarios y situaciones complejas en las cuales para superarlas deberán adquirir habilidades de los místicos seres. Conforme atraviesan la jungla se percatan de que el mundo que conocían es apenas una pequeña fracción de la realidad. La fantasía, el misterio y la aventura son los ingredientes que sumergirán a nuestros héroes Ailin y Alex en este épico desafío.

kahakamasagame.arkoses.com

INICIOS

Todo comenzó como una iniciativa a mostrar lo bueno de este sitio arqueológico situado en el oriente de la república de Honduras.

En el año 2016 Joel Mencía retorna de Costa Rica, egresado de la universidad con una especialidad en Desarrollo de Videojuegos, con una idea en particular que con su perseverancia llegó a convertirla en realidad. Él y su socio, Erick Marín, echan andar su imaginación y comienzan con este proyecto que hoy marca su vida tanto profesional como personal.

Tomando en cuenta que el rubro de videos juegos no existía en Honduras ésta fue la motivación primordial para crear esta aplicación. Fue en el año 2017 con la colaboración decidida del Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI), un grupo de arqueólogos les ayudaron a estos jóvenes soñadores a realizar un trabajo de campo para comenzar esta iniciativa de negocio innovadora y convertirla en videojuego a un nivel comercial.

Las ansias de triunfar de estos talentosos hondureños no termina ahí, es en el año 2018 que se inscriben en la plataforma líder de emprendimiento en el país como lo es HONDURAS EMPRENDE NACIONAL liderado por CCIT desde el año 2013 y que ha formado, capacitado, premiado y lo más importante potenciado capacidades de personas que sueñan con convertirse en empresario y convertirse en generadores de empleo. Su persistencia y perseverancia los llevó a ser uno de los siete ganadores del concurso en ese mismo año, obteniendo un capital semilla no reembolsable, mismo que servirá para potenciar su idea de negocio.



“Honduras Emprende es importante para nosotros porque fue el motor que nos impulsó a soñar y a convertir esos sueños en realidad, estamos motivados por expandir nuestro video juego a nivel internación y que por medio de él conozcan las bondades de nuestro país.”

“Honduras Emprende es el programa más completo y el seguimiento de los mentores nos motiva a seguir perfeccionando nuestras ideas” así lo manifiesta Joel Mencía.

“CCIT ha sido muy educativa para nosotros hemos aprendido como hacer negocios” -Joel Mencía

“HONDURAS EMPRENDE
ES IMPORTANTE PARA
NOSOTROS PORQUE FUE
EL MOTOR QUE NOS
IMPULSÓ A SOÑAR Y A
CONVERTIR ESOS SUEÑO
EN REALIDAD...”

SUEÑOS-RETOS

Todo inició como una aventura, en ningún momento pensaron que se convertiría en una aplicación oficial. A medida que pasó el tiempo detectaron que había personas interesadas en el proyecto y es cuando deciden buscar ese apoyo y CCIT los acoge con los brazos abiertos.

Con la mentalidad de jóvenes luchadores, soñadores y optimistas el capital semilla que se obtuvo al ganar el concurso Honduras Emprende 2018 lo utilizarán para optimizar el juego para poder tener el alcance de llegar mercado internacional anglosajón.

“Llegar a comercializar en Asia ya que es por excelencia el continente gamer, es nuestro mayor reto.”

NICHO

En Honduras el juego estará disponible para descargar de forma gratuita y que puedan tener una canal más para conocer más sobre este patrimonio.

Va dirigido a todas las personas que buscan videos juegos de plataforma.

Personas que les interese conocer de nuestro patrimonio de trabajo de la mano de arqueólogos y biólogos de Ciudad Blanca.

LANZAMIENTO

Próximamente se hará el lanzamiento de este video juego para poder ser descargado y obtener alrededor de 10 mil descargas en los primeros 6 meses. El video juego podrá ser descargado para consolas de Nintendo y PC.



“LA HISTORIA DEL VIDEOJUEGO KAHA-KAMASA COMIENZA CON RANSFERI, EL ARQUEÓLOGO QUE ESTÁ A CARGO DE LA EXPLORACIÓN DEL SITIO ARQUEOLÓGICO HONDUREÑO CIUDAD BLANCA.”

MOBILIARIO
ELEGANTE,
COMODO
Y FUNCIONAL



[f ipsahonduras](#) [www.ipsa.hn](#) [info@ipsa.hn](#)

TEGUCIGALPA: 2239-3066
2241-4772

S.P.S. PRINCIPAL: 2553-3029
2527-4772

S.P.S. SUCURSAL: 2550-5675
2527-4772

LA CEIBA: 2440-4026
2418-0500

COMAYAGUA: 2772-7092
2723-0500



Buenas Prácticas PARA EL SECTOR MIPYMES

POR: EDWIN LEONARDO GÓMEZ
CEO INTERCONSULTING GROUP (ICG)

Desde una perspectiva amplia creo que debemos empezar a ver las buenas prácticas partiendo primero de los retos que enfrenta este sector que mueve la economía y que crece de manera importante haciéndose más amplio pese a las dificultades y retos que tienen que enfrentar para sobrevivir.



RETOS QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES

La globalización cada vez reconoce menos las fronteras y no me refiero solamente a las fronteras geográficas, me refiero a las ideologías, formas de pensamiento, pero sobre todo a sectores económicos y tamaños de empresas u organizaciones. No hace mucho en nuestros países, temas como el cambio climático, innovación, industrialización, gestión de riesgos, planeación estratégica eran terrenos a los cuales solo las grandes empresas o empresas maduras podían pisar. Hoy en día ese sentido de exclusividad en estos aspectos está desapareciendo y las Mipymes tienen que voltear sus ojos con gran responsabilidad a los cambios en el entorno de negocios, manteniendo una visión más amplia e integral hacia adentro pero sobre todo hacia afuera de cara al futuro cercano.

Para empezar, desde mi óptica el término de micro y pequeña empresa no debe ser más sinónimo de falta de evolución e innovación o de organizaciones dedicadas a negocios básicos, es decir, hoy en día este término nos puede servir únicamente para englobar a empresas con una edad cronológicamente cortas de existir y tal vez con una estructura relativamente ligera en peso y tamaño. Sin embargo esto no significa que sus modelos de negocio no deben ser de alto impacto, generadores de valor y con una alta dosis de innovación. En otras palabras, las MIPYMES son las llamadas a promover y convertirse en pequeñas fuentes de innovación que no solo produzcan beneficios económicos, si no también mejoras en la calidad de vida de las personas, aprovechando la accesibilidad a diversas herramientas que se desarrollan a un bajo costo, como es el caso de los startups. Son emprendedores que hacen uso de la tecnología para producir soluciones disruptivas y diferenciadoras aunque sea a menor escala inicialmente.

**“PARA CUALQUIER
EMPRESA GRANDE,
MEDIANA O PEQUEÑA, SU
PRINCIPAL OBJETIVO ES
MAXIMIZAR SU VALOR.”**

No obstante, tenemos la idea que ya me parece desfasada, que cuando nos referimos a las MIPYMES hablamos de modelos de negocios que no involucran tecnología porque esta es inalcanzable para ellos o que montar un pequeño modelo gerencial no es viable porque no está dentro de sus posibilidades y una serie de paradigmas que con los avances que existen a través del internet –por referirme a algo puntual– son más mentales que reales. En este sentido agregaría que esto ocurre porque las MIPYMES, sobre todo en Honduras y otros países de la región, son empresas que nacen para suplir necesidades básicas y tradicionales para los consumidores y muchos de los que emprenden esta labor –sin menospreciar estas valientes iniciativas por salir adelante– tienen ciertas limitaciones, como el hecho de que en pleno siglo 21 no sepan navegar en internet o utilizar un Smartphone.



Esta situación me lleva a establecer que uno de los retos más importantes que enfrentan es la FORMACIÓN de quienes lideran y fundan una MIPYME, es decir ampliar sus conocimientos, intercambiar experiencias etc. Deseo hacer énfasis que cuando me refiero a la formación no hablo solamente de la que provee la educación formal universitaria, si no mas bien aprovechar el sin número de opciones que existen online sobre temas específicos, que además de un conocimiento también les podrían brindar herramientas prácticas para aplicar en su gestión.

Tampoco vamos a dejar de reconocer que se requieren políticas y recursos del estado para generar un ambiente propicio para el desarrollo de las MIPYMES, sin embargo, la principal barrera a nuestro criterio está en las personas, en su capacidad para innovar y para manejar o hacer uso hoy en día de todas estas herramientas y recursos que pone la tecnología a su disposición, muchas de estas sin ningún costo.

“TENEMOS LA IDEA QUE YA ME PARECE DESFASADA, QUE CUANDO NOS REFERIMOS A LAS MIPYMES HABLAMOS DE MODELOS DE NEGOCIOS QUE NO INVOLUCRAN TECNOLOGÍA PORQUE ESTA ES INALCANZABLE PARA ELLOS...”



BUENAS PRÁCTICAS

Partiendo de todo este contexto considero que estas son algunos de las buenas prácticas que deben ser tomadas en cuenta por las MIPYMES para desarrollarse en el mercado hoy en día:

1. USO DE LA TECNOLOGÍA

Incorporar la tecnología en forma transversal en todo su modelo de negocio tanto en los procesos de apoyo como en los procesos primarios por sencillo que parezca el negocio. Utilizar la tecnología para mantenerse conectado con otras empresas iguales o similares, dentro o fuera de la región y de cualquier parte del mundo para conocer las experiencias de ellos. Finalmente, incorporar en el equipo a alguien que apoye los procesos tecnológicos, brindarle la libertad para que proponga ideas para el uso y aplicación de la tecnología en su empresa.

2. UNA O MÁS VENTAJAS COMPETITIVAS

La diferenciación es clave, se debe hacer negocios de la misma forma que los demás. Buscar una o dos ventajas competitivas que solo la empresa ofrezca y se traduzcan en beneficio directo para el mercado al que se quiere dirigir.

3. PERSONAL INDICADO EN LOS PUESTOS INDICADOS

Sea la empresa pequeña o grande, las personas siempre jugarán un papel importante, por lo tanto, es necesario asegurar que las personas contratadas tengan las actitudes y aptitudes idóneas para emprender los desafíos y retos que puedan tener en el nuevo entorno de negocios que se vive hoy en día.

4. CUIDE EL FLUJO DE CAJA

Para cualquier empresa grande, mediana o pequeña, su principal objetivo es maximizar su valor. Esto significa que para que el empresario se beneficie debe cumplir con ciertas premisas entre ellas: crecimiento, permanencia y utilidad, dentro de este contexto también aparecen tres prioridades: 1. generar ingresos, 2. alcanzar la eficiencia en el uso de los recursos y 3. lograr la reducción de costos.

5. FIDELIZAR ES CLAVE

Desde el inicio del negocio, buscar la creación de verdaderas experiencias para sus clientes, en este sentido el término satisfacción se queda corto, la idea es que todas las áreas y personas de la empresa -sin excepción- contribuyan a la creación de experiencias memorables, es decir que nunca se olviden y queden grabadas en la mente de sus clientes de forma positiva.

En conclusión, las Mipymes deben entender que el cambio en el entorno de negocios a nivel mundial les está obligando a que ellos también se reinventen haciendo uso de los recursos tecnológicos para generar modelos disruptivos que generen valor para sus clientes.



IMPRESIÓN OFFSET

Afiches • Agendas • Libros • Revistas • Cajas Plegadizas
Carpetas • Trifolios • Calendarios • Papelería Comercial

& DIGITAL

Banner • Rotulos • Vallas Publicitarias • Sticker`s



(504) 2234-8225/4667



(504) 9486-6815



publigráficas2002@yahoo.com



www.publigráficas.com



Revista Publicitaria Global

Col. La Pradera, calle principal 300mts. adelant e de Comercial LAEISZ.



LA **DARA**
sumergida en un
PROCESO CONSTANTE
de cambio

POR: DEYLIN HERNÁNDEZ
ESPECIALISTA EN REDES PÚBLICAS DE DARA



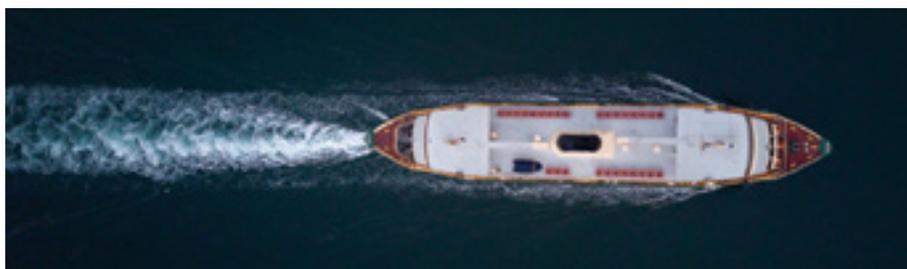
La Dirección Adjunta de Rentas Aduaneras (DARA), tiene como finalidad el ejercicio de la potestad aduanera y sus funciones principales son la aplicación de la normativa aduanera y la verificación del cumplimiento de la ley, para lograr incrementar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias aduaneras y disminuir la defraudación fiscal mediante la aplicación de controles de seguridad.

Orientando los esfuerzos en cuatro pilares estratégicos que son:

1. Facilitación del comercial
2. Seguridad y Control
3. Recaudación
4. Institucionalización

La DARA cumple funciones claves para el desarrollo económico y social del país, con un papel importante en la cadena logística y en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación del comercio y agilización de las operaciones de importación y exportación a través de la simplificación de trámites, procesos y procedimientos. (Aduanas Honduras, 2018)

La Aduana es el órgano administrativo competente para conocer directamente del tráfico internacional de mercancías, controlar y fiscalizar su paso a través de las fronteras aduaneras del país, aplicar la legislación de los regímenes aduaneros, determinar los gravámenes a que están sujetas las mercancías, controlar las exoneraciones concedidas en legal forma y cumplir las demás funciones establecidas en la ley. (Capítulo I, Decreto No. 212-87)



“LA COPRISAO BUSCA EN ADUANAS DE HONDURAS ELEVAR LOS NIVELES DE CALIDAD DEL SERVICIO AL USUARIO PARA LOGRAR LA FACILITACIÓN COMERCIAL A TRAVÉS DE LA TRANSPARENCIA CONTROL Y SEGURIDAD...”

COPRISAO EN BUSCA DE VOLVER COMPETITIVO EL SISTEMA ADUANERO HONDUREÑO ENFRENTAN LAS MIPYMES

En el mes de noviembre del año 2016 mediante Decreto Ejecutivo PCM-083-2016, la administración del Presidente Abogado Juan Orlando Hernández, crea la Comisión Presidencial de Reforma Integral del Sistema Aduanero y Operadores de Comercio” (COPRISAO), integrada por tres comisiones quienes tienen la misión de reformar el sistema aduanero de Honduras, simplificar y racionalizar la toma de decisiones expeditas, eficientes y eficaces mediante la instauración de una autoridad única cuyo propósito es la implementación de medidas de eficiencia a corto y mediano plazo, y la preparación de las medidas de largo plazo, con el propósito de que la Administración Aduanera proporcione a sus usuarios un servicio tributario eficiente, amigable, seguro y eficaz. (Decreto Ejecutivo PCM-083-2016, 2016)

La COPRISAO busca en Aduanas de Honduras elevar los niveles de calidad del servicio al usuario para lograr la facilitación comercial a través de la transparencia, control y seguridad, competencia en igualdad de condiciones, competitividad, eficiencia fiscal y administrativa, mediante la simplificación y la armonización de los procesos aduaneros.

IMPACTO DE LAS RECAUDACIONES TRIBUTARIAS ADUANERAS EN LA ECONOMÍA

La Recaudación Aduanera reporta valores de USD 1,547.9 millones, USD 1,650.3 millones y USD 1,667.7 millones durante los años 2016, 2017, 2018. Al establecer el ratio Recaudación Aduanera/PIB se obtiene que por cada USD 100 de producción nacional USD 7 (en promedio) fueron financiados por la Recaudación Aduanera durante los años 2016-2018. Para el II y III Trimestre de cada año se tiene los mayores porcentajes de aporte, con valores que representan entre el 7.2% y el 7.6%. (DIA Datos BCH/SARAWEB)*



TRANSFORMACIÓN CONTINUA PARA BRINDAR UN SERVICIO DE CALIDAD

La DARA, como ente facilitador en la dinámica del comercio internacional en los últimos años ha desarrollado e implementado mecanismos, estrategias y nuevos desarrollos que han permitido mejoras significativas en el cumplimiento de las obligaciones aduaneras.

Uno de los pasos importantes que recientemente dio la Dirección Adjunta de Rentas Aduaneras, fue la apertura de la Oficina Regional de Aduanas en la zona norte del país, poniendo al alcance de los usuarios de la zona norte, nor-oriental y occidental los diferentes trámites, gestiones y solicitudes aduaneras. Desde la apertura de la oficina el movimiento en la misma ha ido creciendo día a día logrando una disminución de tiempos y costos para el obligado tributario domiciliado en esa zona del país. Desde finales del año 2018 forma parte de las cinco (5) instituciones piloto que entrarán en proceso de simplificación administrativa con procedimientos y nuevos módulos que reducirán sustancialmente los trámites y procedimientos aduaneros.

UNA ADUANA EN CONSTANTE TRANSFORMACIÓN Y EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

La modernización y transformación del sistema aduanero no es posible sin la innovación y actualización de los sistemas tecnológicos, es por ello y bajo la administración de la COPRISAO se ha implementado una robusta infraestructura tecnológica mediante el desarrollo y aplicación de herramientas de última generación de acorde a las necesidades mundiales de comercio exterior, desarrollos que aseguran la sostenibilidad de las operaciones aduaneras, mencionando algunos:

- La actualización del Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras de Honduras (SARAH WEB), pasando en marzo del 2018 al (SARAH WEB 2.0) dicho sistema es utilizado por el 80 por ciento de los operadores de comercio, la innovación desarrollada ha permitido mejorar la capacidad tecnológica con procedimientos seguros, sencillos y rápidos, garantizando la continuidad de las operaciones durante el proceso de captura de datos evitando las caídas de sistema, y la pérdida de información que cargan al sistema funcionarios de la administración pública.

“LA DARA CUMPLE FUNCIONES CLAVES PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DEL PAÍS, CON UN PAPEL IMPORTANTE EN LA CADENA LOGÍSTICA Y EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR...”

- ▶ La implementación del módulo para la generación de recibos por actos administrativos aduaneros en línea (RAP), proporcionando simplificación y agilización de los trámites aduaneros.
Reexportación de contenedores en Puerto Cortés, permite la autorización de despacho de contenedores, plataformas y chasis de forma automática sin intervención de personal de aduanas, mediante cruce de información entre OPC – DARA.
- ▶ Sistema de flujo de expedientes DARA; permite al obligado tributario dar seguimiento a sus solicitudes en línea mediante claves de accesos otorgados.
- ▶ Declaración de Descargo Acumulada: es la Simplificación en el proceso de cancelación de las importaciones temporales de mercancías en calidad de materia prima
- ▶ Declaración Simplificada de Exportación: simplifica el proceso aduanero de exportación para los exportadores habituales sin intermediarios.
- ▶ Con las estrategias de seguridad y control se ha logrado disminuir el tiempo de despacho de mercancía a un 77.4% en todos los regímenes de Import/Export.
- ▶ A la vez la eficiencia y agilidad del sistema aduanero de Honduras, logrando un cumplimiento en la meta de recaudación de Aduanas en un 102% para el año 2018, la cual es destinada al desarrollo económico y social del país.

Para la administración aduanera los cambios y transformaciones son constantes y para el este año se trabaja en la ejecución e implementación de módulos y desarrollos:

- ▶ Con la entrada en vigencia de la Declaración Única Centroamérica DUCA se unificó y estandarizó la información de las diferentes declaraciones aduaneras con la Región Centroamericana siendo el primer país de la región en solventar los inconvenientes que se presentaron durante la implementación.
- ▶ Automatización en el proceso aduanero del “Control de Salida de Contenedores, Plataformas y Chasis vía terrestre” y la eliminación del cobro por manifiesto el cual se logra mediante la integración de controles aduaneros en las operaciones de inicio o cierre del tránsito aduanero internacional de mercancías a través de una transacción en el Sistema Automatizado de Rentas de Honduras (SARAH).
- ▶ Implementación de la Plataforma Electrónica de Comercio de Honduras (PECH), herramienta que permite una comunicación directa entre la DARA y el Obligado Tributario ya que permitirá la recepción o envío de solicitudes, escritos, autos, notificaciones, requerimientos, comunicaciones, resoluciones y cualquier otra actuación ante la Administración Aduanera.
- ▶ Esta plataforma constituye para el obligado tributario la administración de su propio tiempo sobre diversos procesos tanto administrativos como operativos en la Aduana.

- ▶ El Proyecto de Interoperabilidad con la Operadora Portuaria Centroamericana (OPC) facilitará el despacho de mercancías en el portón general de salidas.
- ▶ Transmisión de Documento de Garantía Bancarias: el cual eliminará el documento físico de los depósitos en garantía haciéndolo electrónico.

El Gobierno a través de la Comisión Presidencial de Reforma Integral del Sistema Aduanero y Operadores de Comercio (COPRISAO) encargada de la operatividad y funcionalidad de la DARA, trabaja en la implementación de un sistema aduanero moderno, ágil, renovado y competitivo con tecnologías de última generación siguiendo los estándares de calidad a nivel mundial y la implementación de las prácticas que dicta la Organización Mundial de Aduanas (OMA), hasta lograr convertirse en una aduana de clase mundial.

Bibliografía:

- * Datos correspondientes al último trimestre del 2018.
1. (2018). Retrieved from Aduanas Honduras: https://www.aduanas.gob.hn/wp-content/uploads/2019/07/MEMORIA-ANUAL-2018_.pdf
 2. Capítulo I, Decreto No. 212-87. (n.d.). In Ley de Aduanas de la República de Honduras.
 3. Decreto Ejecutivo PCM-083-2016 (2016).
 4. DIA Datos BCH/SARAWEB . (n.d.). Retrieved from Banco Central de Honduras: www.bch.hn



La Persistencia

FACTOR CLAVE PARA

el Éxito

POR: JUAN CARLOS ALMENDAREZ
GERENTE DE VENTAS GBM DE HONDURAS S.A.

“SI LOGRAMOS O NO, NUESTRO OBJETIVO PROPUESTO, DEBEMOS SIEMPRE SEGUIR ADELANTE, GENERANDO Y EJECUTANDO IDEAS INNOVADORAS O DISRUPTIVAS PERSISTIENDO PARA LOGRAR Y MANTENER EL ÉXITO.”

Para comprender esta frase, le invito a reflexionar y hacer un alto como emprendedor que es, buscando siempre la mejora continua como persona y profesional, en un país lleno de percepciones; formadas por nuestro entorno y donde si a nivel empresarial o de país persistimos correctamente, las convertiremos en realidades positivas y tendremos grandes oportunidades para lograr el éxito y luchar por algo aun mayor que es mantenerse en él.

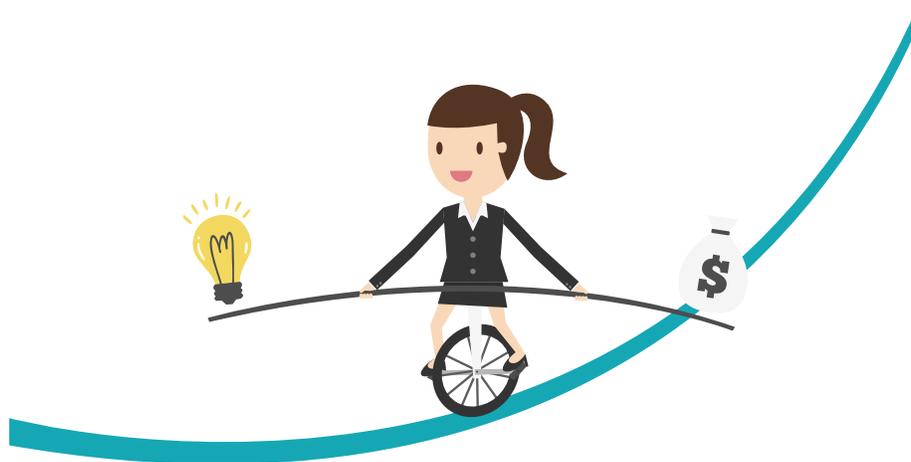
Iniciemos comprendiendo el significado de dos palabras, persistencia y éxito. La primera se define como “mantenerse firme y quieto, logrando un objetivo y meta hasta el final”; y la segunda expresa “sobresalir”.

En el manejo de los negocios, al pensar en firmeza podemos relacionarla con rigidez. ¿Dónde queda la flexibilidad?, está en nuestro actuar, tal y como lo dijo Albert Einstein: “Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”. Esto debe hacernos buscar un equilibrio donde la persistencia debe tener un propósito firme y dependerá de mis decisiones y acciones lograr el éxito y mantenerlo. Seamos como el bambú, flexibles y con raíces firmes, aspirando día a día a escalar más alto soportando las cargas para que no nos quebranten, buscando apoyo para lograr el éxito.



No se rinda, el éxito está reservado para aquellos que resisten un poco más, aquellos que están dispuestos a darlo todo para conseguir sus sueños. Hay poca gente haciendo grandes hazañas, entregándose a su misión personal y profesional. No es un territorio muy frecuentado por quienes se conforman con la mediocridad. Por eso hay poca gente caminando en ese territorio hostil al que llamamos la antesala del éxito. (Cesar Piqueras de Albacete, 2013)

¿Qué debemos hacer en los negocios para hacer realidad esta frase? Es una pregunta simple y muy retadora. Les comparto experiencias y retos de más de 25 años que como profesional me ha permitido aprender y continuar desarrollándome en una industria muy competitiva en donde la disrupción e innovación de las decisiones me han enseñado que la perseverancia es la base de todas las acciones sin importar el tiempo. Espero contribuir a un nuevo accionar que nos permita a todos crecer, buscando el éxito como resultado final satisfactorio de alguna acción o tarea que nos propongamos.



Como miembro de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, la frase “La persistencia, factor clave para el éxito” debe ser parte de todas las industrias, sectores, empresarios, ejecutivos, colaboradores y debemos asegurarnos como líderes que cada uno sea persistente y logre lo que se propone, lo cual hará que en nuestro país se conviertan las percepciones actuales en realidades exitosas, convirtiéndonos en mejores profesionales y personas.

Primero identifiquemos: ¿qué es lo que nos apasiona hacer? o bien ¿cuál es mi objetivo como persona y profesional? Aquí inicia la visión de 360 grados de nuestra persistencia para lograr y mantener el éxito:



“NO SE RINDA, EL ÉXITO ESTÁ RESERVADO PARA AQUELLOS QUE RESISTEN UN POCO MÁS, AQUELLOS QUE ESTÁN DISPUESTOS A DARLO TODO PARA CONSEGUIR SUS SUEÑOS.”

de tenemos que tomar decisiones ágiles y rápidas como empresarios o líderes debemos comprender y llevar a la práctica el conocimiento sobre el mercadeo, ventas, procesos, economía, política, tecnología, leyes, finanzas y recursos humanos, con el propósito de que al perseverar logremos desarrollarnos y seamos flexibles en nuestro entorno de negocios.

c. Buscar la **productividad** por medio de la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones y nuestro accionar, obteniendo siempre resultados positivos sobre lo que nos proponemos.

d. Desarrollar la comunicación verbal, no verbal y escrita de impacto, permitiendo a los demás comprender nuestro mensaje para que exista una colaboración adecuada persistiendo y logrando así el éxito individual y colectivo.

e. Durante la persistencia se aplica la inteligencia emocional involucrando a personas, logrando distinguir e impactar entre sus diferentes sentimientos utilizando las emociones para motivar y socializar el objetivo deseado.

f. Convertirse en un gestor de cambio: con el propósito de mejorar continuamente buscando la innovación y

1. CONOCIMIENTO:

Sobre aquello que me apasiona hacer, mi objetivo o meta dentro de la empresa, debo entender la teoría que aplica, para luego comprender el significado de lo que quiero hacer y saber cómo lograrlo. En un mundo y una economía con tanta información proveniente de diferentes sectores, sociedades, entornos, percepciones y realidades, el conocimiento es el que nos permite dar el paso inicial hacia el reto más importante que es tomar decisiones.

2. PRÁCTICA:

Una vez comprendemos nuestro objetivo pondremos en práctica el conocimiento, aplicando 6 características que nos ayudarán a desarrollarnos como personas y profesionales para lograr nuestro objetivo:

a. **Aplicar los 4 principios básicos de la administración** en todo lo que hacemos: planificar, organizar, ejecutar y controlar. Se convierte en un reto muy importante para todos los líderes en las empresas ya que es muy fácil llevar cabo los dos primeros principios. Donde debemos perseverar es la ejecución y control para lograr el éxito.

b. En una economía tan competitiva hoy en día, debemos especializarnos, sin olvidar un aspecto muy importante que es, ser Generalista. En un entorno don-

disrupción, debemos aplicar metodologías como el Design Thinking¹, satisfaciendo de mejor manera las necesidades de los usuarios, haciéndolos parte activa del proceso de creación y ejecución de ideas. Esto permitirá mejorar continuamente con el propósito de lograr y mejorar el objetivo deseado.

3. EXPERIENCIA:

Con base al estudio de IBM “C-suite, Las empresas tradicionales contraatacan²” que incluye aportes sobre las experiencias de más de 12,800 empresarios, directores y gerentes, 20 industrias y 122 países. Realizado en el 2018, los 2148 presidentes ejecutivos (CEO’s) de hoy concluyen que anticiparse y responder a cambios repentinos y dramáticos se ha convertido en procedimientos operativos estándar enfocándose en la perseverancia. La gestión de las disrupciones se ha convertido en parte del modus operandi del CEO. Los principales jefes ejecutivos han pasado de una posición reactiva a una actitud proactiva, aprovechando la realidad de un entorno empresarial en constante cambio. Al aplicarlo en nuestro país con un entorno tan variable, podemos concluir que, para lograr el éxito, necesitamos ser persistentes y flexibles, proponiéndonos objetivos que estamos comprometidos a ejecutar aplicando la experiencia con conocimiento y práctica.

4. CONTINUIDAD:

Si logramos o no, nuestro objetivo propuesto, debemos siempre seguir adelante, generando y ejecutando ideas innovadoras o disruptivas persistiendo para lograr y mantener el éxito.

Usted se encuentra en un gran país, con grandes oportunidades, profesionales y líderes. Tal y como les pedí al inicio de este artículo, reflexionemos haciendo un alto y tomemos decisiones que incluyan valores y principios que contribuyan a convertirnos en mejores personas y profesionales, persistiendo siempre para emprender y lograr el éxito personal y colectivo que nos propongamos.

Bibliografía:

1. medium.com/@facilitadorimpulsa/5-pasos-que-componen-el-pensamiento-de-dise%C3%B1o-faa94caf291
2. www.ibm.com/downloads/cas/NYV8B9V4?mhq=las%20empresas%20tradicionales%20contraatacan&mhsrc=ibmsearch_a

“SEAMOS COMO EL BAMBÚ, FLEXIBLES Y CON RAÍCES FIRMES, ASPIRANDO DÍA A DÍA A ESCALAR MÁS ALTO SOPORTANDO LAS CARGAS PARA QUE NO NOS QUEBRANTEN, BUSCANDO APOYO PARA LOGRAR EL ÉXITO.”





vs SOFTWARE A LA MEDIDA
SOFTWARE PREFABRICADO

POR: MAURICIO ALVARADO
DIRECTOR GENERAL DE SMART APPS HONDURAS

Una de las disyuntivas más cruciales que, como gerentes de nuestras empresas, deberíamos de hacernos constantemente es qué tipo de software necesito para mi negocio, ¿uno prefabricado o uno hecho a la medida?

Llegados a este punto la respuesta que podríamos encontrar a nuestra pregunta puede ser muy amplia y debatida desde distintos puntos de vista, a lo largo de este artículo te simplificaremos las razones del porqué la mejor posible decisión que podrías tomar frente a esta cuestión sería la de decidirte por crear software a la medida.

La demanda del software a la medida crece día con día y es que cada empresa o negocio tiene distintas necesidades, incluso con empresas que se dedican a un mismo rubro no siempre contarán con los mismos procesos para obtener sus resultados y es por esto por lo que, aunque se encuentren similitudes en los procedimientos que se realizan de forma diaria, siempre se pueden volver más efectivos de forma aislada, lo que se convierte en un punto en contra del software prefabricado, ya que siempre plantea las mismas soluciones para una generalidad de situaciones.



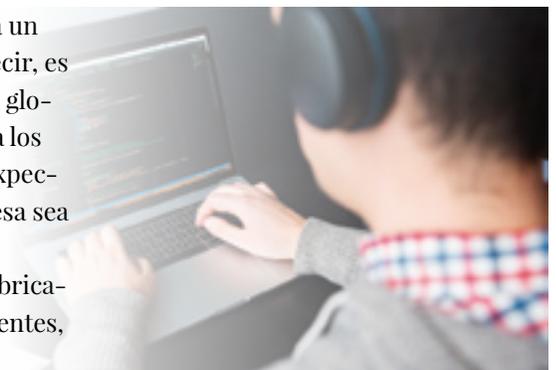
CONOZCAMOS UN POCO SOBRE EL SOFTWARE PREFABRICADO Y SUS CARACTERÍSTICAS:

Un software prefabricado es un programa informático que fue creado para un rubro de negocios en específico, con funciones y procesos genéricos, es decir, es un programa predeterminado detrás del cual hubo un estudio de mercado globalizado que arroja resultados acerca del funcionamiento de los negocios a los cuales se dirige este sistema para que ofrezca soluciones de acuerdo a la expectativa de funcionamiento de los mismos (aunque la realidad de cada empresa sea diferente como previamente mencionamos).

Existen miles de empresas alrededor del mundo creando software prefabricado, de las cuales seguramente conocerás a muchas pues son grandes referentes, como Microsoft.

“EL SOFTWARE A LA MEDIDA CASI SIEMPRE ES MODULAR; ES DECIR QUE SIEMPRE SE PUEDEN ADICIONAR NUEVAS FUNCIONALIDADES EN VISTA DE LAS EXIGENCIAS DE LA EMPRESA...”

Si busca la implementación rápida de un programa para la empresa sin importar que tenga que ajustar las necesidades de su empresa al programa y no al revés; quizás sea esta la mejor opción para su empresa y es que todos queremos reducir costos y que el software prefabricado haga maravillas por nosotros, pero la verdad es que “no todo lo que brilla es oro” pues a largo plazo el software prefabricado puede salir mucho más caro y tedioso a la hora de buscar soporte, debido a que tiene que buscar soluciones extra para situaciones concretas que pueden significar cobros por aparte y las soluciones a sus problemas a menudo se encuentran a miles de kilómetros de distancia y con gran diferencia horaria, lo que dificulta el soporte para necesidades muy específicas que quiera atender.



“LA DEMANDA DEL SOFTWARE A LA MEDIDA CRECE DÍA CON DÍA Y ES QUE CADA EMPRESA O NEGOCIO TIENE DISTINTAS NECESIDADES...”

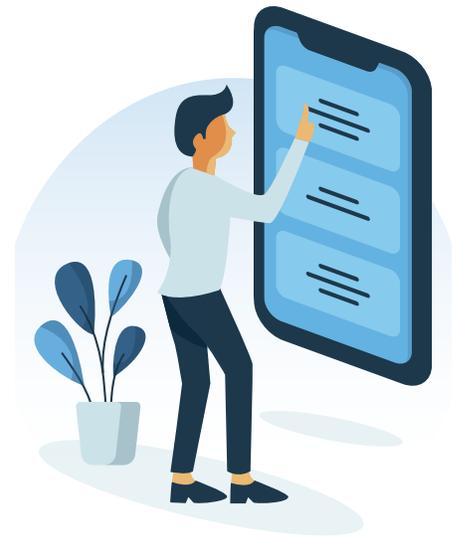
En síntesis, el software prefabricado muchas veces ahorra tiempo y se perfila como una opción aparentemente económica pero que quizá se pueda volver más costosa a largo plazo.

Mientras que, por otra parte, el software hecho a la medida toma tiempo, ya que su desarrollo puede ser muy paulatino y en un principio hasta más costoso económicamente hablando. Sin embargo, las ventajas de tener un software que este hecho de acuerdo con las necesidades de nuestra empresa son muchísimas. Ya que detrás de su desarrollo habrá mucho tiempo de estudio de cada uno de los procesos que su empresa enfrenta en el día a día y se integrarán funciones que garanticen que estos procesos se desarrollen de la manera más efectiva posible.

Verbigracia, si un empleado que trabaja 8 horas al días, realiza el ingreso de datos que requiere nuestra empresa en un sistema prefabricado, que si bien cumple con su función lo hace demorando un poco más de tiempo

del que debería, ante una demanda de ingreso de datos que es muy amplia y le toma a este empleado 10 horas al día, eso supondría el pago de 2 horas extras por día, en un mes le habríamos pagado 60 horas extras a un empleado por un software que aunque este cumpliendo su función no lo hace de la manera más efectiva, ¿qué pasaría si esta situación se repite con una pequeña empresa que tiene 10 empleados? tendríamos una planilla extra de 600 horas el mes, ¡increíble, cuánto dinero! ¿Cierto?

Es aquí donde nos cuestionamos si realmente vale la pena tener un software a la medida, ¿qué habría pasado en cambio si después de las fases de prueba/error y siguiendo con el ejemplo anterior este software le permitiera a su empleado realizar el mismo trabajo dentro de sus 8 horas laborales diarias o incluso menos? Tendríamos un empleado más productivo y reduciríamos la planilla de horas extra de forma drástica ahorrando mucho dinero.



El software a la medida está hecho con base a estudios continuos de los procesos y de los distintos escenarios que se pueden dar dentro del funcionamiento de su empresa y cubrirá de la manera más rápida y eficaz posible estos procedimientos, además de salvaguardar toda su información.

Además, el software a la medida casi siempre es modular; es decir que siempre se pueden adicionar nuevas funcionalidades en vista de las exigencias de la empresa; compartiendo la misma base de datos y evitando complicados procesos de integración y gastos en infraestructura digital.

Hoy por hoy el software a la medida debería ser la primer, segunda y tercera opción de cada empresa pues a largo plazo ahorraremos muchos recursos y se contará con un soporte más inmediato y prolongado por tratarse a menudo de una solución local.

En términos llanos y simples, no piense en el software de su empresa o negocio a corto plazo, ahórrese dolores de cabeza y dinero. Siempre elija el software a la medida.

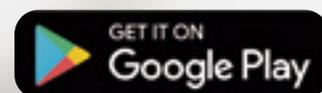




APPCCIT

¡DESCÁRGALA YA!

DISPONIBLE EN:



RECIBE INFORMACIÓN DE INTERÉS EMPRESARIAL

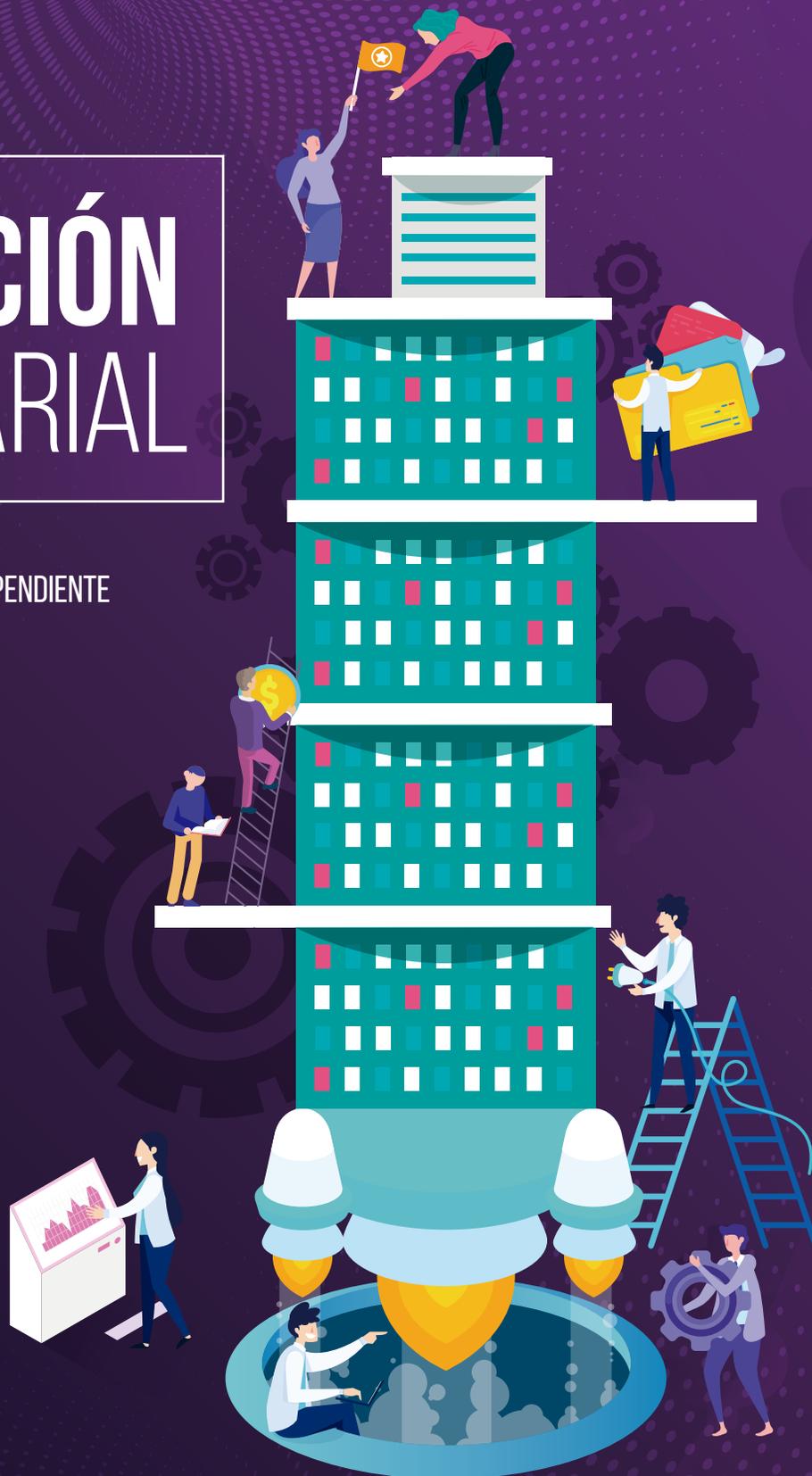
de manera inmediata a través de la app móvil de CCIT, mantente al tanto de:

- NOTICIAS
- INFORMES ECONÓMICOS
- REFORMAS DE LEY
- AMNISTÍAS MUNICIPALES Y TRIBUTARIAS
- SERVICIOS Y BENEFICIOS
- CAPACITACIONES
- EVENTOS



INNOVACIÓN EMPRESARIAL

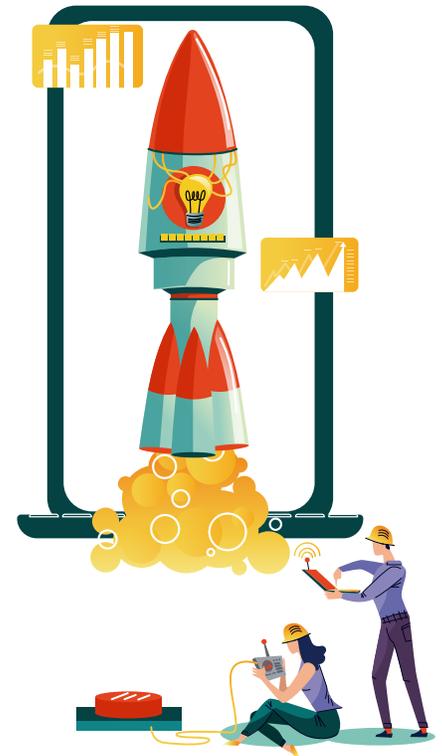
POR: TOMÁS DE CAMINO BECK
PH.D. PROFESOR, CONSULTOR INDEPENDIENTE
EO AUTOMATA INNOVATIONS



“MÁS QUE MOTIVAR A NUESTRA EMPRESA, DEBEMOS HABILITARLA, NECESITAMOS QUE QUEDE CON UNA CAPACIDAD DE PROPONER, DESARROLLAR Y DE EJECUTAR IDEAS DE FORMA RÁPIDA, Y ASÍ LLEVAR A NUESTRA EMPRESA, A SER UNA EMPRESA QUE GENERE CAMBIO...”

Cuando se habla de innovación empresarial muchos caen en discursos motivacionales sobre innovación, y se apoyan en los mismos ejemplos que ya todos conocemos, que aunque son impresionantes, son en muchos casos ejemplos que en la realidad son difíciles de replicar, y se podría decir que son únicos. Definitivamente necesitamos estar motivados para poder iniciar aventuras que nos lleven a innovación, pero la motivación no es suficiente. Lo que muchos dejan por fuera, son aspectos mucho más tangibles y concretos sobre cómo poder iniciar procesos de innovación, hay que recordar que la innovación es difícil, incierta, involucra riesgo, nos cuesta tiempo y dinero.

Antes de continuar, es importante explicar a qué me refiero con “innovación” acá. Hay muchas definiciones y clasificaciones de innovación, estas generalmente se utilizan para describir procesos que ya sucedieron, pero estos conceptos tienen poca utilidad a la hora de planear procesos o acciones que lleven a mi empresa a la innovación. Para planear innovación tenemos que trabajar con una definición mucho más operacional, algo que nos sirva como parámetro meta y que además pueda ser traducido a algún tipo de métricas internas o externas a la empresa. Encima de esto, la palabra “innovación” se ha utilizado para discursos y como palabra de moda¹, esto aunque pueda tener valor a nivel político, no nos sirve si realmente queremos trascender en nuestra empresa. Muchas veces hablamos de innovación para motivar, y más que motivar, queremos habilitar a nuestras empresas en procesos reales que nos lleven a la innovación (de esto les hablaré más adelante).



Definamos primero “novedad”. La novedad es algo nuevo en nuestro dominio. Así por ejemplo, cuando incorporo una nueva tecnología que antes no tenía, eso es novedad. Cuando modifico alguno de mis productos y servicios para incorporar algo adicional, eso es novedad, pero no necesariamente innovación. Lo innovador definitivamente es novedoso, pero hay cosas novedosas que no son innovadoras. La innovación es algo mayor, la innovación trasciende nuestro dominio y cambia el curso de las cosas, entonces, Yo defino innovación como novedades que cambian patrones y comportamientos en la organización, en los consumidores y/o en la sociedad. Así por ejemplo el primer iPhone lanzado en el 2007, lo considero una innovación pues cambió la manera en que utilizamos el teléfono, cambió y amplió los productos y servicios a través de la telefonía, a partir del primer iPhone, ningún producto telefónico fue igual. Por otro lado, el iPhone X, lanzado en el 2018, es novedoso, pero no es una innovación, pues aunque tiene nuevos elementos como reconocimiento facial y otros, no ha cambiado ningún patrón de consumo, ni ha ampliado las posibilidades de negocios, es simplemente un producto novedoso.

Con esta definición en realidad no intento hacer una discusión filosófica de innovación, sino más bien tener una definición que ponga una meta alta para nuestra empresa y organización. Entonces cuando buscamos innovación en los productos de nuestra empresa, debemos pensar en cómo hacemos que nuestros productos cambian patrones y comportamientos en nuestros consumidores, en el mercado, en el país y el mundo.

Ahora bien, ¿cómo accionamos procesos de innovación dentro de nuestra empresa? Definitivamente necesitamos generar y desarrollar ideas, estas ideas orientadas a dos campos en particular:

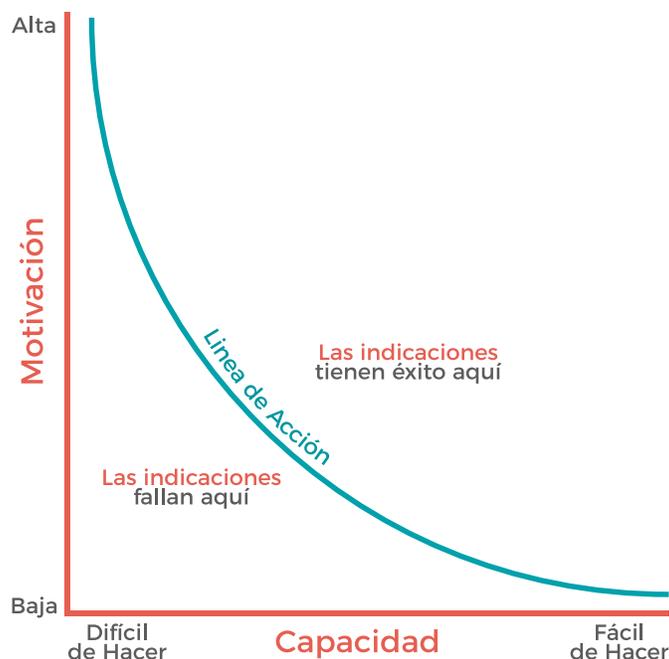
1. Nuevos productos y servicios.
2. Nuevo funcionamiento o procesos dentro de nuestra organización.

El primero se refiere a generar nuevas posibilidades de negocio, o extender las actuales en la empresa, y la segunda a aspectos de cultura organizacional. Son dos cosas muy diferentes. Así por ejemplo, preguntar a nuestros empleados como mejorar nuestros productos o servicios, puede ser útil para mejorar y obtener retroalimentación a la empresa, sin embargo, es probable que no sea lo mejor para nuevos productos y servicios. Pongamos un ejemplo, el diseño de productos Apple han sido trabajados con una visión particular, y se han trabajado con diseñadores de muy alto nivel, y con bastante entendimiento de experiencia de usuario, no preguntando al personal de Apple. Aunque los empleados y empleadas de Apple pueden sugerir nuevos productos, la

“LO INNOVADOR DEFINITIVAMENTE ES NOVEDOSO, PERO HAY COSAS NOVEDOSAS QUE NO SON INNOVADORAS. LA INNOVACIÓN ES ALGO MAYOR, LA INNOVACIÓN TRASCIENDE NUESTRO DOMINIO Y CAMBIA EL CURSO DE LAS COSAS...”

empresa no depende de estos para generar innovación. Del mismo modo, dentro de la organización, existe una variedad importante de personas que en principio conocen sus productos, servicios, operaciones y el que ha funcionado y que no, esto puede ser muy valioso entender a la hora de cambiar el comportamiento dentro de una organización.

Antes de ver cada uno por aparte, primero hablemos de “Habilitar” a nuestra empresa para la innovación, tanto como organización, como para generar nuevos productos y servicios. Como dije al principio, si queremos innovar, ocupamos más que motivación. Para iniciar procesos reales de innovación en las organizaciones, además de motivación, se ocupa “habilitar” la empresa u organización para que la acciones que llevan a la innovación ocurran casi de forma natural. Es decir, generar habilidad en la organización para que las cosas pasen de ser difíciles a fáciles de hacer. Esto, como lo indica BJ Fogg en su libro “Tiny Habits: The Small Changes that Change Everything”, lleva a las personas dentro de una organización a cambiar comportamientos y a trabajar de forma activa, instigando cambios que nos pueden llevar a la innovación. Veamos la siguiente figura, adaptada de BJ Fogg²:



Un prototipo es un modelo de bajo costo que prueba alguna idea, funcionalidad o concepto en un producto o servicios. Ese prototipo permite determinar si vale la pena continuar el desarrollo, o si es mejor pensar en otras alternativas. Si hablamos en una empresa de fallar mucho y rápido, nos referimos al prototipado. Queremos probar ideas de manera rápida, no en meses o años, sino en días.

Hoy en día por suerte contamos con la tecnología para prototipar rápido y además barato. Veamos por ejemplo este ejercicio que realizó la empresa Ultimaker, fabricante de impresoras 3D. Prototiparon un propela de bote, en forma tradicional, en metal, y tardaron 4 meses y gastaron más de 17 mil libras en hacerlo, mientras que con impresión 3D, lo hicieron en una semana y por menos de 600 libras. Hoy en día tenemos en nuestras manos las tecnologías necesarias para fabricar rápidamente y a bajo costo, entonces tenemos una oportunidad real de construir ahora nuevas posibilidades con nuestros productos y servicios.

Otra cosa, no es en un taller de Design Thinking que saldrán esas nuevas ideas, será el resultado del trabajo de investigación y diseño. No podemos pretender generar nuevos productos de la nada, de ocurrencias, no, debe ser un trabajo planificado de generación de ideas a partir de un equipo de trabajo que esté empapado con lo que existe en el mundo, y habilitado, tanto por su capacidad y formación, como por la infraestructura, el tiempo y las herramientas para prototipar.

Para resumir, habilitar su empresa para la innovación en productos y servicios, significa comenzar a hacer investigación y desarrollo, con las herramientas y personal adecuado para prototipar, y que sean capaces de aplicar las estrategias de investigación y diseño adecuadas para lograr nuevas posibilidades.

INNOVACIÓN EN FUNCIONAMIENTO O PROCESOS DENTRO DE NUESTRA ORGANIZACIÓN

Definitivamente necesitamos una cultura de innovación en nuestras empresas. Esto no es tarea fácil. Un problema de las organizaciones y empresas, es que existe una frontera límite auto-impuesta a sus capacidades. Esa frontera sucede cuando buscan eficiencia, y claro, es que una empresa busca producir de la forma más eficiente, para reducir costos y maximizar la productividad. Todo bien, pero piensen, la eficiencia, no deja espacio para la creatividad. Hay que ser claros, la creatividad es ineficiente, y genera posibles resultados que no son funcionales. Así por ejemplo yo realizo un trabajo de una manera, y estoy bajo presión, no existe ninguna razón por la cual me arriesgue a experimentar. Habilitar una organización, es posibilitar espacio de ideación y experimentación en procesos.

Una empresa como Google por ejemplo, tiene una filosofía que es 70-20-10, es decir, se trabaja el 70% en lo que se debe, el 20% en proyectos propios que están relacionados con la empresa (intraemprendimientos por así decirlo), y 10% en cualquier cosa. Claro, hay que ser claros, las personas bajo este régimen de trabajo, son expertos y expertas en tecnologías con altos grados de educación o experiencia en desarrollo, es decir, son personas que son creadores por naturaleza. Entonces, dar espacio para crear en una empresa es importante, pero comenzar a crear un perfil de empleados que tienen capacidad de creación, personas que son reclutadas, no solamente por su CV, sino también por que tienen un portafolio de proyectos realizados.



Para resumir. Se deben crear espacios físicos donde se pueda experimentar, y espacio de tiempo que nuestro personal pueda explorar posibilidades. Estas exploraciones luego deben ser presentadas en formatos de presentación cortos, para luego ir formando equipos de trabajo para desarrollar propuestas completas. Pero ojo, la empresa también debe tener los canales para que se ejecuten y prototipen estas ideas, sino, lo que puede ser un estímulo, se transformará en frustraciones de nuestro personal

lo que les planteo es bastante concreto, para innovar, hay que generar novedad, para eso debemos crear. Comenzamos a crear en nuestra empresa cuando la habilitamos para hacerlo, con investigación y desarrollo, y con espacios para que nuestro personal participe en el desarrollo mismo de la empresa.

Como nota final, es importante que los CEO, gerentes, juntas directivas, etc. no solo asuman el rol de administración, sino que entiendan que en cuanto a innovación se refiere, ellos y ellas serán los facilitadores de ese cambio, que la innovación no viene de la administración, sino de la creación de nuevas posibilidades, y deben dejar camino abierto para lo que pueda ser disruptivo.

Bibliografía:

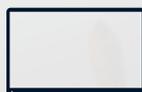
1. (2012, May 23). You Call That Innovation? - WSJ. Retrieved June 18, 2019, from <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304791704577418250902309914>.
2. Ver "Behavior Model." <https://www.behavior-model.org/>. Accessed 29 Jul. 2019.

ESPACIOS PUBLICITARIOS



Calendario Institucional

(1 edición anuales)



Pantallas LED en lobby Anexos

(11,040 apariciones al mes)



Sitio Web de CCIT

(Enlace publicitario)



Revista CCIT Comercio Global

(3 ediciones anuales)



Pantalla LED en lobby Principal

(11,040 apariciones al mes)



Elevadores CCIT

(3 espacios)



2232-4200
ext. 720



publicidad@ccit.hn



CCIT
CÁMARA DE COMERCIO
E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

La unidad de **Publicidad y Mercadeo** de CCIT pone a disposición del público diferentes espacios publicitarios, los cuales están ubicados en nuestras instalaciones, página web y otros medios de comunicación.

www.ccit.hn

Los Comités de Disputas

SU APLICACIÓN EN COSTA RICA Y LATINOAMÉRICA

POR: MSC. CHRISTIAN DÍAZ BARCIA
SOCIO DIRECTOR DE GARCÍA & BODÁN COSTA RICA



“IMPORTANTE
RESALTAR QUE EN
HONDURAS, EN LA LEY
DE CONTRATACIÓN DEL
ESTADO, SE INCORPORÓ
UN ARTÍCULO 3-A, QUE
DICE ASÍ: “ARTÍCULO
3-A. MESAS DE
RESOLUCIÓN DE
DISPUTAS...”



Los mecanismos de Resolución Alternativa de Conflictos (RAC), son utilizados por las partes en diversas materias del derecho, tales como el comercio internacional, propiedad intelectual, franquicias, derecho marítimo, derecho deportivo, entre otros. Es precisamente, con base en las controversias que surgen en la ejecución de los contratos en la industria de la construcción e infraestructura que nacen internacionalmente los Comités de Disputas o Mesas de Resolución de Disputas, también conocidos como Dispute Boards. Es en la construcción de grandes obras de infraestructura como autopistas, puertos, aeropuertos, hospitales, edificios, puentes, plantas hidroeléctricas, parques eólicos, etc., que por su complejidad y gran envergadura, que es necesaria una gestión eficaz y en tiempo real de las diferencias que surjan entre las partes.

En Costa Rica, los principales métodos RAC son la negociación, mediación, conciliación y arbitraje; sin embargo últimamente han tomado especial interés los Comités de Disputas, los cuales, el tratadista peruano Gustavo Paredes, los define

como “un proceso de toma de decisión, hecho a la medida e inevitable para la industria de la construcción (...), rápida y eficiente, aunque provisional.”, o: “... pueden ser definidos como una junta de adjudicación de disputas on site o en el sitio de la obra, por lo general, conformado por tres (3) expertos independientes e imparciales designados por las partes al inicio del proyecto. Es función de estos expertos hacer visitas periódicas o regulares a la obra para involucrarse activamente en su concepción, desarrollo y complejidad.” Existen varias clases de Comités de Disputas, a saber: (a.) El Dispute Review Board; (b.) El Dispute Adjudication Board; (c.) El Combined Dispute Board; (d.) El Dispute Advisory Board; y (e.) El Dispute Mediation Boards–DMB.

Los Dispute Boards son integrados por un panel de uno o tres neutrales, denominados “adjudicadores”, que acompañan a las partes contratantes durante la ejecución a la obra, mediante reuniones periódicas en el sitio de la obra, en las cuales, las ayudan a gestionar o resolver diferencias que surjan en el momento. Los adjudicadores emiten recomendaciones y

resoluciones que deben cumplir las partes durante la ejecución de la obra sin que se de una paralización de los trabajos constructivos.

En la Constitución Política de Costa Rica, el artículo 43 dispone que: “Toda persona tiene derecho a terminar sus diferencias patrimoniales por medio de árbitros, aun habiendo litigio pendiente.” Vemos como la norma citada únicamente se refiere al arbitraje y no a otros métodos de resolución alternativa de conflictos como la mediación, conciliación ó comités de disputas. A su vez, el Código Civil, en su artículo 1022 indica que: “Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes.” La Ley RAC, en su artículo 2 establece: “Solución de diferencias patrimoniales. Toda persona tiene el derecho de recurrir al diálogo, la negociación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y otras técnicas similares, para solucionar sus diferencias patrimoniales de naturaleza disponible”. Tanto la normativa constitucional como legal, han dado amplia cabida a los métodos de resolución alternativa de conflictos, tanto así, que se toma como un “numerus apertus” cuando se habla de “otras técnicas similares”,

resultando la voluntad de las partes, y teniendo como garantía el principio del debido proceso que será, en última instancia, el que rige la forma en como las partes decidan resolver sus controversias, siendo de tal importancia que se le otorga rango constitucional en el orden jerárquico normativo de Costa Rica. Es importante recalcar que por ejemplo en el Reglamento del Centro de Resolución de Conflictos del Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica, se regulan los Comités de Disputas, por lo que, con todos fundamentos legales que se cuentan en la legislación costarricense, se tiene la posibilidad comenzar a poner en funcionamiento este mecanismo RAC.

Ahora bien, existen otros países en Latinoamérica en los que se ha desarrollado un especial interés por esta forma de gestionar y resolver disputas en la industria de la construcción. Por ejemplo, el Centro de Arbitraje de la Industria de la Construcción (México), el Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago (Chile) y el Centro de Arbitraje de la PUCP (Perú), entre otros, cuentan en sus reglamentos internos el desarrollo de esta figura. A su vez, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en el año 2015 y sus apéndices del año 2018, (iccwbo.org/publication/2015-dispute-board-rules-2018-appendices-english-version/), revisó sus reglas de Dispute Boards y actualizándolas conforme a los usos y costumbres más relevantes de la Industria.



Fue FIDIC (Federación Internacional de Ingenieros Consultores), con sede en Suiza, la organización que inició el desarrollo de este mecanismo, el cual comenzó a ser incluido en la cláusula de resolución de conflictos de los formatos contractuales de FIDIC. Precisamente, en los formatos FIDIC del año 2017, al modelo de Dispute Adjudication Board (DAB), que es el más usado y el recomendado por esta organización, se le agregó una “A”, de “Avoidance”, siendo que su nueva denominación es Dispute Adjudication and Avoidance Board (DAAB), en la cual la palabra “avoidance” que tradu-

cida al español significa “evitar”, viene a dar un gran reforzamiento al contenido filosófico del mecanismo, cual es la eficiente prevención y gestión de las diferencias que surjan entre las partes contratantes durante la ejecución de la obra, y que estas diferencias no se escalen generando litigios innecesarios y costosos para las partes.

También es importante mencionar que la génesis de este tipo de contratos FIDIC y los Dispute Boards, fueron ideados y han sido desarrollador por los mismos usuarios de la industria, es decir por ingenieros y arquitectos, que son los que conocen de primera

“LOS DISPUTE BOARDS SON INTEGRADOS POR UN PANEL DE UNO O TRES NEUTRALES, DENOMINADOS “ADJUDICADORES”, QUE ACOMPAÑAN A LAS PARTES CONTRATANTES DURANTE LA EJECUCIÓN A LA OBRA...”

mano las necesidades de los proyectos de construcción y las eventuales contingencias y dificultades durante su ejecución; es de esta manera, que los Dispute Boards resultan un mecanismo más eficiente y eficaz para los mismos usuarios de la industria.

Otra organización a nivel global que ha venido a dar un gran impulso a los Dispute Boards es la “Dispute Resolution Board Foundation” (www.drb.org), la cual es una organización sin fines de lucro que brinda apoyo a nivel mundial para la aplicación de los Dispute Boards, dando consejos y sugerencias a la medida para las condiciones y prácticas existentes en los sitios de los proyectos. Este mecanismo de gestión de conflictos ha sido utilizado efectivamente en proyectos de construcción por más de US\$270 billones, acarreando grandes ahorros en prevención y resolución de diferencias entre las partes.

Adicionalmente, los organismos de financiamiento para países latinoamericanos, tales como el Banco Mundial (BM) o el Banco Interameri-

cano de Desarrollo (BID), han impulsado que en los contratos de financiamiento de grandes obras de infraestructura, se incluyan los Comités de Disputa entre los mecanismos de resolución de controversia, pues buscan que los proyectos financiados sean ejecutados lo más eficientemente posibles.

Algunos ejemplos de iniciativas de desarrollo de infraestructura en los cuales se han implementado los Dispute Boards, son en proyectos de infraestructura del Convenio Fomilenio I y II en El Salvador, en la represa de El Cajón en Honduras en la década de 1980. Por otra parte, para el desarrollo de las construcciones e infraestructura de los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro, Brasil en el año 2016, los contratos incluían la figura de los Dispute Boards, más recientemente, en la ampliación de las Exclusas del Canal de Panamá y en la autopista Cañas-Liberia, en Costa Rica, entre otros.

Importante resaltar que en Honduras, en la Ley de Contratación del Estado, se incorporó un artículo 3-A, que dice así: “ARTÍCULO 3-A. MESAS DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS.- En los contratos que suscriba el Estado superiores al monto establecido en el Reglamento de esta Ley, debe crearse Mesas de Resolución de Disputas, con el propósito de las mismas ayudar a las partes a resolver sus desacuerdos y desavenencias. Las Mesas de Resolución de Disputas deben incorporarse a los contratos haciendo uso de las cláusulas tipo y el Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) relativo a las mismas. También pueden utilizarse contratos modelo creados por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC). Las Mesas pueden emitir recomendaciones o resoluciones vinculantes”. También, tenemos legislación al respecto en Perú, país en el cual, el artículo 45 de la Ley de Contrataciones del Estado dispone que: “Las partes pueden recurrir a la junta de Resolución de Disputas en las contrataciones de obras, de acuerdo al valor referencial y demás condiciones previstas en el reglamento, siendo sus decisiones vinculantes.”

Vemos entonces, como el desarrollo de la figura de los Comités de Disputas no solo en Costa Rica, sino que también en toda el mundo y Latinoamérica es una realidad que debemos conocer y saber cómo aplicar y desarrollar. La región centroamericana tiene el gran reto en nuestros tiempos de aumentar su inversión en infraestructura como una de las herramientas esenciales para su desarrollo, sin embargo, si no blindamos esa inversión como mecanismos eficaces de gestión y resolución de disputas, será muy difícil que inversionistas extranjeros y organismos de financiamiento internacional, tengan la disposición de colaborar con la región; es aquí donde los Dispute Boards se convierten en una herramienta determinante, y me atrevo a decir “sine qua non” para el desarrollo de nuestros países, la tenemos a la mano, debemos utilizarla.

“FUE FIDIC (FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE INGENIEROS CONSULTORES), CON SEDE EN SUIZA, LA ORGANIZACIÓN QUE INICIÓ EL DESARROLLO DE ESTE MECANISMO...”



¡Te controlamos cualquier tipo de plagas!



¡Atendemos cualquier tipo de rubro!



Fumiza y más
 3257-4082
 2227-1799
 E-mail: info@fumiza.hn

Adquiere tu inspección y colización completamente gratuita, escríbenos directamente.

CENTRO BÁSICO REPÚBLICA

de *China-Taiwán*

EMPRENDIENDO Y ROMPIENDO ESQUEMAS

POR: MICHELL FIGUEROA
PERIODISTA Y RRPP CCIT

CRAZY FOOD

RECIBÍ DE: Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa

LA CANTIDAD DE: CUARENTA MIL LEMPIRAS EXACTOS



Hablar de Honduras Emprende Escolar es hablar de visión y garantizar un futuro prometedor para estos niños y sus familias.

CCIT como organización gremial empresarial con más de 129 años apoya iniciativas que vayan encaminadas en potenciar capacidades y que aporten al desarrollo económico de Honduras.

En el año 2013 nace el programa “Honduras Emprende Escolar” con el objeto de formar emprendedores que ejecuten los planes de negocios a través del acompañamiento individual para la generación de nuevas empresas.

A los largo de este tiempo se han premiado **20 ideas negocios** con un capital semilla no reembolsable gracias al apoyo de los patrocinadores que apoyan decididamente esta iniciativa entre los cuales destacan **KIELSA, GRUPO TERRA, FICOHSA** y **LA TASA DE SEGURIDAD**; solo en el año 2018 se capacitaron a más de 300 niños y jóvenes de centros educativos básico.

Son muchos los casos de éxitos que llegan a esta plataforma líder para el apoyo a los emprendedores, en esta ocasión conoceremos el caso del **Centro Educativo Básico República de China- Taiwán** quienes han resultado ganadores en 2 ocasiones en el Concurso Honduras Emprende Escolar. En el año 2018 su idea de negocio ganadora fue **Crazy Food**, dedicada a la elaboración y venta de comidas, fusiones diferentes con altos estándares de calidad y servicio.

El equipo de estos pequeños pero grandes soñadores está conformado por padres y maestros quienes le apoyan desmedidamente para lograr el éxito que hasta ahora han obtenido.



“LA PERSISTENCIA Y PERSEVERANCIA DE ESTOS NIÑOS LOS HAN LLEVADO A OBTENER RESULTADOS QUE VAN ENCAMINADOS AL ÉXITO DE SUS IDEAS DE NEGOCIOS.”

HISTORIA

El Centro Educativo Básico República de China, fundado en el año de 1996, está conformado por 439 alumnos y 22 maestros comprometidos con el desarrollo de sus niños.



AGRADECIMIENTOS Y LOGROS

“Agradecemos a CCIT por su apoyo y espacio para que los niños tengan la oportunidad de participar con sus ideas de negocios.”

El cuerpo de docentes y alumnos se sienten motivados con este programa ya que motiva a los niños a convertirse en futuros grandes empresarios.

APOYO

El equipo de maestros de este Centro de estudio se caracterizan por su persistencia en el propósito, por su perseverancia y motivación para que sus niños emprendan y se capaciten continuamente para el desarrollo tanto personal como profesional garantizando así el éxito de convertirse en grande empresarios generadores de empleo.

Los docentes de este Centro Básico confían plenamente que van a continuar innovando y emprendiendo nuevas ideas de negocios y poder participar nuevamente en el Concurso Honduras Emprende Escolar, programa clave para el desarrollo empresarial de sus pequeños.

Para nosotros es de suma importancia la capacitación que reciben los niños tomando en cuenta que adquiriendo nuevos conocimientos garantizan el éxito de sus negocios.

“AGRADECEMOS A CCIT POR SU APOYO Y ESPACIO PARA QUE LOS NIÑOS TENGAN LA OPORTUNIDAD DE PARTICIPAR CON SUS IDEAS DE NEGOCIOS.”



PERSISTENCIA

La persistencia y perseverancia de estos niños los han llevado a obtener resultados que van encaminados al éxito de sus ideas de negocios.

La cultura de emprendimiento en Honduras poco a poco ha ido incorporándose en todos los ámbitos de la sociedad y con ello se ha transformado la percepción de ser emprendedor.

“EN EL AÑO 2013 NACE EL PROGRAMA “HONDURAS EMPRENDE ESCOLAR” CON EL OBJETO DE FORMAR EMPRENDEDORES QUE EJECUTEN LOS PLANES DE NEGOCIOS A TRAVÉS DEL ACOMPAÑAMIENTO INDIVIDUAL PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS.”



Unidad de Intermediación Laboral CCIT

Servicios de Consultoría

Abordaje de los diferentes subsistemas
de Recursos Humanos.



CCIT
CÁMARA DE COMERCIO
E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

Administración del Talento Humano

- Elaboración de perfiles y descriptores de puesto.
- Proceso de evaluación de puestos y construcción de escala salarial.
- Evaluación del desempeño.

Desarrollo organizacional en el área de Talento Humano

- Estructuración y documentación de procesos de RRHH.
- Elaboración de políticas de RRHH.
- Acompañamiento en la elaboración de Reglamento Interno de Trabajo.

Desarrollo del Talento Humano

- Diagnóstico de necesidades de capacitación.
- Elaboración de planes de capacitación.

Mantenimiento del Talento Humano

- Sondeo del clima laboral.
- Plan de sucesión.



¡Mejore
EL RENDIMIENTO DE
su empresa!



| www.ccit.hn

**Mayor
Información**

bsalgado@ccit.hn / fduron@ccit.hn / lmejia@ccit.hn

2232-4200 ext. 778 / 727 / 772



Betsahida's

— 3D ART VUELO DE ÁNGEL —



Soy Betsahida Bustillo, una mujer emprendedora, valiente y perseverante. Siempre he buscado mis propios medios para poder salir adelante. Mi madre y mi hija han sido el principal motor para continuar, a pesar de las adversidades.

Soy apasionada de la pintura y el arte, aunque nunca estudié ninguna de las dos. Me dedico a plasmar rostros y paisajes a través del arte tridimensional en el lienzo y en la teja.

HISTORIA

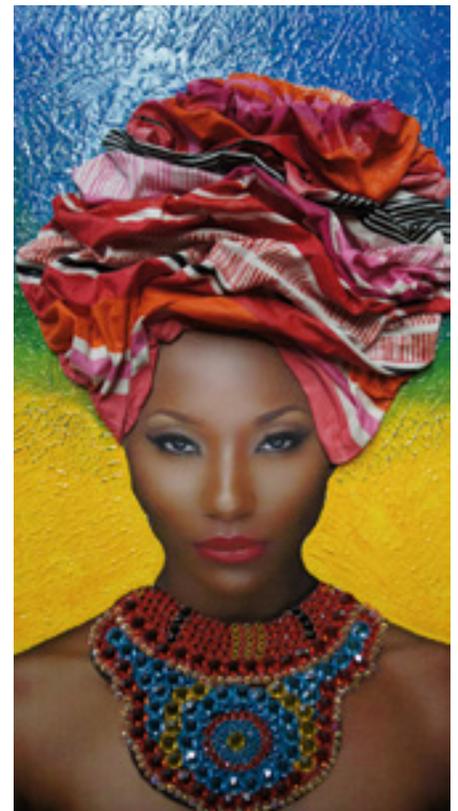
Mis inicios en la pintura y el arte tridimensional se remontan a septiembre de 2018, un día en el que buscaba materiales para la elaboración de piñatas, negocio en el que laboré por 14 años, el cual era mi única fuente de ingresos y con el que, gracias a Dios, logré sacar adelante a mi hija y graduarla del colegio.

Encontré mi nueva ocupación en una tienda de útiles escolares donde buscaba papel para mis piñatas, dentro había un taller en el que elaboraban cuadros. Me explicaron que para enseñarme, únicamente debía comprar los materiales necesarios. Debo confesar que en un inicio tenía temor en pintar, ya que las piñatas y la pintura son dos rubros muy distintos.

Mi mayor temor era arruinar los cuadros al no poder combinar bien los colores. Finalmente, me armé de valor e inicié trabajando dos bodegones, uno de frutas y otro de verduras. Me guíe por unas fotografías.

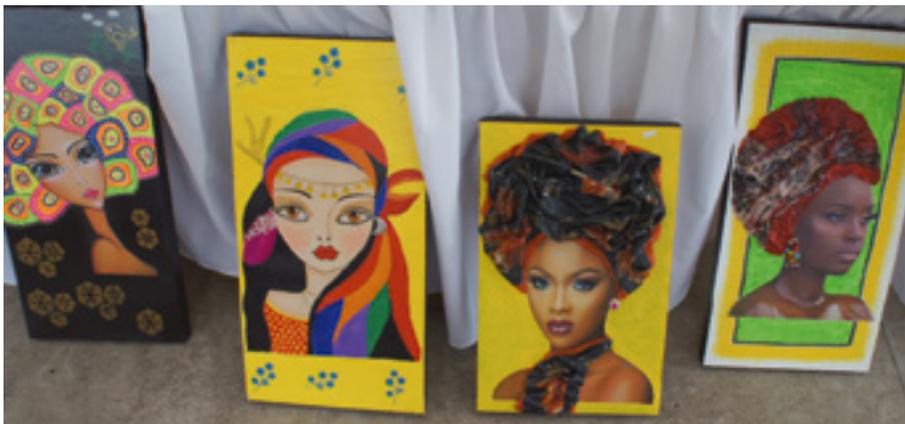
Lo primera técnica que me enseñaron fue a pintar en una teja una casa, eso me gustó mucho. Después, me enseñaron a trabajar con las “morenitas”, que fue lo que realmente me cautivó. La técnica que aprendí fue arte tridimensional, que consiste en utilizar una base de lámina fibrán, pintura y agregarle elementos como un auténtico turbante. Sin embargo, no me quedé ahí, pensé en agregarle joyas como aritos, pulseras y collares.

“JAMÁS ME IMAGINÉ LLEGAR DONDE ESTOY, YA QUE ANTES NO TENÍA INGRESOS DIARIOS NI MENSUALES, PERO AHORA CON LOS CUADROS MIS INGRESOS HAN AUMENTADO. ES MARAVILLOSO SABER QUE MI PASIÓN, UN PASATIEMPO QUE ME ENTRETIENE Y ME RELAJA, ME HA PERMITIDO SACAR ADELANTE A MI FAMILIA.”



Es así como en el lienzo logro plasmar la belleza de las morenas, pero también la de las mujeres indígenas y mestizas de nuestro país. Ahora, además de las impresiones, dibujo, pues de esta forma los cuadros tienen más valor. También personalizo cuadros y tejas, los cuales pueden ser un obsequio único y especial. Las personas me envían sus fotografías y yo la tridimensionalizo con pintura y accesorios como flores y joyas.

Ha sido un proceso, ya que en un inicio me tomaba hasta tres días terminar un cuadro, ahora puedo crear tres en dos días. ***“He sentido una gran satisfacción al ver la aceptación y recibimiento que han tenido mis cuadros. Puedo decir con mucho orgullo y agradecimiento a Dios que mis pinturas ya han trascendido las fronteras de Honduras”***. Tuve la oportunidad de personalizar una teja impresa para la mamá del cantautor hondureño Polache. Ella me comentó que la enviaría a Islas Caimán. Otra de mis creaciones era un obsequio que llegaría a los Estados Unidos. Un par de cuadros más tenían como destino México, y mi cliente me aseguró que recomendaría mi trabajo en ese país.



AGRADECIMIENTOS

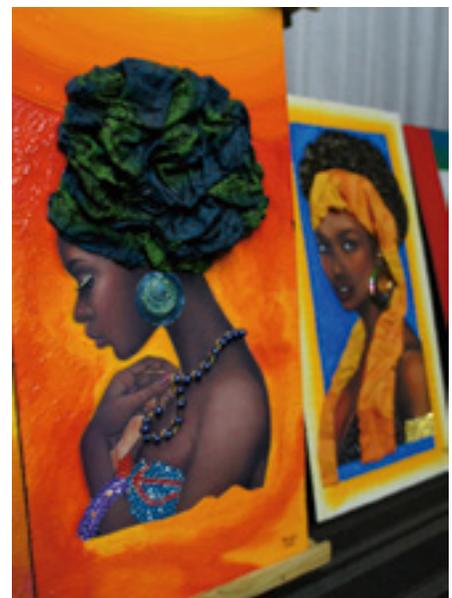
No podría contar mi historia sin expresar mis más profundos agradecimientos a Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), que me ha brindado muchísimo apoyo.

“Si no hubiese sido por CCIT las personas no sabrían de mí y de mis cuadros. Gracias a CCIT he recibido muchas llamadas y pedidos, inclusive medios de comunicación que me solicitan entrevistas y que les muestre mi trabajo”.

Gracias a CCIT se me han concedido muchos espacios en los medios de comunicación para que las personas conozcan mi trabajo.

Asimismo, le agradezco a la diputada Doris Gutiérrez, quien me ha apoyado inmensamente a través de capacitaciones y talleres, los cuales me han permitido desarrollar diferentes habilidades y técnicas. Además, es un leal cliente de mis obras.

Jamás me imaginé llegar donde estoy, ya que antes no tenía ingresos diarios ni mensuales, pero ahora con los cuadros mis ingresos han aumentado. Es maravilloso saber que mi pasión, un pasatiempo que me entretiene y me relaja, me ha permitido sacar adelante a mi familia.



A todas las personas interesadas en apoyarme adquiriendo mis pinturas, me pueden encontrar en Mi Feria DC, en Facebook como “Betsahida’s 3D Art Vuelo de Ángel” o contactarme a mi celular 9787-1050.

- Asesoría, ventas, arquiler, instalación, calibración y mantenimiento.
- Básculas industriales.
- Báscula mesa y piso.
- Básculas de camiones.
- Básculas de supermercado.
- Scanner para supermercado.
- Detectores de metal.
- Impresoras Industriales.
- Balanzas de Laboratorio y determinadores de humedad.
- Pesaje dinámico.
- Pesaje de tanques y silos.
- CheckWeigher
- Detectores de metal.
- Ensacadoras, pesaje en jumbo, pesaje a granel.
- Costuradoras de sacos manuales, sistema de costura de sacos.
- Masas patrón.
- Medidores de PH, conductividad /TDS.
- Oxígeno disuelto, turbidez, colorimetría y temperatura.
- Sistema de control estadístico de la calidad (contenido neto).
- Automatización y software relacionado a sistema de pesas.

Organismo autorizado por el Centro Hondureño de Metrología (CEHM) para realizar calibraciones de los instrumentos de pesaje, destinados a la determinación de la "masa bruta verificada" según convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI) y la Dirección General de la Marina Mercante (DGMM) en cumplimiento al convenio SOLAS.



Distribuidor autorizado

Servicio Técnico:
 (504) 2551-3072
 Ext. 7176 y 7177
Sala de Ventas:
 (504) 2551-3072
 Ext. 7145, 7148 y 7189
Sala de Venta (Tegucigalpa)
 (504) 9557-0331 y
 2551-3072 ext 7145



Toledo do Brasil
 Indústria de Balanças Ltda.



Laboratorio de Calibración Acreditado por Ente Costarricense de Acreditación (ECA), conforme a la Norma INTE-ISO/IEC 17025:2005 requisitos generales para la competencia de laboratorio de ensayo y calibración, tal como lo indica el alcance de la acreditación.
 Ver alcance: www.eca.or.cr

San Pedro Sula
 Boulevard del Norte, borde derecho Rio Blanco.

Tegucigalpa
 Boulevard Kuwait enfrente de Honduras Computer Trading (HCT).

EL RETO ES
Conectar tu marca
CON UNA AUDIENCIA DIGITAL

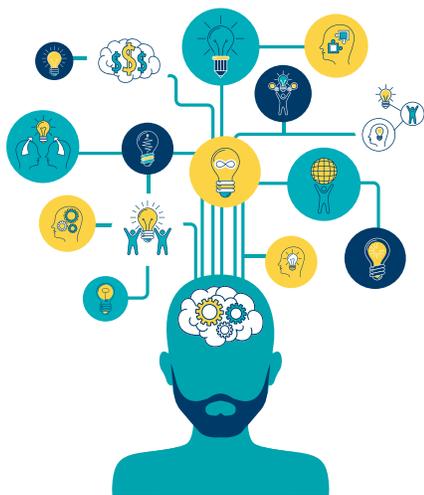


POR: PAMELA FLORES
DIRECTORA CREATIVA GRUPO ESPACIO CREATIVO

Si manejas una marca seguramente te has preguntado ¿qué debo hacer en los medios digitales para interesarle a mi audiencia y conectarme con ella? ¿Debería de imitar lo que otras empresas hacen digitalmente para tener el mismo resultado que ellas?

En la actualidad el principal reto de las marcas es conectarse con una audiencia que busca respuestas rápidas y eficientes a sus necesidades en los medios digitales. Así que si aún no estás presente en el medio que tu audiencia usa cuando busca una solución a una necesidad, ten en cuenta que haz perdido una oportunidad y un cliente.

Pensemos en el momento en el que una persona quiere viajar fuera del país ¿cuál es su proceso de compra? Pues sencillo, busca vuelos y hoteles en un buscador, compara opciones y precios, consulta las recomendaciones de youtubers, antes de llamar a su agencia de viajes, si es que lo hace; incluso puede comprar todo en el mismo momento en el que piensa la idea. Si no estuviste presente en su búsqueda, no eres una opción para esa persona, simplemente no lograste conectar.



“NO HAY EXCUSAS PARA NO CONECTARTE CON TU AUDIENCIA, LOS MEDIOS DIGITALES TE PERMITIRÁN CONOCER SU COMPORTAMIENTO PARA BRINDARLES DE MANERA EFECTIVA LO QUE NECESITAN...”



Estamos en un tiempo donde los medios que antes eran inalcanzables para algunas empresas por tema de presupuesto hoy ya no lo son; ahora todos los medios están en un solo lugar y tenemos acceso a ellos gracias a el Internet; por lo que el tema de crear conexiones con nuestras audiencias ya no es un impedimento, tenemos muchas formas para conectar y lo podemos lograr si tomamos en cuenta los siguientes consejos:

1.

Conoce a tu audiencia cuando usa los medios digitales: Esmérate en entender qué es lo que busca tu audiencia, no solo cuando te lo diga sino cuando no te lo diga, analiza su comportamiento para descodificar si lo que desea es ganar algo, aprender, entretenerse, informarse, obtener reconocimiento o encontrar una solución para alcanzar sus metas; así será más fácil darle lo que necesita. Además identifica cómo usa los medios digitales y cuándo lo hace para que puedas crear un momento de conexión con ellos.

Identifica los medios digitales en los que deberías estar presente:

Debes informarte acerca de todos los medios digitales que usa tu audiencia: redes sociales, buscadores, correos electrónicos, páginas webs, blogs, apps, u otros. Además debes conocerlos y entender cómo funcionan para aprovechar su potencial y la forma en que cada medio te ayudará a alcanzar tus objetivos.

2.

Las redes sociales son medios especialmente de entretenimiento que nos permiten compartir información y acercarnos más a nuestra audiencias, construir una imagen y conocer sus necesidades o experiencias con la marca; además nos ofrecen la posibilidad de obtener sus datos gracias a las herramientas empresariales que están a nuestra disposición en las diferentes plataformas. Redes como Facebook, Twitter e Instagram, nos permiten crear una relación con nuestras audiencias y conocerles fácilmente. WhatsApp por ejemplo se ha convertido en un medio muy útil para las empresas porque además de compartir información, se le brinda atención de forma rápida y oportuna a los clientes y por consecuencia también se generan ventas.

Hay otros medios digitales como YouTube y buscadores como Google que las personas usan para educarse y encontrar soluciones de su diario vivir, por lo que siempre es imprescindible contar con una página web donde las personas puedan contactar tu empresa y estos se conviertan en nuevos clientes.

¿Quieres solucionar un problema de una tubería goteando en tu hogar? Probablemente buscas la respuesta de cómo resolverlo en YouTube. Si tu empresa es una ferretería que no está presente en esa búsqueda es probable que pierdas la oportunidad de conectarte con esa persona para que piense en ti como una opción para resolver su problema.

No podemos dejar por fuera las apps que funcionan como medios digitales específicos que les brindan a las personas: entretenimiento o información de su interés como por ejemplo el estado del tráfico, su actividad física, su música favorita, lo último en moda, compras y todo aquello que se vincule directamente con su estilo de vida; estas apps están descargadas en los celulares de tu audiencia, algunas de forma gratuita, porque consideran que encuentran algo de valor en ellas.

“ESMÉRATE EN ENTENDER QUÉ ES LO QUE BUSCA TU AUDIENCIA, NO SOLO CUANDO TE LO DIGA SINO CUANDO NO TE LO DIGA, ANALIZA SU COMPORTAMIENTO PARA DESCODIFICAR SI LO QUE DESEA ES GANAR ALGO, APRENDER, ENTRETENERSE, INFORMARSE, OBTENER RECONOCIMIENTO O ENCONTRAR UNA SOLUCIÓN PARA ALCANZAR SUS METAS...”

3.

Crea contenido que aporte valor a tu audiencia: Conecta tus objetivos con los de tu audiencia aprovechando los medios digitales de su interés, analiza lo que les motiva y procura ser original cuando crees contenido para él o los medios que elijas estar presente.

Cuando una mujer está embarazada y descarga una app que le va informando sobre el crecimiento día a día de tu bebé, le brinda datos interesantes y le comparte las experiencias de diferentes mujeres que viven la misma etapa de embarazo, en definitiva es una información de valor para esa mujer embarazada quien además de eso tiene la posibilidad de encontrar en esa app publicidad de un hospital que le ofrece todas las comodidades para dar a luz su bebé. Ese es el tipo de conexiones que no te puedes dar el lujo de perder cuando tu audiencia necesita algo que le facilite o mejore su vida.

Ten presente que no deberías crear contenido a ciegas, si tienes objetivos definidos que cumplir; no está mal también dar un vistazo a lo que hacen algunas marcas destacadas o tu competencia; la idea es que identifiques cómo se comportan las audiencias y a qué reaccionan de forma positiva, pero sin dejar de ser fiel a lo que eres, a tus valores, no debes pretender ser o hacer lo que hacen otras marcas si no ser auténtico y preocuparte por sorprender a tu audiencia para que entres en el radar de las marcas que forman parte de sus decisiones.

No tengas miedo en probar una idea que no se ha probado aún, el resultado puede darte más de lo que esperabas o dejarte un aprendizaje para mejorar o cambiar. Recuerda que no solo se trata de estar presente en los medios para tus audiencias si no que realmente te vean y te consideren una opción para sus necesidades.

4.

Mide los resultados de tus esfuerzos en cada medio digital que elijas: La ventaja de los medios digitales es que todo esfuerzo puede ser medido, así que siempre sabrás si alcanzaste tus metas o no.

Además algo que te ayudará a evaluar tus esfuerzos es responderte las siguientes preguntas ¿las personas se interesan en lo que les comparto en los diferentes medios digitales que uso? ¿logro venderles a través de los medios que uso? ¿regresan por más? ¿responden positiva y activamente a lo que les ofrezco en los diferentes medios? ¿logro que me recomienden? ¿en qué porcentaje estoy cumpliendo mis objetivos?

Los resultados que obtenemos a partir de nuestros esfuerzos reflejan lo que estás haciendo bien o mal, por lo que para seguir creando esas conexiones oportunas deberás potenciar las buenas prácticas y modificar lo que no le está aportando valor a tu audiencia. La información que logres obtener a través de los medios digitales siempre te permitirá tomar mejores decisiones en todos los esfuerzos que realices para conectar tus objetivos con los objetivos de tu audiencia.



En resumen no hay excusas para no conectarte con tu audiencia, los medios digitales te permitirán conocer su comportamiento para brindarles de manera efectiva lo que necesitan, teniendo presente que lo que le ofrezcas debe significar valor para ellos porque les mejora o facilita su vida a través del contenido que les brindes en forma de entretenimiento, información, educación, compras y soluciones. Identifica los medios más efectivos para conectarte y crúzalos entre sí para crear una sinergia y mayor interacción con la información que te interesa que conozcan. Trata de contar con una empresa experta que te ayude a potenciarlos y actualizarlos constantemente, además revisa los resultados que obtienes con tus esfuerzos para que tomes las mejores decisiones. Si te esfuerzas por seguir estos pasos puedes lograr conexiones efectivas que te ayuden a encontrar clientes y mejor aún convertirlos en embajadores de tu marca. El reto de conectar con tus audiencias digitales se supera solo si te esfuerzas estratégicamente con información actualizada y real.

NUESTROS SERVICIOS EN EL MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS (MIP) COMPRENDEN:

- DESINSECTACIÓN: Control de moscas, mosquitos, hormigas, cucarachas.
- DESACARIZACIÓN: Control de ácaros, pulgas, garrapatas.
- DESRATIZACIÓN: Control de roedores.
- PLAGAS DE LA MADERA Y CONSTRUCCIÓN: Control de termitas y polillas.
- DESINFECCIÓN Y DESINSECTACIÓN DE VEHÍCULOS (Trailers, Buses, Camiones).
- LAVADO Y DESINFECCIÓN DE TANQUES Y CISTERNAS.
- CONTROL DE MURCIELAGOS.
- CONTROL DE PALOMAS.
- HIGIENIZACIÓN: Vivienda, oficinas, hoteles, escuela.

10 RAZONES PORQUÉ CONTRATARNOS

- Te Brindamos Atención Personalizada.
- Damos Inspección Gratuita.
- Contamos con Personal Altamente Capacitado.
- Somos 24/7.
- Utilizamos Productos de Última Generación y Biodegradable.
- Expertos en el Manejo Integro de Plagas.
- Ofrecemos Soluciones de Acuerdo a las Necesidades de Nuestros Clientes.
- Contribuimos al Cuidado del Medio Ambiente.
- Damos Garantía y Te Certificamos.
- No Somos Los Únicos, Pero SI Los Mejores.



LA FORMALIZACIÓN *de Empresas* EN HONDURAS

POR: NELSON DEL CID
GERENTE REGISTRO MERCANTIL DE FCO. MORAZÁN



“OTRO ASPECTO DE IMPORTANCIA ES LA AFILIACIÓN A SU CÁMARA DE COMERCIO CORRESPONDIENTE, PUES ADQUIERE BENEFICIOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE SU NEGOCIO. LA AFILIACIÓN NO ES UN REQUISITO PARA CONSTITUCIÓN, SINO UNA DECISIÓN VOLUNTARIA DE CADA EMPRESA”

En los últimos años nuestra legislación relacionada con la formalización o constitución de empresas mercantiles, ha experimentado diferentes reformas, con el propósito de motivar a las emprendedores para que de forma sencilla puedan legalizar sus empresas. Estas reformas especialmente se han realizado al Código de Comercio y al Código Civil, de modo que hoy en día existen diferentes mecanismos para poder constituir una empresa, la cual puede hacerse mediante la figura del Comerciante Individual, la Sociedad de Responsabilidad Limitada o mediante la Sociedad Anónima.

ENTRE LAS REFORMAS MÁS SIGNIFICATIVAS PODEMOS MENCIONAR LAS SIGUIENTES:

- 1.** El documento en que consta la constitución de una sociedad mercantil, puede hacerse constar en documento privado, en cuyo caso las firmas de los socios deberán ser autenticadas, o mediante el método tradicional en Escritura Pública, autorizada por Notario.
- 2.** Para constituir una sociedad, ya no es necesario que por lo menos existan dos socios, basta con una sola persona, natural o jurídica, para poder constituir una sociedad mercantil.
- 3.** Ya no es una obligación que los socios o el socio, tengan que declarar el monto del capital social en el documento de constitución de la sociedad, puede perfectamente otorgar el documento obviando el monto del capital social y manifestando solo los porcentajes de participación de cada socio en el capital social.
- 4.** Dejó de ser necesario el publicar en un medio de comunicación escrito, el acto de constitución de una empresa mercantil, esto debido a que los artículos 380 y 381 del Código de Comercio, fueron derogados.
- 5.** Mediante el portal www.miempresaanlinea.org las personas de forma gratuita y directa pueden constituir sus empresas, bien como sociedades mercantiles o mediante la declaración de comerciante individual.



Todas las empresas mercantiles para que sean consideradas legalmente constituidas, deberán de registrarse en el Registro Mercantil y en el Registro de Cámara de Comercio del domicilio de su principal establecimiento mercantil, posteriormente se deberá de tramitar el Registro Tributario y el permiso de operación de la empresa, estos trámites pueden ser solicitados en un solo paso si la creación de la empresa se hace por medio del portal electrónico que se relaciona en el numeral 5 que antecede.

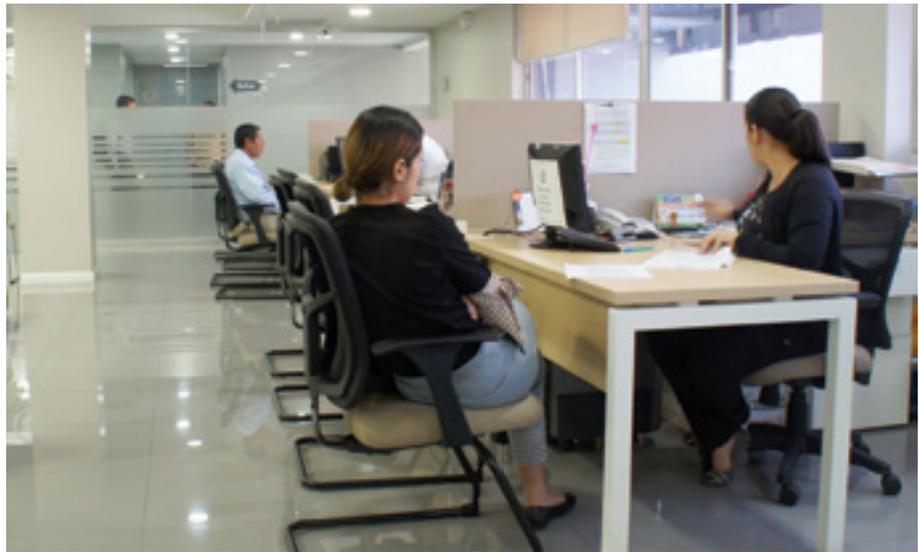
Es sumamente beneficioso e importante que los emprendedores puedan pasar a ejercer el comercio formal, aprovechando los diferentes métodos existentes para otorgar a muy bajo o cero costos, el documento de constitución correspondiente.

Es sumamente beneficioso e importante que los emprendedores puedan pasar a ejercer el comercio formal, aprovechando los diferentes métodos existentes para otorgar a muy bajo o cero costos, el documento de constitución correspondiente.

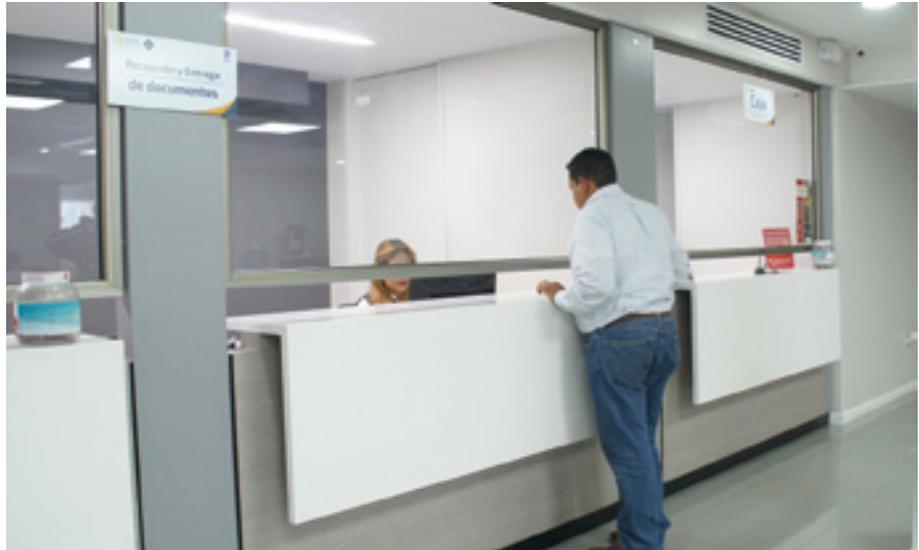
La formalización de la empresa les permite a los comerciantes tener mayores oportunidades para vender u ofrecer sus servicios y/o productos, lo que al final se traducirá en un crecimiento económico de su empresa, ya que las expectativas de hacer negocios serán más amplias.

En Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), se administra desde el año 2006 el Registro Mercantil de Francisco Morazán, en el cual un equipo comprometido de colaboradores brindan asesoría y los servicios de registro de empresas, trabajamos todos los días con el firme propósito de ofrecer servicios de excelencia para nuestros usuarios, garantizando seguridad jurídica y tiempos de respuesta bastante competitivos, contribuyendo de esta forma en dinamizar las diferentes relaciones comerciales.

**“TODAS LAS EMPRESAS
MERCANTILES PARA
QUE SEAN
CONSIDERADAS
LEGALMENTE
CONSTITUIDAS,
DEBERÁN DE
REGISTRARSE EN EL
REGISTRO MERCANTIL...”**



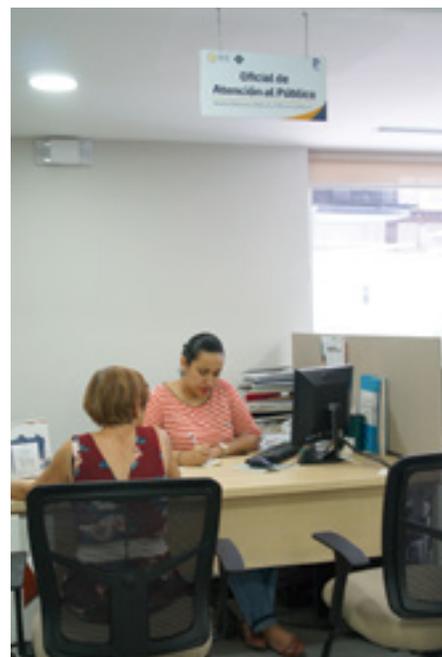
Con el propósito de facilitar a los empresarios la realización de sus trámites, se cuenta en las oficinas del Registro Mercantil, con los servicios de ventanilla de la Alcaldía del Municipio del Distrito Central y del Instituto Hondureños de Seguridad Social, en las cuales los empresarios pueden realizar los trámites concernientes a sus empresas.



Otro aspecto de importancia es la afiliación a su Cámara de Comercio correspondiente, pues adquiere beneficios para el fortalecimiento de su negocio. La afiliación no es un requisito para constitución, sino una decisión voluntaria de cada empresa donde se paga una cuota mensual dependiendo de su capital máximo autorizado. En el caso de Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa las empresas afiliadas reciben los siguientes beneficios:

- ▶ **Modelo Integral de Servicios Empresariales:** radiografía de la empresa donde se detectan oportunidades de mejora y se brinda un acompañamiento para el fortalecimiento de la misma.
- ▶ **Asesoría Legal:** orientación en asuntos legales de su empresa.
- ▶ **Asesoría Económica:** asesoría en materia económica, informes económicos que se realizan mensualmente.
- ▶ **Capacitaciones Empresariales:** acciones formativas para actualizar competencias de los colaboradores de una empresa.
- ▶ **Actividades de Networking Empresarial:** actividades para interacción donde se estrechan lazos de negocios entre las mismas empresas afiliadas.
- ▶ **Certificaciones y constancias:** emisión de constancias para trámites empresariales y certificados de origen para exportación de productos hondureños.
- ▶ **Bolsa de Empleo:** acceso, a través del portal, a las hojas de vida para sus procesos de reclutamiento y selección del personal.
- ▶ **Asesoría en Comercialización:** se brinda apoyo por medio de asesoría en materia de trámites aduaneros, permisos, información de tratados, misiones y ferias comerciales.
- ▶ **Asesoría en Mercadeo Estratégico:** asesoría personalizada para establecer un plan de trabajo en mercadeo y promoción empresarial.
- ▶ **Asesoría contable y financiera:** asistencia para evaluar la situación financiera de la empresa brindando propuestas de trabajo para su fortalecimiento.
- ▶ **Asesoría Fiscal:** asistencia personalizada para evacuar dudas y evaluar el cumplimiento fiscal de la empresa.
- ▶ **Núcleos Sectoriales:** equipos de trabajo integrados por empresarios de un mismo rubro con la finalidad de afrontar retos en común para iniciar mejoras en las gestión empresarial, aumentar la competitividad y productividad.

Si desea mayor información sobre la afiliación a CCIT y sus beneficios puede escribir a info@ccit.hn o llamar al teléfono: 2232-4200, ext. 781 o 767.





SUMADI™

"ES LA NUEVA HERRAMIENTA QUE UTILIZA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LOGRAR VALIDAR LA IDENTIDAD DE ESTUDIANTES QUE TOMAN EXÁMENES DE MANERA REMOTA EN LA EDUCACIÓN EN LÍNEA".



ES UNA HERRAMIENTA

**100%
HONDUREÑA**

QUE ESTÁ SIENDO UTILIZADA EN MERCADOS INTERNACIONALES COMO PERÚ, CHILE, BRASIL Y AUSTRALIA. PATROCINADA POR LAUREATE EDUCATION INC.



**LAUREATE
EDUCATION INC™**



(504) 2275-5780 EXT. 1134



(504) 9961-3780



SUMADI™

Síguenos:



Laureate Education Inc. está redefiniendo la educación superior y cree en el poder que ésta tiene para transformar vidas. Laureate es una compañía multinacional compuesta por una red de universidades y cuenta con más de 875,000 estudiantes a nivel mundial. Además, cuenta con una oficina corporativa en Honduras desde el año 2011. Me llena de orgullo formar parte de este equipo de profesionales talentosos que han podido proporcionar servicios tecnológicos, administrativos, operativos y académicos a varias universidades a nivel mundial, impactando positivamente la vida de muchos estudiantes.

Hoy en día, hemos logrado un notable y muy provechoso desarrollo profesional para nuestros colaboradores en la oficina de Honduras. Tanto así, que nuestros ingenieros han podido crear un producto digital que se necesita mucho en la educación en línea. Este producto lleva como nombre SUMADITM y significa "inteligencia" en garífuna. SUMADITM es una aplicación de software que utiliza inteligencia artificial para poder detectar y validar la identidad facial de cada estudiante en el momento en que se está tomando un examen. Esto evita que se haga trampa y valida la acreditación de grados académicos otorgados en modalidades en línea. Nosotros creemos fielmente que la educación en línea cambiará el futuro de las sociedades. Al habilitar la educación a través del internet, logramos incrementar su accesibilidad y a un costo mucho menor. Lo que quiere decir que muchas más personas pueden aspirar a una educación de alta calidad. Las sociedades que cuentan con la educación apropiada tienen la oportunidad de crecer y prosperar de forma sostenible y acelerada. Y por eso nos fascina el trabajo que hacemos día a día.

Con SUMADITM hemos comenzado a trabajar con ingenieros de Amazon Web Services (AWS) y Microsoft para implementar nuevas funcionalidades que pronto podremos incluir en el producto. Algunas de estas funcionalidades tienen que ver con identidad de voz y reconocimientos dinámico de objetos, siempre utilizando inteligencia artificial. A la vez, estamos por finalizar una alianza estratégica con Blackboard Inc., otra compañía multinacional que tiene una de las soluciones más robustas del mercado en lo que se conoce como plataformas de aprendizaje o LMS, por sus siglas en inglés (Learning Management System). Con la ayuda de Blackboard, vamos a comercializar SUMADITM en el mercado europeo, comenzando por España. Estamos definiendo la estrategia comercial más apropiada con ellos y estaremos trabajando estos meses en todos los detalles necesarios para lanzar el producto de forma exitosa. Nuestra meta es lograr que nuestro producto tenga una adopción masiva en todos los mercados, a pesar de que estaremos en un ambiente altamente competitivo, particularmente en países desarrollados.

SUMADITM también puede ser utilizado en otras industrias que requieran supervisión o validación de identidad. Puede utilizarse como una opción para hacer evaluaciones psicométricas remotas, durante procesos de contratación o bien para supervisiones hechas en ámbitos militares, donde se requieren medidas de seguridad avanzadas. La detección de objetos a través de inteligencia artificial tiene una amplia gama de aplicaciones y usos.

SUMADITM es solo uno de los casos de éxito que hemos logrado con el equipo de la oficina de Laureate en Honduras. Y esperamos seguir cosechando más frutos. Creo que el éxito se lo debemos a la cultura que hemos logrado desarrollar en la oficina a lo largo de todos estos años. El ambiente dinámico, lleno de colaboración y de un ritmo acelerado son solo algunos de los componentes de nuestra cultura organizacional. El talento humano que hemos adquirido, todos hondureños, ha sido definitivamente nuestro recurso más preciado. Nos hemos esmerado por darle la oportunidad a personas muy capaces, llenas de energía y con muchas ganas de salir adelante. Y es nuestra meta continuar haciéndolo. Con SUMADITM y otras iniciativas seguiremos poniendo en el alto el nombre de Honduras, a través de profesionales hondureños que sí pueden generar productos y servicios de clase mundial.

www.sumadi.net
[@sumadiaiproctor](https://twitter.com/sumadiaiproctor)

Nuevos socios mes de Abril 2019

COMERCIANTE INDIVIDUAL

ALIMENTOS Y REPRESENTACIONES MAVESA FENIX, S. A. DE C. V., (MAVESA FENIX)
CONSTRUCTORA, INVERSIONES Y REPRESENTACIONES CASCO & ASOCIADOS, S. DE R.L. (CONSTRUCTORA CASCO & ASOCIADOS)
ESENCIA VELLA, S. DE R. L.
INVERSIONES Y DISTRIBUCIONES MATAMOROS GALO, S. DE R. L. ("INVERSIONES Y DISTRIBUCIONES MAGA, S. DE R. L.")
IRP, S. A. DE C. V.
LA CASITA, S. DE R. L.
MACROWARE, S. DE R. L.
PAPELERIA HONDURAS, S. DE R. L.

SOCIEDADES

- FERNANDO RUBEN FIALLOS AVILA, (PROLIMP)

Nuevos socios mes de Mayo 2019

COMERCIANTE INDIVIDUAL

AMERICAN FOOD & SNACKS DISTRIBUTORS, S. A. ("AMERICAN FOOD & SNACKS")
FLEET STREET DEVELOPMENT COMPANY HONDURAS, S. A. DE C. V.
GRUPO JAREMAR DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (JAREMAR)
HC CAPITAL Y VALORES, S. DE R. L. DE C. V.
MULTIPLES SERVICIOS JMK, S. A. (GO-SMART-CLEANING)
PRO FOOD, S. A. DE C. V. (LOS TRES COCHINITOS)
SERVICIOS GENERALES, S. DE R. L. DE C. V. (SEERAL)

SOCIEDADES

- JOSE OLEGARIO MONTOYA AGUILAR (ATRACCIONES MONTOYA AGUILAR)
- JUAN FRANCISCO VILLEDA MARTIN "ARQUITECTURA, CONSTRUCCION Y CONSULTORIA"
- RODOLFO ZACHARIAS VELASQUEZ CHINCHILLA "RZV SOLUCIONES Y DISTRIBUCIONES INFORMATICAS"

Nuevos socios mes de Junio 2019

COMERCIANTE INDIVIDUAL

ABACO INTERNACIONAL, S. A.
AUDITORIA, CONTADURIA, ASESORIA LEGAL Y FISCAL, S. DE R. L. ("AUDICONFI")
EXPRESS RENT, S. A.
GRUPO OHANA, S. DE R. L.
HONDURAS TECHNOLOGY, S.A. DE C.V.
INDUSTRIAS PANAVISION, S. A. DE C. V. (I.P.S.A.)
INTELECTOR HONDURAS, S. A. (INTELECTOR)
INVERSIONES AZARIA, S. A.
INVERSIONES CARCAMO BANEGAS, S. DE R. L. DE C. V. (INCABA,)
MILANO S, DE R. L. DE C. V.
SOLUCIONES DM, S. DE R. L.

TECNOLOGIAS EDUCATIVAS DE HONDURAS, S. DE R. L. DE C. V. (EDUTECH DE HONDURAS)

VAST NUTRITION, S. DE R. L. DE C. V.

SOCIEDADES

- ELISA DEL CARMEN VIEITES AGUILA "CENTRO DE NUTRICION INTEGRAL"
- ELSA MARITZA MOREL FLORES (LABORATORIO DENTAL MARFIL)
- JONATHAN CASACA VENTURA (JONATHAN AUTOMOTRIZ)
- LAURA LETICIA LANZA OBANDO (TOQUE CHALAN)
- LOURDES SOFIA FLORES ALFARO "CLINICA DENTAL BOCA.NOVA"

Nuevos socios mes de Julio 2019

COMERCIANTE INDIVIDUAL

BEST WORK MARKETING, S. DE R. L. DE C. V.

CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GT, S. A. DE C. V., ("CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GT" Y "CORPORACION GT")

EL CASTILLO DEL CHEF, S. DE R. L.

ENTERPRISE SERVICES, S. A.

INFINITY BUSINESS S. DE R. L.

INVERSIONES BEIT-EL S. DE R. L. (BEIT-EL S. DE R. L.)

INVERSIONES ECONOMUEBLE, S. DE R. L.

INVERSIONES MERAKI VALDEZ, S. DE R. L. DE C. V.

MAYORA & MAYORA, SOCIEDAD CIVIL

MIFARMA MEDICAMENTOS, S. DE R. L.

SANTOS INDUSTRIA S. A.

SERVICIOS PROFESIONALES TECNICOS ASOCIADOS, S. DE R. L. (SECATG)

TECH HONDURAS, S. DE R. L.

SOCIEDADES

- DAVID ALFONSO LOPEZ HERRERA, (TIENDAS JORDAN)
- KAREN YESSEL FLORES FLORES (MEDYKA)
- LUIS HUMBERTO CAMPOS JEREZ (INVERSIONES L C J)
- MARLON EDUARADO HERRERA BUSTILLO ("INVERSIONES ALFA TECNO")



TOYOTA

nuevo **COROLLA**

HYBRID 2020 |  Auto Recargable



Toyota
Safety
Sense

 ECOLÓGICO |  ECONÓMICO |  TECNOLÓGICO

AMIGABLE CON EL MEDIO AMBIENTE



CORPORACION FLORES

GRUPO
FLORES 

• Tegucigalpa Col. El Prado: 2216-4000 / Anillo Periférico: ext.1722,1724 • San Pedro Sula: 2561-8600 • La Ceiba: 2442-4140 • Choluteca: 2782-2524



@toyotahonduras



www.toyotahonduras.com