



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**CREACIÓN DE EMPRESA INSPECTORA DE BIENES  
INMUEBLES**

**SUSTENTADO POR:**

**ROSSBEL JERÓNIMO RODRÍGUEZ MARADIAGA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN FINANZAS**

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

**ENERO, 2017**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA**

**CREACIÓN DE EMPRESA INSPECTORA DE BIENES  
INMUEBLES**

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

**ASESOR  
SAMMY DE JESÚS CASTRO MEJÍA**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**JORGE CENTENO**

**CARLA CARDONA**

**JAVIER CENTENO**



**FACULTAD DE POSTGRADO**  
**CREACIÓN DE EMPRESA INSPECTORA DE BIENES INMUEBLES**

**ROSSBEL JERÓNIMO RODRÍGUEZ MARADIAGA**

**Resumen**

La presente investigación muestra la factibilidad de la creación de una empresa destinada a brindar el servicio de inspección de bienes inmuebles. Dicha factibilidad es medida a través de un estudio de mercado, legal, técnico y financiero. En base a la información obtenida a través de las entrevistas y opiniones de profesionales vinculados directa o indirectamente al sector inmobiliario, queda en manifiesto la necesidad que tienen las compañías aseguradoras como las empresas inmobiliarias de que se les pueda brindar un servicio de inspección. El objetivo de la inspección sería proporcionarles un dictamen técnico especializado sobre el estado en que se encuentran los bienes inmuebles que se aseguran o comercializan, el cual generaría mayor tranquilidad, confianza y mejores recomendaciones a los asegurados, así como mayor transparencia entre los compradores y vendedores en el proceso de compra-venta. Los ingresos considerados fueron obtenidos a partir de la capacidad operativa de la empresa y en los gastos fueron tomados en cuenta los salarios, beneficios de empleados, publicidad y la capacitación que será primordial para poder brindar un servicio de alta calidad y diferenciado. La inversión total será de 478 mil 53 lempiras con seis centavos, de los cuales el 29.48% será por fondos propios y el 70.52% restante vía financiamiento. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 35.08% y el Valor Actual Neto (VAN) es de 223 mil 600 lempiras con 59 centavos y el período de recuperación de la inversión será de cuatro años, un mes y 17 días.

Palabras Clave:

Aseguradora, factibilidad, inmobiliaria, inspección, servicio



**GRADUATE SCHOOL**  
**CREATION OF REAL ESTATE INSPECTION COMPANY**

**ROSSBEL JERÓNIMO RODRÍGUEZ MARADIAGA**

**Abstract**

This research demonstrates the feasibility of the creation of a company destined to offer the service of inspection of real estate. Such feasibility is measured by means of market studies, technical studies, financial studies and legal studies. Based on the information obtained through the interviews and opinions of professionals directly or indirectly linked to the real estate sector, the need for insurance companies such as real estate companies to provide an inspection service is evident. The objective of the inspection would be to provide them with a specialized technical opinion on the state of the real estate being insured or traded, which would generate greater tranquility, confidence and better recommendations to the insured, as well as greater transparency between buyers and sellers in the process of buying and selling. The revenues taken into account were obtained from the operational capacity of the company and the expenses were taken into account wages, employee benefits, advertising and training that will be essential to be able to provide a high quality and differentiated service. The total investment will be L 478,053.06 with a capital structure of 29.48% equity and 70.52% debt. The internal rate of return (IRR) is 35.08% and the net present value (NPV) is L 223,600.59 with an investment payback period of 4 years, 1 month and 17 days.

Keywords:

Feasibility, inspection, insurance carrier, real estate, service

## **Dedicatoria**

A mis padres por el amor, comprensión y guía brindada a través del tiempo.

**Rossbel Jerónimo Rodríguez Maradiaga**

## **Agradecimientos**

A Dios por la vida, por la fuerza interior brindada y por colocar en mi camino a todas aquellas personas que colaboraron en la elaboración de este trabajo de investigación con conocimientos, información, experiencia, apoyo moral y optimismo.

Al Dr. Sammy de Jesús Castro Mejía por su asesoría temática y metodológica brindada durante el proyecto.

A Pablo Matute, Joel Mejía, Jorge Aguilar, Eddy Matamoros, Daniel Canahuati, Marcela Norori, Alejandra Maradiaga, Alex López, Lesly Hernández, Marcos Saavedra, Margarita Martins, Jaime Ramos y Yuri Dubón por los conocimientos, informaciones y percepciones brindadas sobre el rubro inmobiliario.

**Rossbel Jerónimo Rodríguez Maradiaga**

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Introducción .....	1
1.2 Antecedentes del problema .....	2
1.3 Definición del problema .....	4
1.3.1 Enunciado del problema. ....	4
1.3.2 Formulación del problema. ....	5
1.3.3 Preguntas de investigación.....	5
1.3.4 Delimitación del problema.....	6
1.4 Objetivos .....	6
1.4.1. Objetivo general.....	6
1.4.2. Objetivos específicos. ....	6
1.5 Justificación .....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	8
2.1 Análisis de la situación actual .....	8
2.1.1. Historia de las inspecciones de viviendas.....	8
2.1.2. Análisis del entorno del sector habitacional .....	9
2.1.3. Reseña histórica de los seguros. ....	14
2.1.4. Importancia de los seguros de vivienda. ....	15
2.1.5. Historia de las Compañías Aseguradoras en Honduras. ....	16
2.1.6. Situación actual de las compañías aseguradoras en Honduras. ....	16
2.1.7. Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA).....	22
2.1.8. Ley de Instituciones de Seguros y Reaseguros. ....	22
2.1.9. Situación actual de la inspección de inmuebles en Honduras. ....	25
2.2 Teorías de Sustento .....	26
2.2.1. Análisis de las metodologías.....	26



2.3 Conceptualización.....	28
2.3.1. Bien Inmobiliario / Bienes Raíces. ....	28
2.3.2. Compañía de seguros (aseguradora).....	28
2.3.3. Inmobiliaria.....	28
2.3.4. Inspección. ....	28
2.3.4.1. Inspección de vivienda.....	29
2.3.4.2. Inspector.....	29
2.3.5. Mercado inmobiliario. ....	29
2.3.6. Seguro. ....	29
2.3.7. Servicio. ....	30
2.3.8. Siniestro. ....	30
2.3.10. Valoración / Tasación. ....	30
2.3.11. Vivienda.....	31
2.5 Marco legal.....	32
2.5.1. Comisión Nacional de Bancos y Seguros (C.N.B.S.).....	33
2.5.2. Colegio de Arquitectos de Honduras (C.A.H.).....	33
2.5.3. Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras (C.I.C.H.). ....	34
2.5.4. Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras.....	38
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>39</b>
3.1 Congruencia metodológica.....	39
3.1.1. Matriz de congruencia metodológica.....	39
3.2 Enfoque y alcance de la investigación .....	40
3.2.1. Enfoque de la investigación.....	40
3.2.2. Alcance de la investigación. ....	40
3.3 Diseño de la investigación.....	40
3.4 Población.....	41

3.5 Muestra.....	41
3.6 Unidad de análisis .....	41
3.7 Técnicas e Instrumentos Aplicados.....	42
3.7.1. Entrevista. ....	42
3.8 Fuentes de Información.....	42
3.8.1. Fuentes primarias. ....	42
3.8.2. Fuentes secundarias. ....	42
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS Y RESULTADOS.....	44
4.1 Análisis de resultados.....	44
4.1.1. Sobre la determinación del número de casas de habitación y edificios inspeccionados. .....	44
4.1.2. Conformación de departamentos. ....	45
4.1.3. Conocimientos técnicos de los departamentos de inspecciones. ....	45
4.1.4. Procedimiento de las inspecciones a casas de habitación. ....	45
4.1.5. Procedimiento de las inspecciones a edificios. ....	46
4.1.6. Equipo e instrumentos utilizados en las inspecciones. ....	47
4.1.7. Percepciones de profesionales que operan en el rubro inmobiliario sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles. ....	47
4.1.8. Percepciones de inspectores sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles. ....	49
4.1.9. Tipos de siniestros presentados en las compañías aseguradoras .....	50
4.1.10. Debilidades de los inspectores .....	50
4.1.11. Percepción por parte de la Cámara Nacional de Bienes Raíces (CANABIRH) sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles. ....	50
4.1.12. Sobre las condiciones del mercado inmobiliario en la ciudad de Tegucigalpa. ....	51
4.1.13. Opinión de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros sobre Propuesta de Creación de Empresa Inspectora de Bienes Inmuebles .....	51

4.1.14. Sobre las amenazas naturales a las que se ven expuestos los inmuebles.....	51
4.1.15. Resumen de resultados.....	52
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>53</b>
5.1 Conclusiones .....	53
5.2 Recomendaciones.....	54
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....</b>	<b>55</b>
6.1 Estudio de mercado .....	55
6.1.1. Análisis del medio. ....	55
6.1.2. Análisis interno y externo. ....	56
6.1.3. Análisis de Porter.....	57
6.1.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores. ....	57
6.1.3.2. La rivalidad entre los competidores.....	57
6.1.3.3. Poder de negociación de los compradores.....	57
6.1.3.4. Poder de negociación de los proveedores.....	58
6.1.3.5. Amenaza de sustitutos.....	58
6.1.4 Plan de mercadotecnia .....	59
6.1.4.1. Estrategia Comercial: 5 P’S (Producto, precio, publicidad, plaza y post venta) .....	59
6.1.4.2. Producto .....	59
6.1.4.3. Precio .....	60
6.1.4.4. Publicidad. ....	60
6.1.4.5. Plaza.....	61
6.1.4.6. Post-venta.....	61
6.1.4.7. Nombre de la empresa. ....	62
6.1.4.8. Misión de la empresa .....	62
6.1.4.9. Visión de la empresa.....	63
6.1.4.10. Valores corporativos .....	63

6.2.1. Plan de recursos humanos.....	64
6.2.2. Descripción de puestos de trabajo. ....	64
6.2.3. Horario de trabajo. ....	66
6.2.4. Requerimiento para los puestos de trabajo. ....	67
6.2.5. Políticas internas.....	67
6.2.6. Localización de oficina.....	68
6.2.7. Mobiliario y equipo de oficina para inspección.....	71
6.2.8. Metodología del servicio de inspección.....	72
6.2.9. Modelo de servicio.....	73
6.2.10. Solicitud de un servicio de inspección en específico.....	74
6.2.11. Política de atención y servicio al cliente.....	74
6.2.12. Responsabilidad social.....	75
6.3.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.). ....	76
6.3.2. Constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.) ....	77
6.3.3. Inscripción de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.) en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (C.C.I.T.).....	78
6.3.4. Registro Tributario Nacional (R.T.N.).....	79
6.3.5. Permiso de Operación de la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC).....	79
6.4.1. Plan de inversión.....	80
6.4.2. Fuentes de financiamiento. ....	81
6.4.4. Ingresos.....	83
6.4.5. Gastos operativos.....	87
6.4.5.1. Salarios.....	90
6.4.5.2. Capacitaciones. ....	90
6.4.5.3. Papelería y útiles de oficina. ....	91

6.4.5.4. Amortización de los gastos de constitución de la empresa .....	91
6.4.5.5. Mobiliario y equipo de oficina.....	92
6.4.5.6. Transporte .....	93
6.4.6. Evaluación Financiera.....	93
6.4.6.1. Financiamiento.....	93
6.4.6.2. Estado de resultados.....	94
6.4.6.3. Balance general .....	95
6.4.6.4. Flujo de efectivo proyectado.....	95
6.4.6.5. Valor Presente Neto (VAN).....	96
6.4.6.6. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	97
6.4.6.7. Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	98
6.4.6.8. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP).....	98
6.4.6.9. Análisis de capacidad de pago .....	99
6.4.6.10. Relación Beneficio / Costo .....	99
6.4.6.11. Punto de Equilibrio .....	100
6.4.6.12. Indicadores Financieros .....	100
6.4.7. Análisis de sensibilidad .....	103
6.4.8. Plan de acción .....	111
6.4.10. Cronograma de actividades.....	113
REFERENCIAS .....	115
ANEXOS.....	119
Anexo 1 .....	119
Anexo 2 .....	122
Anexo 3 .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Anexo 4 .....	133
Anexo 5. ....	135
Anexo 6. ....	137

Anexo 7 ..... 146  
Anexo 8 ..... 147  
GLOSARIO..... 148

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Total de viviendas en el Distrito Central.....	13
Tabla 2. Viviendas particulares por tipo de vivienda en el Distrito Central .....	14
Tabla 3. Primas de rubro incendio y líneas aliadas .....	19
Tabla 4. Siniestros de rubro incendio y líneas aliadas .....	19
Tabla 5. Participación de cuota de mercado por compañía durante el período 2010-2015 .....	20
Tabla 6. Porcentaje de siniestros totales por compañía durante el período 2010-2015 .....	21
Tabla 7. Matriz de la congruencia metodológica .....	39
Tabla 8. Análisis FODA.....	56
Tabla 9. Precio de inspecciones .....	60
Tabla 10. Capacidad instalada.....	66
Tabla 11. Perfil y Estatus de Puestos de Trabajo .....	67
Tabla 12. Mobiliario y equipo de oficina.....	71
Tabla 13. Equipo y herramientas de trabajo.....	72
Tabla 14. Tipos de sociedad según el Código de Comercio de Honduras .....	75
Tabla 15. Plan de inversión .....	81
Tabla 16. Inversión inicial en mobiliario, equipo, herramientas, software, papelería, capacitación y publicidad .....	81
Tabla 17. Amortización del Préstamo .....	82
Tabla 18. Supuestos financieros.....	83
Tabla 19. Estimación de los ingresos anuales .....	84
Tabla 20. Demanda de inspecciones .....	85
Tabla 21. Inspecciones proyectadas para bancos .....	86
Tabla 22. Costos y Gastos Operativos .....	88
Tabla 23. Tasa de inflación promedio.....	89
Tabla 24. Costo unitario por inspección.....	89
Tabla 25. Salarios de personal permanente para año 1 .....	90
Tabla 26. Gastos en papelería y útiles de oficina .....	91
Tabla 27. Amortización de los gastos de constitución de la empresa .....	92
Tabla 28. Mobiliario y equipo de oficina.....	92

Tabla 29. Equipo de cómputo .....	93
Tabla 30. Software de computadoras .....	93
Tabla 31. Estado de resultados .....	94
Tabla 32. Balance General .....	95
Tabla 33. Flujo de efectivo proyectado .....	95
Tabla 34. Valor Presente Neto (VAN) .....	96
Tabla 35. Flujo de efectivo ajustado .....	96
Tabla 36. Cuadro resumen de VPN.....	97
Tabla 37. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	97
Tabla 38. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada.....	97
Tabla 39. Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	98
Tabla 40. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP).....	98
Tabla 41. Análisis de Capacidad de Pago .....	99
Tabla 42. Relación Beneficio / Costo.....	99
Tabla 43. Cálculo del Punto de Equilibrio .....	100
Tabla 44. Margen de Utilidad Operativa.....	100
Tabla 45. Margen de Utilidad Neta.....	101
Tabla 46. Rendimientos sobre los activos .....	101
Tabla 47. Rendimiento sobre el capital contable .....	101
Tabla 48. Cuadro Resumen de Análisis Financiero .....	102
Tabla 49. Estado de Resultados para escenario optimista.....	103
Tabla 50. Balance General para escenario optimista .....	104
Tabla 51. Flujo de efectivo proyectado para escenario optimista .....	104
Tabla 52. Flujo de efectivo ajustado para escenario optimista .....	105
Tabla 53. Estado de flujos de efectivo para escenario optimista .....	105
Tabla 54. VAN para escenario optimista .....	105
Tabla 55. VAN Escudo Fiscal para escenario optimista.....	105
Tabla 56. VPN Ajustado .....	106
Tabla 57. Tasa Interna de Retorno (TIR) para escenario optimista .....	106
Tabla 58. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada para escenario optimista .....	106
Tabla 59. Período de Recuperación de la Inversión en escenario optimista .....	106



Tabla 60. Estado de Resultados para escenario pesimista .....	107
Tabla 61. Balance de Resultados para escenario pesimista .....	108
Tabla 62. Flujo de efectivo proyectado para escenario pesimista.....	108
Tabla 63. Flujo de efectivo ajustado para escenario pesimista .....	109
Tabla 64. Estado de flujos de efectivo .....	109
Tabla 65. VAN para escenario pesimista .....	109
Tabla 66. VAN Escudo Fiscal para escenario pesimista.....	109
Tabla 67. VPN Ajustado .....	110
Tabla 68. Tasa Interna de Retorno (TIR) para escenario pesimista .....	110
Tabla 69. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada para escenario pesimista.....	110
Tabla 70. Período de Recuperación de la Inversión en escenario pesimista.....	110
Tabla 71. Plan de Acción 1 .....	111
Tabla 72. Plan de Acción 2 .....	112
Tabla 73. Plan de Acción 3 .....	112
Tabla 74. Cronograma de Actividades de Organización de Empresa.....	113
Tabla 75. Cronograma de Actividades Pre-Operativas .....	114
Tabla 76. Tabla de Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2010.....	119
Tabla 77. Tabla de Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2011 .....	119
Tabla 78. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2012 .....	120
Tabla 79. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2013 .....	120
Tabla 80. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2014 .....	121
Tabla 81. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2015 .....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Hogares en Condición de Pobreza en Hondruas.....	11
Figura 2. Logotipo de empresa de inspección.....	62
Figura 3. Organigrama de empresa inspectora.....	64
Figura 4. Ubicación satelital de Centro Corporativo donde se localiza el local. ....	69
Figura 5. Ubicación de local en Centro Morazán.....	69
Figura 6. Centro Corporativo y Comercial Torre Morazán. ....	70
Figura 7. Interior de oficina.....	70
Figura 8. Probador eléctrico. ....	137
Figura 9. Indicador de voltaje. ....	137
Figura 10. Linterna. ....	138
Figura 11. Respirador de cara completa.....	138
Figura 12. Detector de gas combustible.....	139
Figura 13. Medidor de humedad.....	139
Figura 14. Analizador de monóxido de carbono.....	140
Figura 15. Termómetro infrarrojo.....	140
Figura 16. Cámara infrarroja.....	141
Figura 17. Probador de microondas. ....	141
Figura 18. Imán telescópico. ....	142
Figura 19. Brújula. ....	142
Figura 20. Anteojos de seguridad.....	143
Figura 21. Guantes eléctricos.....	143
Figura 22. Botas de techo.....	144
Figura 23. Kit de herramientas.....	144
Figura 24. Escalera telescópica extendida.....	145
Figura 25. Costo de curso de inspección en línea. ....	146
Figura 26. Costo de curso calidad en el eervicio y atención al cliente .....	146

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

## **1.1 Introducción**

Una de las decisiones más importantes en la vida de una persona es la adquisición de una vivienda.

La necesidad de las personas, familias y empresas por adquirir viviendas, edificios e inmuebles que cumplan con un buen estándar de calidad en su estructura, funcionamiento y seguridad, motivan el estudio de esta investigación.

La creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles en la ciudad de Tegucigalpa, se convertiría en una gran ayuda para el sector inmobiliario, ya que vendría a generar mayor confianza y transparencia en la calidad y estado de los bienes comercializados. Un informe de inspección podría ser utilizado como una gran herramienta en la compra de una vivienda; si el inspector ha encontrado defectos dentro de la vivienda, el comprador podría negociar las reparaciones de las mismas. Una vez, que la empresa inspectora dictamine que la vivienda que el cliente desea comprar se encuentra en buenas condiciones de habitabilidad, ese cliente puede estar tranquilo en cuanto a la condición de la misma. Cabe mencionar que una vivienda que presente algún tipo de daño o falla, no significa que la misma no debería ser comprada o vendida.

En Honduras, especialmente en el caso Residencial Ciudad del Ángel, las compañías aseguradoras se vieron señaladas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) por la falta de diligencia en la identificación y selección de los riesgos sobre los bienes asegurados, a la vez quedó evidenciada la escasa y debida asesoría que debieron recibir las personas que adquirieron una póliza de seguro sobre estos inmuebles. Durante el año 2014, los pagos de reclamos por siniestros debido al caso anterior señalado, fue muy alto, debido a la resolución de La Comisión en ordenar la indemnización de todos aquellos que adquirieron una póliza para la compra de una vivienda.

La Fiscalía del Consumidor actualmente investiga 17 urbanizaciones de Tegucigalpa y Comayagüela por denuncias de estafa de muchos compradores de vivienda ante deficiencias en la construcción de casas y problemas en el suelo generados por permisos de construcción entregados de manera irregular (Redacción de Diario Última Hora, 2016)

Las compañías aseguradoras adquieren bienes inmuebles que requieren de reaseguro por las altas sumas aseguradas involucradas, ya que dichas sumas incluyen tanto edificaciones, inventarios, mobiliario, equipo electrónico, entre otros. Las compañías reaseguradoras para hacerse cargo de los riesgos asumidos por otra entidad de seguros, requieren de informes de inspección que puedan brindar recomendaciones que puedan mitigar o reducir la posibilidad de un siniestro.

La investigación consistirá en determinar la factibilidad en la creación de una empresa de inspección de bienes inmuebles para brindar asesoría calificada en las decisiones de aseguramiento y/o compra-venta.

## 1.2 Antecedentes del problema

En la década de 1970 en Estados Unidos de América tiene su origen la industria de la inspección cuando los compradores de viviendas comienzan a adquirir los servicios de contratistas en general para llevar a cabo las inspecciones previas a la compra de las mismas. La industria de la inspección creció a mayor rapidez en comparación al conocimiento y pericia de los contratistas. El mercado requería algo más y a raíz de eso comienzan a surgir las primeras empresas de inspección de vivienda conocidas en Estados Unidos como HOME INSPECTION reemplazando a los contratistas inspectores generales.

La Sociedad Americana de Inspectores de Vivienda (ASHI) nació para establecer y defender un alto nivel de práctica y un estricto código de ética para la comunidad de miembros. Su misión es establecer y promover normas para las inspecciones de propiedad y para proporcionar los programas educativos necesarios para alcanzar la excelencia en la profesión. La Sociedad Americana de Inspectores de Vivienda (ASHI) estima que el 77% de las viviendas vendidas en los Estados Unidos y Canadá en la actualidad, son inspeccionados antes de la compra.

En algunos estados de los Estados Unidos de América, el vendedor está obligado a declarar mediante un documento firmado el estado real en que entrega la vivienda al momento de la compra-

venta. Para determinar lo anterior, se buscan los servicios de una empresa certificada que lleve a cabo la inspección a detalle de la vivienda. En Estados Unidos de América quienes solicitan en mayor cantidad el servicio de inspección son las personas que desean adquirir una vivienda.

Actualmente en Honduras no existe una organización encargada de establecer estándares de inspección de bienes inmuebles que tenga características similares a la Sociedad Americana de Inspectores de Vivienda (ASHI).

La Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) tiene por objeto la regulación y certificación de valuadores de bienes inmuebles; pero no debe confundirse entre un profesional de la valuación y un profesional de la inspección; cada uno cubre campos diferentes. Las tasaciones sirven para estimar el valor de la propiedad. Las inspecciones sirven para evaluar las condiciones del inmueble.

En caso de crearse un rubro de inspección en el sector inmobiliario, su regulación recaería sobre La Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), debido a que La Comisión también regula los auxiliares de las instituciones de seguros.

Las fallas en edificios y casas de habitación nuevas tienen garantías que las cubren según el tipo; sin embargo, una inspección puede ser muy necesaria y hasta casi obligatoria ya que se pueden detectar daños previos a la compra del mismo y que en caso de no existir registro de los mismos, el vendedor puede en su descargo declarar que los daños fueron generados durante el uso de la misma por los actuales dueños del inmueble.

En el mercado inmobiliario secundario que corresponde a aquel en que los inmuebles se transan por segunda o más veces, los compradores de las viviendas/edificios una vez que inician su habitabilidad/operaciones se encuentran con fallas que no fueron detectadas al momento de la compra del inmueble y que deben ser reparadas, lo cual genera en ocasiones un fuerte gasto al nuevo propietario.

Se considera que en el país no se llevan a cabo muchas inspecciones profesionales. Las inspecciones no son exclusivamente para la compra de casas de habitación y edificios usados. Las

fallas estructurales, de diseño o de cualquier otro tipo pueden presentarse tanto en una casa de habitación y edificio usado como nuevo. Las personas/empresas compran una casa de habitación/edificio según consideraciones visuales que en la mayoría de ocasiones son muy superficiales. Se han visto casos en los cuales los compradores deben invertir dinero para llevar a cabo la reparación de los problemas que van apareciendo con el tiempo y que muchos de esos tuvieron su origen desde antes de la compra del mismo.

## 1.3 Definición del problema

### 1.3.1 Enunciado del problema.

Se ha observado que una gran parte de los inmuebles en el proceso de compra-venta no son inspeccionados, los cuáles posteriormente son propensos a sufrir siniestros, que pueden ser causados muchas veces por fenómenos naturales, por daños estructurales o por una combinación de ambas. El ingeniero valuador tiene delimitado su campo a dar una opinión sobre el justiprecio al cual se puede transar un inmueble, pero no es su especialidad la inspección minuciosa del inmueble.

En los últimos años en nuestro país se han observado múltiples casos de viviendas en diferentes barrios, colonias y residenciales que presentan daños estructurales al poco tiempo de haber sido edificadas; ejemplo de éstas son las viviendas de la Residencial Ciudad del Ángel ubicada en la Salida al Norte y Residencial París ubicada en las cercanías de la Universidad Tecnológica de Honduras (UTH).

Las edificaciones pueden presentar daños o defectos que solamente pueden ser identificados a través de una inspección minuciosa y profunda; estos daños o defectos podrían determinar que la casa de habitación/edificio es inseguro, insalubre o que sus reparaciones, aunque no tan mayores pueden generar gastos más o menos onerosos a los actuales propietarios. Tanto las casas de habitación nuevas y edificios nuevos pertenecientes al mercado inmobiliario primario como aquellas viviendas usadas y edificios usados transados en el mercado inmobiliario secundario, requieren ser inspeccionados para garantizar la calidad de las mismas.

### 1.3.2 Formulación del problema.

La falta de una verdadera inspección técnica y profesional de un inmueble conlleva a que los compradores de éstos después de realizado el proceso de compra tengan que realizar en muchas ocasiones onerosos gastos para la mitigación, corrección y reparación de daños que pudieron ser detectados desde antes de su adquisición. Dichas fallas muchas veces tienen un origen previo a la compra del inmueble; sin embargo, el costo de reparación debe ser sufragado por el nuevo dueño.

Actualmente, no existen empresas hondureñas dedicadas a esta industria en específico. El servicio de inspección es solicitado a profesionales del rubro de la construcción que en ocasiones no son especialistas en el tema de inspección o no cuentan con el equipo y las herramientas necesarias para llevar a cabo una inspección de mejor calidad. Además, suele darse el caso que las inspecciones muchas veces son realizadas por una persona cercana, amigo o familiar del comprador o vendedor de un inmueble; esta persona generalmente realiza una inspección superficial del inmueble cuya labor en la mayoría de las ocasiones no es remunerada.

Las compañías aseguradoras al vender una póliza de seguro de un bien inmueble, están asumiendo un riesgo, ya que en caso de que las casas de habitación y edificios sean siniestrados, deben indemnizar al beneficiario de la póliza; en Honduras, específicamente en el caso de Residencial Ciudad del Ángel, la compañía Ficohsa Seguros, debió indemnizar los daños correspondientes a 23 casas de habitación.

Debido a lo anterior, se evidencia la necesidad de crear una empresa de inspección de bienes inmuebles para evaluar a detalle la condición física de viviendas y edificios en la cual se identifiquen los elementos que deben ser reparados o remplazados y de esta manera determinar las condiciones de habitabilidad y operatividad de los inmuebles.

### 1.3.3 Preguntas de investigación.

- ¿Cuál será la aceptación por parte del rubro inmobiliario y del sector asegurador a una creación de una empresa en el rubro de inspección de bienes inmuebles?

- ¿Conocer si las casas de habitación y edificios de la ciudad de Tegucigalpa están siendo inspeccionadas por las compañías aseguradoras?
- ¿Cuál es el potencial mercado al que se le podría brindar el servicio de inspección?
- ¿Fortalecería una empresa de inspecciones de bienes inmuebles al sector inmobiliario y por ende al país?
- ¿Es rentable la creación de una empresa de inspección de bienes inmuebles en la ciudad de Tegucigalpa?

#### 1.3.4 Delimitación del problema.

El espacio geográfico que enmarca el presente estudio lo constituye únicamente la ciudad de Tegucigalpa, Honduras. La falta de apertura por parte de los inspectores de las compañías aseguradoras sobre la calidad del tipo de inspecciones que se están llevando a cabo, sin embargo, esta limitación no impide que se pueda cumplir con los objetivos planteados; solamente se determinará la postura por parte de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) sobre la certificación de una empresa en el rubro de inspección de bienes inmuebles, no se entregará la presentación de una propuesta formal de certificación de la misma.

## 1.4 Objetivos

### 1.4.1. Objetivo general.

Determinar la factibilidad en la creación de una empresa de inspección de bienes inmuebles para brindar asesoría calificada en las decisiones de compra-venta y aseguramiento.

### 1.4.2. Objetivos específicos.

- Determinar el nivel de aceptación del rubro inmobiliario y del sector asegurador, de la creación de una empresa en el rubro de inspección de bienes inmuebles.



- Determinar si las casas de habitación y edificios de la ciudad de Tegucigalpa están siendo inspeccionadas por las Compañías Aseguradoras como requisito para adquirir una póliza de seguro.
- Conocer el potencial mercado al que se le podría brindar el servicio de inspección en la ciudad de Tegucigalpa.
- Crear una empresa de inspección de bienes inmuebles que pueda brindar una asesoría de calidad dictaminando de manera profesionalizada las condiciones en que se adquiere o encuentra un inmueble ya sea para fines de compra-venta o seguro; estableciendo un modelo organizacional que permita el adecuado funcionamiento de la empresa.

## 1.5 Justificación

Las personas para determinar si una casa de habitación o edificio se encuentra en buen estado al momento de su compra, en muchas ocasiones se basan solamente en la apariencia del inmueble. Algunos defectos que presentan las edificaciones solamente son visibles con el tiempo, pero tienen su origen desde antes de la adquisición de éstos; por lo cual se busca disminuir el riesgo de encontrar fallas y daños en los inmuebles que en un futuro deban repararse y que en ocasiones suelen llegar a ser muy costosas para los compradores.

Un dictamen puede servir como herramienta de negociación para el comprador ya que podría solicitar que para adquirir la misma pueda reducirse el costo de la venta o que el vendedor lleve a cabo la reparación de las posibles fallas o daños que pueda presentar el inmueble. Al determinar la condición en que se encuentra un inmueble al momento de la adquisición, se puede generar tranquilidad y confianza en las negociaciones de compra-venta debido a que el proceso se vuelve más transparente.

Las compañías aseguradoras requieren de la inspección de edificios destinados a varios fines (industriales, comerciales, académicos, habitacionales, etc.) y obras civiles (hidroeléctricas, represas, carreteras, plantas eléctricas, etc.) por lo cual podría ofrecérseles un servicio de inspección profesionalizada y con recomendaciones que pueda generarles una mayor confianza

tanto a ellos como a las compañías reaseguradoras para poder reducir la probabilidad de siniestros de sus bienes asegurados.

Aunque en otros países es una práctica común, se considera que en Honduras sería una empresa innovadora.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Análisis de la situación actual**

#### **2.1.1. Historia de las inspecciones de viviendas.**

Según California Real Estate Inspection Association (2016) la historia de inspecciones de viviendas se resume a continuación:

La década de 1970 vio la creación de una nueva industria, cuando los compradores comenzaron a contratar contratistas en general para llevar a cabo las inspecciones previas a la compra de casas que querían comprar. A medida que la industria de la inspección de la vivienda creció pronto se hizo evidente que la profundidad de los conocimientos necesarios para evaluar los sistemas y componentes de una casa estaba más allá de la capacidad de la mayoría de los contratistas generales. Poco a poco el término “contratista de inspección” se abandonó en favor de “Inspector de Casa”, ya que ahora estaban considerados como expertos de la industria en la realización de inspecciones para confirmar el estado actual de la salud general de una casa.

Por la década de 1990 debido principalmente a la ley de bienes raíces de California y sensibilización de los consumidores, inspecciones de viviendas pre-compra se hicieron “de facto” y la mayoría de las viviendas en el mercado actual son inspeccionados.

Aunque los números firmes no están disponibles, se estima que hay entre 20.000 a 25.000 inspectores de viviendas en América del Norte, aunque muchos son a tiempo parcial. En algún lugar entre 4.000.000 y 5.000.000 de viviendas se venden cada año en América del Norte. La capacidad teórica de un inspector de viviendas es de aproximadamente 500 inspecciones al año. (Dunlop, 2003, p. 24)

Una vez más, no hay buenos números disponibles, pero estiman que el inspector de casa promedio en América del Norte lleva a cabo alrededor de 200 inspecciones al año. Si había 10.000 inspectores que realizan 200 inspecciones al año, que se van a desempeñar un total de 2.000.000 inspecciones

anuales. Si hay 4.000.000 casas que se venden en América del Norte, se podría decir que el mercado está al 50 por ciento más o menos saturado. (Dunlop, 2003, p. 25)

### 2.1.2. Análisis del entorno del sector habitacional

Angel (2002) afirma:

Las condiciones del sector de vivienda en Honduras son en gran parte una reflexión de su contexto. En particular, son siete los factores que afectan al sector de vivienda: (1) Riesgos ambientales y desastres naturales; (2) Crecimiento de la población, urbanización y formación del hogar; (3) Pobreza, nivel de desarrollo económico, y crecimiento económico; (4) La distribución de ingreso; (5) Política fiscal del gobierno e inflación; (6) Condiciones en el sector financiero; y (7) Condiciones en el sector de la construcción. (p. 3)

Entre los desastres naturales que han provocado daños de gran envergadura al país tenemos: el huracán Fifi (1974), huracán Mitch (1998) y la tormenta tropical Agatha (2010); esta última según datos proporcionados por el Comisión Permanente de Contingencias (Copeco), causó el daño de 709 viviendas y la destrucción de 144 viviendas a nivel nacional. Los antecedentes de huracanes y tormenta señalados, confirman la alta vulnerabilidad de nuestro país a los desastres naturales, tal y como se afirma en la cita anterior. En ocasiones, no es necesario que se presente un evento natural de enorme magnitud para ocasionar daños a las viviendas de nuestro país, sino que combinado con esto se encuentra el tipo de calidad de construcción de las viviendas, las cuales no están diseñadas en su mayoría para contrarrestar fenómenos naturales.

Gilbert (2001) sobre la prioridad de prevenir futuros asentamientos irregulares propone la prevención de estos de la siguiente manera:

Distribuyendo tierras con servicios en cantidades mayores ciertamente ayudaría a prevenir la creación de nuevos asentamientos irregulares puesto que permite a las familias pobres construir sus propias viviendas de una manera incremental. Además, al instalarlos antes de que se construyan las viviendas, los costos de proveer servicios serían más bajos. El desarrollo urbano debía anticiparse designando áreas residenciales adecuadas, lo que también ayudaría a prevenir la formación de asentamientos que representan un peligro para sus habitantes y que son muy caros para establecer servicios, tales como aquellos en laderas demasiado pronunciadas o en tierras sujetas a inundaciones. (p. 9)

En la ciudad de Tegucigalpa todos los años se producen una gran cantidad de asentamientos irregulares mejor conocidas como “invasiones”; las mismas se llevan a cabo en terrenos ejidales, lomas, terrenos inestables, márgenes de ríos y terrenos de propiedad privada. Las inmigraciones

procedentes del área rural hacia la ciudad son una causa de la proliferación de las mismas. La ciudad de Tegucigalpa presenta una topografía montañosa la cual la hace muy vulnerable a daños ocasionados por cualquier tipo de evento natural. Las personas que habitan en éstos tienen problemas de acceso a los servicios públicos, principalmente el agua, debido a que los asentamientos no se llevan a cabo bajo medios legales y un adecuado ordenamiento territorial.

El problema de los asentamientos irregulares va mucho más allá del ordenamiento territorial, ya que además los riesgos ambientales a los que se ven expuestos éstos conllevan implícito también un problema de riesgo social.

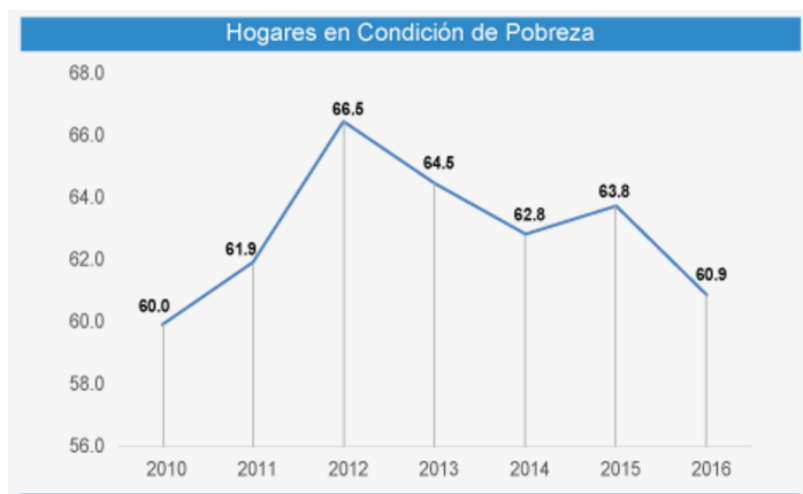
El Banco Mundial (2016) afirma que “Honduras es un país de ingreso medio-bajo que se enfrenta a desafíos significativos, con cerca del 63 por ciento de la población viviendo en la pobreza en 2014, según datos oficiales” (párr. 1).

Altimir (1979) define pobreza como:

Un síndrome situacional en el que se asocia el infraconsumo, la desnutrición, las precarias condiciones de las viviendas, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo o dentro de los estratos primitivos del mismo, actitudes de desaliento y anomalía, poca participación en los mecanismos de integración social y quizás la descripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna manera de la del resto de la sociedad. (p.1)

En Honduras la falta de oportunidades de empleo, educación, desintegración familiar y el pago de los trabajos que en su mayoría son mal remunerados ocasionan que se incremente el índice de pobreza.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) para el mes de Junio de 2016 el 60.9% de los hogares hondureños se encuentran en condición de pobreza, ya que sus ingresos están por debajo del costo de una canasta básica de consumo que incluye alimentos y otros bienes y servicios.



**Figura 1. Hogares en Condición de Pobreza en Honduras**

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). LIV EPHPM, Junio 2016.

Angel (2002) afirma:

Existen tres condiciones principales dentro del sector de vivienda que afectan a la oferta y a la demanda de vivienda en Honduras: (1) La disponibilidad de tierras; (2) El volumen, la estructura y el costo de la producción de vivienda; y (3) La disponibilidad de financiación hipotecaria. (p. 5)

Los ingresos actuales que perciben los estratos de clase baja y una gran parte de la clase media se han vuelto insuficientes para la adquisición de una vivienda; debido a que las personas dentro de los estratos descritos que optan a un préstamo hipotecario con una entidad financiera, suelen ser calificados no aptos ya que las mismas consideran que no tienen capacidad de pago según el análisis de requisitos de aprobación de capacidad de pago.

Arango Escobar (2001) define la vivienda como:

El bien más costoso que la mayoría de la población puede aspirar a adquirir a lo largo de su vida, por eso el financiamiento debe garantizar cuotas de amortización ajustadas al ingreso de la familia, amplios plazos y requiere un sistema de financiación propicio, confiable y sostenible. (p. 16)

Espinoza & Mendoza (2014) afirman que:

El déficit de vivienda no es un simple desajuste en el mercado habitacional, o consecuencia de diferencias técnicas, organizativas o de diseño en la producción de viviendas; su explicación debe referirse estructuralmente a otras carencias como las referidas al empleo y al ingreso que inciden en su determinación causal, impidiendo que gran parte de la población, pueda pagar los altos costos de la vivienda y de sus elementos componentes: tierra, materiales de construcción, fuerza de trabajo, financiamiento y tecnología. (p. 24)

El acceso y derecho a una vivienda digna que tienen todos los hondureños tal y como lo indica la Constitución de la República en su Artículo 178 se ha vuelto casi imposible de satisfacer

para El Gobierno de la República por diversos factores y problemas de índoles macroeconómicos, políticos, sociales, entre otros.

Se considera, que el problema de la falta de vivienda debe ser atacado en conjunto con el sector privado; éste ultimo participando a través del rubro de la construcción y del sector financier. Al trabajar en conjunto con el sector privado, se considera que el papel del Gobierno debería estar en la regulación de una política económica que incentive y motive al sector tanto financiero como de la construcción para llevar a cabo proyectos habitacionales accesibles.

Fortalecer e incentivar el sector construcción tendría repercusiones positivas, ya que causaría la generación de empleo en la población debido a la demanda de mano de obra requerida.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo, 1993. Citado por Gilbert (2001) la gente vive en viviendas de mala condición cuando ocurre cualquiera de las siguientes condiciones:

- Más de 1.5 personas viven en cada habitación;
- La casa no ofrece acceso fácil al agua potable;
- La casa no posee de facilidades sanitarias;
- La casa carece de una fuente confiable y segura de electricidad;
- La construcción física de la casa no puede impedir que entre la lluvia;
- La construcción es físicamente insegura; y
- La tenencia segura es amenazada por la posible evicción o porque la familia no puede pagar por la vivienda. (p. 23)

Las claves para mejorar las condiciones de la vivienda según Gilbert (2001) es:

Asegurarse que los insumos para la provisión de viviendas estén disponibles; hoy en día, muchos de estos insumos son escasos. Muchas tierras se mantienen fuera del mercado por razones especulativas. Tampoco hay suficientes tierras con servicios porque las agencias que los debían proveer carecen de recursos y a veces hasta de capacidad técnica para lograr resultados adecuados. El agua potable fluye por cañerías averiadas y se desperdicia antes de llegar a su destino. Los materiales de construcción son demasiado caros, aun aquéllos utilizados en el sector de auto-construcción. El crédito para comprar viviendas no se otorga a familias pobres, aun cuando éstas posean suficientes activos para respaldar un préstamo. Todas estas deficiencias reflejan tanto fallas del mercado como fallas del gobierno. (p. 75)

En la ciudad de Tegucigalpa se presenta el problema de especulación en los precios de la tierra; no existe ninguna institución donde se pueda acudir a encontrar información fiable que cuente con una base de datos bien consolidada y regulada sobre el valor de los terrenos de la ciudad. La Alcaldía Municipal del Distrito Central registra los valores catastrales de los terrenos, pero no los valores del mercado de éstos. Resulta evidente la falta de homogeneidad en los valores; el precio de la tierra puede fluctuar grandemente dentro de una misma zona.

En Honduras se han elaborado desde el año 1950 al año 2016 seis censos de población; el último censo nacional fue realizado en el año 2013 y el anterior a este, corresponde al año 2001.

En el año 2013 el Instituto Nacional de Estadística (INE) llevó a cabo el VI Censo de Vivienda.

**Tabla 1. Total de viviendas en el Distrito Central**

Viviendas en el Distrito Central					
Área	Total Viviendas	Particulares			Colectivas
		Total	Ocupadas	Desocupadas	
Distrito Central	250,921	250,456	226,499	23,957	465

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del XVII Censo de Población y VI de Vivienda, INE (2013)

Según los datos anteriores el 74.29% de las viviendas particulares del departamento de Francisco Morazán se encuentran en la ciudad capital, este volumen de viviendas vienen a constituir el mercado total al que se le podría ofrecer el servicio de inspección; cualquier persona propietaria de un inmueble dentro de este conjunto es un cliente potencial.

Se observa que el 9.55% de las viviendas se encuentran desocupadas, entre las posibles causas de la desocupación de las mismas podrían estar el riesgo social, ya que podrían estar localizadas en zonas habitacionales consideradas inseguras o localizadas en sitios proclives a derrumbes o deslizamientos o cuyo actual propietario sea una entidad bancaria que adquirió el inmueble mediante Dación en Pago por parte de un cliente que no pudo pagar la hipoteca de la

misma. Las casas abandonadas pueden convertirse en un problema de índole social debido a que puede convertirse en una guarida para los delincuentes, máxime si la casa abandonada se encuentra en un barrio con riesgo social.

**Tabla 2. Viviendas particulares por tipo de vivienda en el Distrito Central**

Viviendas particulares por tipo de vivienda en el Distrito Central	
Tipo de vivienda / Número de viviendas	250,456
Casa Independiente	211,090
Apartamento	14,194
Cuartería	19,624
Local no construido para vivienda	390
Rancho	63
Casa Improvisada	333
Otro tipo de vivienda particular	4,762

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del XVII Censo de Población y VI de Vivienda, INE (2013)

En la ciudad de Tegucigalpa, el 84.28% de las viviendas pertenecen al tipo casa independiente; en el departamento de Francisco Morazán al cual pertenece la ciudad de Tegucigalpa el 50.24% está construida con ladrillo rafón, 25.63% de bloque de cemento o concreto, 12.10% de madera y el resto 12.03% de otros materiales como ser adobe, bahareque, palo, material de desecho u otro material.

### 2.1.3. Reseña histórica de los seguros.

Bravo Reyes & Fernández Molano (2011) manifiesta que “desde el mismo momento en que el hombre apareció en la naturaleza, su vida se vio afectada por riesgos, inundaciones, épocas de sequía, erupción de volcanes y fieras salvajes, que en síntesis representan sus principales peligros” (p. 142).

Gómez. 2001. Citado en Bravo Reyes & Fernández Molano (2011) afirma: “En Londres a mediados del siglo XVI los underwriters marítimos aseguraban a los individuos por una cuantía de 400 libras esterlinas. En caso de muerte debían reponer el dinero al asegurado o a sus familiares”.



García, 1973. Citado en Bravo Reyes & Fernández Molano (2011) opina que “La póliza de vida más antigua data en 1583, comprada por William Guibbons, londinense y negociante en sal, con prima de 32 libras al término de un año. El asegurado murió ese mismo año y sus herederos cobraron 400 libras”. Según Toro (1988) habla de la aparición de la primera compañía de seguros en Estados Unidos, hacia el año de 1759, con la fundación del ministerio presbiteriano. Sin embargo, en un trabajo de la Compañía Suiza de Reaseguros (1964) se relata que la primera compañía de seguros fue The Friendly Society for Mutual Insuring of Houses Against Fire, fundada en 1735 en Charleston, Carolina del Sur.

Junguito, R. Señala que “todas los bienes y cosas con probabilidad de destruirse o dañarse pueden ser sujetas de seguros. Por ejemplo, las viviendas, cosechas, muebles, mercancías, etc.” A su vez, agrega que “los aseguradores restringen sus riesgos no solamente exceptuando algunas causas de siniestros sino, también, limitando el riesgo máximo aceptable. Indica que el contrato establece obligaciones para la aseguradora y el asegurado. Para mediados del siglo XIX el desarrollo teórico de los seguros era completo.

#### 2.1.4. Importancia de los seguros de vivienda.

En el Manual de Introducción al Seguro de MAPFRE se señala como el objeto del seguro “la compensación del perjuicio económico experimentado por un patrimonio a consecuencia de un siniestro” (Instituto de Ciencias del Seguro, 1990, p. 16).

En nuestro país, un seguro de vivienda no es obligatorio, sin embargo la adquisición de una póliza de seguro no debe considerarse jamás como un gasto; ya que con la misma las personas pueden protegerse de perder en la mayoría de los casos su mayor bien, que es la vivienda; y, en caso de producirse un evento catastrófico sea éste natural o provocado como lo puede ser un incendio, un terremoto, una inundación o un accidente, que pudiesen ocasionar daños parciales o totales a ésta, la compañía aseguradora se vería obligada a reponer el bien según lo especificado en la póliza. Debemos tener presente que los terrenos no son asegurables, solamente las mejoras o edificios construidos sobre la tierra.

Los bancos conocen la importancia de mantener protegidas las viviendas que se adquieren a través de una garantía hipotecaria por medio de la adquisición de una póliza de seguro contra incendio; por lo cual, exigen al acreditado a quién se le ha concedido el préstamo para la compra de la vivienda que asegure la misma.

#### 2.1.5. Historia de las Compañías Aseguradoras en Honduras.

La primera compañía aseguradora en el país fue El Ahorro Hondureño, Compañía de Seguros, fundada el 17 de Enero del año 1917, su nombre actual es HSBC Seguros. En el año 1954, en el cual se funda "Aseguradora Hondureña, S.A.", el Banco Central de Honduras, por medio de la Superintendencia de Bancos, inicia la organización de sus funciones de inspección y vigilancia de compañías de seguros. A partir de la fecha comienzan a nacer las compañías aseguradoras en el país.

En el 2006 la Aseguradora Hondureña S.A. pasa a formar parte del Grupo Mundial, uno de los principales conglomerados financieros de Centroamérica, adquiriendo así una mayor solidez en el mercado asegurador a nivel regional. En el mes de diciembre del año 2009, el grupo español MAPFRE adquiere al Grupo Mundial, a partir de esta fecha se denomina MAPFRE Seguros Honduras S.A.

Interamericana de Seguros S.A. (Ficohsa Seguros) fue constituida en el año 1957 y su negocio principal es la aceptación de coberturas de riesgo, fianza y garantías.

Seguros Atlántida S.A. fue fundada en el año 1985 en la ciudad de Tegucigalpa, iniciando su operación con los seguros de autos, patrimonio y vida.

#### 2.1.6. Situación actual de las compañías aseguradoras en Honduras.

Según la Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA) sus 12 afiliados son:

- Ficohsa Seguros

- MAPFRE
- AIG
- Seguros Atlántida
- Seguros del País
- Seguros Equidad
- Seguros Crefisa
- Pan American Life Insurance Company
- Davivienda Seguros
- Seguros Lafise
- Continental
- Bolívar

Pan American Life Insurance Company no brinda el servicio o cobertura del ramo incendio y líneas aliadas.

El Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de Diciembre del 2015 revela los siguientes datos:

El sector asegurador hondureño registró una producción de primas al 31 de Diciembre del 2015 por L. 8,726.1 MM una variación nominal del 9.6% respecto al mismo periodo del año 2014, sensibilizando este indicador con la tasa de inflación, el sector resultó con un crecimiento real de 7.24 puntos porcentuales.

Los siniestros directos fueron de L. 3,787.7 MM, una disminución del 10.5% en comparación a lo reflejado en diciembre del 2014, en este sentido la siniestralidad retenida resultante fue de 48.3%, 1 punto de disminución al compararlo con el mismo periodo del año anterior.

El ramo con mayor cuota de mercado en primas resultó ser por Vida Colectivo con L. 2,190.6 MM, seguido por Incendio y Líneas Aliadas con un total de L. 1,893.1 MM, y en tercer lugar el rubro de Salud y Hospitalización con L.1,509.8 MM, los tres rubros anteriores representan el 64.1% del total del primaje del sistema asegurador.

Por otra parte, las utilidades del sector sumaron L. 905,8 MM reflejando un crecimiento de 25,8 puntos y los ingresos financieros fueron de L. 739,3 MM una disminución del -16.3% respecto al mismo periodo del año 2014.

Mapfre (2014) define riesgo como:

El suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni de la del asegurador y cuyo acaecimiento hace exigible la obligación del asegurador. Los hechos ciertos, salvo la muerte, y los físicamente imposibles no constituyen riesgo y son, por tanto, extraños al contrato de seguro. (p. 2)

A continuación, se presenta un análisis respecto a las primas y siniestros en el Ramo Incendio y Líneas Aliadas por parte de las Compañías Aseguradoras en el Período comprendido entre los años 2010 y 2015.

**Tabla 3. Primas de rubro incendio y líneas aliadas**

Primas de Rubro Incendio y Líneas Aliadas (valores en millones de lempiras)						
Compañía	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FICOHSA	348.00	359.10	371.30	479.80	529.20	498.40
ATLANTIDA	246.00	238.00	256.90	259.10	251.40	286.50
DEL PAÍS	133.00	171.70	194.60	223.70	251.90	306.80
ASEGURADORA / MAPFRE	147.20	147.80	254.40	226.30	273.30	226.00
HSBC / DAVIVIENDA / BOLÍVAR	133.70	120.20	118.40	123.20	133.40	143.70
LAFISE	10.70	11.20	15.50	18.90	18.80	166.80
REFISA	125.30	162.20	130.50	160.40	39.90	47.20
EQUIDAD	14.40	20.70	23.40	27.00	29.30	33.00
CHARTIS / AIG			109.20	112.10	130.30	120.80
CONTINENTAL	139.60	71.10	71.30	81.90	129.50	63.70
CITI	18.10	12.50				
AMERICAN	117.50	104.60				
CUSCATLÁN			- 0.70	1.40		
<b>Total General</b>	<b>1,433.50</b>	<b>1,419.10</b>	<b>1,544.80</b>	<b>1,713.80</b>	<b>1,787.00</b>	<b>1,892.90</b>

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño

Durante el período 2010-2015, se observa que ha existido un crecimiento gradual en el primaje del rubro incendio. En Honduras no se ha producido una catástrofe como ser un incendio de gran magnitud, un terremoto, un atentado terrorista o un huracán como en su ocasión lo fueron el Huracán Mitch y Huracán Fifi, que lleven consigo una alta siniestralidad; ya que la ocurrencia de un evento de los anteriormente señalados podría alterar el valor de las primas hacia el alza.

**Tabla 4. Siniestros de rubro incendio y líneas aliadas**

Siniestros de Rubro Incendio y Líneas Aliadas (valores en millones de lempiras)						
Compañía	Año					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FICOHSA	262.80	68.00	318.00	157.30	704.60	203.20
ATLÁNTIDA	36.10	36.50	45.30	81.50	93.00	31.00
DEL PAÍS	14.00	3.80	10.70	65.50	45.90	37.90
ASEGURADORA / MAPFRE	-	5.20	16.30	144.80	47.80	83.30
HSBC / DAVIVIENDA / BOLÍVAR	50.00	26.20	26.70	65.00	35.40	60.40
LAFISE	0.10	0.80	0.50	0.20	0.30	10.10
REFISA	1.90	73.30	35.20	14.80	105.20	22.30
EQUIDAD	0.80	1.00	1.60	3.00	4.40	1.60
CHARTIS / AIG			14.00	110.10	64.80	7.40
CONTINENTAL	37.00	13.90	29.40	19.60	24.10	35.50
CITI	-	0.80	0.10			
AMERICAN	34.00	20.90				
CUSCATLÁN			-	4.60		
<b>Total General</b>	<b>430.70</b>	<b>260.80</b>	<b>626.20</b>	<b>569.40</b>	<b>1,161.00</b>	<b>464.30</b>

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño

En el año 2014 fue donde se pagó la mayor cantidad de reclamos por concepto de indemnización por siniestros, lo anterior fue debido a la resolución GE No.144/23-1-2014, donde las autoridades de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), establecieron que las compañías aseguradoras que emitieron pólizas para la compra de viviendas en el proyecto habitacional Ciudad del Ángel debían indemnizar a los afectados y por el Caso Panam ocurrido en el país de Panamá.

Las primas son consideradas el principal indicador en el rubro de seguros; durante el año 2014, la compañía Ficohsa Seguros pagó en concepto de siniestros más de lo percibido en concepto de primas. A nivel general durante ese año el 64.97% de las primas percibidas se utilizaron para el pago de siniestros.

**Tabla 5. Participación de cuota de mercado por compañía durante el período 2010-2015**

Participación de Primas Totales por Compañía durante el Período 2010-2015 (valores en millones de lempiras)		
Compañía Aseguradora	Primas Período 2010-2015	Cuota del Mercado Período 2010-2015
FICOHSA	2,585.80	26.41%
ATLÁNTIDA	1,537.90	15.71%
DEL PAÍS	1,281.70	13.09%
ASEGURADORA / MAPFRE	1,275.00	13.02%
HSBC / DA VIVIENDA / BOLÍVAR	772.6	7.89%
CREFISA	665.6	6.80%
CONTINENTAL	557.1	5.69%
CHARTIS / AIG	472.4	4.82%
LAFISE	241.6	2.47%
AMERICAN	222.1	2.27%
EQUIDAD	147.8	1.51%
CITI	30.6	0.31%
CUSCATLÁN	0.7	0.01%
<b>Total general</b>	<b>9,790.90</b>	<b>100%</b>

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño

Ficohsa Seguros ha liderado el mercado de los seguros durante los últimos cinco años, sin embargo, el crecimiento el crecimiento por parte de Seguros del País y MAPFRE han provocado que su cuota de mercado haya disminuido en términos porcentuales.

El 68.23% de la cuota del mercado se concentra en las primeras cuatro compañías. La compañía aseguradora con capital extranjero con mayor cuota de mercado es MAPFRE, a continuación se detallan las cuotas de mercado por compañía durante el período 2010-2015.

Ficohsa Seguros es la compañía aseguradora con el mayor porcentaje de siniestros. La compañía tiene la mayor cuota de mercado por concepto de primas, sin embargo, el índice de siniestralidad de la empresa es la mayor de todas las compañías aseguradoras, la cual es del 66.28%. En el caso de Ficohsa Seguros, su alta siniestralidad se compensa con su alta captación de primas. La falta de selectividad en cuanto a la emisión de pólizas puede ser una causa del incremento del índice de siniestralidad, ya que la empresa puede estar mayormente enfocada en tener una mayor cuota de mercado descuidando con ello la selección del riesgo.

**Tabla 6. Porcentaje de siniestros totales por compañía durante el período 2010-2015**

Porcentaje de Siniestros Totales por Compañías durante el Período 2010-2015 (valores en millones de lempiras)		
Compañía Aseguradora	Siniestros Período 2010-2015	Porcentaje de Siniestralidad
FICOHSA	1,713.90	48.80%
ASEGURADORA / MAPFRE	341.90	9.73%
ATLÁNTIDA	323.40	9.21%
HSBC / DA VIVIENDA / BOLÍVAR	263.70	7.51%
CREFISA	252.70	7.19%
CHARTIS / AIG	196.30	5.59%
DEL PAÍS	177.80	5.06%
CONTINENTAL	159.50	4.54%
AMERICAN	54.90	1.56%
LAFISE	12.00	0.34%
EQUIDAD	12.40	0.35%
CUSCATLÁN	4.60	0.13%
CITI	-	-0.02%
<b>Total general</b>	<b>3,512.40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño

Wipf & Garand (2012) definen el índice de siniestralidad como “los siniestros producidos en un período divididos entre las primas devengadas en el mismo período. El período puede ser un año fiscal o cualquier otro período contable”. (p. 25)

### 2.1.7. Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA).

La Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA) fue fundada el 25 de Junio de 1974, y es una Organización sin fines de lucro, que agrupa a las Instituciones de Seguros que está autorizadas legalmente para operar en el país, contando en la actualidad con la afiliación de 12 compañías, de las cuales seis son de capital nacional y cinco de capital extranjero. El Órgano Supremo de la organización es la Asamblea General de sus miembros, la Junta Directiva, El Comité Ejecutivo y La Gerencia.

Sus objetivos consisten en representar y defender los intereses de los aseguradores privados del país tanto a nivel nacional como internacional, propiciando el desarrollo y modernización continua del mercado de seguros, reaseguros y seguridad social, defender el principio de la empresa privada como responsable del manejo de la actividad aseguradora en el país, vigilar y trabajar para que ésta logre un constante desarrollo a través de la aplicación de las más altas normas de eficiencia, sentido de responsabilidad y ética, aunando esfuerzos para mantener incólume la imagen de protección al público; así como, el desarrollo de campañas educativas que contribuyan a la difusión del seguro y el fortalecimiento institucional del sector y de sus afiliadas.

### 2.1.8. Ley de Instituciones de Seguros y Reaseguros.

Artículo 1. Esta Ley regula la organización, funcionamiento, fusión, conversión, escisión, liquidación y supervisión de las instituciones que realicen actividades u operaciones de seguros y reaseguros, y tiene como propósitos:

- a) Proteger a tomadores o suscriptores, asegurados y beneficiarios;
- b) Promover el fortalecimiento patrimonial de las Instituciones de Seguros; y,
- c) Fomentar un entorno de libre competitividad entre las Instituciones de Seguros.

Artículo 2. A esta Ley quedan sujetas las personas jurídicas, nacionales o extranjeras domiciliadas en el país, que en forma habitual y sistemática se dediquen a comercializar seguros o



fianzas, mediante la celebración de contratos que las obliguen, dentro de sus límites de cobertura y a cambio de una prima, a indemnizar a otra persona natural o jurídica un determinado daño o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones, en caso de realizarse el riesgo asegurado previsto en el contrato. También quedan sujetas a esta Ley, las sociedades nacionales o extranjeras autorizadas para ejercer el comercio en Honduras, que practiquen las operaciones de reaseguro o refinanciamiento de contratos de seguros o fianzas suscritos por las instituciones de seguros o fianzas.

Para efectos de la Ley las Instituciones de Seguros del Segundo Grupo se definen como “personas jurídicas autorizadas conforme a esta Ley para emitir contratos de seguros, cuyo fin principal es indemnizar las pérdidas sufridas por los bienes o patrimonio del contratante y que se conocen como seguros de daños, incluyendo los contratos de fianzas”.

Artículo 5. Las instituciones de seguros, afianzadores, reaseguradoras y reafianzadoras y demás personas a que se refiere el Artículo 2 de esta Ley, estarán sujetas a la supervisión, vigilancia y control de la Comisión, quien las ejercerá por medio de la Superintendencia.

Artículo 6. El aseguramiento de bienes, personas o intereses por medio de contratos de seguros o fianzas sólo podrá hacerse por instituciones de seguros nacionales o extranjeras legalmente establecidas en el país, que se regirán por lo establecido en la presente Ley, así como por los principios y prácticas internacionales en materia de seguros y reaseguros que no sean contrarias a la legislación nacional.

Artículo 7. Las instituciones de seguros solamente podrán dedicarse a actividades que tengan relación directa con las operaciones de seguros o fianzas, la inversión de su capital y de sus reservas técnicas y matemáticas, la venta de bienes provenientes de las recuperaciones de siniestros y los que les fueren traspasados en pago de deudas provenientes del giro del negocio. Podrán además, proveer servicios destinados exclusivamente a la atención de sus asegurados en relación con los riesgos asumidos.

Artículo 10. Solicitud para el establecimiento de una institución de seguros se presentará al Banco Central de Honduras. Con la solicitud, que deberá contener el nombre, nacionalidad, experiencia profesional y domicilio de cada uno de los organizadores, se acompañará:

- 1) El proyecto de escritura pública de constitución y los estatutos;
- 2) La escritura financiera y administrativa, ramos de seguros, bases técnicas, pólizas y tarifas y demás documentos referentes al tipo de operaciones que pretenda realizar la institución; así como, evidencias de contar con los contratos preliminares de reaseguro o retrocesión en su caso, que garanticen sus operaciones; y,
- 3) El estudio técnico, económico y financiero que demuestre la factibilidad de establecer la nueva institución y la viabilidad de operación de los ramos de seguro en que operará.

Artículo 104. Para la determinación de las pérdidas ocasionadas por la concurrencia de un siniestro, las instituciones de seguros o los reclamantes podrán contratar los servicios de ajustadores o liquidadores de reclamos profesionales independientes, investigadores de siniestros, inspectores de averías de conformidad con las funciones descritas en el Artículo 3 numerales 13), 14) y 15) de esta Ley.

Los ajustadores podrán utilizar los servicios de investigadores de siniestros, inspectores de averías, peritos en seguros y de otras personas nacionales o extranjeras cuya capacidad técnica sea necesaria según la circunstancia. Tanto los ajustadores o liquidadores de reclamos como los inspectores de averías, investigadores de siniestro y peritos en seguros, deberán obtener y mantener la autorización de la Comisión para actuar como tales, debiendo además inscribirse en el registro correspondiente y cumplir con todos los requisitos estipulados por la normativa que elabore la Comisión. Se exceptúa de lo anterior, aquellas personas que actúen como peritos cuya especialización sea diferente a la de seguros.

Para efectos del mejor cumplimiento de su función, el ajustador o liquidador tendrá libre acceso al lugar del siniestro, y está facultado para examinar antecedentes y obtener información sumaria sobre el caso en investigación.

En caso de catástrofe o de emergencia nacional, la Comisión dictará las disposiciones necesarias para autorizar la intervención temporal de los ajustadores y demás auxiliares comprendidos en ese Capítulo sin que estén inscritos en el Registro.

Artículo 105. Los ajustadores de reclamos, siempre que no haya impedimento legal, ni un interés particular, podrán ser nombrados árbitros o peritos en los casos que sus servicios sean necesarios conforme a las circunstancias.

Una misma persona podrá ejercer, con autorización de la Comisión, las funciones de ajustador o liquidador de reclamos, investigador de siniestros e inspector de averías, siempre que posea la capacidad, competencia e idoneidad requeridas.

El ajustador no podrá ser agente de aduanas, agente marítimo, agente o corredor de seguros, director, gerente, apoderado o empleado de alguno de éstos.

Artículo 106. El ajuste y liquidación de los siniestros amparados por un seguro podrán ser practicados directamente o por la institución aseguradora o encomendados a ajustadores independientes según su conveniencia. Los ajustadores de reclamos, investigadores de siniestros, inspectores de averías y demás auxiliares de las instituciones de seguros, deberán actuar con absoluta imparcialidad y objetividad. Sus actuaciones deberán enmarcarse dentro de las condiciones y términos de la póliza, a las disposiciones legales y prácticas o costumbres internacionales en la materia.

#### 2.1.9. Situación actual de la inspección de inmuebles en Honduras.

En la actualidad no existen empresas hondureñas dedicadas en exclusiva a la inspección de inmuebles, ya que este negocio no está organizado como tal. Cuando una persona o empresa desea adquirir una casa de habitación o edificio solicitan los servicios de ingenieros civiles, arquitectos o técnicos del rubro de la construcción para que les lleve a cabo la inspección del inmueble; sin embargo, las mismas en ocasiones pueden ser realizadas de manera muy superficial o pueden obviarse posibles fallas y daños debido a la falta de equipo y herramientas adecuadas para llevar a cabo las mismas o por la falta de un conocimiento especializado en el tema.

En países desarrollados, las inspecciones a casas de habitación o edificios se llevan a cabo independientemente de su edad y de si las edificaciones son nuevas o usadas.

“Lo más importante que usted debe entender como dueño de la vivienda es que las cosas se dañan. Con el paso del tiempo, las partes de su casa se deteriorarán, se romperán, se dañaran, gotearán o simplemente dejarán de funcionar” (Gromicko & InterNACHI, 2011, p. 6).

En ocasiones, las inspecciones de inmuebles han recaído en los valuadores, que en sus informes hacen comentarios sobre el estado físico del inmueble; sin embargo, el objetivo del avalúo está más enfocado en dar un dictamen del justiprecio al cuál el bien podría ser comercializado y/o hipotecado. Una inspección es un examen objetivo de la estructura física y sistemas de una casa, desde el techo hasta los cimientos según lo explica la Sociedad Americana de Inspectores de Hogar (ASHI). Un inspector de inmueble está más enfocado en dictaminar si la casa de habitación / edificio se encuentra en condiciones idóneas de habitabilidad y operar.

La inspección de una vivienda es una revisión objetiva visual de la estructura física y de los sistemas de una casa, desde el techo a la fundación. El reporte del inspector de vivienda incluirá una evaluación de la condición del sistema de calentamiento, el sistema central del aire acondicionado, el sistema eléctrico, el sistema de fontanería, el aislamiento de las paredes, el techo, el cieloraso, las ventanas y puertas y las bases mismas o estructuras. (Hawks & Delgadillo, 2002, p. 2)

## 2.2 Teorías de Sustento

### 2.2.1. Análisis de las metodologías.

Como teorías de sustento se emplearán los conocimientos adquiridos en la asignatura de Teoría Financiera ya que para saber si es rentable la creación de la empresa inspectora de bienes inmuebles debemos determinar el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), Flujos de Efectivo, Razones Financieras, Índice de Rentabilidad (IR) y Período de Recuperación de la inversión. Además de ello también se necesita realizar un análisis FODA de la empresa a crear para conocer tanto los puntos fuertes como débiles de ésta., cuya teoría se aprendió en la clase de Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión y Valoración de Empresas.

Para determinar si la inversión generará riqueza a los inversionistas y el grado de riesgo que esta conlleva, es necesario conocer y tener la información de los respectivos indicadores financieros.

Ross, Westerfield, & Jordan (2010) definen el Valor Presente Neto (VPN) como “la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo” (p. 261).

“El valor presente significa traer del futuro al presente cantidades monetarias a su equivalente” (Baca Urbina, 2007, p. 89).

Para la creación de la empresa se realizará un análisis de sensibilidad en los escenarios optimista y pesimista.

El análisis de sensibilidad es una variación del análisis de escenarios que es útil para señalar las áreas donde el riesgo del pronóstico es en particular grave. La idea básica del análisis de sensibilidad es congelar todas las variables, excepto una, y ver qué tan sensible es la estimación del VPN a los cambios de esa variable. Si la estimación del VPN resulta ser muy sensible a cambios algo pequeños en el valor proyectado de alguno de los componentes del flujo de efectivo del proyecto, entonces el riesgo del pronóstico relacionado con esa variable es alto. (Ross et al., 2010, p. 341)

Ross et al. (2010) definen la Tasa Interna de Retorno (TIR) como “la tasa de descuento que hace que el VPN de una inversión sea cero” (p. 273).

Baca Urbina (2007) define la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) como “la tasa de descuento por la cual el VNP es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los dos flujos descontados a la inversión inicial” (p. 93).

Hopper & Boutrif (2007) definen el análisis FODA como “un instrumento de planificación estratégica que puede utilizarse para identificar y evaluar las fortalezas y debilidades de la organización (factores internos), así como las oportunidades y amenazas (factores externos)” (p. 139).

## 2.3 Conceptualización

A continuación, se describen conceptos básicos del rubro inmobiliario y de la inspección.

### 2.3.1. Bien Inmobiliario / Bienes Raíces.

Connecticut Association of Realtors, Inc. (2004) define bien inmobiliario o bienes raíces como:

La tierra y cualquier cosa fija permanentemente a la tierra, como edificaciones, verjas, árboles, minerales, y las cosas adheridas a las edificaciones, como los aditamentos de iluminación, aditamentos de plomería y calefacción, y otros artículos que se considerarían como propiedad personal si no estuviesen adheridos (p. 25)

### 2.3.2. Compañía de seguros (aseguradora).

“Entidad debidamente autorizada por la Superintendencia Financiera, que asume riesgos particulares a cambio de un pago que hace el asegurado” (Aseguradora Solidaria de Colombia, s. f., p. 2).

“Es aquella cuya actividad se encuentra orientada a la práctica del seguro” (Instituto de Ciencias del Seguro, 1990, p. 123).

### 2.3.3. Inmobiliaria.

Aquella empresa cuya actividad primordial consiste en la intermediación en la compra y venta de todo tipo de bienes inmuebles.

### 2.3.4. Inspección.

Mata (2003) lo define como “acción de medir, examinar, ensayar, comparar con calibres una o más características de un producto o servicio y comparación con los requisitos especificados para establecer su conformidad” (p. 7).

#### 2.3.4.1. Inspección de vivienda.

International Association of Certified Home Inspectors (2013) define la inspección de vivienda como:

Un examen visual no invasivo de una vivienda residencial, realizada por una tarifa, que está diseñado para identificar defectos de material observados dentro de componentes específicos de dicha vivienda. Los componentes pueden incluir cualquier combinación de mecánica, estructura, electricidad, plomería u otros Sistemas o porciones del hogar, según lo identificado y aceptado por el Cliente y el Inspector, antes del proceso de inspección.

#### 2.3.4.2. Inspector.

International Association of Certified Home Inspectors (2013) define inspector como “aquel que realiza una inspección de bienes raíces”.

#### 2.3.5. Mercado inmobiliario.

El mercado inmobiliario es el punto de encuentro entre la oferta y la demanda de bienes raíces.

Amargant (2008) citado por Vásquez (2013) define como mercado inmobiliario:

Al conjunto de operaciones de compraventa y arrendamiento de todas las clases de inmuebles que se realizan en un área determinada, así como los estudios sobre su evolución y predicción, que deben englobar al menos un análisis de la oferta (precios, tamaño y calidad de la misma), de la demanda (suficiencia y nivel de acceso) y de las expectativas futuras (relación oferta/demanda y revalorización). (p. 18)

#### 2.3.6. Seguro.

Osorio González (2003) define seguro como:

Una actividad esencialmente económica, cuya finalidad es cubrir, mediante el concurso mutuo de todos los integrantes del mismo, la parte del costo social de la producción representada por la ocurrencia de siniestros individuales aleatorios, pero estadísticamente mensurables y predecibles para el conjunto. (p. 14)

### 2.3.7. Servicio.

“Un servicio es un conjunto de acciones las cuales son realizadas para servir a alguien, algo o alguna causa. Los servicios son funciones ejercidas por las personas hacia otras personas con la finalidad de que estas cumplan con la satisfacción de recibirlos” (González, 2015).

### 2.3.8. Siniestro.

El Poder Legislativo de la República de Honduras (2001) en la Ley de Instituciones de Seguros y Reaseguros lo define como “la realización del riesgo asegurado previsto en el contrato de seguro, del cual surge la obligación indemnizatoria del asegurador” (p. 3).

### 2.3.9. Tasador.

Connecticut Association of Realtors, Inc., (2004) lo define como “aquél que está entrenado y tiene la preparación referente a los métodos para estimar el valor justo en el mercado de una propiedad a través de un análisis” (p. 3).

### 2.3.10. Valoración / Tasación.

Ballestero, 1991. Citado por Aznar Bellver, González Mora, & Martínez (2012) propone la siguiente definición:

“En su aspecto de ciencia aplicada, la valoración proporciona criterios para estimar valores, cuando los precios no son transparentes” (p. 19).

Aznar Bellver et al. (2012) definen la valoración como:

La ciencia aplicada que tiene como objetivo la determinación del valor de un bien, teniendo en cuenta los elementos de comparación, características o variables explicativas que lo caracterizan, el entorno económico-temporal en que se encuentran, mediante la utilización de un método contrastado de cálculo aplicado por un tasador profesional, y que permita al experto incorporar tanto el conocimiento objetivo y las variables cuantitativas, como el conocimiento subjetivo y las variables cualitativas. (p. 17)

La valoración debe entenderse como un proceso de cálculo de un valor económico, establecido de acuerdo a unas metodologías de evaluación y a unas técnicas que tratan de construir un valor



objetivo, atendiendo a las características propias del bien y de las amenidades de su entorno. (García Almirall, 2007, p. 8)

Las propiedades tienen tantos valores como objetos de valuación (fiscal, hipotecaria, comercial, expropiación, urbanístico, de remate, de liquidación, física, de asesoría en particiones, de asesoría en herencias, contable y seguro).

González Nebreda, Turmo de Padura, & Villaronga Sánchez (2006) definen tasación como: “encontrar el justiprecio o avalúo de las cosas” (p. 25).

González Nebreda et al. (2006) afirman que “en lenguaje habitual se viene utilizando indistintamente el término tasación (fijación precio) y el término valoración (aumento del precio) para referirse a la evaluación (señalamiento o cálculo de valor)” (p. 25).

#### 2.3.11. Vivienda.

La Subdirección General de Estudios y Estadísticas de España (2016) define la vivienda como:

Recinto con varias piezas de habitación y anejos que pueden ocupar la totalidad de un edificio (unifamiliar) o parte del mismo, estando en este caso estructuralmente separada e independiente del resto y disponiendo de máxima autonomía funcional con mínimos servicios comunes. Está concebido para ser habitado por personas. (p. 5)

“La vivienda hace referencia a la construcción física, a ese lugar acotado arquitectónica y jurídicamente donde alguien tiene su residencia, su domicilio” (Cabrera, 2005, p. 15).

El Instituto Nacional de Estadística (2013) define vivienda como “lugar estructuralmente separado e independiente, construido, reformado o habilitado para fines de alojamiento temporal o permanente de personas”.

## 2.5 Marco legal

Debido a que se desea crear una empresa inspectora de bienes inmuebles, a continuación, se describen los pasos a realizar para la constitución de una de acuerdo al Código de Comercio:

- La escritura pública que es un instrumento público y legal que contiene los nombres de las personas que conforman la organización y de qué tipo es, su capital inicial, su duración, su naturaleza y objetivo (s).
- Inscripción en el Registro Mercantil, toda empresa constituida con base en el Código de Comercio deberá registrar su escritura de constitución en el Registro Mercantil. Para el caso del departamento de Francisco Morazán, este trámite se realiza en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT). Pero, en el resto del país, se realiza en el Instituto de la Propiedad. Para registrar sociedades mercantiles debe también presentarse la copia del depósito bancario por concepto del capital de constitución de la empresa.
- Registro Tributario Nacional (RTN): es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR), anteriormente denominada Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).

La empresa inspectora será inscrita bajo la denominación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)

Según el Código de Comercio en el Capítulo IV específicamente en su Artículo No.66 señala:

Sociedad de responsabilidad limitada es la que existe bajo una razón social o bajo una denominación y cuyos socios sólo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales, que nunca estarán representadas por títulos valores, puedan cederse sino en los casos con los requisitos que establece el presente código.

### 2.5.1. Comisión Nacional de Bancos y Seguros (C.N.B.S.).

La Comisión es una entidad desconcentrada de la Presidencia de la República con independencia funcional, presupuestaria y facultades administrativas suficientes para asegurar habilidad técnica y financiera necesaria para el cumplimiento de sus objetivos.

La Comisión supervisará las actividades financieras, de seguros, previsionales, de valores y demás relacionadas con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público; y otras instituciones financieras y actividades, determinadas por el Presidente de la República en Consejo de Ministros; además vigilará que las instituciones supervisadas cuenten con sistemas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo; haciendo cumplir las leyes que regulan estas actividades (Ley de la CNBS, 2004).

### 2.5.2. Colegio de Arquitectos de Honduras (C.A.H.).

El Colegio de Arquitectos de Honduras (C.A.H.) según su Ley Orgánica tendrá los siguientes objetivos:

- Fomentar y estimular la solidaridad entre los colegiados
- Participar activamente en la formación y superación integral del profesional de la arquitectura: cooperar con las universidades en los aspectos técnicos y científicos, promover la formación y capacitación de técnicos y auxiliares de la arquitectura, actualizar los conocimientos de sus miembros para el mejor ejercicio de la profesión.
- Regular el ejercicio profesional de los colegiados
- Cumplir la función social de la arquitectura proyectándose a la comunidad.
- Establecer y mantener relaciones con otras organizaciones profesionales especialmente con las de arquitectura.

- Cualquier otra actividad que beneficie la profesión o los intereses generales del país.

Actualmente su presidente es el Arq. Luciano Durón.

### 2.5.3. Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras (C.I.C.H.).

El 16 de agosto de 1964 se fundó el Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras cuyas siglas son C.I.C.H., con 192 miembros, recogiendo en su seno todas las disciplinas de la Ingeniería y a los Arquitectos. Hasta el año de 1979, año en que los Ingenieros Mecánicos, Eléctricos, Químicos y Arquitectos, fundaron sus propios Organismos lo que, provocó que en ese mismo año se llevara a cabo la Penúltima reforma de la Ley Orgánica del CICH. Siendo esta nuevamente reformada en 1987 con motivo de la creación del Comité Intercolegial de Registro y Clasificación de Empresas (CIRCE).

Su primer presidente fue el ingeniero José Dalmiro Caballero, destacándose como una institución sin ánimo de lucro, encargada de regular y proteger el ejercicio de la Ingeniería en Honduras, con una ley de orden público y por consiguiente de observancia general y obligatoria en Honduras.

Actualmente su presidente es el Ing. Ángel Gaspar Obando.

El Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras cuenta con una Ley Orgánica en la cual se detallan sus fines, además de los derechos y obligaciones de sus colegiados.

El Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras tiene los siguientes fines:

- Regular el ejercicio de la Profesión de Ingeniería Civil en sus diferentes especialidades;
- Proteger la libertad de ejercicio profesional de los miembros de este Colegio;
- Vigilar y sancionar la conducta profesional de los Colegiados;

- Propulsar y estimular la superación cultural de los Colegiados, con el objeto de enaltecer la profesión del Ingeniero Civil y de que ésta cumpla con la función social que le corresponde;
- Cooperar con las Universidades y demás instituciones culturales del país en los aspectos administrativo, técnico y cultural;
- Colaborar con el Estado en el cumplimiento de sus funciones públicas;
- Participar en el estudio y resolución de los problemas nacionales;
- Propender al mayor impulso posible de toda clase de obras, tanto públicas como privadas, por considera que son ellas el más seguro indicio del progreso del país;
- Regular el ejercicio de las actividades técnicas y los oficios y artes auxiliares a la Ingeniería Civil;
- Fomentar la solidaridad organizando y administrando el Fondo de Auxilio Mutuo Obligatorio entre los Colegiados;
- Aplicar las normas éticas para el ejercicio de la profesión;
- Procurar el acercamiento de los ingenieros Civiles Centroamericanos;
- Cualquier otra actividad lícita en beneficio de la profesión y de la colectividad.

A continuación, se detallan algunos de los derechos y obligaciones de los mismos:

#### Derechos

- Ejercer libremente su profesión en el país.

- Gozar de la protección de los beneficios del Colegio, tales como: Ayudas prestadas en atención al Plan de Ayuda Solidaria Beneficios otorgados por el Plan de Auxilio Médico (siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el respectivo reglamento).
- Prestaciones y servicios otorgados por el Fondo de Auxilio Mutuo, como ser: seguro de Vida, auxilio inmediato (en caso de muerte del colegiado), indemnización por muerte accidental o desmembramiento y pensión por invalidez; siempre que cumplan los requisitos establecidos en los reglamentos.
- Tomar parte en las deliberaciones de Asamblea General y emitir su voto.
- Desempeñar cátedras y cargos en las Universidades, Escuelas Superiores y demás centros de enseñanza del país.
- Ser elegible y poder desempeñar cualquier cargo en el Colegio.
- Ser atendido debidamente en el Colegio al presentar a la consideración de éste, alguna consulta o cuando solicite la protección del mismo en el ejercicio de su profesión.
- Convenir sus honorarios con los clientes sin reducir las tarifas asignadas en el Arancel respectivo.
- Agruparse en Asociaciones por especialidades de acuerdo con la Ley.
- Representar empresas, consultoras y constructoras ante el Colegio.
- Representar y ser representado ante las Asambleas Generales.
- Apelar las decisiones del Tribunal de Honor que le afecten, en el tiempo y forma establecido por la Ley
- Uso del sello profesional en los documentos relacionados a la misma.

- Los estudiantes de ingeniería que cumplan los requisitos pueden obtener una beca por parte del Colegio hasta la culminación de sus estudios.
- Uso de las instalaciones físicas del Colegio, según el reglamento respectivo.
- Obtener un carné de identificación por parte del Colegio de Ingenieros Civiles.

#### Obligaciones

- Observar una conducta ajustada a las normas de ética profesional.
- Empeñarse por la superación y prestigio de la profesión.
- Cumplir fielmente en el ejercicio de la profesión con las leyes, acuerdos y resoluciones emanadas del Colegio.
- Concurrir de por sí o por representante a las Asambleas Generales, ordinarias y extraordinarias.
- Desempeñar los cargos y comisiones que se les encomienden.
- Pagar con puntualidad las cuotas o contribuciones ordinarias y extraordinarias que fueren acordadas por la Asamblea General.
- Mantener vigente el espíritu de solidaridad y ayuda mutua en sus relaciones con los demás miembros del Colegio.
- Denunciar ante la Junta Directiva, el ejercicio ilegal de la profesión.
- Prestar su colaboración cuando sea requerida por las autoridades del Colegio o sus comisiones.

- Colocar el timbre emitido por el colegio a los documentos que o requieran según la Ley.
- Inscripción en el Colegio de empresas dedicadas a actividades relacionadas con la Ingeniería Civil.
- Uso del sello profesional en los documentos relacionados a la misma.
- Uso del cuaderno de bitácoras para todos los colegiados involucrados en proyectos de ingeniería.
- Mantener las instalaciones físicas del Colegio en buen estado, cuando las mismas le hayan sido prestadas.
- Presentación del carné de identificación, en todos aquellos actos en que intervenga en el ejercicio de la profesión.

#### 2.5.4. Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras.

Según el Código de Ética de la Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras (CANABIRH) el compromiso de la Cámara es:

El de velar porque todos los miembros activos de la Cámara, satisfagan con ética, honestidad y responsabilidad a todos sus confiados clientes ofreciéndoles a ellos un óptimo servicio de acuerdo a los requerimientos y aspiraciones razonables de un “buen comprador” y un “buen vendedor” por la prosperidad de nuestra querida patria.



## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 Congruencia metodológica

#### 3.1.1. Matriz de congruencia metodológica.

Para garantizar la coherencia y congruencia entre los elementos del diseño de la investigación para el presente estudio, se ha preparado la siguiente matriz:

**Tabla 7. Matriz de la congruencia metodológica**

Título	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas de Investigación
“Creación de empresa inspectora de bienes inmuebles”	Determinar la factibilidad en la creación de una empresa de inspección de bienes inmuebles para brindar asesoría calificada en las decisiones de compra-venta y aseguramiento.	Determinar el nivel de aceptación del rubro inmobiliario y del sector asegurador, de la creación de una empresa en el rubro de inspección de bienes inmuebles.	¿Cuál será la aceptación por parte del rubro inmobiliario y del sector asegurador a una creación de una empresa en el rubro de inspección de bienes inmuebles?
		Determinar si las casas de habitación y edificios de la ciudad de Tegucigalpa están siendo inspeccionados por las Compañías Aseguradoras como requisito para adquirir una póliza de seguro.	¿Conocer si las casas de habitación y edificios de la ciudad de Tegucigalpa están siendo inspeccionados por las compañías aseguradoras?
		Conocer el potencial mercado al que se le podría brindar el servicio de inspección en la ciudad de Tegucigalpa.	¿Cuál es el potencial mercado al que se le podría brindar el servicio de inspección?
		Crear una empresa de inspección de bienes inmuebles que pueda brindar una asesoría de calidad dictaminando de manera profesionalizada las condiciones en que se adquiere o encuentra un inmueble ya sea para fines de compra-venta o seguro; estableciendo un modelo organizacional que permita el adecuado funcionamiento de la empresa.	¿Fortalecería una empresa de inspecciones de bienes inmuebles al sector inmobiliario y por ende al país?
			¿Es rentable la creación de una empresa de inspección de bienes inmuebles en la ciudad de Tegucigalpa?

Fuente: Elaboración propia

## 3.2 Enfoque y alcance de la investigación

### 3.2.1. Enfoque de la investigación.

Hernández, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010) exponen que el enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos, por ser secuencial y probatorios ya que cada etapa precede a la siguiente. Según (Giráldez, 2010) el enfoque mixto utiliza la integración de métodos a través de un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o investigación.

En base a lo citado anteriormente, se considera que la presente investigación utiliza un enfoque mixto, debido a que se recolectarán y analizarán datos numéricos, pero también, se tomarán aspectos cualitativos como ser la percepción de personas del sector inmobiliario.

### 3.2.2. Alcance de la investigación.

“La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández et al., 2010, p. 80).

Por su naturaleza, los estudios de factibilidad o pre-factibilidad utilizan un alcance descriptivo.

## 3.3 Diseño de la investigación

La presente investigación es del tipo no experimental, transversal y descriptivo, ya que no se manipularán variables.

La investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre cómo una persona, grupo o cosa, se conduce o funciona en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta. (Rodríguez Moguel, 2005, p. 24)

### 3.4 Población

“Población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Hernández et al., 2010, p. 110).

Se tomó en consideración la información proporcionada por la Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA) en la cual se encuentran registradas 12 compañías aseguradoras; de las 12 compañías registradas, siete son de capital hondureño y cinco de capital extranjero.

### 3.5 Muestra

Hernández et al. (2010) definen muestra como “subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y deben ser representativo de ésta” (p. 173).

Para la determinación de si las compañías aseguradoras están inspeccionando las viviendas que aplican a una póliza de seguro, se realizó una muestra no probabilística o dirigida.

Hernández et al. (2010) indican que:

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra. Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (p. 176)

Para la determinación del nivel de aceptación por parte del sector inmobiliario sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles también se aplicó una muestra dirigida la cuál es la Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras (CANABIRH).

### 3.6 Unidad de análisis

Se consideran dos unidades de análisis para esta investigación. La primera son los departamentos de Inspecciones de Ficohsa Seguros y MAPFRE en la ciudad de Tegucigalpa. Se

seleccionó una compañía financiada con capital hondureño y otra de capital extranjero; y la segunda es la Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras (CANABIRH).

### 3.7 Técnicas e Instrumentos Aplicados

Se realizará por medio del método de la entrevista a los encargados de los Departamentos de Inspecciones de las compañías aseguradoras seleccionadas y al representante de la Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras (CANABIRH).

#### 3.7.1. Entrevista.

Las entrevistas serán semiestructuradas ya que las mismas tendrán una guía de preguntas a realizar; sin embargo, el entrevistador tendrá la libertad de añadir otras preguntas que estime apropiadas en el momento del desarrollo de la misma.

### 3.8 Fuentes de Información

#### 3.8.1. Fuentes primarias.

Debido al tipo de investigación que se realizará, que tiene un alcance descriptivo, se considerará como fuentes primarias a los expertos del tema para conseguir datos verídicos recolectados por medio del instrumento antes mencionado.

#### 3.8.2. Fuentes secundarias.

Las fuentes secundarias consideradas para el estudio serán diversos artículos relacionados y estadística relacionada al tema; así como diferentes libros de consulta y guía para el desarrollo del estudio.

Bernal (2006, p.175) afirma que las fuentes secundarias son “todas aquellas que ofrecen información sobre el tema por investigar, pero que no lo son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian. Las principales fuentes secundarias para la obtención de

la información son los libros, las revistas, los documentos escritos (en general, todo medio impreso), los documentos, los noticieros y los medios de información”.

Entre la estadística a analizar se encuentran datos e informes de instituciones como el Instituto Nacional de Estadística (INE) y organizaciones como la Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA).

## CAPÍTULO IV. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Una vez definidas las unidades de análisis se procedió con las entrevistas.

### 4.1 Análisis de resultados

#### 4.1.1. Sobre la determinación del número de casas de habitación y edificios inspeccionados.

Según Joel Mejía, Inspector de MAPFRE Seguros no todas las casas de habitación y edificios están siendo inspeccionados como requisito para adquirir una póliza de seguro contra incendio y/o rayo (líneas aliadas). Para que una casa de habitación sea inspeccionada la suma asegurada debe tener un monto mayor a L 2,000,000.00 cuando la póliza solamente es de incendio, pero si incluye la póliza robo de los bienes éstos si son objeto de inspección. Los edificios utilizados como negocios son inspeccionados sin importar el monto por asegurar. Los edificios y casas de habitación como requisito para adquirir una póliza de seguro en muchos casos no son inspeccionados porque entran en pólizas masivas o como requisito para un financiamiento bancario, en esos casos solamente se les pide el avalúo realizado por el banco.

Según Pablo Matute, Jefe del Departamento de Inspecciones de Ficohsa Seguros, los edificios comerciales si se están inspeccionando, independientemente del valor del mismo proporcionado por los asegurados; las casas de habitación no se inspeccionan todas; ya que como política interna únicamente se inspeccionan las casas de habitación que tienen un valor arriba de L. 5,000,000.00 la mayoría de casas de habitación que se aseguran en una compañía de seguros es a través de financiamiento mediante bancos; los cuales ponen de requisito hacer avalúos por ingenieros certificados por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y este informe (avalúo) sustituye un poco la información que puede tener un informe de inspección hecho por una compañía de seguros para casa de habitación; siempre y cuando cumpla con ciertos lineamientos como no ser un avalúo mayor a dos años, presentar todos los elementos constructivos, croquis de ubicación y las coordenadas geográficas.

Matute, afirma que no son inspeccionadas todas las casas de habitación porque representan un volumen considerable y las compañías de seguros no tienen la capacidad instalada para poder ver e inspeccionar todas las casas de habitación.

Jorge Aguilar, Oficial de Prevención del Departamento de Dirección de Gestión de la Prevención del Comité Permanente de Contingencias (Copeco), afirma que no todas las casas o edificios que se comercializan son inspeccionados; pero si tiene conocimiento de que hay compradores que en ocasiones solicitan a COPECO una evaluación de riesgos para estar seguros de la compra que van a realizar.

#### 4.1.2. Conformación de departamentos.

El Departamento de Inspecciones de MAPFRE Seguros, está conformado por un solo inspector por regional para todos los ramos.

El Departamento de Inspecciones de Ficohsa Seguros actualmente está conformado por un jefe y dos oficiales de inspección.

#### 4.1.3. Conocimientos técnicos de los departamentos de inspecciones.

Joel Mejía, inspector de MAPRFRE, manifiesta que la compañía les brinda una capacitación de forma presencial y varias son realizadas de manera virtual. Ficohsa Seguros actualmente no les está brindando capacitaciones técnicas específicas a los inspectores.

#### 4.1.4. Procedimiento de las inspecciones a casas de habitación.

Según Joel Mejía, la inspección a una casa de habitación consiste en dejar en evidencia los daños existentes con los que cuenta la misma antes de ser asegurada para que no sean objeto de un reclamo, verificar que no se encuentre el inmueble en zona de riesgo y determinar los metros cuadrados de construcción para evitar que el inmueble no esté infrasegurado. El tiempo de duración de una casa de habitación es de una hora o mucho menos.

Si un cliente desea asegurar su casa de habitación en Ficohsa Seguros y la misma no está en garantía hipotecaria con un banco, se solicita el valor de la casa de habitación y un croquis exacto de la ubicación con referencias y calles más conocidas.

La inspección a una casa de habitación consiste en realizar un pequeño cuestionario al asegurado donde se le solicita información general de la casa de habitación como ser la antigüedad, como está diseñada y distribuida, se consulta si se utiliza sistema de cocina por medio de gas licuado del petróleo (Gas LP) o eléctrico, calentadores de agua, capacidades de cisternas o tanques de almacenamientos de agua, luego se hace un recorrido por toda la vivienda y se procede a la medición de la misma con todas sus áreas, toma de fotografías y se concluye con tomas exteriores de la vivienda y sus colindantes en los cuatro puntos cardinales. El tiempo de duración de la inspección se estima un tiempo aproximado de una hora.

#### 4.1.5. Procedimiento de las inspecciones a edificios.

Las inspecciones a un edificio realizadas por Mapfre, consisten en dejar en evidencia los daños existentes para que no sean objeto de un reclamo, verificar las medidas de seguridad, revisar la bitácora de mantenimiento de la maquinaria utilizada (elevadores, planta eléctrica, sistemas de aire acondicionado y demás contenido), verificar colindancias del edificio para que no se encuentre en zona de riesgo, realizar medición de los metros cuadrados en construcción para determinar que el inmueble no este infrasegurado, verificar la edad del inmueble, verificar el tipo de construcción, verificar la maquinaria utilizada (gas licuado del petróleo y demás materiales inflamables). El tiempo que dura la inspección de un edificio es entre una y dos horas.

Las inspecciones de edificios por parte de Ficohsa Seguros consisten en hacer consultas sobre su antigüedad, últimas remodelaciones, distribución completa del mismo (como está conformado), para que está destinado y quiénes son sus usuarios, consultar sobre todas las medidas de seguridad con que cuenta el mismo y confirmarlas mediante todo el recorrido que se hace en el mismo; se consultan sobre capacidades de almacenamiento de agua, cámaras de seguridad, vigilancia, estado del sistema eléctrico, antena pararrayos, entre otros y se concluye con toma de fotografías panorámicas del exterior del edificio y sus colindantes en los cuatro puntos cardinales.



#### 4.1.6. Equipo e instrumentos utilizados en las inspecciones.

Las compañías aseguradoras utilizan tableros, GPS, formatos ya predeterminados para el riesgo con una lista de preguntas sobre medidas de seguridad del inmueble que se va a inspeccionar, cámara digital y medidor láser.

#### 4.1.7. Percepciones de profesionales que operan en el rubro inmobiliario sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles.

Eddy Matamoros, Ajustador de Daños de Ficohsa Seguros durante el período 2009-2015, manifiesta que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ayudaría al sector asegurador ya que se podría brindar mejores recomendaciones a los asegurados basados en una verdadera inspección técnica, ya que muchos de los siniestros ocurridos a la fecha podrían haberse evitado o disminuido su impacto con una mejor calidad de inspección.

Ángel Gaspar Obando, actual Presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras (C.I.C.H.) considera que actualmente no es necesaria la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles, ya que considera que con un avalúo es suficiente.

Yuri Dubón, Ejecutivo de Negocios Banca Corporativa BANHCAFE, manifiesta que la idea de negocio podría ser beneficioso en caso de que el servicio sea complementario a un avalúo, ya que manifiesta que podrían haber clientes a los cuales les resultaría costoso la realización del mismo; sin embargo también afirma que en viviendas con una antigüedad de más de 20 años sería un servicio que podría brindarle mayor confianza al banco sobre el bien que está tomando como garantía, ya que en situaciones en las que podría ponerse en duda el estado de conservación de una vivienda debido a la percepción visual que se obtienen de los avalúos, la realización de una inspección generaría tranquilidad en la Junta o Comité que determina si se toma o no un bien en garantía.

Marcela Norori, Gerente de Catastro durante el año 2014, considera que la creación de una empresa inspectora podría beneficiar a las empresas inmobiliarias al obtener un dictamen técnico del estado de las casas de habitación que comercializarán y que sería de mucha ayuda al sector

inmobiliario; sin embargo, hace hincapié en la gran responsabilidad que conlleva los dictámenes técnicos que podrían resultar de la misma. Considera que las entidades aseguradoras serían un mercado al cuál, les podría interesar ese tipo de servicio.

Daniel Canahuati, Ingeniero Valuador, afirma que la creación de una empresa inspectora beneficiaría al rubro inmobiliario y que la idea de negocio podría ser tomada también por las empresas valoradoras ya que ellos mismos podrían ofrecer el servicio de inspección a los clientes requeridos debido a que el tipo de rubro es fácilmente imitable. Daniel Canahuati manifiesta, que este tipo de servicio sería beneficioso cuando la casa de habitación o edificio tienen varios años de construcción, ya que los clientes podrían conocer con mejor detalle las condiciones del bien y reducir el riesgo de lo que están adquiriendo.

De su lado, Margarita Martins, Agente de Bienes Raíces de la empresa CS Bienes Raíces, ve factible la creación de una empresa inspectora, sin embargo, considera que no podría obligar a los clientes a adquirir este servicio ya que en ocasiones las personas que desean comercializar un bien no llegan a realizar ni el avalúo del inmueble, aunque la empresa lo imponga como requisito la realización del avalúo, tampoco pueden obligar al propietario del inmueble a comercializar la realización del mismo.

Por su parte, Alex López, Ingeniero Valuador, manifiesta que el mercado de los bienes inmuebles en nuestro país requiere de la creación de empresas que se dediquen a hacer inspecciones del estado en que se encuentran los inmuebles para garantizar que estos sean seguros para habitarlos o realizar ampliaciones en ellos; considera, que la Comisión Nacional de Bancos y Seguros debe establecer regulaciones más estrictas para certificar el estado en que se encuentran los bienes inmuebles que servirán como garantías de préstamos tanto hipotecarios como préstamos prendarios y así minimizar el riesgo para las instituciones que otorguen un crédito y poder minimizar el riesgo de un desastre que pueda ocurrir.

Por su parte, Amy Parrales, Agente de Bienes Raíces de la empresa Bienes Raíces Mariposa, manifiesta que sería de mucha ayuda para las inmobiliarias, ya que los compradores de las casas al tener dudas sobre el estado de conservación de una casa, podrían ser remitidos con una empresa de éste tipo e informarles sobre el estado de la casa que desean comprar.

De su lado, Jaime Ramos, Ingeniero Valuador, manifiesta que la empresa podría brindar el servicio también de manera específica, y que no debería cerrarse a la idea de hacer inspecciones globales de la vivienda, sino que los clientes deberían tener la opción de poder solicitar la inspección de un sistema en específico, por ejemplo, que sea inspeccionado solamente el techo de la vivienda o el sistema eléctrico de la misma.

#### 4.1.8. Percepciones de inspectores sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles.

Según Joel Mejía, sería de mucha ayuda para las compañías de seguros porque al centralizar la actividad se evitan los costos de capacitación del personal directo y la contratación de más de un empleado para la realización de ésta actividad; además se evita la acumulación o carga laboral de actividades por la falta de personal técnico.

Mejía, manifiesta que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles no debería limitarse a la ciudad de Tegucigalpa, sino que podrían realizar inspecciones en zonas rurales y los demás departamentos del país donde no existe personal técnico asignado.

Por su parte, Pablo Matute, afirma que es necesaria la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ya que las compañías aseguradoras se verían beneficiadas porque al tener un informe técnico les ayudaría a estar más tranquilos sobre el bien que están asegurando; las empresas inspectoras podrían realizar recomendaciones que ayudarían a evitar posibles siniestros, así como también ayudarían a resguardar la vida de las personas que laboran o viven dentro éste.

Al respecto, Jorge Miguel Aguilar, considera que la creación de una empresa de este tipo es de mucha importancia y sería algo innovador, ya que desconoce que existan empresas dedicadas a la inspección de bienes inmuebles. Actualmente solamente hay inmobiliarias, alcaldías, valuadores y el mismo COPECO que tienen que darse la tarea adicional de realizar este tipo de trabajos.

#### 4.1.9. Tipos de siniestros presentados en las compañías aseguradoras

Según Eddy Manfredo Matamoros, el reclamo más frecuente es por concepto de inundación; el reclamo por incendio se presenta en menor escala. Entre los siniestros de mayor envergadura ocurrido en los últimos años tenemos los casos de Res. Ciudad del Ángel y Panam en Panamá, éste último contaba con reaseguro, sin embargo, según lo manifestado por el Ajustador de Daños, el pago por indemnización alcanza los 300 millones de lempiras.

#### 4.1.10. Debilidades de los inspectores

Eddy Matamoros, considera que en general la mayor deficiencia se presenta en la falta de capacitación de algunas áreas, ya que los inspectores no conocen exactamente los riesgos que se pueden presentar con algún determinado material o utilización de máquina y esto les impide brindar a sus asegurados una recomendación que disminuya la probabilidad de ocurrencia de un siniestro; de lo anterior se puede mencionar como ejemplo la falta de conocimiento en máquinas que trabajan a vapor o a presión, calderas, máquinas autoclaves, generadores, turbinas, celdas fotovoltaicas, mandos de control de generadores eléctricos, entre otros.

Matute, manifiesta que una limitación para hacer una inspección es la renuencia de la persona entrevistada a dar información clave de las medidas de seguridad.

#### 4.1.11. Percepción por parte de la Cámara Nacional de Bienes Raíces (CANABIRH) sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles.

Según Ana Lía Ramírez, Tesorera de Cámara Nacional de Bienes Raíces (CANABIRH), considera que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles sería de mucho apoyo para el sector inmobiliario; y que también debería registrarse en el Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras y buscar una Certificación en La Comisión Nacional de Bancos y Seguros.

#### 4.1.12. Sobre las condiciones del mercado inmobiliario en la ciudad de Tegucigalpa.

Según Ana Lía Ramírez, la compra-venta de inmuebles en la ciudad de Tegucigalpa ha disminuido en los últimos años en el sector habitacional, sin embargo, ha habido un auge en la compra-venta de inmuebles en el área comercial. Considera que el rubro presenta deficiencias en la especulación de precios en base a zonas y no al tipo de inmuebles.

Manifiesta que el Gobierno tiene intenciones de fortalecer el sector de la construcción, así como al sector inmobiliario, sin embargo, es necesario crear mecanismos que mejoren tasas de interés en préstamos hipotecarios.

El Gobierno no pide consulta y asesoría directa a la Cámara, sin embargo, al encontrarse afiliada al Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) existe apertura para la discusión de temas concernientes al rubro.

La Cámara tiene apertura y comunicación constante con las alcaldías, principalmente de Tegucigalpa, San Pedro Sula y Roatán.

#### 4.1.13. Opinión de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros sobre Propuesta de Creación de Empresa Inspector de Bienes Inmuebles

Lesly Hernández, manifiesta que exista apertura por parte de La Comisión para certificar una empresa inspectora de bienes inmuebles; que en caso de desear inscribirse debería presentarse la documentación de la empresa para el respectivo análisis del caso. Actualmente en La Comisión solamente se encuentran certificadas empresas valuadoras y ajustadores de daños, pero si se podría inscribir una empresa inspectora.

#### 4.1.14. Sobre las amenazas naturales a las que se ven expuestos los inmuebles

Según Jorge Aguilar, las mayores amenazas que ocurren en el Distrito Central suceden a raíz de inundaciones y movimientos de ladera. Para garantizar la habitabilidad de las viviendas como en el caso de la Residencial Ciudad del Ángel, considera que deberán realizarse estudios

específicos de todo el entorno como ser estudios topográficos, geológicos, geomorfológicos, geofísicos, geotécnicos, hidráulicos, hidrológicos, ambientales entre otros.

Aguilar, Manifiesta que no llevan un registro de casas dañadas, sino que únicamente después de una emergencia se realiza un levantamiento denominado “Evaluación de Daños y Análisis de Necesidades (EDAN)” y evaluaciones de habitabilidad de la obra elaborando matrices para determinar el índice de vulnerabilidad de casas, edificios, escuelas y hospitales.

#### 4.1.15. Resumen de resultados

Según las entrevistas realizadas y la opinión de las personas involucradas en el rubro inmobiliario que son los clientes potenciales, se encontró que existe la oportunidad de crear una empresa que brinde el servicio de inspección de bienes inmuebles en la ciudad de Tegucigalpa que brinde asesoramiento en los procesos de compra-venta y/o aseguramiento.

Los departamentos de inspección de las compañías aseguradoras presentan la limitación de no poder llevar a cabo la inspección de todos los bienes de los clientes que solicitan una póliza de seguro, además de ello no se cuenta con la tecnología adecuada y la capacitación especializada para poder realizar una inspección de mejor calidad. Con la creación de una empresa inspectora podrían realizarse mejores recomendaciones a los asegurados y con esto generar tranquilidad y confianza tanto en las compañías aseguradoras como en los reaseguradores ya que con un dictamen técnico de éste tipo podrían verse reducido la cantidad de siniestros.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

1. Según los resultados obtenidos a través de los instrumentos utilizados, se determina que existe apertura a la idea de la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles. Los profesionales del sector asegurador consideran que aliviarían su carga de trabajo y en un grado mayor les ayudaría a las compañías aseguradoras a seleccionar mejor sus riesgos y a realizar mejores recomendaciones en cuanto a medidas de protección de los bienes asegurados.

2. De acuerdo a la investigación realizada se determinó que las casas de habitación y edificios en la ciudad de Tegucigalpa, cuyos dueños buscan una póliza de seguro para su aseguramiento, no son inspeccionados en su totalidad debido a que las compañías aseguradoras no cuentan con una estructura que les permita poder llevarlas a cabo, por lo que se considera una oportunidad de negocio el poder suministrar el servicio de inspección de bienes inmuebles.

3. A partir de los resultados de la investigación, se identifica que las compañías aseguradoras son el mayor mercado potencial al cuál se les podría brindar el servicio de inspección, y específicamente los inmuebles que requieren de reaseguro; ya que les resultaría beneficioso el obtener dictámenes técnicos especializados que les garantice un buen estado de conservación de los inmuebles a ser asegurados, que además cuenten con las medidas de seguridad requeridas; y, que en caso de no reunir alguno o varios requisitos para ser asegurados, puedan realizarse las recomendaciones del caso para que los interesados en adquirir la póliza puedan tomar las medidas pertinentes y el inmueble se pueda calificar como un buen riesgo, lo que generaría mayor confianza para las compañías reaseguradoras. Según los resultados obtenidos, las empresas inmobiliarias y entidades bancarias también son un mercado a los cuales se les puede suministrar el servicio.

4. Partiendo de los resultados obtenidos en la investigación, se determina que es necesaria la creación en el mercado nacional de una empresa inspectora de bienes inmuebles, por lo que se recomienda la realización de los análisis financieros para determinar que la empresa es rentable.

## 5.2 Recomendaciones

1. Debido a que es un rubro en el cuál se desea ser considerados como la empresa hondureña líder en la inspección de bienes inmuebles y debido a la falta del desarrollo de esta industria en nuestro país, se recomienda realizar capacitaciones continuas del personal para brindar una mayor calidad del servicio tanto en el área técnica como en el trato al cliente, que sirvan para generar una diferencia con una posible competencia futura y para poder fidelizar a la clientela.

2. La empresa operará en la ciudad de Tegucigalpa, sin embargo, no deberá cerrarse a la idea de que en su momento se pueda inspeccionar algunos inmuebles localizados en otras ciudades y áreas del país; ya que, según lo comunicado por los inspectores de las compañías aseguradoras, existen bienes asegurados en áreas rurales y otras ciudades como ser hidroeléctricas, restaurantes de comidas rápidas, hospitales, fábricas, planteles industriales, que requieren el servicio de inspección.

3. Se considera que deberá invertirse en un buen plan de mercadotecnia que pueda promocionar y publicitar la empresa para poder abrirse campo en el rubro. Deberán explotarse todos los beneficios que puedan suministrar las redes sociales y digitales; construir y fortalecer relaciones profesionales, hacer uso de los medios escritos y radiales para publicitar los servicios que ofrecerá la empresa. Se recomienda crear alianzas con profesionales y empresas del rubro, como empresas constructoras, inmobiliarias, ingenieros valuadores, compañías aseguradoras y bancos comerciales, entre otros.

4. Se recomienda realizar una propuesta formal a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (C.N.B.S.) para que pueda crearse una certificación en la industria, ya que según lo manifestado por La Comisión, existe por parte de ellos, la apertura a considerar la posible inscripción de una empresa de este tipo.



## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En este capítulo se detallan los diferentes estudios relacionados con la implementación del proyecto de “CREACIÓN DE UNA EMPRESA INSPECTORA DE BIENES INMUEBLES” entre los que tenemos estudio de mercado, técnico, legal, financiero y el respectivo plan de acción.

### 6.1 Estudio de mercado

El mercado está constituido por las viviendas/edificios tanto nuevos o usados existentes en la ciudad de Tegucigalpa que se encuentren en proceso de compra-venta con o sin garantía hipotecaria; y por aquellas viviendas, edificios y obras civiles, cuyos propietarios deseen adquirir una póliza de seguro en una compañía aseguradora.

Para conocer el medio en que operará la empresa y determinar las ventajas y desventajas que podrá encontrarse en su operatividad se llevó a cabo el análisis interno y externo de la misma a través de la implementación de un análisis FODA, se obtuvo información de personas que trabajan en el rubro inmobiliario para poder determinar la posible rivalidad y amenaza de sustitutos. Para diferenciarnos y poder atraer un mayor número de clientes se realizó un plan de mercadotecnia, se fijó la misión y la visión de la empresa, así como sus valores empresariales.

#### 6.1.1. Análisis del medio.

La empresa pertenecerá al sector inmobiliario. Dentro de éste rubro participan empresas constructoras, inmobiliarias, agentes de bienes raíces, empresas de valuación, compañías aseguradoras, bancos, cooperativas, empresas supervisoras, entre otros.

En el rubro operan una gran cantidad de empresas constructoras y supervisoras de obras civiles; sin embargo, el tipo de servicio que se desea implementar aún no ha sido explotado a la fecha.

### 6.1.2. Análisis interno y externo.

**Tabla 8. Análisis FODA**

Análisis FODA	
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso de tecnología y personal capacitado que permitan realizar mejores dictámenes técnicos.</li> <li>• Personal con perfil de actitud de servicio al cliente, buscando brindar un servicio personalizado.</li> </ul>
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresar en un rubro todavía no explotado.</li> <li>• La objetividad y la imparcialidad con la que se realizaría la inspección ya que no existiría conflicto de intereses; y en caso de que existiesen se optaría por la no realización de la misma.</li> <li>• Se puede brindar el servicio de asesoría a aquellas personas que deseen vender una vivienda y que quieren conocer qué cosas necesitan repararse o mejorarse antes de colocar la vivienda en venta.</li> <li>• Las viviendas que se comercializan en el mercado inmobiliario secundario son en ocasiones muy antiguas, cuyo buen estado de conservación es puesto en duda; por lo cual es una oportunidad de negocio el poder brindar el servicio a ese mercado.</li> <li>• Las últimas experiencias respecto a proyectos habitacionales que presentan daños producidas por fallas estructurales y riesgos naturales, pueden servir de motivación a los potenciales clientes para adquirir el servicio de inspección; independientemente si la vivienda es nueva o usada.</li> </ul>
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La idea de negocio puede ser tomada por cualquier empresa constructora o inmobiliaria.</li> <li>• Podrían presentarse algunos problemas posteriores que no son detectables durante la inspección, por lo cual se considera una limitante en ésta.</li> </ul>
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debido al tipo de trabajo al cuál se verán expuestos los inspectores, pueden existir lesiones físicas.</li> <li>• El robo del equipo, debido a la inseguridad actual que existe en la ciudad.</li> <li>• Un informe de inspección que presente varios sistemas dañados o que necesite reparaciones muy costosas, puede hacer que una negociación de compra-venta no se lleve a cabo; por lo cual, los agentes de bienes raíces involucrados en esas negociaciones podrían buscar los servicios de otra empresa para futuros trabajos de inspección.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

### 6.1.3. Análisis de Porter.

#### 6.1.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

El costo de entrada en el negocio no se considera alto, máxime si quién desea entrar en este negocio es una empresa constructora o empresa inmobiliaria que desea ampliar sus servicios y que puede contar con la reserva de dinero necesaria para poner en marcha un negocio de éste tipo o que pueda contar con la antigüedad necesaria para solicitar un préstamo empresarial y financiar el mismo; por lo cual la barrera es baja en este sentido.

La amenaza de entrada de nuevos competidores se considera alta.

#### 6.1.3.2. La rivalidad entre los competidores.

En la actualidad no existiría rivalidad, ya que no existen empresas hondureñas dedicadas exclusivamente a este tipo de negocio.

Respecto a que podría existir rivalidad entre valuadores e inspectores, ya que la determinación de riesgos a los que se encuentran expuestos los inmuebles ha recaído sobre los valuadores. Alex López considera que “las funciones entre valuadores e inspectores son muy diferentes, ya que el primero establece el valor de un inmueble de acuerdo a la ubicación, las mejoras que tenga, el valor de reventa, y la antigüedad de la construcción, mientras que un inspector certifica que el inmueble se encuentre en buen estado y que no constituye un riesgo tanto para el propietario como para la institución financiera que lo tomara como garantía de un préstamo. Por lo tanto, de no debería haber rivalidad entre valuadores e inspectores”.

La rivalidad entre los competidores se considera baja.

#### 6.1.3.3. Poder de negociación de los compradores.

No existen empresas hondureñas que ofrezcan el servicio de manera especializada, sin embargo, al no ser un servicio que debería ser adquirido de manera obligatoria y a la falta de

conocimiento de este tipo de industria, se considera que actualmente el poder de negociación de los compradores es medio.

#### 6.1.3.4. Poder de negociación de los proveedores.

La mayoría de los instrumentos y herramientas requeridos para llevar a cabo los trabajos de inspección van a ser adquiridos a través de pedidos por internet; el resto serán adquiridos en ferreterías, empresas de artículos electrónicos y tiendas locales. Los equipos y herramientas que serán adquiridos en el mercado local se harán en base a cotizaciones.

El poder de negociación por parte de los proveedores se considera medio.

#### 6.1.3.5. Amenaza de sustitutos.

Se pueden considerar sustitutos a los arquitectos, ingenieros civiles y técnicos de la construcción que realizan inspecciones a casas de habitación y edificios.

De esta manera, Alejandra Maradiaga manifiesta que cuando un cliente se presenta en el banco y pregunta sobre ese tipo de trabajos, se remite con los ingenieros valuadores que prestan el servicio de valuación al banco para que puedan apoyarles con lo solicitado.

Se considera que podrían existir servicios similares que se podrían contratar dependiendo las necesidades de los potenciales compradores y/o vendedores de los inmuebles. Por ejemplo, se podría contratar a un fontanero para que específicamente se encargue de realizar una inspección del sistema sanitario, contratar a un técnico electricista para que revise el sistema eléctrico o un ingeniero electricista, un constructor para que identifique si el techo presenta daños o no, un ingeniero en estructuras para determinar el estado de los elementos y sistema estructural.

Se concluye que la amenaza de entrada de sustitutos es medio.

#### 6.1.4 Plan de mercadotecnia

##### 6.1.4.1. Estrategia Comercial: 5 P'S (Producto, precio, publicidad, plaza y post venta)

##### 6.1.4.2. Producto

El informe será realizado aplicando parámetros internacionales, para lo cual las personas encargadas de elaborar los mismos afianzaran sus conocimientos con capacitaciones de cursos virtuales.

La estructura del informe de inspección será la siguiente:

- Portada: donde se detallará quién hace la inspección, ubicación del inmueble, fecha en que se llevó a cabo la inspección, datos de contacto de la empresa inspectora.
- Índice de contenido: incluye sistemas de techos, exterior, garaje, interiores, componentes estructurales, sistemas de tuberías, sistema eléctrico, sistema de calefacción, sistema de aire acondicionado, aislamiento y ventilación, integrado en los aparatos de cocina. En cada ítem de contenido se anexará inmediatamente las fotos que hagan constar el estado en que se encontraba el componente o sistema inspeccionado al momento de la visita.
- Guía de referencia: aparte de datos del cliente y de la empresa inspectora nuevamente, se detalla el tiempo de duración de la inspección, tiempo meteorológico al momento de la inspección, personas presentes durante la inspección, (comprador, vendedor o agente inmobiliario), información general, recomendaciones, si es aceptable o no la condición del inmueble y limitaciones del trabajo de inspección;
- Un resumen al final donde se describirá cualquier componente o sistema de la casa que no funcione según lo previsto, teniendo en cuenta el desgaste normal que no impide que el sistema o componente no funcione como es debido. En este resumen se puede realizar la observación de que se pueda necesitar una investigación más profunda por parte de un especialista.

#### 6.1.4.3. Precio

El precio a cobrar por inspección se calculará en base al valor de mercado del inmueble y al costo unitario calculado por inspección. En el análisis financiero se detalla el costo unitario por inspección que sirve de base para determinar el precio de la misma.

A continuación se detalla el precio por inspección:

**Tabla 9. Precio de inspecciones**

<b>Valor Aproximado del Bien (Lempiras)</b>	<b>Rango de Precios (Lempiras)</b>
0 a 2,000,000.00	2,000.00-2,500.00
2,000,000.00 a 5,000,000.00	2,500.00-3,500.00
5,000,000.00 a 10,000,000.00	3,500.00-5,000.00
Más de 10 millones	A negociación con el cliente

Fuente: elaboración propia

#### 6.1.4.4. Publicidad.

Se harán solicitudes formales a los bancos y compañías aseguradoras para ofrecerles el servicio de inspección que podrían necesitar los clientes que deseen dejar en garantía hipotecaria un inmueble o que deseen adquirir una póliza de seguro. Además de los bancos también se ofrecerá el servicio de inspección a las empresas inmobiliarias y se buscará realizar alianzas con profesionales de la valuación para que puedan remitir a nuestra empresa los servicios de inspección que un cliente le solicite.

Se creará una página web y se hará uso de las diferentes redes sociales; dentro de la página web se darán a conocer todos los servicios que ofrece la empresa, despejar todas las dudas e inquietudes que tienen los clientes sobre lo que es una inspección, describir el tipo de inspección que se llevará a cabo, exponer ejemplos de informes de inspección, explicar lo que incluye un informe de inspección, qué no es un informe de inspección, el qué no incluye el informe; además se podrán realizar cotizaciones, consultas y formalizar órdenes de inspección. Dentro de la página web se creará un blog que incluirá artículos, videos, consejos y sugerencias para la buena

conservación y mantenimiento de viviendas y edificios; demostrando con ello que la empresa se quiere caracterizar por ser socialmente responsable.

Se creará una página de Facebook para poder dar a conocer los servicios brindados donde se incluya una página de aterrizaje en nuestra página web para que las personas puedan obtener mayor información sobre éstos.

Se elaborarán tarjetas de presentación para el gerente general y para el gerente técnico.

El servicio será promocionado a través de programas radiales que tengan mayor audiencia en la ciudad de Tegucigalpa.

Se publicarán anuncios en dos de los diarios de mayor circulación en Tegucigalpa para que las personas tengan conocimiento de que se está operando en esta industria.

#### 6.1.4.5. Plaza.

No se tiene un punto de venta del servicio en específico, debido al tipo de rubro; sin embargo, nuestros clientes pueden avocarse y ser atendidos para sus consultas y solicitudes de inspección en nuestra oficina, la cual estará ubicada en Centro Morazán, bulevar Morazán. La localización de la oficina se ubica en un centro corporativo-comercial, que permite transmitir a nuestros clientes una mejor imagen de empresa.

#### 6.1.4.6. Post-venta.

Después de la entrega del informe, la empresa a través del gerente general o del gerente técnico, realizará llamadas de seguimiento para poder realizar una retroalimentación de los servicios brindados y las partes en que éste se puede mejorar, o en el caso de que en la orden de inspección se haya excluido la inspección de ciertos componentes del inmueble a petición del cliente; estos puedan ser inspeccionados posteriormente, si éste así lo desea.

#### 6.1.4.7. Nombre de la empresa.

El nombre de la empresa estará vinculado al rubro inmobiliario, que es el sector en el cuál operará. El nombre debe ser de fácil pronunciación, fácil de recordar y breve. El nombre elegido para la empresa es “Inspector Inmobiliario”.

Además del nombre, también se llevó a cabo el diseño de un Logotipo que pueda representar a la empresa y se buscó un logotipo que a las personas le facilitase su recordabilidad.



**Figura 2. Logotipo de empresa de inspección**

Fuente: Elaboración propia

#### 6.1.4.8. Misión de la empresa

La misión de la empresa es “satisfacer la necesidad de nuestros clientes brindando un servicio eficiente y eficaz con una alta calidad del servicio; ofreciendo nuestro esfuerzo, conocimiento, innovación y experiencia para brindar asesorías profesionalizadas, tecnológicas y éticas que generen tranquilidad, confianza y transparencia a todos los agentes involucrados en el sector asegurador y rubro inmobiliario”.



#### 6.1.4.9. Visión de la empresa

La visión de la empresa es “ser la empresa pionera a nivel nacional en el rubro de la inspección de bienes inmuebles, mostrando su liderazgo a través de la atención al cliente personalizado, innovación en el servicio y conocimiento especializado”.

#### 6.1.4.10. Valores corporativos

Los valores corporativos que permitirán construir una estructura sólida, eficaz y eficiente que nos ayudarán a lograr las metas planteadas son:

**Atención al cliente personalizado:** este será un pilar fundamental de la empresa, se construirán y mantendrán buenas relaciones con todos los agentes involucrados en el rubro inmobiliario y asegurador.

**Innovación:** el uso de tecnología especializada y la actualización del mismo a través de la compra de nuevos instrumentos que vayan apareciendo en el mercado, nos dará un valor agregado que generará mayor confianza en nuestros clientes en cuanto a la calidad de nuestros servicios.

**Cumplimiento:** todos los trabajos serán entregados en tiempo y forma según lo acordado por la gerencia con el cliente.

**Capacitación:** la participación en cursos, diplomados y seminarios que ayuden a nuestro personal a brindar un mejor servicio de calidad nos ayudará a crear una imagen de profesionalismo ante nuestros clientes.

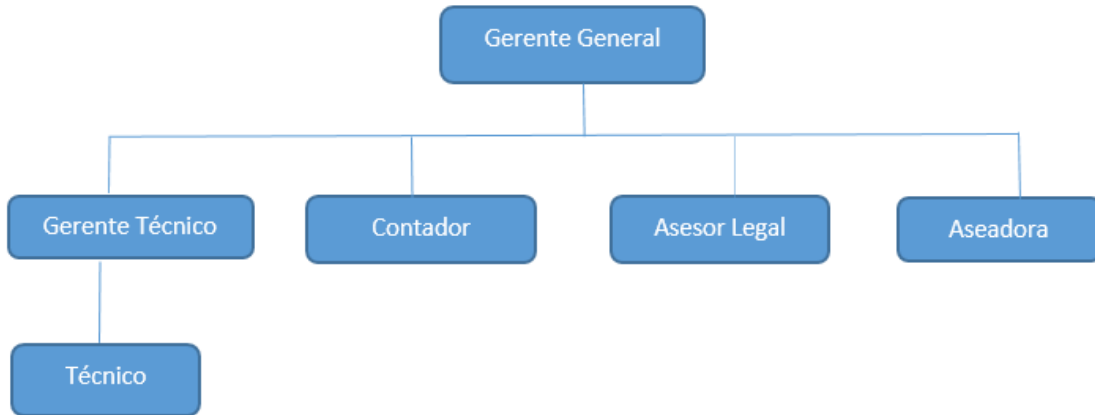
**Ética:** Trabajar con integridad profesional, honradez y responsabilidad para construir una imagen de credibilidad ante nuestros clientes y la sociedad.

**Trabajo en Equipo:** Trabajar juntos persiguiendo las metas trazadas, buscando la forma más eficiente de coordinarse para alcanzarlas.

## 6.2 Estudio Técnico

### 6.2.1. Plan de recursos humanos.

El organigrama de la empresa se detalla en la figura siguiente:



**Figura 3. Organigrama de empresa inspectora**

Fuente: Elaboración propia

A partir del cuarto año se contratará otro técnico, el cual estará bajo la supervisión del Gerente Técnico.

### 6.2.2. Descripción de puestos de trabajo.

**Gerente General:** es el representante y responsable legal de la empresa. Administrará los recursos financieros y humanos de la empresa. Será el encargado de la toma de decisiones sobre el rumbo de la empresa, fijar sus metas y objetivos, contratar el personal más idóneo a cada cargo; sin embargo, en cuanto a la selección de los técnicos será apoyado por el Gerente Técnico. En ocasiones según los casos lo requieran tendrá asignada la tarea de entregar y explicar a los clientes los informes de inspección. Compra de insumos, mobiliario, equipo, herramientas e instrumentos necesarios para llevar a cabo tanto las labores de campo como de oficina. El Gerente General será el encargado de diseñar e implementar las estrategias comerciales que ofrezca los servicios brindados; además de ello, administrará tanto las diferentes redes sociales como ser Facebook, Twitter, LinkedIn, donde se publicitará la empresa como el sitio web de la misma.

Gerente Técnico: será el encargado de coordinar las inspecciones y llevar a cabo la inspección técnica de los inmuebles junto a los técnicos a los cuales tendrá bajo su cargo, revisión de informes antes de entrega, buscar la mejora continua en cuanto a los trabajos de inspección y capacitar al personal técnico en cuanto a los conocimientos prácticos sobre la materia.

Contador: tener al día el estado financiero de la empresa, preparación de informes financieros, pago de servicios básicos, pago al Servicio de Administración de Rentas.

Asesor Legal: asesorar sobre cualquier tipo de problema en lo referente al negocio tanto en la parte técnica o financiera del mismo en la que pudiesen proceder legalmente contra la empresa. Su servicio será requerido solamente si se presentase la eventualidad del caso.

Técnico: apoyar logísticamente en la inspección del inmueble, llevar a cabo las asignaciones solicitadas por el Gerente Técnico durante la visita al inmueble y apoyar en la redacción de informes.

Durante los primeros tres años se contará solamente con un técnico, a partir del cuarto año se tiene planificado la contratación de un técnico más, debido al incremento proyectado en el número de inspecciones.

Aseadora: limpieza de local una vez por semana.

### 6.2.3. Capacidad instalada.

El tiempo de duración aproximada de una inspección varía dependiendo si es una vivienda, edificio o si es un inmueble comercial como ser un hospital, supermercado, ferretería, bodega, nave industrial, entre otros. El tiempo de duración de una inspección se verá reducido gracias al uso de la tecnología, debido a que se usará un programa donde se irán almacenando los datos de campo y que ayudará a reducir el trabajo en oficina.

El tiempo de duración de una vivienda o edificio de dos niveles es de tres horas aproximadamente.

El tiempo de duración de un inmueble comercial dependiendo su tamaño podría ser de alrededor de entre tres y seis horas.

A continuación se detalla un cuadro de la capacidad instalada de la empresa para los primeros tres años de operación.

**Tabla 10. Capacidad instalada**

<b>Tipo de Inmueble</b>	<b>Tiempo de duración aproximado de la inspección</b>	<b>Inspecciones diarias que podrían realizarse según tipo de inmueble</b>
Viviendas y edificios de uno y dos niveles	3 horas	2.5
Inmuebles de mayor magnitud	Entre 3 y 6 horas	De 1 a 2

Fuente: Elaboración propia

#### 6.2.4. Horario de trabajo.

El horario de trabajo será de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m. y se laborará los días sábados de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

Todos los empleados tendrán derecho a una hora de almuerzo en la jornada laboral de lunes a viernes.

### 6.2.5. Requerimiento para los puestos de trabajo.

**Tabla 11. Perfil y Estatus de Puestos de Trabajo**

Puesto	Estatus	Grado Académico	Habilidades Requeridas
Gerente General	Permanente	Ingeniero Civil o Arquitecto	Liderazgo, planificador, toma de decisiones, manejo de personal, capacidad de análisis, resolución de problemas, buen comunicador, sociable, buenas relaciones humanas, conocimiento intermedio del idioma inglés.
Gerente Técnico	Permanente	Ingeniero Civil	Cultura de servicio al cliente, responsable, observador, orientado a resolver problemas, metódico y organizado, trabajar en equipo, experiencia en construcción, conocimiento intermedio del idioma inglés, saber trabajar bajo presión, disponibilidad de tiempo
Contador	Temporal	Licenciado en Finanzas	Organizado, analítico, conocimiento de leyes tributarias, entrega de informes en tiempo y forma
Abogado	Temporal	Abogado	Capacidad de negociación y resolver conflictos, espíritu conciliador, resolución de problemas
Técnico	Permanente	Técnico en construcción	Experiencia en construcción, trabajar en equipo, saber trabajar bajo presión, disponibilidad de tiempo, responsable, deseo de seguir aprendiendo
Aseadora	Temporal	Educación básica	Responsable, honrada, vocación de servicio

Fuente: Elaboración propia

### 6.2.6. Políticas internas.

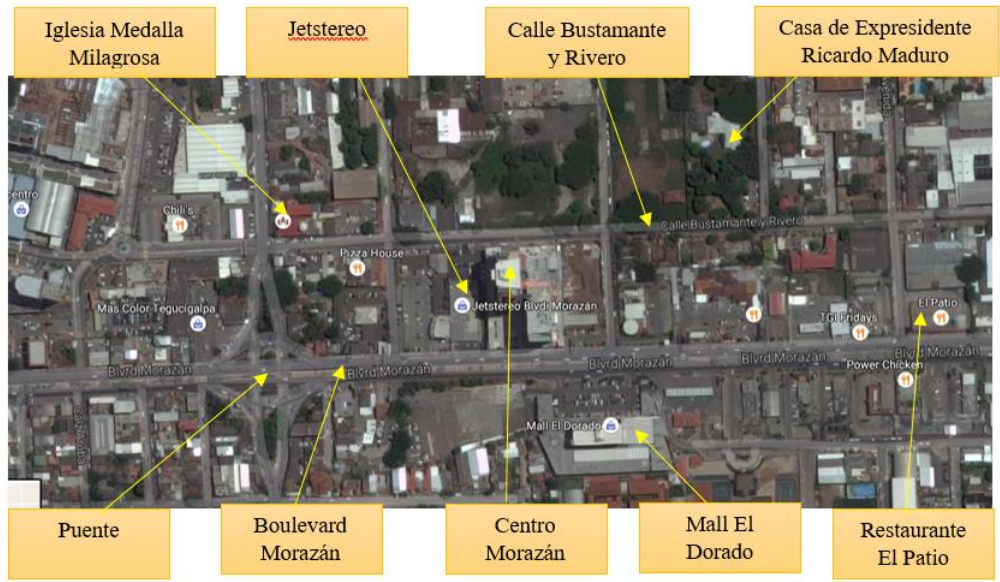
Entre las políticas generales que deberán cumplir los empleados de la empresa tenemos:

- Búsqueda de mejora continua en la atención al cliente.
- Los empleados firmarán un contrato de trabajar exclusivamente para la empresa.
- Confidencialidad respecto a los trabajos realizados.
- Tener un vocabulario adecuado frente a los clientes.
- Apoyo a los compañeros de trabajo cuando éstos lo requieran.

- Cumplir con el horario de trabajo requerido.
- Buscar con esmero el cumplimiento de los objetivos que ha fijado la empresa.
- No beber, ni fumar en horas laborables, ni aceptar cigarrillos, ni bebidas alcohólicas por de los clientes durante las visitas de inspección.
- No presentarse en estado de ebriedad en jornada laboral
- Respeto a todos los compañeros de trabajo.
- Puntualidad.
- Cuidado del equipo y herramientas.
- No portar armas.

#### 6.2.7. Localización de oficina.

Se buscó una oficina que estuviera ubicada en un complejo corporativo que pueda brindar una buena imagen ante nuestros clientes. La oficina se encuentra ubicado en una zona comercial y el acceso al complejo puede hacerse a través de varias vías. El sistema constructivo del local consta de paredes de bloque de concreto repelladas, pulidas y pintadas, piso de porcelanato, cielo falso de foam con flejes de aluminio, puerta de madera y ventanales de vidrio frotado y marco de aluminio anodizado. El complejo cuenta con torre de estacionamientos para clientes y residentes, área de baños comunes, servicio de vigilancia privada, agua potable, drenaje para aguas lluvias y negras, energía eléctrica, línea telefónica. El local cuenta con equipo de aire acondicionado ya incluido.



**Figura 4. Ubicación satelital de Centro Corporativo donde se localiza el local.**

Fuente: Elaboración propia



**Figura 5. Ubicación de local en Centro Morazán.**

Fuente: Elaboración propia



**Figura 6. Centro Corporativo y Comercial Torre Morazán.**

Fuente: Elaboración propia



**Figura 7. Interior de oficina.**

Fuente: Elaboración propia



#### 6.2.8. Mobiliario y equipo de oficina para inspección.

El mobiliario y equipo necesario para crear un ambiente de trabajo cómodo y agradable para los empleados, así como confortable para los clientes que nos visiten se detallan a continuación:

**Tabla 12. Mobiliario y equipo de oficina**

Mobiliario y Equipo de Oficina
Escritorio ejecutivo
Escritorio
Silla ejecutivas
Sillas de espera
Mesa comedor
Memorias USB
Disco duro
Oasis
Microondas
Refrigeradora
Archivos
Impresora
Librero

Fuente: elaboración propia

El mobiliario y equipo de oficina será adquirido en tiendas locales y la mayoría de equipo y herramientas de trabajo serán adquiridos a través de pedidos por internet.

No se hará el gasto de la compra de un vehículo, ya que el mismo será facilitado por un socio de la empresa. Este vehículo no será propiedad de la empresa, sin embargo, se hará el respectivo pago mensual por concepto de depreciación de vehículo.

**Tabla 13. Equipo y herramientas de trabajo**

<b>Herramientas (valores en Lempiras)</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Valor Votal</b>
1	Laser	L 3,241.53	L 3,241.53
2	Cintas pequeñas	L 297.99	L 595.98
2	Cintas grandes	L 549.99	L 1,099.98
2	Camaras	L 5,357.79	L 10,715.58
1	Probador eléctrico	L 3,936.15	L 3,936.15
1	Indicador de voltaje	L 463.08	L 463.08
1	Linterna	L 463.08	L 463.08
2	Respiradores de cara completa	L 5,325.37	L 10,650.74
1	Detector de gas combustible	L 8,103.83	L 8,103.83
1	Medidor de humedad	L 8,103.83	L 8,103.83
1	Analizador de monóxido de carbono	L 6,946.14	L 6,946.14
1	Termómetro de infrarrojo	L 2,315.38	L 2,315.38
1	Monitores de radón continuas	L 22,085.00	L 22,085.00
1	Probadores de microondas	L 463.08	L 463.08
1	Imanes telescópicos	L 463.08	L 463.08
1	Pluma de Humo	L 463.08	L 463.08
1	Brújula	L 463.08	L 463.08
2	Gafas de seguridad	L 694.61	L 1,389.22
2	Guantes eléctricos	L 7,872.29	L 15,744.58
3	Botas de techo	L 2,315.38	L 6,946.14
2	Kits de herramientas	L 347.31	L 694.62
2	Escaleras	L 4,921.99	L 9,843.98
2	Chaleco de herramientas	L 2,315.38	L 4,630.76
<b>Total</b>			<b>L 119,821.92</b>

Fuente: elaboración propia

#### 6.2.9. Metodología del servicio de inspección.

El cliente (oficial de compañía aseguradora, persona particular, agente de seguros, oficial hipotecario) envía un correo, realiza una llamada telefónica o a través de la página web de la empresa solicita el servicio de inspección. El gerente general recibe la notificación inmediata de la misma y contesta al cliente informándole todo lo incluye el servicio; y si existe acuerdo en cuanto al costo de la inspección se procede a calendarizar la misma; haciéndole conocer al cliente el día y la hora en que podría llevarse a cabo la inspección, el tiempo aproximado de duración de la misma según el tamaño del inmueble, el día y la hora que se hará entrega del informe, las personas que lo atenderán y el número de contacto del gerente técnico para que notifique cualquier contratiempo que el cliente pueda presentar.

El gerente general notifica al gerente técnico de la inspección a llevar a cabo vía llamada y calendarización electrónica.

El día de la inspección una hora antes de llevarse a cabo la inspección el gerente técnico llama al cliente para confirmar la realización de la misma.

El gerente técnico se desplaza con el asistente técnico hasta el inmueble para llevar a cabo la inspección; una vez finalizada la misma, se le comunica al gerente general que la misma ya fue llevada a cabo. Luego en la oficina se lleva a cabo la redacción del informe que puede durar entre una y dos horas.

Se entrega el informe final al gerente general para que pueda realizar el cobro de la inspección y hacer la entrega del documento al cliente que solicitó la misma. El gerente general ha sido informado por el gerente técnico sobre las condiciones del inmueble para que éste pueda resolver las inquietudes que pueda presentar el mismo.

En la semana siguiente se hacen llamadas de seguimiento para obtener una retroalimentación sobre el servicio brindado.

#### 6.2.10. Modelo de servicio.

Se hará énfasis en la capacitación del personal tanto a nivel de utilización de instrumentación y conocimientos sobre inspección; se financiarán capacitaciones con asociaciones internacionales de inspección mediando cursos y diplomados virtuales.

Las capacitaciones sobre el servicio de atención al cliente serán prioritarias, ya que se busca dar un servicio individualizado que permita fidelizar los clientes y poder ser recomendados a terceros.

El uso de tecnología especializada será un valor agregado para realizar inspecciones de alta calidad y así poder diferenciarnos de la posible competencia o sustitutos que pudiesen aparecer.

Los dictámenes serán entregados y explicados personalmente a la persona interesada, evacuando en ese momento cualquier duda o haciendo las respectivas sugerencias del caso.

Luego de entregados los informes a la semana siguiente se harán llamadas de seguimiento para poder despejar nuevamente cualquier inquietud o dar nuevas recomendaciones del caso de manera que el cliente perciba el servicio de manera personalizada.

#### 6.2.11. Solicitud de un servicio de inspección en específico.

Si el cliente solicitase solamente la inspección de un sistema del inmueble en específico, el servicio también será brindado y este será negociado con el cliente dependiendo de la magnitud del trabajo.

#### 6.2.12. Política de atención y servicio al cliente.

Se buscará crear, estructurar e implantar una eficaz y eficiente gestión de atención y servicio al cliente, que nos pueda generar una imagen de empresa con atención personalizada, buscando la fidelización de la clientela.

Entre las medidas a tomar tenemos:

- Elección del gerente general por parte de los dos socios de la empresa, buscando en éste que tenga como uno de los requisitos principales su vocación de servicio al cliente y excelentes relaciones personales.
- El gerente general se encargará de buscar los mejores cursos, diplomados y seminarios de capacitación sobre servicio al cliente para los empleados de la empresa; de forma que la atención al cliente de manera profesionalizada sea parte de la cultura organizacional de la empresa.

### 6.2.13. Responsabilidad social.

Se considera que la empresa será socialmente responsable debido a que se buscará aportar a la sociedad un servicio útil buscando reducir el número de siniestros en las compañías aseguradoras y, en consecuencia, crear mayor riqueza a los accionistas. Se respetaran los derechos humanos de los empleados, ya que se tendrá un ambiente de trabajo armónico, seguro y se ofrecerán oportunidades de desarrollo profesional mediante el pago de capacitaciones.

## 6.3 Estudio Legal

Para determinar el tipo de sociedad bajo el cual se constituirá la empresa se investigaron los diferentes tipos de sociedades existentes según el Código de Comercio de nuestro país.

**Tabla 14. Tipos de sociedad según el Código de Comercio de Honduras**

Tipo de Sociedad	Descripción de la Sociedad	Número de Socios	Capital	Responsabilidad
Comerciante Individual	Toda aquella persona que tiene capacidad de ejercer el comercio según el Código Civil	Uno	No puede ser inferior a cinco mil lempiras	Ilimitada
Colectiva	Existe bajo una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios.	Dos o más	No se define mínimo ni máximo	Los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.
de Responsabilidad Limitada	La razón social se formará con el nombre de uno o más socios. Una u otra irán inmediatamente seguidas de las palabras: "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S. de R. L."	Máximo 25	El capital social no será inferior a cinco mil lempiras	Los socios están obligados solamente al pago de sus aportaciones
Anónima	Es la que existe bajo una denominación y tiene un capital fundacional dividido en acciones. La denominación se formará libremente, pero siempre hará referencia a la actividad social principal	Mínimo 5	Que el capital social no sea menor de veinticinco mil lempiras y que esté íntegramente suscrito	Los socios limitan su responsabilidad al pago de las acciones que hubieren suscrito
de Capital Variable	A la razón social o denominación propia de tipo de sociedad, se añadirán siempre las palabras "de capital variable" o su abreviatura "de C.V."	según la sociedad	el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones..	Las sociedades de capital variable se registrarán por las disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate.

Fuente: elaboración propia con datos de Código del Comercio

En base a lo anterior, se determinó que la empresa a constituir será del tipo Sociedad de Responsabilidad Limitada y su funcionamiento será regido por lo dictaminado en el Código del Comercio.

#### 6.3.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.).

Según el Artículo 66 del Código del Comercio la sociedad de responsabilidad limitada es la que existe bajo una razón social o bajo una denominación y cuyos socios sólo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales, que nunca estarán representadas por títulos valores, puedan cederse sino en los casos con los requisitos que establece el presente Código.

La razón social se formará con el nombre de uno o más socios. Una u otra irán inmediatamente seguidas de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S. De R. L."; la omisión de este requisito con conocimiento de los socios que figuren en la razón social hará a éstos y en todo caso a los administradores culpables, responsables subsidiaria, solidaria e ilimitadamente de las obligaciones sociales que así se hubieren contraído.

El Código del Comercio sobre la sociedad de responsabilidad limitada estipula lo siguiente:

- Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de veinticinco socios y el capital social no será inferior a cinco mil lempiras.
- Se dividirá en partes sociales que pueden ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de cien lempiras o de un múltiplo de cien.
- Al constituirse la sociedad, el capital deberá estar íntegramente suscrito.
- Podrá exhibirse, como mínimo, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social, pero en todo caso la suma de las aportaciones hechas no será inferior a cinco mil lempiras.
- En los aumentos de capital social se observarán las mismas reglas de la constitución de la sociedad; los socios tendrán referencia para suscribirlo, en proporción a sus partes sociales,

a este efecto, si no hubieren asistido a la asamblea en que se aprobó el aumento, deberá comunicárseles el acuerdo respectivo por medio de tarjeta postal certificada con acuse de recibo. Si alguno socio no ejerce el derecho que este artículo le infiere, dentro de los quince días siguientes a la celebración de la asamblea se entenderá que renuncia a él y el aumento de capital podrá ser suscrito, bien por los otros socios, bien por personas extrañas a la sociedad, en los casos y con los requisitos que señala el artículo 43.

La administración de las sociedades de responsabilidad limitada estará a cargo de uno o más gerentes, que podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad, designados temporalmente o por tiempo indeterminado. Salvo pacto en contrario, la sociedad tendrá el derecho de revocar en cualquier tiempo a sus administradores. Siempre que no se haga la designación de gerentes, todos los socios concurrirán a la administración.

La acción de responsabilidad contra los gerentes, en interés de la sociedad, para el reintegro del patrimonio social pertenece a la asamblea y a los socios individualmente considerados.

### 6.3.2. Constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)

La escritura de constitución de una empresa del tipo sociedad de responsabilidad limitada será tramitada por un notario y deberá contener:

- Lugar y fecha en que se celebre el acto;
- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- La finalidad de la sociedad;
- Su razón social o su denominación;
- Su duración o la declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado;

- El importe del capital social; cuando el capital sea variable, se indicará el mínimo;
- La expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes y el valor atribuido a éstos;
- El domicilio de la sociedad;
- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas entre los socios;
- Números de tarjeta de identidad de los socios;
- Registro Nacional Tributario (R.T.N.) de los socios; y,
- Solvencia Municipal de los socios

### 6.3.3. Inscripción de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.) en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (C.C.I.T.)

La empresa deberá ser registrada en el Registro Mercantil por el notario o por el representante legal de la empresa, para lo cual deberá cumplir con los requisitos solicitados que se describen a continuación:

Presentar escritura original

Fotocopia de la escritura

Llenar formulario de ingreso



Pago según capital máximo autorizado

Copia de publicación de la constitución en uno de los diarios de mayor circulación nacional

El costo de inscripción depende del capital suscrito en la escritura de constitución.

#### 6.3.4. Registro Tributario Nacional (R.T.N.)

Para la obtención de este documento, deberá presentarse la siguiente documentación:

- Escritura pública de constitución de sociedad
- Llenar formulario de inscripción DEI 410
- Fotocopia de tarjeta de identidad de los socios
- Copia de identidad y RTN del gerente o presidente

El trámite es realizado por el representante legal de la empresa, el tiempo de duración del trámite es de un día y no tiene costo.

#### 6.3.5. Permiso de Operación de la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC)

Para la obtención del permiso de operación deberá presentarse la siguiente documentación:

- Formulario único de declaración jurada lleno
- Copia de la tarjeta de identidad (hondureño) o carnet de residente u pasaporte (extranjero) del dueño del negocio, gerente general o representante legal.
- Copia del carnet de solvencia municipal actual del dueño del negocio o gerente general de la empresa.
- Copia del RTN del negocio.

- Copia de la constitución de sociedad con sello de la Cámara de Comercio.
- Compatibilidad aprobada por la Gerencia de Control de la Construcción.
- Carta poder autenticada en caso de no ser el dueño del negocio o gerente general.
- Contribuyente debe estar al día con sus impuestos de bienes inmuebles.
- Llenar formulario.
- Croquis de ubicación del local con su respectiva clave catastral.
- En caso de ser propio el local, recibo de pago del impuesto de bienes inmuebles y en caso de ser alquilado deberá presentarse el contrato de arrendamiento del local.

El permiso de operación dura un año, por lo cual deberá estarse renovando todos los meses de enero; y el costo de permiso de operación dependerá de la actividad económica a la cual se dedique la empresa y al monto de proyección de volumen de ventas anuales.

## 6.4 Análisis Financiero

La finalidad del estudio es analizar la viabilidad financiera del negocio, desarrollando un plan de negocio donde se determinará si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido y apalancado va a entregar un rendimiento esperado.

### 6.4.1. Plan de inversión

La inversión total inicial para la puesta en marcha del proyecto asciende a la cantidad de cuatrocientos setenta y ocho mil cincuenta y tres lempiras con 06/100 (L 478,053.06) de los cuáles el 70.52% serán financiados por una entidad financiera y el 29.48% restante serán aportados por los dos socios de la empresa, los cuáles serán utilizados en los gastos de constitución y organización de la empresa, imprevistos y capital de trabajo.

A continuación se detalla el plan de inversión de la empresa:

**Tabla 15. Plan de inversión**

<b>Inspector Inmobiliario</b>			
<b>Plan de Inversiones y Fuentes de Financiamiento</b>			
<b>(Expresado en Lempiras)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Inversión Total</b>	<b>Fondos Propios</b>	<b>Préstamos</b>
Mobiliario, equipo de computo, software, herramientas, inversión por empleo, publicidad inicial y papelería.	L 337,138.53	L -	L 337,138.53
Gastos de constitución y organización	L 22,912.00	L 22,912.00	L -
Imprevistos (5%)	L 18,002.53	L 18,002.53	L -
<b>Inversión Fija Total</b>	<b>L 378,053.06</b>	<b>L 40,914.53</b>	<b>L 337,138.53</b>
Capital de Trabajo	L 100,000.00	L 100,000.00	L -
<b>Inversión Total</b>	<b>L 478,053.06</b>	<b>L 140,914.53</b>	<b>L 337,138.53</b>
<b>Participación %</b>	<b>100%</b>	<b>29.48%</b>	<b>70.52%</b>

Fuente: Elaboración propia

A continuación se describe como está distribuida la inversión en mobiliario, equipo de cómputo, software, papelería, herramientas, inversión por empleo (capacitación) y publicidad inicial.

**Tabla 16. Inversión inicial en mobiliario, equipo, herramientas, software, papelería, capacitación y publicidad**

<b>Cuadro Resumen (valores expresados en Lempiras)</b>	
Mobiliario y Equipo de Oficina	L 69,525.40
Equipo de Cómputo	L 66,734.02
Software de Computadoras	L 16,769.19
Maquinaria y Herramientas	L 119,821.92
Papelería y Útiles de Oficina	L 14,288.00
Inversión en Empleo (Capacitación)	L 25,000.00
Publicidad Inicial	L 25,000.00
<b>Total</b>	<b>L 337,138.53</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 6.4.2. Fuentes de financiamiento.

Se analizaron las diferentes tasas que brinda el sistema bancario y se decidió que el proyecto fuese financiado por BANHCAFE el cuál financiará el 70.52% del proyecto a una tasa del 24% a

un plazo de 5 años; dicho monto equivale a la cantidad de trescientos treinta y siete mil ciento treinta y ocho lempiras con 53/100 (L337,138.53). El 29.48% restante de la inversión inicial que asciende a la cantidad de ciento cuarenta mil novecientos catorce lempiras con 53/100 (L 140,914.53) será aportado por los dos socios de la empresa.

**Tabla 17. Amortización del Préstamo**

<b>Inspector Inmobiliario</b>				
<b>Tabla de Amortización de Préstamo (valores en lempiras)</b>				
<b>Años</b>	<b>Cuota</b>	<b>Intereses</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo</b>
0				L 337,138.53
1	L 122,801.94	L 80,913.25	L 41,888.69	L 295,249.84
2	L 122,801.94	L 70,859.96	L 51,941.98	L 243,307.86
3	L 122,801.94	L 58,393.89	L 64,408.05	L 178,899.81
4	L 122,801.94	L 42,935.95	L 79,865.99	L 99,033.82
5	L 122,801.94	L 23,768.12	L 99,033.82	-
<b>Total</b>	<b>L 614,009.70</b>	<b>L 276,871.17</b>	<b>L 337,138.53</b>	

La tabla de amortización muestra un resumen anual, los pagos se harán mensualmente mediante una cuota nivelada al vencimiento.

### 6.4.3. Supuestos financieros

**Tabla 18. Supuestos financieros**

<b>Inspector Inmobiliario</b>				
<b>SUPUESTOS FINANCIEROS</b>				
<b>INVERSION</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Mobiliario y Equipo de Oficina	10 años	69,525		100% financiado con préstamo
Equipo de Computo	5 años	66,734		100% financiado con préstamo
Software de Computadoras	5 años	16,769		100% financiado con préstamo
Maquinaria y Herramientas	5 años	119,822		100% financiado con préstamo
Valor Residual			1%	Del costo
Método de Depreciación				Linea Recta
Compra de Equipo menor a L 1,000.00				Se consideran gasto
Capital de trabajo		100,000		100% financiado con fondos propios
Imprevistos			5%	De la inversión fija, sera financiado con fondos propios
<b>INGRESOS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>%</b>	
Servicios de inspecciones inmobiliarias	118,914.87	1,224,902.08	3%	Incremento anual sobre el margen de utilidad planteado
<b>SALARIOS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>		
<u>Sueldos y Salarios</u>				
Gerente General	18,000.00	216,000.00	3.67%	Incremento por Inflación Promedio
Gerente Técnico	16,000.00	192,000.00	3.67%	Incremento por Inflación Promedio
Asistente Técnico I	9,000.00	108,000.00	3.67%	Incremento por Inflación Promedio
Aguinaldo y catorceavo		1.00		Un mes de salario cada uno
Aportacion IHSS	4,178.00	50,136.00	7.20%	Cuota patronal por ley
Prestaciones laborables (cesantía)	4,181.66	1.00		Un salario de cesantía por año laborado
<b>GASTOS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>		
Alquiler de local	8,400.00	100,800.00	3.67%	Incremento por Inflación Promedio
Depreciación Vehicular	2,400.00	28,800.00		Incremento en base a número de inspecciones
Combustible	2,915.00	34,980.00		Incremento en base a número de inspecciones
Capacitaciones	2,100.00	25,200.00		Se llevara a cabo una sola vez
Servicios públicos	750.00	9,000.00	3.67%	Incremento anual en base al promedio de inflación calculada del 2014 al 2016 (3.67%)
Llamadas telefónicas	1,250.00	15,000.00	3.67%	
Papelera y útiles	1,190.42	14,285.00	3.67%	
Internet	1,165.00	13,980.00	3.67%	

Para el proyecto se consideraron en primer lugar, las inversiones como ser el mobiliario y equipo de oficina, equipo de cómputo, maquinaria y herramientas, capital de trabajo e imprevistos que representan un cinco por ciento (5%) del total de la inversión inicial; se define también el método de depreciación, vida útil de las herramientas, mobiliario y equipo de cómputo, que representan una de las mayores inversiones del proyecto.

Luego se encuentran los ingresos por servicios de inspecciones de bienes inmuebles y por último se detallan los gastos operativos del proyecto.

### 6.4.4. Ingresos

Para definir el número de inspecciones se hizo en base a tres criterios:

- la capacidad operativa de la empresa; y
- El volumen de solicitudes de inspección que ingresan a las unidades de análisis.
- Inmuebles que podrían ser solicitados para inspección por parte de los bancos y empresas inmobiliarias.

En base a esos tres criterios, se considera que el promedio diario de inspecciones a realizar para los tres primeros años es de dos; en el cuarto y quinto año con la contratación de un nuevo técnico y con el suministro del servicio a un mayor número de clientes, se incrementaría el número de inspecciones a tres por día.

**Tabla 19. Estimación de los ingresos anuales**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda de Inspecciones	474	576	576	864	864
Total Costos y Gastos	L 1,020,751.73	L 1,104,785.30	L 1,143,396.32	L 1,371,319.91	L 1,419,703.87
Costo por Inspección	L 2,153.48	L 1,918.03	L 1,985.06	L 1,587.18	L 1,643.18
Utilidad Esperada	1.20	1.24	1.27	1.31	1.35
Costo por Inspección (*) Margen de Utilidad	L 2,584.18	L 2,370.69	L 2,527.14	L 2,081.22	L 2,219.29
<b>Ingresos por Inspecciones</b>	<b>L 1,224,902.08</b>	<b>L 1,365,514.63</b>	<b>L 1,455,634.99</b>	<b>L 1,798,173.94</b>	<b>L 1,917,467.05</b>

Se determinó un margen de utilidad del 20% para el primer año, considerando que será la ganancia obtenida sobre el costo de la inspección. Para el incremento de la utilidad esperada desde el segundo al quinto año, se utilizó un porcentaje anual del 3% respecto al año anterior; en base a objetivos de crecimiento planteados por los socios.

Para el primer año, debido a que se está iniciando en el negocio y ejecutando el plan de mercadotecnia para dar a conocer el servicio que brinda la empresa, se consideró un promedio de 40 inspecciones mensuales; ya que durante el mes 1 y el mes 2 se tiene proyectado la realización de 15 inspecciones por mes; en el mes 3 y mes 4 se tiene proyectado la realización de 30 inspecciones en cada uno de ellos y, a partir del mes 5 la empresa comenzará a operar al 100% de su capacidad operativa que implica la realización de 48 inspecciones mensuales.

**Tabla 20. Demanda de inspecciones**

Compañías y Rubros	Número de Inspecciones
FICOHSA Seguros	25
MAPFRE Seguros	15
Bancos	5
Empresas Inmobiliarias	3

Fuente: Elaboración propia

En el segundo y tercer año, el número de inspecciones mensuales considerados es de 48, ya que se trabajaría al 100% de la capacidad operativa de la empresa.

A partir del cuarto y quinto año se pretende incrementar el número de inspecciones en un 50%, ya que se tiene planeado ofrecer el servicio de inspección de bienes inmuebles a otras compañías aseguradoras como ser Davivienda, Seguros del País y Seguros Lafise; además de suministrar el servicio a los departamentos de Fideicomiso de Banco Ficohsa, Banco Lafise y Banco de Occidente.

Para definir el número de inspecciones se consideró el volumen de solicitudes de inspección que ingresan a las unidades de análisis y la capacidad operativa de la empresa.

Joel Mejía, Inspector de MAPFRE, manifestó que mensualmente realiza en promedio 15 inspecciones dentro de la ciudad y cuatro inspecciones en zonas rurales u otros departamentos del país; además de ello manifestó que éstos datos varían por temporadas, por ejemplo, en invierno el volumen de inspecciones podría ser de 28, ya que pueden incrementarse hasta en un 50% las mismas.

Existen solicitudes que ingresan como pólizas masivas y/o bancos que se aseguran solamente con un avalúo y que no son supervisadas por el inspector.

Mensualmente, el Departamento de Inspecciones de Ficohsa Seguros realiza en promedio 25 inspecciones por mes (entre las que tenemos tiendas de artículos electrónicos, restaurantes, locales dentro de centros comerciales, talleres, bodegas, supermercados, planteles industriales, fábricas, casas de habitación, represas, hidroeléctricas, plantas eléctricas, ferreterías, escuelas,

colegios, agencias bancarias, centros comerciales, hoteles, edificios gubernamentales, hospitales, mineras, entre otros) solicitadas por el Departamento de Reaseguro y 15 inspecciones de vivienda en promedio, cuyo valor de suma asegurada es mayor a L 5,000,000.00. Se informó que mensualmente ingresan aproximadamente 80 solicitudes de seguro de vivienda.

Los bancos son un mercado potencial al cual se les puede brindar el servicio, y para los tres primeros años se pretende brindar el servicio de inspección a BAC-Honduras, Banco de Occidente y BANHCAFE; según datos proporcionados por los gerentes de banca PYME, banca de Personas y banca Corporativa de dichos bancos, mensualmente se solicitan en BAC-Honduras 110 avalúos, en Banco de Occidente 130 avalúos y en BANHCAFE 10 avalúos. A los bancos anteriores se considera que puede ofrecerse el servicio y que en caso de que un inmueble debido a su estado de conservación fuese objeto de duda para ser tomado como garantía hipotecaria, podría llevarse a cabo una inspección con la cual se certificaría el estado del mismo y elaborar recomendaciones para poder mitigar daños o reducir daños futuros.

Al consultar con ingenieros valuadores sobre el estado de conservación de los inmuebles valuados, manifiestan que entre el 5 y 10% de los inmuebles valuados ofrecidos para una garantía hipotecaria el estado de conservación es puesto en duda; por lo cuál según la capacidad operativa de la empresa, se considera que podría ofrecerse el servicio de inspección a un 2% de los inmuebles valuados para garantizar y certificar el estado de los mismos.

**Tabla 21. Inspecciones proyectadas para bancos**

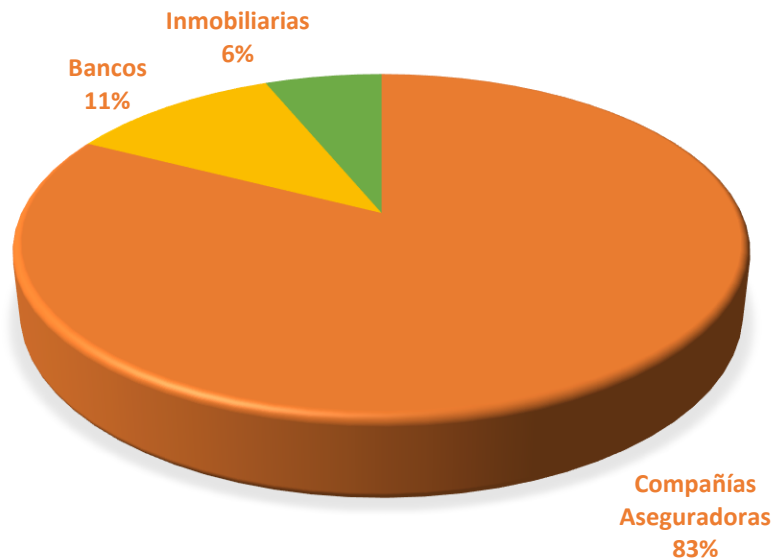
Banco	Avalúos Mensuales
de Occidente	130
Bac-Honduras	110
BANHCAFE	10
Total de Avalúos	250
Porcentaje de inmuebles valuados a los cuales se les podría brindar el servicio de inspección según la capacidad operativa de la empresa	2%
<b>Número de inmueble valuados en bancos a los cuales se les podría brindar el servicio de inspección según la capacidad operativa de la empresa</b>	<b>5</b>

Fuente: Elaboración propia



También se ofrecerá el servicio de inspección a las principales empresas inmobiliarias de la ciudad entre las cuales tenemos: CS Bienes Raíces, Bienes Raíces Mariposa, Bienes Raíces Trébol, Bienes Raíces Cárdenas, Casa Futura Bienes Raíces, entre otros.

A continuación se detalla el porcentaje de la demanda del servicio de inspección según sector:



**Figura 8. Porcentaje de demanda del servicio de inspección según sector**

#### 6.4.5. Gastos operativos.

Los gastos operativos están constituidos por los salarios de los empleados, beneficios de empleados (decimotercer salario, decimocuarto salario y reserva de prestaciones laborables) su seguro social (IHSS), alquiler de local, depreciaciones, amortizaciones, publicidad, servicios públicos como ser agua y luz, internet, papelería y útiles de oficina y demás relacionados con la puesta en marcha del negocio.

Para las depreciaciones se tomará una vida útil de diez años para el mobiliario, cinco años para el equipo de cómputo y cinco años para las herramientas de trabajo.

Las amortizaciones de los gastos de instalación y constitución de la empresa se harán en un período de cinco años.

Para la proyección de los gastos se considera el promedio de la inflación de los últimos tres años.

**Tabla 22. Costos y Gastos Operativos**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Egresos (Costos y Gastos) Estimados</b>						
<b>(Expresado en Lempiras)</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Costos y Gastos Totales</b>	<b>99,095.73</b>	<b>1,020,751.73</b>	<b>1,104,785.30</b>	<b>1,143,396.32</b>	<b>1,371,319.91</b>	<b>1,419,703.87</b>
<b>Sueldos y Salarios</b>	<b>53,000.00</b>	<b>516,000.00</b>	<b>534,920.00</b>	<b>554,533.73</b>	<b>694,866.64</b>	<b>720,345.08</b>
Gerente General	18,000.00	216,000.00	223,920.00	232,130.40	240,641.85	249,465.38
Gerente Técnico	16,000.00	192,000.00	199,040.00	206,338.13	213,903.86	221,747.01
Asistente Técnico I	9,000.00	108,000.00	111,960.00	116,065.20	120,320.92	124,732.69
Asistente Técnico II	10,000.00	-	-	-	120,000.00	124,400.00
<b>Beneficios Sociales</b>	<b>13,927.87</b>	<b>167,134.40</b>	<b>173,262.66</b>	<b>179,615.63</b>	<b>221,039.05</b>	<b>229,143.82</b>
Cuota Patronal IHSS	3,096.00	37,152.00	38,514.24	39,926.43	50,030.40	51,864.85
Decimo Tercer Mes	3,583.33	43,000.00	44,576.67	46,211.14	57,905.55	60,028.76
Decimo Cuarto Mes	3,583.33	43,000.00	44,576.67	46,211.14	57,905.55	60,028.76
Prestaciones Laborables	3,665.20	43,982.40	45,595.09	47,266.91	55,197.55	57,221.46
<b>Otros Gastos</b>	<b>32,167.86</b>	<b>337,617.33</b>	<b>396,602.64</b>	<b>409,246.96</b>	<b>455,414.22</b>	<b>470,214.97</b>
Gasto por Alquiler de Local	8,400.00	100,800.00	104,496.00	108,327.52	112,299.53	116,417.18
Gastos por Depreciación Vehicular	2,400.00	28,800.00	29,856.00	30,950.72	47,013.58	48,737.41
Gastos por Servicios Públicos	750.00	9,000.00	9,330.00	9,672.10	10,026.74	10,394.39
Gastos de Llamadas Telefonicas	1,250.00	15,000.00	15,550.00	16,120.17	16,711.24	17,323.98
Gastos por Internet	1,165.00	13,980.00	14,492.60	15,024.00	15,574.88	16,145.95
Gastos por Combustible	2,915.00	34,980.00	36,262.60	37,592.23	57,101.91	59,195.65
Colegiación CICH	520.00	6,240.00	6,468.80	6,705.99	6,951.88	7,206.78
Uniformes	355.00	4,260.00	4,416.20	4,578.13	4,745.99	4,920.01
Regalías	500.00	6,000.00	6,220.00	6,448.07	6,684.50	6,929.59
Contador - Outsourcing	3,000.00	36,000.00	37,320.00	38,688.40	40,106.97	41,577.56
Aseadora - Outsourcing	900.00	10,800.00	11,196.00	11,606.52	12,032.09	12,473.27
Empleado Eventual	1,666.67	20,000.00	20,733.33	21,493.56	22,281.65	23,098.65
Gastos por Capacitaciones	2,100.00	-	25,200.00	26,124.00	27,081.88	28,074.88
Publicidad	500.00	-	6,000.00	6,220.00	6,448.07	6,684.50
Gastos de Papelería y Útiles	1,190.42	-	14,285.00	14,808.78	15,351.77	15,914.67
Permiso de Operación	242.67	-	3,018.77	3,129.46	3,244.21	3,363.16
Gastos por Depreciación PPE	3,651.76	43,821.09	43,821.09	43,821.09	43,821.09	43,821.09
Gastos por Amortización	661.35	7,936.24	7,936.24	7,936.24	7,936.24	7,936.24

La proyección del incremento de los gastos fue realizada tomando como promedio la tasa de inflación de los últimos tres años según lo proyectado por el programa monetario del Banco Central de Honduras.

**Tabla 23. Tasa de inflación promedio**

Tasa Inflación Promedio	
2014	5.82%
2015	2.36%
2016	2.82%
Total	3.67%

Fuente: elaboración propia, datos tomados de la página del Banco Central de Honduras

**Tabla 24. Costo unitario por inspección**

Inspector Inmobiliario						
Costo Unitario por Inspección (valores en lempiras)						
Detalle	Monto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	455.70	455.70	388.75	403.00	278.52	288.73
Gerente Técnico	405.06	405.06	345.56	358.23	247.57	256.65
Asistente Técnico I	227.85	227.85	194.38	201.50	139.26	144.37
Asistente Técnico II	253.16	-	-	-	138.89	143.98
Cuota Patronal IHSS	78.38	78.38	66.87	69.32	57.91	60.03
Decimo Tercer Mes	90.72	90.72	77.39	80.23	67.02	69.48
Decimo Cuarto Mes	90.72	90.72	77.39	80.23	67.02	69.48
Prestaciones Laborables	92.79	92.79	79.16	82.06	63.89	66.23
Gasto por Alquiler de Local	212.66	212.66	181.42	188.07	129.98	134.74
Gastos por Depreciación Vehicular	60.76	60.76	51.83	53.73	54.41	56.41
Gastos por Servicios Públicos	18.99	18.99	16.20	16.79	11.61	12.03
Gastos de Llamadas Telefonicas	31.65	31.65	27.00	27.99	19.34	20.05
Gastos por Internet	29.49	29.49	25.16	26.08	18.03	18.69
Gastos por Combustible	73.80	73.80	62.96	65.26	66.09	68.51
Colegiación CICH	13.16	13.16	11.23	11.64	8.05	8.34
Uniformes	8.99	8.99	7.67	7.95	5.49	5.69
Regalías	12.66	12.66	10.80	11.19	7.74	8.02
Contador - Outsourcing	75.95	75.95	64.79	67.17	46.42	48.12
Aseadora - Outsourcing	22.78	22.78	19.44	20.15	13.93	14.44
Empleado Eventual	42.19	42.19	36.00	37.32	25.79	26.73
Gastos por Capacitaciones	53.16	-	43.75	45.35	31.34	32.49
Publicidad	12.66	-	10.42	10.80	7.46	7.74
Gastos de Papelería y Útiles	30.14	-	24.80	25.71	17.77	18.42
Permiso de Operación	6.14	-	5.24	5.43	3.75	3.89
Gastos por Depreciación PPE	92.45	92.45	76.08	76.08	50.72	50.72
Gastos por Amortización	16.74	16.74	13.78	13.78	9.19	9.19
Total	2,508.75	2,153.48	1,918.03	1,985.06	1,587.18	1,643.18

A partir del cuarto año al tener un mayor volumen de producción, el costo por inspección baja, y en el quinto año el costo se incrementa según la tasa de inflación proyectada.

#### 6.4.5.1. Salarios.

Se contará con tres empleados permanentes, los cuales recibirán todos los beneficios de la ley; no se contará con un contador a tiempo completo, este será un servicio subcontratado.

El servicio de aseo también será subcontratado, ya que este servicio no será considerado como permanente; este servicio será brindado una vez por semana durante la mañana de los días martes.

A partir del cuarto año de operación, se contratará otro asistente técnico, cuyo salario inicial será de L 10,000.00 mensuales.

**Tabla 25. Salarios de personal permanente para año 1**

Descripción	Salario Base	
Sueldo Gerente General	L	18,000.00
Sueldo Gerente Técnico	L	16,000.00
Sueldo Asistente Técnico I	L	9,000.00
<b>TOTALES</b>	<b>L</b>	<b>43,000.00</b>

#### 6.4.5.2. Capacitaciones.

Debido a que se pretende brindar un servicio de alta calidad haciendo énfasis en el servicio al cliente y al grado de responsabilidad que conlleva una inspección; mantener al personal capacitado será una de las prioridades, ya que un mal servicio o los errores en este rubro puede resultar muy costoso para la empresa, por lo cual se capacitará al personal previamente al inicio de las operaciones y se invertirá la suma de veinticinco mil lempiras exactos (L 25,000.00) en inducción obligatoria.

En el primer año se capacitará al personal con un curso de inspecciones y un curso de servicio al cliente, los cuales se detallan a continuación:

Nombre del curso	Costo (expresado en Lempiras)	
Home Inspector Certificación Course	L	21,059.50
Calidad en el Servicio y Atención al Cliente	L	3,940.50
<b>Inversión en Capacitación</b>	<b>L</b>	<b>25,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Todos los años se llevará a cabo una capacitación continua del personal en el área técnica y de atención al cliente.

#### 6.4.5.3. Papelería y útiles de oficina.

**Tabla 26. Gastos en papelería y útiles de oficina**

Papelería y Útiles de Oficina					
Cantidad	Descripción	Tipo	Precio Unitario	Frecuencia de Compra	Año 1
2	Resma de papel carta (*)	Unidad	L 85.50	Mensual	L 2,052.00
1	Grapadora normal	Unidad	L 68.00	Semestral	L 136.00
4	Tintas para impresora	Unidad	L 1,048.00	Trimestral	L 4,192.00
2	Cartulina para encuadernado	Paquete	L 200.00	Bimensual	L 2,400.00
2	Anillos para encuadernado	Paquete	L 75.00	Bimensual	L 900.00
1	Grapadora grande	Unidad	L 450.00	Anual	L 450.00
2	Calculadora	Unidad	L 190.00	Anual	L 380.00
1	Máquina para encuadernar	Unidad	L 950.00	Anual	L 950.00
2	Perforadora	Unidad	L 90.00	Anual	L 180.00
2	Sellos	Unidad	L 200.00	Anual	L 400.00
1	Fasteners paquete	Paquete	L 20.00	Bimensual	L 120.00
5	Portaminas	Unidad	L 20.00	Semestral	L 200.00
1	Lapiz tinta	Paquete	L 35.00	Trimestral	L 140.00
2	Maskin tape	Unidad	L 6.00	Mensual	L 144.00
2	Almohadilla	Unidad	L 92.00	Semestral	L 1,104.00
1	Marcadores	Paquete	L 135.00	Trimestral	L 540.00
<b>Total</b>			<b>L 3,664.50</b>		<b>L 14,288.00</b>

#### 6.4.5.4. Amortización de los gastos de constitución de la empresa.

La amortización de los gastos de constitución de la empresa se realizará en un período de cinco años.

**Tabla 27. Amortización de los gastos de constitución de la empresa**

<b>Inspector Inmobiliario</b>									
<b>Cálculo de Amortización de Gastos de Constitución y Organización</b>									
<b>(Expresado en Lempiras)</b>									
Amortización	Vida Útil (Años)	Monto	Cargo Mensual	Cargo Anual	Depreciación (Amortización) Acumulada (Años)				
					1	2	3	4	5
Costos de constitución y organización	5	22,912.00	381.87	4,582.40	4,582.40	9,164.80	13,747.20	18,329.60	22,912.00

## 6.4.5.5. Mobiliario y equipo de oficina.

Para llevar a cabo normalmente las operaciones administrativas dentro del local, se requiere de mobiliario y equipo de oficina, así como de equipo de cómputo y licencias para computadoras y así cumplir con los requerimientos legales y no caer en piratería, ya que se brindaría una imagen de no ser una empresa socialmente responsable.

**Tabla 28. Mobiliario y equipo de oficina**

<b>Mobiliario y Equipo de Oficina (valores en Lempiras)</b>			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
2	Escritorio ejecutivo	L 5,000.00	L 10,000.00
2	Escritorio	L 2,900.00	L 5,800.00
4	Silla ejecutivas	L 3,150.00	L 12,600.00
2	Sillas de espera	L 1,000.00	L 2,000.00
1	Mesa comedor	L 2,500.00	L 2,500.00
1	Memorias USB	L 750.00	L 750.00
1	Disco duro	L 1,625.40	L 1,625.40
1	Oasis	L 5,000.00	L 5,000.00
1	Microondas	L 2,000.00	L 2,000.00
1	Refrigeradora	L 5,000.00	L 5,000.00
2	Archivos	L 3,500.00	L 7,000.00
1	Impresora	L 13,000.00	L 13,000.00
1	Librero	L 2,250.00	L 2,250.00
<b>Total</b>			<b>L 69,525.40</b>

**Tabla 29. Equipo de cómputo**

<b>Equipo de Cómputo (valores en lempiras)</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
2	Computadora de escritorio	L 15,202.79	L 30,405.58
2	Laptop Acer	L 13,544.67	L 27,089.34
1	Tablet	L 9,239.10	L 9,239.10
<b>Total</b>			<b>L 66,734.02</b>

**Tabla 30. Software de computadoras**

<b>Software de Computadoras (valores en lempiras)</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
4	Antivirus de Computadoras	692.30	2,769.19
4	Licencias	3,500.00	14,000.00

#### 6.4.5.6. Transporte

No se incurrirá en la compra de un vehículo para transporte, ya que el mismo será facilitado por uno de los socios de la empresa.

#### 6.4.6. Evaluación Financiera

Para analizar la factibilidad de la empresa se utilizaron diferentes criterios de evaluación financiera como ser la Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Período de Recuperación de la Inversión (PRI), razones financieras y análisis del Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP).

##### 6.4.6.1. Financiamiento

Para el escenario elegido, la inversión total inicial para la puesta en marcha del proyecto asciende a la cantidad de cuatrocientos setenta y ocho mil cincuenta y tres lempiras con 06/100 (L 478,053.06) de los cuáles el 70.52% son financiados por una entidad financiera y el 29.48% restante son fondos propios.

#### 6.4.6.2. Estado de resultados

A continuación, se detalla el estado de resultados proyectado para los próximos cinco años basados en las proyecciones de los ingresos y gastos descritos con anterioridad.

**Tabla 31. Estado de resultados**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Estado de Resultados en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos por Inspecciones	1,224,902.08	1,365,514.63	1,455,634.99	1,798,173.94	1,917,467.05
Costos y Gastos	1,020,751.73	1,104,785.30	1,143,396.32	1,371,319.91	1,419,703.87
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>204,150.35</b>	<b>260,729.33</b>	<b>312,238.67</b>	<b>426,854.04</b>	<b>497,763.19</b>
(-) Gastos Financieros	80,913.25	70,859.96	58,393.89	42,935.95	23,768.12
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>123,237.10</b>	<b>189,869.37</b>	<b>253,844.78</b>	<b>383,918.08</b>	<b>473,995.07</b>
(-) Impuesto Sobre la Renta (25%) y 5% AST	36,971.13	56,960.81	76,153.43	115,175.43	142,198.52
<b>Utilidad Neta</b>	<b>86,265.97</b>	<b>132,908.56</b>	<b>177,691.35</b>	<b>268,742.66</b>	<b>331,796.55</b>



### 6.4.6.3. Balance general

**Tabla 32. Balance General**

<b>INSPECTOR INMOBILIARIO</b>					
<b>Balance General en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos Corrientes</b>	<b>278,425.13</b>	<b>411,149.04</b>	<b>576,189.66</b>	<b>816,823.67</b>	<b>1,001,343.72</b>
Efectivo y Equivalentes del Efectivo	196,134.61	328,858.51	493,899.14	734,533.14	919,053.19
Activos Diferidos	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>244,005.20</b>	<b>192,247.88</b>	<b>140,490.55</b>	<b>88,733.22</b>	<b>36,975.89</b>
Propiedad Planta y Equipo Neto	212,260.25	168,439.16	124,618.07	80,796.98	36,975.89
Gastos de Constitución y Organización Neto	18,329.60	13,747.20	9,164.80	4,582.40	-
Software de Computadoras Neto	13,415.36	10,061.52	6,707.68	3,353.84	-
<b>Total Activos</b>	<b>522,430.34</b>	<b>603,396.92</b>	<b>716,680.21</b>	<b>905,556.88</b>	<b>1,038,319.61</b>
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>151,941.98</b>	<b>164,408.05</b>	<b>179,865.99</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
Cuentas por Pagar (Capital de Trabajo)	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	-
Prestamos (Porción Corriente)	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82	-
<b>Pasivos No Corrientes</b>	<b>243,307.86</b>	<b>178,899.81</b>	<b>99,033.82</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Prestamos	243,307.86	178,899.81	99,033.82	-	-
<b>Total Pasivos</b>	<b>395,249.84</b>	<b>343,307.86</b>	<b>278,899.81</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53
Resultados Acumulados	-	86,265.97	219,174.53	396,865.87	665,608.53
Resultado del Período	86,265.97	132,908.56	177,691.35	268,742.66	331,796.55
<b>Total Patrimonio</b>	<b>127,180.50</b>	<b>260,089.05</b>	<b>437,780.40</b>	<b>706,523.06</b>	<b>1,038,319.61</b>
<b>Pasivos (+) Patrimonio</b>	<b>522,430.34</b>	<b>603,396.92</b>	<b>716,680.21</b>	<b>905,556.88</b>	<b>1,038,319.61</b>

### 6.4.6.4. Flujo de efectivo proyectado

**Tabla 33. Flujo de efectivo proyectado**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Flujos de Efectivo Proyectados (Lempiras)</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Neta		86,265.97	132,908.56	177,691.35	268,742.66	331,796.55
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
<b>Inversión</b>						
Aporte Propio	140,914.53					
Préstamo Bancario	337,138.53					
<b>Flujos de Efectivo del Proyecto</b>	<b>478,053.06</b>	<b>138,023.30</b>	<b>184,665.89</b>	<b>229,448.68</b>	<b>320,499.99</b>	<b>383,553.88</b>

#### 6.4.6.5. Valor Presente Neto (VAN)

**Tabla 34. Valor Presente Neto (VAN)**

<b>Inspector Inmobiliario</b>			
<b>Cálculo del Valor Presente Neto (valor en Lempiras)</b>			
<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	138,023.30	115,910.59	115,910.59
Año 2	184,665.89	246,145.71	130,235.12
Año 3	229,448.68	382,038.91	135,893.20
Año 4	320,499.99	541,447.20	159,408.29
Año 5	383,553.88	701,653.65	160,206.45
Total Flujos de Efectivo			701,653.65
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			-478,053.06
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>223,600.59</b>

El Valor Presente Neto (VAN) asciende a la cantidad de doscientos veintitres mil seiscientos lempiras con 59/100 (L 223,600.59), lo cual indica que el proyecto puede realizarse, ya que el Valor Presente Neto es mayor que cero.

La VAN Ajustada es de seiscientos treinta mil novecientos noventa y dos lempiras con 37/100 (L 630,992.37).

**Tabla 35. Flujo de efectivo ajustado**

<b>Inspector Inmobiliario</b>			
<b>Cálculo del Valor Presente Neto (valores en Lempiras)</b>			
<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	218,936.55	183,860.73	183,860.73
Año 2	255,525.85	364,069.65	180,208.92
Año 3	287,842.56	534,547.20	170,477.54
Año 4	363,435.94	715,310.71	180,763.51
Año 5	407,321.99	885,444.85	170,134.14
Total Flujos de Efectivo			885,444.85
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			-478,053.06
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>407,391.79</b>

**Tabla 36. Cuadro resumen de VPN**

VPN Proyecto Puro	L 223,600.59
VPN Escudo Fiscal	L 407,391.79
VPN Ajustado	L 630,992.37

De acuerdo a estos resultados, se puede llevar a cabo el proyecto financiado.

#### 6.4.6.6. Tasa Interna de Retorno (TIR)

**Tabla 37. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

<b>Inspector Inmobiliario</b>	
<b>Cálculo de la Tasa Interna de Retorno</b>	
<b><u>Inversión Inicial</u></b>	<b><u>-478,053.06</u></b>
<b>Año 1</b>	138,023.30
<b>Año 2</b>	184,665.89
<b>Año 3</b>	229,448.68
<b>Año 4</b>	320,499.99
<b>Año 5</b>	383,553.88
<b>T.I.R.</b>	<b>35.08%</b>

La Tasa interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto y el proyecto tiene una TIR igual a 35.08% la cual es mayor que la tasa de costo de capital que es del 19.08%, lo cual indica que el proyecto es viable.

**Tabla 38. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada**

<b>Inspector Inmobiliario</b>	
<b>Cálculo de la Tasa Interna de Retorno</b>	
<b><u>Inversión Inicial</u></b>	<b><u>-478,053.06</u></b>
<b>Año 1</b>	218,936.55
<b>Año 2</b>	255,525.85
<b>Año 3</b>	287,842.56
<b>Año 4</b>	363,435.94
<b>Año 5</b>	407,321.99
<b>T.I.R.</b>	<b>49.02%</b>

#### 6.4.6.7. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es de cuatro años, un mes y 17 días; sin embargo, con este criterio no se considera el valor del dinero en el tiempo.

**Tabla 39. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Período de Recuperación</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Inversión	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06
Flujo Descontado	115,910.59	246,145.71	382,038.91	541,447.20	701,653.65
	-362,142.47	-231,907.35	-96,014.15	63,394.14	223,600.59
<b>Detalle</b>	<b>Años</b>		<b>Meses</b>		<b>Días</b>
Período de Recuperación	4		1		17

#### 6.4.6.8. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)

**Tabla 40. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)**

<b>Inspector Inmobiliario</b>				
<b>Costo Promedio Ponderado</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Monto (L)</b>	<b>Participación (%)</b>	<b>Tasa de Interés</b>	<b>Costo de Oportunidad</b>
Préstamo	337,138.53	70.52%	24.00%	16.93%
Fondos Propios	140,914.53	29.48%	7.30%	2.15%
<b>Total</b>	<b>478,053.06</b>	<b>100.00%</b>		
<b>COSTO PROMEDIO PONDERADO</b>				<b>19.08%</b>

Para la determinación de la tasa de interés para los inversionistas se consideró la adjudicación de la tasa de rendimiento del año 2016 de las tasas de los bonos del Banco Central de Honduras la que es igual a 7.30%.

#### 6.4.6.9. Análisis de capacidad de pago

**Tabla 41. Análisis de Capacidad de Pago**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Análisis de Capacidad de Pago (valores en lempiras)</b>					
Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	86,265.97	132,908.56	177,691.35	268,742.66	331,796.55
(+) Depreciación y Amortización	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
<b>Total Capacidad de Pago</b>	<b>138,023.30</b>	<b>184,665.89</b>	<b>229,448.68</b>	<b>320,499.99</b>	<b>383,553.88</b>
(-) Amortización Préstamos	41,888.69	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82
<b>Exceso (Déficit) Capacidad de Pago</b>	<b>96,134.61</b>	<b>132,723.91</b>	<b>165,040.62</b>	<b>240,634.00</b>	<b>284,520.05</b>

#### 6.4.6.10. Relación Beneficio / Costo

**Tabla 42. Relación Beneficio / Costo**

<b>Inspector Inmobiliario</b>	
<b>Relación Beneficio / Costo</b>	
<b>Beneficio / Costo</b>	= $\frac{\text{Ingresos netos}}{\text{Costo}}$
	= $\frac{\text{L. 4,549,070.54}}{\text{L. 3,588,605.59}}$ <b>L. 1.27</b>

Para una conclusión acerca de la viabilidad de un proyecto, bajo este enfoque, se debe tener en cuenta la comparación de la relación B/C hallada en comparación con 1, así tenemos lo siguiente:

- B/C > 1, indica que los beneficios superan los costos, por lo cual, el proyecto debe ser considerado.
- B/C=1, no se obtienen ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.

- $B/C < 1$ , muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debería considerar el proyecto.

En base al resultado anterior se observa una relación de 1.27, lo cual indica que el proyecto si se puede realizar considerando que es mayor a 1 lo que significa que se obtiene 1.27 lempiras en beneficios por cada (1) lempira en los costos.

#### 6.4.6.11. Punto de Equilibrio

**Tabla 43. Cálculo del Punto de Equilibrio**

<b>Inspector Inmobiliario</b>	
<b>Cálculo del Punto de Equilibrio</b>	
<b>P.E =</b>	$\frac{G.F}{1 - (G.V / V)}$
<b>P.E =</b>	$\frac{683134.4}{0.724371983}$
<b>P.E =</b>	<u>L. 943,071.26</u>

Se necesitan novecientos cuarenta y tres mil setenta y un lempiras con 26/100 ( L 943,071.26) para no tener pérdidas.

#### 6.4.6.12. Indicadores Financieros

**Tabla 44. Margen de Utilidad Operativa**

Indicador Financiero	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Análisis de la Rentabilidad</b>					
<b>Margen de Utilidad Operativa (expresado en Porcentaje)</b>					
Margen de utilidad Operativa = $\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	16.67%	19.09%	21.45%	23.74%	25.96%

Al evaluar la parte operativa con las ventas generadas, con el paso de los años se observa un crecimiento constante.

**Tabla 45. Margen de Utilidad Neta**

Indicador Financiero	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Análisis de la Rentabilidad</b>					
<b>Margen de Utilidad Neta (expresado en Porcentaje)</b>					
Margen de utilidad neta = $\frac{\text{Utilidad neta después de Imptos.}}{\text{Ventas}}$	7.04%	9.73%	12.21%	14.95%	17.30%

Los índices indican que las utilidades netas aumentan tras los años debido al comportamiento de las ventas, lo anterior a raíz que los intereses que se pagan por las deudas disminuyen al final de la vida del proyecto.

**Tabla 46. Rendimientos sobre los activos**

Indicador Financiero	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Análisis de la Rentabilidad</b>					
<b>Rendimiento sobre los activos (RSA o ROA), expresado en Porcentaje</b>					
Rendimiento sobre los activos = $\frac{\text{Utilidad neta después de imptos.}}{\text{Activos Totales}}$	17.49%	22.03%	25.00%	30.00%	32.04%

El rendimiento sobre los activos a pesar del desgaste de los mismos, aumenta por los índices de rentabilidad mostrados en la empresa; se pagan menos intereses con el paso de los años.

**Tabla 47. Rendimiento sobre el capital contable**

Indicador Financiero	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Análisis de la Rentabilidad</b>					
<b>Rendimiento sobre el capital contable (RSC o ROE), expresado en Porcentaje</b>					
Rendimiento sobre el capital contable = $\frac{\text{Utilidad neta después de imptos.}}{\text{Capital contable}}$	2.11%	3.25%	4.34%	6.57%	8.11%

El rendimiento obtenidos de los socios por la aportación hecha en la empresa se vuelve cada vez mayor debido al crecimiento en utilidades de la empresa.

**Tabla 48. Cuadro Resumen de Análisis Financiero**

Cuadro Resumen de Análisis Financiero		
Inversión Fija Total	L	378,053.06
Capital de Trabajo	L	100,000.00
Inversión Total	L	478,053.06
Participación Fondos Propios		29.48%
Participación Préstamos		70.52%
Tasa del Préstamo		24%
Plazo del Préstamo		5 años
VPN	L	223,600.59
TIR		35.08%
Período de Recuperación		4 años 1 mes 17 días
Relación Beneficio / Costo	L	1.27
Punto de Equilibrio	L	943,071.26
Costo Promedio Ponderado		19.08%



#### 6.4.7. Análisis de sensibilidad

##### Escenario Optimista

Este escenario se realizó bajo el supuesto de que el ingreso por inspecciones incrementa, aumentando en un 10% el precio por inspección realizada y manteniendo constante las demás variables. Bajo este escenario la empresa genera flujos de efectivo positivos, la Tasa Interna de Retorno (TIR) aumenta un 17.46% respecto al escenario considerado bajo condiciones normales. El VPN del proyecto es de cuatrocientos ochenta y ocho mil novecientos sesenta y tres lempiras con 04/100 (L 488,963.04) el cuál es mayor a cero, por lo cuál utilizando este criterio, el proyecto debería llevarse a cabo. El período de recuperación de la inversión es de tres años, un mes, 23 días; el cual respecto al obtenido bajo condiciones normales es menor. Según los resultados obtenidos bajo este escenario, se considera que el proyecto es financieramente viable.

**Tabla 49. Estado de Resultados para escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Estado de Resultados en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos por Inspecciones	1,326,977.25	1,479,307.51	1,576,937.91	1,948,021.77	2,077,255.97
<u>Costos y Gastos</u>	<u>1,020,751.73</u>	<u>1,104,785.30</u>	<u>1,143,396.32</u>	<u>1,371,319.91</u>	<u>1,419,703.87</u>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b><u>306,225.52</u></b>	<b><u>374,522.22</u></b>	<b><u>433,541.58</u></b>	<b><u>576,701.87</u></b>	<b><u>657,552.11</u></b>
(-) Gastos Financieros	80,913.25	70,859.96	58,393.89	42,935.95	23,768.12
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b><u>225,312.27</u></b>	<b><u>303,662.25</u></b>	<b><u>375,147.70</u></b>	<b><u>533,765.91</u></b>	<b><u>633,783.99</u></b>
(-) Impuesto Sobre la Renta (25%) y 5% AST	67,593.68	91,098.68	112,544.31	160,129.77	190,135.20
<b>Utilidad Neta</b>	<b><u>157,718.59</u></b>	<b><u>212,563.58</u></b>	<b><u>262,603.39</u></b>	<b><u>373,636.14</u></b>	<b><u>443,648.79</u></b>

**Tabla 50. Balance General para escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Balance General en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos Corrientes</b>	<b>349,877.75</b>	<b>562,256.68</b>	<b>812,209.35</b>	<b>1,157,736.83</b>	<b>1,454,109.13</b>
Efectivo y Equivalentes del Efectivo	267,587.23	479,966.16	729,918.82	1,075,446.30	1,371,818.60
Activos Diferidos	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>244,005.20</b>	<b>192,247.88</b>	<b>140,490.55</b>	<b>88,733.22</b>	<b>36,975.89</b>
Propiedad Planta y Equipo Neto	212,260.25	168,439.16	124,618.07	80,796.98	36,975.89
Gastos de Constitución y Organización Neto	18,329.60	13,747.20	9,164.80	4,582.40	-
Software de Computadoras Neto	13,415.36	10,061.52	6,707.68	3,353.84	-
<b>Total Activos</b>	<b>593,882.96</b>	<b>754,504.56</b>	<b>952,699.89</b>	<b>1,246,470.04</b>	<b>1,491,085.01</b>
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>151,941.98</b>	<b>164,408.05</b>	<b>179,865.99</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
Cuentas por Pagar (Capital de Trabajo)	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	-
Prestamos (Porción Circulante)	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82	-
<b>Pasivos No Corrientes</b>	<b>243,307.86</b>	<b>178,899.81</b>	<b>99,033.82</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Préstamos	243,307.86	178,899.81	99,033.82	-	-
<b>Total Pasivos</b>	<b>395,249.84</b>	<b>343,307.86</b>	<b>278,899.81</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53
Resultados Acumulados	-	157,718.59	370,282.17	632,885.55	1,006,521.69
Resultado del Período	157,718.59	212,563.58	262,603.39	373,636.14	443,648.79
<b>Total Patrimonio</b>	<b>198,633.12</b>	<b>411,196.69</b>	<b>673,800.08</b>	<b>1,047,436.22</b>	<b>1,491,085.01</b>
<b>Pasivos (+) Patrimonio</b>	<b>593,882.96</b>	<b>754,504.56</b>	<b>952,699.89</b>	<b>1,246,470.04</b>	<b>1,491,085.01</b>

**Tabla 51. Flujo de efectivo proyectado para escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Flujos de Efectivo Proyectados (Lempiras)</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Neta		157,718.59	212,563.58	262,603.39	373,636.14	443,648.79
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
<b>Inversión</b>						
Aporte Propio	140,914.53					
Préstamo Bancario	337,138.53					
<b>Flujos de Efectivo del Proyecto</b>	<b>478,053.06</b>	<b>209,475.92</b>	<b>264,320.91</b>	<b>314,360.72</b>	<b>425,393.47</b>	<b>495,406.12</b>

**Tabla 52. Flujo de efectivo ajustado para escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Flujos de Efectivo Ajustados (Lempiras)</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Neta		157,718.59	212,563.58	262,603.39	373,636.14	443,648.79
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
(+) Escudo Fiscal		80,913.25	70,859.96	58,393.89	42,935.95	23,768.12
<b>Flujos de Efectivo del Proyecto</b>	<b>-</b>	<b>290,389.17</b>	<b>335,180.87</b>	<b>372,754.60</b>	<b>468,329.42</b>	<b>519,174.24</b>

**Tabla 53. Estado de flujos de efectivo para escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Estado de Flujos de Efectivo</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Saldo Inicial de Efectivo y Equivalentes	-	<u>100,000.00</u>	<u>267,587.23</u>	<u>479,966.16</u>	<u>729,918.82</u>	<u>1,075,446.30</u>
Inversión Neta	100,000.00					
Utilidad Neta		157,718.59	212,563.58	262,603.39	373,636.14	443,648.79
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
(-) Amortización del Préstamo		41,888.69	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82
(-) Capital de Trabajo						100,000.00
Saldo Final de Efectivo y Equivalentes	<b>100,000.00</b>	<b>267,587.23</b>	<b>479,966.16</b>	<b>729,918.82</b>	<b>1,075,446.30</b>	<b>1,371,818.60</b>

**Tabla 54. VAN para escenario optimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	209,475.92	175,915.79	175,915.79
Año 2	264,320.91	362,327.40	186,411.61
Año 3	314,360.72	548,510.58	186,183.18
Año 4	425,393.47	760,090.14	211,579.56
Año 5	495,406.12	967,016.10	206,925.96
Total Flujos de Efectivo			967,016.10
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			<b>-478,053.06</b>
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>488,963.04</b>

**Tabla 55. VAN Escudo Fiscal para escenario optimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	290,389.17	243,865.93	243,865.93
Año 2	335,180.87	480,251.34	236,385.41
Año 3	372,754.60	701,018.86	220,767.52
Año 4	468,329.42	933,953.64	232,934.78
Año 5	519,174.24	1,150,807.29	216,853.65
Total Flujos de Efectivo			1,150,807.29
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			<b>-478,053.06</b>
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>672,754.23</b>

**Tabla 56. VPN Ajustado**

VPN Proyecto Puro	<b>L 488,963.04</b>
VPN Escudo Fiscal	<b>L 672,754.23</b>
VPN Ajustado	<b>L 1,161,717.27</b>

**Tabla 57. Tasa Interna de Retorno (TIR) para escenario optimista**

<b><u>Inversión Inicial</u></b>	<b>-478,053.06</b>
<b>Año 1</b>	209,475.92
<b>Año 2</b>	264,320.91
<b>Año 3</b>	314,360.72
<b>Año 4</b>	425,393.47
<b>Año 5</b>	495,406.12
<b>T.I.R.</b>	<b>52.54%</b>

**Tabla 58. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada para escenario optimista**

<b><u>Inversión Inicial</u></b>	<b>-478,053.06</b>
<b>Año 1</b>	290,389.17
<b>Año 2</b>	335,180.87
<b>Año 3</b>	372,754.60
<b>Año 4</b>	468,329.42
<b>Año 5</b>	519,174.24
<b>T.I.R.</b>	<b>66.43%</b>

**Tabla 59. Período de Recuperación de la Inversión en escenario optimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Período de Recuperación</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Inversión	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06
Flujo Descontado	175,915.79	362,327.40	548,510.58	760,090.14	967,016.10
	-302,137.27	-115,725.66	70,457.52	282,037.08	488,963.04
<b>Detalle</b>	<b>Años</b>			<b>Meses</b>	<b>Días</b>
Período de Recuperación	<b>3</b>			<b>1</b>	<b>23</b>

## Escenario Pesimista

Este escenario se realizó bajo el supuesto de que el ingreso por inspecciones disminuye, reduciéndose en un 10% el precio por inspección realizada y manteniendo constante las demás variables. Según los resultados obtenidos bajo este escenario, el proyecto no es financieramente viable, ya que el VPN es negativo, la TIR igual a 15.89% es menor que la tasa de costo de capital requerido y su período de recuperación es mayor a cinco años.

**Tabla 60. Estado de Resultados para escenario pesimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Estado de Resultados en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos por Inspecciones	1,122,826.90	1,251,721.74	1,334,332.08	1,648,326.12	1,757,678.13
<u>Costos y Gastos</u>	<u>1,020,751.73</u>	<u>1,104,785.30</u>	<u>1,143,396.32</u>	<u>1,371,319.91</u>	<u>1,419,703.87</u>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b><u>102,075.17</u></b>	<b><u>146,936.44</u></b>	<b><u>190,935.75</u></b>	<b><u>277,006.21</u></b>	<b><u>337,974.26</u></b>
(-) Gastos Financieros	80,913.25	70,859.96	58,393.89	42,935.95	23,768.12
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b><u>21,161.92</u></b>	<b><u>76,076.48</u></b>	<b><u>132,541.86</u></b>	<b><u>234,070.26</u></b>	<b><u>314,206.15</u></b>
(-) Impuesto Sobre la Renta (25%) y 5% AST	6,348.58	22,822.94	39,762.56	70,221.08	94,261.84
<b>Utilidad Neta</b>	<b><u>14,813.35</u></b>	<b><u>53,253.54</u></b>	<b><u>92,779.31</u></b>	<b><u>163,849.18</u></b>	<b><u>219,944.30</u></b>

**Tabla 61. Balance de Resultados para escenario pesimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Balance General en Lempiras</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos Corrientes</b>	<b>206,972.51</b>	<b>260,041.40</b>	<b>340,169.98</b>	<b>475,910.50</b>	<b>548,578.31</b>
Efectivo y Equivalentes del Efectivo	124,681.98	177,750.87	257,879.45	393,619.98	466,287.79
Activos Diferidos	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53	82,290.53
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>244,005.20</b>	<b>192,247.88</b>	<b>140,490.55</b>	<b>88,733.22</b>	<b>36,975.89</b>
Propiedad Planta y Equipo Neto	212,260.25	168,439.16	124,618.07	80,796.98	36,975.89
Gastos de Constitución y Organización Neto	18,329.60	13,747.20	9,164.80	4,582.40	-
Software de Computadoras Neto	13,415.36	10,061.52	6,707.68	3,353.84	-
<b>Total Activos</b>	<b>450,977.72</b>	<b>452,289.28</b>	<b>480,660.53</b>	<b>564,643.72</b>	<b>585,554.20</b>
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>151,941.98</b>	<b>164,408.05</b>	<b>179,865.99</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
Cuentas por Pagar (Capital de Trabajo)	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	-
Préstamos (Porción Circulante)	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82	-
<b>Pasivos No Corrientes</b>	<b>243,307.86</b>	<b>178,899.81</b>	<b>99,033.82</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Préstamos	243,307.86	178,899.81	99,033.82	-	-
<b>Total Pasivos</b>	<b>395,249.84</b>	<b>343,307.86</b>	<b>278,899.81</b>	<b>199,033.82</b>	<b>-</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53	40,914.53
Resultados Acumulados	-	14,813.35	68,066.89	160,846.19	324,695.37
Resultado del Período	14,813.35	53,253.54	92,779.31	163,849.18	219,944.30
<b>Total Patrimonio</b>	<b>55,727.87</b>	<b>108,981.41</b>	<b>201,760.72</b>	<b>365,609.90</b>	<b>585,554.20</b>
<b>Pasivos (+) Patrimonio</b>	<b>450,977.72</b>	<b>452,289.28</b>	<b>480,660.53</b>	<b>564,643.72</b>	<b>585,554.20</b>

**Tabla 62. Flujo de efectivo proyectado para escenario pesimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Flujos de Efectivo Proyectados (Lempiras)</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Neta		14,813.35	53,253.54	92,779.31	163,849.18	219,944.30
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
<b>Inversión</b>						
Aporte Propio	140,914.53					
Préstamo Bancario	337,138.53					
<b>Flujos de Efectivo del Proyecto</b>	<b>478,053.06</b>	<b>66,570.68</b>	<b>105,010.87</b>	<b>144,536.63</b>	<b>215,606.51</b>	<b>271,701.63</b>

**Tabla 63. Flujo de efectivo ajustado para escenario pesimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>						
<b>Flujos de Efectivo Ajustados (Lempiras)</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Neta		14,813.35	53,253.54	92,779.31	163,849.18	219,944.30
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
(+) Escudo Fiscal		80,913.25	70,859.96	58,393.89	42,935.95	23,768.12
<b>Flujos de Efectivo del Proyecto</b>	<b>-</b>	<b>147,483.93</b>	<b>175,870.83</b>	<b>202,930.52</b>	<b>258,542.46</b>	<b>295,469.75</b>

**Tabla 64. Estado de flujos de efectivo**

<b>Estado de Flujos de Efectivo</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Saldo Inicial de Efectivo y Equivalentes	<u>-</u>	<u>100,000.00</u>	<u>124,681.98</u>	<u>177,750.87</u>	<u>257,879.45</u>	<u>393,619.98</u>
Inversión Neta	100,000.00					
Utilidad Neta		14,813.35	53,253.54	92,779.31	163,849.18	219,944.30
(+) Depreciación y Amortización		51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33	51,757.33
(-) Amortización del Préstamo		41,888.69	51,941.98	64,408.05	79,865.99	99,033.82
(-) Capital de Trabajo						100,000.00
Saldo Final de Efectivo y Equivalentes	<b>100,000.00</b>	<b>124,681.98</b>	<b>177,750.87</b>	<b>257,879.45</b>	<b>393,619.98</b>	<b>466,287.79</b>

**Tabla 65. VAN para escenario pesimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	66,570.68	55,905.39	55,905.39
Año 2	105,010.87	129,964.02	74,058.63
Año 3	144,536.63	215,567.25	85,603.22
Año 4	215,606.51	322,804.27	107,237.02
Año 5	271,701.63	436,291.20	113,486.93
Total Flujos de Efectivo			436,291.20
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			<b>-478,053.06</b>
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>-41,761.86</b>

**Tabla 66. VAN Escudo Fiscal para escenario pesimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>	<b>F.E. Acumulado</b>	<b>F.E. por Año</b>
Año 1	147,483.93	123,855.53	123,855.53
Año 2	175,870.83	247,887.96	124,032.43
Año 3	202,930.52	368,075.53	120,187.57
Año 4	258,542.46	496,667.77	128,592.24
Año 5	295,469.75	620,082.40	123,414.63
Total Flujos de Efectivo			620,082.40
<b>Costo de Capital</b>	<b>19.08%</b>		
Inversión Inicial			<b>-478,053.06</b>
<b>Valor Presente Neto</b>			<b>142,029.34</b>

**Tabla 67. VPN Ajustado**

<b>Cálculo del VPN Ajustado (valores en lempiras)</b>	
VPN Proyecto Puro	- 41,761.86
VPN Escudo Fiscal	142,029.34
<b>VPN Ajustado</b>	<b>100,267.48</b>

**Tabla 68. Tasa Interna de Retorno (TIR) para escenario pesimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>
<b>Año 1</b>	66,570.68
<b>Año 2</b>	105,010.87
<b>Año 3</b>	144,536.63
<b>Año 4</b>	215,606.51
<b>Año 5</b>	271,701.63
<b>T.I.R.</b>	<b>15.89%</b>

**Tabla 69. Tasa Interna de Retorno (TIR) Ajustada para escenario pesimista**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>-478,053.06</b>
<b>Año 1</b>	147,483.93
<b>Año 2</b>	175,870.83
<b>Año 3</b>	202,930.52
<b>Año 4</b>	258,542.46
<b>Año 5</b>	295,469.75
<b>T.I.R.</b>	<b>30.19%</b>

**Tabla 70. Período de Recuperación de la Inversión en escenario pesimista**

<b>Inspector Inmobiliario</b>					
<b>Periodo de Recuperación</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Inversión	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06	-478,053.06
Flujo Descontado	55,905.39	129,964.02	215,567.25	322,804.27	436,291.20
	-422,147.67	-348,089.04	-262,485.82	-155,248.79	-41,761.86
<b>Detalle</b>	<b>Años</b>		<b>Meses</b>		<b>Días</b>
Período de Recuperación					

El período de recuperación es mayor a cinco años, por lo que, en base a este criterio, se descartaría llevar a cabo el proyecto.



#### 6.4.8. Plan de acción

A continuación, se presentan planes de acción en los cuales se incluyen los objetivos, estrategias, actividades, tiempos, responsables, recursos e indicadores o métodos de evaluación para determinar los resultados de la aplicación de los mismos.

**Tabla 71. Plan de Acción 1**

Plan de Acción	
Objetivo	Brindar un servicio de inspección que ofrezca asesorías de calidad en la compra-venta de inmuebles y/o aseguramiento, a través de dictámenes técnicos profesionales brindando una atención al cliente personalizada
Estrategia	Llevar a cabo las capacitaciones respectivas para una mejor calidad del servicio que contribuya al crecimiento profesional de los empleados y de la empresa
Actividad	Capacitaciones virtuales con instituciones certificadas en el sector de la inspección / cursos virtuales de servicio al cliente
Duración	Tres meses
Recursos	Financieros, Humanos y Técnicos
Responsable	Gerente General
Método de evaluación	Uso adecuado del equipo de inspección / llamadas a clientes sobre la atención recibida

**Tabla 72. Plan de Acción 2**

Plan de Acción	
Objetivo	Búsqueda de la eficiencia y eficacia en la elaboración de informes de inspección
Estrategia	Aprender el uso de formatos virtuales en la tablet buscando reducir el tiempo de entrega de los informes
Actividad	Capacitación sobre el uso de formatos virtuales con un técnico programador
Duración	Dos días
Recursos	Financieros, Humanos y Técnicos
Responsable	Gerente General
Método de evaluación	Tiempo de elaboración del informe de inspección

**Tabla 73. Plan de Acción 3**

Plan de Acción	
Objetivo	Alcanzar el nivel de rentabilidad necesario para obtener un crecimiento económico que permita la adecuada operación de la empresa.
Estrategia	Publicitar la empresa para poder entrar en el mercado del rubro de la inspección
Actividad	Visitar compañías aseguradoras, empresas inmobiliarias y agencias bancarias haciendo propuestas formales sobre el servicio a brindar / lanzamiento de página web de la empresa / página empresarial en facebook de la empresa
Duración	15 días
Recursos	Financieros, Humanos y Técnicos
Responsable	Gerente General y Gerente Técnico
Método de evaluación	Demanda de inspecciones de bienes inmuebles por parte de las compañías aseguradoras y empresas inmobiliarias

6.4.10. Cronograma de actividades

**Tabla 74. Cronograma de Actividades de Organización de Empresa**

Cronograma de Actividades de Organización de Empresa												
Inspector Inmobiliario												
Mes		Año 1										
Actividad / Día	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1 Escrituración de Empresa												
2 Registro en la CCIT												
3 Obtener RTN												
4 Permiso de Operación												
5 Certificación en CNBS												
6 Obtencción de Financiamiento												

**Tabla 75. Cronograma de Actividades Pre-Operativas**

Cronograma de Actividades Pre-Operativas												
Inspector Inmobiliario												
Mes		Año 1										
Actividad / Día	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1 Contratación de personal												
2 Capacitación de personal												
3 Compra de Herramientas												
4 Compra de Mobiliario												
5 Compra de Equipo de Cómputo												
6 Alquiler de local												
7 Publicidad de empresa												

## REFERENCIAS

- Altimir, O. (1979). *La Dimensión de la Pobreza en América Latina*. Chile: CEPAL. Recuperado a partir de [http://dds.cepal.org/infancia/guide-to-estimating-child-poverty/bibliografia/capitulo-I/Altimir%20Oscar%20\(1979\)%20La%20dimension%20de%20la%20pobreza%20en%20America%20Latina.pdf](http://dds.cepal.org/infancia/guide-to-estimating-child-poverty/bibliografia/capitulo-I/Altimir%20Oscar%20(1979)%20La%20dimension%20de%20la%20pobreza%20en%20America%20Latina.pdf)
- Angel, S. (2002). *Política de Vivienda en Honduras: Diagnóstico y Guías de Acción* (No. 1). Estados Unidos: Gobierno de Honduras y El Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Arango Escobar, G. (2001). *La Vivienda en Colombia en el Cambio de Siglo: Herencias y Retos*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Recuperado a partir de <http://www.bdigital.unal.edu.co/9830/1/gaeVivCol.pdf>
- Aseguradora Solidaria de Colombia. (s. f.). Glosario de Seguros. Recuperado a partir de <https://www.aseguradorasolidaria.com.co/userfiles/file/GLOSARIO%20DE%20SEGUROS.pdf>
- Aznar Bellver, J., González Mora, R., & Martínez, F. (2012). *Valoración inmobiliaria: métodos y aplicaciones* (1.ª ed.). España: Universidad Politécnica de Valencia. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/reader.action?docID=10637906&ppg=16>
- Baca Urbina, G. (2007). *Fundamentos de Ingeniería Económica* (4.ª ed.). México: McGraw-Hill. Recuperado a partir de <https://erods.files.wordpress.com/2013/02/fundamentos-de-ingenierc3ada-econc3b3mica-gabriel-baca-urbina.pdf>
- Banco Mundial. (2016, septiembre 19). Honduras: panorama general. Recuperado a partir de <http://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>
- Bravo Reyes, J. H., & Fernández Molano, N. A. (2011). Una mirada histórica sobre los seguros y sus inicios en Colombia. Recuperado a partir de <http://revistas.lasalle.edu.co/index.php/g/article/viewFile/277/211>
- Cabrera, P. J. (2005). *Vivienda y Alojamiento*. Cáritas Española. Recuperado a partir de [https://books.google.hn/books?id=afnit51qqU8C&pg=PA15&dq=VIVIENDA+Y+ALOJAMIENTO+CABRERA&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=VIVIENDA%20Y%20ALOJAMIENTO%20CABRERA&f=false](https://books.google.hn/books?id=afnit51qqU8C&pg=PA15&dq=VIVIENDA+Y+ALOJAMIENTO+CABRERA&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=VIVIENDA%20Y%20ALOJAMIENTO%20CABRERA&f=false)

- California Real Estate Inspection Association. (2016). The History of Home Inspections. Recuperado a partir de <http://www.creia.org/the-history-of-home-inspections>
- Connecticut Association of Realtors, Inc. (2004). Glosario de Términos de Bienes Raíces. Recuperado a partir de [http://www.ctrealtor.com/unprotected/RealEstateGlossary\\_Spanish\\_Final\\_March\\_23\\_2004.pdf](http://www.ctrealtor.com/unprotected/RealEstateGlossary_Spanish_Final_March_23_2004.pdf)
- Dunlop, C. (2003). *Principles of Home Inspection Communication & Professional Practice* (1.<sup>a</sup> ed.). United States: Dearborn. Recuperado a partir de [https://books.google.hn/books?id=q- ez9MIDMeMC&pg=PA228&dq=Communication+and+Professional+Practice,+Principles+of+Home+Inspection,&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Communication%20and%20Professional%20Practice%2C%20Principles%20of%20Home%20Inspection%2C&f=false](https://books.google.hn/books?id=q- ez9MIDMeMC&pg=PA228&dq=Communication+and+Professional+Practice,+Principles+of+Home+Inspection,&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Communication%20and%20Professional%20Practice%2C%20Principles%20of%20Home%20Inspection%2C&f=false)
- Espinoza, Y., & Mendoza, P. (2014). *Desarrollo de un Producto Financiero para Banco Lafise S.A.*
- García Almirall, M. P. (2007). *Introducción a la Valoración Inmobiliaria* (2.<sup>a</sup> ed.). Spa: Research Paper. Recuperado a partir de <http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/17393/report.pdf?sequence=1>
- Gilbert, A. (2001). *La Vivienda en América Latina* (p. 98). España: Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES) y Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4309/La%20vivienda%20en%20Am%20c3%a9rica%20Latina.pdf;jsessionid=E1632AD9FE7FE8CE95E86FF416CF8843?sequence=1>
- González, C. (2015). *Antecedentes Fundamentales del Servicio al Cliente*. Prezi. Recuperado a partir de <https://prezi.com/kvqvvhsh4ktg/antecedentes-fundamentales-del-servicio-al-cliente/>
- González Nebreda, P., Turmo de Padura, J., & Villaronga Sánchez, E. (2006). *La Valoración Inmobiliaria Teoría y práctica* (1.<sup>a</sup> ed.). España: Wolters Kluwer España S.A. Recuperado a partir de [https://books.google.hn/books?id=3MhkqKVc8bcC&pg=PA1947&dq=inmobiliaria&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjo\\_6-6\\_MnQAhVH5iYKHV3mBvYQ6AEIHZAB#v=onepage&q=inmobiliaria&f=false](https://books.google.hn/books?id=3MhkqKVc8bcC&pg=PA1947&dq=inmobiliaria&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjo_6-6_MnQAhVH5iYKHV3mBvYQ6AEIHZAB#v=onepage&q=inmobiliaria&f=false)
- Gromicko, B., & InterNACHI. (2011). *El Libro de Mantenimiento para el Dueño de la Vivienda* (5.<sup>a</sup> ed.). Estados Unidos: Crimea River. Recuperado a partir de <https://www.nachi.org/documents/SPANISH-Now-preview.pdf>
- Hawks, L. K., & Delgadillo, L. (2002). Inspección de la Vivienda. All Archived Publications. Recuperado a partir de [http://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1566&context=extension\\_histall](http://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1566&context=extension_histall)

- Hernández, S., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (5.ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Hopper, M., & Boutrif, E. (2007). Fortalecimiento de los sistemas nacionales de control de los alimentos Directrices para evaluar las necesidades de fortalecimiento de la capacidad. Recuperado a partir de [https://books.google.hn/books?id=x0XddGd2RPQC&pg=PA100&dq=fortalecimiento+de+los+sistemas+nacionales+de+control+de+los+alimentos&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=fortalecimiento%20de%20los%20sistemas%20nacionales%20de%20control%20de%20los%20alimentos&f=false](https://books.google.hn/books?id=x0XddGd2RPQC&pg=PA100&dq=fortalecimiento+de+los+sistemas+nacionales+de+control+de+los+alimentos&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=fortalecimiento%20de%20los%20sistemas%20nacionales%20de%20control%20de%20los%20alimentos&f=false)
- Instituto de Ciencias del Seguro. (1990). *Manual de Introducción al Seguro* (1.ª ed.). España: MAPFRE S.A. Recuperado a partir de [https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.cmd?path=1062921](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1062921)
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2013). *XVII Censo de Población y VI Censo de Vivienda*. Recuperado a partir de [www.ine.gob.hn/](http://www.ine.gob.hn/)
- International Association of Certified Home Inspectors. (2013). International Standards of Practice for Performing a General Home Inspection. Recuperado a partir de <https://www.nachi.org/sopspanish.htm>
- Mapfre, S. (2014). *Programa de Educación Financiera*. Spa.
- Mata, L. (2003). *Manual de Inspección y Residencia de Obras* (No. 1) (p. 117). Venezuela: Sociedad Venezolana de Ingenieros Civiles SOVINCIV. Recuperado a partir de <http://sigafeca.com/pdf/doc1.pdf>
- Osorio González, G. A. (2003). *Manual Básico del Seguro* (1.ª ed.). Paraguay. Recuperado a partir de [http://www.fenixseguros.com.py/media/manual\\_basico\\_del\\_seguro.pdf](http://www.fenixseguros.com.py/media/manual_basico_del_seguro.pdf)
- Poder Legislativo de la República de Honduras. Ley de Instituciones de Seguros y Reaseguros, Pub. L. No. Decreto No.22-2001 (2001).
- Redacción de Diario Última Hora. (2016, junio 25). Conozca las 17 colonias que están siendo investigadas por estafa en la capital. *Última Hora*. Honduras. Recuperado a partir de <http://ultimahora.hn/content/conozca-las-17-colonias-que-est%C3%A1n-siendo-investigadas-por-estafa-en-la-capital>
- Rodríguez Moguel, E. A. (2005). *Metodología de la Investigación La creatividad, el rigor del estudio y la integridad son factores que transforman al estudiante en un profesional de éxito* (5.ª ed.). México: Héctor Merino Rodríguez.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (9.<sup>a</sup> ed.). México: McGraw-Hill.

Subdirección General de Estudios y Estadísticas de España. (2016). Estadística de Valor Tasado de Vivienda. Recuperado a partir de <http://fomento.es/NR/rdonlyres/B0E2BE62-28EF-41A8-B9D4-CCBD92A28643/134626/MetValorVivienda.pdf>

Vásquez, J. (2013). *Variación de los Precios de Apartamentos y Factores que Determinan su Tendencia: Caso municipio Chacao, 2008-2012*. Católica Andrés Bello, Venezuela. Recuperado a partir de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS6025.pdf>

Wipf, J., & Garand, D. (2012). *Indicadores de Desempeño en Microseguros Manual para practicantes en microseguros* (2.<sup>a</sup> ed.). Luxemburgo: Microinsurance Network.



# ANEXOS

## Anexo 1

**Tabla 76. Tabla de Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2010**

4. Incendio y Líneas Aliadas										
No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas dic-10
		dic-09	dic-10	Relativa	Absoluta	dic-09	dic-10	Relativa	Absoluta	
1	FICOHSA	327.7	348.0	6.2%	20.3	591.3	262.8	-55.5%	-328.4	75.5%
2	ATLANTIDA	220.9	246.0	11.4%	25.1	244.7	36.1	-85.2%	-208.6	14.7%
3	ASEGURADORA	98.9	147.2	48.9%	48.3	32.9	-5.2	-115.7%	-38.1	-3.5%
4	CONTINENTAL	91.8	139.6	52.1%	47.8	103.9	37.0	-64.4%	-66.9	26.5%
5	HSBC	170.6	133.7	-21.6%	-36.8	114.0	50.0	-56.1%	-63.9	37.4%
6	DEL PAÍS	112.8	133.0	17.9%	20.2	33.8	14.0	-58.5%	-19.8	10.5%
7	CREFISA	58.2	125.3	115.2%	67.1	10.0	1.9	-80.7%	-8.1	1.5%
8	AMERICAN	103.3	117.5	13.7%	14.2	59.0	34.0	-42.4%	-25.0	28.9%
9	CITI	27.0	18.1	-33.1%	-8.9	4.0	-0.8	-120.8%	-4.8	-4.6%
10	EQUIDAD	9.8	14.4	46.8%	4.6	27.3	0.8	-97.2%	-26.5	5.4%
11	LAFISE	-	10.7	-	10.7	0.0	0.1	-	0.1	0.5%
12	PALIC	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total general</b>		<b>1,221.0</b>	<b>1,433.5</b>	<b>17.4%</b>	<b>212.5</b>	<b>1,220.8</b>	<b>430.7</b>	<b>-64.7%</b>	<b>-790.1</b>	<b>30.0%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2010

**Tabla 77. Tabla de Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2011**

4. Incendio y Líneas Aliadas										
No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas dic-11
		dic-10	dic-11	Relativa	Absoluta	dic-10	dic-11	Relativa	Absoluta	
1	FICOHSA	348.0	359.1	3.2%	11.1	262.8	68.0	-74.1%	-194.8	18.9%
2	ATLANTIDA	246.0	238.0	-3.3%	-8.0	36.1	36.5	1.0%	0.4	15.3%
3	DEL PAÍS	133.0	171.7	29.1%	38.6	14.0	3.8	-72.6%	-10.2	2.2%
4	CREFISA	125.3	162.2	29.5%	36.9	1.9	73.3	3706.5%	71.4	45.2%
5	MAPFRE	147.2	147.8	0.4%	0.6	-5.2	16.3	-415.2%	21.5	11.0%
6	HSBC	133.7	120.2	-10.2%	-13.6	50.0	26.2	-47.7%	-23.9	21.8%
7	AMERICAN	117.5	104.6	-10.9%	-12.8	34.0	20.9	-38.5%	-13.1	20.0%
8	CONTINENTAL	139.6	71.1	-49.1%	-68.6	37.0	13.9	-62.4%	-23.1	19.5%
9	EQUIDAD	14.4	20.7	44.2%	6.4	0.8	1.0	32.7%	0.3	5.0%
10	CITI	18.1	12.5	-30.8%	-5.6	-0.8	0.1	-107.9%	0.9	0.5%
11	LAFISE	10.7	11.2	4.1%	0.4	0.1	0.8	1361.2%	0.7	6.8%
12	PALIC	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total general</b>		<b>1,433.5</b>	<b>1,418.9</b>	<b>-1.0%</b>	<b>-14.5</b>	<b>430.7</b>	<b>260.8</b>	<b>-39.5%</b>	<b>-169.9</b>	<b>18.4%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2011

**Tabla 78. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2012**

4. Incendio y Líneas Aliadas										
No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas dic-12
		dic-11	dic-12	Relativa	Absoluta	dic-11	dic-12	Relativa	Absoluta	
1	FICOHSA	359.1	371.3	3.4%	12.2	68.0	318.0	367.6%	250.0	85.7%
2	ATLANTIDA	238.0	256.9	8.0%	19.0	36.5	45.3	24.2%	8.8	17.6%
3	MAPFRE	147.8	254.4	72.1%	106.6	16.3	144.8	787.8%	128.5	56.9%
4	DEL PAÍS	171.7	194.6	13.4%	22.9	3.8	10.7	177.6%	6.8	5.5%
5	CREFISA	162.2	130.5	-19.5%	-31.7	73.3	35.2	-52.0%	-38.1	27.0%
6	DAVIVIENDA	120.2	118.4	-1.5%	-1.8	26.2	26.7	2.2%	0.6	22.6%
7	AMERICAN	104.6	109.2	4.3%	4.5	20.9	14.0	-33.1%	-6.9	12.8%
8	CONTINENTAL	71.1	71.3	0.4%	0.2	13.9	29.4	111.8%	15.5	41.2%
9	EQUIDAD	20.7	23.4	12.8%	2.7	1.0	1.6	53.5%	0.6	6.8%
10	LAFISE	11.2	15.5	39.0%	4.4	0.8	0.5	-40.0%	-0.3	2.9%
11	CUSCATLAN	12.5	-0.7	-105.2%	-13.2	0.1	0.0	-100.0%	-0.1	0.0%
12	PALIC	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total general</b>		<b>1,418.9</b>	<b>1,544.9</b>	<b>8.9%</b>	<b>125.9</b>	<b>260.8</b>	<b>626.2</b>	<b>140.1%</b>	<b>365.4</b>	<b>40.5%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2012

**Tabla 79. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2013**

4. Incendio y Líneas Aliadas										
No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas dic-13
		dic-12	dic-13	Relativa	Absoluta	dic-12	dic-13	Relativa	Absoluta	
1	FICOHSA	371.3	479.8	29.2%	108.6	318.0	157.3	-50.5%	-160.7	32.8%
2	ATLANTIDA	256.9	259.1	0.8%	2.2	45.3	81.5	79.9%	36.2	31.5%
3	MAPFRE	254.4	226.3	-11.0%	-28.1	144.8	47.8	-67.0%	-97.0	21.1%
4	DEL PAÍS	194.6	223.7	14.9%	29.1	10.7	65.5	514.8%	54.9	29.3%
5	CREFISA	130.5	160.4	22.9%	29.9	35.2	14.8	-58.1%	-20.4	9.2%
6	DAVIVIENDA	118.4	123.2	4.0%	4.8	26.7	65.0	143.0%	38.2	52.8%
7	CHARTIS	109.2	112.1	2.7%	3.0	14.0	110.1	687.7%	96.2	98.2%
8	CONTINENTAL	71.3	81.9	14.8%	10.5	29.4	19.6	-33.5%	-9.8	23.9%
9	EQUIDAD	23.4	27.0	15.4%	3.6	1.6	3.0	92.6%	1.5	11.3%
10	LAFISE	15.5	18.9	21.7%	3.4	0.5	0.2	-61.0%	-0.3	0.9%
11	CUSCATLAN	-0.7	1.4	-	2.0	0.0	4.6	-	4.6	-
12	PALIC	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total general</b>		<b>1,544.9</b>	<b>1,713.8</b>	<b>10.9%</b>	<b>168.9</b>	<b>626.2</b>	<b>569.5</b>	<b>-9.1%</b>	<b>-56.7</b>	<b>33.2%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2013

**Tabla 80. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2014**

**4. Incendio y Líneas Aliadas**

No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas
		dic-13	dic-14	Relativa	Absoluta	dic-13	dic-14	Relativa	Absoluta	dic-14
1	FICOHSA	479,8	529,2	10,3%	49,4	157,3	704,6	347,9%	547,3	133,1%
2	MAPFRE	226,3	273,3	20,8%	47	47,8	83,3	74,3%	35,5	30,5%
3	DEL PAÍS	223,7	251,9	12,6%	28,2	65,5	45,9	-29,9%	-19,6	18,2%
4	ATLANTIDA	259,1	251,4	-3,0%	-7,7	81,5	93,0	14,1%	11,5	37,0%
5	BOLIVAR	123,2	133,4	8,3%	10,2	65,0	35,4	-45,5%	-29,6	26,5%
6	AIG	112,1	130,3	16,2%	18,2	110,1	64,8	-41,1%	-45,3	49,7%
7	CONTINENTAL	81,9	129,5	58,1%	47,6	19,6	24,1	23,0%	4,5	18,6%
8	REFISA	160,4	39,9	-75,1%	-120,5	14,8	105,2	610,8%	90,4	263,7%
9	EQUIDAD	27,0	29,3	8,5%	2,3	3,0	4,4	46,7%	1,4	15,0%
10	LAFISE	18,9	18,8	-0,5%	-0,1	0,2	0,3	50,0%	0,1	1,6%
11	PALIC	-	-	0,0%	0	-	-	0,0%	0	0,0%
12	CUSCATLAN	1,4	-0,1	-107,1%	-1,5	4,6	-	-100,0%	-4,6	0,0%
<b>Total general</b>		<b>1.713,8</b>	<b>1.786,9</b>	<b>4,3%</b>	<b>73,1</b>	<b>569,4</b>	<b>1.161,0</b>	<b>103,9%</b>	<b>591,6</b>	<b>65,0%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2014

**Tabla 81. Primas y Siniestros en Rubro Incendio Año 2015**

**4. Incendio y Líneas Aliadas**

No.	Compañía	Primas				Siniestros				Siniestros/Primas
		dic-14	dic-15	Relativa	Absoluta	dic-14	dic-15	Relativa	Absoluta	dic-15
1	FICOHSA	529,2	498,4	-5,8%	-30,7706	704,6	203,2	-71,2%	-501,4	40,8%
2	DEL PAÍS	251,9	306,8	21,8%	54,9247	45,9	37,9	-17,4%	-8,0	12,4%
3	ATLANTIDA	251,4	286,5	14,0%	35,1232	93,0	31,0	-66,7%	-62,0	10,8%
4	MAPFRE	273,3	226,0	-17,3%	-47,2705	83,3	54,9	-34,1%	-28,4	24,3%
5	LAFISE	18,8	166,8	787,4%	148,0323	0,3	10,1	3265,7%	9,8	6,1%
6	BOLIVAR	133,4	143,7	7,7%	10,3287	35,4	60,4	70,5%	25,0	42,0%
7	AIG	130,3	120,8	-7,3%	-9,4934	64,8	7,4	-88,5%	-57,4	6,1%
8	CONTINENTAL	129,5	63,7	-50,8%	-65,832	24,1	35,5	47,1%	11,4	55,7%
9	REFISA	39,9	47,2	18,3%	7,3143	105,2	22,3	-78,8%	-82,9	47,2%
10	EQUIDAD	29,3	33,0	12,6%	3,6968	4,4	1,6	-63,8%	-2,8	4,8%
11	PALIC	-	-	0,0%	0	-	-	0,0%	0,0	0,0%
<b>Total general</b>		<b>1.786,9</b>	<b>1.893,1</b>	<b>5,9%</b>	<b>106,1535</b>	<b>1.161,0</b>	<b>464,2</b>	<b>-60,0%</b>	<b>-696,8</b>	<b>24,5%</b>

Valores en millones de Lempiras y porcentajes

Fuente: Informe Preliminar de Información Financiera del Sector Asegurador Hondureño Al 31 de diciembre de 2015

## Anexo 2

### Cuestionario

Los estudiantes de la Maestría en Finanzas de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) del Campus Tegucigalpa, estamos desarrollando la siguiente encuesta con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles, por lo cual, sus opiniones, conocimientos e información brindada será de mucho apoyo para la investigación.

Entrevista a) Jefe de Inspecciones de Ficohsa Seguros. Pablo Josué Matute Trejo.

1. ¿Están siendo inspeccionados todos los edificios y casas de habitación como requisito para adquirir una póliza de seguro?\*si la respuesta es positiva pasar a la pregunta no.4
2. ¿Qué tipo de procedimiento utilizan para seleccionar los edificios y casas de habitación que si deben ser inspeccionados?
3. ¿Por qué no son inspeccionados todos los edificios y casas de habitación como requisito para adquirir una póliza de seguro contra incendio?
4. ¿Cómo está conformado el departamento de Inspecciones?
5. ¿La Compañía Aseguradora los capacita de manera técnica? \*en caso de ser negativa pasar a la pregunta no.7
6. ¿Qué tipo de capacitación se les brinda?
7. ¿En qué consiste la inspección a una casa de habitación?
8. ¿En qué consiste la inspección a un edificio?

9. ¿Cuál es el tiempo aproximado que se tarda en realizar una inspección, solamente el tiempo de estadía en el edificio o casa de habitación?
10. ¿Qué tipos de instrumentos utilizan para realizar las inspecciones de edificios y casas de habitación?
11. ¿Cuáles considera que son las limitaciones más importantes con las que se encuentran al momento de hacer una inspección?
12. ¿Cuál es el número de inspecciones promedio realizadas por la compañía?
13. ¿Cuál es el volumen mensual de solicitudes de adquisición de una póliza de seguro en el área de inspecciones?

## **Entrevista b) Jefe de Inspecciones de MAPFRE.**

1. ¿Están siendo inspeccionados todos los edificios y casas de habitación como requisito para adquirir una póliza de seguro? \*si la respuesta es positiva pasar a la pregunta no.4
2. ¿Qué tipo de procedimiento utilizan para seleccionar los edificios y casas de habitación que si deben ser inspeccionados?
3. ¿Por qué no son inspeccionados todos los edificios y casas de habitación como requisito para adquirir una póliza de seguro contra incendio?
4. ¿Cómo está conformado el departamento de Inspecciones?
5. ¿La Compañía Aseguradora los capacita de manera técnica? \*en caso de ser negativa pasar a la pregunta no.7
6. ¿Qué tipo de capacitación se les brinda?
7. ¿En qué consiste la inspección a una casa de habitación?
8. ¿En qué consiste la inspección a un edificio?
9. ¿Cuál es el tiempo aproximado que se tarda en realizar una inspección, solamente el tiempo de estadía en el edificio o casa de habitación?
10. ¿Qué tipos de instrumentos utilizan para realizar las inspecciones de edificios y casas de habitación?
11. ¿Cuáles considera que son las limitaciones más importantes con las que se encuentran al momento de hacer una inspección?
12. ¿Cuál es el número de inspecciones promedio realizadas por la compañía?

13. ¿Cuál es el volumen mensual de solicitudes de adquisición de una póliza de seguro en el área de inspecciones?

**Entrevista c) Inspector y Ajustador de Ficohsa Seguros durante el período 2009-2015. Eddy  
Manfredo Matamoros**

1. ¿Cuáles son los tipos de reclamos para ser indemnizados en el rubro de incendio que se presentan más frecuentemente?
2. Según su experiencia ¿Qué deficiencias presenta el área de inspecciones?
3. Considera que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ayudaría al sector asegurador.
4. ¿Cuáles han sido los siniestros más grandes producidos en los últimos cinco años?
5. Considera que con una mejor calidad de inspección se podrían haber evitado algunos de ellos.



**Entrevista d) Presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de Honduras (C.I.C.H.). Ing. Ángel Gaspar Obando.**

1. ¿Considera que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ayudaría al sector inmobiliario?
2. ¿Qué tan frecuente son las quejas y denuncias ante el Tribunal de Honor del Colegio por mala praxis de la profesión?
3. ¿Existiría disposición por parte del Colegio de presentar ante la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (C.N.B.S.) una propuesta para que pueda certificar las empresas inspectoras de bienes inmuebles?
4. Técnicamente, cuáles considera que son los principales problemas que se están presentando en el rubro de la ingeniería.
5. ¿Qué tipo de capacitaciones ha brindado o está brindando el Colegio en el área de inspecciones de edificios y casas de habitación?

**Entrevista e) Ana Lía Ramírez, Tesorera de Cámara Nacional de Bienes Raíces (CANABIRH).**

1. ¿Considera que la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ayudaría al sector inmobiliario?
2. ¿Cuáles son las mayores deficiencias que presenta el rubro de los bienes raíces?
3. ¿Considera que El Gobierno actual facilita la inversión inmobiliaria? ¿Por qué?
4. ¿El Gobierno consulta y pide asesoría a la cámara sobre cambios en la legislación territorial?

### **Entrevista f) Ingeniero valuador, Daniel Canahuati**

1. ¿Cuáles han sido los precios promedios que pagan las entidades financieras a las cuáles les ha brindado el servicio de valuación?
2. ¿Desde cuándo labora en el rubro de la valuación?
3. ¿Cuál es el promedio de avalúos que realiza mensualmente la empresa para la cual labora?
4. ¿Cuáles han sido los precios promedios que cobran a personas particulares que piden el servicio de valuación?
5. ¿Cuál es su opinión sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles?
6. ¿Considera que habría rivalidad y competencia entre los valuadores e inspectores?

### **Entrevista f) Ingeniero valuador, Jaime Ramos**

1. ¿Cuáles han sido los precios promedios que pagan las entidades financieras a las cuáles les ha brindado el servicio de valuación?
2. ¿Desde cuándo labora en el rubro de la valuación?
3. ¿Cuál es el promedio de avalúos que realiza mensualmente la empresa para la cual labora?
4. ¿Cuáles han sido los precios promedios que cobran a personas particulares que piden el servicio de valuación?
5. ¿Cuál es su opinión sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles?
6. ¿Considera que habría rivalidad y competencia entre los valuadores e inspectores?

**Entrevista g) Ingeniero Jorge Miguel Aguilar, Oficial de Prevención Dirección de Gestión de la Prevención del Comité Permanente de Contingencias (Copeco)**

1. La opinión sobre la posible creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles ¿considera que sería de apoyo?
2. ¿Están siendo inspeccionadas las casas de habitación y edificios de la ciudad de Tegucigalpa que se comercializan para garantizar la calidad de los mismos?
3. ¿Cuáles considera que son los mayores riesgos que se presentan en la ciudad en cuánto a riesgos?

## **Pregunta de Opinión.**

La opinión sobre la creación de una empresa inspectora de bienes inmuebles además de las personas entrevistadas también fue consultada a varios profesionales que operan en el rubro inmobiliario, entre los que tenemos:

- Marcela Norori, Gerente de Catastro (2014) e Ingeniera Valuadora
- Yuri Dubón, Ejecutivo de negocios Banca Corporativa BANHCAFE
- Alex Manuel López, Ingeniero Valuador que laboró en Inversiones Industriales S. de R.L. (INVINSA)
- Margarita Martins, Agente de bienes raíces de CS Bienes Raíces
- Alejandra Maradiaga, Coordinadora de Oficiales de Servicios Hipotecarios BAC-HONDURAS
- Amy Parrales, Agente de bienes raíces, Bienes Raíces Mariposa
- Lesly Hernández, Oficial de Registro Comisión Nacional de Bancos y Seguros

## Anexo 3

### **Determinación de número de inspecciones**

Para definir el número de inspecciones se consideró el volumen de solicitudes de inspección que ingresan a las unidades de análisis y la capacidad operativa de la empresa.

Joel Mejía, inspector de MAPFRE, mensualmente realiza en promedio 15 inspecciones dentro de la ciudad y cuatro inspecciones en zonas rurales u otros departamentos del país; además de ello manifestó que éstos datos varían por temporadas, por ejemplo, en invierno el volumen de inspecciones, pueden incrementarse hasta en un 50%.

Existen solicitudes que ingresan como pólizas masivas y/o bancos que se aseguran solamente con un avalúo y que no son supervisadas por el inspector.

Mensualmente, el departamento de Inspecciones de Ficohsa Seguros realiza en promedio 25 inspecciones por mes (entre las que tenemos represas, hidroeléctricas, plantas eléctricas, ferreterías, escuelas, colegios, bancos, centros comerciales, hoteles, edificios gubernamentales, hospitales, tiendas de artículos electrónicos, restaurantes, locales dentro de centros comerciales, talleres, agroindustrias, beneficios, supermercados, planteles industriales, fábricas, casas de habitación, entre otros) e ingresan aproximadamente 80 solicitudes de seguro de vivienda.

Daniel Canahuati quién opera en el rubro de la valuación desde el año 2010 y que actualmente labora para la empresa Unruh Bienes Raíces S. de R.L. la cual hace avalúos para banco Ficohsa, manifiesta que mensualmente se realizan un promedio de 46 avalúos.

Según Alex Manuel López quién trabajó en Inversiones Industriales S.A. de C.V. (INVINSA) empresa que realizaba avalúos para Bac-Honduras, Citibank y Occidente, la empresa realizaba entre dos y tres avalúos diarios.

Según Jaime Ramos, técnico valuador quién operó en Avalúos y Proyectos Durón (AVAPRODU) durante el período 2013-2016, manifestó que la empresa realizaba en promedio 50 avalúos por mes.

Según lo investigado, en banco de Occidente se solicitan en promedio dos avalúos diarios; en Banca de Personas y Banca PYME de BAC-HONDURAS se solicitan entre dos y tres avalúos diarios.

Debido a la capacidad operativa de la empresa y el tiempo de duración de una inspección, se considera que en promedio pueden realizarse dos inspecciones por día durante los primeros tres años y a partir del cuatro años se podrían realizar tres inspecciones por día con la contratación de un nuevo técnico.

A partir del cuarto y quinto año se tiene planeado ofrecer el servicio de inspección de bienes inmuebles a otras compañías aseguradoras como ser Davivienda y Seguros del País; además de suministrar el servicio a los departamentos de Fideicomiso de Banco Ficohsa y Banco de Occidente.



## Anexo 4.

### **Selección de préstamo en entidad financiera**

Se visitaron tres entidades financieras para elegir la mejor opción de financiamiento; las entidades seleccionadas fueron:

- BANHCAFE
- Banrural
- Bac-Honduras

La mejor tasa para financiamiento fue proporcionada por BANHCAFE cuya tasa de préstamo es del 24% anual. Debido a que la empresa es nueva y para aplicar a un préstamo empresarial se requiere dos años de antigüedad de operación, solamente se puede aplicar a un préstamo personal.

Los requisitos solicitados para el financiamiento son:

- Constancia de trabajo que indique las deducciones, antigüedad y salario
- Copia de pago de servicios públicos
- Firmar la autorización para la consulta en la central de riesgos
- Presentar copia de tarjeta de identidad y RTN
- Referencias comerciales

En Banrural se presentó una situación similar, la tasa es variable y la misma oscila entre 22 y 26% dependiendo de la negociación realizada según lo manifestó la Lic. Heidi Álvarez. Se exige como requisito para optar a un préstamo la apertura de una cuenta de ahorro, análisis de la empresa,

un año de operación y determinar si los representantes de la empresa no se encuentren en la Central de Riesgo.

En Bac-Honduras se exige como requisito para optar a un préstamo empresarial que la empresa tenga una antigüedad de dos años, la tasa es del 13% a un plazo de cinco años; solamente se podría aplicar a un préstamo de consumo personal debido a que no se cumple con el requisito exigido de antigüedad. La tasa para un préstamo personal según el Lic. José Licono es del 29.96% y a un plazo máximo de tres años. Los requisitos solicitados son: solicitud de préstamo, cumplir con la política de ingresos mínimos, fotocopia de tarjeta de identidad, constancia de trabajo (10 meses de antigüedad si se labora en empresa privada y dos años de antigüedad si se labora en empresa pública), recibo de servicios públicos y llenar solicitud.

Debido a la capacidad operativa de la empresa y el tiempo de duración de una inspección, se considera que en promedio pueden realizarse dos inspecciones por día durante los primeros tres años. En el cuarto y quinto año de operación, podrían realizarse tres inspecciones diarias, ya que se contará con el apoyo de un técnico más.

## Anexo 5.

### Equipo y Herramientas



**Figura 9. Probador eléctrico.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 10. Indicador de voltaje.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 11. Linterna.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 12. Respirador de cara completa**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 13. Detector de gas combustible**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 14. Medidor de humedad**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 15. Analizador de monóxido de carbono.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 16. Termómetro infrarrojo.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 17. Cámara infrarroja.**

Fuente: recuperado de <http://www.ebay.com/bhp/flir-infrared-camera>



**Figura 18. Probador de microondas.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 19. Imán telescópico.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 20. Brújula.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>





**Figura 21. Anteojos de seguridad.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 22. Guantes eléctricos.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 23. Botas de techo.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



**Figura 24. Kit de herramientas.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>



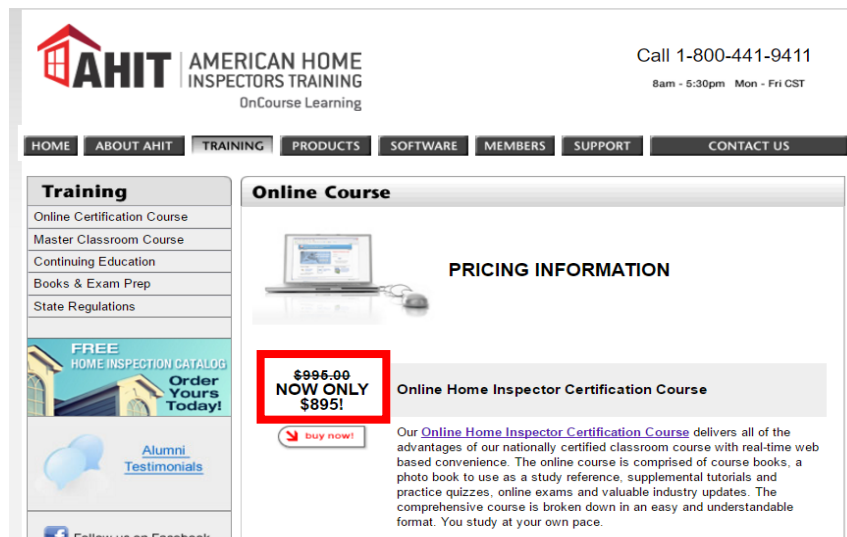
**Figura 25. Escalera telescópica extendida.**

Fuente: International Association of Certified Home Inspectors [US] recuperado de <https://www.nachi.org/home-inspection-equipment-spanish.htm>

## Anexo 6

### Cursos de Capacitación

La empresa buscará su diferenciación mediante la profesionalización de sus empleados para poder brindar asesorías de mayor calidad. A continuación, se presentan los cursos virtuales con los cuáles se capacitarán a los empleados en el primer año de operación.



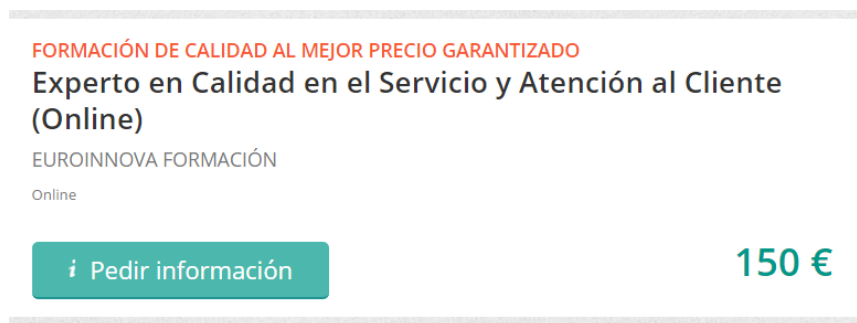
The screenshot shows the AHIT (American Home Inspectors Training) website. The header includes the AHIT logo, the text "AMERICAN HOME INSPECTORS TRAINING", "OnCourse Learning", and contact information: "Call 1-800-441-9411" and "8am - 5:30pm Mon - Fri CST". A navigation menu includes "HOME", "ABOUT AHIT", "TRAINING", "PRODUCTS", "SOFTWARE", "MEMBERS", "SUPPORT", and "CONTACT US".

Under the "Training" section, there is a list of courses: "Online Certification Course", "Master Classroom Course", "Continuing Education", "Books & Exam Prep", and "State Regulations". Below this is a promotional banner for a "FREE HOME INSPECTION CATALOG" with the text "Order Yours Today!".

The "Online Course" section features a "PRICING INFORMATION" box. A red box highlights the price: "\$996.00 NOW ONLY \$895!". Below this is a "buy now!" button. The text describes the "Online Home Inspector Certification Course" as a nationally certified classroom course with real-time web-based convenience, including course books, a photo book, supplemental tutorials, practice quizzes, online exams, and industry updates.

**Figura 26. Costo de curso de inspección en línea.**

Fuente: recuperado de [http://www.ahit.com/training/homestudy/hs\\_pricing.cfm](http://www.ahit.com/training/homestudy/hs_pricing.cfm)



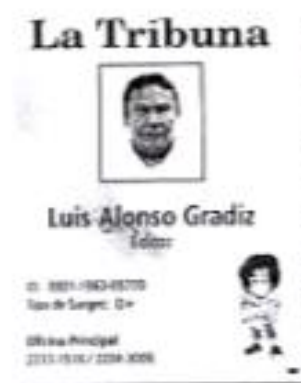
The advertisement features the text "FORMACIÓN DE CALIDAD AL MEJOR PRECIO GARANTIZADO" in red. Below it, the course title "Experto en Calidad en el Servicio y Atención al Cliente (Online)" is displayed in large black font. The provider is identified as "EUROINNOVA FORMACIÓN" and the course is "Online". A green button with a white exclamation mark icon and the text "Pedir información" is positioned on the left. The price "150 €" is shown in green on the right.

**Figura 27. Costo de curso calidad en el servicio y atención al cliente**

Fuente: recuperado de <http://www.emagister.com/experto-calidad-servicio-atencion-al-cliente-online-cursos-3007887.htm>

## Anexo 7

### Constancia revisión lingüística de tesis



### CONSTANCIA

Yo Luis Alonso Grádiz Maradiaga, identidad 0801-1963-05770, mayor de edad, vecino del Distrito Central, licenciado en Periodismo por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) y editor miembro de la Jefatura de Redacción del Diario LA TRIBUNA, que se edita en la capital hondureña, hago constar que realicé la revisión lingüística de la tesis "**CREACIÓN DE UNA EMPRESA INSPECTORA DE BIENES INMUEBLES**", sustentada por el maestrante, **Rosbel Jerónimo Rodríguez Maradiaga**, previa opción al título de **Máster en Finanzas**, por la Universidad Tecnológica Centroamericana (Unitec).

Y para los fines correspondientes se suscribe la presente constancia a los 14 días del mes de diciembre de 2016.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Luis Alonso Grádiz Maradiaga', written over a horizontal line.

Luis Alonso Grádiz Maradiaga

Lic. en Periodismo

Teléfono 95-92-88-40

Email: galactilagm@yahoo.es

## GLOSARIO

**Ajustadores o liquidadores de reclamos:** Las personas naturales o jurídicas que a solicitud de las instituciones de seguro o sus clientes, examinan e investigan las causas de un siniestro, evalúan el monto de los daños, clasifican la aplicabilidad de las condiciones de la póliza y opinan sobre la procedencia del reclamo y la suma a indemnizar.

**Consultoría:** Según el diccionario de La Real Academia de la Lengua Española (decimonovena edición) el concepto “consultar” se define como: “Conferir, tratar y discurrir con una o varias personas sobre lo que se debe hacer en un negocio. Pedir, parecer, dictamen o consejo”. Someter una duda, caso o asunto a la consideración de otra persona. Según el Instituto de Consultores de Empresas del Reino Unido define la consultoría de empresas como: “Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendaciones de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones”.

**Inspector de avería:** Las personas naturales o jurídicas especializadas en la estimación de daños y pérdidas en los seguros de transporte, que debe extender el certificado de avería ha pedido de parte interesada.

**Investigador de siniestros:** La persona natural o jurídica que a solicitud de parte interviene en la averiguación u obtención de datos relativos a un siniestro, debiendo presentar a su comitente el informe de los daños atribuibles al siniestro y señalará las causas probables o ciertas del mismo.

**Mercado inmobiliario primario:** aquel en que los inmuebles se transan por primera vez, corresponde al mercado de stock Nuevo. En él se desempeñan las sociedades inmobiliarias, las que por regla general son las propietarias de los productos ofertados.

**Mercado inmobiliario secundario:** corresponde a aquel en que los inmuebles se transan por segunda o más veces. Es el mercado de reventa o de stock usado. En este mercado se desarrollan

en forma preferente los corredores de propiedades, quienes siempre van a vender inmuebles de propiedad de un tercero.

**Prima:** Latina Seguros lo define como “el precio o la contraprestación que percibe el asegurador por la asunción del riesgo, el cual se determina según cálculos estadísticos y matemáticos, en función de la mayor o menor peligrosidad siniestral”.

**Póliza de incendio y líneas aliadas:** Según la empresa ecuatoriana de seguros El Sol S.A. esta póliza cubre las pérdidas o daños materiales causados a los bienes asegurados, como consecuencia directa de incendio y/o rayo, terremoto, temblor y/o erupción volcánica, explosión, daños por agua, daños por lluvia e inundación, motín y huelga, daño malicioso, cobertura extendida, colapso y maremoto.

**Reaseguradora:** es la entidad que acepta de otra entidad aseguradora riesgos o un conjunto de ellos, asumiendo responsabilidad ante la cedente por los mismos.

**Vivienda colectiva:** Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) es todo local o conjunto de locales que están ocupados por personas normalmente no ligadas por lazos de parentesco y que hacen vida común por razones de trabajo, atención médica, estudios, militares, religiosos, turísticos, etc.

**Vivienda particular:** Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es la destinada a servir de habitación a una o varias personas que viven con o sin vínculos familiares. Esta vivienda puede ser una casa independiente, apartamento, cuarto en mesón o cuartería, local no construido para vivienda, rancho, casa improvisada y otro.