



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN
DEPARTAMENTO DE SERVICIO DE AGENTE DE CARGA EN**

AGENCIA ADUANERA INVALT LOGISTICA.

SAN PEDRO SULA HONDURAS, 2018

SUSTENTADO POR:

JOSE LUIS ESCOBAR MOREL

LUIS CARLOS MORADEL DOMINGUEZ

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

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

MAYO, 2018

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON BREVE REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGÉR MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADEMICA

DESIREE TEJADA CALVO

VICEPRESIDENTE UNITEC, CAMPUS S.P.S

CARLA MARIA PANTOJA

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN
DEPARTAMENTO DE SERVICIO DE AGENTE DE CARGA EN
AGENCIA ADUANERA INVALT LOGISTICA.**

SAN PEDRO SULA HONDURAS, 2018

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

ASESOR METODOLÓGICO

TULIO ARNALDO BUESO JACQUIER

ASESOR TEMÁTICO

DAGOBERTO NAPOLEON SORTO

MIEMBROS DE LA TERNA:

RICARDO YONES

THELMA DE VILLEDA

JUAN FRANCISCO ORTIZ

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2018

JOSE LUIS ESCOBAR MOREL

LUIS CARLOS MORADEL DOMINGUEZ

Todos los derechos son reservados.

**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR(ES) PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS DE POSTGRADO**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA
EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

San Pedro Sula

Estimados Señores:

Nosotros, JOSÉ LUIS ESCOBAR MOREL Y LUIS CARLOS MORADEL DOMÍNGUEZ, de San Pedro Sula, autores del trabajo de postgrado titulado: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN DEPARTAMENTO DE SERVICIO DE AGENTE DE CARGA EN AGENCIA ADUANERA INVALT LOGISTICA. 2018, presentado y aprobado en Abril del 2018, como requisito previo para optar al título de Máster en Dirección Empresarial y reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos del programa de maestrías de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por este medio autorizo/autorizamos a las Bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de la UNITEC, para que con fines académicos, puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales de la siguiente manera:

- 1) Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en la sala de estudio de la biblioteca y/o la página web de la Universidad.

- 2) Permita la consulta y la reproducción a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato cd o digital desde internet, intranet, etc., y en general en cualquier otro formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en el artículo 9.2, 18, 19, 35 y 62 de la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos; los derechos morales pertenecen al autor y son personalísimos,

irrenunciables, imprescriptibles e inalienables, asimismo, por tratarse de una obra colectiva, los autores ceden de forma ilimitada y exclusiva a UNITEC la titularidad de los derechos patrimoniales. Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de UNITEC.

En fe de lo cual, se suscribe el presente documento en la ciudad de San Pedro Sula a los días del mes de Abril del 2018.

José Luis Escobar More
21613019

Luis Carlos Moradel Domínguez
21613222



FACULTAD DE POSTGRADO

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN DEPARTAMENTO DE SERVICIO DE AGENTE DE CARGA EN AGENCIA ADUANERA INVALT LOGISTICA.2018

AUTORES:

José Luis Escobar Morel y Luis Carlos Moradel Domínguez

Resumen

La siguiente investigación analiza la factibilidad para crear un departamento de agente de carga para la agencia aduanera INVALT Logística, desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero, utilizando un diseño de enfoque mixto, no experimental, transversal y un alcance descriptivo en la parte cuantitativa y teoría fundamentada, muestra dirigida, técnicas de observación y entrevistas para la parte cualitativa, en el estudio de mercado se aplicaron 19 encuestas de manera no probabilística a los clientes actuales de la agencia aduanera INVALT Logística, concluyendo que existe una demanda potencial para la creación del departamento de agente de carga. Seguidamente se analizó el estudio técnico donde se detalla el diseño de las oficinas para el nuevo departamento. Para el estudio financiero se tuvo un costo capital de 20% y una tasa interna de retorno (TIR) de 52.24% y un valor presente neto (VPN) de L1, 782,458.85

Palabras clave: INVALT Logística, factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero.



FACULTAD DE POSTGRADO

STUDY OF PREFACTIBILITY TO IMPLEMENT A DEPARTMENT OF SERVICE OF CARGO AGENT IN CUSTOMS AGENCY INVALT LOGISTICA.2018

PRESENTED BY:

José Luis Escobar Morel y Luis Carlos Moradel Domínguez

ABSTRACT

The following research analyzes the feasibility to create a freight agent department for the customs agency INVALT Logística, from the market, technical and financial point of view, using a mixed, non-experimental, transversal approach design and a descriptive scope in the Quantitative part and grounded theory, directed sample, observation techniques and interviews for the qualitative part, in the market study 19 non-probabilistic surveys were applied to the current clients of the customs agency INVALT Logística, concluding that there is a potential demand for the creation of the cargo agent department. Then the technical study was analyzed where the design of the offices for the new department is detailed. For the financial study there was a capital cost of 20% and an internal rate of return (IRR) of 52.24% and a net present value (NPV) of L.1, 782,458.85.

Keywords: INVALT Logistics, feasibility, market study, technical study, financial study.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi Dios por haberme dado las fuerzas, la salud y valentía para enfrentar un nuevo reto en mi vida personal y profesional ya que sin su ayuda no somos nada, además dedico este triunfo a mi madre Romelia Morel quien es una madre ejemplar y me ha inspirado a seguir adelante en busca de la superación y del éxito, a mi demás familiares y amigos que han sido de apoyo en mi vida.

José Luis Escobar Morel

Dedico esta tesis primeramente a Dios por ayudarme en cada instante de mi vida, porque siempre ha estado presente en el cumplimiento de mis metas, poniendo en mí, las fuerzas, la inteligencia, la sabiduría y el conocimiento para hacerle frente a cada reto, reconociendo que Él es todo y que sin Él nada puedo hacer, también dedico este nuevo logro a mi madre Nolvía Esperanza Domínguez quien es una madre ejemplar y que siempre me ha apoyado he inspirado a ser una persona exitosa, y a mis familiares que me han brindado su apoyo a lo largo de mi vida.

Luis Carlos Moradel Domínguez

AGRADECIMIENTO

A INVALT Logística por confiarnos su información y apoyarnos en este trabajo.

A todos nuestros familiares por llenarnos de entusiasmo durante la maestría.

A nuestros amigos que de una u otra manera formaron parte de este proceso.

A nuestro asesor metodológico Dr. Tulio Bueso por su paciencia y ayuda en todo el proceso de la tesis.

A nuestro asesor temático Ing. Dagoberto Sorto por sus valiosas aportaciones en esta investigación.

A UNITEC por mantener la excelencia en nuestro proceso de formación profesional.

José Luis Escobar Morel

Luis Carlos Moradel Domínguez

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	3
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	5
1.4.1 OBJETIVOS GENERAL	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
1.5 JUSTIFICACIÓN	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	8
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO	8
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO	33
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO	37
2.2 TEORÍA DE SUSTENTO	39
2.2.1 LAS CINCO FUERZAS DE M. PORTER	39
2.2.3 VALOR PRESENTE NETO	43
2.2.5 ESTADO DE RESULTADOS	44
2.2.6 ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO.....	44
2.2.7 TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO	44
2.2.8 PERIODO DE RECUPERACIÓN	45

2.3	CONCEPTUALIZACIÓN.....	45
2.3.1	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	45
2.3.2	ANÁLISIS FODA	46
2.3.3	INFLACIÓN	46
2.3.4	DESLIZAMIENTO	47
CAPITULO III. METODOLOGÍA		48
3.1	CONGRUENCIA METODOLÓGICA	48
3.1.1	MATRIZ METODOLÓGICA.....	48
3.1.2	OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	50
3.1.3	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	50
3.1.4	HIPÓTESIS	57
3.2	ENFOQUE Y MÉTODOS.....	57
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	58
3.3.1	POBLACIÓN	60
3.3.2	CENSO	60
3.3.3	UNIDAD DE ANÁLISIS	60
3.3.4	UNIDAD DE RESPUESTA	61
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	61
3.4.1	INSTRUMENTOS	61
3.4.2	TÉCNICAS	62
3.4.3	PROCESO DE VALIDACIÓN	62
3.5	FUENTES DE INFORMACIÓN	62
3.5.1	FUENTES PRIMARIAS	63
3.5.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	63

CAPITULO 4. RESULTADOS Y ANALISIS	64
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	64
4.1.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	64
4.1.2 CLASIFICACIÓN DEL SERVICIO	64
4.1.3 TARIFAS DEL SERVICIO	65
4.2 ESTUDIO DE MERCADO	65
4.2.1 PRODUCTO (SERVICIO)	66
4.2.2 PRECIO	72
4.2.3 OFERTA	76
4.2.4 DEMANDA	77
4.2.5 MERCADO POTENCIAL	79
4.2.6 COMPETENCIA	79
4.2.7 DEMANDA POTENCIAL	85
4.3 ESTUDIO TECNICO	88
4.3.1 FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO DE AGENTE DE CARGA	88
4.3.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA	89
4.3.3 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	89
4.3.4 DISTRIBUCIÓN DE LA OFICINA	90
4.3.5 DISEÑO	90
4.3.6 REQUERIMIENTOS DE ACONDICIONAMIENTO Y OPERACIÓN	91
4.3.7 REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA	92
4.3.8 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL	93
4.3.8.1 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	95
4.4 ESTUDIO FINANCIERO	98

4.4.1 PLAN DE INVERSIÓN Y COSTO DE CAPITAL	98
4.4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS	100
4.4.3 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	100
4.4.4 CALCULO DE LA DEPRECIACIÓN	101
4.4.5 ANALISIS FINANCIERO 1	102
4.4.7 COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS	105
CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
5.1 CONCLUSIONES	106
5.2 RECOMENDACIONES	107
BIBLIOGRAFÍA	108
ANEXOS	111
ANEXO 1. ENCUESTA	111
ANEXO 2. COTIZACIÓN PACASA	116
ANEXO 3. COTIZACIÓN FERRETERÍA MONTECRISTO	118
ANEXO 4. COTIZACIÓN OFFICE DEPOT	119
ANEXO 5. COTIZACIÓN JETSTEREO	120
ANEXO 6 COTIZACIÓN DE INSTALACIÓN DE OFICINAS	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Top 10 naviero	14
Tabla 2 Reglas de Incoterms 2010	23
Tabla 3 Contenedor seco 20 pies	25
Tabla 4 Contenedor seco 40 pies	26
Tabla 5 Contenedor high-cube 40 pies	26
Tabla 6 Contenedor ventilado 20 pies	27
Tabla 7 Contenedor granero 20 pies	27
Tabla 8 Contenedor refrigerado 20	28
Tabla 9 Contenedor refrigerado 40 pies	28
Tabla 10 Contenedor open top 20	29
Tabla 11 Contenedor open top 40	29
Tabla 12 Contenedor flat rack 20 pies	30
Tabla 13 Contenedor flat rack 40 pies	30
Tabla 14. Símbolos para la manipulación de envases y embalajes	32
Tabla 15 Matriz metodológica	49
Tabla 16 Variables operacionales, Dependiente	52
Tabla 17 Variables operacionales, Mercado	53
Tabla 18 Variables operacionales, Técnica	55
Tabla 19 Variables operacionales, Financiera	56
Tabla 20 Precios de Tarifas	65
Tabla 21 Demanda Potencial	86
Tabla 22 Tendencia de contenedores	87
Tabla 23. Proyección de la Demanda	87

Tabla 24 Espacios físicos de las futuras oficinas	90
Tabla 25 Gastos de Instalación de Oficina	91
Tabla 26 Mobiliario y Equipo de Oficina.....	92
Tabla 27 Papelería y Útiles de Oficina.....	93
Tabla 28 Estructura Organizacional De Agente Aduanero	94
Tabla 29 Descripción de puesto 1	95
Tabla 30 Descripción de puesto 2	96
Tabla 31 Planilla de nuevo departamento de Carga	97
Tabla 32 Resumen del Plan de Inversión y Fuentes de Financiamiento	98
Tabla 33 Estructura y Costo de Capital.....	99
Tabla 34 Costo de capital del inversionista	99
Tabla 35 Presupuesto de Ventas por venta de Fletes Marítimos	100
Tabla 36 Resumen de gasto del Departamento	101
Tabla 37 Depreciaciones de los activos del departamento	101
Tabla 38 Estado de Resultado.....	102
Tabla 39 Flujo de Efectivo Operativo	103
Tabla 40 Estado de Resultados Escenario 2	104
Tabla 41 Flujo de Efectivo Operativo Escenario 2	104
Tabla 42 Indicadores Financieros	104
Tabla 43 Periodo de Recuperación de Inversión	105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2 Exportaciones de Honduras	4
Figura 1 Importaciones de Honduras	4
Figura 3. Miembros activos de AHACI	36
Figura 4 Análisis FODA	38
Figura 5 Las cinco fuerzas que moldean la competencia en un sector	40
Figura 6. Figura 6 Diagrama de “Las 4P”	42
Figura 7 Análisis de Mercado.....	50
Figura 8 Análisis Técnico.....	51
Figura 9 Análisis financiero	51
Figura 10 Diseño Metodológico	58
Figura 11 Pregunta 1. Encuesta aplicada.....	66
Figura 12 Pregunta 2. Encuesta aplicada.....	67
Figura 13 . Pregunta 3. Encuesta aplicada.....	68
Figura 14. Pregunta 4. Encuesta aplicada	68
Figura 15. Pregunta 5. Encuesta aplicada.....	69
Figura 16. Pregunta 6. Encuesta aplicada	69
Figura 17. Pregunta 7. Encuesta aplicada.....	70
Figura 18. Pregunta 8. Encuesta aplicada	71
Figura 19. Pregunta 9. Encuesta aplicada.....	71
Figura 20. Pregunta 10. Encuesta aplicada	72
Figura 21. Pregunta 11. Encuesta aplicada.....	72
Figura 22. Pregunta 12. Encuesta aplicada	73
Figura 23. Pregunta 13. Encuesta aplicada.....	74

Figura 24. Pregunta 14. Encuesta aplicada	74
Figura 25. Pregunta 15. Encuesta aplicada	75
Figura 26. Pregunta 16. Encuesta aplicada	76
Figura 27. Pregunta 17. Encuesta aplicada	78
Figura 28. Pregunta 18. Encuesta aplicada	78
Figura 29. Pregunta 19. Encuesta aplicada	79
Figura 30. Pregunta 20. Encuesta aplicada	80
Figura 31. Pregunta 21. Encuesta aplicada	81
Figura 32. Pregunta 22. Encuesta aplicada	81
Figura 33. Pregunta 23. Encuesta aplicada	82
Figura 34. Pregunta 24. Encuesta aplicada	83
Figura 35. Datos Históricos	86
Figura 36 Proceso del servicio de agente de carga	88
Figura 37 Instalaciones y localización de bodegas blue Warehouse	89
Figura 38 Diseño final de las oficinas	91
Figura 39 Organigrama de Agente Aduanero	94
Figura 40 Estructura Organizacional De Agente Aduanero Con Agente De Carga	95

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se definen los factores importantes a considerar para lograr una investigación, que lleva al desarrollo del planteamiento del problema de investigación a resolver, así como los antecedentes del problema, las preguntas de investigación a responder que son una guía, así como los objetivos generales y específicos que se desean alcanzar y una justificación que demuestre la validación del porque la realización de este problema o proyecto a investigar.

1.1 INTRODUCCIÓN

Hoy en día podemos ver que para el uso de contenedores hay estándares mundiales y también según el tipo de mercancías, todo esto lleva un orden, por lo que facilita la logística de las operaciones dentro de las empresas.

Esta logística hace posible que haya una buena coordinación no solo de las mercancías y de cómo se manejan las operaciones de todas las empresas, sino que también se busca generar una ventaja competitiva en diferenciación generando un valor agregado a todos los servicios y también a los productos, dando un excelente servicio que permita satisfacer las necesidades del cliente y por ende incrementar las utilidades por medio del incremento de las ventas.

A nivel internacional el comercio ha alcanzado el éxito y lo podemos notar todos los días, esto gracias conjunto de normas y lineamientos bien estructurados, también al gran avance de la tecnología y a la aplicación de muchas herramientas de administración estratégicas en donde las empresas no solo se interesan en prestar sus servicios, sino que también estar en mejoras continuas de cómo darles una mejor satisfacción y atención a los clientes.

En el transporte internacional de cargas y mercancías debe haber tanto comprador así también vendedor, en donde se puede traer mercancías o productos de cualquier parte del mundo, entonces se necesita que el transporte sea globalizado para facilitar las rutas tanto de importaciones como exportaciones.

Actualmente los proveedores de mercancías no necesariamente tienen que tener sus puntos de ventas en todas las partes del mundo, y tener que ir a esos puntos para llegar a los clientes. Lo

que hacen es contratar a los servicios de los agentes de carga o las navieras, para transportar sus mercancías. Estos ayudan a mejorar las operaciones y agilizar los procesos legales y de transporte de los clientes.

Por lo tanto, el objeto de este estudio tiene como finalidad realizar un análisis de prefactibilidad para la creación de un departamento de agente de carga para la agencia aduanera INVALT Logística.

1.2 ANTECEDENTES

Inversiones Altamirano conocida por sus siglas INVALT, es una empresa que nació con el objetivo de brindar un servicio calificado en Logística aplicando todos los regímenes aduaneros en Honduras.

La empresa se registró legalmente como agente aduanero y consolidador de carga un 26 de julio del año 2010 y empezó sus actividades en agosto del mismo año 2010, su oficina principal inicio en Tegucigalpa.

En el 2010, ya con 10 años de experiencia y de conocimiento del mercado decidieron crear la empresa INVALT ya que detectaron la necesidad de brindar servicio de aduanas en Honduras, logrando personalizar el servicio con personal calificado y capacitado tanto en conocimientos aduaneros como atención al cliente, pensando y creyendo que brindar un buen servicio es parte importante y fundamental en las relaciones comerciales.

INVALT es una empresa cree firmemente que los negocios se hacen con personas quienes representan las empresas dando un servicio calificado, manteniendo el respeto y la ética profesional.

Actualmente siguen ofreciendo todos los servicios aduaneros en Honduras y tienen alianzas estratégicas con agentes en El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica. Adicionalmente ofrecen servicios de transporte nacional e internacional con personal certificado.

Cuentan con oficinas propias en las aduanas de Puerto Cortes, La Mesa, El Poy, El florido, Agua caliente, Toncontín, Amatillo y próximamente tendrán las aperturas de aduana Las Manos, San Lorenzo y Puerto Castillas donde ofrecerán el servicio tercerizado.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Este trabajo de investigación pretende brindar información que permita determinar la factibilidad que ofrecería la implementación de un nuevo departamento de agencia de carga, en Agencia Aduanera Invalt Logística, este departamento consiste en la gestión logística de darle salida a la problemática del transporte de mercancías a nivel nacional e internacional, incluyendo la asistencia con lo relacionado en materia fiscal y aduanera. Aportando ayuda a los importadores y exportadores.

La idea nace por la exigencia de los clientes de la agencia aduanera Invalt Logística en tener un servicio completo para el manejo de las mercancías de importación y exportación en Honduras, y por la necesidad de aumentar las ventas que le generan mayor rentabilidad a la empresa.

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

BCH (2018) Según reporte del Banco central de Honduras, (BCH) Registro importaciones para el 2017 representado en valor CIF, por \$ 9,684.40 millones de dólares, esta información muestra como las importaciones han tenido un crecimiento en el 2017 de 8.65 % comparado con el 2016 que fueron de 8,912.7 millones de dólares.

Así mismo también el Banco central de Honduras, (BCH) Registro exportaciones para el 2017 representado en valor FOB, por \$ 4,464 millones de dólares, obteniendo un crecimiento en el 2017 de 17.72 % comparado con el 2016 que fueron de \$ 3,792 millones de dólares.

Actualmente Honduras mantiene un déficit en la balanza comercial debido a que las importaciones superan las exportaciones.

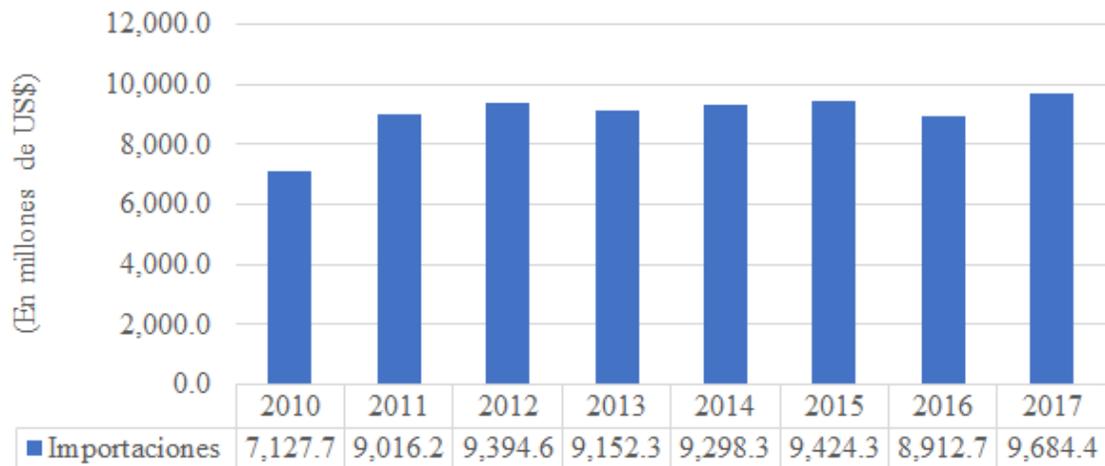


Figura 2 Importaciones de Honduras

Fuente: (BCH, 2018)

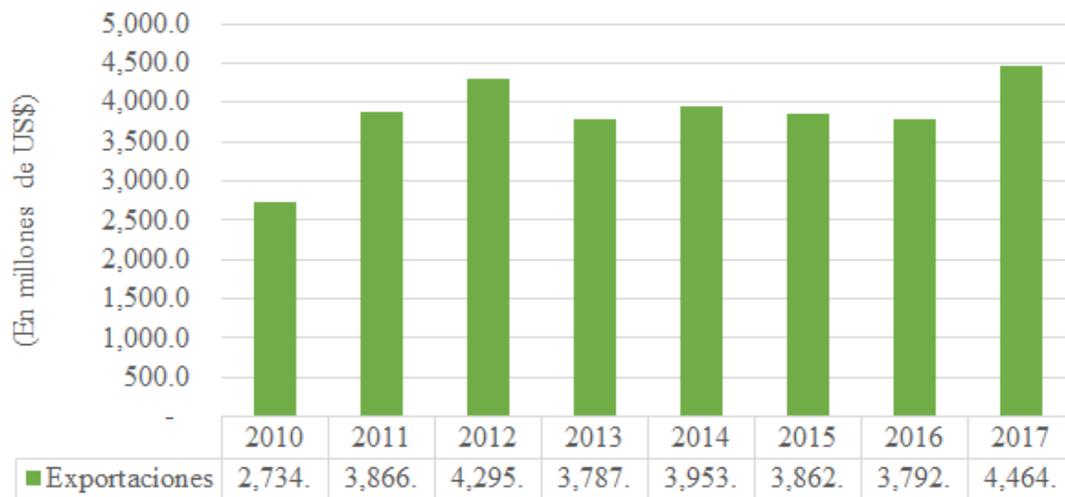


Figura 1 Exportaciones de Honduras

Fuente: (BCH, 2018)

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido al incremento de importaciones y exportaciones en Honduras, así como lo muestra la figura 1 y 2, consideramos que existe una oportunidad de mercado para la creación de un departamento de agencia de carga para implementarla en una agencia aduanera, para ello se necesita hacer el estudio que demuestre que tan rentable será la apertura del departamento.

En base a lo indicado se formula la siguiente pregunta:

¿Cuán rentable es la creación de un departamento de servicio de agente de carga, desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero en la empresa INVALT Logística, en San Pedro Sula?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Existe en el sector un mercado que permita la sostenibilidad del departamento de agente de carga en dicha agencia Aduanera?

¿Cuáles serían los conocimientos Técnicos necesarios para la creación de este departamento?

¿Es factible desde el punto de vista financiero la creación de un departamento de servicio de agente de carga para agencia aduanera INVALT Logística?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos definen que se busca o que se pretende obtener. Es sin duda la primera pregunta que se debe plantear el investigador, indica el punto final al que queremos llegar que servirá de motivación para que se pueda culminar con éxito el proyecto.

(Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, p. 37)“los objetivos de la investigación señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad pues son las guías de estudio” (p. 37).

1.4.1 OBJETIVOS GENERAL

De acuerdo a la definición de (Arias, 2012, p. 45)) afirma: “Un objetivo general expresa el fin concreto de la investigación en correspondencia directa con la formulación del problema” (p.45).

En este sentido se enuncia el propósito que se busca en la investigación, es por ello que debe estar vinculado con el problema planteado, así como también con el título del trabajo.

- Determinar la factibilidad para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera INVALT Logística, en San Pedro Sula, Cortes, Honduras.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los objetivos específicos son una secuencia de actividades, estudios, funciones y pruebas que se realizan para apoyar y lograr llevar a cabo el objetivo general. Los objetivos de este proyecto son:

- Realizar un análisis de mercado para la creación de un departamento de servicio de agente de carga para una agencia aduanera, en san pedro Sula, Cortes.
- Identificar desde el punto de vista técnico los conocimientos, las herramientas y el equipo necesario para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en una agencia aduanera.
- Realizar un estudio financiero para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en una agencia aduanera, tomando en consideración indicadores financieros.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Además de los objetivos y las preguntas de investigación, es necesario justificar el estudio exponiendo sus razones. “La mayoría de las investigaciones se efectúan con un propósito definido, no se hacen simplemente por capricho de una persona, y ese propósito debe ser lo

suficientemente significativo para que se justifique su realización” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014a, p. 39).

La presente investigación se utilizará como base para la toma de decisiones en cuanto a la factibilidad para la implementación de un departamento de agente de carga, que se pretende determinar desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero.

El sector aduanero posee un mercado potencial para el servicio de agencia de carga en el manejo de mercancías de importación y exportación, por lo tanto, Invalt Logística busca con esta iniciativa brindar a sus clientes un servicio completo y personalizado, obteniendo rapidez en los procesos de logística con el fin de reducirles costos de los clientes.

La implementación de un departamento de agente de carga permitirá incrementar las ventas a la agencia aduanera INVAL Logística, fomentar y contribuir con la economía nacional, y en la generación de nuevos empleos.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo tiene como propósito conocer los datos relevantes, históricos y actuales del presente estudio de investigación, también se pretende determinar los aspectos y fundamentos teóricos sobre los cuales se asienta el desarrollo de la misma.

Hernández Sampieri et al. (2010) afirman que: “un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores” (pág. 66). En este capítulo se relacionan las teorías que sirven para dar soporte al planteamiento del problema. Por tanto, el propósito es seguir dicho planteamiento ya que el objetivo principal de este estudio es la Prefactibilidad para implementar un departamento de servicio de agente de carga en una Agencia Aduanera.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible.

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

La logística es un tema de mucha importancia que genera conflicto al momento de gestionar el envío de mercancías, y en todo caso depende del lugar de origen, encontrando varios desafíos, por ello nos enfocamos a investigar el comercio internacional de los países de china y Estados Unidos.

China es en uno de los motores de la economía mundial. Es un país fundamental en la producción de muchos de los artículos que se compran y consumen en el mundo entero y por eso las importaciones de China son un eje clave del comercio global.

Importar de China puede resultar beneficioso, pero se debe conocer los procesos fundamentales sobre cómo importar, para no tener problemas logísticos, de transporte, técnicos o con los proveedores.

La economía de los Estados Unidos también es poderosa en el del mundo del comercio, Contribuyendo con un porcentaje del consumo total mundial, el transporte marítimo es un auténtico motor de la economía norteamericana.

Estados Unidos es un comprador importante del mundo, gestionando relaciones comerciales con sus principales socios, como ser China, México, Canadá y Alemania, convirtiéndose en el segundo mayor exportador Mundial.

Dentro de las rutas importantes de transporte marítimo están los puertos de, Los Ángeles, Long Beach, Nueva York y Nueva Jersey (iContainers, 2018).

1) Principales Puertos de China

Según menciona Diariodelexportador (2017) los principales Puertos de China para el comercio internacional, son los siguientes.

1.1) Shanghai:

Este puerto es el puerto más importante del mundo, por delante del puerto de Singapur, tomando en cuenta que esta estadística varía según TEU o carga que da lugar de referencia en las importaciones y exportaciones de china.

Puerto de Hong Kong: es el segundo puerto de china y el tercero del mundo, aunque su volumen se haya estancado y en crecimiento del país lo dirija a un segundo plano, este puerto se asemeja al puerto de Singapur y ha logrado servir como parada intermedia entre Asia y occidente.

1.2) Puerto de Shenzhen:

Es el tercero de china y cuarto más importante del mundo, la ciudad de shenzhen desconocida para muchos, pero en realidad es la ciudad más moderna de china y con un crecimiento poblacional más alto de la historia de la humanidad, el crecimiento de este puerto parece ser mayor que el resto de los puertos chino ya que se siguen construyendo nuevas zonas portuarias.

1.3) Puerto de Guanzho:

Este puerto es uno de los más importantes de China, ha sido y es referente en las exportaciones de China.

1.4) Ningbo:

Se sitúa en el centro de la costa de China, justo debajo del puerto de Shanghai, este goza de unas condiciones naturales únicas, lo cual le permite ser uno de los puertos más importantes chinos, y ocupa el sexto lugar a nivel mundial.

1.5) Qindao

Este puede ser uno de los puertos más desconocidos de China pese a ser el Sexto puerto de China y forma parte del top-10 a nivel mundial, este puerto está situado en la provincia de Shangdong que cubre la zona costera entre Shanghai y las ciudades del Norte.

1.6) Xiamen

El puerto está situado en la provincia de Fujian, entre Guangdon y Zhenjiang, se encuentra ubicado en la isla de Xiamen, justo en frente de Taiwán.

1.7) Tianjin

Es el puerto artificial más grande de China, es la puerta de entrada a Beijing y Tianjin.

1.8) Dalian

Representa la puerta de entrada a las regiones comúnmente llamadas Dongbei, este puerto referencia a las importaciones y exportaciones del norte de China.

2) Agentes de carga

Los agentes de carga cumplen una relevante tarea al darle salida a las problemáticas del transporte de mercancía que plantea el comercio internacional. Su principal función es la de resolver problemas tanto al usuario (exportador o importador) como al transportista; conseguir carga a los transportistas y resuelve al usuario cualquier dificultad vinculada con el transporte de su carga, lo cual incluye asistencia con todo lo relacionado en materia fiscal y aduanera, aseguramiento y recolección de los productos, así como el seguimiento de documentos propios de los productos (Mondragon, 2017b).

3) Agente de aduanas

Icontainers (2011) El agente de aduanas es el profesional, persona física o jurídica que está facultado para realizar ante la Aduana, por cuenta propia o de terceros, los correspondientes trámites de despacho aduanero de la mercancía, en cualquiera de los casos: importación, exportación o tránsito ya sea agente transporte marítimo de mercancías o aéreo de mercancías, en contenedores enteros o bien en grupaje internacional.

4) Aduanas

Las aduanas son las unidades administrativas de la administración pública centralizada que dependen de la Dirección General de Aduanas y de la secretaria de hacienda y crédito público, a través del Servicio de Administración Tributaria, teniendo como principales funciones:

- Controlar la entrada y la salida de las mercancías.
- Recaudar impuestos al comercio exterior.

- Ejecutar la parte correspondiente a las políticas económica y comercial (por ejemplo, permitir la importación de mercancías para el desarrollo de la industria, o el restringir la importación de productos sustanciosos).
- Ejercer la vigilancia en materia de sanidad, migración y seguridad nacional (Roca, 2005).

Existen varios medios de transporte que ayudan a movilizar mercancías y colocarlas en los lugares destinados a nivel nacional e internacional. Analizaremos los más importantes y utilizados. Se explicará cada uno de ellos de la manera más breve y clara posible.

5) Transporte por carreteras

Tejero (2009) En cuanto al transporte por carretera, la principal ventaja se deriva de la utilización de una infraestructura vial universal, donde prácticamente se puede acceder a cualquier punto desde el origen de la carga sin necesidad de efectuar transbordos, lo que hace que para la distribución nacional sea el sistema más generalizado; por otra parte, su utilización permite una gran versatilidad, pudiéndose utilizar como medio de transporte desde un simple ciclo motor hasta camiones de gran tonelaje.

6) Transporte marítimo

El transporte marítimo, ha disminuido históricamente mucho en general, quedando prácticamente relegado para el transporte internacional o interinsular, ya que, aunque los costes por Tm/km. Transportados son muy bajos, el sistema se puede decir que en general es muy lento y poco fiable debido a las múltiples contingencias del tráfico marítimo; sin embargo, continúa siendo el modo ideal para transporte de mercaderías de gran volumen y poco valor (Tejero, 2009).

Otro medio de transporte importante y muy utilizado es el aéreo, lo cual se conoce por ciertas características.

7) Transporte aéreo

(Tejero, 2009) La rapidez en el envío, junto con la factibilidad del sistema hace que este modo de transporte sea ideal en aquellos casos en los cuales la urgencia tiene un valor importante.

La elección de un modo de transporte depende fundamentalmente de factores relacionados con velocidad, fiabilidad y coste; así como de otros aspectos operacionales o estructurales que nos permiten o impiden la utilización de un determinado recurso.

8) Empresas Consolidadoras Y Desconsolidadoras De Carga

Según menciona el artículo 149 del RECAUCA (2002) Las empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga deberán solicitar su autorización ante el Servicio Aduanero, conforme a los requisitos indicados en el Artículo 58 de este Reglamento.

Además de los documentos a que se refiere el Artículo 59 de este Reglamento, se exigirán los siguientes:

- a) Fotocopia legalizada de la patente de comercio, cuando corresponda;
- b) Fotocopia legalizada del documento de identificación del propietario de la empresa individual o del representante legal de la sociedad mercantil solicitante;
- c) Contratos o cartas de representación de una o varias empresas consolidadoras de carga internacional cuando estén domiciliadas en el exterior, legalizadas en el país de origen y con sus respectivos pases de ley. Si el documento estuviese redactado en idioma extranjero deberá acompañarse traducción jurada u oficial del mismo al idioma oficial de los Estados Parte.

Estos documentos deberán haberse emitido en un plazo no mayor de tres meses anteriores a la fecha en que se presenta la solicitud; y Nómina de los empleados de la empresa consolidadora o desconsolidadora de carga, en su caso, designados por ésta, para actuar ante las aduanas del

Estado Parte, cuando corresponda, con el nombre completo, los números de los documentos de identificación y en su caso del carné de número de registro tributario con fotocopias simples de los mismos. Los empleados deberán Identificarse mediante gafete expedido por la empresa consolidadora o desconsolidadora.

En caso de que la empresa consolidadora o desconsolidadora de carga forme parte de una organización internacional de empresas consolidadoras, para cumplir con el requisito señalado en el literal c) de este Artículo, bastará con comprobar su afiliación a dicha organización mediante certificación extendida por la presidencia de esta, en la que conste el listado de empresas consolidadoras que conforman la entidad. Dicha certificación deberá ser autenticada por las

9) Autoridades competentes.

Asimismo, cuando el documento a que se refiere el literal c) de este Artículo sea Expedido en territorio nacional, el mismo deberá contar con firma legalizada por notario y adjuntarse fotocopia del documento que acredita la representación con la que actúa su emisor.

10) Principales Navieras

Las navieras que a continuación se presenta, con base en sus centros de operación, flota de barcos y movimiento de carga a nivel mundial, se encuentran en los primeros sitios de esta industria.

Tabla 1 Top 10 naviero

RNK	OPERATOR	TEU's	% DEL MERCADO A NIVEL MUNDIAL.
1	APM-Maersk	3,320,547	15.90%
2	Mediterranean Shg Co	3,052,223	14.70%
3	CMA CGM Group	2,234,999	10.70%
4	COSCO Shipping Co Ltd	1,726,355	8.30%
5	Hapag-Lloyd	1,059,749	5.10%
6	Evergreen Line	1,022,831	4.90%
7	OOCL	665,560	3.20%
8	NYK Line	608,478	2.90%
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	581,854	2.80%
10	Hamburg Süd Group	561,005	2.70%

Fuente: (Expansion, 2017)

10.1) Maersk Line.

La sede de esta naviera se encuentra en Copenhague, Dinamarca; ocupa el primer lugar debido al elevado movimiento de TEU's. La presencia de la compañía es fuerte en todo el mundo, por lo que realiza operaciones comerciales a 325 puertos, con base en las 200 rutas que ha establecido desde que se creó la empresa. Su flota consta de 600 barcos, cuenta con aproximadamente 30,000 empleados y posee 470 contenedores con una capacidad total para 2,400,000 TEU'S. Esta forma de trabajar le valió a la naviera que en 2012 obtuviera una ganancia económica de 461 millones de dólares (Expansion, 2017).

10.2) Mediterranean Shipping Company

Expansion (2017) La firma suiza Mediterranean tiene más empleados y similar capacidad de contenedores que Maersk, pero ocupa el segundo sitio de las navieras en el mundo. Su flota se compone de 462 embarcaciones, actualmente tiene presencia en 316 puertos, a los que llega a través de 200 rutas. Tiene un aproximado de 444 contenedores, que tienen una capacidad de 2,193,000 TEU'S.

MSC señaló que ser la segunda empresa de mayor importancia se debe a que desde que la naviera se fundó, en 1970, ha basado su expansión en el crecimiento orgánico, es decir, con sus propias herramientas y no a través de fusiones o adquisiciones de otras compañías del sector.

10.3) CMA CGM

Una de las fortalezas para ubicarse como la tercera naviera más grande en el mundo ha sido su estrategia para la adquisición de sus rivales, Australian National Lines en 1998 y Delmas en 2005, con lo cual su presencia e infraestructura han aumentado exponencialmente. Su flota es de 410 unidades, no se encuentra dentro de las primeras posiciones porque opera con menos rutas que sus competidores, trabaja con 170 rutas, al igual que su fuerza laboral al tener 18,000 empleados; mientras que otras navieras sobrepasan los 30,000. Cuenta con una capacidad de 414 contenedores, 1,446,000 TEU'S (Expansion, 2017).

10.4) Cosco Shipping

Con la fuerza y el potencial que le significa pertenecer al gobierno de China, uno de los de mayor poderío económico, esta empresa ha sabido aprovechar dicha ventaja para acercarse a los primeros lugares del sector naviero. La compañía indicó que cuenta con 130 barcos, a través de los que llega a 100 puertos. Dentro de China, Cosco Shipping se ubica como la empresa líder por su tamaño en el movimiento de carga, pero es la cuarta a escala mundial, ya que tiene 161 contenedores con una capacidad total de 740,000 TEU'S.

Una de las mayores fortalezas para el crecimiento en barcos, ya sea con la adquisición de unidades o construcción, entre otros aspectos, es que su matriz, Cosco Group, se encuentra listada desde 1993 en el mercado de valores de Singapur (Expansion, 2017).

10.5) Hapag Lloyd

Expansion (2017) La compañía de origen alemán, cuenta con una infraestructura de 150 navíos. El tamaño de su compañía se basa en sus 146 contenedores con lo cual tiene una capacidad de hasta 670,000 TEU'S y los distribuye en las 90 diferentes rutas marítimas que operan. Tras cancelarse el proceso de fusión con Hamburg Süd, una de sus estrategias es la alianza G6.

10.6) Evergreen Line

La compañía Evergreen Line sólo es el nombre comercial de la empresa, ya que bajo éste se agrupan cuatro firmas navieras, Evergreen Marine, Italia Marittima, Evergreen Marine de Reino Unido y Evergreen Marina de Hong Kong. Con más de 10,000 empleados, Evergreen Line cuenta con 106 rutas, de las que 35% están en Asia, su principal mercado, seguido de Europa, con 33% y el resto es para África y América.

La compañía, que se integró en mayo de 2007, señaló que la capacidad de todas sus unidades llega a los 730,289 contenedores de 20 pies. A través de sus 188 barcos a escala mundial (Expansion, 2017).

11. Alianzas de Navieras

Las 10 mayores compañías navieras se reparten un 71.2% de la cuota de mercado, y casi todas ellas forman parte de las distintas alianzas. En la actualidad, las alianzas entre las principales navieras del mundo son las siguientes:

- 1) Alianza 2M: Maersk y MSC
- 2) Alianza Ocean Three: CMA CGM, UASC, China Shipping
- 3) Alianza G6: NYK Line, OOCL, APL, MOL, Hapag-Lloyd, HMM
- 4) Alianza CKYHE: K Line, COSCO, HANJIN, Evergreen, Yang Ming
- 5) Entre las navieras más importantes que permanecen independientes se encuentran PIL, XIM, Wan Hai Lines, X-Press Feeders y KMTC. En enero de 2017, el mundo de las alianzas entre navieras cambiará, Así es como quedaría el escenario de las alianzas tras la reorganización:

5.1) Alianza 2M: Maersk, MSC, HMM

5.2) Ocean Alliance: CMA CGM, COSCO Shipping, APL, OOCL, Evergreen

5.3) La Alianza: K Line, Yang Ming, HANJIN, MOL, Hapag-Lloyd, NYK Line, UASC

INCOTERMS

La Cámara de Comercio Internacional por sus siglas ICC, es la Organización empresarial mundial, la cual es conocida por su labor de defensora de un comercio internacional abierto, y por idear, articular y actualizar herramientas prácticas que facilitan cada una de las operaciones mercantiles concretas en que se descompone esa noción de comercio mundial por la que la ICC se creó en 1919. Ya en sus inicios la ICC constituyó un grupo de trabajo con la misión de simplificar y uniformizar en todo el mundo los términos comerciales internacionales que se refirieran a la entrega, al riesgo, al seguro o al medio de transporte en cualquier compraventa transfronteriza. (ICC, 2010, p. 04)

ICC (2010) Los términos comerciales han sido actualizados y el más actual son los Incoterms 2010, de acuerdo a las reglas explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercancías. Estas reglas describen las tareas principales, así como los costos y riesgos que implica la entrega de

mercancías de la empresa vendedora a la compradora y la manera más apropiada de utilizar estas reglas son:

- 1) Incorporar las reglas de Incoterms 2010 al contrato de compraventa.
- 2) Escoger las reglas de Incoterms más apropiadas.
- 3) Especifica el lugar o puerto tan precisamente como sea posible.
- 4) Estas no proporcionan un contrato de compraventa completo.

A continuación, se detallan las once reglas de Incoterms 2010 las cuales se clasifican de la siguiente manera.

Estos Incoterms se clasifican en dos grupos, las reglas para cualquier modo de transporte y las reglas para transporte marítimo y vías navegables.

- **EXW: En Fabrica**

Esta regla puede ser utilizada independientemente del grupo de transporte seleccionado, adicionalmente se puede usar cuando se emplea más de un modo de transporte , este término es favorable para usarse en comercio internacional , en fabrica significa que el vendedor realiza la entrega , en este caso cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado , como puede ser una fábrica o algún almacén , el vendedor en ningún momento tienen que cargar la mercancía en ningún vehículo ni además debe exportarla cuando este sea aplicable.

Este termino de embarque recomienda que las partes especifique y aclaren el punto que es el lugar de entrega designado, puesto que los costos y riesgos hasta cierto punto son a cargo de la empresa vendedora, la compradora corre con todos los costos y riesgos que implica hacerse cargo de la mercancía desde el punto acordado.

- FCA: Franco a Bordo

Esta regla puede utilizarse del modo de transporte seleccionado y además puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte , franco porteador significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado , esta regla además recomienda que las partes especifique y aclaren los puntos en el lugar de entrega designado ya que el riesgo se trasmite al comprador en dicho punto.

Esta regla además exige al vendedor despache la mercancía para la exportación cuando se aplique, sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para importación, ni pagar derechos de importación o cualquier otro gasto que sea de trámite aduanero.

- CPT: Transporte Pagado Hasta

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte, transporte pagado hasta significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador u otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado, además el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Esta regla tiene dos puntos críticos ya que el riesgo se transmite y los costos de transfiere en lugares diferentes, este término recomienda que las partes identifiquen en el contrato, lo más precisamente posible, tanto el lugar de entrega donde el riesgo se transmite al comprador como lugar de destino, donde el vendedor debe contratar el transporte.

- CIP: Transporte y Seguro Pagados Hasta

Esta regla también se puede utilizar con independencia del modo de transporte seleccionando y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte, el significado de transporte y seguro pagado hasta es donde el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado, en este caso el

vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al lugar destinado.

Esta regla también menciona que tiene dos puntos críticos porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes, recomienda también que las partes lo identifiquen en sus contratos.

- DAT: Entregada en Terminal

Se utiliza con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Entrega en terminal significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía es descargada en un medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal asignada en el puerto o lugar de destino designados.

Esta regla exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable, sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachar para la importación, ni pagar ningún gasto de importación o trámite aduanero.

- DAP Entregada en Lugar

Se utiliza con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte, entrega en lugar significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar designado o es destino, en este caso la empresa vendedora corre todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

La regla recomienda que las partes especifique claramente el punto en el lugar de destino acordado ya que los riesgos hasta cierto punto son por cuenta del vendedor. Además, DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando este aplique, además no tiene

ninguna obligación para despacharla para importación, ni inclusive pagar ningún gasto de importación o tramite aduanal.

- DDP: Entregada Derechos Pagados

Esta regla se puede utilizar con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. El término entregada en lugar significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino, la empresa vendedora corre con todos los riesgos que implique llevar estas mercancías al lugar especificado.

Así mismo recomienda la especificación del lugar o punto de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor, este término exige además que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable, sin embargo el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, ni pagar gastos de importación o trámites aduaneros.

- 1) Reglas para Transporte marítimo y vías navegables.

- 1.1) FAS Franco al Costado del Buque

Esta regla solo se utiliza para el transporte por mar o por vías navegables interiores , así mismo la frase Franco al costado del buque significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora o en este caso el puerto de embarque, en el caso de los riesgos de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía esta al costado del buque y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Este termino de embarque recomienda que se especifique con claridad los puntos de caga en el puerto de embarque designado ya que los costos y gastos de manipulación ligados pueden variar según los usos del puerto.

Esta regla exige al vendedor que entregue la mercancía al costado del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. Además, exige al vendedor despache la mercancía para exportación, cuando aplique, sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para importación, ni pagar derechos o gastos aduaneros de importación.

1.2) FOB: Franco a Bordo

Esta solo se utiliza para el transporte por mar o por vías navegables interiores, y franco a bordo significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque asignado o proporciona la mercancía así ya entregada. En este punto la compañía compradora corre con el riesgo de pérdidas o daños.

Este término exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando aplique y además el vendedor no tienen ninguna obligación de desecharla para la importación, ni pagar los derechos de importación o ningún trámite aduanero.

1.3) CFR: Costo y Flete

Esta regla se utiliza para el transporte por mar o por vías navegables, y Franco a bordo significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque o proporciona la mercancía ya entregada, con respecto a riesgo o danos de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese instante. Además de exigir se entregue la mercancía a bordo del buque o ya entregada la mercancía, también exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando aplique, no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación.

1.4) CIF Costo, Seguro y Flete

En cuanto a esta última también solo se utiliza para el transporte por mar o por vías navegables, este término significa costo, seguro y flete en donde la empresa vendedora entrega la

mercancía a bordo de buque o proporciona la mercancía así ya entregada, el riesgo de pérdida o daño a la mercancía se trasmite cuando la mercancía está a bordo del buque en donde los costos y flete y deben estar incluidos. Así mismo el vendedor contrata el seguro de la mercadería contra cualquier riesgo o daño durante el transporte, en este caso el comprador debe advertir que cuando son estas condiciones CIF, exigir una cobertura mínima del seguro, la regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo de transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes.

Tabla 2 Reglas de Incoterms 2010

Reglas para cualquier modo o modos de transporte.	
EXW	En Fabrica (incluya el lugar de entrega designado)
FCA	Franco a Bordo
CPT	Transporte Pagado Hasta (incluya el lugar de destino designado)
CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta (incluya el lugar de destino designado)
DAT	Entregada en Terminal (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino)
DAP	Entregada en Lugar (incluya el lugar de destino designado)
DDP	Entregada Derechos Pagados (incluya el lugar de destino designado)
Reglas para Transporte marítimo y vías navegables.	
FAS	Franco al Costado del Buque (incluya el puerto de embarque designado)
FOB	Franco a Bordo (incluya el puerto de embarque designado)
CFR	Costo y Flete (incluya el puerto de destino designado) Incoterms® 2010
CIF	Costo, Seguro y Flete (incluya el puerto de destino designado)

Fuente: (ICC, 2010)

1) Tipos de carga:

Una carga se define como un conjunto de mercancías que se transportan en un vehículo de transporte o que se le da un proceso de manipulación por medio de maquinarias especializadas, tanto la naturaleza, la cantidad, el peso, forma y volumen de las mercancías así como otras características físicas define el tipo de carga, es por ello que el flete marítimo también depende de lo que se quiere importar y exportar (Mira & Soler, 2015).

1.1) Carga general

Como su nombre y naturaleza estar cargas pueden ser diversas, además se transportan, almacenan o manipulan en unidades sueltas, como bultos, o agrupados con otros y por lo general

pueden ser productos manufacturados o semielaborados, estas cargas no llevan un tratamiento especial de transporte, estas también se conocen como carga seca.

Por ende, también existen cargas húmedas, mercancías que contienen líquido o que por su naturaleza pueden emitir cantidades considerables de humedad.

Estas cargas se pueden segmentar en fraccionada o carga consolidada, que pueden ser

1.2) Carga a Granel

Esta por lo general es la que se transporte en abundancia y no requiere embalaje, se estiba directamente en las bodegas de los buques con los acondicionamientos requeridos, para el transporte de mercancía a granel es necesario utilizar maquinarias especiales para su respectiva manipulación.

1.3) Carga Rodada

Estas cargas son las que se deslizan con ruedas, estas pueden ser plataformas, remolques, camiones, vagones e inclusive vehículos de turismo entre otros.

1.4) Cargas Especiales

Estas son consideradas como mercancías nocivas o perjudiciales, que durante su transporte pueden generar o desprender residuos, humos, gases, polvos, todo de naturaleza peligrosa que pueden ocasionar un riesgo importante para la salud de las personas, los bienes y el medio ambiente, así como su nombre es carga diferente de las demás, que requiere un cuidado en la manipulación.

1.4.1) Estas cargas se clasifican en:

- a) Cargas peligrosas
- b) Cargas de temperatura controlada
- c) Carga sobredimensionada

También es importante considerar las normativas internacionales sobre las mercancías peligrosas en los diferentes modos de transporte.

- Marítimo: Las normativas para este modo de transporte, están el código marítimo internacional de mercancías peligrosas, por sus siglas en inglés, IMDG, y el convenio internacional para prevenir la contaminación por los buques (Marpol 73/78),
- Carretera: para el modo de transporte terrestre está el convenio internacional sobre el transporte de mercancía peligrosa por carreteras, sus siglas en inglés ADR.
- Ferroviario: para este modo es el reglamento sobre el transporte internacional de mercancías peligrosas por ferrocarril. (RID)
- Aéreo: Reglas del IATA sobre mercancías peligrosas.

Tipos de contenedor:

De los tipos de contenedores más usados en el transporte marítimo de mercancías se encuentran los que se describen a continuación (Mira & Soler, 2015).

Tabla 3 Contenedor seco 20 pies

		
Largo Interior	5.895 m	
Ancho Interior	2.350 m	
Alto Interior	2.392 m	
Ancho	2.340 m	
Altura	2.292 m	
Capacidad Cub	33 m ³	
Peso Neto	2230 kgs	
Carga Max	28230 kgs	

Fuente: (Mira & Soler, 2015).

Estos contenedores de 20 estándar se conocen como contenedores de uso general, son los más utilizados en el mundo, estos son cerrados de todos los lados.

Tabla 4 Contenedor seco 40 pies

Largo Interior	12.029 m	
Ancho Interior	2.350 m	
Alto Interior	2.392 m	
Ancho	2.340 m	
Altura	2.292 m	
Capacidad Cub	67 m3	
Peso Neto	3780 kgs	
Carga Max	26700 kgs	

Fuente: (Mira & Soler, 2015).

Estos contenedores de 40 estándar se conocen como contenedores de uso general, al igual que los de 20, son cerrados de todos lados uno de los más utilizados en el mundo.

Tabla 5 Contenedor high-cube 40 pies

Largo Interior	12.024 m	
Ancho Interior	2.350 m	
Alto Interior	2.697 m	
Ancho	2.340 m	
Altura	2.597 m	
Capacidad Cub	76 m3	
Peso Neto	4020 kgs	
Carga Max	26460 kgs	

Fuente: (Mira & Soler, 2015).

Estos contenedores de alto cubo son similares en estructura a los contenedores estándar, pero más altos, a diferencia de los contenedores estándar, que tienen una altura máxima de 2591 mm. Tienen un hueco en el piso en la parte delantera que sirve para centrar los contenedores en el

llamado chasis de cuello de ganso, estos permiten que los contenedores queden más bajos y por lo tanto sean de una construcción más alta.

Tabla 6 Contenedor ventilado 20 pies

		
Largo Interior	5.89 m	
Ancho Interior	2.35 m	
Alto Interior	2.38 m	
Ancho	2.43 m	
Altura	2.59 m	
Capacidad Cub	32.9 m ³	
Peso Neto	2230 kgs	
Carga Max	28230 kgs	

Fuente: (Mira & Soler, 2015).

Este contenedor ventilado fue diseñado especialmente para ciertas cargas, de los cuales no pueden sufrir cambios de temperatura, debido al nivel de humedad, estos contiene ventilación en dos lados, en el techo y piso, la ventilación del techo fluye aire cálido húmedo , mientras que la ventilación de la parte inferior aire fresco , hay cargas que inclusive deben evitar la acumulación de gases.

Tabla 7 Contenedor granero 20 pies

		
Largo Interior	5.934 m	
Ancho Interior	2.358 m	
Alto Interior	2.34 m	
Ancho	2.335 m	
Altura	2.292 m	
Capacidad Cub	32 m ³	
Peso Neto	2450 kgs	
Carga Max	21550 kgs	

Fuente: (Mira & Soler, 2015).

Los contenedores a granel o carga a granel tienen tres escotillas de carga en el techo, cada con una medida aproximada de 455 mm, en el lado de la puerta hay dos escotillas de descarga, que a veces están equipadas con tubos de descarga cortos para guiar la carga a granel, estos contenedores también se pueden utilizar para carga general. Un embarque es llevado del exportador al barco, después al puerto de destino para ser entregado al consignatario final, sin ningún manipuleo extra.

Tabla 8 Contenedor refrigerado 20

20 pies	
Largo Interior	5.724 m
Ancho Interior	2.286 m
Alto Interior	2.014 m
Ancho	2.286 m
Altura	2.067 m
Capacidad Cub	26 m ³
Peso Neto	2550 kgs
Carga Max	21450 kgs



Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Tabla 9 Contenedor refrigerado 40 pies

40 pies	
Largo Interior	11.840 m
Ancho Interior	2.286 m
Alto Interior	2.120 m
Ancho	2.286 m
Altura	2.195 m
Capacidad Cub	60 m ³
Peso Neto	3850 kgs
Carga Max	26630 kgs



Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Las dimensiones de este contenedor cumplen con las normas ISO y, por lo tanto, se adaptan a las guías de las celdas de buques portacontenedores. Estas unidades deben ser conectadas al sistema de suministro de energía a bordo con el fin de conservar la temperatura de las mercancías perecedera.

Tabla 10 Contenedor open top 20

20	
Largo Interior	5.888 m
Ancho Interior	2.345 m
Alto Interior	2.315 m
Ancho	2.286 m
Altura	2.184 m
Capacidad Cub	32 m ³
Peso Neto	2250 kgs
Carga Max	30480 kgs



Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Tabla 11 Contenedor open top 40

40	
Largo Interior	12.029 m
Ancho Interior	2.342 m
Alto Interior	2.326 m
Ancho	2.341 m
Altura	2.274 m
Capacidad Cub	65 m ³
Peso Neto	3810 kgs
Carga Max	26670 kgs



Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Estos contenedores son para determinadas cargas de las cuales no son introducidas por la puerta, sin embargo, son introducidas por el techo, en la cual es protegida por una lona y con gachos para soportar y asegurar la carga.

Las paredes de estos contenedores por lo general son de acero corrugado, el piso esta hecho de madera y sus dimensiones pueden ser de 20 y 40 pies.

Tabla 12 Contenedor flat rack 20 pies

20	
Largo Interior	5.698 m
Ancho Interior	2.230 m
Alto Interior	2.255 m
Ancho	0.000 m
Altura	0.000 m
Capacidad Cub	0 m3
Peso Neto	2500 kgs
Carga Max	21500 kgs



Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Tabla 13 Contenedor flat rack 40 pies

40	
Largo Interior	11.832 m
Ancho Interior	2.228 m
Alto Interior	1.981 m
Ancho	0.000 m
Altura	0.000 m
Capacidad Cub	0 m3
Peso Neto	4200 kgs
Carga Max	40800 kgs



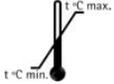
Fuente: (Mira & Soler, 2015)

Estos son para cargas con bordes irregulares con dimensiones diferentes a las medidas internas de los contenedores secos, las paredes de los extremos pueden ser fijas o plegables y pueden ser suficientemente estables para soportar las cargas. Los Pictogramas Usados En El Comercio Internacional Y Sus Significados.

La eficiencia y la seguridad en el transporte de mercancía resultan importante ya que en gran medida la comunicación entre los agentes que intervienen en la cadena logística alcanza una mayor eficiencia en las operaciones de manipulación, almacenamiento y transporte de cargas.

Los embalajes de mercancías frecuentemente llevan prescripciones de manipulación, transporte y almacenamiento indicado en el idioma de origen, estas sirven de manera oportuna para salvaguardar la manipulación y una excelente administración de las mercancías. Es sumamente importante que estas se identifiquen mediante un lenguaje que sea fácilmente comprensible para la mayoría de las personas, La referencia internacional que se debe tomar para identificar mediante símbolos las unidades de carga es la norma ISO 780, que a continuación se detallan (Mira & Soler, 2015).

Tabla 14. Símbolos para la manipulación de envases y embalajes

SÍMBOLOS PARA LA MANIPULACIÓN DE ENVASES Y EMBALAJES						
Símbolo	Instrucción	Significado		Símbolo	Instrucción	Significado
	Frágil	El contenido del embalaje es frágil y se debe manejar con precaución			No usar carretilla elevadora	La carga no se debe manipular con carretilla elevadora
	No usar ganchos	No se pueden usar ganchos en el manejo de la carga			Colocar mordazas aquí	abrazaderas en los lados que se indica para manipular la carga
	Mantener vertical	La unidad de carga se debe mantener en posición vertical			No colocar mordazas aquí	abrazaderas en los lados que se indica al manipular el embalaje
	Proteger de la luz solar	La carga no se debe exponer a la luz solar u otras fuentes de calor			Apilamiento limitado	Indica el peso máximo posible sobre la unidad de carga
	Proteger de fuentes radioactivas	puede deteriorar o quedar inutilizada si se expone a radiaciones			Apilamiento limitado por número	Número máximo de embalajes iguales que se pueden apilar (n=número máx)
	Mantener a resguardo de la lluvia	La carga debe mantenerse en un ambiente seco			No apilar	No se debe apilar ninguna otra carga encima
	Centro de gravedad	Indica el centro de gravedad de la carga.			Eslingas aquí	Indica dónde se deben emplazar las eslingas para elevar la carga
	No rodar ni inclinar	La carga no se debe rodar ni inclinar o balancear			Límite de temperatura	temperatura entre los que se debe conservar y manipular la carga
	manipular con las horquillas en esta cara	de carga donde no se deben colocar las horquillas de las carretillas manuales				

Fuente: (Mira & Soler, 2015)

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

La ley de aduana de Honduras en, el artículo 1 , menciona que la aduana es el órgano administrativo competente para conocer directamente del tráfico internacional de mercancías, controlar y fiscalizar su paso a través de las fronteras aduaneras del país, aplicar la legislación de los regímenes aduaneros, determinar los gravámenes a que están sujetas las mercancías, controlar las exoneraciones concedidas en legal forma y cumplir las demás funciones establecidas en ésta y en las demás leyes aplicables.

Así mismo en el artículo 2 menciona que es el conjunto de facultades y atribuciones que las leyes conceden al Servicio de Aduanas para exigir el cumplimiento de las disposiciones legales relativas al paso de personas, mercancías y medios de transporte a través de las fronteras del país.

El Artículo 3. Menciona de la autoridad aduanera, en el ejercicio de su potestad, está facultada para citar e interrogar personas, recibir y certificar declaraciones, requerir la exhibición de libros, registros u otros documentos, levantar actas, realizar investigaciones y practicar reconocimientos en cualquier local, edificio o establecimiento.

En Honduras existen 18 aduanas a nivel nacional por donde ingresan y salen las mercancías ya sea para la estadía temporal o permanente en el país, así como aquellas que viajan en tránsito a nivel de Centroamérica, a continuación, se detallan las aduanas, zonas libres y depósitos fiscales ubicados en los diferentes departamentos estratégicos.

- a) Zona Centro Sur: Toncontín, Las Manos, El Amatillo, La fraternidad, El Guasaule, El Henecán, Amapala.
- b) Zona Nor-Occidental: Puerto Cortés, La Mesa, Agua Caliente, El Florido, Corinto y El Poy.
- c) Zona Nor-Oriental: Guardatura La Ceiba, Puerto de tela, Puerto Castilla, Puerto Lempira, y Guardatura Roatán.

(DARA, 2017) Honduras cuenta con zonas libres y depósitos fiscales también ubicados en los diferentes departamentos estratégicos.

1) Zonas Libres

- 1.1) Centro Sur: Choluteca, Comayagua, El paraíso, Francisco Morazán, Olancho y Valle.
- 1.2) Nor-Occidental: Atlántida, Tela, Colon, Copan, Cortes, Puerto Cortes, Santa Bárbara, Yoro, Choloma, San Pedro Sula, Progreso.

2) Depósitos Fiscales

- 2.1) Centro Sur: Choluteca, Francisco y Valle.
- 2.2) Nor-Occidental: Atlántida, Cortes, Yoro, Choloma, San Pedro Sula, Progreso e Islas de la Bahía.

a) Empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga

El reglamento del código aduanero uniforme centroamericano por sus siglas (Recauca) menciona en el artículo 120. Que las empresas de entrega rápida o courier. Constituyen empresas de entrega rápida o courier las personas legalmente establecidas en un Estado Parte, cuyo giro o actividad principal sea la prestación de los servicios de transporte internacional expreso a terceros por vía aérea o terrestre, de correspondencia, documentos y envíos de mercancías que requieran de traslado y disposición inmediata por parte del destinatario.

Continuamente en el artículo 121 aclara sobre las empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga, en el caso de los consolidadores de carga son personas que, en su giro comercial, se dedican, principalmente o accesoriamente, a contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinadas a uno o más consignatarios.

A si mismo los desconsolidadores de carga son personas a las que se consigna el documento de transporte madre ya sea este aéreo, marítimo o terrestre (master airway bill, master bill of lading o carta porte) y que tiene como propósito desconsolidar la carga de su destino (COMIECO, 2008).

b) AHACI

Ahaci (2017) Asociación Hondureña de Agencias de carga y Operadores Logísticos internacionales (AHACI), Esta asociación es la que actual como representante de las agencias de carga, logística y afines al comercio exterior ante la instancia del gobierno y las instituciones del sector privado.

Fue fundada en el año de 1995, con personalidad jurídica otorgada por el Gobierno de Honduras mediante la resolución 286-98 el 14 de diciembre de 1998 y se encuentra legalmente inscrita en la Secretaria de Gobernación y Unidad de Registro y Seguimiento de Asociaciones Civiles (URSAC) bajo el número 200300021. Cuenta actualmente con 39 miembros activos y es además miembro fundador de la Federación Centroamericana de Agencias de Carga y Logística (FEDECARGA) y la Federación de Asociaciones de Profesionales Agentes de Carga latinoamericana (ALACAT).

Su misión es Fortalecer el gremio de Operador Logístico, manteniendo una participación de armonía y activa con todos los sectores y actores económicos para procurar el mayor bienestar, desarrollo profesional y la integración de los Agentes de Logística y Carga Internacional de Honduras.

Y cuenta con una visión de lograr posiciones en los próximos 5 años a nivel americano como una asociación activa y de mucho impulso en el desarrollo del área logística de Honduras.

Entre los objetivos de esta organización está en:

- 1) Fortalecer nuestro gremio, manteniendo una comunicación permanente con nuestros asociados y con las organizaciones internacionales a las que pertenecemos.
- 2) Fortalecer nuestra presencia en la vida nacional, mediante la participación activa en todas las actividades relacionadas con nuestro gremio y el comercio exterior.

- 3) Fortalecer las relaciones con las organizaciones hermanas en las actividades de comercio exterior, nacional e internacionalmente, para la promoción de mejores prácticas.
- 4) Fortalecer el desarrollo y profesionalización empresarial mediante la capacitación constante y el mejoramiento de las condiciones operativas en el país.
- 5) Mantener el bienestar social y la protección a nuestros Asociados con programas complementarios propios.

Ahaci (2017) Entre los miembros activos de esta organización tenemos:

- Ale Cargo, Apohsa, ILG Logistic, Dacotrans Internacional, ENLACE, KUEHNE+NAGEL
- Agencia AVYL, Cargo Mundo, Miranda enterprises, Caribex, Embarques Consolidados,
- Worldwide, Hondumares, T807, Honducargo, Dacontrans de Centro América, JDE Cargo Express.



Figura 3. Miembros activos de AHACI

Fuente: (Ahaci, 2017)

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

El presente estudio tuvo un enfoque en la ciudad de San Pedro Sula, porque el mercado meta son los clientes actuales de la agencia Aduanera Invalt Logística, los cuales pertenecen a esta ciudad.

Inversiones Altamirano conocida por sus siglas INVALT, es una empresa que nació con el objetivo de brindar un servicio calificado en Logística aplicando todos los regímenes aduaneros en Honduras. La empresa se registró legalmente como agente aduanero y consolidador de carga un 26 de julio del año 2010, y comenzó sus actividades en agosto del mismo año, sus oficinas principales se encuentran ubicadas en Tegucigalpa.

En 2010, con 10 años de experiencia y de conocimiento del mercado, decidieron crear la empresa INVALT ya que vieron la necesidad de brindar un servicio de aduanas en Honduras, logrando ofrecer un excelente trabajo con personal calificado y capacitado tanto en conocimientos aduaneros, como atención al cliente, pensando y creyendo que brindar un buen servicio es parte importante y fundamental en las relaciones comerciales.

INVALT brinda un servicio calificado, manteniendo el respeto y la ética profesional con todos sus clientes.

Actualmente ofrecen todos los servicios aduaneros en Honduras y tienen alianzas estratégicas con agentes en El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica. Adicionalmente ofrecen servicios de transporte nacional e internacional con personal certificado. Cuentan con oficinas propias en las aduanas de Puerto Cortes, La Mesa, El Poy, El florido, Agua caliente, Tocontín, Amatillo y próximamente tendrán las aperturas de aduana Las Manos, San Lorenzo y Puerto Castillas donde ofrecerán el servicio tercerizado.

La parte tecnológica es una de las áreas más débiles que tiene la empresa, ya que carece de un sistema ERP certificado, así como también carece de sitios web, redes sociales que hoy en día ayudan a encontrar de manera más fácil y práctica un sin número contenidos de información. La mayor parte de las empresas del país se están modernizando muchas con tecnología de punta.

La visión:

Para el 2026 tener un reconocimiento a nivel nacional como el mejor socio estratégico para la cadena logística y desaduanaje, con un servicio completo, innovador y confiable para nuestros clientes

La Misión:

Somos aliados estratégicos en servicios de logística, desaduanaje, transporte nacional, comercio interior y exterior, con toda la orientación a la satisfacción de nuestros clientes y éxito de sus empresas, teniendo un gran manejo de la información, alta calidad en nuestros procesos y confiabilidad en el manejo de mercancías.

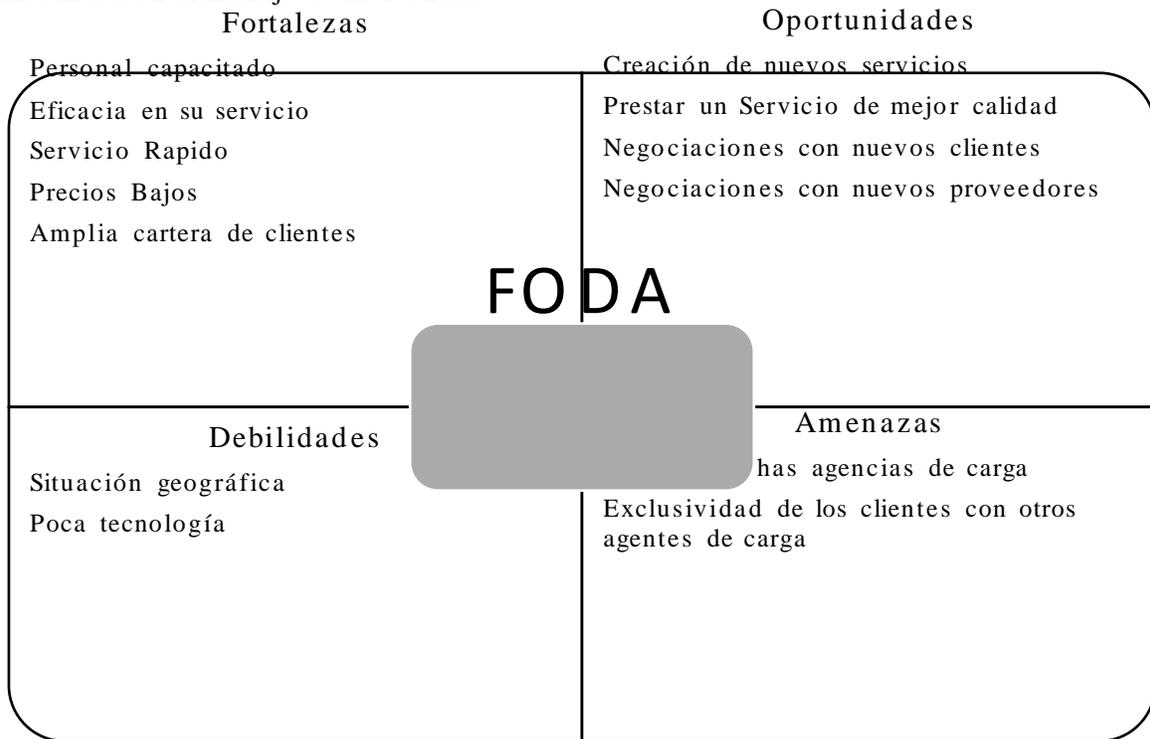


Figura 4 Análisis FODA

Fuente: (Elaboración propia)

Por medio del análisis FODA podremos observar de manera más detallada y clara cuales son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que la empresa INVALT LOGISTICA posee actualmente. Una vez conocidos estos cuatro factores el objetivo principal será realizar las mejoras continuas hasta que podamos fortalecer el desempeño y rendimiento de la compañía.

2.2 TEORÍA DE SUSTENTO

Este capítulo tiene como propósito principal enlistar las teorías que sustentan el proyecto de investigación, así como también el análisis del macroentorno y microentorno.

2.2.1 LAS CINCO FUERZAS DE M. PORTER

Uno de los métodos más utilizados para el análisis del micro entorno, son las 5 fuerzas de Porter, éste ha venido a apoyar en gran manera a las empresas desde un punto de vista estratégico, analizando detalladamente los mercados nacionales.

Porter & Creacions Gràfiques Canigó (2017) La labor fundamental del estratega es comprender y hacer frente a la competencia. Sin embargo, a menudo, los directivos definen la competencia en términos demasiado estrechos de miras, como si esta solo se produjera entre los competidores directos de la actualidad. Sin embargo, la competencia por obtener beneficios va más allá de los rivales consolidados de una industria para alcanzar también a otras fuerzas competidoras: los clientes, los proveedores, los posibles aspirantes y los productos suplentes. Esta ampliación de la rivalidad que se origina de la combinación de cinco fuerzas define la estructura de una industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella.

Para tener un mejor panorama de este método a utilizar, se presenta a continuación la figura:

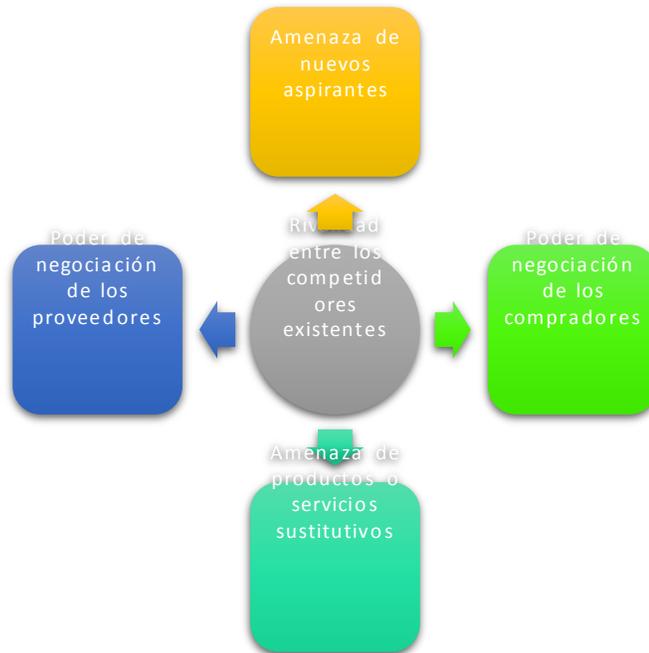


Figura 5 Las cinco fuerzas que moldean la competencia en un sector

Fuente: (Porter & Creacions Gràfiques Canigó, 2017)

Los nuevos aspirantes que entran en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y el índice de inversión necesario para competir. En especial, cuando los nuevos aspirantes proceden de otras industrias y deciden diversificarse, pueden influir en la capacidad existente y en los flujos de liquidez para estimular la competitividad (Porter & Creacions Gràfiques Canigó, 2017).

(Porter & Creacions Gràfiques Canigó, 2017) La influencia de los proveedores Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final.

Los clientes influyentes, la otra cara de los proveedores influyentes, pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones (lo cual hace subir los costes) y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria. Todo ello

a costa de la rentabilidad de una industria. Los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque emplean ese peso para ejercer presión en la reducción de precios. Al igual que los proveedores, pueden existir distintos grupos de clientes que difieran en su capacidad de negociación (Porter & Creacions Gràfiques Canigó, 2017).

La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria. El grado por el cual la rivalidad hace descender el potencial de beneficio de una industria depende, en primer lugar, de la intensidad con la que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la que están compitiendo.

2.2.2 MEZCLA DE MARKETING MIX

La mezcla de marketing o marketing mix es un conjunto de herramientas que las empresas emplean para impulsar el desarrollo de su compañía a través de la estrategia de marketing. A continuación, se explica la teoría de “Las 4P” y que significa cada una de ellas.

“La Mezcla de mercado consiste en un conjunto de variables agrupadas dentro de lo que se conoce como “Las 4P” (Producto, Precio, Plaza, y Promoción), que una organización combina para lograr la respuesta deseada en el mercado meta” (Rodríguez, 1996, p. 114).

La figura 6 nos muestra el diagrama de “Las 4P).

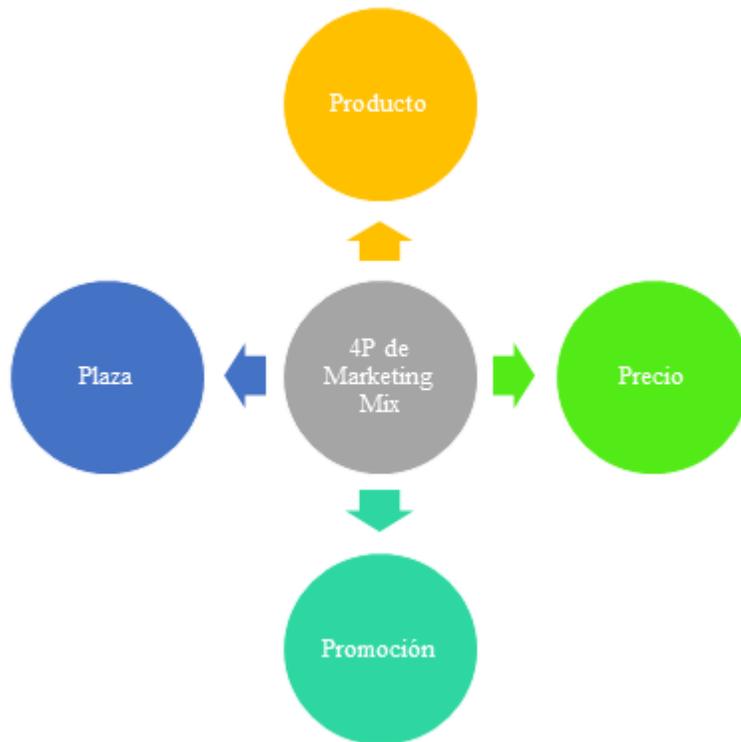


Figura 6. Figura 6 Diagrama de “Las 4P”

Fuente: (Rodríguez, 1996, p. 114).

c) Producto

Rodríguez (1996) Un producto es cualquier cosa que puede ofrecerse a la atención del mercado para su adquisición, Uso o consumo y que puede satisfacer un deseo o necesidad. Como producto se pueden incluir objetivos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

d) Plaza

Por plaza se entiende las diferentes maneras por las que pueden circular los productos desde los productores hasta los consumidores finales.

e) Precio

Es la expresión monetaria del valor, la cantidad de dinero que se cobra por un bien o un servicio o la suma de valores que el consumidor intercambia por el beneficio de tener o usar un determinado producto o servicio.

f) Promoción

Es la comunicación de las características de un determinado producto a su público meta, a fin de inducirlo a su uso o consumo (Rodríguez, 1996, p. 115).

2.2.3 VALOR PRESENTE NETO

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que ella promete generar a lo largo de su vida (Mascareñas, 2008).

El VAN indica cuánto valor se creará o destruirá al utilizar la empresa los recursos financieros de los inversores. Proporciona al directivo un elemento de comparación entre las oportunidades de inversión de la compañía y las oportunidades de riesgo similar de que dispone el inversor en el mercado financiero. De tal manera que si el proyecto arroja un VAN positivo querrá decir que el directivo espera recibir un rendimiento anual medio superior al que proporciona una cartera del mercado financiero del mismo riesgo. Al invertir en dicho proyecto el directivo hace algo por los inversores que éstos no pueden hacer por sí mismos, por lo tanto, se crea valor (Mascareñas, 2008).

2.2.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Mascareñas (2008) afirma: “Se denomina tasa interna de rendimiento (TIR) a la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión” (p.25).

Continuando con la definición de TIR Mascareñas afirma lo siguiente:

Podríamos definir la TIR con mayor propiedad si decimos que es la tasa de interés compuesto al que permanecen invertidas las cantidades no retiradas del proyecto de inversión.

2.2.5 ESTADO DE RESULTADOS

Una de las principales herramientas utilizadas en las finanzas son los estados de resultados, esta herramienta nos permitió tener una mejor perspectiva acerca del comportamiento de los ingresos y de todos los gastos que realizó la empresa durante un periodo determinado que establecimos de acuerdo a nuestro interés y objetivos a alcanzar, así mismo también nos ayudó a proyectar datos numéricos para tomar decisiones, en donde pudimos comprobar si hubo ganancia o pérdida según las proyecciones establecidas. Cabe mencionar que esta herramienta fue fundamental y aplicable en el proyecto de investigación sobre la creación de un departamento de agente de carga para la empresa aduanera Invalt Logística. Se describe en breve el concepto de estado de resultados.

El estado de resultados presenta un resumen de los ingresos y gastos de una entidad durante cierto periodo, como un mes, un trimestre o un año. El estado de resultados, también denominado estado de ganancias o estado de operaciones (Horngren, Harrison, & Oliver, 2012).

2.2.6 ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO

Siempre debemos de tomar en cuenta los flujos de efectivo para la empresa, ya que en este flujo proyectado nos mostró las entradas y salidas de efectivo que tendrá la empresa al momento que se implemente el proyecto.

El estado del flujo de efectivo presenta el efectivo que ingresa a la empresa (entradas de efectivo) y el efectivo que sale de la misma (pagos de efectivo) durante un periodo. Las actividades de negocios dan como resultado un flujo de entrada neto de efectivo o un flujo de salida neto de efectivo. El estado del flujo de efectivo informa el incremento o el decremento netos en efectivo durante un periodo y el saldo de efectivo final (Horngren et al., 2012).

2.2.7 TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO

Guzmán Castro (2004) Para poder determinar si una inversión es factible o no, es necesario tener con que comparar la TIR, y para ello se explica a continuación este recurso que servirá de indicador esencial para la aceptación de un proyecto.

En una inversión financiera, el aportante del recurso capital espera una tasa mínima de retorno para invertir. Este valor está asociado al riesgo de la pérdida de la inversión, así que un inversionista puede esperar una baja tasa de retorno en un título emitido, por una entidad gubernamental o en un aporte en una entidad financiera con un bajo riesgo (tasa segura de inversión), pero en los proyectos de ingeniería y en los negocios con un riesgo normal, se establece lo que se conoce como la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR)

2.2.8 PERIODO DE RECUPERACIÓN

Es muy importante conocer en cuanto tiempo va a retornar la inversión inicial de un proyecto, para ello tenemos el concepto del periodo de recuperación, lo cual es una teoría que se explica en el siguiente párrafo.

En el caso de una anualidad, el periodo de recuperación se puede encontrar dividiendo la inversión inicial entre el flujo positivo de efectivo anual. Para una serie combinada de flujos positivos de efectivo, los flujos positivos de efectivo anuales se deben acumular hasta que se recupere la inversión inicial. Aunque popular, por lo general el periodo de recuperación se ve como una técnica poco refinada de preparación de presupuestos de capital, porque no considera de manera explícita el valor del dinero en el tiempo (Gitman, 2003).

2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

2.3.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

Un estudio de factibilidad se prepara para atender dos tipos de necesidades, que con alguna frecuencia pueden requerir orientaciones generales diferentes.

El primer, y más importante, objetivo de un estudio debe ser proporcionar información adecuada y suficiente para que los inversionistas potenciales tengan elementos de juicio suficientes para tomar la decisión de adelantar o descartar el proyecto propuesto.

El segundo objetivo de un estudio de factibilidad es el de servir de soporte ante las entidades financieras para las solicitudes de soporte ante las entidades financieras para las

solicitudes de crédito que se presenten, y debe incluir básicamente los resultados de la alternativa seleccionada (IICA, 2015).

Para realizar un estudio de factibilidad es necesario tener en cuenta ciertos elementos, los cuales se nombran en el siguiente párrafo.

Un estudio de factibilidad debe analizar, por lo menos, los aspectos relacionados con el mercado (oferta y demanda), localización geográfica, factibilidad técnica (ingeniería y presupuestos), viabilidad y conveniencia financiera, organización administrativa y técnica necesaria (IICA, 2015).

Los elementos más importantes que ayudan a resolver la problemática del transporte de mercancías de un país a otro se explican a continuación.

2.3.2 ANÁLISIS FODA

Este útil instrumento de análisis, también conocido como "análisis SWOT", fue explicado con todo detalle en otra guía de esta misma colección titulada EL PLAN DE NEGOCIOS. Por esa razón, en este texto nos vamos a limitar a señalar algunos de los conceptos clave en los que se basa su aplicación.

El nombre de FODA se forma con las iniciales de los cuatro conceptos que intervienen en la aplicación del instrumento; es decir: F de Fortalezas; O de Oportunidades; D de Debilidades; y A de Amenazas (S.A, 1995).

2.3.3 INFLACIÓN

Di Ciano (2015) La inflación juega un papel muy importante al momento de evaluar un proyecto, ya que nos ayuda a ser más preciso con las proyecciones de los gastos y costos a través de los años. Se explica el concepto de inflación en un breve texto.

Es el crecimiento continuado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en una economía. Hay números índices que sirven para representar el nivel de precios que son: el índice de los precios al consumidor, y el deflactor del PIB.

2.3.4 DESLIZAMIENTO

Cifuentes (2014) Uno de los principales factores que debemos tomar en cuenta al momento de analizar un proyecto de inversión, es el deslizamiento de la moneda local, con respecto al valor de las monedas de otros países. En nuestro proyecto de investigación, este factor es muy importante ya que los costos son en dólares, y muchos de los gastos que la empresa INVALT Logística son en lempiras, hay una mezcla de gasto-costos en Dólares-Lempiras, lo cual implica que el valor del lempira disminuye a través de los años con respecto al dólar, y si no se toma en cuenta se hará un cálculo erróneo.

Se explica un breve concepto de lo que es deslizamiento:

Es la baja de precio, gradual y controlada, de la moneda de un país en relación con otras monedas.

CAPITULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se plantea la metodología de la investigación identificando y analizando las variables, las dimensiones que presenta la teoría aplicada, la formulación de la hipótesis, las técnicas, los métodos y procedimientos, enfoque de la investigación, lo cual es una base para elaborar el estudio, obtener resultados, alcanzar los objetivos propuestos y obtener respuesta a las preguntas de investigación.

Según Hernández Sampieri et al. (2010) define que la “investigación es como un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno”

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La congruencia metodológica ayuda a visualizar mejor las variables sujetas al estudio, así como tener una visión amplia, con una congruencia lógica que tiene que tener desde el planteamiento del problema, la hipótesis de la investigación y las variables.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

En este proceso de investigación es donde se establece la matriz metodológica, en la que debe tener una comprensión y coherencia a lo largo de la investigación, a tal grado de que todos los elementos del diseño de la investigación sean congruentes y relacionados entre sí, con el fin de obtener una dirección correcta dentro del proceso, así como el orden que este estudio debe tener.

Tabla 15 Matriz metodológica

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN DEPARTAMENTO DE SERVICIO DE AGENTE DE CARGA EN AGENCIA ADUANERA INVALT LOGISTICA.					
Titulo					
Problema	Preguntas de investigación	Objetivos		Variables	
		General	Específico	Independiente	Dependiente
¿Cuán rentable es la creación de un departamento de servicio de agente de carga, desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero en la empresa INVALT Logística, en San Pedro Sula?	¿Existe en el sector un mercado que permita la sostenibilidad del departamento de agente de carga en dicha agencia Aduanera?	Determinar la Factibilidad para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera INVALT Logística, en San Pedro Sula, Cortes, Honduras.	Realizar un análisis de mercado para la creación de un departamento de servicio de agente de carga para una agencia aduanera, en san pedro Sula, Cortes.	Mercado	Rentabilidad
	¿Cuáles serían los conocimientos Técnicos necesarios para la creación de este departamento?		Identificar desde el punto de vista técnico los conocimientos, las herramientas y el equipo necesario para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en una agencia aduanera.	Técnico	
	¿Es factible desde el punto de vista financiero la creación de un departamento de servicio de agente de carga para agencia aduanera INVALT Logística?		Realizar un estudio financiero para la creación de un departamento de servicio de agente de carga en una agencia aduanera, tomando en consideración indicadores financieros.	Financiero	

Fuente: (Elaboración propia)

3.1.2 OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Al momento de realizar una investigación es importante tomar en cuenta cuales son las variables dependientes e independientes que influyen. Una vez establecidas estas variables que integran el problema de investigación las desintegramos iniciando desde lo general hasta lo más específico, esto nos va a permitir dimensionarlas y medirlas estableciendo indicadores importantes que nos llevaran a ver de la mejor manera el contexto y a tomar el rumbo y decisiones correctas. Es importante enfatizar el orden de las variables, así como también saber identificarlas, porque si las elegimos mal perderemos la esencia de la investigación y no tendríamos un buen enfoque.

3.1.3 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES Servicio

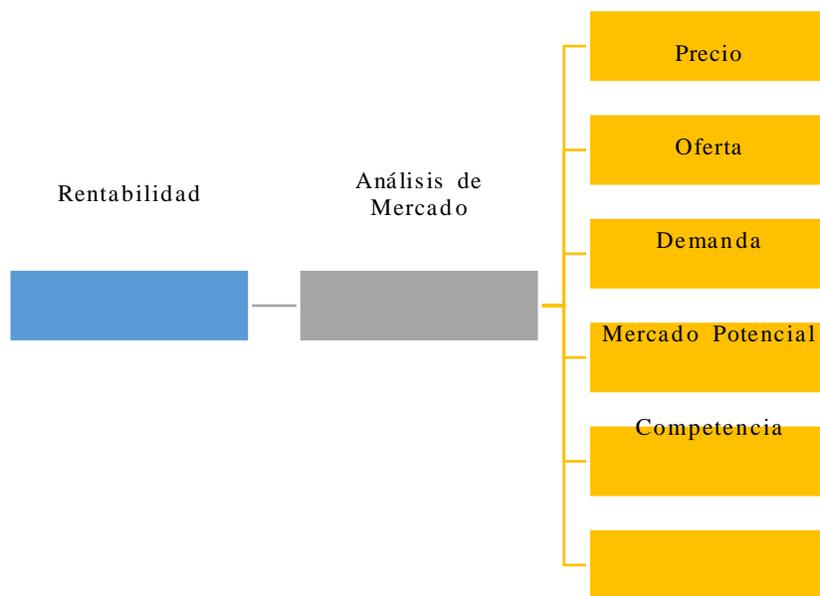


Figura 7 Análisis de Mercado

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 7 muestra la relación entre las variables dependientes y su variable independiente “Análisis de Mercado” junto a sus dimensiones.

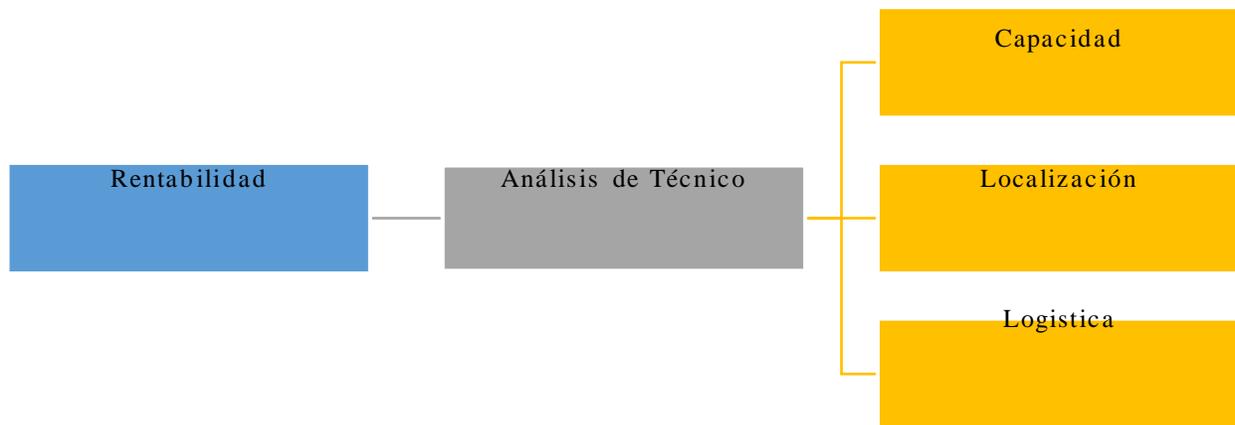


Figura 8 Análisis Técnico

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 8 muestra la relación entre las variables dependientes y su variable independiente “Análisis Técnico” junto a sus dimensiones.

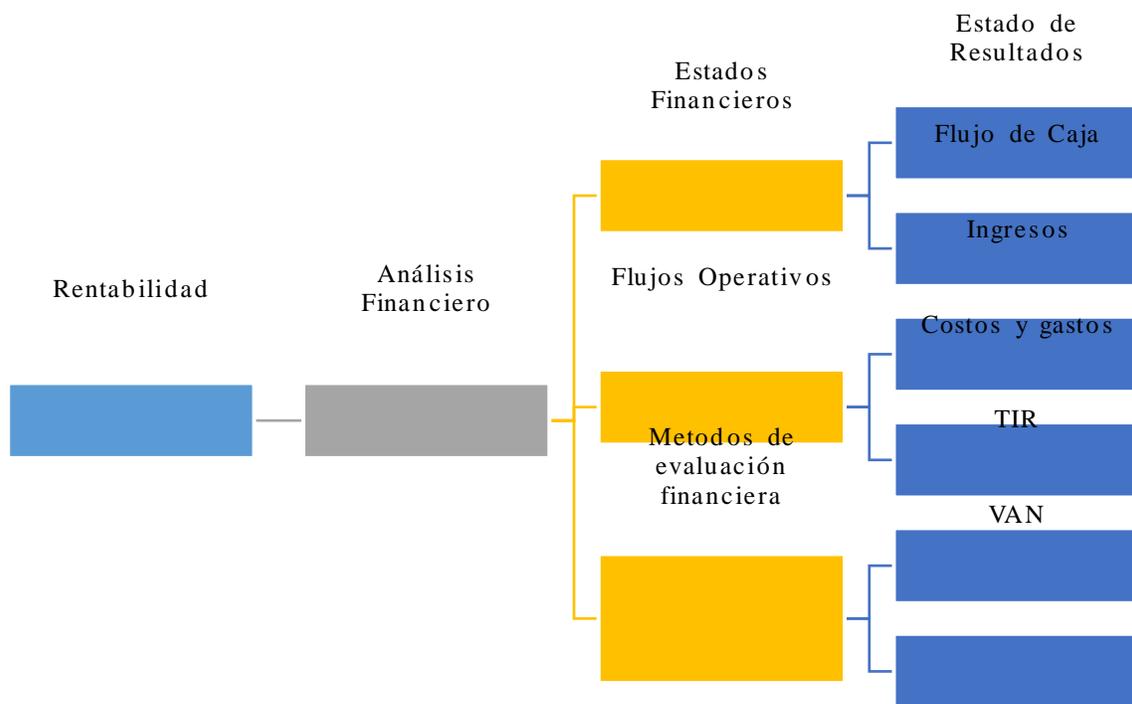


Figura 9 Análisis financiero

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 9 muestra la relación entre las variables dependientes y su variable independiente “Análisis de financiero” junto a sus dimensiones e indicadores.

Tabla 16 Variables operacionales, Dependiente

Operacionalización de la Variables							
Variables		Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Técnicas
		Conceptual	Operacional				
Dependiente	Rentabilidad del Proyecto	Es el beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa	Se realizará un estudio financiero que permita determinar que tanto beneficio se obtiene de invertir en el proyecto a ejecutar	Utilidad Recibida	Utilidad Neta	¿Cuáles será la utilidad neta anual del proyecto para creación del departamento de agente de carga?	Estado de la situación financiera proyectada

Fuente: (Elaboración propia)

Tabla 17 Variables operacionales, Mercado

Variables		Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Técnicas
		Conceptual	Operacional				
Independientes	Mercado	Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.	Se realizará un estudio de mercado, en el cual se analizará y se estudiará una serie de factores que influyen en el comportamiento de los clientes potenciales	Servicio	Satisfacción	Que tan satisfecho esta con el servicio que le presta la agencia aduanera en la actualizada?	Encuesta
					Nuevo servicio	Estaría dispuesto a utilizar un nuevo servicio de agente de carga implementado por la Agencia Aduanera INVALT LOGISTICA?	Encuesta
					Tipos de Servicios	Qué tipo de servicios lógicos utiliza actualmente?	Encuesta
					Tipos de Transporte	¿Cuál es la forma de manejar el transporte de su mercancía? Aéreos, Terrestres y Marítimos Preguntas 5,6 y 7	Encuesta
					Elección del Servicio	¿Cuál es su principal toma de decisión para elegir el servicio?	Encuesta
					Seguros	Usted asegura sus mercancías?	Encuesta
					Daños de Mercancía	¿Ha tenido algún reclamo de daños o robos en sus mercancías alguna vez?	Encuesta
				Precio	Volumen / Peso	Cuál es la forma de negociar los precios de tarifas de fletes?	Encuesta
					Términos de embarque	¿Cuáles son los INCOTERMS que utiliza? Importaciones y Exportaciones Pregunta 12 y 13	Encuesta
					Tipos de Mercancías	Mencione el tipo de su carga comercial.	Encuesta
					Puertos de llegada	Que puerto de destino utilizan para el arribo de sus mercancías?	Encuesta
					Aduanas	Que Aduanas utilizan para la nacionalización de sus mercancías.	Encuesta

Continuación Tabla 17 Variables operacionales, Mercado

				Oferta	Navieras	Cuáles son las navieras de su preferencia al momento de elegir el servicio.	Encuesta
				Demanda	Orígenes	Mencione sus principales orígenes de Importación?	Encuesta
					Volumen de contenedores	Cuál es el volumen mensual de contenedores que mueve según el origen que eligió en pregunta anterior?.	Encuesta
				Mercado Potencial	importadores y exportadores	Cuál es su actividad comercial?	Encuesta
				Competencia	Agentes de Carga / Navieras	Con que agente logístico tiene negociación actualmente para importar sus mercancías?	Encuesta
					Tipo de Operación Logística	¿Qué tipo de operación logística realiza con su agente de carga o Naviero?	
					Decisión de compra	Porque Razón utiliza los servicios con este proveedor de agente de carga o naviero.	Encuesta
					Forma de pago	Cuál es la forma de pago que tienen pactado con su proveedor de servicios logístico?	Encuesta
					Crédito	Cuál es el tiempo de crédito otorgado por su proveedor de servicios logísticos.	Encuesta
					Satisfacción de Clientes	Que tan satisfecho esta con el servicio que le presta en la actualidad su agente de carga o naviero?	Encuesta

Fuente: (Elaboración propia)

Tabla 18 Variables operacionales, Técnica

Operacionalización de la Variables							
Variables		Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Técnicas
		Conceptual	Operacional				
Independientes	Técnica	Puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.	Se aplicarán las diferentes herramientas para conocer los aspectos técnicos relacionados con el proyecto	Capacidad	Diseño de la Oficina	¿Cuál sería la distribución de la oficina?	Estudio Técnico
				Localización	Ubicación de las oficinas.	¿Cuál será la ubicación de las Instalaciones de la oficina?	
				Logística	Capital Humano	¿Cuál sería el perfil indicado del personal a contratar?	
					Equipo y Herramientas de trabajo	¿Cuáles sería el equipo y herramientas de trabajo necesarios?	
				Mobiliario de Oficina	¿Cuál será el mobiliario necesario para el nuevo departamento?		

Fuente: (Elaboración propia)

Tabla 19 Variables operacionales, Financiera

Operacionalización de la Variables						
Variables	Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Técnicas
	Conceptual	Operacional				
Rentabilidad Financiera	Describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.	Se considerará los Estados Financieros, los flujos de efectivos proyectados para conocer la rentabilidad del proyecto	Estados Financieros	Estado de Resultados	Cuáles serán las pérdidas o ganancias anuales del proyecto de creación de agencia de carga?	Estudio Financiero Proyectado
				Flujos de Caja	¿Cuáles serán los flujos de efectivo que proporcionará el proyecto de creación de agencia de carga?	
			Flujos Operativos	Ingresos	¿Cuáles serán los ingresos anuales del proyecto de creación de agencia de carga?	
				Costos y Gastos	¿Cuáles serán los gastos anuales del proyecto de creación de agencia de carga?	
			Métodos de evaluación Financiera	TIR	¿Cuál será la tasa interna de retorno (TIR) del proyecto de creación de agente de carga?	
				VAN	¿Cuál será el valor Presente neto (VAN) del proyecto de creación de agente de carga?	

Fuente: (Elaboración propia)

3.1.4 HIPÓTESIS

Hernández Sampieri et al. (2010) afirma:

Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio, estas indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, además se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones de hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. (p. 104)

Además, continua menciona que las hipótesis de investigación se definen como propósitos tentativos acerca de posibles relaciones entre dos o más variables, las cuales podemos decir que son las independientes. Estas hipótesis se clasifican en hipótesis de investigación, nulas, alternativas y estadísticas. (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 107)

H1. La tasa Interna de Retorno para la implementación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera es mayor a la tasa del costo de capital.

En el caso que la TIR es mayor a la tasa del costo de capital, da como resultado que este proyecto de inversión es rentable.

Ho. La tasa Interna de Retorno para la implementación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera es menor o igual a la tasa del costo de capital.

En el caso que la TIR es menor a la tasa del costo de capital, da como resultado que este proyecto de inversión no es rentable.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

El enfoque empleado en la presente metodología de este trabajo de investigación será un enfoque mixto, debido a que contiene elementos cuantitativos como cualitativos.

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias productos de toda la información recolectada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri et al., 2014a).

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar las hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014b).

Hernández Sampieri et al. (2014a) Así mismo el enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en proceso de interpretación.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

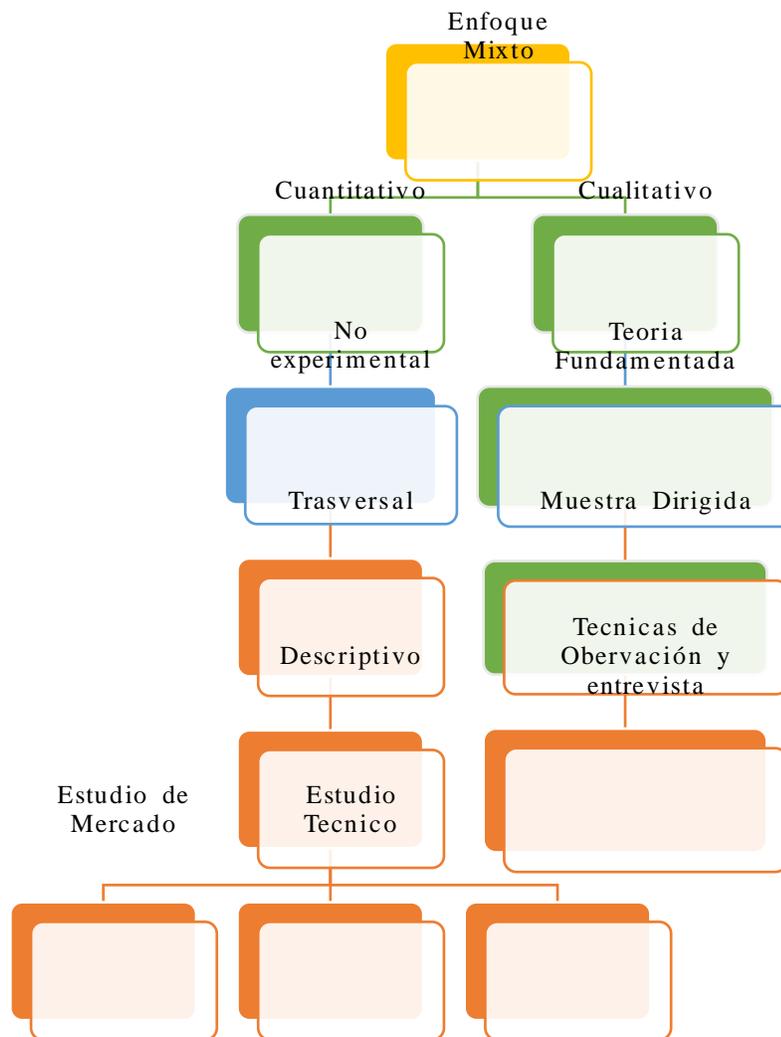


Figura 10 Diseño Metodológico

Fuente: (Elaboración propia)

En la figura 9 muestra el diseño metodológico en el que se dirigió el análisis de la investigación, se usó un enfoque mixto tanto cualitativo como cuantitativo, debido a la composición de las variables. Para recolectar datos era necesario tener una perspectiva numérica (cuantitativa) y una observación directa a los clientes mediante entrevistas estructuradas y no estructuradas (cualitativa), en donde a los clientes entrevistados se les formularon preguntas establecidas antes de la entrevista y preguntas que surgieron durante la misma.

Diseño no experimental – Transversal: En la investigación llevada a cabo se realizó un diseño no experimental, dado que no existe ninguna manipulación deliberada de las variables de estudio. En esta investigación también nos limitamos solamente a observar el comportamiento de las mismas variables en su entorno, donde no tratamos de hacer variar intencionalmente las variables independientes para que puedan influir sobre otras, además el tipo de diseño no experimental utilizado fue el transversal ya que solamente se realizó recolección de la información en un solo momento con un tiempo definido, para poder analizar y describir las variables.

Alcance descriptivo: Se realizó este tipo de alcance ya que nuestra meta consistió en describir fenómenos, detallar cómo son y cómo se manifiestan. Este estudio busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (Hernández Sampieri et al., 2010).

En cuanto a la parte cualitativa se realizó mediante entrevistas mixtas tanto estructuradas como no estructuradas, con esta parte se intentó entender de manera general el entorno y como se desenvuelve el mercado. Para este estudio se necesitó como primera parte crear todas las preguntas del cuestionario que serían contestadas por los clientes potenciales. Con el fin de validar y afinar estas preguntas para que estas fuesen estratégicas al momento de recopilar información clave, certera y que respondieran con base a datos numéricos comprobables, visitamos a un agente de carga internacional que opera en territorio nacional.

Como parte de la introducción inicial a la recopilación de datos estadísticos: A fin de aclarar el panorama y tener una mejor perspectiva de la situación actual del negocio de agente de carga, se procedió a entrevistar a los representantes de las empresas importadoras y exportadoras de la zona norte (actualmente son clientes de la empresa Invalt Logística S. de RL en el tema de desaduanaje de mercancías). Estos candidatos abordaron los cuestionarios con preguntas abiertas y cerradas, así como también las entrevistas con el objetivo de obtener datos que sirvieran de base para planteamiento de las variables de investigación.

3.3.1 POBLACIÓN

Hernández Sampieri et al. (2014a) “la población o universo es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones, así mismo se debe delimitar la población la cual se espera resultados” (p. 174).

La población para este estudio son las empresas dedicadas a las importaciones y exportaciones, para efectos del proyecto se toma como población los clientes actuales de la agencia aduanera, siendo un total de 28 clientes, de los cuales 9 clientes están en Tegucigalpa y 19 clientes en San Pedro Sula.

3.3.2 CENSO

Se tomó como base a los 19 clientes actuales de la agencia aduanera en San Pedro Sula, estos clientes importan diferentes tipos de mercancías, los cuales utilizan agentes de carga o navieras directas.

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis se basa en la cantidad de los clientes de la agencia aduanera dedicados al rubro de las importaciones y exportaciones de mercancías ubicados en San Pedro Sula (BD Agencia, 2018).

3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA

Las unidades de respuesta que se utilizaron para la recolección de datos serán las preguntas abiertas y preguntas cerradas, estas fueron revisadas y corregidas por expertos en la materia. A continuación, se hablará de los conceptos de la unidad de respuesta.

Las preguntas cerradas contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas. Es decir, se presentan las posibilidades de respuesta a los participantes, quienes deben acotarse a éstas. Pueden ser dicotómicas (dos posibilidades de respuesta) o incluir varias opciones de respuesta. Sin embargo, se explica que, las preguntas abiertas no delimitan de antemano las alternativas de respuesta, por lo cual el número de categorías de respuesta es muy elevado; en teoría, es infinito, y puede variar de población en población (Hernández Sampieri et al., 2014a).

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

Existen varios tipos de instrumentos y técnicas utilizadas para la recolección de datos, pero en nuestra investigación tratamos de ser lo más breve posible, así que, elegimos la entrevista como técnica aplicada y el instrumento fue el cuestionario, donde contiene preguntas abiertas y cerradas. Tanto la entrevista como el cuestionario fue de gran ayuda, lleno nuestras expectativas teniendo un gran alcance más de lo que se esperaba, la cantidad de candidatos era diecinueve lo cual permitió tener más cercanía con ellos e interactuar de manera fluida.

3.4.1 INSTRUMENTOS

a) Cuestionarios

Hernández Sampieri et al. (2010) Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

Para llevar a cabo nuestro proyecto de investigación, recurrimos a la utilización de este instrumento (cuestionario) que nos permitió hacer preguntas abiertas y cerradas certeras, y despejar muchas interrogantes que teníamos hacia nuestros clientes potenciales. Este instrumento

nos permitió tener una mejor perspectiva sobre el pensamiento y toma de decisiones de los clientes al momento de elegir su agente de carga en territorio nacional.

3.4.2 TÉCNICAS

a) Entrevistas

Enfocados en la recolección de datos, visitamos a los clientes potenciales para poder realizar las entrevistas, donde tuvimos la oportunidad de observar sus gestos y actitudes al momento de responder a las interrogantes planteadas, tratamos de conocer y manejar bien las preguntas para no equivocarnos y presentar dominio sobre el tema, los participantes fueron un total de diecinueve personas de las diferentes empresas a las cuales Invalt Logística S de RL presta sus servicios como agente aduanero. Ninguno de los entrevistados presentó incomodidad sobre las preguntas abordadas, de lo contrario, fueron pacientes y presentaron disponibilidad para poder atendernos en otras visitas.

3.4.3 PROCESO DE VALIDACIÓN

Para la validación del instrumento se aplicaron pruebas pilotos, con la finalidad de verificar si la información era veraz, clara y de fácil comprensión. Este instrumento se verificó por medio de paneles de expertos en la materia, el cual nos ayudaron a plantear y formular de manera más ordenada y precisa las preguntas del cuestionario.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Durante la investigación que realizamos, visitamos varias fuentes de información, de tal manera que nos proporcionó la información necesaria para poder estructurar nuestro proyecto. Estas fuentes fueron tanto primarias como secundarias, y se detallará más adelante en este capítulo. Para que se entienda lo que es fuente de información se explica un breve concepto.

Una fuente de información es el lugar de donde se obtienen datos o información que habrá de ocuparse como parte del trabajo de investigación. Así una fuente de información es un libro, una revista, un periódico, un programa de televisión o radio, o también pueden serlo en

específico, un cuadro estadístico o una gráfica, cada una de estas fuentes de información, como es de suponerse, tiene una función o importancia propia (Becerril, 1997).

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias son aquellas que contienen información nueva y original proveniente de fuentes como trabajos de investigación tesis, monografías, actas o cualquier otro recurso que permita la recopilación de datos de lo que se quiere investigar.

- Entrevista con Gerente General de Agencia Aduanera.
- Asesorías metodológicas y temáticas.
- Datos estadísticos e históricos.
- Apoyo con Expertos en el área de Agentes de Carga.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Fuente secundaria. Las fuentes o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo.

Son textos basados en hechos reales e información disponible que está relacionada con las fuentes primarias, se puede decir que son comentarios o análisis, y entre las consideradas están:

- Documentos CRAI
- Artículos o Noticias relacionados con el tema.
- Información páginas web.
- Revistas.
- Libros relacionados.
- Varios Documentos.

CAPITULO 4. RESULTADOS Y ANALISIS

En este capitulo se presentan los resultados finales de la investigacion , en donde se analizo la informacion obtenida de los capitulos anteriores para desarrollar los estudios de mercado , tecnico y financiero , con el fin de aprobar o rechazar la hipotesis nula y contestar las preguntas de investigacion.

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La Agencia Aduanera Inversiones Altamirano, conocida por sus siglas INVALT, es una mediada empresa que brinda servicios calificados en logística aplicando los regímenes aduaneros y operando en las diferentes aduanas de Honduras desde el año 2010.

La empresa se registró legalmente como agente aduanero y consolidado logrando personalizar el servicio con personal calificado y capacitado tanto en conocimientos aduaneros como atención al cliente.

Cuentan con oficinas propias en las aduanas de Puerto Cortes, La Mesa, El Poy, El florido, Agua caliente, Toncontín, Amatillo y próximamente tendrán las aperturas de aduana Las Manos, San Lorenzo y Puerto Castillas donde ofrecerán el servicio tercerizado.

4.1.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La Agencia Aduanera ofrecera un servicio integrado a sus clientes basado en un servicio de agente de carga o freight forwarder , que sera el encargado de reunir , recoger y consolidar embarques, seguimiento de transito y entrega de las mercancías a los clientes (importadores y exportadores).

4.1.2 CLASIFICACIÓN DEL SERVICIO

El departamento de agente de carga ofrecerá el servicio de fletes Marítimos, en los diferentes orígenes, según la solicitud de los clientes y las negociaciones establecidas con la naviera.

4.1.3 TARIFAS DEL SERVICIO

En las tablas mostradas a continuación, determinaremos las tarifas reales desde los cuatro principales puertos ubicados en los Estados Unidos de América hasta la zona norte de Honduras. Estos datos fueron brindados por la empresa naviera Sealand, una de las principales y más utilizadas navieras para transporte de fletes vía marítima en América por su excelente servicio en el que a través de los años se les ha caracterizado. En dichas tarifas están contemplados los precios unitarios por contenedor y los tamaños más usados de estos para el transporte de mercancías son los de 20 pies y de 40 pies de largo.

Tabla 20 Precios de Tarifas

PRECIOS DE TARIFAS							
PUERTOS DE ORIGEN	SEALAND						
	TAM	Flete M	Flete T	TOTAL	MARGEN		TOTAL, TARIFA
PUERTOS BASES	40 HQ	\$1,800.00	\$ 200.00	\$ 2,000.00	10%	\$ 200.00	\$ 2,200

Fuente: (Elaboración propia)

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

Para el estudio de mercado se utilizó el método de las 4P (Producto, Precio, Plaza y Promoción), con este se analizaron las dimensiones producto (servicio) y precio, que nos permitieron obtener información muy valiosa. Esta información ayudó a tomar mejores decisiones acerca del nuevo departamento de agente de carga.

En el estudio de mercado también se utilizaron las cinco fuerzas de Porter para el análisis de las dimensiones oferta, demanda, mercado potencial y competencia, en el cual obtuvimos información muy precisa que aclaró el panorama de la situación del microentorno.

Se detalla a continuación el análisis de las dimensiones.

4.2.1 PRODUCTO (SERVICIO)

En la variable de mercado una de las dimensiones más importantes a conocer es el producto, en caso es un servicio, para ello se lanzaron encuestas para conocer las decisiones tomadas por los clientes potenciales.

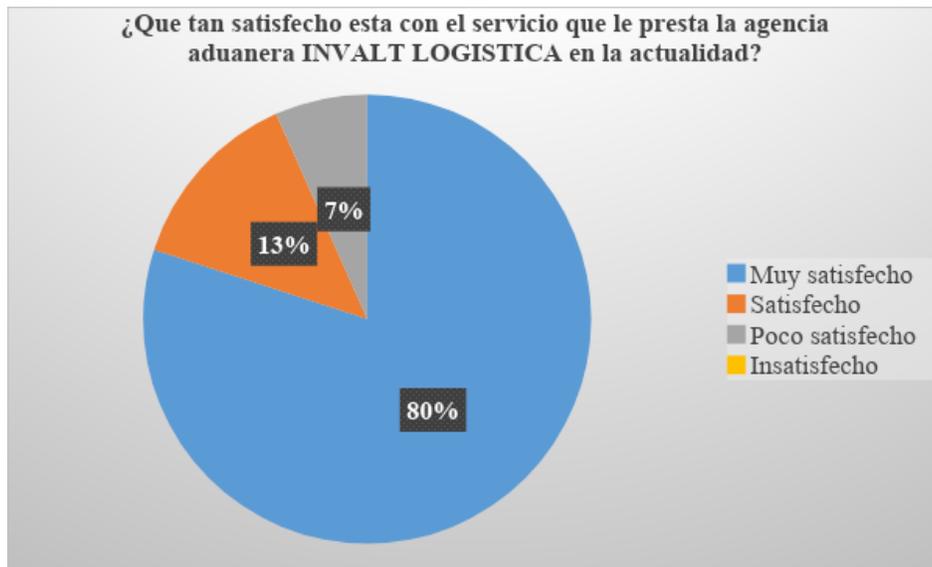


Figura 11 Pregunta 1. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

En la figura 11 se puede notar que el 80% de los clientes se encuentra muy satisfecho con el servicio que le presta su agente aduanal enfocados en los servicios actuales de aduana y el 7% se encuentra poco satisfecho con el servicio que este les proporciona, es importante conocer este dato ya que INVALT Logística buscara brindar otro servicio.

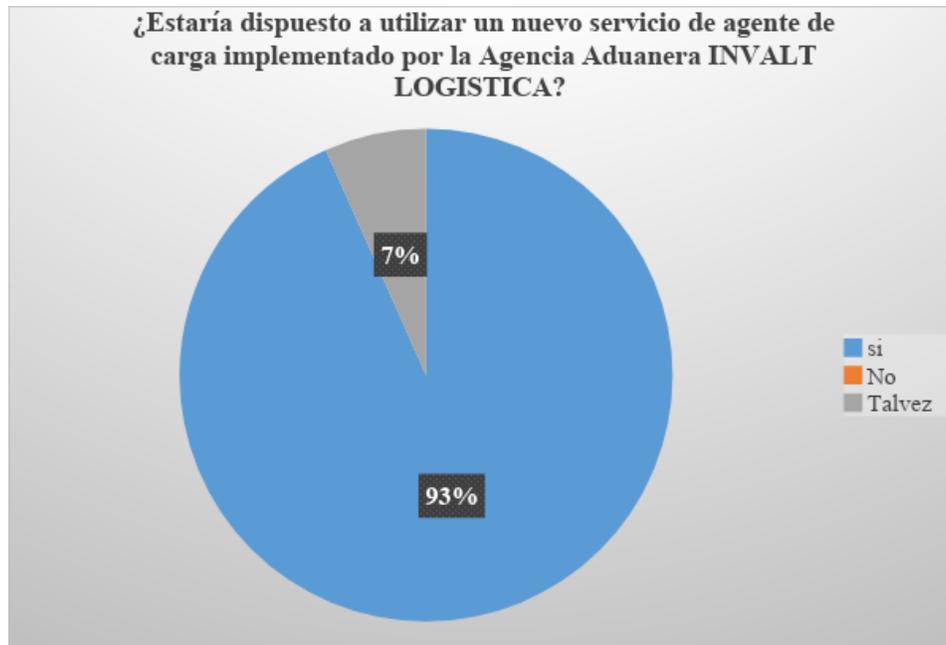


Figura 12 Pregunta 2. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

Esta pregunta mostrada por medio de la figura 12 es de gran importancia, ya que nos dice que porcentaje de clientes estaría dispuesto a utilizar el servicio de INVALT Logística (agente de aduanas) como agente de carga, y como notamos el 93% está dispuesto a usarlo y un 7% está indeciso, pero ninguno contestó que no lo aceptaría, eso es bueno para INVALT y habla bien de ella con el servicio que actualmente brinda como agente de aduanas.

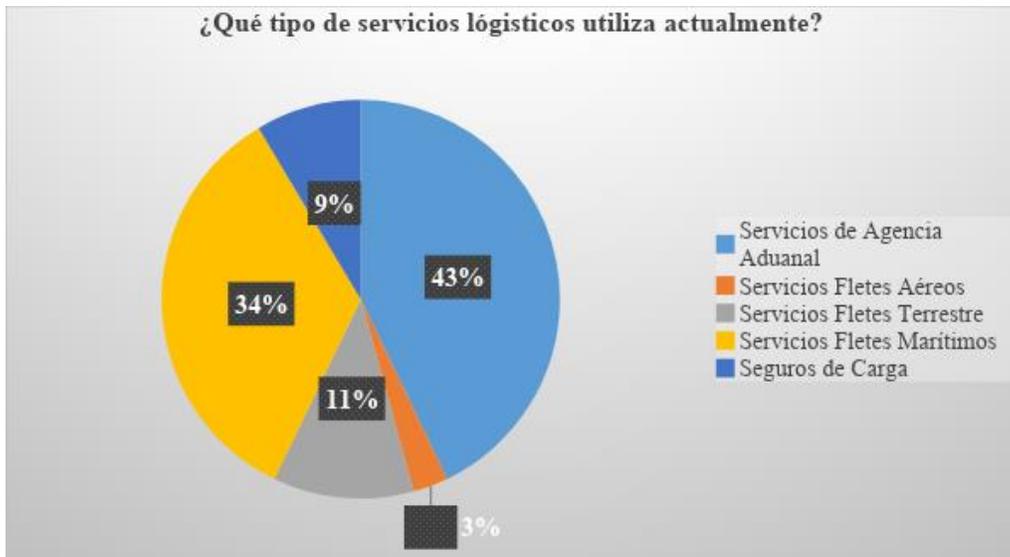


Figura 13 . Pregunta 3. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

El servicio lógístico que utilizan actualmente los clientes lo muestra la figura 13, donde el 43% utiliza servicio de agencia aduanal, el 3% utiliza servicios de fletes aéreos, 11% utiliza fletes terrestres, 34% fletes marítimos y un 9% utiliza seguros de carga.

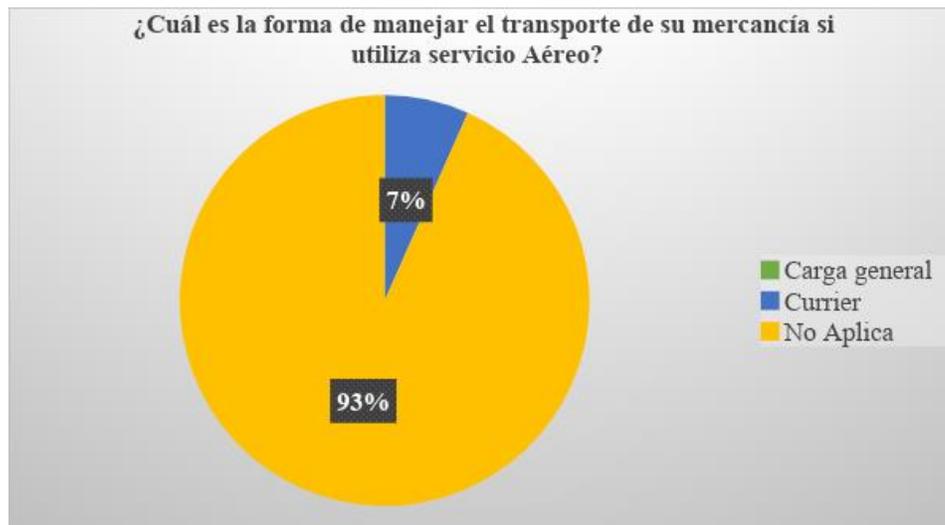


Figura 14. Pregunta 4. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 14 nos muestra que el 93% de los clientes no utiliza servicio aéreo para transporte de sus mercancías, mientras que el 7% maneja solo currier en el transporte de servicio Aéreo.

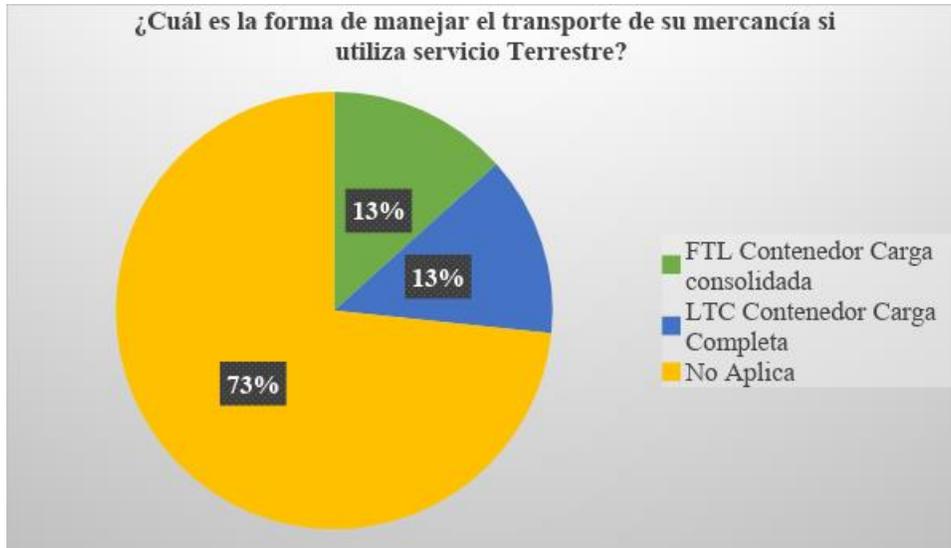


Figura 15. Pregunta 5. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 15 nos muestra que el 73% de los clientes no utiliza servicio terrestre para transporte de sus mercancías, mientras que el 14% maneja FTL y el 13% LTC que son contenedores de carga completa.

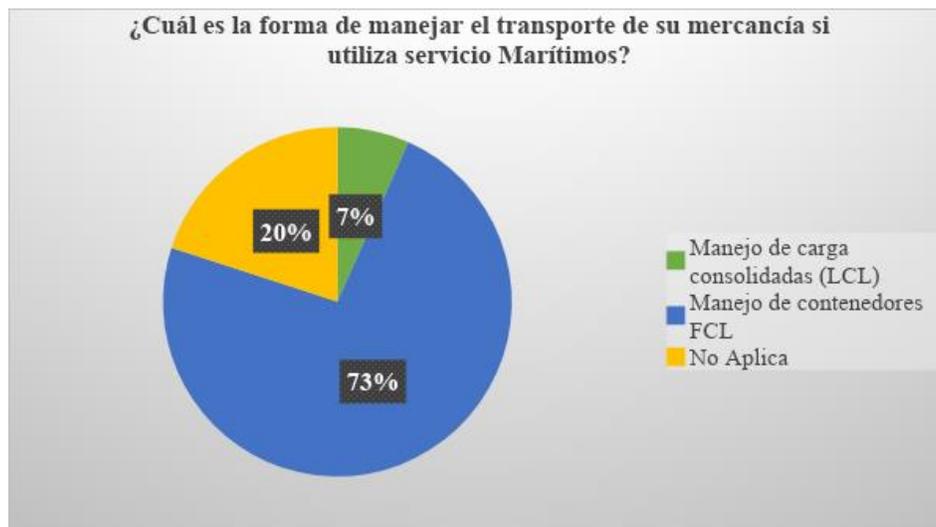


Figura 16. Pregunta 6. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 16 muestra que el 7% de los clientes respondieron que la forma para manejar el transporte de su mercancía cuando utiliza servicio marítimo es por medio de carga consolidada (LCL), el 73% lo hace por medio de manejo de contenedores (FCL).

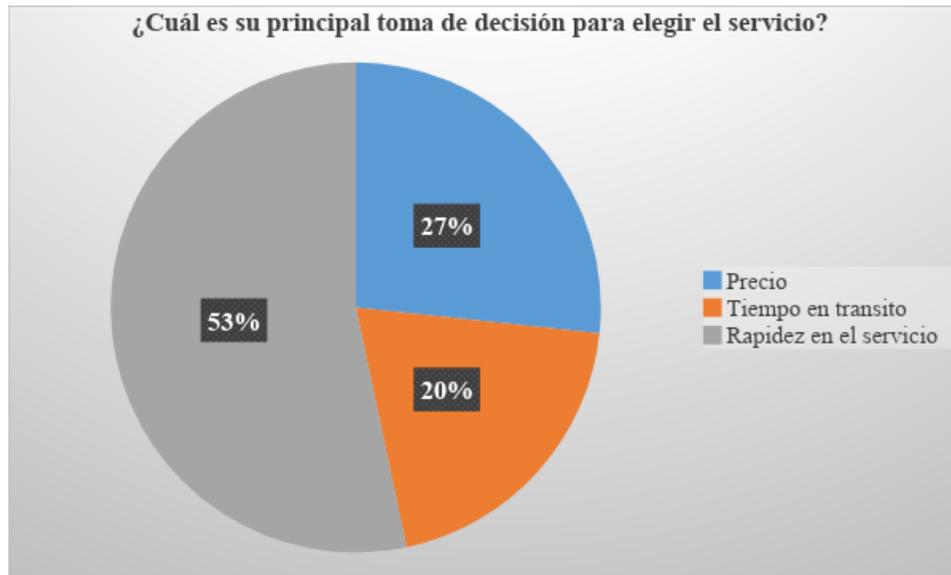


Figura 17. Pregunta 7. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

Cuando los clientes toman decisiones para elegir sus servicios, lo hacen basado en tres factores importantes como precio, tiempo en tránsito y rapidez del servicio. El 53% contestaron que eligen su servicio en base a la rapidez de entrega, un 27% elige su servicio pensando en el precio y el 20% le interesa el tiempo en tránsito esto lo observamos en la figura 17. En base a estos resultados, determinamos que existe un mercado potencial para INVALT Logística, ya que esta empresa tendrá un precio más alto y se tratará de centrar solo en los clientes que no son sensibles a los precios y que les interesa obtener un servicio más rápido y completo.

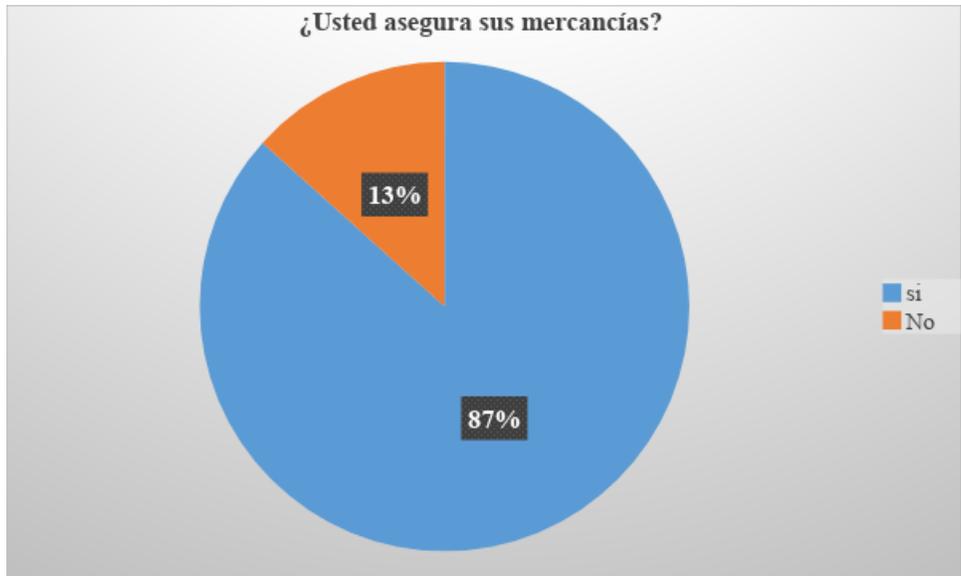


Figura 18. Pregunta 8. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 18 muestra los datos obtenidos en las encuestas, donde observamos que el 87% de los clientes asegura sus mercancías y que un 13% de ellos no lo hace, por lo que esto es bueno, ya que el cliente ayuda a que haya protección para su carga, y que INVALT Logística tenga más confianza al momento de colocar sus mercancías dentro de un país con mucho riesgo como lo es Honduras y también lo que le pueda pasar a esta a nivel internacional.

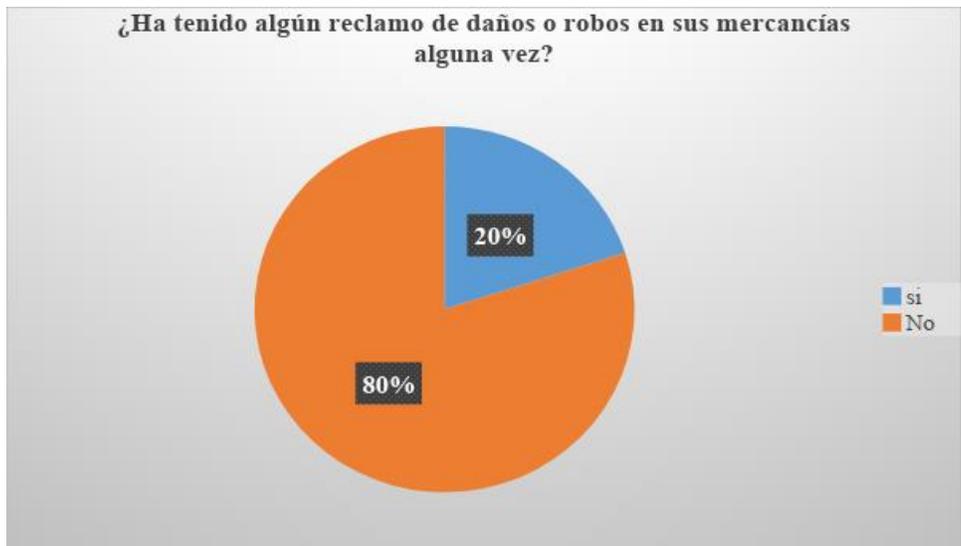


Figura 19. Pregunta 9. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 19 muestra los riesgos de las mercancías, donde el 20% de los clientes encuestados ha sufrido daños o robos en sus mercancías, pero el 80% no ha presentado inconformidad, esto ya involucra temas de Pólizas de Seguro las cuales transfieren el riesgo a las compañías aseguradoras.

4.2.2 PRECIO

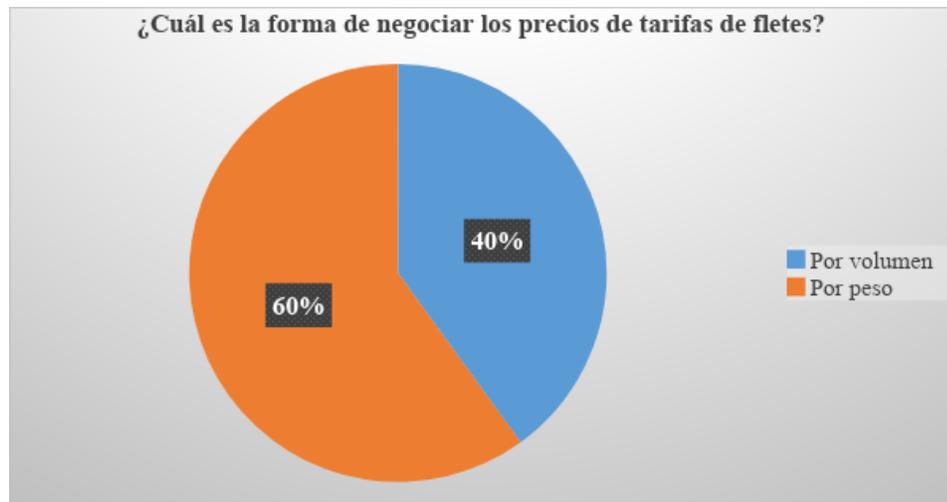


Figura 20. Pregunta 10. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

Un 40% de los clientes respondió que la forma de negociar los precios de las tarifas de los fletes, lo hace por volumen y un 60% de ellos lo hace por peso en kilogramos, la figura 20 nos muestra el gráfico.



Figura 21. Pregunta 11. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)



Figura 22. Pregunta 12. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

En la figura 21 describe cuáles son los INCOTERMS más utilizados en importaciones, donde el 45% de los clientes potenciales respondieron que utilizan FOB, un 41% utiliza CIF, el 5% CRF y el 9% otros. En la figura 22 dirigida a la utilización de INCOTERMS en exportaciones, el 39% de los clientes respondieron que ellos utilizan el término FOB, el 23% utiliza el término CIF, y el 38% otros. Esto es muy importante de saberlo, ya que el término CIF indica que el vendedor en el extranjero hace toda la gestión de traslado de mercancías a Honduras en este caso, en donde él es quién elige a sus agentes navieros y/o de carga de su preferencia (aquí el cliente le paga todo completo al vendedor del extranjero), a INVALT Logística le conviene que sea FOB ya que aquí el cliente que compra mercancías en el extranjero, es quien decide que agente de carga o naviero utilizar, también le conviene que utilice otros (todos aquellos términos en el que el cliente es quien decide).

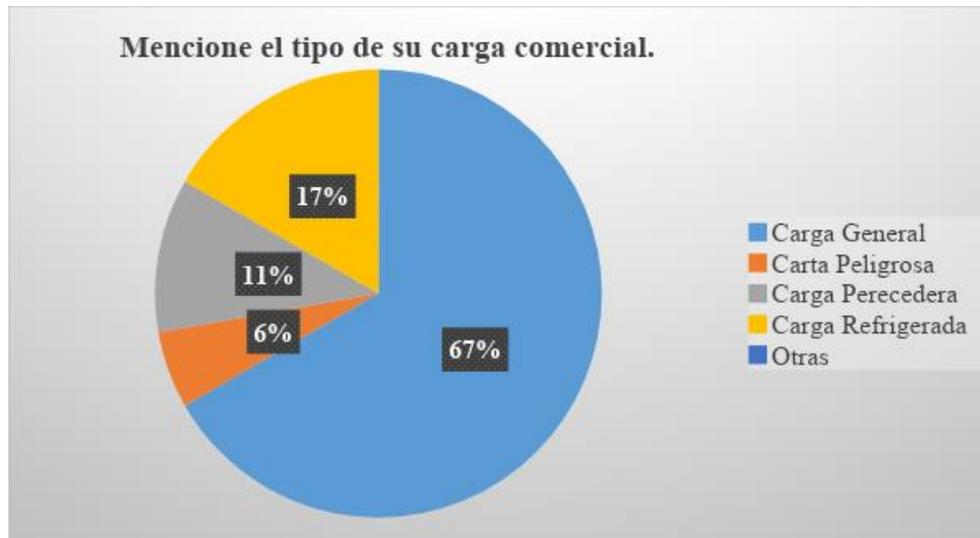


Figura 23. Pregunta 13. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La Figura 23 muestra que la mayoría de los clientes maneja carga general y no muchos manejan carga peligrosa, si notamos los porcentajes el 67% utiliza carga General, el 5% carga peligrosa, el 11% maneja carga perecedera y el 17% carga refrigerada. Todas opciones excepto la carga general tienen que tener cuidado bien meticuloso, ya que el no tenerlo puede provocar pérdidas.

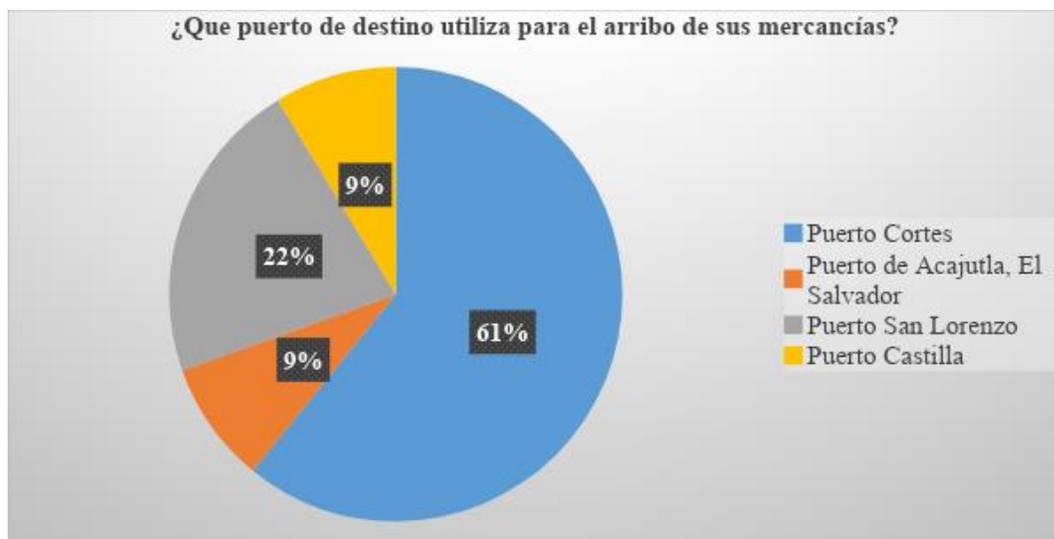


Figura 24. Pregunta 14. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 24 muestra que el 61% de los clientes utilizan Puerto Cortés, el 8% utiliza el puerto Acajutla, El Salvador, el 22% puerto San Lorenzo y el 9% Puerto castilla, lo cual nos dice que el puerto que más movimientos hace es el de Cortes, por lo cual nuestro enfoque será la zona norte.

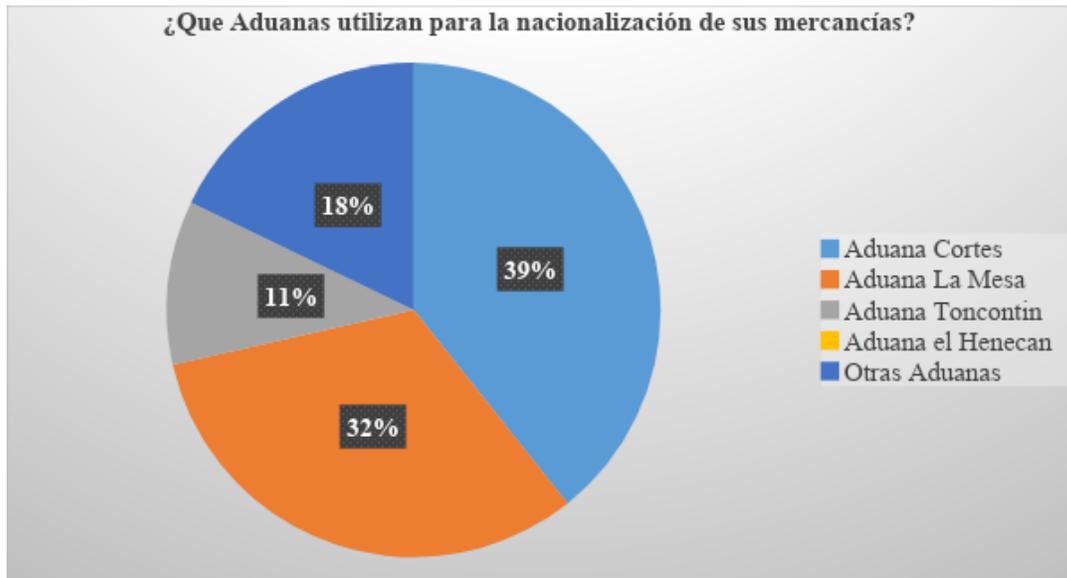


Figura 25. Pregunta 15. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

En la figura 25 muestra que el 39% de los clientes utilizan la aduana de Cortés, un 32% utiliza la aduana la Mesa, 11% la aduana de Toncontín, y un 18% utiliza otras, por lo que la aduana de Cortés es la más utilizada y donde nuestra investigación tiene su enfoque.

4.2.3 OFERTA

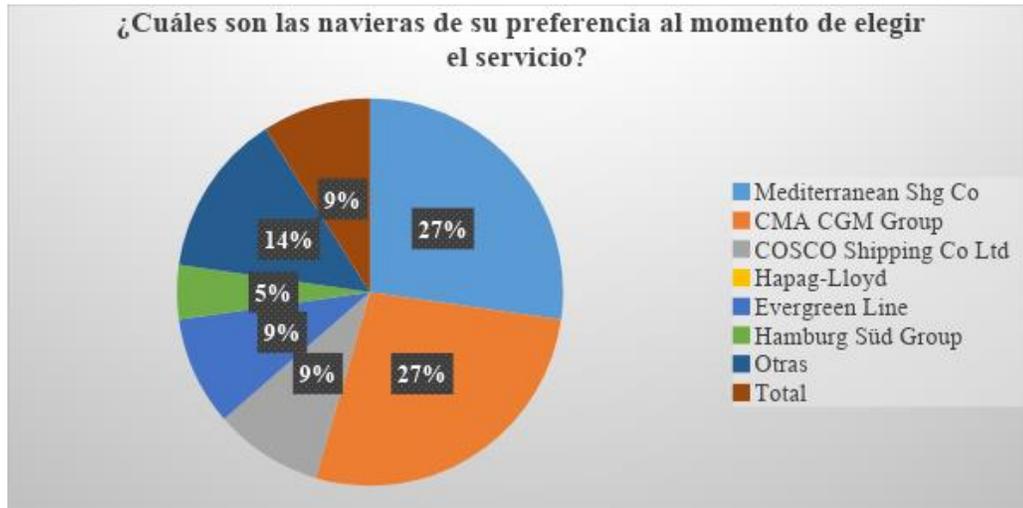


Figura 26. Pregunta 16. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 26 muestra el gráfico de los proveedores más utilizados con mayor porcentaje en los resultados de esta pregunta son la naviera APM-Maersk con un 27% y la naviera Mediterranean Shg. Co.

Una fuerza que influye en el mercado según Porter es el poder de negociación que tienen los proveedores. Lo primero en el enfoque es determinar cuál será proveedor a utilizar, una vez evaluado el servicio y la logística que brinda ya que algunas dan un mejor servicio, en cuanto a tiempo libre de demora, tiempo de crédito, servicio logístico, tiempo de respuesta y cuidado de mercancías.

El poder de negociación con los proveedores es tedioso, ya que abarca muchas variables que de una u otra manera afectaran la operación de la empresa INVALT, se explicaran a continuación detalladamente:

1. Los créditos: si observamos en el análisis del poder de negociación de los clientes, ellos manejan créditos con sus agentes de carga (la competencia) en periodos de 15-45 días, y cuando contactamos a los proveedores que nos proporcionaran el servicio, la información

obtenida mostró que ellos solo dan como máximo 15-20 días de crédito, para que las empresas puedan cancelar por el servicio prestado. Esto no es bueno para INVALT, ya que lo que más se quiere es tener una buena liquidez y si no logra un mejor acuerdo con estos proveedores entonces la inversión será mayor.

2. Espacios Contratados: Los espacios contratados (contenedores y en la embarcación) por la empresa INVALT Logística al proveedor, es algo muy importante para tomar en cuenta, ya que no hay reservaciones anuales y es muy probable que se quede sin espacios al momento de traer mercancías, afectando el tiempo de entrega para el cliente. Algunas empresas grandes del país tienen la ventaja de obtener contratos preferenciales (contenedores y en la embarcación) para con los proveedores, ya que ellos siempre tendrán un espacio disponible en la naviera, ventaja de la cual INVALT no tiene acceso en estos momentos, pero, que en un largo plazo probablemente si lo pueda lograr.
3. Tarifas: Las tarifas ya se encuentran establecidas por el proveedor, lo cual es muy difícil solicitar precios más cómodos, pero al igual que los espacios contratados muchas empresas grandes logran mejores precios, ya sea por los años de trabajar con ese proveedor, así como también por el volumen de mercancías que transportan mensualmente.

4.2.4 DEMANDA

Según el gráfico de la figura 27 se pueden observar los orígenes de importación de mercancía de los clientes, resulta ser el continente norteamericano con mayor flujo de demanda representando un 31%, seguido del continente asiático con un 28%, este es un factor importante para considerar en una negociación con el importador.

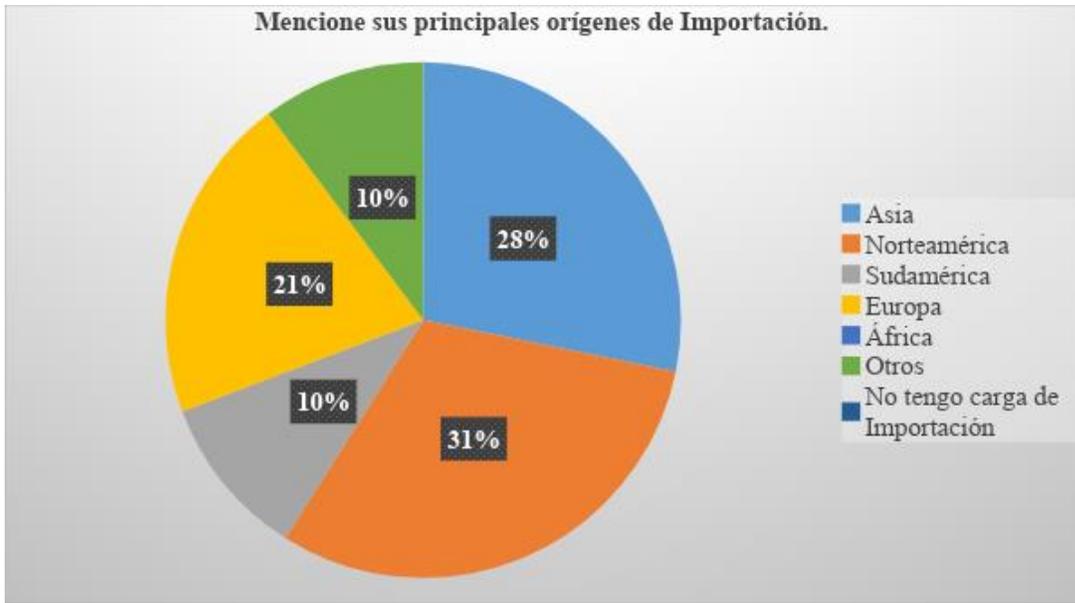


Figura 27. Pregunta 17. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 28 muestra el análisis sobre el volumen mensual de contenedores que se mueven según origen se obtuvieron los siguientes resultados, siendo Norteamérica el continente con mayor movimiento de volumen con 99 contenedores, seguido de Asia con 36 contenedores mensuales.

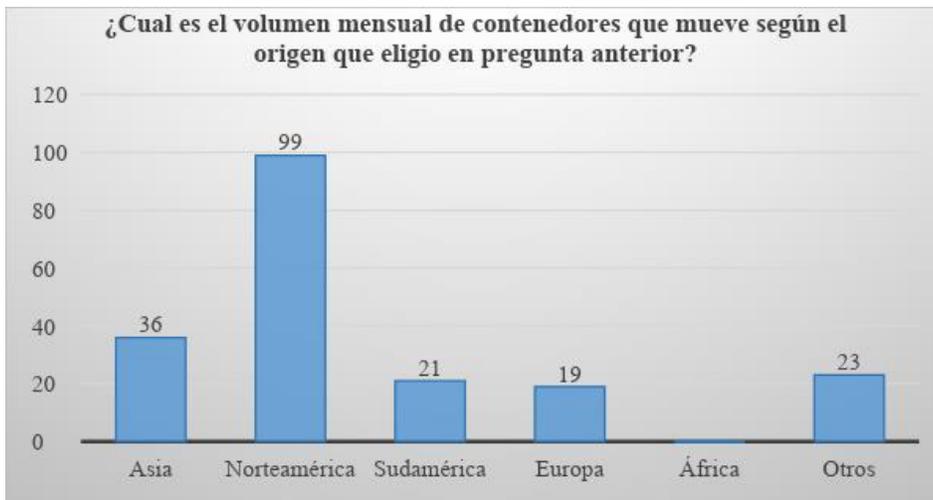


Figura 28. Pregunta 18. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

4.2.5 MERCADO POTENCIAL

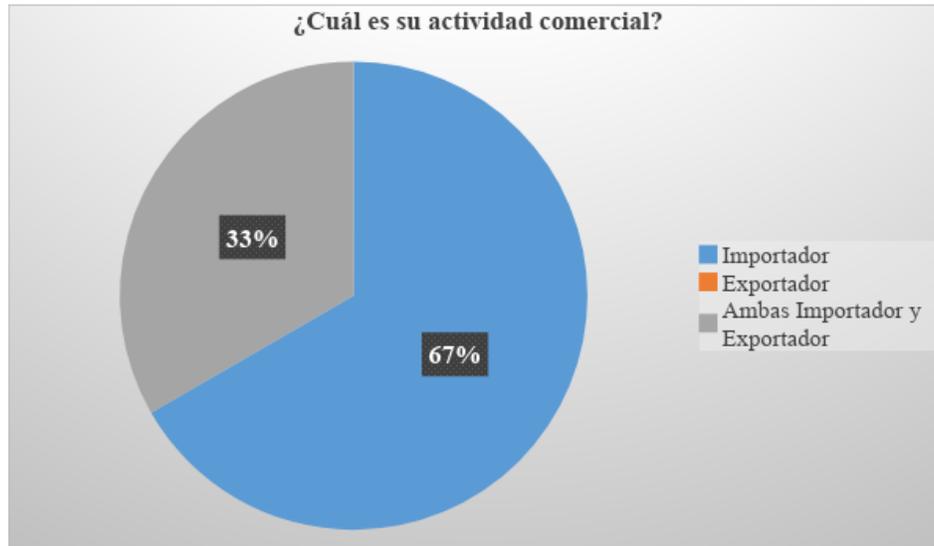


Figura 29. Pregunta 19. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 29 muestra el análisis sobre la actividad comercial de los clientes dio un resultado del 67% para importadores y un 33% realizan ambas actividades, es un dato importante para el negocio de agente de carga.

4.2.6 COMPETENCIA

Rivalidad entre los competidores

Otra fuerza de Porter a considerar es la rivalidad entre los competidores la competencia será todas aquellas empresas que den el mismo servicio que se le ofrecerá al cliente, como son las navieras y los agentes de carga. Para analizar a los clientes incluimos preguntas que nos permitiera conocer con que agente logístico tienen negociación, y porque los prefieren a ellos, se debe tener claro que, si se entra en ese nuevo negocio, se deberá utilizar una estrategia adecuada ya sea en costos o en diferenciación.

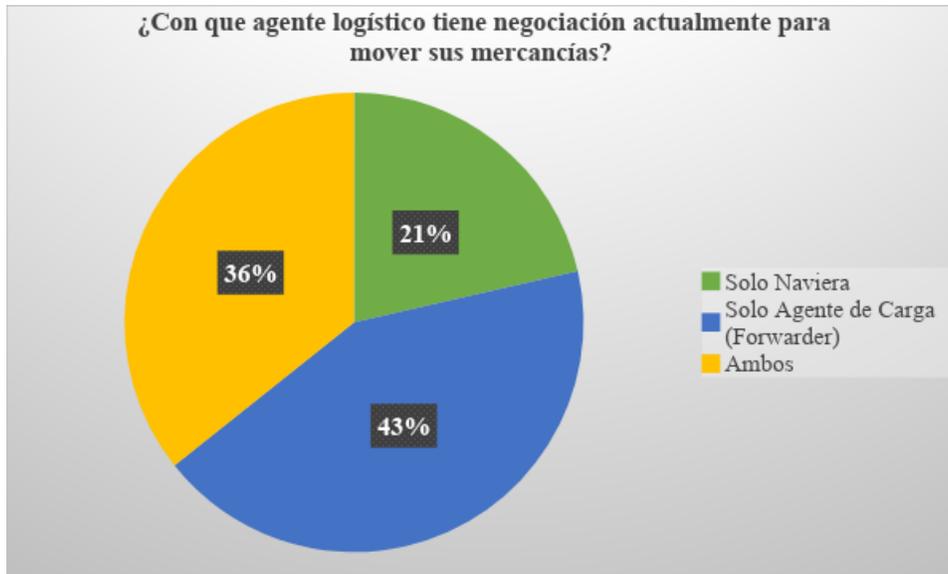


Figura 30. Pregunta 20. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

Si observamos la figura 30 notamos que los clientes tienen diferentes preferencias al momento de elegir sus operadores logísticos. El 21% de ellos prefieren el servicio que les proporcionan las navieras directamente, el 43% prefieren los servicios que les presta el agente de carga, y un 36% prefiere utilizar el servicio que les proporcionan ambos. Si bien se explica, el cliente que hace contrato solo con la naviera es porque ella misma le hará el proceso completo de traer la carga del exterior y llevarla hacia lugar destino, a esto que se le llama de Puerto a Puerta (cabe mencionar, que las mercancías siempre pasan por el proceso de desaduanaje una vez colocadas en Honduras, y este trabajo solo lo hace el agente aduanero). Si el cliente elige hacer un contrato de servicio con un agente de carga, ellos hacen todo el proceso de Puerto a Puerta, aquí el agente de carga tendrá que hacer negociaciones con la naviera para que le transporte la carga del exterior, este a su vez le ofrece una tarifa final al cliente y es el responsable de bríndale la logística de colocar la mercancía hacia el lugar destino dentro del país una vez pase el proceso de aduana. El cliente que elige obtener el servicio de ambos hace trato con las navieras y con el agente de carga, tiene las dos opciones al mismo tiempo y al final decide con que opción le conviene.

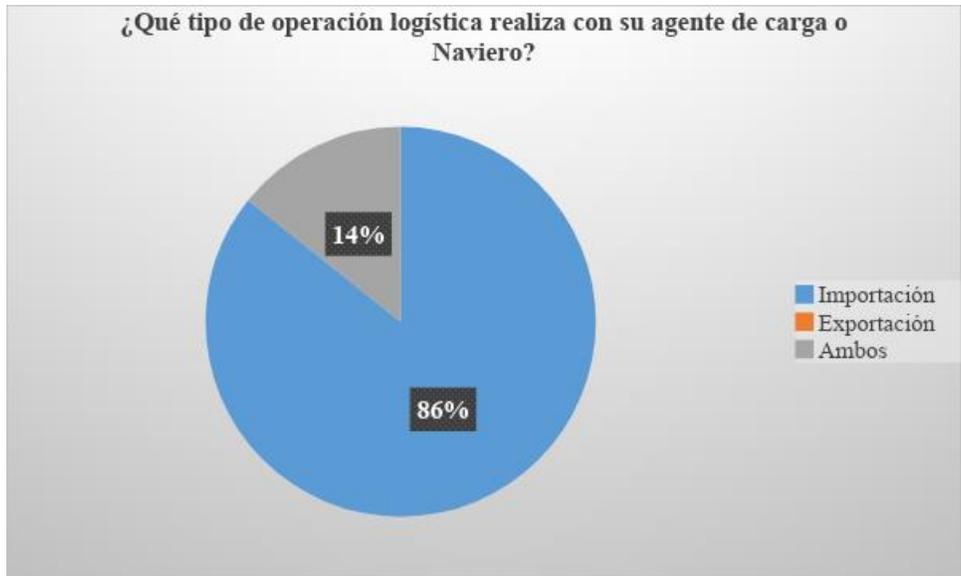


Figura 31. Pregunta 21. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 31 muestra que el 86% realizan operaciones de importación con la competencia, y un 14% una mezcla de ambas operaciones.

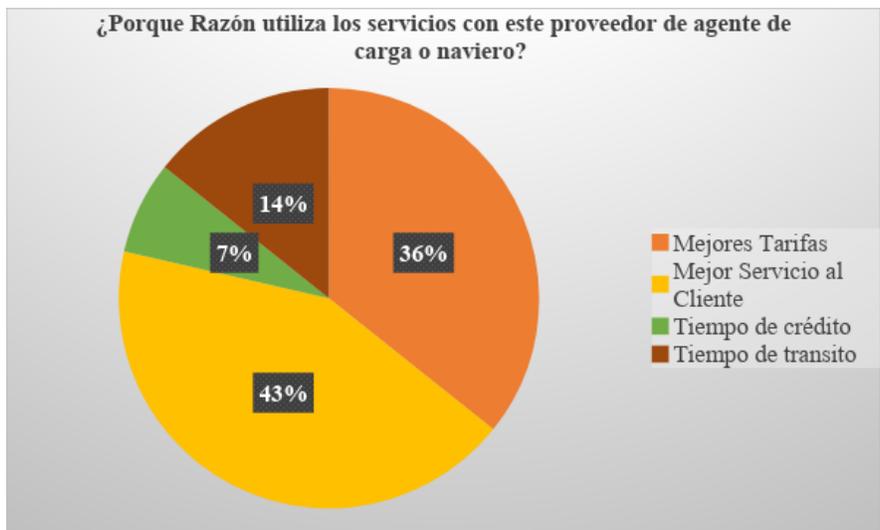


Figura 32. Pregunta 22. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

En la figura 32 podemos observar las razones del porque el cliente prefirió elegir a ese competidor, en el cual se basaron en las cualidades del operador logístico según su necesidad a suplir. Del total de encuestados, el 36% contestó que había elegido a su operador logístico porque les proporcionaba mejores tarifas, el 43% contesto que le daban un mejor servicio, el 7% dijo que el operador logístico le daba un amplio tiempo de crédito y por último el 14% de los clientes encuestados contesto que había elegido este operador logístico porque el en tránsito. Cada cliente contrató a su operador logístico según cuál es su necesidad y el movimiento de sus mercancías, lo pueden elegir por una mejor tarifa, o un mejor servicio, o le brindan tiempo de crédito favorable a sus necesidades y por último el tiempo en tránsito tomando en cuenta que esto depende de la ruta o naviera.

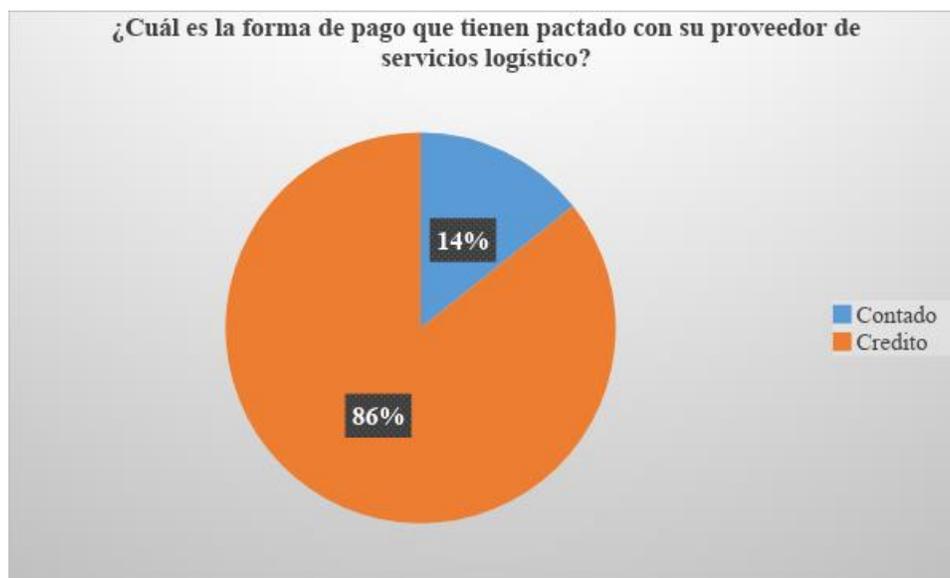


Figura 33. Pregunta 23. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

Otra fuerza que influye en el microentorno, según Porter, es el poder de negociación de los clientes, La figura 33 nos proporcionó información importante sobre los clientes potenciales, el cual nos muestra que el 86% obtiene crédito de su proveedor de servicios y el 14% lo hace al contado. Esta fuerza proporciona un gran impacto para nuestro análisis debido a que la mayoría de los clientes trabajan con crédito y no al contado.



Figura 34. Pregunta 24. Encuesta aplicada

Fuente: (Elaboración propia)

La figura 34 detalla cuanto tiempo de crédito les proporcionan los proveedores a los clientes, el 50% de los encuestados contestó que el tiempo de crédito proporcionado por el agente logístico tiene un rango entre de 15 a 25 días, el 42% de 25 a 35 días, el 8% de 35 a 45 días, ningún agente logístico les da más de 45 días de crédito.

- Productos o servicios sustitutos

Cuando analizamos la fuerza que ejercen los productos o servicios sustitutos en el mercado, nos damos cuenta de que la amenaza de estos se vuelve mayor cuando el valor del servicio no es tan importante, es decir, si el precio y las características de este no son únicas, en nuestro caso el servicio de agente de carga tiene características únicas, estos se encargan de traer mercancías de distancias largas por tres vías marítimo, aéreo y terrestre por medio de permisos nacionales e internacionales. Si comprendemos bien la definición de agente de carga, notamos que estos como tal, no tienen productos sustitutos, a la vista los podríamos confundir con servicios parecidos, pero los agentes de carga tienen un fin específico, que ningún otro servicio puede ofrecer, por lo tanto, concluimos que no existe amenaza por parte de esta fuerza (servicios sustitutos).

- Amenaza de Nuevos Aspirantes

Los nuevos aspirantes son otra fuerza que amenaza con gran ímpetu, ya que estos vienen ansiosos por querer acaparar el mercado, dando mejores precios con tal de tener una cuota del mercado.

Las barreras de entrada al negocio de agente de carga son muy fuertes, y abarca factores tales como, alto costo de la inversión, el manejo de normas nacionales e internacionales, los contratos con proveedores de servicio, la cartera de clientes que es lo más importante que debería tener un nuevo aspirante. Sin tener una cartera de clientes los nuevos aspirantes a entrar al mercado tendrían una gran desventaja, ya que hacer clientes no es fácil, y difícilmente sería desplazado el proveedor de confianza del cliente, por ende, el periodo de recuperación de la inversión sería algo incierto porque no se tiene el momento exacto en que estos podrán hacer su cartera de clientes.

Dada esta situación la competencia actual (agencias aduaneras) del agente aduanero INVALT Logística, también se puede convertir en un nuevo aspirante, y eso sería un problema ya que estos agentes de aduanas, si manejan cartera de clientes, y muchos de ellos con mejor tecnología que les ha permitido ser más conocidos en el mercado. Si INVALT Logística tiene este tipo de competidores tendrá que Invertir en el manejo de redes sociales, Internet y conseguir un buen ERP que le garantice un mejor control y una buena operación.

Los nuevos aspirantes que quieran entrar al mercado tendrán que tener amplios conocimientos del negocio, en cuanto a los riesgos que hay que asumir, ya que el no tener claro el panorama los puede llevar a tener pérdidas millonarias INVALT Logística hace algunos años (tenía poca experiencia como agente de aduanas) quiso entrar al negocio de agente de carga sin tener claro los conceptos, los riesgos y la inversión financiera, esto provocó un golpe en la parte financiera de la empresa INVALT, por leves estafas provocadas por proveedores internacionales, de haber sido más grandes hubiese caído en bancarrota y difícilmente se hubieran levantado, poniendo fin al negocio. Es por eso que un nuevo aspirante a entrar a este negocio no debe dejar escapar cada detalle, todo es importante.

Los nuevos aspirantes tienen que conocer el tipo de productos que van a manejar, ya que no toda carga tiene el mismo trato, ni normas de manejo, hay cargas que contienen productos pereceros, otras contienen productos peligrosos, productos congelados y carga general, lo cual implica llegar al lugar destino en buen estado, de lo contrario el responsable será el agente de carga.

En Honduras son muchas las empresas que se crean cada año, pero también hay muchas empresas que desaparecen por un sin número de razones, la mayoría tiene que ver con las variables mal estudiadas, una de ellas es la de mercado, en donde muy rara empresa invierte en estudios para mejorar sus servicios o productos, para identificar las preferencias de los que utilizan o compran esos productos o servicios, y cubrir la necesidad del cliente. En este aspecto los nuevos aspirantes pueden estar más capacitados y entender que eso es prioridad para poder llamar la atención de los clientes potenciales.

Así como hay muchas empresas que entran a este mercado careciendo de mucho conocimiento de todas las áreas, así también hay competidores que salieron de empresas grandes independizándose de estas, creando nuevos negocios, y ahora han logrado tener una cuota de mercado, llevando una buena cartera de clientes por su alto conocimiento en el rubro, ya que antes eran ejecutivos que realizaban diariamente estas actividades, convirtiéndose en expertos de la materia. Muchos casos de estos pueden observarse en Honduras hoy en día, lo cual es una desventaja para la empresa INVALT Logística porque estos vienen evolucionando, son negocios nuevos, pero con una gran experticia que les ayudará a mitigar el riesgo y a tomar mejores decisiones y estrategias que les darán fortaleza a sus empresas y los convertirá en fuertes competidores.

4.2.7 DEMANDA POTENCIAL

Baca Urbina (2013) Menciona que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un determinado precio, también menciona que cuando existe información estadística es más fácil conocer el monto y comportamiento histórico de la demanda.

Tabla 21 Demanda Potencial

Datos Históricos de Contenedores	
Años	Contenedores 40 HC / Anual
2013	456
2014	552
2015	804
2016	1008
2017	1512

Fuente: (Elaboración personal)

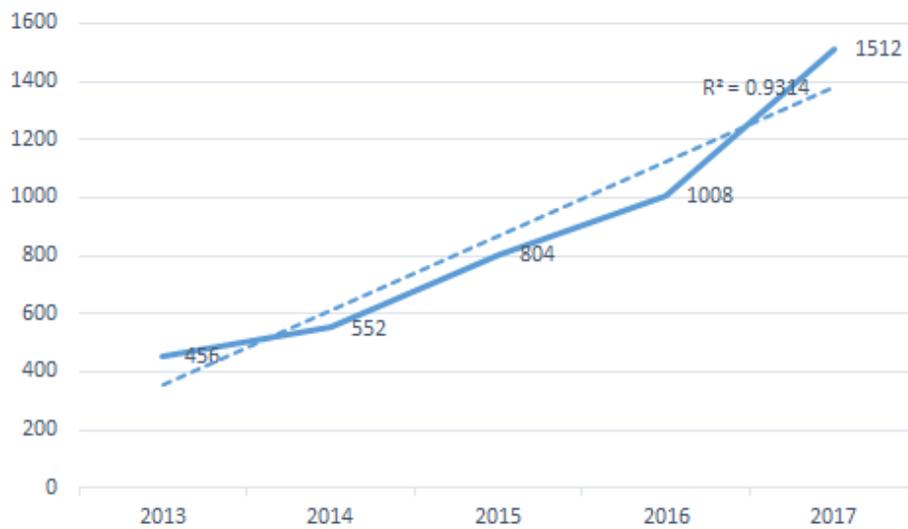


Figura 35. Datos Históricos

Fuente: (Elaboración personal)

Tabla 22 Tendencia de contenedores

Measure	Value	Future Period	Forecast
Error Measures		6	1636.8
Bias (Mean Error)	0	7	1893.6
MAD (Mean Absolute Deviation)	94.08	8	2150.4
MSE (Mean Squared Error)	9711.356	9	2407.2
Standard Error (denom=n-2=3)	127.2226	10	2664
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	0.122	11	2920.8
Regression line		12	3177.6
Demand(y) = 96.0002		13	3434.4
+ 256.8 * time		14	3691.199
Statistics		15	3948
Correlation coefficient	0.9651	16	4204.799
Coefficient of determination (r ²)	0.9314	17	4461.6
		18	4718.399
		19	4975.199

Fuente: (Elaboración personal)

En la figura 35, tablas 22 y 23 se detalla cómo se utilizó el método de tendencia por regresión lineal, para pronosticar la demanda anual de las ventas de la empresa INVALT Logística como futuro agente de carga. Este método es uno de los más utilizados y confiables en cuanto a pronósticos. Para determinar si era el método correcto para utilizar en este proyecto, se realizó el cálculo y obtuvimos como resultado 0.9314 de coeficiente de determinación, siendo este mayor a 0.7 que es el valor mínimo aceptable para confiar en este método, por lo tanto, este método se acepta y es el indicado para proyectar la demanda en nuestro análisis. La ecuación para proyectar la demanda de ventas de INVALT Logística como agente de carga, está dada por la fórmula $96+256.8*T$, donde T es el tiempo en años.

Tabla 23. Proyección de la Demanda

	2018	2019	2020	2021	2022
Proyección dada Una Tendencia	1636.8	1893.6	2150.4	2407.2	2664
Aceptación del Servicio	93%	93%	93%	93%	93%
Opción de Compra para Elegir el Servicio	71%	71%	71%	71%	71%
	0.67	0.67	0.67	0.67	0.67
	1096.656	1268.712	1440.768	1612.824	1784.88
Principal Origen de Importación Norteamérica	0.31	0.31	0.31	0.31	0.31
Proyección de Demanda	339	393	446	499	553

Fuente: (Elaboración personal)

4.3 ESTUDIO TECNICO

Este estudio tiene como finalidad determinar de manera óptima la utilización de los recursos disponibles para lograr brindar un servicio de calidad al mercado meta, conociendo sus procesos, el tamaño de la empresa, la distribución del equipo y herramientas necesarias, y en cuanto a la parte organizativa que demuestre los conocimientos para integrarse al nuevo departamento a implementar.

4.3.1 FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO DE AGENTE DE CARGA

El proceso del servicio de agente de carga es muy riguroso y complejo, ya que debe de cumplir con muchas normas establecidas tanto a nivel nacional como internacional, y comienza desde la negociación del flete con el cliente, hasta colocarlo en el lugar destino, ese es su principio y fin, pero para llegar allí ellos pasan por ciertas etapas continuas e interacciones con proveedor del cliente, agentes navieros, aduanas y otros contactos en el exterior. La figura 26 nos muestra el flujo del proceso detalladamente.

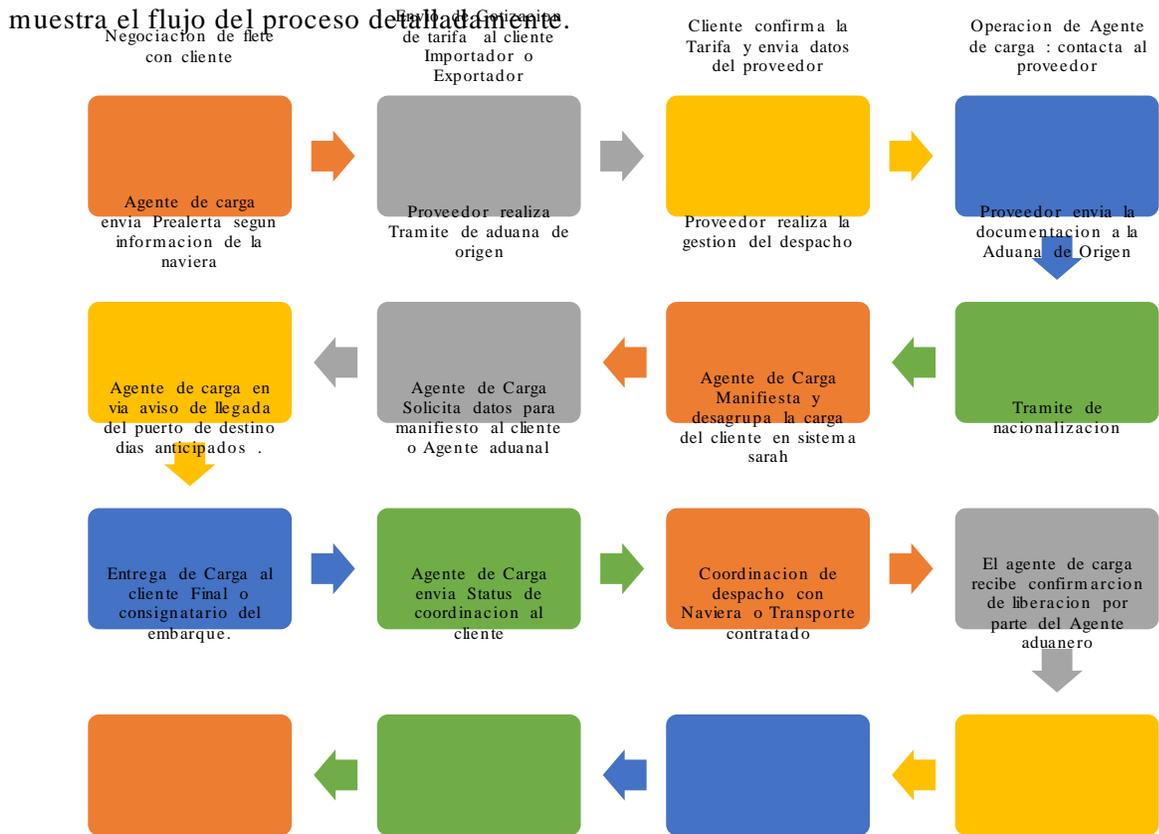


Figura 36 Proceso del servicio de agente de carga

Fuente: (Elaboración Propia)

4.3.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Es importante definir el tamaño que tendrá el proyecto, esto depende de los niveles de inversión que se requieren para cubrir los costos y la necesidad de un personal capacitado para la implementación de un departamento de agente de carga en la Agencia Aduanera ya existente.

4.3.3 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La Agencia Aduanera Invalt Logística está ubicada en la zona Norte del País, con el fin de tener buena comunicación con los clientes y cercanía con el puerto más importante Honduras, que es Puerto Cortés.

Las oficinas de la Agencia Aduanera INVALT Logística están ubicadas en las bodegas de Blue Warehouse, sector el polvorín, 33 calle, bodega#1, lugar donde también estarán instaladas las nuevas oficinas del departamento de Agente de carga.



Figura 37 Instalaciones y localización de bodegas blue Warehouse

Fuente: (Elaboración Propia)

4.3.4 DISTRIBUCIÓN DE LA OFICINA

Para asegurar una buena operación del nuevo departamento de agente de carga, es necesario que haya instalaciones con excelente acondicionamiento y diseño, que garantice el orden y el buen desempeño del personal que realizara diariamente sus tareas, objetivos y metas a pequeño, mediano y largo plazo como organización. Planteadas las nuevas vacantes que se necesitaran para el nuevo departamento de agente de carga y las tareas que desempeñará cada una de ellas, se determinaron los espacios físicos de las futuras oficinas. Se detallan a continuación los nombres de cada oficina junto con su área respectiva en la tabla 24.

Tabla 24 Espacios físicos de las futuras oficinas

ITEM	DESCRIPCIÓN	ÁREA	
		CANTIDAD	UNIDAD
1	Oficina de Gerente General	16	M ²
2	Oficina de Gerente Comercial	16	M ²
3	Sala de Conferencias	32	M ²
4	Área de Aforo	32	M ²
5	Coordinación y Facturación	24	M ²
6	Oficina de Finanzas	16	M ²
7	Espacio Disponible Para Crecimiento	30	M ²
Área Total		166	M²

Fuente: (Elaboración Propia)

4.3.5 DISEÑO

Debido a la dirección de las actuales oficinas del agente aduanero, en estos momentos no se tomará la opción de colocar las oficinas de agente de carga en otro lugar, sino que se realizará una pequeña ampliación en las mismas instalaciones, donde se hará la división de las oficinas de jefe de ventas y coordinador de logística, ocupando un área de treinta metros cuadrados. En la figura 38 se puede observar cómo quedará el diseño final de las oficinas, los espacios libres serán utilizados para colocar mobiliario y equipo nuevo.

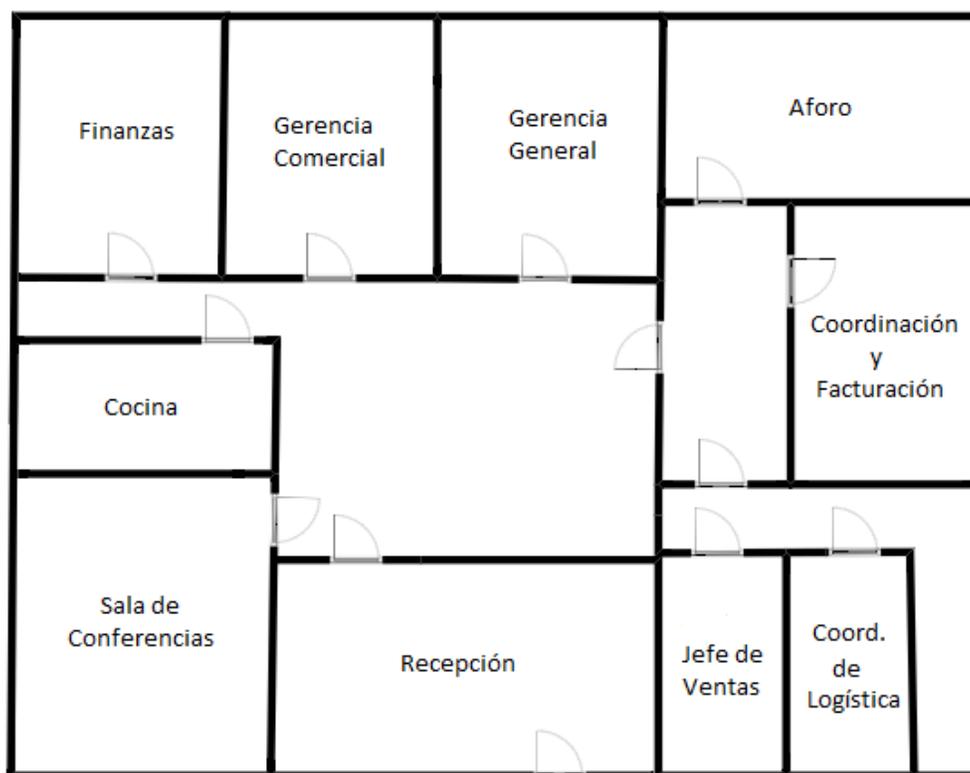


Figura 38 Diseño final de las oficinas

Fuente: (Elaboración Propia)

4.3.6 REQUERIMIENTOS DE ACONDICIONAMIENTO Y OPERACIÓN

Antes de comenzar las operaciones del departamento de agente de carga, será necesario hacer las respectivas instalaciones y acondicionamiento de sus oficinas, así como adquirir el mobiliario adecuado que garantice la comodidad, para el buen desempeño de las actividades diarias.

Tabla 25 Gastos de Instalación de Oficina

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total	Proveedor
Instalación de Oficinas Nuevas	1	L 61,500.00	L 61,500.00	Industrias Metálicas
Total			L 61,500.00	

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 25 muestra los gastos de instalación para las nuevas oficinas en el espacio disponible de la empresa.

4.3.7 REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA

El departamento mencionado anteriormente contara con un equipo de oficina necesario para realizar las operaciones diarias de la empresa y dar un servicio de calidad a los clientes de la agencia aduanera.

Tabla 26 Mobiliario y Equipo de Oficina

No	Detalle	Cantidad	Precio Unit	Total	Proveedor
1	Escritorio Gerencial	2	15,399.00	30,798.00	Office Depot
2	Silla Ejecutiva Negra	2	5,999.00	11,998.00	Office Depot
3	Archivo de 4 Gavetas	2	4,990.00	9,980.00	Office Depot
4	Computadora Laptop INSPIRON 15-756Dell CORE i7	2	31,300.00	62,600.00	JETSTEREO
5	Memoria USB	2	865.22	1,730.44	JETSTEREO
6	Mouse Óptico Inalámbrico	2	430.43	860.86	JETSTEREO
7	Impresora + Tinta EPSON-L575	1	10,430.43	10,430.43	OFIS DEPOT
8	Dispensador para Agua WD360	1	4,714.77	4,714.77	FERREMOSA
Total Mobiliario Y Equipo				L 133,112.50	

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 26 muestra el listado de mobiliario y equipo requerido en el departamento de agente de carga, las cotizaciones se realizaron en las empresas que muestra la columna de proveedores.

Tabla 27 Papelería y Útiles de Oficina

No	Detalle	Cantidad	Precio Unit	Total Mensual	Total Anual	Proveedor
1	RESMA DE PAPEL BOND B-20 T/CARTA	1	98.67	98.67	1,184.04	PACASA
2	RESMA DE PAPEL BOND B-20 T/OFICIO	1	118.00	118.00	1,416.00	PACASA
3	RESMA DE PAPEL BOND B-20 T/LEGAL	1	130.75	130.75	1,569.00	PACASA
4	LAPIZ GRAFITO STUDIO CAJITA	1	22.20	22.20	266.40	PACASA
5	GRAPADORA EXECUTIVE 26/6	2	67.05	134.10	1,609.20	PACASA
6	GRAPAS EXECUTIVES 26/6 CAJITA	2	21.35	42.70	512.40	PACASA
7	ARCHIVADOR LEITZ T/CARTA	1	155.25	155.25	1,863.00	PACASA
8	ARCHIVADOR LEITZ T/OFICIO	1	153.50	153.50	1,842.00	PACASA
9	HOJA PROTECTORA PAQUETE	1	68.25	68.25	819.00	PACASA
10	MARCADORES ACRILICOS BIC UNID	6	17.45	104.70	1,256.40	PACASA
11	PORTA LAPICES/CLIPS	1	81.65	81.65	979.80	PACASA
12	PERFORADORA KANGARO	1	250.25	250.25	3,003.00	PACASA
13	TAPE TRANSPARENTE 1/2X36	1	35.50	35.50	426.00	PACASA
14	DISPENSADOR TAPE	2	103.55	207.10	2,485.20	PACASA
15	TAPE TRANSPARENTE 1X200	2	20.65	41.30	495.60	PACASA
16	SOBRES MANILAS #15	100	2.80	280.00	3,360.00	PACASA
16	SOBRES MANILA 9X12 T/CARTA	200	2.00	400.00	4,800.00	PACASA
17	FOLDER MANILA T/OFICIO RESMA	1	152.05	152.05	1,824.60	PACASA
19	CLIP#2 STAF CAJITA	1	15.15	15.15	181.80	PACASA
20	TIJERA DE OFICINA	2	26.30	52.60	631.20	PACASA
21	TABLERO AMPO T/OFICIO	2	40.50	81.00	972.00	PACASA
22	CORRECTOR BIC SHAKEN CAJITA	1	387.00	387.00	4,644.00	PACASA
23	MEMO TIP CUBO PAQ	1	40.65	40.65	487.80	PACASA
				L3,052.37	L36,628.44	

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 27 muestra el listado de papelería y útiles de oficina requerido en el departamento de agente de carga, las cotizaciones se realizaron en las empresas que muestra la columna de proveedores.

4.3.8 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL

Actualmente la empresa INVALT realiza sus operaciones como agente de aduanas, y mantiene su estructura organizacional como lo muestra la tabla 28, donde cuenta con un Gerente General al frente de la organización y tres gerentes (Gerente Comercial, Gerente Financiero y Gerente de Operación) bajo su mando y cada uno de ellos conduce a un grupo de empleados excepto el Gerente Comercial que no tiene personal a cargo.

Tabla 28 Estructura Organizacional De Agente Aduanero

#	Cargo	Cantidad
1	Gerente General	1
2	Gerente Comercial	1
3	Gerente Financiero	1
4	Gerente de Operación	1
5	Coordinador de Operación de Aduana	2
6	Aforadores	4
7	Tramitadores	10
8	Conserje	2

Fuente: (Elaboración Propia)

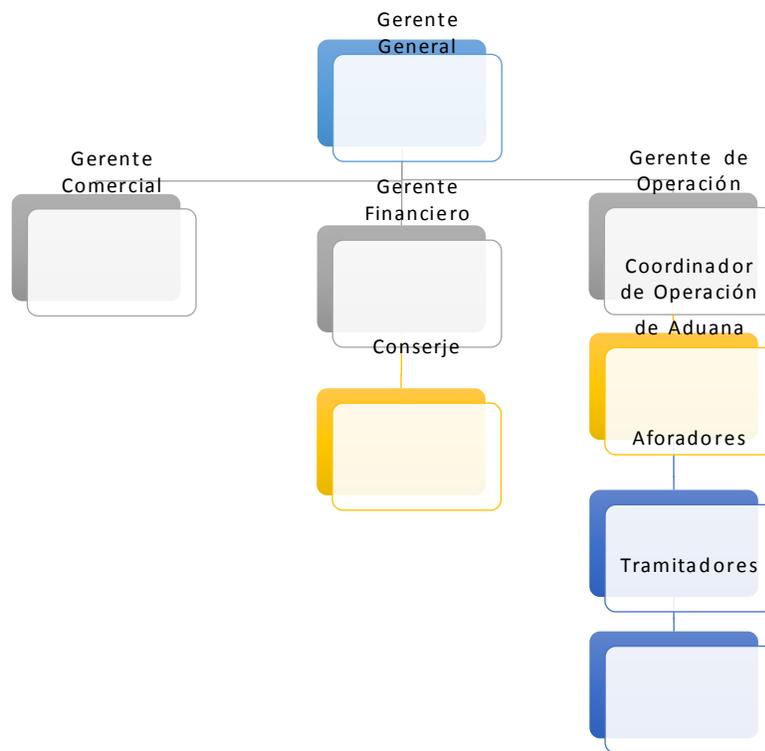


Figura 39 Organigrama de Agente Aduanero

Fuente: (Elaboración Propia)

Como podemos observar en el organigrama de la agencia aduanera figura 39, y junto con el nuevo departamento de agente de carga en la figura 40, se crearon dos puestos extras para coordinar el transporte de fletes marítimos los cuales son, jefe de ventas, que estará bajo el mando del gerente comercial y un coordinador de logística que estará bajo el mando de jefe de

ventas, adicionalmente se considera incluir un conserje el cual será encargado de atender las necesidades del departamento de Agente de Carga y sus clientes.

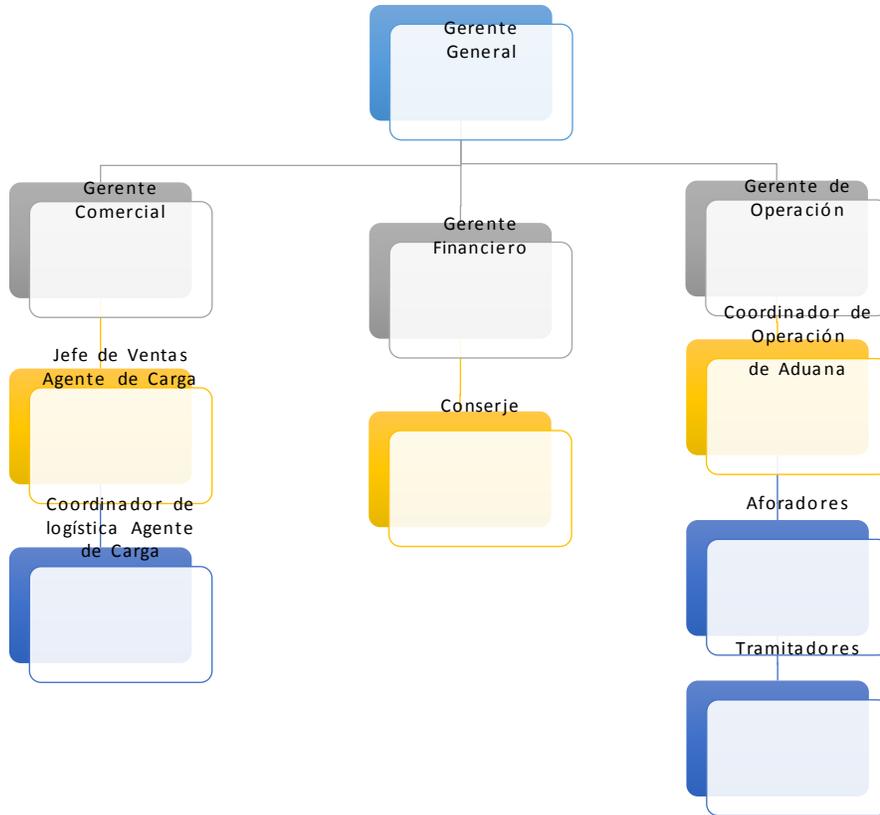


Figura 40 Estructura Organizacional De Agente Aduanero Con Agente De Carga

Fuente: (Elaboración Propia)

4.3.8.1 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Se describen los nuevos puestos de la agencia aduanera, estos muestran la información objetiva, identificando las tareas y responsabilidades a cumplir.

Tabla 29 Descripción de puesto 1

División o departamento	Departamento de Agente de Carga
Puesto	Jefe de Ventas Agente de Carga
Supervisado por	Gerente Comercial
Nivel o Grado Requerido	Lic. en Mercadotecnia o Pasante Universitario
	Lic. en Logística o Pasante Universitario

Fuente: (Elaboración Propia)

Objetivo: Coordinar el área de negocio de comercio exterior, obteniendo negociaciones con proveedores como navieras y clientes dedicados a las importaciones y exportaciones.

Funciones y Responsabilidades del Puesto:

- Identificar Oportunidades de Negocio.
- Planificación de visita a los clientes.
- Desarrollar y ejecutar presentaciones del servicio a ofertar.
- Envío de tarifas a los clientes.
- Coordinación de tarifas negociadas.
- Lograr las metas y objetivos establecidos por la organización.
- Revisión y Seguimiento de los Reportes de Ventas en base a resultados.
- Planeación y presupuesto de Ventas.
- Creación de estrategias de comercialización y publicidad.

1) Relaciones

1.1) Internas: Clientes Internos, Gerente comercial, Gerente General.

1.2) Externas: Clientes y proveedores.

Competencias: Manejo de Conflictos, Innovador, Manejo de estrés, Creatividad, Enfoque al cliente, Habilidades estratégicas.

Tabla 30 Descripción de puesto 2

División o departamento	Departamento de Agente de Carga
Puesto	Coordinador de Logística Agente de carga
Supervisado por	Jefe de Ventas
Nivel o Grado Requerido	Lic. en Mercadotecnia o Pasante Universitario
	Lic. en Logística o Pasante Universitario

Fuente: (Elaboración Propia)

Objetivo: Ejecutar órdenes de la empresa o agencia, dar soporte al área de negocios, coordinando las operaciones logísticas de las cargas confirmadas por los clientes, dando un seguimiento continuo y personalizado hasta el final del proceso.

Funciones y Responsabilidades del Puesto:

- Coordinación de cargas confirmadas de importación y exportación.
- Seguimiento de embarques.
- Envío de prealertas y avisos de llegada a los clientes.
- Proporcionar información de la carga a los clientes.
- Llenar información complementaria.
- Creación y presentación de manifiestos.
- Entrega de Documentos de embarque.
- Coordinación de despacho con el transporte a Naviera.

1) Relaciones:

1.1) Internas: Clientes Internos, Gerente comercial, Gerente General, jefe de ventas.

1.2) Externas: Clientes y proveedores.

Competencias: Manejo de Conflictos, Innovador, Manejo de estrés, Creatividad, Enfoque al cliente, Habilidades estratégicas.

Tabla 31 Planilla de nuevo departamento de Carga

Cargo	Cantidad	Salario	Salario Mensual	Meses	Salario Anual
Jefe de Ventas Agente de Carga	1	20,000.00	20,000.00	14.00	280,000.00
Coordinador de Logística Agente de Cargo	1	18,000.00	18,000.00	14.00	252,000.00
Conserje para Agente de Carga	1	9,000.00	9,000.00	14.00	126,000.00
Total Planilla			L47,000.00		L658,000.00

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 31 muestra los gastos operación del nuevo de departamento de agente de carga, en donde se crearán dos nuevos puestos y la contratación de un conserje para el apoyo logístico, la proyección es en salario mensual y Anual.

4.4 ESTUDIO FINANCIERO

Una vez obtenido los resultados del estudio de mercado, se calculó la demanda potencial para el mercado interno de agencia aduanera Invalt Logística, donde continúa el siguiente paso que es la realización del estudio financiero y dar respuesta a la pregunta de investigación. ¿Cuán rentable es la creación de un departamento de servicio de agente de carga, desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero en la empresa INVALT Logística, en San Pedro Sula?

Las proyecciones realizadas para el fin de este estudio financiero están realizadas en un periodo de 5 años.

4.4.1 PLAN DE INVERSIÓN Y COSTO DE CAPITAL

Tabla 32 Resumen del Plan de Inversión y Fuentes de Financiamiento

Inversión	Monto Total	Fuentes de Financiamiento	
		Fondos Propios	Financiados
		100%	0%
Activos Fijos			
Mobiliario y Equipo de Oficina	L 133,112.50	133,112.50	
Total Activos Fijos	L 133,112.50		
Capital de trabajo			
Pago Inicial a Navieras	L 1,345,129.40	1,345,129.40	
Gastos de Administración y Ventas	47,000.00	47,000.00	
Total Capital de Trabajo	L 1,392,129.40		
Mejoras de Oficina			
Gastos de Instalación	L 61,500.00	61,500.00	
Total Gastos de Mejora	L 61,500.00		
Total Inversión	L 1,586,741.90	L 1,586,741.90	

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 32 detalla el resumen del plan de inversión para el primer año de la empresa, el cual es de un total de Lps. 1, 586,741.90, tomando en cuenta el mobiliario y equipo de oficina, gastos iniciales como gastos de administración y ventas, y los gastos de instalación para el nuevo departamento de agente de carga, indicando que el monto total de la inversión será con fondos propios de la Agencia Aduanera Invalt Logística.

Tabla 33 Estructura y Costo de Capital

Estructura de capital	Monto	% de Participación	Tasa
Fondos Propios	L 1,586,741.90	100.00	20.00%
Financiamiento	-	-	-
Total	L 1,586,741.90		
Costo de Capital			

Fuente: (Elaboración Propia)

La tabla 33 detalla la estructura y costo de capital del proyecto, en donde el 100% será aportación del propietario de la agencia Aduanera.

Tabla 34 Costo de capital del inversionista

Tasa de Interés por depósito a plazo	9%	
Tasa de inflación	4.69%	
$TMAR = i + f + (i \times f)$		
$i =$ Tasa de Interés por depósito a plazo $f =$ Tasa de inflación		
TMAR = 14.11%		
Estructura de Financiamiento	Participación	Costo
Capital Propio	100%	14.11%
Financiamiento	0%	0%
Riesgo		6%
Total	100%	20%

Fuente: (Elaboración Propia)

4.4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS

El presupuesto de ingresos para implementar el departamento de agente de carga en Agencia Aduanera se toma del historial brindado por la misma, y se verifica por medio del estudio de mercado que brindó información importante sobre la demanda de contenedores para el servicio de fletes marítimos enfocados al continente de americano.

Tabla 35 Presupuesto de Ventas por venta de Fletes Marítimos

Ingreso	2018	2019	2020	2021	2022
Proyección Ventas	339	393	446	499	553
Tarifa x cont 40 HC	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00
Total Ingresos	L17,718,790.98	L21,424,527.15	L25,359,335.09	L29,592,922.56	L34,205,563.69

Fuente:(Elaboración Propia)

La tabla 34 detalla los ingresos para los próximos 5 años, donde se proyecta las ventas de contenedores de 40 Hc, con tarifas pactadas de Norteamérica, utilizando la tasa cambiaria de venta para el 2018 de 23.7581 y para los siguientes años utilizando el deslizamiento de la moneda con un porcentaje de 4.3%.

4.4.3 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

En el presupuesto de costos y gastos del proyecto de inversión del departamento de agente de carga en agencia aduanera Invalt Logística, se detallan todos los gastos considerados en la operación y los gastos de administración y ventas.

Tabla 36 Resumen de gasto del Departamento

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administración y ventas					
Planilla de Administración y Venta	658,000.00	688,860.20	721,167.74	754,990.51	790,399.57
Papelería y Útiles de Oficina	36,628.44	38,346.31	40,144.76	42,027.55	43,998.64
Creación de página Web y mantenimiento	10,000.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00
Proporción de Energía Eléctrica	54,000.00	56,532.60	59,183.98	61,959.71	64,865.62
Proporción de Agua	3,600.00	3,768.84	3,945.60	4,130.65	4,324.37
Proporción de Teléfono Celulares	36,000.00	37,688.40	39,455.99	41,306.47	43,243.75
Proporción de Teléfono Fijo	12,000.00	12,562.80	13,152.00	13,768.82	14,414.58
Depreciación de Moto de Conserje	18,000.00	18,844.20	19,727.99	20,653.24	21,621.87
Combustible de Moto de Conserje	18,000.00	18,844.20	19,727.99	20,653.24	21,621.87
Mantenimiento de Oficina	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Otros Gastos de Oficina	12,000.00	12,562.80	13,152.00	13,768.82	14,414.58
Total Gastos	L 868,228.44	L 900,810.35	L 942,458.04	L 986,059.00	L 1,031,704.85

Fuente:(Elaboración Propia)

Tabla 35 muestra un resumen de la proyección de gastos del departamento de agente de carga, donde se proyecta a 5 años todo lo relacionado con gastos de administración y ventas, considerando un incremento del 4.69% anual en base a la tasa de inflación.

4.4.4 CALCULO DE LA DEPRECIACIÓN

Tabla 37 Depreciaciones de los activos del departamento

Descripción	Total	Valor Residual 1%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mobiliario y Equipo de Oficina	L133,112.50	1,331.13	26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28

Fuente:(Elaboración Propia)

La depreciación se comprende como la distribución periódica del costo de los activos fijos durante la vida legal, desde el momento de la adquisición y utilización, esto se determina de acuerdo con la vida útil proporcionado por el reglamento del SAR.

La tabla 36 detalla el cuadro de la depreciación de los activos del departamento de agente de carga de la empresa aduanera, esto se desarrolló por medio del método de línea recta, en base a 5 años.

4.4.5 ANALISIS FINANCIERO 1

Tabla 38 Estado de Resultado

Ingreso	2018	2019	2020	2021	2022
Proyección Ventas	339	393	446	499	553
Tarifa x cont. 40 HC	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00
Total Ingresos	L17,755,708.08	L21,476,237.49	L25,428,916.51	L29,683,895.39	L34,322,019.02
Costos					
Costo X Cont. 40 Hc	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Cost Directo/ Pago a Navieras	16,141,552.80	19,523,852.27	23,117,196.83	26,985,359.44	31,201,835.47
Gastos de Administración y Venta	868,228.44	900,810.35	942,458.04	986,059.00	1,031,704.85
Depreciación	26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28
Total Gasto de operación	17,036,137.52	20,451,018.90	24,086,011.14	27,997,774.72	32,259,896.59
Utilidad Antes del Impuesto UAI	L 719,570.57	L 1,025,218.60	L 1,342,905.37	L 1,686,120.67	L 2,062,122.42
Impuesto (25%)	179,892.64	256,304.65	335,726.34	421,530.17	515,530.61
Aportación solidaria (5%)		1,260.93	17,145.27	34,306.03	53,106.12
Utilidad Neta	L 539,677.92	L 767,653.02	L 990,033.76	L 1,230,284.47	L 1,493,485.70

Fuente:(Elaboración Propia)

La tabla 37 se muestra la operación realizada en el estado de resultado con una proyección de 5 años, donde se detallan sus ingresos, costos y utilidades anuales.

Tabla 39 Flujo de Efectivo Operativo

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Antes del Impuesto UAI		L 719,570.57	L 1,025,218.60	L 1,342,905.37	L 1,686,120.67	L 2,062,122.42
(+) Depreciaciones		26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28	26,356.28
(+) Amortizaciones		-	-	-	-	-
(-) Impuestos		179,892.64	257,565.58	352,871.61	455,836.20	568,636.73
(+) Flujo Terminal						1,331.13
(+) Recuperación de capital de trabajo						1,345,129.40
Flujo de Efectivo Operativo	(1,586,741.90)	L 566,034.20	L 794,009.29	L 1,016,390.03	L 1,256,640.74	L 2,866,302.50
Indicadores Financieros						
Costo de Capital	20%					
TIR	52.24%					
VAN	L. 1,782,458.85					
Periodo de Recuperación de Inversión						
2	años					
2	meses					
19	Días					

Fuente:(Elaboración Propia)

La tabla 38 detalla los flujos de efectivo operativo (FEO), indicando los periodos de evaluación del proyecto, con el objetivo de realizar las evaluaciones financieras, donde se muestran los flujos anuales, para hacer el cálculo de la TIR, VAN, y Periodo de Recuperación.

4.4.6 ANALISIS FINANCIERO 2

Tabla 40 Estado de Resultados Escenario 2

Ingreso	2018	2019	2020	2021	2022
Proyección Ventas	339	393	446	446	446
Tarifa x cont 40 HC	\$2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
Total Ingresos	L17.755.708,08	L21.476.237,49	L25.428.916,51	L26.531.096,88	L27.681.049,70
Costos					
Costo X Cont 40 Hc	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Cost Directo/ Pago a Navieras	16.141.552,80	19.523.852,27	23.117.196,83	24.119.178,98	25.164.590,63
Gastos de Administración y Venta	868.228,44	900.810,35	942.458,04	986.059,00	1.031.704,85
Depreciación	26.356,28	26.356,28	26.356,28	26.356,28	26.356,28
Total Gasto de operación	17.036.137,52	20.451.018,90	24.086.011,14	25.131.594,26	26.222.651,76
Utilidad Antes del Impuesto UAI	L 719.570,57	L 1.025.218,60	L 1.342.905,37	L 1.399.502,62	L 1.458.397,94
Impuesto (25%)	179.892,64	256.304,65	335.726,34	349.875,66	364.599,48
Aportación solidaria (5%)		1.260,93	17.145,27	19.975,13	22.919,90
Utilidad Neta	L539.677,92	L 767.653,02	L 990.033,76	L1.029.651,84	L1.070.878,56

Fuente:(Elaboración Propia)

La tabla 39 muestra el estado de resultado con una proyección a 5 años, donde se detallan sus ingresos, costos y utilidades anuales, tomando en consideración la misma cantidad de contenedores del 2020, para los últimos dos años (2021 y 2022).

Tabla 41 Flujo de Efectivo Operativo Escenario 2

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Antes del Impuesto UAI		L719.570,57	L 1.025.218,60	L1.342.905,37	L1.399.502,62	L1.458.397,94
(+) Depreciaciones		26.356,28	26.356,28	26.356,28	26.356,28	26.356,28
(+) Amortizaciones		-	-	-	-	-
(-)Impuestos		179.892,64	257.565,58	352.871,61	369.850,79	387.519,38
(+)Flujo Terminal						1.331,13
(+)Recuperación de capital de trabajo						1.345.129,40
Flujo de Efectivo Operativo	(1.586.741,90)	L566.034,20	L 794.009,29	L1.016.390,03	L1.056.008,11	L2.443.695,36

Fuente:(Elaboración Propia)

Tabla 42 Indicadores Financieros

Costo de Capital	20%
TIR	49.17%
VAN	L. 1,515,866.81

Fuente:(Elaboración Propia)

Tabla 43 Periodo de Recuperación de Inversión

2	años
2	meses
19	Días

Fuente:(Elaboración Propia)

La tabla 40 detalla los flujos de efectivo operativo (FEO), indicando los periodos de evaluación del proyecto, con el objetivo de realizar las evaluaciones financieras, donde se muestran los flujos anuales, para hacer el cálculo de la TIR, VAN, y Periodo de Recuperación.

4.4.7 COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS

Según los resultados de los indicadores financieros para hacer la comprobación de las Hipótesis, se realizó el cálculo de la TIR de 52.24% llegamos a determinar lo siguiente:

H1. La tasa Interna de Retorno para la implementación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera es mayor a la tasa del costo de capital.

Ho. La tasa Interna de Retorno para la implementación de un departamento de servicio de agente de carga en agencia aduanera es menor o igual a la tasa del costo de capital.

El resultado determina que la TIR es mayor a la tasa del costo de capital, y da como resultado que este proyecto de inversión es rentable, aceptando la Hipótesis 1 y rechazando la hipótesis Nula.

CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de realizar las investigaciones correspondientes basados en el marco teórico, metodológicos y los estudios de mercado, técnico y financiero para la determinación de la factibilidad del proyecto, se presentan las siguientes conclusiones y recomendaciones en relación con los objetivos específicos de la presente tesis.

5.1 CONCLUSIONES

- Con el estudio de mercado realizado se determinó la demanda anual de contenedores, con una demanda potencial de 339 contenedores en el primer año y proyectada a 5 años con la ecuación $96+256.8*T$. Se concluye que existe un mercado potencial y sostenible para la implementación de un departamento de agente de carga en Agencia Aduanera INVALT Logística.
- Se realizó un análisis técnico en la que se identificó que las oficinas, el mobiliario, los equipos y el personal actual no favorecen el desempeño eficaz para las actividades del departamento de agente de carga que se implementara en agencia aduanera INVALT Logística.
- Una vez realizado el estudio financiero considerando los métodos de evaluación del proyecto, se determinó que la Tasa Interna de Retorno del 52.24% y un Valor Presente Neto Positivo de L. 1, 782,458.85 por lo tanto se concluye que el proyecto para la creación de un departamento de agente de carga en agencia aduanera INVALT logística es Rentable.

5.2 RECOMENDACIONES

- Para determinar la demanda anual de contenedores, se recomienda que INVALT Logística se enfoque en el mercado Norteamérica y en la cartera de clientes que maneja actualmente como agente aduanero.
- Se recomienda a INVALT Logística ampliar e instalar nuevas oficinas, adquirir nuevo mobiliario y contratación de personal calificado, exclusivamente para el departamento de agente de carga.
- Se recomienda a INVALT Logística invertir en este nuevo servicio de agente de carga, ya que es rentable desde el punto de vista financiero.

BIBLIOGRAFÍA

Ahaci. (2017). Presentación – AHACI – Asociación Hondureña de Agencias de Carga y Operadores Logísticos Internacionales. Recuperado 21 de febrero de 2018, a partir de <https://www.ahaci.com/presentacion/>

Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica. 6ta. Edición.* Fidias G. Arias Odón.

Atlasmedia. (2018). OEC - China (CHN) Exportaciones, Importaciones, y Socios comerciales. Recuperado 4 de abril de 2018, a partir de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chn/#Importaciones>

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos.* México, D.F.: McGraw-Hill.

BCH. (2018). Banco Central de Honduras - Gobierno de la Republica de Honduras. Recuperado 12 de mayo de 2018, a partir de <http://www.bch.hn/>

Becerril, F. R. (1997). *Ciencia, metodología e investigación.* Pearson Educación.

Cifuentes, J. L. V. (2014). *Diccionario de Economía.* Grupo Editorial Patria.

COMIECO. (2008). Reglamento del código aduanero uniforme centroamericano. Recuperado a partir de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/sv/sv039es.pdf>

DARA. (2017). Aduanas » Dirección Adjunta de Rentas Aduaneras | Gobierno de Honduras. Recuperado 15 de febrero de 2018, a partir de <http://www.dara.gob.hn/info-aduanas/>

DGC. (2017). El mercado de contenedores sigue siendo competitivo. Recuperado 15 de febrero de 2018, a partir de <http://www.dgcinternacional.com/noticias/visualizar.php?id=4145&pais=§or=&clave>

Di Ciano, M. (2015). *Introducción a la economía Manual de introducción a la economía.* Recuperado a partir de

<http://repositorio.ub.edu.ar/bitstream/handle/123456789/5959/3915%20-%20completo%20-%20introd%20a%20la%20economia%20-%20di%20ciano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Diariodelexportador. (2017). Principales puertos en China. Recuperado 4 de abril de 2018, a partir de https://www.diariodelexportador.com/2014/11/principales-puertos-en-china_5.html

Expansion. (2017). Las 6 navieras «dueñas del mar». Recuperado 21 de febrero de 2018, a partir de <https://expansion.mx/especiales/2013/05/20/3-cma-cgm>

GDH. (1988). Ley de Aduanas (aprobada por Decreto N° 212-87) (Extracto). Recuperado a partir de <http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=2140>

Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

Guzman Castro, F. (2004). *Introducción a la Ingeniería Económica*. Univ. Nacional de Colombia.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5.^a ed.).

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014a). *Metodología de la investigación*.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014b). *Metodología de la investigación* (6.^a ed.). México, D.F.: McGraw-Hill Education.

Horngrén, C. T., Harrison, W. T., & Oliver, M. S. (2012). *Contabilidad*. México, D.F.: Prentice Hall / Pearson / Alhambra.

ICC. (2010). *Incoterms 2010: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, entrada en vigor 1 de enero de 2011*. Barcelona: ICO.

- iContainers. (2018). Transporte marítimo a Estados Unidos. Recuperado 12 de mayo de 2018, a partir de <https://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/estados-unidos/>
- Mascareñas, J. (2008). *La valoración de proyectos de inversión productivos*. España: Universidad Complutense de Madrid. Recuperado a partir de <http://webs.ucm.es/info/jmas/mon/03.pdf>
- Mira, J., & Soler, D. (2015). *Manual del transporte de mercancías*. MARGE BOOKS.
- Porter, M. E., & Creacions Gràfiques Canigó, S. L. (2017). *Ser competitivo: Edición actualizada y aumentada*. Grupo Planeta. Recuperado a partir de <https://books.google.hn/books?id=8wE2DwAAQBAJ>
- Rodriguez, M. (1996). *El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores rurales sistematización de los talleres de capacitación para la conformación de un sistema de apoyo al mercadeo*. IICA Biblioteca Venezuela.
- S.A, E. D. de S. (1995). *El diagnóstico de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos.

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA

Encuesta de Implementación de Nuevo Servicio de Agente de Carga en Agencia INVALT Logística

Estimado Cliente su opinión es muy importante por lo que quisiéramos solicitarles nos apoyen a contestar esta encuesta para conocer si estaría interesado en un nuevo servicio brindado por la agencia aduanera.

1-¿Cuál es su actividad comercial?

- Importador
- Exportador
- Ambas Importador y Exportador

2-¿Que tan satisfecho esta con el servicio que le presta la agencia aduanera INVALT LOGISTICA en la actualidad?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Poco satisfecho
- Insatisfecho

3-¿Estaría dispuesto a utilizar un nuevo servicio de agente de carga implementado por la Agencia Aduanera INVALT LOGISTICA?

- si
- No
- Talvez

4-¿Qué tipo de servicios lógicos utiliza actualmente? (puede elegir más de una respuesta)

- Servicios de Agencia Aduanal
- Servicios Fletes Aéreos
- Servicios Fletes Terrestre
- Servicios Fletes Marítimos
- Seguros de Carga

5-¿Cuál es la forma de manejar el transporte de su mercancía si utiliza servicio Aéreo?

- Carga general
- Currier
- No Aplica

6-¿Cuál es la forma de manejar el transporte de su mercancía si utiliza servicio Terrestre?

- FTL Contenedor Carga consolidada
- LTC Contenedor Carga Completa
- No Aplica

7-¿Cuál es la forma de manejar el transporte de su mercancía si utiliza servicio Marítimos?

- Manejo de carga consolidadas (LCL)
- Manejo de contenedores FCL
- No Aplica

8-¿Cuál es la forma de negociar los precios de tarifas de fletes?

- Por volumen
- Por peso

9-¿Cuál es su principal toma de decisión para elegir el servicio?

- Precio
- Tiempo en transito
- Rapidez en el servicio

10-¿Ha tenido algún reclamo de daños o robos en sus mercancías alguna vez?

- si
- No

11-¿Usted asegura sus mercancías?

- si
- No

12-¿Cuáles son los INCOTERMS que más utiliza en sus importaciones? (puede elegir más de una respuesta)

- FAS
- FOB
- CRF
- CIF

- OTROS

13-¿Cuáles son los INCOTERMS que más utiliza en sus Exportaciones? (puede elegir más de una respuesta)

- FAS
- FOB
- CRF
- CIF
- OTROS

14-Mencione el tipo de su carga comercial. (puede elegir más de una respuesta)

- Carga General
- Carta Peligrosa
- Carga Perecedera
- Carga Refrigerada
- Otras

15-¿Que puerto de destino utiliza para el arribo de sus mercancías? (puede elegir más de una respuesta)

- Puerto Cortes
- Puerto de Acajutla, El Salvador
- Puerto San Lorenzo
- Puerto Castilla

16-¿Que Aduanas utilizan para la nacionalización de sus mercancías? (puede elegir más de una respuesta)

- Aduana Cortes
- Aduana La Mesa
- Aduana Toncontín
- Aduana el Henecán
- Otras Aduanas

17-Mencione sus principales orígenes de Importación. (puede elegir más de una respuesta)

- Asia
- Norteamérica
- Sudamérica
- Europa

- África
- Otros
- No tengo carga de Importación

18-Cual es el volumen mensual de contenedores que mueve según el origen que eligió en pregunta anterior?

Detalle	Cantidad 20	Cantidad 40	Total TEUS
Asia			
Norteamérica			
Sudamérica			
Europa			
África			
Otros			
Total			

19- ¿Con que agente logístico tiene negociación actualmente para mover sus mercancías?

- Solo Naviera
- Solo Agente de Carga (Forwarder)
- Ambos

20- ¿Qué tipo de operación logística realiza con su agente de carga o Naviero?

- Importación
- Exportación
- Ambos

21- ¿Cuáles son las navieras de su preferencia al momento de elegir el servicio? (puede elegir más de una respuesta)

- APM-Maersk
- Mediterranean Shg Co
- CMA CGM Group
- COSCO Shipping Co Ltd
- Hapag-Lloyd
- Evergreen Line
- Hamburg Süd Group
- Otras

22-¿Porque Razón utiliza los servicios con este proveedor de agente de carga o naviero?

- Mejores Tarifas
- Mejor Servicio al Cliente
- Tiempo de crédito
- Tiempo de transito

23-¿Cuál es la forma de pago que tienen pactado con su proveedor de servicios logístico?

- Contado
- Crédito

24-¿Cuál es el tiempo de crédito otorgado por su proveedor de servicios logísticos?

- De 15 a 25 días
- De 25 a 35 días
- De 35 a 45 días
- Más de 45 días
- No Aplica a esta Pregunta

25-¿Que tan satisfecho esta con el servicio que le presta en la actualidad su agente de carga o naviero?

- Muy satisfecho
- Poco satisfecho
- Insatisfecho

ANEXO 2. COTIZACIÓN PACASA



VENTAS
Cotización
PACASA

País: México
Ciudad: PACASA
Usuario: ALTARA03

ID: COT65378 ALT Tienda: TIENDA ALTARA Req. Ref: Fecha: 3/25/2016 12:00:00 AM Fecha Imp: 3/25/2016 12:00:00 AM

Vendedor: ALT-001 Mr. TIENDA ALTARA Dirección: CLIENTE TIENDA ALTARA Ter. Pago: CXC09 CONTADO
CORTES, HENDURAS

Cliente: ALT0600001-CLIENTE CONTADO

Contacto: RTN: Teléfono:

PIEZA	DESCRIPCION	UM	Cantidad	Precio Un	Total	Descuento	Imagen	Codigo de Barra	ISV
226831	PAPEL BOND B-20 NAVIGATOR TCARTA	RSM	1	98.67	98.67	24.67		802839400002	S
237949	PAPEL BOND B-20 NAVIGATOR T/OFCIO	RSM	1	118.00	118.00	29.50		237949	S
236461	PAPEL BOND B-20 NAVIGATOR T/LEGAL	RSM	1	130.75	130.75	32.69		802839400156	S
135721	LAPIZ GRAPITO STUDIC	CTA	1	22.20	22.20	5.55		7426500800255	N
233541	GRAPADORA EXECUTIVE TIRA LARGA #PCWS-604	UND	1	67.05	67.05	16.76		7426500813064	S
232613	GRAPAS EXECUTIVE 2646 -SM 1/5000 PC-95421	CTA	1	21.35	21.35	5.34		7426500813200	S
091841	ARCHIVADOR LEITZ T/OFCIO #1102	UND	1	155.25	155.25	38.81		4002432366231	S
093081	ARCHIVADOR LEITZ TCARTA #1100	UND	1	153.50	153.50	38.38		4002432366200	S
237985	HOJA PROTECTORA T.C.EXECUTIVE P100	PAQ	1	68.25	68.25	17.06		6947144404063	S
080001	MARCADOR BIC ACRILICO NEGRO #905778	UND	6	17.45	104.70	16.47		3086129989651	N
058821	MARCADOR BIC PERMANENTE NEGRO #905345	CTA	1	0.00	0.00	0.00		3086129989736	S
203681	PORTA LAPICES/CLIPS ACRIMET NEGRO 939.4	UND	1	81.65	81.65	20.41		203681	S
094471	PERFORADORA KANGARO HEAVY DE 3 AGUJEROS	UND	1	250.25	250.25	62.56		8901057220309	S
043151	TAPE TRANSPARENTE 1/2X36 YDAS SCOTCH 3M	UND	1	35.50	35.50	17.75		021200074561	S
203841	DISPENSADOR TAPE PEQ ACRIMET NEGRO 276.2	UND	1	103.55	103.55	25.89		7896292227026	S
235042	TAPE TRANSP. ABRO 1X200 YDS. 57943 GRAAL	UND	1	20.65	20.65	5.16		235042	S
002411	SOBRES MANILA #15 (12 X 15)	UND	300	2.80	840.00	210.00		2411	S
233177	SOBRE MANILA G.K. 9X12 TCARTA	UND	400	2.00	800.00	200.00		233177	S
068181	FOLDER MANILA PREMIUM T/OFCIO	RSM	1	152.05	152.05	38.01		7426500888185	S
230616	AGENDA EJECUTIVO NEGRA 208H 126671	UND	2	252.00	504.00	126.00		7891027120670	S
188701	CLIP #2 STAF JUMBO DE 50mm. #380028	CTA	1	15.15	15.15	3.79		7426500804437	S
172221	TLERA DE OFICINA TAF STYLO 8 #PC-1102	UND	1	26.30	26.30	6.58		7426500803317	S
074581	TABLERO ANPO T/OFCIO #321002	UND	2	40.50	81.00	20.25		7441046321002	S

Datos del contacto
Nombre: ALTARA03

CONTINUACIÓN ANEXO 2. COTIZACIÓN PACASA



VENTAS
Cotización
PACASA

Reservorio
Cosech PACASA
Dueno: ALTARAO

224211	CORRECTOR BIC SHAREN SQUEZZE #900025	CTA	1	387.00	387.00	0.00	070330506923	S
238518	MEMO TIP CUBO 3X3 PASTEL #6580300 JANEL	PAQ	1	40.85	40.85	10.18	7501035102804	S
237881	MALETIN KLIPX NEGRO- LAPTOP 18 INCH-530	UND	1	706.05	706.05	175.51	780302071742	S
230187	CALCULADORA CENTI, 417FUN FX-570E CASIO	UND	1	656.15	656.15	166.54	4971850090687	S
				SubTotal L.	5,649.57			
				Descuento L.	1308.04			
				Impuesto L.	534.46			
				Total L.	4875.99			

Nota:

Cotizacion valida por 15 dias, precios pueden variar expirado el tiempo de validez.

ANEXO 3. COTIZACIÓN FERRETERÍA MONTECRISTO

Fecha: 2018 mar. 24 16:45
 Tienda: 063
 063 FEMOSA GALERIAS DE
 VALLE
 , SAN PEDRO SULA

FERRETERIA MONTECRISTO S.A. DE C.V
 SPS, Bo.Barandillas,3ra cil,3y4av NE
 R.T.N: 06019002068349
 COTIZACION
 # 1010010773

Pag: 1 de 1

Cliente: C99999 CONSUMIDOR FINAL
 RTN:

Vendedor: VTA66-EDDY VILLALOBOS
 Tel. Ext:
 Cel:
 Correo:

Codigo	Descripcion	Cantidad	PrecioSID	PrecioUd	PrecioCISV	Total
1 110784	CASIS PWGUA WD360 COLD & ROOM	CU 1.00	4,714.77	4,243.29	4,879.78	4,243.29
Ultima Linea						

Señ: CUATRO MIL OCHOCIENTOS SETENTA Y NUEVE con 78/100 Lempiras
 Notas:

COTIZACION SUJETA A CAMBIO SIN PREVIO AVISO
 PAGO EN EFECTIVO O CHEQUE CERTIFICADO.

SUB-TOTAL: L. 4,243.29
 ISV: L. 636.49
 TOTAL: L. 4,879.78

ACE PENOS
 GALERIAS DEL VALLE
 FERIA AUTORIZADA
 MARIO MONCADA

ANEXO 4. COTIZACIÓN OFFICE DEPOT

Office DEPOT

Gente que te escucha, entiende y ayuda.
 Tel: (504) 2552-8076 / 8077 / 7240 / 7540
 Fax: (504) 2552-7533

COTIZACION TIENDA 651

Empresa Invalt Logística
 Fecha: 24-03-18
 Telf.: _____ RTN: _____

Cant.	SKU	Descripción	Precio Unid	Total
2	14159	Escritorio General	Lps 15,370 ⁰⁰	Lps 30,740 ⁰⁰
2	17827	Silla Ejecutiva Negra	Lps 5,990 ⁰⁰	Lps 11,980 ⁰⁰
2	20025	Archivero 4 Estantes	Lps 9,990 ⁰⁰	Lps 19,980 ⁰⁰

Le atendió Franco Bonilla



Vigencia de precios 2 días
 Si su pago es con cheque, este debe ser certificado y a
 Favor de: **OFFICE DEPOT Honduras S. de R. L.**
 Para su comodidad puede realizar sus compras a través de nuestro
 Call Center: 2216-4900 o al Fax: 800-223-3760 o visitar
 Nuestra página web: www.officedepot.com.hn

ANEXO 5. COTIZACIÓN JETSTEREO

Fecha impresión : 3/24/2018 5:37:56PM Usuario : MGGalvarez

JETSTEREO

El futuro está aquí

Tienda Galerias Del Valle Tel Tienda : 2530-8440 EXT4213,4089,4090 www.jetstereo.com COTIZACIÓN	RTN : 09018899400238 Impuesto Sobre Ventas : 15.00% Cotización válida por 1 Día Si el pago es con cheque, la entrega del producto hará hasta que el banco confirme los fondos.
--	--

Mani Galerias

Cotización : 600,004,041 Fecha : 3/24/2018 5:37:51PM Fecha vencimiento : 3/25/2018 5:37:51PM

Atendido por : Mariel Grissel Lopez Gutierrez Telefono : 3316-7184 // 33251731 *whmota@p*

Identidad : RTN : 0000000000 Cliente :
 Nombre : INVALT LOGISTICA Contacto : LUIS MORADEL
 Email : lutamd128@yahoo.com Telefono : 3173-8207

CONTADO

Producto	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Desc.	Total
DELL-INSPIRON15-7567	GARANTIA 2 AÑOS LAPTOP CORE I7-7700HQ/16GB/1TB+12	2	7,042.00	0.00	14,084.00
DELL-INSPIRON15-756	Inspiron 15 7567 Gaming Core i7-7700HQ 8GB DDR4 128GB S	2	31,300.00	0.00	62,600.00
DT10D53V4G	MEMORIA USB 64GB 3.0 DT100G3 NEGRO KINGSTON	2	865.22	0.00	1,730.44
EPSON-L575/TINTA	IMPRESORA + TINTA	1	10,430.43	0.00	10,430.43
KMO-375BK	MOUSE OPTICO INALAMBRICO KURVE 4 BOTONES KUPXT	2	430.43	0.00	860.86
				Desc. :	0.00
				Rebaja :	0.00
				Subtotal :	89,705.73
				ISV :	13,455.86
				Total :	103,161.59



FIRMA O SELLO

ANEXO 6 COTIZACIÓN DE INSTALACIÓN DE OFICINAS



Industrias Metálicas "Rivera"

2 Cuadras al Este del punto de taxis contiguo a La Hacienda Robles

Las Flores, Santa Cruz de Yojoa, Cortés.

Tel. 3188 3375, 9963-8061

Correo Electrónico: kelvin.rg@hotmail.com

Con RITN No. 01031978007579

Cotización

Ampliación para oficinas de agente d carga INVAL
logística

1 – Construcción de paredes con tabla yeso en un
área de 98m² 38,500

2 – pintura de paredes en un área de 133m²
12,000

3 – suministros e instalación de 2 puertas
termoformadas 5,000

4 – suministro e instalación eléctrica con 2 lámparas
3x 32 y 4 toma corrientes 6,000

Precio incluye mano de obra y materiales

Precio _____ L61, 500.00