



FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO
EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y RENTABILIDAD DE
LOGIN HONDURAS

SUSTENTADO POR:
SARA MARCELA RENDÓN CANTILLANO
JOSÉ ALEJANDRO OCHOA OBANDO

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

MÁSTER EN

FINANZAS

TEGUCIGALPA, F.M.

HONDURAS, C.A.

ENERO 2017

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA

**EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y RENTABILIDAD DE
LOGIN HONDURAS**

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

FINANZAS

ASESOR METODOLÓGICO

ELOISA RODRIGUEZ

ASESOR TEMÁTICO

KAROLEN CABALLERO

MIEMBROS DE LA TERNA

ADALBERTO MÉNDEZ

EDITH DÁVILA

MARCO ANTONIO MARTINEZ



FACULTAD DE POSTGRADO

Evaluación de la factibilidad y rentabilidad de Login Honduras

NOMBRE DEL MAESTRANTE:

SARA MARCELA RENDÓN CANTILLANO

JOSÉ ALEJANRO OCHOA OBANDO

Resumen

El objeto de esta investigación se orientó a analizar el proceso de outsourcing como herramienta de apoyo empresarial para empresas comerciales, se evaluó la factibilidad y rentabilidad de Login Honduras, una empresa prestadora de servicios de outsourcing informático, la cual está ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, considerando que en el Distrito Central se encuentran las principales fuentes de ingresos de las organizaciones que actualmente operan en este rubro, cuya importancia radica en facilitar las funciones informáticas que no forman parte del giro principal del negocio y así abarcar las expectativas empresariales que dan origen a una gama de cambios tecnológicos desarrollando estructuras de trabajo y servicios bien definidas para brindar así un mejor servicio y maximizar a la vez las utilidades del negocio. Dicho análisis se realizó a través de los estudios de mercado, técnico y financiero basándose en la proyección de estados financieros y así determinar su rentabilidad, sus flujos de efectivo y las utilidades potenciales. Se observó que el tema abordado es de vital importancia ya que actualmente hay entidades que no cuentan con soporte técnico y otras dicen tener, pero no están satisfechos con el servicio recibido, por lo que esas las oportunidades para introducción al mercado. Al evaluar las distintas variables nos resultó ser factible y rentable el proyecto por lo que motivamos a los inversionistas llevar a cabo.

Palabras Claves: Empresas, Factibilidad, Outsourcing, Rentabilidad y Servicios.



GRADUATE SCHOOL

Evaluación de la factibilidad y rentabilidad de Login Honduras

NOMBRE DEL MAESTRANTE:

SARA MARCELA RENDÓN CANTILLANO

JOSÉ ALEJANRO OCHOA OBANDO

Abstract

The purpose of this research was to analyze the outsourcing process as a business support tool for commercial companies, evaluated the feasibility and profitability of Login Honduras, an outsourcing services company, which is located in the city of Tegucigalpa, Honduras, considering that in the Distrito Central are the main sources of income of the organizations that currently operate in this area, whose importance lies in facilitating computer functions that are not part of the main business cycle and thus encompass the business expectations they give Origin to a range of technological changes, developing well defined work structures and services to provide a better service and maximize the profits of the business. This analysis was carried out through three technical, market and financial bases based on projection of financial statements and based on them were determined their profitability, their cash flows and potential profits. Through the investigation it was observed that the subject addressed is of vital importance for these organizations, noting that most of these are dissatisfied with the companies that provide this service currently.

Keywords: Companies, Feasibility, Outsourcing, Profitability and Services.

DEDICATORIA

A quien forja nuestro camino diario, quien nos acompaña en alegrías y tristezas, a Él, que nos habla en el silencio de nuestra conciencia, a quien está siempre de buen humor, al ser supremo y creador, le dedicamos este homenaje escrito, a ti: Dios.

A nuestra familia: porque nos enseñan día a día el significado del amor, el respeto y la perseverancia; a ellos, que erradicaron de nuestro vocabulario la palabra imposible, porque confían plenamente en nosotros, a ustedes, este tributo.

Este logro tiene sabor a ustedes, quienes nos acompañan en esta aventura llamada vida, a ustedes por darnos aliento, por ser incondicionales.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos la fuerza y fé para culminar de la mejor manera nuestro proceso de formación como profesionales.

A nuestros Docentes por enseñarnos las bases teóricas de nuestro postgrado, con paciencia y dedicación haciendo hincapié en el la responsabilidad y honestidad que exige nuestra profesión.

A Unitec como Claustro académico, el cual nos facilitó medios bibliográficos y académicos buscando formar profesionales idóneos para el mercado actual.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-----|
| CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN | 1 |
| 1.1 INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA..... | 2 |
| 1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA | 7 |
| 1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO | 10 |
| 1.5. JUSTIFICACIÓN | 11 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO | 14 |
| 2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL..... | 14 |
| 2.2.1 Análisis de las metodologías..... | 21 |
| 2.2.2 Antecedentes de metodologías..... | 22 |
| 2.2.3 Análisis crítico de las metodologías..... | 25 |
| 2.2 TEORÍAS DEL SUSTENTO | 27 |
| 2.3 CONCEPTUALIZACIÓN | 30 |
| 2.4 INSTRUMENTOS UTILIZADOS..... | 33 |
| 2.5 MARCO LEGAL | 34 |
| CAPÍTULO III. METODOLOGÍA | 35 |
| CAPÍTULO IV. APLICABILIDAD | 37 |
| ESTUDIO DE MERCADO..... | 37 |
| ESTUDIO TÉCNICO | 73 |
| ESTUDIO FINANCIERO | 91 |
| Análisis de la situación actual..... | 93 |
| Sensibilizado 1 Modificación de costos..... | 106 |
| Sensibilizado 2 Modificación de los ingresos..... | 114 |
| CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 120 |
| CONCLUSIONES..... | 120 |
| RECOMENDACIONES | 121 |
| BIBLIOGRAFÍA | 122 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| TABLA 1. DATOS HISTÓRICOS DE EMPRESAS COMERCIALES DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS..... | 60 |
| TABLA 2. PROYECCIÓN DE EMPRESAS PARA LOS SIGUIENTES CINCO AÑOS. | 62 |
| TABLA 3. DATOS HISTORIA DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS DE EMPRESAS QUE BRINDAN SERVICIOS INFORMÁTICOS..... | 64 |
| TABLA 4 MATRIZ DE ESCALAMIENTO | 69 |
| TABLA 5 DETALLE DEL MOBILIARIO Y EQUIPO | 78 |
| TABLA 6 DETALLE DEL EQUIPO DE CÓMPUTO..... | 78 |
| TABLA 7 DETALLE DEL EQUIPO DE VEHÍCULOS..... | 78 |
| TABLA 8 PLAN DE INVERSIÓN..... | 93 |
| TABLA 9 PROYECCIÓN DE VENTAS DEL AÑO 2017 | 94 |
| TABLA 10 ESTADO DE RESULTADO DEL AÑO 2017..... | 95 |
| TABLA 11 BALANCE GENERAL DEL AÑO 2017..... | 96 |
| TABLA 12 FLUJO DE EFECTIVO DEL AÑO 2017 | 97 |
| TABLA 13 ESTADO DE RESULTADOS ANUALES | 98 |
| TABLA 14 BALANCE GENERAL ANUALES | 99 |
| TABLA 15 FLUJO DE EFECTIVO ANUALES..... | 100 |
| TABLA 16 RESUMEN DE LAS DEPRECIACIONES | 101 |
| TABLA 17 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL..... | 102 |
| TABLA 18 INDICADORES FINANCIEROS | 104 |
| TABLA 19 EVALUACIÓN DEL PROYECTO..... | 105 |
| TABLA 20 ESTADO DE RESULTADO..... | 106 |
| TABLA 21 BALANCE GENERAL..... | 107 |
| TABLA 22 FLUJO DE EFECTIVO | 108 |
| TABLA 23 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL..... | 104 |
| TABLA 24 ÍNDICES FINANCIEROS | 111 |
| TABLA 25 EVALUACIÓN DEL PROYECTO..... | 112 |
| TABLA 26 ESTADO DE RESULTADO..... | 114 |
| TABLA 27 BALANCE GENERAL | 114 |
| TABLA 28 FLUJO DE EFECTIVO | 115 |
| TABLA 29 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL..... | 116 |
| TABLA 30 ÍNDICES FINANCIEROS | 118 |
| TABLA 31 EVALUCIÓN DEL PROYECTO..... | 119 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| FIGURA 1. EMPRESAS QUE CUENTAN CON EQUIPO DE CÓMPUTO | 43 |
| FIGURA 2. EQUIPO DE CÓMPUTO EN LAS EMPRESAS | 44 |
| FIGURA 3. IMPORTANCIA DEL USO DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS EN LAS EMPRESAS | 45 |
| FIGURA 4. SERVICIO DE SOPORTE TÉCNICO EN LAS EMPRESAS | 46 |
| FIGURA 5. PROVEEDORES DE SOPORTE TÉCNICO..... | 47 |
| FIGURA 6. FRECUENCIA CON EL QUE SE REALIZA SOPORTE TÉCNICO | 48 |
| FIGURA 7. TIEMPO PROMEDIO EN RECIBIR SOPORTE TÉCNICO EN CASO DE EMERGENCIA | 49 |
| FIGURA 8. ASPECTOS A TOMAR EN CUENTA AL MOMENTO DE CONTRATAR SERVICIOS INFORMÁTICOS | 50 |
| FIGURA 9. PROMEDIO DE GASTOS EN SERVICIOS DE SOPORTE TÉCNICO | 51 |
| FIGURA 10. DESCUENTOS POR CONTRATAR SERVICIOS POR MÁS DE UN AÑO | 52 |
| FIGURA 11. EMPRESAS QUE CUENTAN CON CRÉDITO PARA EL PAGO DE SERVICIOS TÉCNICOS | 53 |
| FIGURA 12. CRÉDITO OFRECIDO POR LOS PROVEEDORES | 54 |
| FIGURA 13. PERIODO DE PAGO DEL CRÉDITO | 55 |
| FIGURA 14. SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO ACTUAL..... | 56 |
| FIGURA 15. CAUSAS DE INSATISFACCIÓN DEL PROVEEDOR | 57 |
| FIGURA 16. DISPOSICIÓN EN CONTRATAR O CAMBIAR DE PROVEEDOR DE SERVICIOS TÉCNICOS..... | 58 |
| FIGURA 17. SERVICIOS DE INTERÉS PARA IMPLEMENTACIÓN FUTURA | 59 |
| FIGURA 18. MAPA DE HONDURAS | 74 |
| FIGURA 19. MAPA DEL DEPARTAMENTO DE FRANCISCO MORAZÁN | 75 |
| FIGURA 20. MAPA DEL MUNICIPIO DISTRITO CENTRAL | 76 |
| FIGURA 21. LOMAS DEL MAYAB | 77 |
| FIGURA 22. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL RECURSO HUMANO | 85 |

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

La administración moderna acoge actualmente como estrategia para una mayor productividad y eficiencia en la empresa la contratación externa de labores y servicios. En nuestro país esta modalidad ha seguido la denominación de Outsourcing o subcontratación. Un breve estudio de algunas de las teorías de la administración muestra esta evolución y sugiere un redimensionamiento de la empresa a través de la contratación externa de varias de las actividades y servicios que hacían parte de la labor interna empresarial.

El Outsourcing o subcontratación surge como respuesta a la crisis de muchas de las pequeñas y medianas empresas que venían operando bajo este método, de allí que surgiera la iniciativa de realizar una evaluación de la factibilidad y rentabilidad de Login Honduras, una empresa que prestara diferentes servicios de outsourcing informático, para ello se analizó el funcionamiento de las empresas ya existentes.

Se realizó un estudio Técnico Operativo detallando la ubicación geográfica del lugar donde se desarrollará el proyecto. A través del estudio técnico se tomó en cuenta la parte operativa, siendo ésta muy importante para el desarrollo del proyecto, obteniendo mejor manejo y control de los servicios brindados oportunamente y la administración.

Se definieron además los procesos de selección del personal adecuado; con las capacidades y valores que hagan posible la calidad del servicio. Finalmente, el estudio Económico Financiero estimando la inversión del proyecto la cual sirvió como base para la toma de decisiones tomando los resultados del estudio de mercado y el estudio técnico.

A través de la investigación se observó que el tema abordado es de vital importancia para estas organizaciones, resaltando que la mayoría de estas están insatisfechas con las áreas informáticas y con empresas que prestan este servicio, es por este motivo que Login Honduras llevara a cabo estrategias a través de las cuales las organizaciones logran agilizar y optimizar el desempeño de algunos procesos fundamentales. El análisis de la investigación permitió tener una visión precisa del outsourcing que da por válida considerarla como una herramienta de apoyo empresarial del presente y futuro.

El mercado objetivo de esta empresa no ha sido explotado en su totalidad pues el 35% de estas organizaciones no cuentan con soporte técnico, ya sea interno o externo; y de las que, si cuentan, el 21.3% no está satisfecho con el servicio contratado. De ahí surge una de las más grandes ventajas del proyecto. Login Honduras busca para la empresa ganar espacios de productividad y eficiencia que se habían perdido.

1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La traducción al castellano del neologismo inglés outsourcing viene a ser la externalización de determinadas áreas funcionales (no sólo las informáticas). Por tanto, aplicado con carácter general, no es un concepto nuevo puesto que responde al acto mediante el cual una organización

contrata a un tercero para que realice un trabajo en el que está especializado, con los objetivos de reducir costos y / o evitar a la organización la adquisición de una infraestructura propia que le permita la correcta ejecución del trabajo.

El Outsourcing es una práctica que data desde el inicio de la Era Moderna. Este concepto no es nuevo en Latinoamérica, ya que muchas compañías competitivas lo realizan como una estrategia de negocio.

Delegar responsabilidades y compromisos que no son inherentes a la esencia del negocio ha sido una constante en las organizaciones. Al comienzo de la era post - industrial se inicia la competencia en los mercados globales, y es entonces cuando las empresas deciden que otros asuman responsabilidades, porque no parecía suficiente su capacidad de servicios para acompañar las estrategias de crecimiento (Ben Schneider 2000).

Hoy en día se habla de volver al inicio y retomar estos conceptos bajo el nombre de Reingeniería de Procesos. La realidad es que siempre se ha hecho outsourcing, pero con una concepción probablemente equivocada.

Hay que tratar de sacar el mejor provecho posible a un programa de esta índole y darle valor agregado para obtener una solución efectiva a los procesos empresariales.

A pesar de no ser una práctica común entre las empresas latinoamericanas, en países que han experimentado una crisis económica muy fuerte y que ahora viven cambios radicales debido a las presiones socio-económicas han formado una plataforma de lanzamiento para que este tipo de

servicios externos se lleve a cabo, dado que para muchas compañías el reducir costos e incrementar la productividad se convirtió en la diferencia entre el éxito y el fracaso. De hecho, varias empresas que brindaban este servicio lograron la eficiencia sin tener que pasar por algunas etapas, ya que la crisis ayudó en el sentido de que no había otra forma de adaptarse a lo que el mercado y los clientes necesitaban (White Robert y James Barry 2000).

Los modelos organizativos empresariales que tradicionalmente han existido durante el último siglo están sufriendo una profunda transformación (Ernst & Young's, 2008).

Los avances tecnológicos actuales que han llevado a una economía globalmente conectada, junto con la creciente tendencia hacia la privatización, globalización y desregulación están dando lugar a nuevos modelos organizativos. Cada vez más se tiende a una fragmentación de los procesos que forman la cadena de valor, rompiendo la estructura organizativa jerárquica y tratando cada uno de sus fragmentos como susceptible de producir beneficios por sí mismos a la organización, aumentando la flexibilidad de la misma, reduciendo costes administrativos e, incluso, disponiendo de ellos sin ser sus propietarios.

En este modelo, el rol del gestor también cambia en la medida en que no gestiona una organización totalmente integrada, con una cultura y valores claros y consistentes, sino que es el responsable de una red de proveedores especializados encargados de soportar cada uno de los fragmentos de la cadena de valor.

A medida que el proceso de fragmentación del modelo de negocio tradicional, con su organización vertical e integrada de procesos, se va fragmentando cada vez más, la externalización de esos elementos (outsourcing) se continúa extendiendo en la misma medida, afectando a un mayor rango de funciones del negocio.

Pero, ¿qué es el outsourcing? Se han dado diferentes definiciones en (Ernst & Young's, 2008), (Oxford University Press, 2002), (IT Governance Institute, 2005), (Latty, 1999), (Domínguez, 2006), (Heywood, 2001), (Griffiths, 2001), (Schniederjans, 2005), (Chase, 2004), (Zhu, 2001), por citar algunas definiciones, y todas giran en torno a las mismas ideas, que se pueden resumir en:

- Transferencia de actividades de una organización a un proveedor externo.
- Esas actividades no son clave para la organización.
- El proveedor es especialista en esas actividades.
- La provisión es por un determinado periodo de tiempo.
- La organización paga una cantidad de dinero establecida por esa provisión.
- Todo queda recogido en un contrato entre las partes.

Y ¿por qué se hace outsourcing? Sencillamente porque hay otros que pueden hacer un trabajo más barato, más rápido y mejor, y porque las organizaciones tienen que dedicarse a las actividades más importantes para el negocio.

Cualquier actividad de un negocio puede ser externalizada actualmente. Si existe una organización capaz de llevar a cabo una actividad o producir un bien y se puede firmar un contrato con ella de forma que pueda hacerse responsable de la provisión de una actividad del negocio, ésta puede externalizarse. La organización que transfiere la actividad de negocio es "el cliente", la que realiza la actividad y toma las decisiones es "el proveedor", y todo ello gestionado como un proyecto (Power, 2006).

Cliente es aquella persona u organización, o parte de la misma, que quiere externalizar una actividad en base a una estrategia de la organización. Proveedor es el que realizará la actividad y la dirigirá. Lo normal es que sea una organización externa o una filial de la

organización del cliente. Proyecto es el trabajo a realizar. Antiguamente era la manufactura de todo o parte de un producto que requería mano de obra extensivamente, mientras que actualmente puede ser cualquier tipo de trabajo, como el desarrollo de software (Kakabadse, 2002).

Que dos organizaciones participen en un proyecto de outsourcing, una como cliente y la otra como proveedor, no implica que tengan los mismos intereses o metas. El cliente siempre buscará obtener un servicio o producto con la mayor calidad posible y al mejor precio, mientras que el objetivo del proveedor será obtener los mayores beneficios del proyecto. Estas diferencias pueden llevar, en caso de proyectos mal gestionados, al fracaso de la relación entre las partes y la no consecución de los objetivos previstos.

Hasta principios de la década de los 90 del siglo pasado, el outsourcing consistía en la fabricación de productos manufacturados, consultoría o servicios básicos. A partir de entonces, debido fundamentalmente a los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones, a partir de ahora TIC, a la fuerte presión competitiva, a la cambiante y cada vez mayor complejidad de los negocios y a la necesidad de un constante crecimiento, las organizaciones se ven forzadas a dedicarse a sus actividades principales y a la externalización de aquellas que no lo son, convirtiéndose el outsourcing en una necesidad estratégica (Gilley, 2000).

(Quelin, 2003) afirma:

- Reducción de costes operativos.
- Posibilidad de convertir costes fijos en variables.
- Mayor competitividad en cuanto a precios.
- Menor necesidad de capital.
- Mayor control de costes.
- Mayor flexibilidad ante la demanda.
- Acceso a las últimas tecnologías de forma más fácil y económica.
- Mejora de la calidad.

- Mejor control de los departamentos internos.
- Posibilidad de aumentar el catálogo de servicios.
- Mayor acceso a expertos en las actividades externalizadas
- Reparto de los riesgos comerciales
- Mayor competitividad en cuanto a precios.
- Menor necesidad de capital.
- Mayor control de costes.
- Mayor flexibilidad ante la demanda.
- Acceso a las últimas tecnologías de forma más fácil y económica.
- Mejora de la calidad.
- Mejor control de los departamentos internos.
- Posibilidad de aumentar el catálogo de servicios.
- Mayor acceso a expertos en las actividades externalizadas.
- Reparto de los riesgos comerciales” (pág., 98).

El origen del problema de las empresas a estudiar se encuentra en la eficacia de las mismas, afectando su dirección, cultura organizacional, la información compartida; es decir que muchas de las funciones que debe llevar a cabo no se realizan de la mejor manera y en el tiempo correcto, descuidando al cliente y su grado de satisfacción.

Al delegar un servicio a un proveedor externo las empresas están permitiendo que éste se de cuenta de cómo sacarle la mejor estrategia y el mejor resultado, con capacidades para cumplir con los objetivos y estándares que la empresa requiere.

1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Basados en las encuestas y su análisis, uno de los problemas administrativos de las pymes del Distrito Central gira en torno a la escasez de personal capacitado para llevar a cabo procesos técnicos y de mantenimiento informático, y el personal que actualmente existe no cumple con las

expectativas que busca el cliente, en otras palabras, no satisfacen las necesidades del mercado actual.

Los empresarios que se encuentran trabajando al frente de las pequeñas y medianas empresas que actualmente están desarrollando actividades en las cuales se hace uso de equipos de cómputo, impresoras, data center y demás herramientas informáticas, atraviesan los mismo problemas, el tiempo de instalación, mantenimiento o reparación es demorado, atrasando las actividades que cada cliente (empresas) debe realizar y la calidad del servicio con el que cuentan no es la mejor además de la falta de capacitación, por parte de los proveedores.

Lo anterior, obstaculiza el proceso de desarrollo normal de las pequeñas y medianas empresas de la región, factores fundamentales y determinantes para que puedan cumplir su función y contribuir con el mejoramiento en el nivel de ingresos y por ende de la calidad de vida de los ciudadanos. Generando una gran oportunidad para la creación de una empresa que preste servicios de outsourcing informático la cual contribuirá a que las pequeñas y medianas empresas mantengan e incluso aumenten su capacidad empresarial sin interrupciones, informando a sus clientes, capacitando a su personal, creando herramental informáticas competitivas, con altos niveles de valor agregado, como resultado de la prestación de un excelente servicio a tiempo, y de calidad. Ayudará a superar las falencias actuales logrando que las pequeñas y medianas empresas aprovechen las grandes oportunidades que ofrece el mercado.

Es necesario brindar apoyo de alta calidad a estas empresas, si se quiere consolidar a este sector empresarial como una posibilidad naciente para que Tegucigalpa apueste por fuera de sus fronteras. Debido a todo esto, un portafolio de servicios técnicos y de mantenimiento, además de capacitación y revisión permanente les ayude a solucionar en parte esas debilidades informáticas,

entregándoles las herramientas y conocimiento que requeridas para iniciar y desarrollar exitosamente un óptimo proceso.

Por otra parte, el ofrecimiento de antivirus, hardware y software especializados facilitaran el manejo de sus procesos no tanto productivos sino también contables y normativos.

1.3.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACION

¿Cual es la percepción, en el mercado actual, de los servicios de outsourcing informatico?

¿Qué activos son necesarios para la puesta en marcha de la empresa?

¿Qué tan rentable podría se la creación de una empresa de outsourcing informatico?

1.4.OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo general:

- Conocer a través del análisis de los estudios de mercado, técnico y financiero el entorno a nivel de precios, calidad, activos y servicios que inciden en la factibilidad y rentabilidad, con le propósito de crear una empresa con esturcturas de trabajo definidas que brinde un servicio de outsourcing informáticos de excelente calidad.

Objetivos específicos:

- Determinar el nivel de aceptación de los servicios outsourcing informáticos en el mercado.
- Evaluar el detalle de activos necesarios para el desarrollo normal de las operaciones.
- Analizar los diferentes Indicadores Financieros para conocer la rentabilidad del Login Honduras.

1.5.JUSTIFICACIÓN

El desarrollo del presente proyecto tiene el objetivo de determinar la posible factibilidad de la creación de una nueva entidad de Servicios de outsourcing informático que cumpla con las necesidades de los clientes.

Actualmente las empresas existentes en este rubro no cubren totalmente la demanda y ofrecen un servicio no satisfactorio, de aquí surge la idea de emprender un nuevo negocio que solvete estas deficiencias, desarrollando estructuras de trabajo y servicio bien definidas para brindar así un mejor servicio y maximizar a la vez las utilidades del negocio.

Considerando que las pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales en el Distrito Central en general son las principales fuentes de ingresos de las organizaciones que actualmente operan en este rubro, al ser un servicio de necesidad periódica y continua, por lo que despierta el interés de los inversionistas a participar en este mercado, al tener demanda y de bajo riesgo.

En los beneficiarios directos e indirectos se encuentra primeramente los socios del negocio que tienen como plan implementar dicho proyecto para maximizar sus recursos financieros que se tienen inactivos, también se verá favorecido el personal que laborara en la entidad para el desarrollo de las operaciones y los activos generando ingresos y contribuyendo a la disminución de la tasa de desempleo.

Así podemos justificar el proyecto de servicios de outsourcing informático en el Distrito Central que puede garantizar gran demanda, fácil manejo con el personal debidamente capacitado, financiamiento accesible mismo que será recuperable según se desarrolle las operaciones.

Además, es fundamental que las personas que tengan acceso a este trabajo de investigación cuenten con la posibilidad de conocer conceptos básicos de outsourcing, y el estudio teórico-práctico que permitió la creación de Login Honduras.

El Proyecto constará de cuatro etapas, las que se detallan a continuación:

Planteamiento del Problema

Esta es la etapa inicial y provee la guía y los componentes fundamentales para la investigación. En esta etapa se describe la situación de sumarse al mercado de servicios informáticos ya que existe demanda y oferta, evaluando las acciones que se ejecutarán.

Estudio de Mercado

Consiste en investigar la factibilidad de la introducción en el mercado del servicio, realizando un estudio a fin de determinar y cuantificar la oferta y demanda, identificando el mercado meta para conocer preferencias y necesidades de las empresas.

Estudio Técnico Operativo

El estudio Técnico nos ayudará a detallar la ubicación geográfica del lugar donde se desarrollará el proyecto. A través del estudio técnico se tomará en cuenta la parte operativa, siendo ésta muy importante para el desarrollo del proyecto, obteniendo mejor manejo y control de los servicios brindados oportunamente y la administración.

Se definirán las capacidades y valores que hagan posible la calidad del servicio que ofrecerá la empresa a sus clientes.

Estudio Económico Financiero

Tiene como objetivo estimar la inversión del proyecto, la cual servirá como base para la toma de decisiones, tomando los resultados del estudio de mercado y el estudio técnico.

El análisis del proyecto se realizará por medio de la proyección de estados financieros y en base a ellos determinar su rentabilidad, sus flujos de efectivo y las utilidades potenciales.

La importancia Social es presentada como una de las estrategias para contribuir al desarrollo de espacios de participación e inclusión activa. Es considerada tanto como una alternativa organizacional como una estrategia de producción de fuentes de trabajo como alternativa frente a la crisis del Estado y el mercado. En otras palabras esta propuesta se puede considerar como una propuesta alternativa a la crisis del modelo social que enfrenta Tegucigalpa, como una recomposición del entorno económico y humano, además de resaltar valores tales como la reciprocidad, la sostenibilidad y la solidaridad creando el intercambio social, generar interacción, fomentar cooperación y lazos sociales y solidarios entre las empresas y sus clientes actores intervinientes.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Contextualización

Arias (1999) afirma: “El término Outsourcing, hace referencia a la fuente externa de suministros de servicios; es decir, la subcontratación de operaciones de una compañía a contratistas externos.

Con frecuencia se recurre al outsourcing como un mecanismo para reducir costos. Dicha subcontratación ofrece servicios modernos y especializados, sin que la empresa tenga que descapitalizarse por invertir en infraestructura. El outsourcing podría definirse como un servicio exterior a la compañía y que actúa como una extensión de los negocios de la misma, pero que es responsable de su propia administración. También se podría definir como la acción de recurrir a una agencia exterior para operar una función que anteriormente se realizaba dentro de una compañía” (pág. 77).

Es decir, que el outsourcing implica tomar decisiones sobre el uso de recursos humanos y materiales externos a la organización, con el objeto de ejecutar labores internas a ésta. Debe tomarse en cuenta que bajo este concepto se lleva a cabo una alianza estratégica entre la empresa y la compañía que presta el servicio de outsourcing, para que uno o varios procesos salgan de la empresa, o para que otros que anteriormente eran centros de costos se convirtieran en centros de ganancias.

Esto le da valor agregado a la empresa: aportar tecnología de vanguardia, adquirir una metodología de trabajo, estándares de calidad internacional, aumentar los beneficios operativos y poner a su disposición un grupo multidisciplinario de especialistas que van a ayudar al logro de las metas.

Arias Amaro (2001), afirma “El Outsourcing es el proceso en el cual una firma identifica una porción de su proceso de negocio que podría ser desempeñada más eficientemente y/o más efectivamente por otra corporación, la cual es contratada para desarrollar esa porción de negocio. Esto libera a la primera organización para enfocarse en la parte o función central de su negocio” (pág., 112).

El outsourcing consiste en que una empresa contrata, a una agencia o firma externa especializada, para hacer algo en lo que no se especializa. Un buen ejemplo es la nómina. Todo negocio tiene que manejarla, pero existen firmas especializadas que lo pueden hacer mejor y a un costo menor del que maneja un negocio cualquiera. La empresa que contrata provee información básica acerca de su personal, la firma contratada se encarga de calcular los pagos y de hacer los cheques.

Esto resulta más económico ya que se evita tener todo un departamento encargado de la nómina, pagar los salarios de la gente del departamento, correr con gastos como seguridad social, fondos de pensiones, etc.

Casi todo se puede contratar bajo outsourcing, la regla es comparar los costos de lo que se va a contratar con los costos de hacerlo la misma empresa, en muchos casos resulta mejor contratar, pero en muchos otros no.

Conceptos

Robertson y Rothery (1997) afirman: “Outsourcing (también llamada subcontratación) es una técnica innovadora de administración, que consiste en la transferencia a terceros de ciertos procesos complementarios que no forman parte del giro principal del negocio, permitiendo la concentración de los esfuerzos en las actividades esenciales a fin de obtener competitividad y resultados tangibles.

También podemos definirlo como la subcontratación de servicios que busca agilizar y economizar los procesos productivos para el cumplimiento eficiente de los objetos sociales de las instituciones, de modo que las empresas se centren en lo que les es propio.

Esta tercerización responde perfectamente al aforismo popular “zapatero a su zapato”, se ha venido bajo la denominación outsourcing, que significa en la práctica encontrar nuevos proveedores y nuevas formas de asegurar la entrega de materias primas, artículos, componentes y servicios. Implica también fomento para la apertura de nuevas empresas con oportunidades de oferta de mano de obra, restringiendo de cierto modo el impacto social.

El outsourcing es una estrategia que consiste en transferir la planeación, administración y operación de funciones a una tercera parte independiente, donde el proveedor funge como una extensión del cliente para dirigir las funciones que no son foco del negocio o actividad modular” (pág., 143, 144).

PÉREZ CÁCERES José Raúl (1995) afirma: “Es la transferencia de parte del trabajo de una empresa a otra externa mediante un contrato de servicios. Es la contratación a largo plazo de procesos de un proveedor externo para conseguir mayor efectividad... se trata de un crecimiento basado en la capacidad de concentrarse en aquellas áreas que contribuyen de manera directa al

éxito de la compañía, a fin de que ésta sea reconocida en los mercados y ofrezca productos o servicios con el sello de la excelencia” (pág., 42).

Brian Rothery (1996) explica la diferencia entre las palabras en inglés outsourcing y outsource, afirmando que a la primera le corresponde: “la acción de recurrir a una agencia exterior para operar una función que anteriormente se realizaba dentro de la compañía’ y que a la segunda le corresponde la definición de ‘servicio exterior a la compañía y que actúa como una extensión de los negocios de la misma pero que es responsable de su propia administración” (pág., 4).

Artículo Outsourcing (1994) afirma: “La implementación del outsourcing según los especialistas del tema, logra que, a mediano plazo, los costos se reduzcan ya que los generados por las innovaciones tecnológicas en las áreas que han sido contratadas externamente serán asumidos por el contratista. Sin embargo, esto anticipa desde ahora la necesidad de elaborar un contrato con un buen nivel de flexibilidad que permita irse adaptando a las necesidades cambiantes del mercado y de la nueva tecnología. Una buena parte de autores afirman, que lo que se delega externamente son aquellas funciones o servicios no relacionados con el objeto principal del negocio y que al desarrollarlas con empresas expertas en el tema se logra la excelencia, la reducción de costos y el tiempo necesario para concentrarse en lo que realmente es el núcleo de la empresa” (Pág., 54).

Revista Dinero. Artículo Outsourcing para todos (1998) afirma: “Sin embargo una de las dificultades del outsourcing, es lograr que la empresa identifique entre sus actividades aquella que la hace exitosa y que la hace ganar mayor espacio en el mercado, es decir aquella actividad que le genera una ventaja comparativa importante. Un error en este diagnóstico llevaría a que lo contratado externamente, en lugar de hacer más exitosa a la empresa y de bajar sus costos a mediano plazo, podría llevarla a un fracaso rotundo” (pág., 158).

Brian Rothery (1996) afirma: “Outsourcing significa realmente encontrar nuevos proveedores, y nuevas formas de asegurar la entrega de materias primas, artículos, componentes y servicios. Significa utilizar el conocimiento, la experiencia y la creatividad de nuevos proveedores a los que anteriormente no se recurría” (pág., 4)

Miguel Pérez García (1999) afirma: “la acción de acudir a una agencia exterior para ordenar una función que anteriormente se realizaba dentro de una compañía, la cual en definitiva contrata un servicio o producto final sin que tenga responsabilidad alguna en la administración o manejo de la prestación del servicio, la cual actúa con plena autonomía e independencia para atender diversos usuarios” (pág., 91).

En otras palabras, el Outsourcing podría definirse como la transferencia concertada, planeada y responsable de ciertas actividades, y servicios o ambos, de una empresa a otra persona natural o jurídica experta en ellos, con la finalidad de reservarse solamente aquellas en las cuales se es verdaderamente eficiente, y así especializarse mejor, afianzarse en el mercado y obtener mayores utilidades.

Esta nueva tendencia administrativa de desconcentración de funciones al interior de las empresas a través del outsourcing, necesita una respuesta del derecho para poder operar.

Ventajas del outsourcing

ROTHERY, Brian (2006) afirma: “La empresa delega responsabilidades en el momento de contratar por outsourcing, ganando tiempo para concentrarse en actividades centrales.

Los costos de actualización tecnológica son asumidos por el contratista. Los contratistas se ven en la obligación de crear estándares de calidad al más alto nivel, convirtiendo al contratante en

usuario de ellos sin el costo en el que debería incurrir para llegar a dichos estándares de manera individual.

Otra ventaja importante es la posibilidad de compartir los riesgos de determinada operación con el contratista, lo que implica que un error o fracaso en la orientación dada por la compañía contratista no será asumida en su totalidad por el empresario. La importancia poder compartir los riesgos está en la relación tan cercana que surge entre contratante y contratista ya que ambos tienen la necesidad y el compromiso de ser exitosos.

Permite aumentar la inversión de capital en las áreas centrales de la empresa. En empresas demasiado grandes, donde se ha hecho necesaria una reducción de personal, el outsourcing permite delegar ciertas operaciones sin incurrir en altas cargas laborales” (pág., 33 – 36).

Desventajas del outsourcing

También se habla de desventajas de esta modalidad administrativa. Una de ellas es la pérdida de control de la compañía sobre las operaciones o servicios contratados por outsourcing. Si hay un cambio significativo en la dirección de la empresa que haga inoperante o no justifique el outsourcing, puede llevar a grandes pérdidas económicas y a serias implicaciones legales si se pretende terminar anticipadamente el contrato que para dichos efectos se celebró. Por ello es necesario el diseño de un contrato con un buen grado de flexibilidad con la capacidad de adaptarse a nuevas necesidades o innovaciones tecnológicas (Revista Clase Empresarial N° 15 México, 1994).

La implementación del outsourcing en las empresas, puede desmoralizar a los empleados, quienes pueden sentirse amenazados en su estabilidad laboral y bajar la productividad en su trabajo. Por ello los autores sugieren que se hable con claridad con los empleados sobre este tipo de

decisiones, para evitar especulaciones especialmente entre aquellos empleados que definitivamente no serán desvinculados laboralmente. Aún en aquellos casos en los que se desvinculan laboralmente para ser transferidos a las empresas contratistas puede existir el temor de trabajar en situaciones menos ventajosas. Se afirma también que pueden sentirse menos comprometidos con la empresa llevando a una disminución en su rendimiento (ROTHERY Brian 2006).

También se habla de una posible inestabilidad en la relación de trabajo entre contratista y contratante, por los cambios que la compañía contratante haga de sus gerentes o personal de apoyo.

Formas de outsourcing

PÉREZ GARCÍA Miguel y ARAGÓN DE PÉREZ Victoria (2008) afirman: “El outsourcing se puede llevar a cabo a través de la contratación externa de operaciones y servicios generalmente bajo tres formas: cooperativas de trabajo asociado, empresas asociativas de trabajo y contratistas independientes²⁴. Estas tres figuras tienen en común la autonomía administrativa, técnica y financiera frente a un usuario o contratante de sus productos o servicios” (pág., 92).

La tercerización y el ambiente estratégico

La necesidad natural de un conocimiento amplio por parte de los funcionarios sobre el nuevo sistema de gestión implica la difusión en toda la organización de la estrategia, visión, misión, objetivos y metas de la empresa para la correcta aplicación del proceso de tercerización.

La tercerización y el ambiente organizacional

Debido a los cambios en la estructura funcional se producen alteraciones significativas del espacio físico que ocupa la organización, variaciones en la actividad funcional y en la delegación de autoridad y cambios en los organigramas departamentales y en el general.

Convencer de la necesidad

Poner en manos de otros la administración de servicios que son vitales para la empresa, causa cierto recelo; sin embargo, no se puede negar que esto agiliza las acciones en el desempeño cotidiano de las organizaciones.

Rodríguez Leonardo (1997) AFIRMA: "La situación actual es que las empresas absorban la totalidad del costo de los procesos, el cual es trasladado al cliente vía precio; además de la ineficiencia, distracción de recursos y poca especialización" (pág., 669).

2.2.1 Análisis de las metodologías

Esta sección se considera la más importante al elaborar un proyecto y una de las más difíciles; ya que la pregunta que nos hacemos siempre parte de ¿cómo se procederá para alcanzar los objetivos planteados? En ella se debe explicar no solo lo que se va a hacer y cómo, sino que cuando y como es apropiado utilizar diferentes métodos y determinar si los procedimientos seleccionados son los más adecuados. Por este motivo tanto el método cualitativo como el método cuantitativo son la base para planificar las actividades, permitiéndonos contemplar y apreciar la realidad del tema a investigar. Es importante resaltar que si a la hora de determinar el método a seguir se cometen errores no brindara los elementos correctos a cerca de la información que se necesita.

El método empleado en la presente investigación es el método cuantitativo basado en mediciones numéricas y análisis de encuestas (estadístico), llevando a cabo la toma de una muestra y se utilizó de tipo probabilística ya que por medio de la misma todos los elementos de la población tuvieron la misma probabilidad de ser elegidos, con un diseño no experimental transversal ya que se recolecto datos en un tiempo único. Su propósito fue describir las variables precio, calidad y servicio brindados por Login Honduras y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

2.2.2 Antecedentes de metodologías

Métodos

Metodologías de la investigación (consulta electrónica realizada el 14/11/16 http://bvs.sld.cu/libros_texto/mgi_tomoi/capitulo11.htm) resalta: “Se debe exponer con lujo de detalles cómo se realizará el estudio, pues ello garantiza su replicabilidad por cualquier interesado. En este acápite se debe escribir la definición operacional de las variables, el tipo y las formas de medirla”.

Metodologías de la investigación (consulta electrónica realizada el 14/11/16 http://bvs.sld.cu/libros_texto/mgi_tomoi/capitulo11.htm) resalta: “El proceso de definición de variables comienza desde que se define el problema de estudio y se formulan los objetivos y es uno de los pasos más difíciles de la investigación. Hay variables que no son difíciles de describir, definir o medir, como son la edad y el sexo, ya que son variables simples cuya comprensión y la práctica de la vida diaria nos las facilitan. Otras por su composición y variación de criterios entre regiones, países, especialidades, autores, etc. son más complejas; entre ellas tenemos: calidad de la atención y accesibilidad a los servicios. Por ello es importante conceptualizar y operacionalizar las variables,

ya que cada investigador puede utilizar un criterio diferente sobre las mismas y, por lo tanto, puede obtener datos muy distintos”.

Almaguer B. (1999) afirma: “Debe contemplar el diseño del estudio, las técnicas y procedimientos que se emplearán para alcanzar los objetivos propuestos” (pág., 61).

Armigón JM y Jiménez J. (1991) afirman: “Deben detallarse los procedimientos, las técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas requeridas para la investigación. Deberá indicarse el proceso a seguir en la recolección de la información, así como en la organización, sistematización y análisis de los datos. El diseño metodológico es la base para planificar todas las actividades que demanda el proyecto y para determinar los recursos humanos y financieros requeridos. Una metodología vaga e imprecisa no brindará elementos para evaluar la necesidad de los recursos solicitados” (pág., 33).

Jiménez R. (1998) afirma:

- “Universo y muestra.
- Diseño general de la investigación.
- Descripción y operacionalización de todas las variables.
- Descripción de las técnicas y procedimientos más importantes” (pág., 52).

Henríquez E, Zepeda y Guerrero N. (2003) afirman: “Universo o población y muestra: Toda pregunta de investigación se refiere a un universo de objetos que son los que se deberán beneficiar de los resultados del estudio. En este apartado se trata de describir con precisión qué es lo que vamos a estudiar y en qué cantidad. Se debe en primer término definir la unidad de análisis es decir “quiénes van a ser medidos”. Este primer paso permite posteriormente delimitar el universo o población que son la totalidad de los individuos en los cuales se puede presentar la característica

susceptible de ser estudiada y en quienes se pretende generalizar los resultados. Posteriormente se procede a delimitar la muestra, que es un subgrupo o parte de la población o universo, en la que se llevará a cabo la investigación, con el fin de generalizar los hallazgos a esa población. La muestra a estudiar, por lo tanto, debe ser representativa de la población, siendo este un requisito fundamental para poder generalizar en forma válida los hallazgos. Se considera muestra representativa la que reúne las características principales de la población y guarda relación con la condición que se estudia. En la extracción de la muestra representativa se debe tener en cuenta el método de muestreo utilizado y el tamaño de la muestra” (pág., 15).

Sierra E, Nieto I. (1999) afirman: “La determinación del tamaño de la muestra tiene por objeto conocer cuál es el número mínimo de sujetos o unidades de análisis necesarias para nuestro propósito” (pág., 23).

Amezcu M. (2001) afirman: “Además se deben definir los criterios de inclusión, de exclusión y de eliminación de los sujetos a estudiar.

Criterios de inclusión: es la definición de las características que necesariamente deberán tener los sujetos de estudio.

Criterios de exclusión: es la definición de las características cuya existencia obligue a no incluir un sujeto como elemento de estudio.

Criterios de eliminación: definición de las características que, al presentarse en los sujetos ya incluidos en el estudio, obliguen a prescindir de ellos” (pág., 189).

Pérez JG. (2006) afirma: “Diseño general de la investigación: El tipo de estudio y su diseño se debe seleccionar con base a los objetivos propuestos, la disponibilidad de recursos y además la aceptabilidad de tipo ético. El investigador debe enunciar con claridad el tipo de estudio que

realizará (exploratorio, descriptivo, experimental, observacional, etc.) y ofrecer una explicación detallada de su diseño (cohortes, casos y controles, ensayos clínicos, etc.).

Descripción y operacionalización de todas las variables:

Variable: son atributos o características que se miden en los sujetos de estudio; puede ser cuantitativa o cualitativa. En el caso de ser cuantitativa esta asume valores numéricos, pero cuando es cualitativa de manera general no toma valores numéricos y entonces hay que realizar todo un proceso que se denomina operacionalización de variables” (pág., 25).

Farell GE, Egaña E, Fernández F. (2003) afirman: “El proceso de llevar una variable de un nivel abstracto a un plano operacional de denomina operacionalización, y la función básica de dicho proceso es precisar o concretar al máximo el significado o alcance que se otorga a una variable en un determinado estudio. Dicha operacionalización se logra mediante la transformación de una variable en otras que tengan el mismo significado y que sean susceptibles de medición empírica. Para lograrlo, las variables principales se descomponen en otras más específicas llamadas dimensiones, las cuales a su vez se deben traducir a indicadores para permitir la observación directa. Algunas veces la variable puede ser operacionalizada mediante un solo indicador, en otros casos es necesario hacerlo por medio de un conjunto de indicadores” (pág., 94).

2.2.3 Análisis crítico de las metodologías

La selección del enfoque cuantitativo o cualitativo, se fundamenta en la investigación porque genera conocimiento y debe adaptarse mejor al tipo de investigación, pues ambos utilizan procedimientos sistemáticos y empíricos para generar conocimiento mediante la observación y evaluación de fenómenos. El enfoque cuantitativo hace la recolección de datos para establecer hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para instaurar comportamiento

y construir teorías a través del razonamiento deductivo. Por otra parte, está el enfoque cualitativo que se describe por la recolección de datos no estandarizados, no se realizan mediciones numéricas, ya que se efectúa un análisis de las situaciones a profundidad el investigador trata de encontrar diferentes puntos de vista y experiencia de los participantes para conocer su opinión y crear sus conclusiones con hipótesis que no se establecieron al inicio. Al combinarse estos dos enfoques la investigación se rige por medio del enfoque mixto, ya que se recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio.

Ambos enfoques emplean procesos cuidadosos, sistemáticos y empíricos en su esfuerzo por generar conocimiento y utilizan, fases similares y relacionadas entre sí, tales como son llevar a cabo observación y evaluación de fenómenos, así como establecer suposiciones o ideas sobre la base de estas observaciones y proponer algunas nuevas. Sin embargo, aunque ambos enfoques comparten estrategias generales, cada uno tiene sus propias características.

Freddy González y Magín Rodríguez (1991), afirman: "Desde el punto de vista metodológico se suele denominar cuantitativa a la investigación que, predominantemente tiende a usar instrumentos de medición y comparación que proporcionan datos cuyo estudio requiere el uso de modelos matemáticos y de la estadística. Por contraste se denomina cualitativas a las investigaciones que usan herramientas de obtención y manejo de información que no parten de la necesidad de utilizar las estadísticas o matemáticas para llegar a conclusiones" (pág., 114).

A partir de la ubicación crítica del análisis, se presentan sus diversas definiciones y una tipología de clasificación según criterios de método, de lo latente y lo explícito. Según las observaciones críticas sobre los límites y posibilidades del análisis de contenido en la intervención social y la investigación participante.

2.2 TEORÍAS DEL SUSTENTO

Jêrôme (2003) afirma: “en su investigación “The hard and soft sides of IT outsourcing Management”, sostiene que la gestión de contratos de outsourcing detiene dos caras; mientras que el lado duro se refiere al contrato en sí mismo, el lado suave se refiere a la confianza en las relaciones que se crean entre cliente y la empresa prestadora del servicio” (pág., 63).

Su análisis de outsourcing, muestra que tanto en el lado fuerte y el lado suave de la administración de los contratos son claves para que se lleve a cabo de la mejor manera y tenga éxito tanto el cliente como la empresa prestadora del servicio. Ambos lados (duro y suave) son de uso frecuente. Jêrôme afirma que el riesgo de una operación de outsourcing, es que el lado suave es el más preferido sobre el duro, porque depende de esta para que el cliente deposite sus responsabilidades tareas en las manos de terceros; y que estos últimos no las desempeñen de la mejor manera. Es por esto que es primordial que Login Honduras sea una empresa prestadora de servicios outsourcing informáticos de calidad, que la confianza que deposita el cliente se ve a reflejada en una Buena atención, a tiempo y eficiente.

Johnson y Scholes (1997) afirman: “El outsourcing (acrónimo de "outside resource using") es el resultado de la integración vertical entre las empresas, donde la empresa conocida en este caso como principal” (pág., 134).

Para nuestra investigación serán las pequeñas y medianas empresas del Distrito Central, Tegucigalpa, delega un proceso en otra empresa denominada agente, que será Login Honduras y solventara ciertas necesidades que a dichas empresas se les dificulta, ya sea por ahorro de dinero, porque su actividad principal no tiene que ver con su desarrollo o por Conocimiento del mismo.

El outsourcing consiste en delegar a otras empresas, la ejecución de una serie de servicios materiales e inmateriales, que anteriormente asumía directamente a través de sus propios empleados; Es decir que se busca básicamente que las micro, pequeñas y medianas empresas se concentre en su objeto principal dejando a Login Honduras especializadas una servicios de outsourcing informático que se encargue de otras actividades como el mantenimiento, actualización, instalación, etc. con agilidad y productividad. Así mismo, resaltan que el outsourcing es la tendencia utilizada cada vez con mayor frecuencia por las empresas, viéndose reflejado esto en nuestro estudio de Mercado en donde la mayoría de las empresas encuestadas cuentan con estos servicios (Monada y Monsalvo 2000).

Rothery (1996) en el libro Outsourcing, explican la diferencia entre las palabras en inglés outsourcing y outsource diciendo que a la primera le corresponde “La acción de recurrir a una agencia exterior para operar una función que anteriormente se realizaba dentro de la compañía.” Y que a la segunda le corresponde la definición de: “servicio exterior a la compañía y que actúa como una extensión de los negocios de la misma pero que es responsable de su propia administración” (pág., 44).

Schneider (2004) afirma: “El outsourcing es una herramienta administrativa, que permite a la organización, concentrarse principalmente en los procesos de negocio, y no tomar parte en otros que siendo importantes no son inherentes a los procesos (actividades) que dan existencia a la organización” (pág., 88).

Este define el outsourcing en 29 términos de la relación existente entre el desarrollo de la estrategia empresarial y la eficacia operativa. Schneider sostiene que el outsourcing está dado como una herramienta administrativa que combina la estrategia con la manera de hacerla efectiva en términos

de las operaciones de la empresa; parecido al concepto que tienen Monada y Monsalvo del outsourcing y con el concepto que busca Login Honduras implantar en sus diferentes clientes.

Mocada y Monsalvo (2000) afirman: “la contratación a largo plazo de procesos de un proveedor externo para conseguir mayor efectividad. Se trata de un crecimiento basado en la capacidad de concentrarse en aquellas áreas que contribuyen de manera directa al éxito de la compañía, a fin de que ésta sea reconocida en los mercados y ofrezca productos o servicios con el sello de la excelencia” (pág., 73).

Es por este motivo que Login Honduras prestara servicios de calidad que permitan el buen funcionamiento de las empresas y no interrumpa con sus labores y que contribuya con su éxito.

Pérez (1999) afirma: “La acción de acudir a una agencia exterior para ordenar una función que anteriormente se realizaba dentro de una compañía, la cual en definitiva contrata un servicio o producto final sin que tenga responsabilidad alguna en la administración o manejo de la prestación del servicio, la cual actúa con plena autonomía e independencia para atender diversos usuarios” (pág., 58). Login Honduras busca que las empresas que no cuentan con un área informática, tengan la posibilidad de ser más eficientes además de reducir sus costos a través de la contratación de nuestros servicios.

Se hace especial énfasis al fin fundamental del Outsourcing, el cual es reestructurar las empresas para hacerlas más competitivas (Freydell y Velasquez 1999).

Así pues, Login Honduras busca ser y considerarse una estrategia de negocio para las empresas además de una modalidad de trabajo.

Lee y Kim(1999) afirman: “las asociaciones como relaciones entre empresas; en su investigación clasificaron las relaciones entre empresas en 2 tipos; el estilo transaccional, el cual

se desarrolla a través de un contrato con reglas de juego bien definidas y el incumplimiento de ellas por cualquiera de las partes debe ser resuelto por un litigio o cláusulas de penalidad; el segundo estilo de alianzas o asociaciones, incluye distribución de riesgos y beneficios, la necesidad de considerar la relación como una serie de intercambios sin un punto final definido, y la necesidad de establecer una serie de mecanismos para monitorear y ejecutar sus operaciones” (pág., 34).

Desventajas del outsourcing.

De igual manera estos autores también presentan algunas desventajas o generan preguntas que deben de ser evaluadas antes de tomar la decisión de contratar bajo esta modalidad.

Rothery (1999) afirma: “Preguntas que deben hacerse al interior de las organizaciones, contingencias a planearse, posibilidad de recuperación del proceso tercerizado, evaluación de riesgos, habilidades claves a conservar para reiniciar la función, facilidad de cambios de proveedores” (pág., 39).

Schneider (2004) afirma: “Exposición de la empresa a altos riesgos, Pérdida de control sobre el personal, riesgos en la contratación (contratos inadecuados), altos niveles de dependencia, incremento en costos de negociación, amenazas en la confidencialidad de la información” (pág., 26).

2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

➤ Subcontratación:

Del Peso Navarro Emilio (2003) afirma: “La subcontratación, externalización o tercerización (del neologismo inglés: outsourcing) es el proceso económico empresarial en el que una sociedad mercantil transfiere los recursos y las responsabilidades referentes al cumplimiento de ciertas tareas a una sociedad externa” (pág. 77).

➤ Soporte técnico:

Del Peso Navarro Emilio (2003) afirma: “Es una asistencia que brindan las empresas para que sus clientes puedan hacer uso de sus productos o servicios. La finalidad del soporte técnico es ayudar a los usuarios para que puedan resolver ciertos problemas” (pág., 78).

➤ Proyecto:

Schneider Ben (2004) afirma: “Búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver entre muchas una necesidad humana” (pág., 123).

➤ Rentabilidad:

Sexton (2009) afirma: “Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista” (pag, 88).

➤ Factibilidad:

Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un Proyecto.

➤ Oferta:

Es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida. (economia.ws, 2007)

➤ Demanda:

Julián Pérez Porto (2013) afirma: “Es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para satisfacer una necesidad específica” (pag, 31).

➤ Servicio:

Ana Gardey (2013) afirma: “La prestación de un servicio puede implicar, por ejemplo, una actividad realizada sobre un producto intangible suministrado por el cliente” (pag, 32).

➤ Inversión:

Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2013) afirman: “Es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo” (pag, 34).

➤ Tasa Interna de Retorno:

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad (Enciclopedia financiera, 2015).

➤ Valor Actual Neto:

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto (Enciclopedia Financiera, 2015).

➤ Estrategia:

Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2013) afirman: “Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin” (pag, 41).

➤ Infraestructura:

Karl Marx (1859) afirma: “Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad” (pag, 18).

➤ Competencia:

Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2012) afirman: “La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes” (pag, 112).

2.4 INSTRUMENTOS UTILIZADOS

El instrumento seleccionado fue la encuesta. La investigación se realizó sobre una muestra de sujetos representativa de la población, utilizando procedimientos de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de las variables precio, servicio y calidad. Dicho instrumento está compuesto por 17 preguntas, las cuales varían entre abiertas, cerradas y mixtas; y cuyas respuestas fueron tabuladas a través de la herramienta Excel.

2.5 MARCO LEGAL

Constitución de la Empresa

| | |
|---------------------------|---------------------------------------|
| Nombre de la Empresa: | Login de Honduras S. de R.L. |
| Domicilio de la Sociedad: | A.M.D.C. |
| Tipo de Sociedad: | Sociedad de Responsabilidad Limitada. |
| Tipo de Capital: | Capital Variable. |
| Giro Principal: | Servicios de outsourcing informático. |
| Número de Socios: | Dos (2). |
| Duración de la Sociedad: | Indefinida. |

El Capital social estará conformado por las aportaciones de dos socios, serán tanto monetarias como en especie, siendo con fondos propios.

Requisitos Legales

Pasos Para Constituir la Empresa:

- Escritura de Constitución de la Sociedad.
- Clasificación judicial ante el Juzgado de Letra de lo civil.
- Publicación de Aviso de Constitución en el diario oficial La Gaceta.
- Inscripción en el Registro Público de Comercio.
- Trámite del R.T.N.
- Inscripción en la Cámara de Comercio.
- Solicitar permiso de operación en la alcaldía municipal.
- Inscripción en el I.H.S.S.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En el presente trabajo se escogió un enfoque cuantitativo con una base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento ya que buscamos conocer el impacto financiero de la empresa y mediante el alcance correlacional con un diseño no experimental transversal mediremos la relación que hay entre las variables precio, calidad, servicio y activos brindados por Login Honduras.

Para el presente trabajo de investigación, se estudió a las pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales en el Distrito Central porque son estas las que representan una porción más grande en el uso de sistemas informáticos.

Se considerará como muestra total a cierta parte de la población, que en este caso está conformada por pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales en el Distrito Central que según los datos proporcionados por la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) son 975 actualmente, eligiendo por lo recomendado por diversos autores la probabilidad de éxito que se considerará es de un 50%, se establecerá un error aceptable de un 5%; obteniendo como resultado 276 empresas para la aplicación de las encuestas.

Se obtuvo información relevante que permite conocer e identificar la frecuencia y cantidad con la que dichas empresas solicitan todo tipo de servicios informáticos, además de determinar cuál es la forma de contratación del servicio más utilizada por nuestro mercado meta, cuantificar el grado de satisfacción de los usuarios con respecto al servicio que reciben actualmente, fijar de manera específica la forma en que se ha de distribuir el servicio y así conocer su nivel de aceptación de la introducción en el mercado de una empresa que ofrezca estos servicios, determinando y

cuantificando la oferta y la demanda; para así poner en marcha diferentes estrategias de marketing, Políticas de Venta, comercialización , análisis de Precios, portafolio de servicios.

Así se nos permitió conocer en detalle los activos necesarios para el desarrollo de operaciones, el lugar adecuado para las instalaciones de la empresa, que éstas cuenten con un tamaño óptimo y sean de fácil acceso, así como el costo de adquisición de los equipos necesarios para ofrecer todos los servicios de soporte técnico.

CAPÍTULO IV. APLICABILIDAD

ESTUDIO DE MERCADO

Objetivo General

Conocer el nivel de aceptación de la introducción en el mercado de servicios de outsourcing informático para a ser brindado en el Municipio del Distrito Central, mediante la determinación y cuantificación de la oferta y la demanda.

Objetivos Específicos

- Determinar el nivel de aceptación del servicio en el mercado.
- Establecer el consumo del servicio para conocer la demanda que existe.
- Conocer cuál es la forma de contratación del servicio más utilizada por nuestro mercado meta.
- Cuantificar el grado de satisfacción de los usuarios con respecto al servicio que reciben actualmente.
- Definir las estrategias de penetración del mercado, estudiando para ello los puntos fuertes y débiles de la competencia.

Generalidades del Estudio de Mercado

En la actualidad es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia hacer uso de técnicas y herramientas que aseguren el éxito de la empresa, como llevar a cabo un estudio de mercado que exprese de manera cualitativa y cuantitativa todo lo referente a aspectos de la competencia, publicidad existente en el mercado, precios, basándose en métodos estadísticos investigación de campo y fuentes secundarias.

Definición, Naturaleza e Importancia del servicio que se brindará una vez ya finalizado el Proyecto.

Definición del Servicio

El soporte técnico es una labor esencial que se debe de realizar en cada uno de los componentes de un sistema de información en forma periódica para la prevención de riesgos y el uso eficiente de los recursos computacionales de la empresa. Obtener un mantenimiento sobre los equipos informáticos garantiza un alto grado de certeza que la entidad funcione normalmente, las fallas del sistema sean muy poco frecuentes, minimiza el riesgo de pérdida de información y la atención a sus clientes y proveedores sea de forma eficiente.

Existen empresas que están convencidas de que el mantenimiento informático supone un gasto. Sin embargo, los usuarios de los ordenadores de ese negocio no disponen del tiempo o los conocimientos necesarios para llevar a cabo las operaciones necesarias que garanticen la seguridad y el buen rendimiento de los equipos. Hoy día no prestar la atención conveniente a nuestros ordenadores nos puede conducir a experimentar diversos problemas, especialmente en el mundo de la empresa. No tenemos que olvidar que estamos manejando información sensible en muchos casos.

Login Honduras cubrirá áreas de la computación como ser principalmente el soporte preventivo y correctivo de equipos computacionales. Además, cuenta con la capacidad de realizar actividades relacionadas como ser: aplicaciones móviles, diseños web, consultoría IT, mantenimiento de redes sociales, antivirus, asesoría para la compra de hardware, software, gestión de servidores.

Importancia del Servicio.

Los servicios que ofrecerá Login Honduras son de vital importancia para el sector de las empresas comerciales ubicadas en el Distrito Central, ya que la mayoría cuentan con equipos de cómputo necesarios en sus actividades diarias. Dichos equipos requieren del soporte técnico para su funcionamiento eficiente; por ende, se considera que se tiene un alto grado de aceptación y un campo de demanda amplio.

Al implementar este proyecto se espera que los clientes se encuentren satisfechos con el servicio brindado, ya que con la ejecución del mismo las empresas que utilizan sistemas de información podrán contar con un servicio de calidad que llene todas sus expectativas y que estos a la vez reciban un servicio eficiente, a tiempo y con precios justos.

Análisis de la Demanda

Tipo de Muestra

Se utilizó el tipo de muestra probabilística ya que por medio de la misma todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Metodología de Determinación de la Muestra

Se considerará como muestra total a cierta parte de la población, dicha población está conformada por pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales en el Distrito Central. El total de la población según la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) es de 975 negocios, la probabilidad de éxito que se considerará es de un 50%, se establecerá un error aceptable de un 5%; con los datos anteriores, que son los recomendados para este tipo de estudios, se determinará la muestra aplicando la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 N p q}{E^2 (N - 1) + p q z^2}$$

Dónde:

n= Número de la muestra a obtener

Z= Nivel de confianza

N= Población total

P= Probabilidad de éxito del proyecto

Q= Probabilidad de fracaso del proyecto

E= Nivel de error

Calculo de la Muestra

$$Z= 1.96$$

$$N= 975$$

$$P= 0.50$$

$$Q= 0.50$$

$$E= 0.05$$

$$n= \frac{(1.96)^2 975 (0.50)(0.50)}{(0.05)^2 (975-1) + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n= \frac{936.39}{3.3954}$$

$$n= 275.78 = 276$$

Características del Consumidor

Del estudio de mercado realizado en el Distrito Central, se obtuvo información relevante que nos permitió conocer la frecuencia con la que las empresas solicitan el servicio y el precio que están dispuestos a invertir.

Con los resultados obtenidos en el estudio de mercado se determinó que los clientes en su mayoría están satisfechos con el servicio actual, pero sin importar el nivel de satisfacción realizan sugerencias tales como:

- Bajar los precios, ya que los consideran altos.
- Ofrecer servicio de mejor calidad.

Mercado Meta

Después de la evaluación hecha del mercado actual, la empresa tiene que decidir a qué parte de la población será dirigido el servicio para poder maximizar las utilidades.

Esto significa que una organización necesita obligatoriamente identificar y seleccionar el mercado meta hacia el que dirigirá sus estrategias de marketing, con la finalidad de lograr los objetivos que se han propuesto.

Es por ello que nuestro mercado meta está constituido por los pequeños, medianos y grandes contribuyentes del sector comercial ubicadas en el Distrito Central; ya que son las empresas con una porción más grande de sistemas informáticos que les hace ser potenciales a adquirir nuestros servicios.

Análisis de los resultados de las encuestas

Al llevar a cabo la aplicación del instrumento seleccionado (encuesta) se obtuvo los siguientes resultados:

Empresas que cuentan con equipo de cómputo

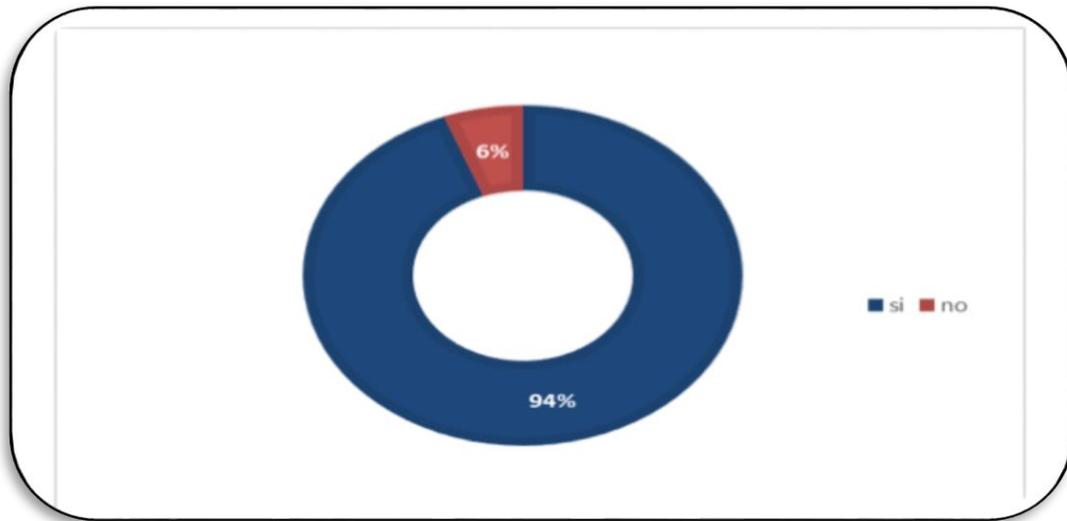


Figura 1. Empresas que cuentan con equipo de cómputo

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

De la totalidad de las empresas comerciales pequeñas, medianas y grandes contribuyentes encuestados en la zona del distrito central donde se aplicó el instrumento, la mayoría dijo que, si cuentan con equipo de computación en su empresa representado por un 94%, esto constituye una demanda media en la adquisición y utilización de la tecnología en las empresas en el desempeño de su labor y un porcentaje del 6% dijo que no.

Equipo de cómputo en las empresas

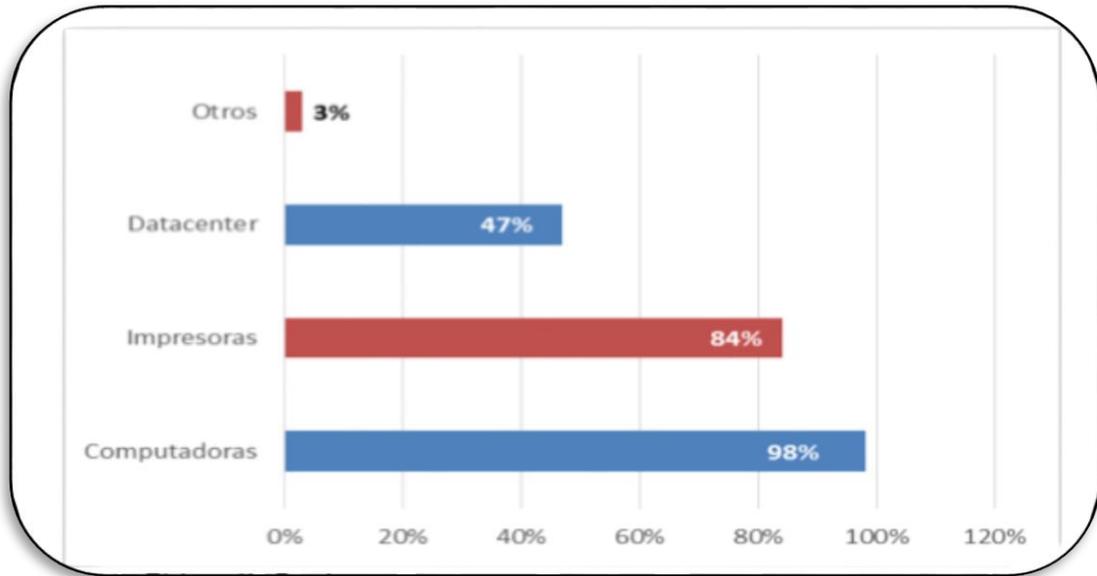


Figura 2. Equipo de cómputo en las empresas

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se observó que de las empresas analizadas el 98% cuentan con computadoras, sin embargo, no todas cuentan con impresoras, únicamente el 84%, y solo el 47% cuentan con sus instalaciones con data-center, es decir que las empresas comerciales para su normal funcionamiento cuentan con computadoras, impresoras y data-center, siendo un punto muy favorable ya que nos indica que en cierto tiempo va a ser necesario para estas darles un mantenimiento periódico para sigan sus operaciones de forma continua. Otro punto a mencionar es que las empresas que aún no cuentan con equipos de cómputo o les hace falta actualización en el tema, tengan la posibilidad de capacitarse e instruirse para la adquisición de dichas herramientas a través de Login Honduras.

Importancia del uso de herramientas tecnológicas en las empresas

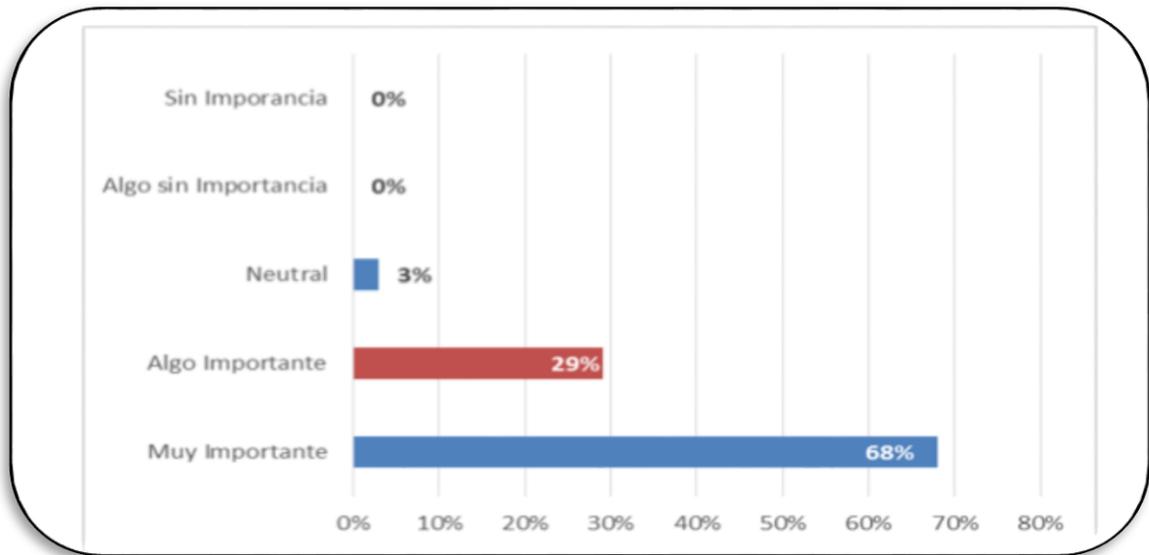


Figura 3. Importancia del uso de herramientas tecnológicas en las empresas

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se midió el nivel de importancia del uso de herramientas informáticas, de la totalidad de las encuestadas aplicadas nos dio como resultado que el 68% lo considera muy importante y seguido con un 29% para las empresas es algo importante. Por lo que queda claro que el uso de estas herramientas tecnológicas es fundamental para el desarrollo de las operaciones diarias de las empresas comerciales, lo que pensamos es un punto clave para la factibilidad del proyecto.

Servicio de soporte técnico en las empresas

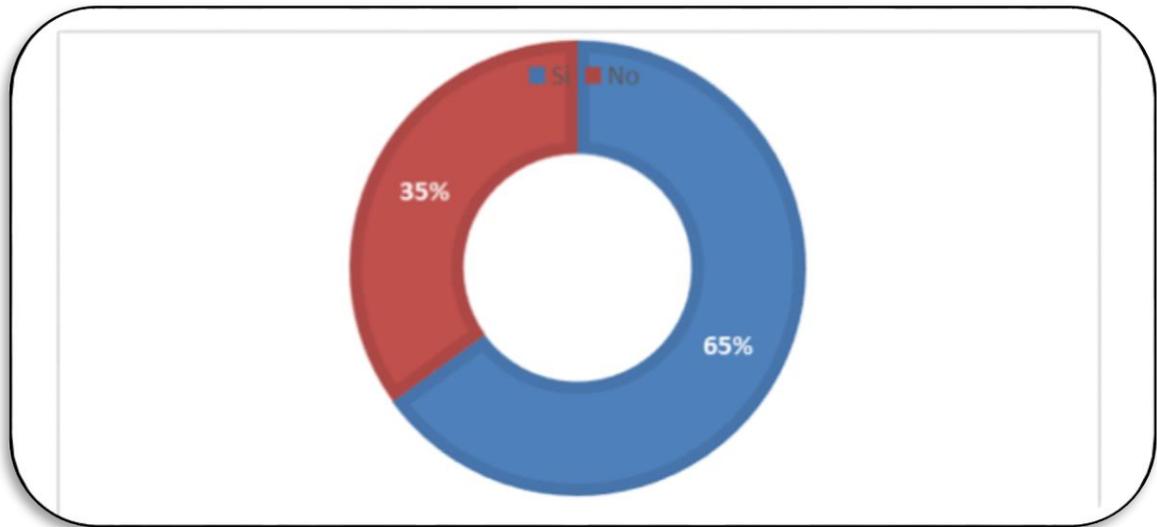


Figura 4. Servicio de soporte técnico en las empresas

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se observó que el 65% de las empresas cuenta con un servicio de soporte técnico y que son conscientes de la importancia del mantenimiento que se tiene que brindar tanto al software y al hardware de sus equipos para el desarrollo normal de las actividades cotidianas, por otra parte, el 35% no cuenta de forma interna o externa con apoyo técnico necesario mantener en buen estado sus equipos.

Proveedores de soporte técnico

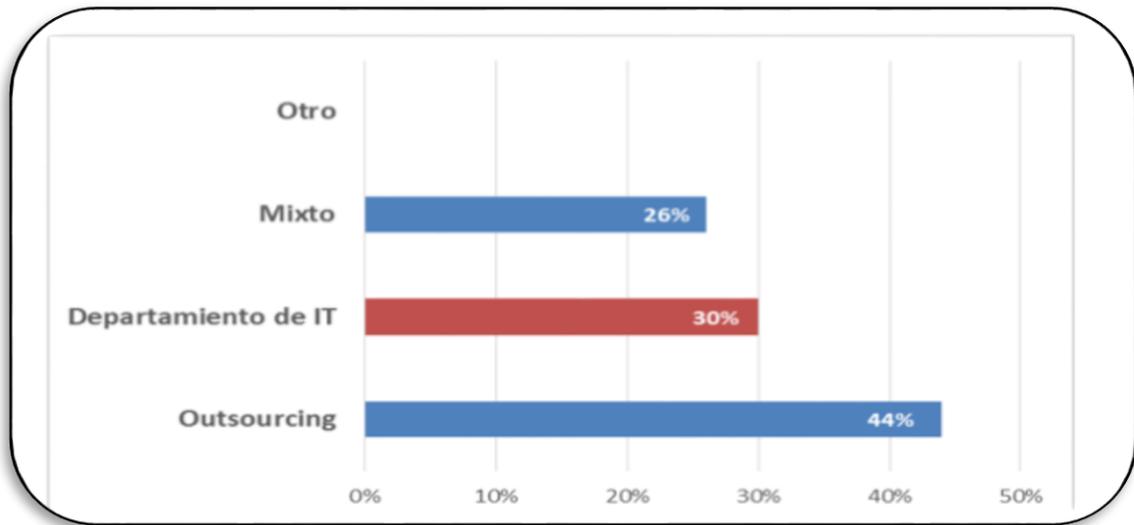


Figura 5. Proveedores de soporte técnico

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Del total de las empresas que cuentan con servicio de soporte técnico, son proporcionados por una empresa independiente o tercerizada un 44%, lo que deja en manos de un departamento o área de la misma empresa el 30% y las empresas que por la complejidad del negocio ven necesario una combinación de ambas es el 26%, es decir que las empresas en su mayoría ven importante la contratación de una empresa externa para la prevención o corrección de problemas surgidos en sus sistemas informáticos.

Frecuencia con el que se realiza soporte técnico

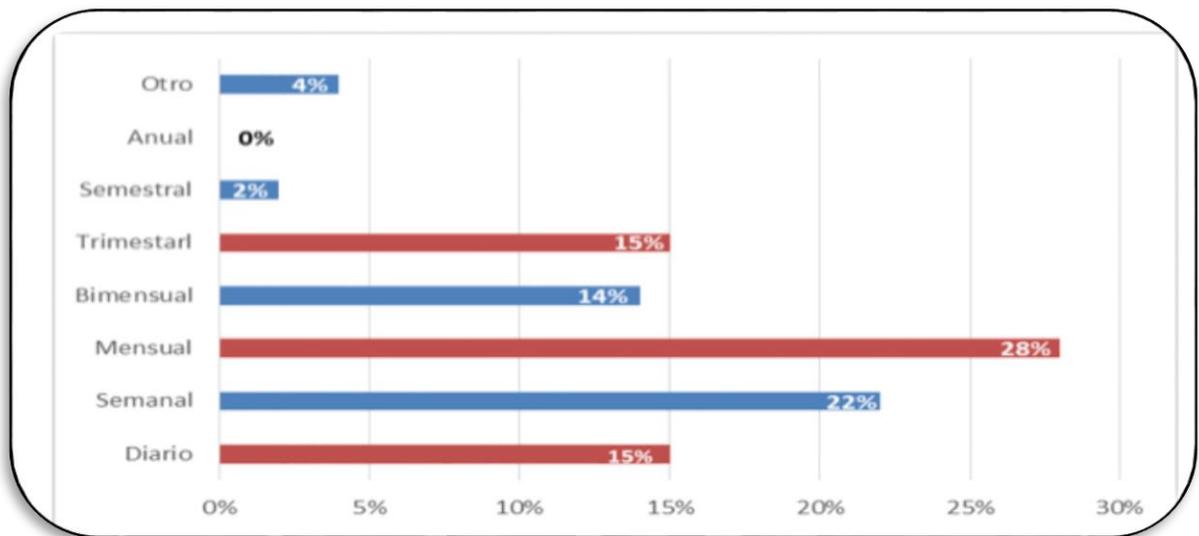


Figura 6. Frecuencia con el que se realiza soporte técnico

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se observó que todas las empresas hacen uso de servicios de soporte en sus herramientas informáticas, sin embargo, unas lo hacen de manera más frecuente que otras, es decir, que del total el 28% cree necesario que el mantenimiento se le sea realizado una vez al mes; seguido de las empresas que lo solicitan sea de forma semanal con un 22%; lo que los consideran que la mejor manera es de forma diaria tiene un total de 15%; mientras que el resto de empresas mira necesario distintas frecuencias de visitas para el mantenimiento de sus equipos (bimensual 14%, trimestral 15%, semestral 2% y otros 4%).

Tiempo promedio en recibir soporte técnico en caso de emergencia

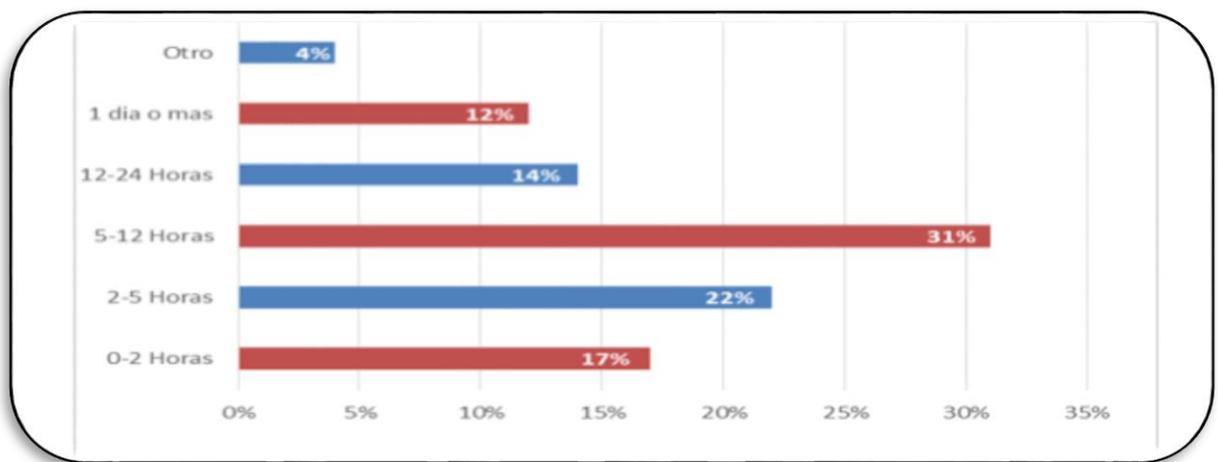


Figura 7. Tiempo promedio en recibir soporte técnico en caso de emergencia

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Al medir el tiempo en el que se da respuesta a las emergencias de soporte técnico, observamos que es bastante eficiente, es decir el 22% tarda entre 2 a 5 horas en presentarse al sitio requerido para la atención al llamado realizado, el 31% tarda entre 5 a 12 horas, mientras el 17% tarda de 0 a 2 horas en dar respuesta a dichas emergencias, y las empresas más deficientes en la resolución son de casi el 30% que les lleva más de 12 horas (de 12 – 24 horas 14% y de un día o más el 12%).

Aspectos a tomar en cuenta al momento de contratar servicios informáticos

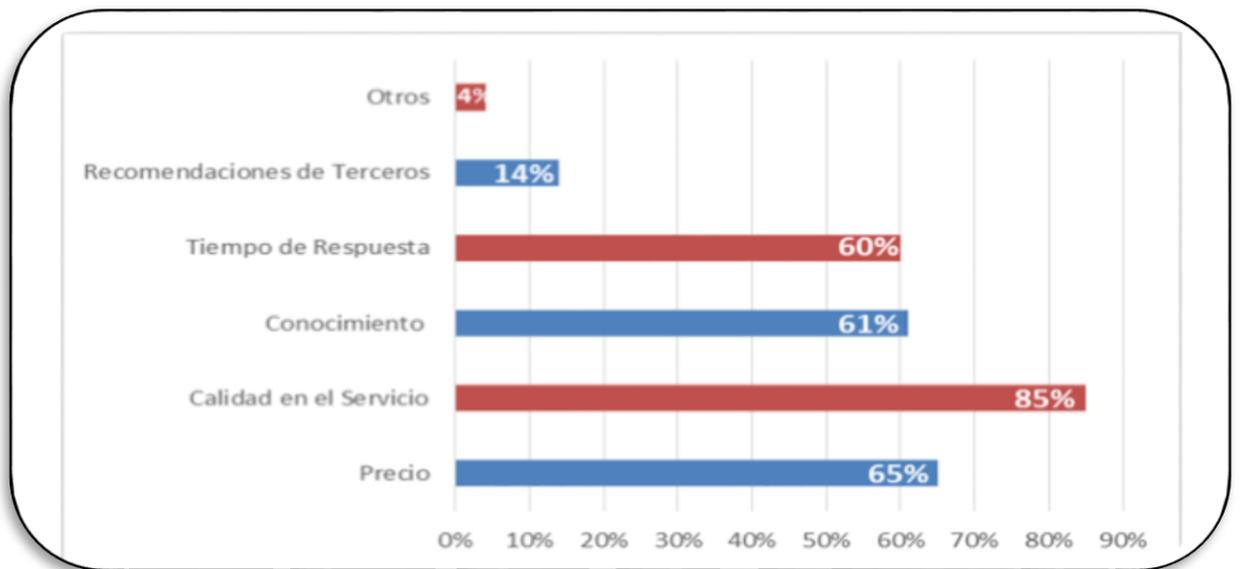


Figura 8. Aspectos a tomar en cuenta al momento de contratar servicios informáticos

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se observó que las empresas toman como aspecto fundamental a la hora de contratar este servicio es la calidad del mismo con un 85%, además el conocimiento para llevar a cabo estas tareas con un 61%, el tiempo que tardan en dar respuesta con un 60% y el precio con un 65%, es decir que a las empresas toman en cuenta todos los aspectos antemencionados para la elección del que más le convengan en función de eficiencia y en el gasto que se realizara, esperando resultados satisfactorios.

Promedio de gastos en servicios de soporte técnico

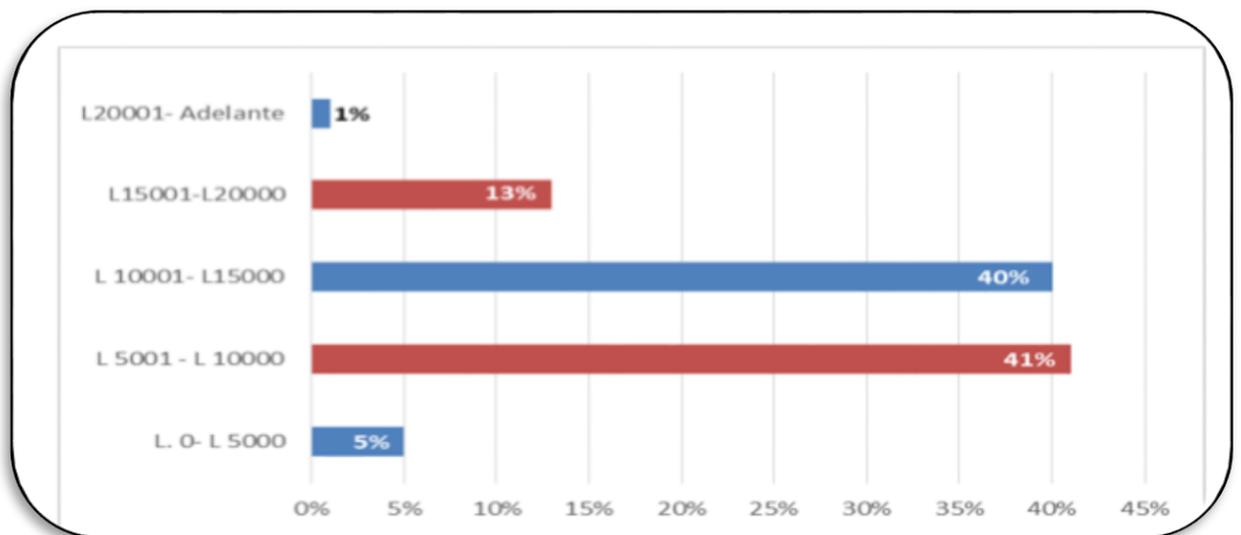


Figura 9. Promedio de gastos en servicios de soporte técnico

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

De las empresas encuestadas, el 41% concordaron en el que el gasto mensual en servicios de informáticos que desembolsan oscilan entre los L. 5,000.01 a L. 10,000.00, siendo esto una referencia muy importante al momento de establecer relaciones con los clientes. Con un 40% se encuentran entre L. 10,000.01 a L.15,000.00 y de L. 15,000.00 a L. 20,000.00 con un 13%.

Descuentos por contratar servicios por más de un año

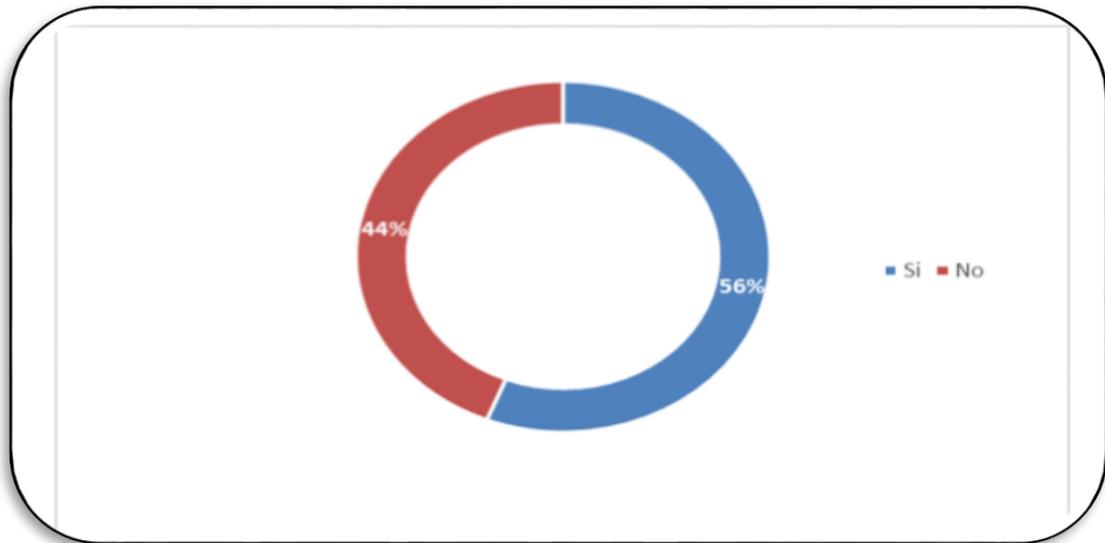


Figura 10. Descuentos por contratar servicios por más de un año

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados podemos observar que el recurso del descuento no es muy aprovechado ya que solo el 56% respondió que, si obtiene descuento y el 44% no lo recibe teniendo que adquirir el servicio sin obtener la posibilidad de un ahorro a través del descuento, siendo esto una oportunidad que podemos aprovechar para entrar en el mercado.

Empresas que cuentan con crédito para el pago de servicios técnicos

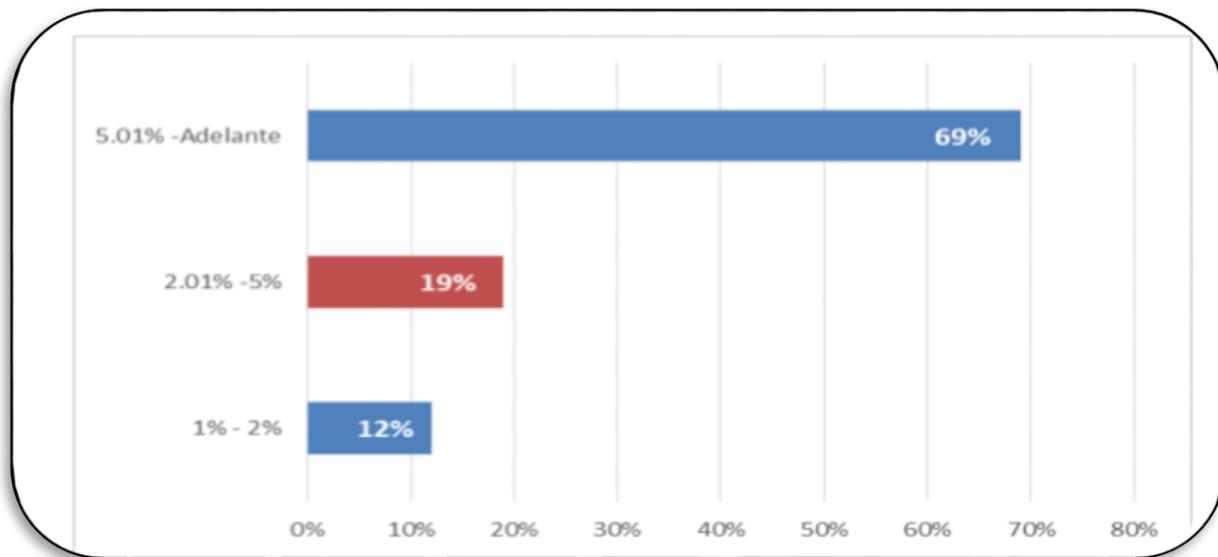


Figura 11. Empresas que cuentan con crédito para el pago de servicios técnicos

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Si las empresas respondieron que, si se les ofrece descuento, ahora requerimos preguntarle de cuanto es el porcentaje y observamos que el 69% reciben del 5.01% en adelante, el 12% recibe del 1%-2% y con 19% que reciben descuento del 2.01% - 5% en adelante, esto nos sirve para formular un plan de descuentos y rebajas más competitivos y promover en los clientes la adquisición del servicio a largo mediano o largo plazo.

Crédito ofrecido por los proveedores

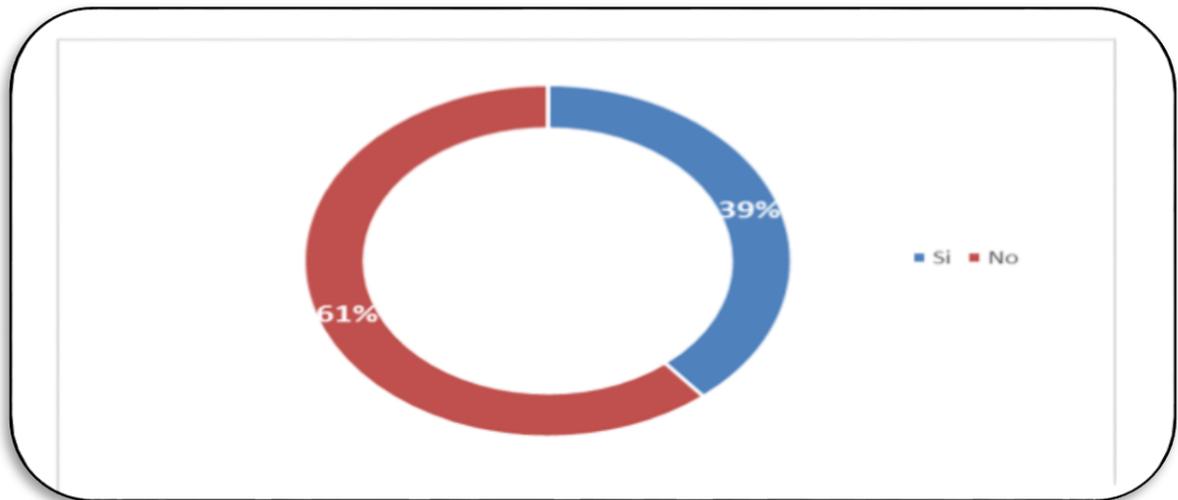


Figura 12. Crédito ofrecido por los proveedores

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

En los resultados obtenidos en esta pregunta queríamos obtener la noción sobre si los clientes reciben crédito o no por parte de sus proveedores actuales y observar que es un recurso no muy explotado con políticas poco accesibles, ya que en la aplicación de la encuesta el 61% dijo que no le ofrecían y un 39% si obtiene crédito.

Periodo de pago del crédito

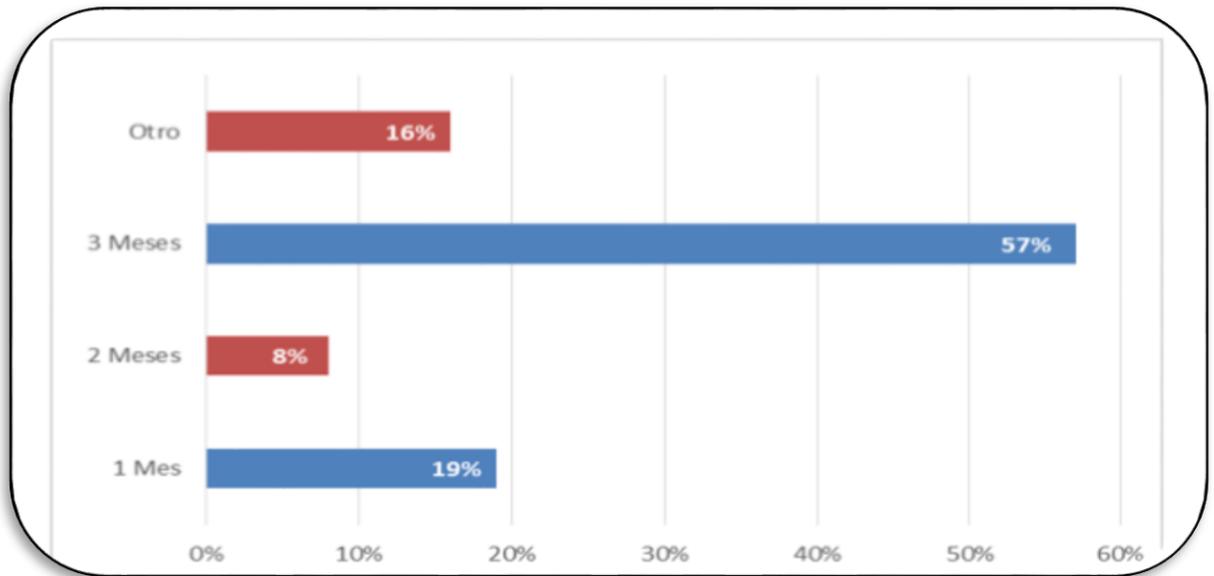


Figura 13. Periodo de pago del crédito

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

De acuerdo a las empresas comerciales que, si reciben crédito, se determinó que del total un 57% obtienen 3 meses para el pago de sus obligaciones con la proveedora de servicios de soporte técnico, un mes el 19%, dos meses el 8%; mientras que con otros periodos de tiempo el 16%. Esto nos hace tener una visión más amplia acerca del periodo de pago a ofrecer a nuestros potenciales clientes con el fin de tomar ventaja de nuestros competidores.

Satisfacción con el servicio actual

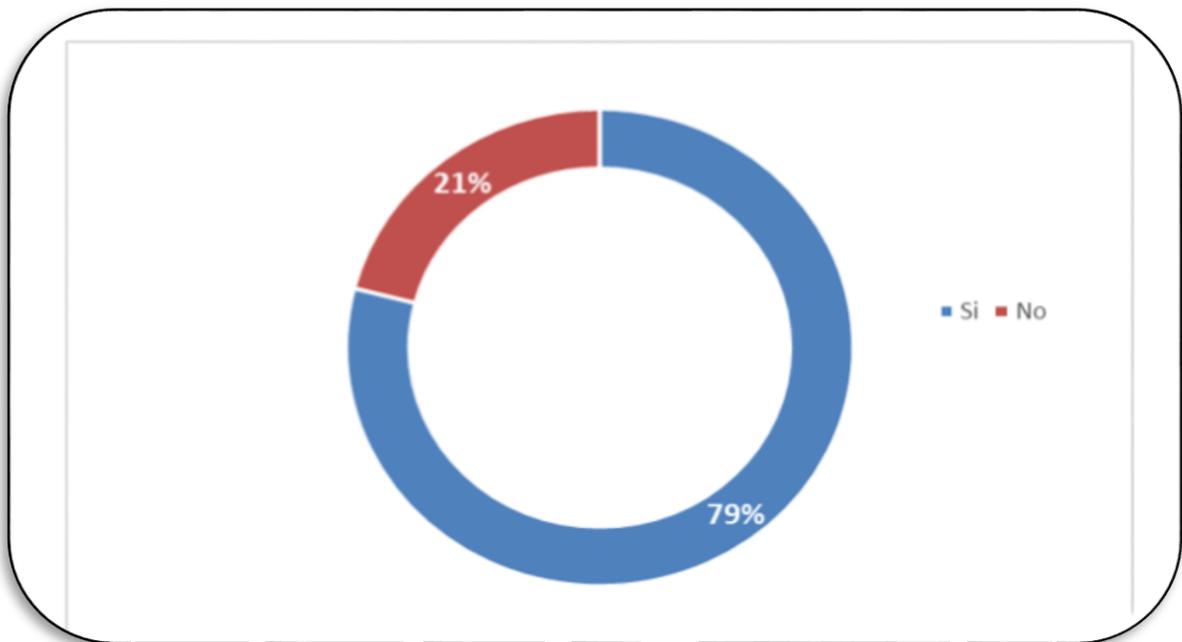


Figura 14. Satisfacción con el servicio actual

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Los datos muestran el grado de satisfacción con su proveedor, donde el total de los clientes dijo estar satisfecho con sus proveedores representando un 79%, por lo que el restante 21% son clientes potenciales con mayor facilidad de captar su atención a nuestros servicios.

Causas de insatisfacción del proveedor

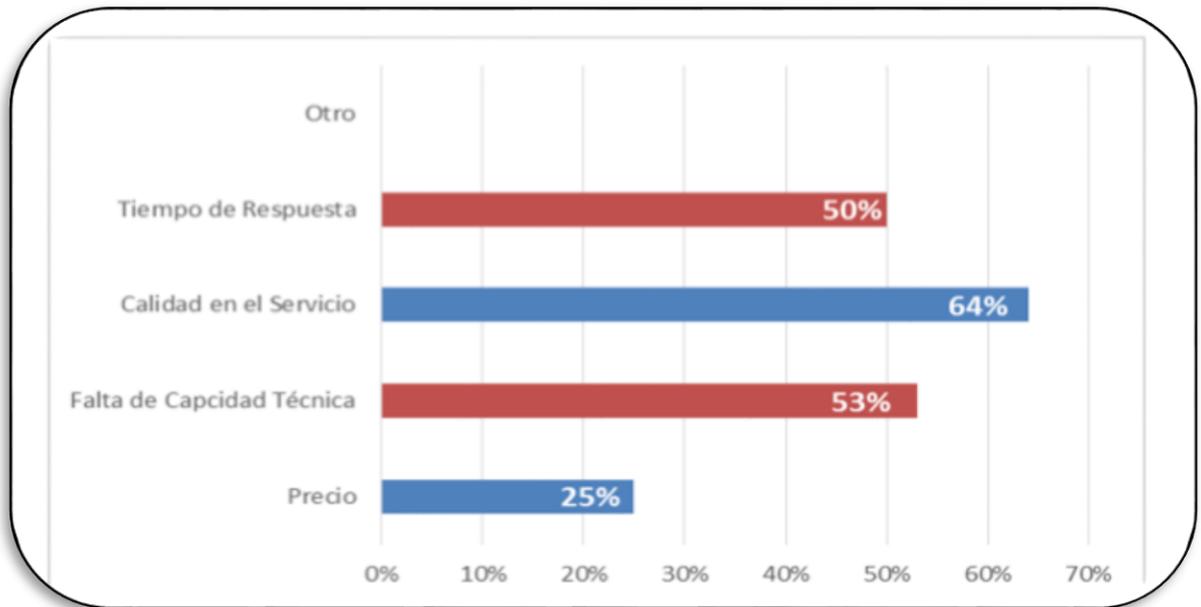


Figura 15. Causas de insatisfacción del proveedor

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

De las empresas insatisfechas con el servicio que les proporcionan actualmente considera el 64% que por falta de calidad en el servicio y con 53% la capacidad deficiente en el personal que les atiende los soportes. El 50% ven un problema el tiempo de resolución de emergencias que no consideran el adecuado para llevar acabo sus con normalidad y el precio se convierte en dificultad solo al 25%.

Disposición en contratar o cambiar de proveedor de servicios técnicos

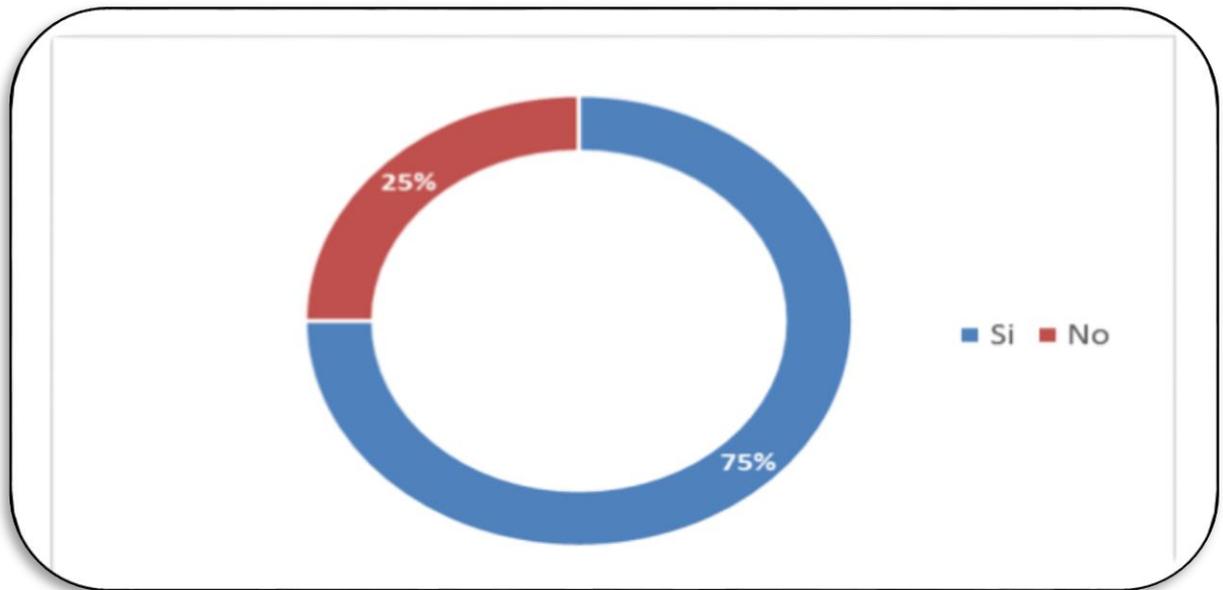


Figura 16. Disposición en contratar o cambiar de proveedor de servicios técnicos

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

El 75% de los encuestados están dispuestos a cambiar o tener otro proveedor. El mercado es muy susceptible a cambios, de esta forma tratamos de introducirnos en el mercado, aprovechándonos de las deficiencias de algunos proveedores nos puede favorecer para reemplazarlos.

Servicios de interés para implementación futura

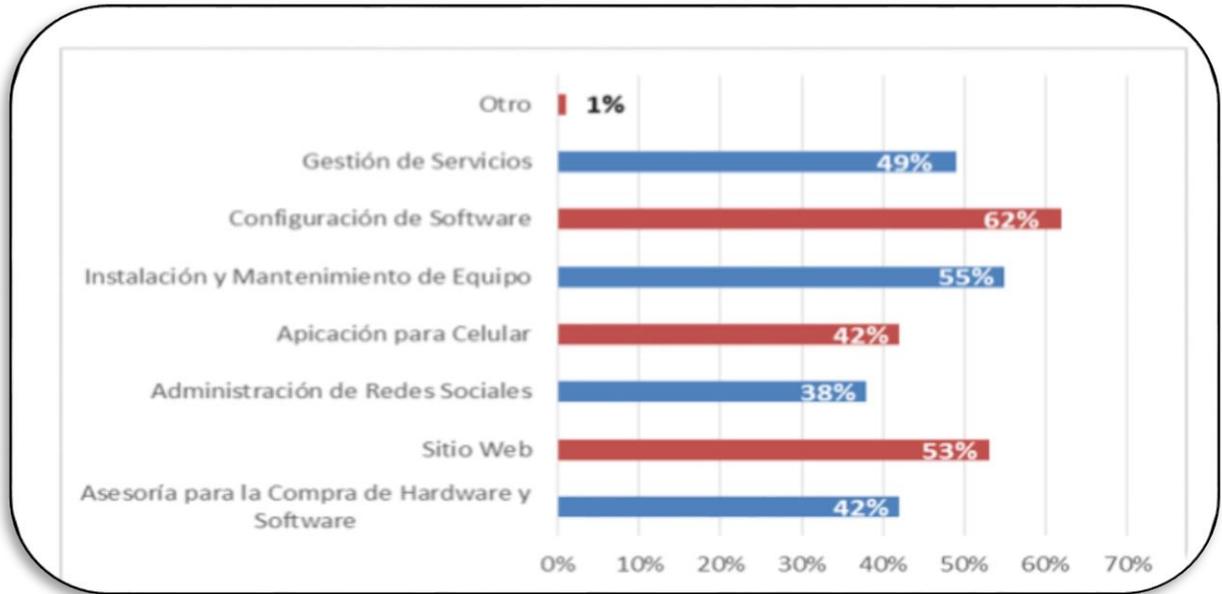


Figura 17. Servicios de interés para implementación futura

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Se observó que las empresas estarían dispuestas a contratar diferentes servicios tecnológicos adicionales con el finalidad de ser más eficientes en sus operaciones y la captación de clientes, esto a través de la adquisición de herramientas como ser: la configuración de sistemas en un 62% de los encuestados, instalación y mantenimientos de redes 55%, sitios web 52%, y en menos proporción servicios de gestión de servidores, con 42% aplicaciones para teléfonos móviles y la asesoría para la compra de hardware y software. Es decir que además de los servicios principales que brinda Login Honduras que es el soporte técnico, hay campos de acción poco aprovechados por la competencia, lo que da la posibilidad de ampliar los servicios ofrecidos.

Proyecciones de la demanda

Tabla 1. Datos históricos de empresas comerciales de los últimos cinco años.

| Proyección de la demanda | | | | |
|--------------------------|-------------------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| Año | Población (mercado meta) y | x | xy | x ² |
| 2011 | 165 | - | - | - |
| 2012 | 180 | 1 | 180 | 1 |
| 2013 | 142 | 2 | 284 | 4 |
| 2014 | 537 | 3 | 1,611 | 9 |
| 2015 | 1,442 | 4 | 5,768 | 16 |
| 2016 | <u>975</u> | <u>5</u> | <u>4,875</u> | <u>25</u> |
| | 3,441 | 15 | 12,718 | 55 |

Fuente: (Cámara de Industria y Comercio de Tegucigalpa, 2016).

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Desarrollo de las formulas

$$b = \frac{6(12,718)-(15)(3,441)}{6(55)-(15)^2}$$

$$b = \frac{24,693}{105}$$

$$b = 235.17143$$

$$a = \frac{(3,441)(55)-(15)(12,718)}{6(55)-(15)^2}$$

$$a = \frac{-1515}{105}$$

$$a = -14.43$$

$$y = (-14.43)+235.17(x)$$

Proyecciones

2017

$$y = (-14.43)+235.17(6)$$

$$y = 1397$$

2018

$$y = (-14.43)+235.17(7)$$

$$y = 1632$$

2019

$$y = (-14.43)+235.17(8)$$

$$y = 1867$$

2020

$$y = (-14.43)+235.17(9)$$

$$y = 2102$$

2021

$$y = (-14.43)+235.17(10)$$

$$y = 2337$$

Tabla 2. Proyección de empresas para los siguientes cinco años.

| <u>Año</u> | <u>Proyección</u> |
|------------|-------------------|
| 2017 | 1,397 |
| 2018 | 1,632 |
| 2019 | 1,867 |
| 2020 | 2,102 |
| 2021 | 2,337 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Análisis de la Oferta

Características del mercado oferente

Por ser un servicio necesario para el desarrollo eficiente de los sistemas informáticos utilizadas por las compañías a diario, son muchas las empresas dedicadas a brindar servicios de mantenimiento informáticos, las cuales han ganado la confianza por el trabajo realizado. Por lo dicho anteriormente la competencia es elevada lo que compromete a la empresa a ser más eficiente en los servicios brindados.

De acuerdo con la investigación de mercado hecha en el Distrito Central, nuestro mercado meta están en su mayoría satisfechos con su proveedor actual, pero nos han manifestado que podrían cambiar o tener uno nuevo si se les ofrece mejor precio, calidad en el servicio, conocimiento técnico y menores tiempos de resolución de eventos.

En base al estudio realizado, la política de la competencia por lo general es brindar el servicio una vez por mes y el pago se realiza al crédito dando hasta tres meses plazo o al finalizar el servicio.

Competencia

Estas son algunas de las empresas que brindan servicios de outsourcing informático en el Distrito Central:

Consultec S. De R.L.: Una empresa con más de 7 años prestando servicios en el mercado de la seguridad y mantenimiento de sistemas de informática.

Intellcom: Una empresa que cubre todas las áreas de la computación, soporte preventivo y correctivo de equipo de cómputo, aplicaciones administrativas para todo tipo de negocio, diseño web.

PS Tecnología S. de R. L.: Soporte técnico, outsourcing en Informática.

Computer Services: Mantenimiento y reparación de todo tipo de computadoras, compra y venta de partes, instalación de programas.

Geek Solutions Store and Support: Mantenimiento y reparación de computadoras, instalación de equipos de seguridad informática y configuración de redes de telecomunicaciones, entre otros servicios. Además, ofrece variedad de productos tecnológicos, de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Desventajas

Las empresas que actualmente prestan diferentes servicios técnicos y de mantenimiento informático, tienen desventajas notorias en la buena prestación del servicio, sus clientes actuales, según las encuestas realizadas, resaltan la tardanza en ofrecer una solución a el mantenimiento de los equipos, además de un déficit en la atención que prestan.

Competencia a través del tiempo

Tabla 3. Datos historia de los últimos cinco años de empresas que brindan servicios informáticos.

| <u>Año</u> | <u># de empresas</u> |
|------------|----------------------|
| 2011 | 12 |
| 2012 | 16 |
| 2013 | 15 |
| 2014 | 65 |
| 2015 | 142 |
| 2016 | 114 |

Fuente: (Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, 2016).

Políticas de Venta

Basados en la encuesta realizada al mercado meta en el Distrito Central, las políticas de venta que se aplicaran es que no se ofrecerán descuentos y ni créditos ya que los precios son accesibles, y los pagos serán de forma mensual.

Comercialización

Análisis de Precio

La competencia fija sus precios de venta de acuerdo al margen de utilidad deseado, de igual forma lo determinará "Login Honduras".

En la actualidad el servicio de soporte técnico tiene un precio mensual entre L. 5,000.01 a L. 15,000.00, debido a las horas hombre que requiera el cliente, dependiendo esencialmente de la frecuencia con la que se solicite visitas para los mantenimientos preventivos, cantidad de equipo y resolución de emergencias durante.

Servicio a Ofrecer

Se pretende cubrir las exigencias que nuestro mercado meta ha solicitado como ser: calidad en el servicio, un mejor precio, conocimiento técnico y responsabilidad en el tiempo atención establecido; todo esto con el fin de poder introducir nuestro servicio en el mercado.

La administración informática va dirigido principalmente a pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales y siendo profesionales buscan las mejores soluciones para cada una, permitiendo así eliminar preocupaciones, ahorrarle tiempo y poder dedicarse exclusivamente a la empresa. La idea es que periódicamente nuestros técnicos revisen los ordenadores, impresoras y otros equipos.

Se trabajará para ser su departamento informático Outsourcing. Y ahora, estas son las ventajas tiene contratar a Login Honduras para su empresa:

- Configuración, seguimiento y monitorización de copias de seguridad.
- Tareas y operaciones preventivas.
- Gestión de servidores y redes de comunicación.
- Limpieza de virus e instalación de antivirus.
- Configuración de accesos a Internet: Restricciones, bloqueos y regulación de ancho de banda.
- Soporte a Correo electrónico (Respaldos, configuración y restauración).
- Soporte a uso de móviles y Smartphone.
- Solución a problemas o necesidades informática que puedan presentarse.
- Asesoría y recomendación de adquisición de hardware y software.
- Evaluación de equipo de red: cableado, routers, switches y módems.
- Implementaciones especializadas: Seguridad Perimetral, Virtualización de servidores, VoIP Open Source y Software de gestión.

Precio del Servicio

Para poder establecer un precio de nuestro servicio se toman en cuenta varios factores que influyen en el costo, como ser:

- Precios de la competencia.
- Costo de las horas hombre necesarios.
- Gastos de herramientas y equipo.
- Margen de utilidad.

En consecuencia, se diseñaron los siguientes planes estratégicos de precios para la adquisición de los servicios informáticos brindados por Login Honduras, adecuados a la cantidad de equipo con los que cuenta el cliente:

Básico:

Precio: L.3,500/Mensual.

Cantidad de computadoras: De 6 a 12.

Servicios:

- Inventario y revisión previa de equipos.
- Mantenimiento preventivo y correctivo de ordenadores.
- Configuración, seguimiento y monitorización de copias de seguridad.
- Configuración de accesos a Internet.
- Tareas y operaciones preventivas.
- Soporte remoto ilimitado.
- Asesoría y recomendación de adquisición de hardware y software.

Estándar:

Precio: L.5,500/Mensual.

Cantidad de computadoras: De 13 a 20.

Servicios:

- Inventario y revisión previa de equipos.

- Mantenimiento preventivo y correctivo de ordenadores.
- Configuración, seguimiento y monitorización de copias de seguridad.
- Configuración de accesos a Internet: restricciones, bloqueos y regulación de ancho de banda.
- Tareas y operaciones preventivas.
- Soporte remoto ilimitado.
- Asesoría y recomendación de adquisición de hardware y software.
- Gestión de servidores y redes de comunicación.

Premium:

Precio: L.7,500/Mensual. Cantidad de computadoras: De 21 a 50.

Servicios:

- Inventario y revisión previa de equipos.
- Mantenimiento preventivo y correctivo de ordenadores.
- Configuración, seguimiento y monitorización de copias de seguridad.
- Configuración de accesos a Internet: restricciones, bloqueos y regulación de ancho de banda.
- Tareas y operaciones preventivas.
- Soporte remoto ilimitado.
- Asesoría y recomendación de adquisición de hardware y software.
- Gestión de servidores y redes de comunicación.
- Implementaciones especializadas: Seguridad Perimetral, Virtualización de servidores, VoIP Open Source y Software de gestión.

Tabla 4 Matriz de Escalamiento

| Matriz de Escalamiento (Resolución de incidentes) | | | |
|--|-------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <u>Encargado</u> | <u>Tipos de fallos</u> | <u>Tiempo de respuesta</u> | <u>Modo de asistencia</u> |
| Jefe de Operaciones | Soporte 4 (Fallas Severas) | 8-Adelante | Presencial |
| Jefe de Operaciones | Soporte 3 (Fallas Criticas) | 4-8 Horas | Remoto/Presencial |
| Técnico Asignado | Soporte 2 (Incidencias Nivel Medio) | 2-4 Horas | Presencial |
| Técnico Asignado | Soporte 1 (Incidencias Nivel Bajo) | 0-2 Horas | Remoto |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Publicidad

Como medio de acceso se establecen estrategias de mercadeo como ser el uso de las redes sociales y visitas personales a los clientes potenciales.

Conclusiones del estudio de mercado

- Es vital y significativo tomar en cuenta que el nivel de aceptación en el mercado es de un nivel medio, ya que solo el 65% de las empresas que cuentan con equipo de cómputo contratan servicios de outsourcing informático, por lo cual se debe aprovechar el 35% de las empresas que aún no cuentan con estos servicios para posicionarnos en el mercado.

- De acuerdo al estudio realizado se determinó que hay un 94% de empresas comerciales que utilizan equipo de computación, lo cual es evidente en el Distrito Central; de los cuales el 96.9% lo considera importante para el desarrollo de sus labores diarias por lo que incrementa la posibilidad de participación en el mercado actual y que consideramos que hay una gran oportunidad de introducirse y crecer en este rubro.

- De acuerdo al estudio realizado se determinó que del total de empresas que cuentan con sistemas informáticos, el 75% están dispuestas a cambiar o tener otro proveedor que ofrezca mejores condiciones, tanto en precio como en el conocimiento técnico y con tiempos de resolución de incidentes más eficiente, considerando también que al menos el 50% de las empresas insatisfechas es debido a los factores mencionados anteriormente.

- Observamos que el 80% de las empresas que cuentan con los servicios de outsourcing informático invierten entre L. 5,000.00 a L. 15,000.00; recibiendo dichos servicios de manera más frecuente de forma mensual, semanal y diario (entre más visitas mayor el valor a pagar). Por lo que consideramos implementar tres planes de atención: el básico, el estándar y el Premium con un valor de L. 3,500.00, L. 5,500.00 y L. 7,500.00 respectivamente; los cuales se adaptan a las necesidades del cliente en cuanto al soporte del número de computadoras con las que cuenta y la frecuencia con la que requiere el servicio, siendo estos precios muy competitivos y al alcance de los clientes potenciales.

Recomendaciones del estudio de mercado

- En búsqueda de alcanzar el óptimo de calidad en nuestros servicios surge la necesidad de determinar de manera clara y específica controles internos que exijan y obliguen a los empleados a cumplir en todo momento con los estándares de calidad.

- A través de someterse a un proceso de análisis del estudio de mercado se determinaron las preferencias de visitas preventivas y correctivas, así como el precio por parte de nuestros posibles clientes, tomando como principio lanzar al mercado un servicio de mayor calidad y que pueda competir con los precios del mercado actual.

ESTUDIO TÉCNICO

Objetivo General

Conocer el detalle de los activos necesarios para el desarrollo de operaciones, así como el costo de adquisición y la contratación del recurso humano, además de definir sus funciones.

Objetivos Específicos

- Sugerir el lugar adecuado para las instalaciones de la empresa, que éstas cuenten con un tamaño óptimo y sean de fácil acceso.
- Detallar el equipo necesario que se utilizará para los servicios que pretende ofrecer la empresa.
- Establecer la organización del recurso humano de la empresa que facilite el funcionamiento de la misma.

Generalidades del Estudio Técnico

En el presente Estudio Técnico se determinarán los costos necesarios para el alquiler del local, gastos de acondicionamiento del mismo, costos de los activos y los demás costos relacionados con el desarrollo de las operaciones del negocio, dichos costos son importantes para el desarrollo del Estudio Financiero y la evaluación económica.

En este estudio se debe dar a conocer la ubicación y generalidades del lugar donde se desarrollarán las operaciones de la empresa, así como el equipo necesario para llevar a cabo las actividades inherentes al negocio, además de esto, los procesos y métodos necesarios para ofrecer el servicio.

Localización del proyecto

1 Macro Localización del Proyecto



Figura 18. Mapa de Honduras

Fuente: Google maps.

Al Norte: Guatemala y el océano Atlántico.

Al Sur: Nicaragua, El Salvador y el océano Pacífico.

Al Este: Océano Atlántico.

Al Oeste: Guatemala y El Salvador.

Las operaciones de Logín Honduras se desarrollarán en las siguientes localidades:

Localización 1

País: Honduras.

Departamento: Francisco Morazán.

Municipio: Distrito Central.

2. Micro Localización del Proyecto

Las operaciones se desarrollarán en el departamento de Francisco Morazán.



Figura 19. Mapa del Departamento de Francisco Morazán

Fuente: Google maps.

Al Norte: Departamento de Comayagua, Yoro y Olancho.

Al Sur: Departamentos Valle y Choluteca.

Al Este: Departamento de Olancho y El Paraíso.

Al Oeste: Departamento de Comayagua y La Paz.

Mapa del Municipio Distrito Central



Figura 20. Mapa del Municipio Distrito Central

Fuente: Google maps.

Localidad en el Municipio del Distrito Central

Ubicación: Avenida República de Costa Rica, Lomas del Mayab.



Figura 21. Lomas del Mayab

Fuente: Google maps.

Bienes que Componen el Proyecto

Tabla 5 Detalle del mobiliario y equipo

| Mobiliario de Oficina | | | | | |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|-------|--------------------|---------------|
| <u>Detalle</u> | <u>Cantidad</u> | <u>Costo Unitario</u> | | <u>Costo Total</u> | |
| Escritorios | 3 | L. | 2,669 | L. | 8,007 |
| Sillas ejecutivas | 3 | | 2,449 | | 7,347 |
| Sillas de espera | 2 | | 1,800 | | 3,600 |
| Archivo | 1 | | 7,999 | | 7,999 |
| Total | | | | L. | 26,953 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 6 Detalle del equipo de cómputo.

| Equipo de Cómputo | | | | | |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|--------|--------------------|---------------|
| <u>Detalle</u> | <u>Cantidad</u> | <u>Costo Unitario</u> | | <u>Costo Total</u> | |
| Computadora | 3 | L. | 10,809 | L. | 32,427 |
| Impresora | 1 | | 5,475 | | 5,475 |
| Total | | | | L. | 37,902 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 7 Detalle del equipo de Vehículos.

| Vehículos | | | | | |
|--------------------|-----------------|-----------------------|-----------|--------------------|-----------|
| 2017 | | | | | |
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | | Costo Total | |
| Motocicletas | 2 | L. | 25,000.00 | L. | 50,000.00 |
| | 0 | L. | - | L. | - |
| Costo Total | | | | L. | 50,000.00 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Descripción de Activos

➤ Servidor



Es un ordenador o máquina informática que está al “servicio” de otras máquinas, ordenadores o personas llamadas clientes y que les suministran a estos, todo tipo de información. El Servidor DELL Poweredge T20 es perfecto para la colaboración, el almacenamiento y el uso compartido de archivos y la protección de datos en un servidor en mini torre compacto y silencioso.

➤ Laptop

Es una valiosa herramienta utilizada para realizar y simplificar algunas actividades, sirve para obtener información, procesarla, transmitirla y almacenarla para llevar un mejor control de documentos o transacciones que se realicen.

➤ Impresora

Herramienta utilizada para imprimir o escanear documentos.

➤ Disco duro Externo

Sistema de almacenamiento de datos que se conecta al dispositivo principal (ordenador de sobremesa, portátil, tablet, etc.) para guardar información que no se va a requerir de forma constante.

➤ Mochila

Equipaje que puede llevarse en la espalda por medio de dos bandas que pasan por los hombros. Sirve para transportar diversos artículos personales.

➤ Memoria USB

Dispositivo de almacenamiento que utiliza una memoria flash para guardar información.

➤ Kit de herramientas ET-001K para redes



Necesario para cortar, pelar y entallar cables de datos, así como para verificar la configuración de la red. Es la combinación perfecta de herramientas para proyectos de instalación, mantenimiento y reparación de cableado en redes.

➤ Adaptador IDE – SATA – USB



Ideal para convertir tus discos duros de portátil o sobremesa en almacenamiento externo y tus lectores ópticos. Se utiliza para una rápida conexión a los discos duros para la recuperación de datos con el fin de respaldar información.

➤ Kit de destornilladores Imexx



Contiene un conjunto de herramientas fundamentales para el desarrollo de un mantenimiento preventivo exitoso. Podemos encontrar lo siguiente:

Set de destornilladores (plano, estrella, torch), brocha, multímetro, pinzas, soplador, pasta térmica, cinta aislante, bisturí, limpiador de contactos, tenaza, toallitas (Wipe).

➤ Pack de DVD-R Sony 50 Unidades



Necesarios para realizar copias de seguridad de: sistemas operativos, software o información.

➤ Lector de CD/DVD USB



Una unidad óptica portátil es vital para realizar instalaciones e implementaciones de programas en dispositivos que no cuentan con unidad óptica propia. Muy recomendable para las computadoras portátiles que no poseen dicha unidad y se desea realizar mantenimiento.

➤ Caja de cable UTP CAT6



Está diseñado para la transmisión de datos a alta velocidad. Ideal para todo tipo de instalación de cableado estructurado.

➤ Conectores rj-45



Es un conector de forma semi-rectangular con 8 terminales, que se utilizan para interconectar computadoras por medio de un par trenzado (Cable UTP) y crear redes de datos de área local.

Mobiliario y Equipo de Oficina

➤ Archivo

Es utilizado para guardar y conservar los documentos importantes como ser: facturas, recibos, pagarés etc.

➤ Escritorio

Es un mueble que se utiliza normalmente en las oficinas como medio de trabajo para leer, planificar y organizar; algunos constan de cajones en los que se pueden guardar lápices, papel, libros y otros elementos.

Estructura Organizacional del Recurso Humano

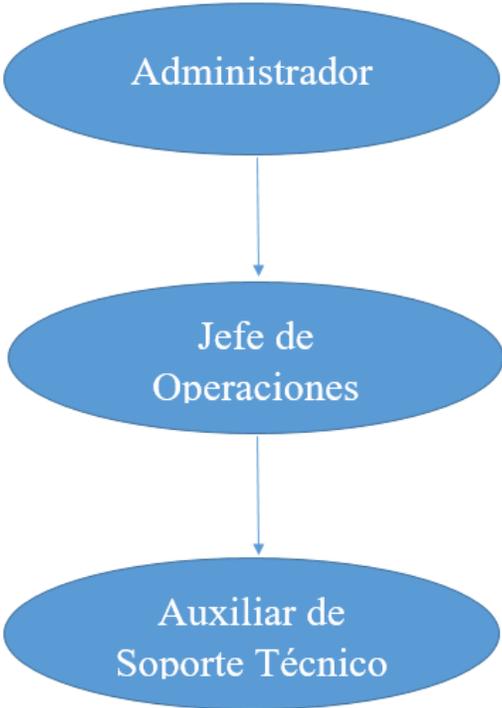


Figura 22. Estructura Organizacional del Recurso Humano

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Determinación del número de obreros y sus funciones

Administrador

Se contratará un administrador se encargará de definir metas a corto y mediano plazo, establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades.

De igual forma debe identificar clientes potenciales en lugares económicamente más activas de Tegucigalpa y Comayagüela, luego hará un acercamiento notando las particularidades de cada cliente y haciendo la presentación o promoción del servicio dando sus características, ventajas y beneficios.

Una vez que se cuente con clientes, las visitas a las empresas se harán por parte del personal asignado y según lo estipulado en el contrato y al mismo tiempo se dará seguimiento a los reclamos o sugerencias presentadas.

Es esencial el conocimiento en contabilidad ya que deberá elaborar y presentar los estados financieros mensuales y anuales, además de la declaración y pago de los impuestos municipales, impuesto por honorarios profesionales, impuesto sobre la renta y otros que correspondan al rubro de Login Honduras. En estas actividades se incluye el registro de todas las transacciones contables y el archivar adecuadamente la documentación que respalden dichas transacciones.

Jefe de Operaciones

De acuerdo al horario de trabajo que es de 8:00 am a 5:00 pm y a las actividades diarias que se debe de realizar en el cumplimiento de sus funciones tanto en la oficina como en las instalaciones del cliente. A continuación, se presenta una lista de las actividades principales que se realizan diariamente y que pueden ser desarrolladas por el jefe de operaciones:

- Realizar una revisión inicial e informe técnico de evaluación Informática de los equipos del cliente.
- Brindar apoyo a los usuarios cuando se presenta problemas de software y / o hardware.
- Realizar servicios técnicos a los equipos, de acuerdo a la solicitud del usuario, o en caso de presentar falla.
- Configurar impresoras y dispositivos de hardware y otros periféricos.
- Configuración, seguimiento y monitorización de copias de seguridad
- Configurar las direcciones IP, cuentas de usuarios (correo electrónico) entre otros.
- Monitorear el estado de los procesos en los servidores, así como también los espacios de disco en los mismos.
- Informar las condiciones de uso, estado y vigencia de todo el software que maneja el cliente, de manera que esta información pueda ser manejada como soporte para la toma de decisiones.
- Asesorar en la compra o contratación de productos y servicios, participando así mismo en el análisis técnico de la propuesta que le brinden al cliente.
- Configuración de accesos a Internet: Restricciones, bloqueos y regulación de ancho de banda.
- Implementaciones especializadas: Seguridad Perimetral, Virtualización de servidores, VoIP Open Source y Software de gestión.

Además, se enlista las responsabilidades que conlleva las funciones el jefe de operación:

- Utilizar, resguardar y mantener la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el Cliente.
- Asistencia y apoyo al personal de soporte técnico en las labores asignadas.
- Capacitación al personal de soporte técnico para que pueda apoyar en las funciones de operaciones.

Auxiliar de Soporte Técnico

Se contratará un auxiliar de soporte que cumpla con las siguientes funciones:

- Rendimiento de tareas técnicas de rutina, incluyendo cambio de componentes eléctricos de equipos de cómputo (Discos duros, memorias RAM, tarjetas PCI, Fuentes de alimentación etc.).
- Realizar visitas a clientes con emergencias de soporte técnico como instalación de software, revisión de antivirus, recuperación de datos y reparaciones de rutina.
- Soporte a los usuarios en el respaldo y recuperación de sus datos. Detección y eliminación de infecciones por virus, spyware, adware etc. Así como acciones preventivas necesarias.
- Apoyo en tareas de gestión de redes, recuperación de discos locales y carpetas compartidas, gestión de servidores, base de datos etc.

Conclusiones del estudio técnico

- La ubicación y el tamaño de las instalaciones son apropiadas para el buen desarrollo de las operaciones diarias y la óptima asistencia en los servicios brindados, ya que se encuentra en un lugar céntrico y comercial de Tegucigalpa, lo que permite recorridos cortos y acceso inmediato a las instalaciones de los clientes potenciales.

- Los equipos indicados en el estudio son importantes en el desarrollo de los servicios de soporte técnico, ya que permite realizar las actividades de manera eficaz y eficiente, satisfaciendo las necesidades de los clientes y optimizando el tiempo de asistencia.

- La contratación del personal ideal para cada puesto es esencial para el desempeño apropiado de las funciones y responsabilidades establecidas, generando valor agregado a los servicios brindados, así como un ambiente cordial entre compañeros y en especial con los clientes.

Recomendaciones del estudio técnico

- Debe haber una correcta calendarización en la atención de los servicios.

- Las capacitaciones a los auxiliares de soporte técnico deben darse anualmente, como mínimo.

- Evaluar periódicamente el desempeño de las labores de todos los empleados y la calidad de los servicios brindados.

ESTUDIO FINANCIERO

Objetivo General

Brindar un panorama global del entorno financiero en el que estará envuelto el proyecto, donde se muestre a los inversionistas la factibilidad y rentabilidad del mismo.

Objetivos Específicos

- Determinación de la inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto.
- Elaborar los Estados Financieros proyectados para los diferentes años de evaluación.
- Determinar sobre los Estados Financieros el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación que tendrá el proyecto.

Bases y Supuestos

- El proyecto estará financiado internamente en su totalidad.
- En la empresa no se manejarán cuentas por cobrar, debido a que no se aplicarán políticas de crédito.
- El precio del servicio ofrecido y los costos de los diversos insumos y activos incrementarán de acuerdo a un 5%.
- Al analizar los diversos tipos de interés en el sector bancario para cuentas de ahorra, cuentas de cheque y certificado de depósitos, se determinó que el costo de capital será de 10%.
- El Equipo de Cómputo se depreciará en 5 años y los vehículos a la misma cantidad de años se depreciará en 5 años, mientras que el mobiliario tendrá una vida útil de 10 años, con el método de línea recta y un valor residual del 1%.
- El total de activos fijos está compuesto por Mobiliario y Equipo de Oficina, Equipo de Cómputo, y vehículos los cuales suman inicialmente un total de L. 114,855.00.
- Se incluye un sensibilizado I, en el que los socios plantean aumentar los sueldos y se considerará que la empresa solo trabajará con el 70% de la capacidad instalada.
- Finalmente se incluye un sensibilizado II, en el que se incrementan los ingresos de las ventas de acuerdo a la utilización total de la capacidad instalada de los trabajadores, dejando la resolución de emergencias como un costo adicional.

Análisis de la situación actual

PROYECCIONES MENSUALES

Tabla 8 Plan de inversión

Login Honduras S. de R.L.

Plan de Inversión

| Detalle | Inversión Total | | Financiamiento | | Fondos Propios | |
|--|------------------------|----------------|-----------------------|----------|-----------------------|----------------|
| Mobiliario y Equipo de Oficina | L | 26,953 | L | - | L | 26,953 |
| Equipo de Computo | | 37,902 | | - | | 37,902 |
| Vehiculos | | 50,000 | | - | | 50,000 |
| Total Activos No Corrientes | | 114,855 | | - | | 114,855 |
| Imprevistos 5% de la Inversión | | 5,743 | | - | | 5,743 |
| Total Activos No Corrientes e Imprevistos | | 120,598 | | - | | 120,598 |
| Gastos de constitución | | 8,000 | | | | 8,000 |
| Papelería y útiles de Oficina. | | 500 | | - | | 500 |
| Herramientas | | 13,309 | | - | | 13,309 |
| Total Capital de Trabajo | | 21,809 | | - | | 21,809 |
| Inversión Total | L | 142,407 | L | - | L | 142,407 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 9 Proyección de ventas del año 2017

Login Honduras S. de R.L.

Ventas del año 2017

| Meses | Plan basico | Precio de Venta | Total | Plan estandar | Precio de Venta | Total | Plan Premium | Precio de Venta | Total | Total de Ingresos |
|--------------|-------------|-----------------|--------------------------|---------------|-------------------------|--------|--------------|-----------------|-------------------------|--------------------------|
| Enero | 0 | L. 3,500 | L. - | 0 | L. 5,500 | L. - | 0 | L. 7,500 | L. - | L. - |
| Febrero | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Marzo | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Abril | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Mayo | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Junio | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Julio | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Agosto | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Septiembre | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Octubre | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Noviembre | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Diciembre | 9 | 3,500 | 31,500 | 2 | 5,500 | 11,000 | 1 | 7,500 | 7,500 | 50,000 |
| Total | 99 | | <u>L. 346,500</u> | | <u>L. 66,000</u> | | | | <u>L. 82,500</u> | <u>L. 550,000</u> |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 10 Estado de Resultado del año 2017

*Login Honduras S. de R.L.
Estado de Resultados 2017*

| Detalle | Enero (pre-operativo) | Meses | | | | | | | | | | | Total | |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | | |
| INGRESOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos por servicio | L - | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 550,000 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 550,000 |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | L - | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 25,488 | L 280,368 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | - | | | | | | | | | | | | 24,750 | L 24,750 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | - | | | | | 11,250 | | | | | | | | L 11,250 |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | - | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | L 16,632 |
| Gastos Por Depreciación | - | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | 1,673 | L 18,400 |
| Papelera y Utiles de Oficina | - | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | L 5,500 |
| Combustible | - | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | L 9,900 |
| Teléfono | - | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | L 16,500 |
| Energia electrica | - | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | L 9,582 |
| Alquiler | - | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | L 110,000 |
| Aseo del local | - | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | L 17,600 |
| Internet | - | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | L 46,055 |
| Herramientas | - | 13,309 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | L 13,309 |
| Imprevistos | 5,743 | | | | | | | | | | | | | L 5,743 |
| Gastos de constitución | 8,000 | | | | | | | | | | | | | L 8,000 |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L 13,743 | L 61,540 | L 48,231 | L 48,231 | L 48,231 | L 59,481 | L 48,231 | L 48,231 | L 48,231 | L 48,231 | L 48,231 | L 48,231 | L 72,981 | L 593,589 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | -L 13,743 | -L 11,540 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | -L 9,481 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | -L 22,981 | -L 43,589 |
| Impuesto Sobre la Renta | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | -L 13,743 | -L 11,540 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | -L 9,481 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | L 1,769 | -L 22,981 | -L 43,589 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 11 Balance General del año 2017.

| Detalle | Enero (pre-operativo) | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total Año 1 |
|---|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| ACTIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | | | | | | | | |
| Caja y bancos | L 21,402 | L 13,047 | L 16,489 | L 19,931 | L 23,373 | L 15,565 | L 19,008 | L 22,450 | L 25,892 | L 29,334 | L 32,776 | L 11,468 | L 11,468 |
| Total Activo Corriente | L 21,402 | L 13,047 | L 16,489 | L 19,931 | L 23,373 | L 15,565 | L 19,008 | L 22,450 | L 25,892 | L 29,334 | L 32,776 | L 11,468 | L 11,468 |
| Activos No Corrientes | | | | | | | | | | | | | |
| Terreno | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Edificios | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Depreciación Acumulada de Edificio | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 | 26,953 |
| Depreciación Acumulada de Mobiliario y Equipo | - | (222) | (445) | (667) | (889) | (1,112) | (1,334) | (1,557) | (1,779) | (2,001) | (2,224) | (2,446) | (2,446) |
| Maquinaria y Equipo | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Depreciación Acumulada de Maquinaria y Equipo | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Vehículos | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Depreciación Acumulada de vehículos | - | (825) | (1,650) | (2,475) | (3,300) | (4,125) | (4,950) | (5,775) | (6,600) | (7,425) | (8,250) | (9,075) | (9,075) |
| Equipo de Computo | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 | 37,902 |
| Depreciación Acumulada de Equipo de Computo | - | (625) | (1,251) | (1,876) | (2,502) | (3,127) | (3,752) | (4,378) | (5,003) | (5,628) | (6,254) | (6,879) | (6,879) |
| Total Activo no Corrientes | L 114,855 | L 113,182 | L 111,510 | L 109,837 | L 108,164 | L 106,491 | L 104,819 | L 103,146 | L 101,473 | L 99,800 | L 98,128 | L 96,455 | L 96,455 |
| TOTAL ACTIVOS | L 136,257 | L 126,230 | L 127,999 | L 129,768 | L 131,537 | L 122,057 | L 123,826 | L 125,595 | L 127,365 | L 129,134 | L 130,903 | L 107,923 | L 107,923 |
| PASIVOS | | | | | | | | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | | | | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Prestamos por Pagar | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Retenciones Por Pagar | | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 |
| Total Pasivo Corriente | | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 |
| Total Pasivo Corriente | | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 |
| TOTAL PASIVOS | | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 | L 1,512 |
| PATRIMONIO | | | | | | | | | | | | | |
| Capital Contable | | | | | | | | | | | | | |
| Capital Social | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 |
| Total Capital Contable | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 |
| Resultados Acumulados | | | | | | | | | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | (13,743) | (25,282) | (23,513) | (21,744) | (19,975) | (29,455) | (27,686) | (25,917) | (24,147) | (22,378) | (20,609) | - |
| Utilidad/Pérdida del período | (13,743) | (11,539.70) | 1,769.30 | 1,769 | 1,769 | (9,481) | 1,769 | 1,769 | 1,769 | 1,769 | 1,769 | (22,981) | (43,589) |
| Total Resultados Acumulados | (13,743) | (25,282) | (23,513) | (21,744) | (19,975) | (29,455) | (27,686) | (25,917) | (24,147) | (22,378) | (20,609) | (43,589) | (43,589) |
| Total Patrimonio | 136,257.25 | 124,717.55 | 126,486.84 | 128,256.14 | 130,025 | 120,545 | 122,314 | 124,083 | 125,853 | 127,622 | 129,391 | 106,411 | 106,411 |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | L 136,257 | L 126,230 | L 127,999 | L 129,768 | L 131,537 | L 122,057 | L 123,826 | L 125,595 | L 127,365 | L 129,134 | L 130,903 | L 107,923 | L 107,923 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 12 Flujo de Efectivo del año 2017

Login Honduras S. de R.L.
Flujo de Efectivo 2017

| Detalle | Meses | | | | | | | | | | | | | Total |
|--|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| | Preoperativo | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | | |
| Saldo inicial de efectivo | L - | L 21,402 | L 13,047 | L 16,489 | L 19,931 | L 23,373 | L 15,565 | L 19,008 | L 22,450 | L 25,892 | L 29,334 | L 32,776 | L 21,402 | |
| Ingresos por servicio | | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | L 50,000 | 550,000 | |
| Financiamiento | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Fondos Propios | 150,000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Total Orígenes | L 150,000 | L 71,402 | L 63,047 | L 66,489 | L 69,931 | L 73,373 | L 65,565 | L 69,008 | L 72,450 | L 75,892 | L 79,334 | L 82,776 | L 571,402 | |
| Menos: | | | | | | | | | | | | | | |
| Compra de Activo | 114,855 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Imprevistos | 5,743 | | | | | | | | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | - | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 25,488 | 280,368 | |
| Decimo Tercer mes de Salarios | | | | | | | | | | | | 24,750 | 24,750 | |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | | | | | | 11,250 | | | | | | | 11,250 | |
| Papelería y Útiles de Oficina | - | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 5,500 | |
| Combustible | - | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 9,900 | |
| Teléfono | - | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 16,500 | |
| Energía eléctrica | - | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 871 | 9,582 | |
| Alquiler | - | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 110,000 | |
| Aseo del local | - | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 1,600 | 17,600 | |
| Internet | - | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 4,187 | 46,055 | |
| Herramientas | - | 13,309 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 13,309 | |
| Retenciones Por Pagar | | - | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 15,120 | |
| Gastos de constitución | 8,000 | | | | | | | | | | | | | |
| Total Aplicaciones | L 128,598 | L 58,355 | L 46,558 | L 46,558 | L 46,558 | L 57,808 | L 46,558 | L 46,558 | L 46,558 | L 46,558 | L 46,558 | L 71,308 | L 559,935 | |
| Saldo Final | L 21,402 | L 13,047 | L 16,489 | L 19,931 | L 23,373 | L 15,565 | L 19,008 | L 22,450 | L 25,892 | L 29,334 | L 32,776 | L 11,468 | L 11,468 | |
| Flujo Netos de Ingresos y Egresos | | -L 8,355 | L 3,442 | L 3,442 | L 3,442 | -L 7,808 | L 3,442 | L 3,442 | L 3,442 | L 3,442 | L 3,442 | -L 21,308 | L 0 | |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Proyecciones anuales. **Tabla 13 Estado de resultados anuales**

Login Honduras S. de R.L.
Estado de Resultados

| Detalle | Años | | | | |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Ingresos por servicios | L. 550,000.00 | L. 919,800.00 | L. 965,790.00 | L. 1,437,770.25 | L. 1,509,658.76 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - |
| Ingresos por venta | L 550,000 | L 919,800 | L 965,790 | L 1,437,770 | L 1,509,659 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L 550,000 | L 919,800 | L 965,790 | L 1,437,770 | L 1,509,659 |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 280,368 | 404,208 | 425,628 | 539,312 | 567,789 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 24,750 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 11,250 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Papelería y Útiles de Oficina | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energía eléctrica | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Imprevistos | 5,743 | | | | |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L 585,589 | L 789,253 | L 828,517 | L 983,312 | L 1,032,534 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | -L 35,589 | L 130,547 | L 137,273 | L 454,458 | L 477,125 |
| Impuesto Sobre la Renta | L. 0.00 | L. -32,636.79 | L. -34,318.36 | L. -113,614.52 | L. -119,281.19 |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | -L 35,589 | L 97,910 | L 102,955 | L 340,844 | L 357,844 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 14 Balance General anuales

Login Honduras S. de R.L.
Balance General

| Detalle | Años | | | | |
|------------------------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ACTIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Caja y bancos | L. 11,467.72 | L. 127,913.30 | L. 260,509.25 | L. 708,608.30 | L. 1,100,077.87 |
| Total Activo Corriente | L 11,468 | L 127,913 | L 260,509 | L 708,608 | L 1,100,078 |
| Activos No Corrientes | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953 | 31,414 | 31,414 | 31,414 | 31,414 |
| Depreciación Acumulada de Mobil | (2,446) | (5,556) | (8,666) | (11,776) | (14,886) |
| Vehículos | 50,000 | 76,250 | 76,250 | 76,250 | 76,250 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (9,075) | (24,173) | (39,270) | (54,368) | (69,465) |
| Equipo de Computo | 37,902 | 49,251 | 49,251 | 49,251 | 49,251 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (6,879) | (16,631) | (26,383) | (36,135) | (45,886) |
| Total Activo no Corrientes | L 96,455 | L 110,556 | L 82,597 | L 54,638 | L 26,678 |
| TOTAL ACTIVOS | L 107,923 | L 238,470 | L 343,106 | L 763,246 | L 1,126,756 |
| PASIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | - | 32,637 | 34,318 | 113,615 | 119,281 |
| Prestamos por Pagar | - | - | - | - | - |
| Retenciones Por Pagar | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 |
| Total Pasivo Corriente | L 1,512 | L 34,149 | L 35,830 | L 115,127 | L 120,793 |
| TOTAL PASIVOS | L 1,512 | L 34,149 | L 35,830 | L 115,127 | L 120,793 |
| PATRIMONIO | | | | | |
| Capital Contable | | | | | |
| Capital Social | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 |
| Total Capital Contable | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 | L 150,000 |
| Resultados Acumulados | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | (43,589) | 54,321 | 157,276 | 498,120 |
| Utilidad/Pérdida del período | (43,589) | 97,910.37 | 102,955 | 340,844 | 357,844 |
| Total Resultados Acumulados | (43,589) | 54,321 | 157,276 | 498,120 | 855,963 |
| Total Patrimonio | 106,411 | 204,320.89 | 307,276 | 648,120 | 1,005,963 |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | L 107,923 | L 238,470 | L 343,106 | L 763,246 | L 1,126,756 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 15 Flujo de efectivo anuales

Login Honduras S. de R.L.
Flujo de Efectivo

| Detalle | Años | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Pre-Operativo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Saldo inicial de efectivo | L - | L 21,402 | L 11,468 | L 127,913 | L 260,509 | L 708,608 |
| Ingresos por Venta | - | 550,000 | 919,800 | 965,790 | 1,437,770 | 1,509,659 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - | - |
| Financiamiento | - | - | - | - | - | - |
| Fondos Propios | 150,000 | - | - | - | - | - |
| Total Orígenes | L 150,000 | L 571,402 | L 931,268 | L 1,093,703 | L 1,698,280 | L 2,218,267 |
| Menos: | | | | | | |
| Compra de Activo | 114,855 | - | 42,061 | - | - | - |
| Imprevistos | 5,743 | | | | | |
| Sueldos y Salarios | - | 280,368 | 404,208 | 425,628 | 539,312 | 567,789 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | - | 24,750 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | - | 11,250 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Papeleria y Utiles de Oficina | - | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | - | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | - | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energia electrica | - | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | - | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | - | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | - | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | - | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Retenciones Por Pagar | - | 15,120 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Impuesto sobre la Renta | - | - | - | 32,637 | 34,318 | 113,615 |
| Gastos de constitución | 8,000 | - | - | - | - | - |
| Total Aplicaciones | L 128,598 | L 559,935 | L 803,354 | L 833,194 | L 989,671 | L 1,118,189 |
| Saldo Final | L 21,402 | L 11,468 | L 127,913 | L 260,509 | L 708,608 | L 1,100,078 |
| Flujo Netos de Ingresos y Egresos | | -L 9,935 | L 116,446 | L 132,596 | L 448,099 | L 391,470 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 16 Resumen de las depreciaciones

Cuadro Resumen de Depreciación Anual

| Años | Activos | | | Total Depreciación por Año |
|------|-----------------------|-------------------|-----------|----------------------------|
| | Mobiliario de Oficina | Equipo de Computo | Vehículos | |
| 2017 | L. 2,446 | L. 6,879 | L. 9,075 | L. 18,400 |
| 2018 | 3,110 | 9,752 | 15,098 | 27,959 |
| 2019 | 3,110 | 9,752 | 15,098 | 27,959 |
| 2020 | 3,110 | 9,752 | 15,098 | 27,959 |
| 2021 | 3,110 | 9,752 | 15,098 | 27,959 |
| 2022 | 3,110 | 2,873 | 6,023 | 12,005 |
| 2023 | 3,110 | - | | 3,110 |
| 2024 | 3,110 | - | | 3,110 |
| 2025 | 3,110 | - | | 3,110 |
| 2026 | 3,110 | - | | 3,110 |
| 2027 | 664 | - | | 664 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 17 Análisis vertical y horizontal

Login Honduras
Estado de Resultados

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|-----------------------------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|-----------------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| Ingresos por Servicio | L. 550,000.00 | 100.00% | L. 919,800.00 | 100.00% | L. 369,800.00 | 67.24% |
| Otros Ingresos | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Ingresos por venta | L. 550,000.00 | 100.00% | L. 919,800.00 | 100.00% | L. 369,800.00 | 67.24% |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L. 550,000.00 | 100.00% | L. 919,800.00 | 100.00% | L. 369,800.00 | 67.24% |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 280,368 | 50.98% | 404,208 | 43.95% | 123,840 | 44.17% |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 24,750 | 4.50% | 35,700 | 3.88% | 10,950 | 44.24% |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 11,250 | 2.05% | 35,700 | 3.88% | 24,450 | 217.33% |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 3.02% | 24,192 | 2.63% | 7,560 | 45.45% |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 3.35% | 27,959 | 3.04% | 9,559 | 51.95% |
| Papeleria y Utiles de Oficina | 5,500 | 1.00% | 6,300 | 0.68% | 800 | 14.55% |
| Combustible | 9,900 | 1.80% | 11,880 | 1.29% | 1,980 | 20.00% |
| Teléfono | 16,500 | 3.00% | 18,900 | 2.05% | 2,400 | 14.55% |
| Energia electrica | 9,582 | 1.74% | 11,525 | 1.25% | 1,943 | 20.27% |
| Alquiler | 110,000 | 20.00% | 126,000 | 13.70% | 16,000 | 14.55% |
| Aseo del local | 17,600 | 3.20% | 20,160 | 2.19% | 2,560 | 14.55% |
| Internet | 46,055 | 8.37% | 52,754 | 5.74% | 6,699 | 14.55% |
| Herramientas | 13,309 | 2.42% | 13,974 | 1.52% | 665 | 5.00% |
| Imprevistos | 5,743 | 1.04% | - | 0.00% | (5,743) | -100.00% |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L. 585,589.48 | 106.47% | L. 789,252.84 | 85.81% | L. 203,663.36 | 34.78% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | L. -35,589.48 | -6.47% | L. 130,547.16 | 14.19% | L. 166,136.64 | -466.81% |
| Impuesto Sobre la Renta | L. - | 0.00% | L. -32,636.79 | -3.55% | L. -32,636.79 | 0.00% |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | L. -35,589.48 | -6.47% | L. 97,910.37 | 10.64% | L. 133,499.85 | -375.11% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Login Honduras
Balance General

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|--------------------------------------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|----------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| ACTIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Caja y bancos | 11,467.72 | 10.63% | 127,913.30 | 53.64% | 116,445.58 | 1015.42% |
| Total Activo Circulante | 11,467.72 | 10.63% | 127,913.30 | 53.64% | 116,445.58 | 1015.42% |
| Activos No Corrientes | | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953.00 | 24.97% | 31,414.45 | 13.17% | 4,461.45 | 16.55% |
| Depreciación Acumulada de Mobiliario | (2,445.98) | -2.27% | (5,556.02) | -2.33% | (3,110.03) | 127.15% |
| Equipo de Reparto | 50,000.00 | 46.33% | 76,250.00 | 31.97% | 26,250.00 | 52.50% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (9,075.00) | -8.41% | (24,172.50) | -10.14% | (15,097.50) | 166.36% |
| Equipo de Computo | 37,902.00 | 35.12% | 49,251.45 | 20.65% | 11,349.45 | 29.94% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (6,879.21) | -6.37% | (16,631.00) | -6.97% | (9,751.79) | 141.76% |
| Total Activo no Corrientes | 96,454.80 | 89.37% | 110,556.38 | 46.36% | 14,101.58 | 14.62% |
| TOTAL ACTIVOS | 107,922.52 | 100.00% | 238,469.68 | 100.00% | 130,547.16 | 120.96% |
| PASIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | - | 0.00% | 32,636.79 | 13.69% | 32,636.79 | 0.00% |
| Prestamo por Pagar | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Retenciones Por Pagar | 1,512.00 | 1.40% | 1,512.00 | 0.63% | - | 0.00% |
| Total Pasivo Corriente | 1,512.00 | 1.40% | 34,148.79 | 14.32% | 32,636.79 | 2158.52% |
| TOTAL PASIVOS | 1,512.00 | 1.40% | 34,148.79 | 100.00% | 32,636.79 | 2158.52% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital Contable | | | | | | |
| Capital social | 150,000.00 | 138.99% | 150,000.00 | 62.90% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Total Capital Contable | 150,000.00 | 138.99% | 150,000.00 | 62.90% | - | 0.00% |
| Resultados Acumulados | | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | 0.00% | (43,589.48) | -18.28% | (43,589.48) | 0.00% |
| Utilidad/Pérdida del período | (43,589.48) | -40.39% | 97,910.37 | 41.06% | 141,499.85 | -324.62% |
| Total Resultados Acumulados | (43,589.48) | -40.39% | 54,320.89 | 22.78% | 97,910.37 | -224.62% |
| Total Patrimonio | 106,410.52 | 98.60% | 204,320.89 | 85.68% | 97,910.37 | 92.01% |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | 107,922.52 | 100.00% | 238,469.69 | 100.00% | 130,547.17 | 120.96% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 18 Indicadores Financieros

Login Honduras S. de R.L.

Índices Financieros

| Índice | Año | | | | | Fórmula |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Índices de Rentabilidad | | | | | | |
| Rentabilidad Neta | -6.47% | 10.64% | 10.66% | 23.71% | 23.70% | U.N./Ingresos |
| Rentabilidad Sobre Capital Social | -24% | 65% | 69% | 227% | 239% | U.N/ Capital Contable |
| Rentabilidad Sobre Patrimonio | -33.45% | 47.92% | 33.51% | 52.59% | 35.57% | U.N./ Patrimonio |
| Rentabilidad Sobre Activos | -32.98% | 41.06% | 30.01% | 44.66% | 31.76% | U.N/ Activos Totales |
| Índices de Solvencia | | | | | | |
| Liquidez | N/A | 3.75 | 7.27 | 6.16 | 9.11 | Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes |
| Índices de Endeudamiento | | | | | | |
| Corriente | 1.42% | 16.71% | 11.66% | 17.76% | 12.01% | Pasivo Corrientes/Patrimonio |
| Índice de Apalancamiento | | | | | | |
| Índice de Apalancamiento | 71.38 | 6.98 | 9.58 | 6.63 | 9.33 | Activo/Pasivo |
| Índices de Crecimiento | | | | | | |
| Crecimiento en Ingresos | N/A | 67.24% | 5.00% | 48.87% | 5.00% | Ingresos 2/ Ingresos 1 |
| Crecimiento en Utilidades | N/A | -375.11% | 5.15% | 231.06% | 4.99% | Utilidades 2/ Utilidades año 1 |
| Crecimiento en Activos | N/A | 120.96% | 43.88% | 122.45% | 47.63% | Activos 2 / Activos 1 |
| Crecimiento en Pasivos | N/A | 2158.52% | 4.92% | 221.31% | 4.92% | Pasivos 2/ Pasivos 1 |
| Crecimiento en Patrimonio | N/A | 92.01% | 50.39% | 110.92% | 55.21% | Patrimonio 2/ Patrimonio 1 |
| Otros Índices | | | | | | |
| Capacidad de Pago | -L. 17,189.28 | L. 125,869.69 | L. 130,914.39 | L. 368,802.89 | L. 385,802.90 | Utilidad Neta + Depreciaciones |
| Capital de Trabajo | L. 11,467.72 | L. 127,913.30 | L. 260,509.25 | L. 708,608.30 | L. 1,100,077.87 | Activo Corriente - Pasivo no Corriente |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 19 Evaluación del proyecto

Login Honduras S. de R.L.
Evaluación Financiera del Proyecto

| Detalle | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|-------------------|---------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Utilidad Neta | | L. -35,589.48 | L. 97,910.37 | L. 102,955.07 | L. 340,843.57 | L. 357,843.58 |
| Depreciación Administración | | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Flujo Neto de Caja | (142,407) | (17,189) | 125,870 | 130,914 | 368,803 | 385,803 |
| TREMA | 0 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 |
| TREMA ACUMULADA | | 1.10 | 1.20 | 1.31 | 1.44 | 1.57 |
| Flujo de Caja Descontado | (142,407) | (15,698) | 104,977 | 99,711 | 256,530 | 245,073 |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | | (15,698) | 89,279 | 188,990 | 445,520 | 690,593 |
| Inversión | (142,407) | (158,105) | (53,128) | 46,583 | 303,113 | 548,186 |
| VAN | | (158,104.73) | (53,128.03) | 46,583.42 | 303,113.23 | 548,185.90 |
| TIR | 66.23% | | | | | |
| VAN | 535,799.77 | | | | | |

Login Honduras S. de R.L.
Período de Recuperación de la Inversión

| | | | | | |
|--|---------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Inversión | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | (15,698) | 89,279 | 188,990 | 445,520 | 690,593 |
| | (158,104.73) | (53,128.03) | 46,583.42 | 303,113.23 | 548,185.90 |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | Años | Meses | Días | | |
| Período de Recuperación de la Inversión | 2 | 6 | 18 | | |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Sensibilizado 1 Modificación de costos

Tabla 20 Estado de resultado

*Login Honduras S. de R.L.
Estado de Resultados*

| Detalle | Años | | | | |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Ingresos por servicios | L. 330,000.00 | L. 641,025.00 | L. 673,076.25 | L. 1,012,343.06 | L. 1,062,960.22 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - |
| Ingresos por venta | L 330,000 | L 641,025 | L 673,076 | L 1,012,343 | L 1,062,960 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L 330,000 | L 641,025 | L 673,076 | L 1,012,343 | L 1,062,960 |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 401,368 | 542,808 | 610,848 | 775,467 | 815,752 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 34,833 | 47,250 | 52,920 | 67,142 | 70,499 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 15,833 | 47,250 | 52,920 | 67,142 | 70,499 |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Papeleria y Utiles de Oficina | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energia electrica | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Imprevistos | 5,743 | | | | |
| Gastos de constitución | 8,000 | | | | |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L 729,256 | L 950,953 | L 1,044,607 | L 1,258,827 | L 1,321,824 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | -L 399,256 | -L 309,928 | -L 371,530 | -L 246,484 | -L 258,864 |
| Impuesto Sobre la Renta | L. 0.00 | L. 0.00 | L. 0.00 | L. 0.00 | L. 0.00 |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | -L 399,256 | -L 309,928 | -L 371,530 | -L 246,484 | -L 258,864 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 21 Balance General

Login Honduras S. de R.L.
Balance General

| Detalle | Años | | | | |
|------------------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ACTIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Caja y bancos | L. -344,198.95 | L. -668,228.37 | L. -1,011,799.37 | L. -1,230,323.90 | L. -1,461,228.85 |
| Total Activo Corriente | -L. 344,199 | -L. 668,228 | -L. 1,011,799 | -L. 1,230,324 | -L. 1,461,229 |
| Activos No Corrientes | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953 | 31,414 | 31,414 | 31,414 | 31,414 |
| Depreciación Acumulada de Mobil | (2,446) | (5,556) | (8,666) | (11,776) | (14,886) |
| Vehículos | 50,000 | 76,250 | 76,250 | 76,250 | 76,250 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (9,075) | (24,173) | (39,270) | (54,368) | (69,465) |
| Equipo de Computo | 37,902 | 49,251 | 49,251 | 49,251 | 49,251 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (6,879) | (16,631) | (26,383) | (36,135) | (45,886) |
| Total Activo no Corrientes | L. 96,455 | L. 110,556 | L. 82,597 | L. 54,638 | L. 26,678 |
| TOTAL ACTIVOS | -L. 247,744 | -L. 557,672 | -L. 929,202 | -L. 1,175,686 | -L. 1,434,550 |
| PASIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | - | - | - | - | - |
| Prestamos por Pagar | - | - | - | - | - |
| Retenciones Por Pagar | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 |
| Total Pasivo Corriente | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 |
| TOTAL PASIVOS | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 | L. 1,512 |
| PATRIMONIO | | | | | |
| Capital Contable | | | | | |
| Capital Social | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 |
| Total Capital Contable | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 |
| Resultados Acumulados | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | (399,256) | (709,184) | (1,080,714) | (1,327,198) |
| Utilidad/Pérdida del período | (399,256) | (309,927.84) | (371,530) | (246,484) | (258,864) |
| Total Resultados Acumulados | (399,256) | (709,184) | (1,080,714) | (1,327,198) | (1,586,062) |
| Total Patrimonio | (249,256) | (559,183.99) | (930,714) | (1,177,198) | (1,436,062) |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | -L. 247,744 | -L. 557,672 | -L. 929,202 | -L. 1,175,686 | -L. 1,434,550 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 22 Flujo de efectivo

Login Honduras S. de R.L.
Flujo de Efectivo

| Detalle | Años | | | | | |
|--|------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Pre-Operativo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Saldo inicial de efectivo | L - | L 21,402 | -L 344,199 | -L 668,228 | -L 1,011,799 | -L 1,230,324 |
| Ingresos por Venta | - | 330,000 | 641,025 | 673,076 | 1,012,343 | 1,062,960 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - | - |
| Financiamiento | - | - | - | - | - | - |
| Fondos Propios | 150,000 | - | - | - | - | - |
| Total Orígenes | L 150,000 | L 351,402 | L 296,826 | L 4,848 | L 544 | -L 167,364 |
| Menos: | | | | | | |
| Compra de Activo | 114,855 | - | 42,061 | - | - | - |
| Imprevistos | 5,743 | | | | | |
| Sueldos y Salarios | - | 401,368 | 542,808 | 610,848 | 775,467 | 815,752 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | - | 34,833 | 47,250 | 52,920 | 67,142 | 70,499 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | - | 15,833 | 47,250 | 52,920 | 67,142 | 70,499 |
| Papelería y Útiles de Oficina | - | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | - | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | - | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energía eléctrica | - | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | - | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | - | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | - | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | - | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Retenciones Por Pagar | - | 15,120 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Impuesto sobre la Renta | - | - | - | - | - | - |
| Gastos de constitución | 8,000 | - | - | - | - | - |
| Total Aplicaciones | L 128,598 | L 695,601 | L 965,054 | L 1,016,647 | L 1,230,868 | L 1,293,865 |
| Saldo Final | L 21,402 | -L 344,199 | -L 668,228 | -L 1,011,799 | -L 1,230,324 | -L 1,461,229 |
| Flujo Netos de Ingresos y Egresos | | -L 365,601 | -L 324,029 | -L 343,571 | -L 218,525 | -L 230,905 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 23 Análisis vertical y horizontal

Login Honduras
Estado de Resultados

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| Ingresos por Servicio | L. 330,000.00 | 100.00% | L. 641,025.00 | 100.00% | L. 311,025.00 | 94.25% |
| Otros Ingresos | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Ingresos por venta | L. 330,000.00 | 100.00% | L. 641,025.00 | 100.00% | L. 311,025.00 | 94.25% |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L. 330,000.00 | 100.00% | L. 641,025.00 | 100.00% | L. 311,025.00 | 94.25% |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 401,368 | 121.63% | 542,808 | 84.68% | 141,440 | 35.24% |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 34,833 | 10.56% | 47,250 | 7.37% | 12,417 | 35.65% |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 15,833 | 4.80% | 47,250 | 7.37% | 31,417 | 198.42% |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 5.04% | 24,192 | 3.77% | 7,560 | 45.45% |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 5.58% | 27,959 | 4.36% | 9,559 | 51.95% |
| Papeleria y Utiles de Oficina | 5,500 | 1.67% | 6,300 | 0.98% | 800 | 14.55% |
| Combustible | 9,900 | 3.00% | 11,880 | 1.85% | 1,980 | 20.00% |
| Teléfono | 16,500 | 5.00% | 18,900 | 2.95% | 2,400 | 14.55% |
| Energia electrica | 9,582 | 2.90% | 11,525 | 1.80% | 1,943 | 20.27% |
| Alquiler | 110,000 | 33.33% | 126,000 | 19.66% | 16,000 | 14.55% |
| Aseo del local | 17,600 | 5.33% | 20,160 | 3.14% | 2,560 | 14.55% |
| Internet | 46,055 | 13.96% | 52,754 | 8.23% | 6,699 | 14.55% |
| Herramientas | 13,309 | 4.03% | 13,974 | 2.18% | 665 | 5.00% |
| Imprevistos | 5,743 | 1.74% | - | 0.00% | (5,743) | -100.00% |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L. 721,256.15 | 218.56% | L. 950,952.84 | 148.35% | L. 229,696.69 | 31.85% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | L. -391,256.15 | -118.56% | L. -309,927.84 | -48.35% | L. 81,328.31 | -20.79% |
| Impuesto Sobre la Renta | L. - | 0.00% | L. - | 0.00% | L. - | 0.00% |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | L. -399,256.15 | -120.99% | L. -309,927.84 | -48.35% | L. 89,328.31 | -22.37% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Login Honduras
Balance General

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|--------------------------------------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|----------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| ACTIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Caja y bancos | (344,198.95) | 138.93% | (668,228.37) | 119.82% | (324,029.42) | 94.14% |
| Total Activo Circulante | (344,198.95) | 138.93% | (668,228.37) | 119.82% | (324,029.42) | 94.14% |
| Activos No Corrientes | | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953.00 | -10.88% | 31,414.45 | -5.63% | 4,461.45 | 16.55% |
| Depreciación Acumulada de Mobiliario | (2,445.98) | 0.99% | (5,556.02) | 1.00% | (3,110.03) | 127.15% |
| Equipo de Reparto | 50,000.00 | -20.18% | 76,250.00 | -13.67% | 26,250.00 | 52.50% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (9,075.00) | 3.66% | (24,172.50) | 4.33% | (15,097.50) | 166.36% |
| Equipo de Computo | 37,902.00 | -15.30% | 49,251.45 | -8.83% | 11,349.45 | 29.94% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (6,879.21) | 2.78% | (16,631.00) | 2.98% | (9,751.79) | 141.76% |
| Total Activo no Corrientes | 96,454.80 | -38.93% | 110,556.38 | -19.82% | 14,101.58 | 14.62% |
| TOTAL ACTIVOS | (247,744.15) | 100.00% | (557,671.99) | 100.00% | (309,927.84) | 125.10% |
| PASIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Prestamo por Pagar | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Retenciones Por Pagar | 1,512.00 | -0.61% | 1,512.00 | -0.27% | - | 0.00% |
| Total Pasivo Corriente | 1,512.00 | -0.61% | 1,512.00 | -0.27% | - | 0.00% |
| TOTAL PASIVOS | 1,512.00 | -0.61% | 1,512.00 | 100.00% | - | 0.00% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital Contable | | | | | | |
| Capital social | 150,000.00 | -60.55% | 150,000.00 | -26.90% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Total Capital Contable | 150,000.00 | -60.55% | 150,000.00 | -26.90% | - | 0.00% |
| Resultados Acumulados | | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | 0.00% | (399,256.15) | 71.59% | (399,256.15) | 0.00% |
| Utilidad/Pérdida del período | (399,256.15) | 161.16% | (309,927.84) | 55.58% | 89,328.31 | -22.37% |
| Total Resultados Acumulados | (399,256.15) | 161.16% | (709,183.99) | 127.17% | (309,927.84) | 77.63% |
| Total Patrimonio | (249,256.15) | 100.61% | (559,183.99) | 100.27% | (309,927.84) | 124.34% |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | (247,744.15) | 100.00% | (557,671.98) | 100.00% | (309,927.83) | 125.10% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 24 Índices financieros

Login Honduras S. de R.L.

Índices Financieros

| Índice | Año | | | | | Fórmula |
|-----------------------------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Índices de Rentabilidad | | | | | | |
| Rentabilidad Neta | -120.99% | -48.35% | -55.20% | -24.35% | -24.35% | U.N./Ingresos |
| Rentabilidad Sobre Capital Social | -266% | -207% | -248% | -164% | -173% | U.N/ Capital Contable |
| Rentabilidad Sobre Patrimonio | 160.18% | 55.43% | 39.92% | 20.94% | 18.03% | U.N./ Patrimonio |
| Rentabilidad Sobre Activos | 161.16% | 55.58% | 39.98% | 20.97% | 18.04% | U.N/ Activos Totales |
| Índices de Solvencia | | | | | | |
| Liquidez | N/A | -441.95 | -669.18 | -813.71 | -966.42 | Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes |
| Índices de Endeudamiento | | | | | | |
| Corriente | -0.61% | -0.27% | -0.16% | -0.13% | -0.11% | Pasivo Corrientes/Patrimonio |
| Índice de Apalancamiento | | | | | | |
| Índice de Apalancamiento | -163.85 | -368.83 | -614.55 | -777.57 | -948.78 | Activo/Pasivo |
| Índices de Crecimiento | | | | | | |
| Crecimiento en Ingresos | N/A | 94.25% | 5.00% | 50.41% | 5.00% | Ingresos 2/ Ingresos 1 |
| Crecimiento en Utilidades | N/A | -22.37% | 19.88% | -33.66% | 5.02% | Utilidades 2/ Utilidades año 1 |
| Crecimiento en Activos | N/A | 125.10% | 66.62% | 26.53% | 22.02% | Activos 2 / Activos 1 |
| Crecimiento en Pasivos | N/A | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | Pasivos 2/ Pasivos 1 |
| Crecimiento en Patrimonio | N/A | 124.34% | 66.44% | 26.48% | 21.99% | Patrimonio 2/ Patrimonio 1 |
| Otros Indicadores | | | | | | |
| Capacidad de Pago | -L. 380,855.95 | -L. 281,968.52 | -L. 343,571.00 | -L. 218,524.53 | -L. 230,904.94 | Utilidade Neta + Depreciaciones |
| Capital de Trabajo | -L. 344,198.95 | -L. 668,228.37 | -L. 1,011,799.37 | -L. 1,230,323.90 | -L. 1,461,228.85 | Activo Corriente - Pasivo no Corriente |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 25 Evaluación del proyecto

Login Honduras S. de R.L.
Evaluación Financiera del Proyecto

| Detalle | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
| Utilidad Neta | | L. -399,256.15 | L. -309,927.84 | L. -371,530.32 | L. -246,483.85 | L. -258,864.26 |
| Depreciación Administración | | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Flujo Neto de Caja | (142,407) | (380,856) | (281,969) | (343,571) | (218,525) | (230,905) |
| TREMA | 0 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 |
| TREMA ACUMULADA | | 1.10 | 1.20 | 1.31 | 1.44 | 1.57 |
| Flujo de Caja Descuento | (142,407) | (347,814) | (235,165) | (261,682) | (152,000) | (146,677) |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | | (347,814) | (582,978) | (844,661) | (996,661) | (1,143,338) |
| Inversión | (142,407) | (490,220) | (725,385) | (987,067) | (1,139,067) | (1,285,745) |
| VAN | | (490,220.40) | (725,385.24) | (987,067.42) | (1,139,067.46) | (1,285,744.67) |
| TIR | | | | | | |
| VAN | (1,272,431.00) | | | | | |

Login Honduras S. de R.L.
Período de Recuperación de la Inversión

| | | | | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
| Inversión | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | (347,814) | (582,978) | (844,661) | (996,661) | (1,143,338) |
| | (490,220.40) | (725,385.24) | (987,067.42) | (1,139,067.46) | (1,285,744.67) |

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|------|-------|------|---|---|
| | Años | Meses | Días | | |
| Período de Recuperación de la Inversión | | | | | |

No es recuperable en 5 años.

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Sensibilizado 2 Modificación de los ingresos

Tabla 26 Estado de resultado

Login Honduras S. de R.L.
Estado de Resultados

| Detalle | Años | | | | |
|-----------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Ingresos por servicios | L. 627,000.00 | L. 1,077,300.00 | L. 1,131,165.00 | L. 1,611,414.00 | L. 1,691,984.70 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - |
| Ingresos por venta | L 627,000 | L 1,077,300 | L 1,131,165 | L 1,611,414 | L 1,691,985 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L 627,000 | L 1,077,300 | L 1,131,165 | L 1,611,414 | L 1,691,985 |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 280,368 | 404,208 | 425,628 | 539,312 | 567,789 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 24,750 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 11,250 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Papeleria y Utiles de Oficina | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energia electrica | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Imprevistos | 5,743 | - | - | - | - |
| Gastos de constitución | 8,000 | - | - | - | - |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L 593,589 | L 789,253 | L 828,517 | L 983,312 | L 1,032,534 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | L 33,411 | L 288,047 | L 302,648 | L 628,102 | L 659,451 |
| Impuesto Sobre la Renta | L. -8,352.63 | L. -72,011.79 | L. -75,662.11 | L. -157,025.46 | L. -164,862.68 |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | L 25,058 | L 216,035 | L 226,986 | L 471,076 | L 494,588 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 27 Balance general

Login Honduras S. de R.L.
Balance General

| Detalle | Años | | | | |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ACTIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Caja y bancos | L. 88,467.72 | L. 354,060.67 | L. 612,656.62 | L. 1,193,055.67 | L. 1,723,440.24 |
| Total Activo Corriente | L. 88,468 | L. 354,061 | L. 612,657 | L. 1,193,056 | L. 1,723,440 |
| Activos No Corrientes | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953 | 31,414 | 31,414 | 31,414 | 31,414 |
| Depreciación Acumulada de Mobil | (2,446) | (5,556) | (8,666) | (11,776) | (14,886) |
| Vehículos | 50,000 | 76,250 | 76,250 | 76,250 | 76,250 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (9,075) | (24,173) | (39,270) | (54,368) | (69,465) |
| Equipo de Computo | 37,902 | 49,251 | 49,251 | 49,251 | 49,251 |
| Depreciación Acumulada de Equip | (6,879) | (16,631) | (26,383) | (36,135) | (45,886) |
| Total Activo no Corrientes | L. 96,455 | L. 110,556 | L. 82,597 | L. 54,638 | L. 26,678 |
| TOTAL ACTIVOS | L. 184,923 | L. 464,617 | L. 695,254 | L. 1,247,693 | L. 1,750,119 |
| PASIVOS | | | | | |
| Corrientes | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | 8,353 | 72,012 | 75,662 | 157,025 | 164,863 |
| Prestamos por Pagar | - | - | - | - | - |
| Retenciones Por Pagar | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 | 1,512 |
| Total Pasivo Corriente | L. 9,865 | L. 73,524 | L. 77,174 | L. 158,537 | L. 166,375 |
| TOTAL PASIVOS | L. 9,865 | L. 73,524 | L. 77,174 | L. 158,537 | L. 166,375 |
| PATRIMONIO | | | | | |
| Capital Contable | | | | | |
| Capital Social | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 |
| Total Capital Contable | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 | L. 150,000 |
| Resultados Acumulados | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | 25,058 | 241,093 | 468,080 | 939,156 |
| Utilidad/Pérdida del período | 25,058 | 216,035.37 | 226,986 | 471,076 | 494,588 |
| Total Resultados Acumulados | 25,058 | 241,093 | 468,080 | 939,156 | 1,433,744 |
| Total Patrimonio | 175,058 | 391,093.26 | 618,080 | 1,089,156 | 1,583,744 |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | L. 184,923 | L. 464,617 | L. 695,254 | L. 1,247,693 | L. 1,750,119 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 28 Flujo de efectivo

Login Honduras S. de R.L.
Flujo de Efectivo

| Detalle | Años | | | | | |
|--|------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Pre-Operativo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Saldo inicial de efectivo | L - | L 21,402 | L 88,468 | L 354,061 | L 612,657 | L 1,193,056 |
| Ingresos por Venta | - | 627,000 | 1,077,300 | 1,131,165 | 1,611,414 | 1,691,985 |
| Otros Ingresos | - | - | - | - | - | - |
| Financiamiento | - | - | - | - | - | - |
| Fondos Propios | 150,000 | - | - | - | - | - |
| Total Orígenes | L 150,000 | L 648,402 | L 1,165,768 | L 1,485,226 | L 2,224,071 | L 2,885,040 |
| Menos: | | | | | | |
| Compra de Activo | 114,855 | - | 42,061 | - | - | - |
| Imprevistos | 5,743 | | | | | |
| Sueldos y Salarios | - | 280,368 | 404,208 | 425,628 | 539,312 | 567,789 |
| Decimo Tercer mes de Salarios | - | 24,750 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | - | 11,250 | 35,700 | 37,485 | 47,463 | 49,836 |
| Papeleria y Utiles de Oficina | - | 5,500 | 6,300 | 6,615 | 6,946 | 7,293 |
| Combustible | - | 9,900 | 11,880 | 13,068 | 14,375 | 15,812 |
| Teléfono | - | 16,500 | 18,900 | 19,845 | 20,837 | 21,879 |
| Energia electrica | - | 9,582 | 11,525 | 12,706 | 14,009 | 15,444 |
| Alquiler | - | 110,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,861 |
| Aseo del local | - | 17,600 | 20,160 | 21,168 | 22,226 | 23,338 |
| Internet | - | 46,055 | 52,754 | 55,392 | 58,161 | 61,070 |
| Herramientas | - | 13,309 | 13,974 | 14,673 | 15,407 | 16,177 |
| Retenciones Por Pagar | - | 15,120 | 24,192 | 24,192 | 30,240 | 30,240 |
| Impuesto sobre la Renta | - | - | 8,353 | 72,012 | 75,662 | 157,025 |
| Gastos de constitución | 8,000 | - | - | - | - | - |
| Total Aplicaciones | L 128,598 | L 559,935 | L 811,707 | L 872,569 | L 1,031,015 | L 1,161,600 |
| Saldo Final | L 21,402 | L 88,468 | L 354,061 | L 612,657 | L 1,193,056 | L 1,723,440 |
| Flujo Netos de Ingresos y Egresos | | L 67,065 | L 265,593 | L 258,596 | L 580,399 | L 530,385 |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 29 Análisis vertical y horizontal

Login Honduras
Estado de Resultados

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|-----------------------------------|----------------------|----------------|------------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| Ingresos por Servicio | L. 627,000.00 | 100.00% | L. 1,077,300.00 | 100.00% | L. 450,300.00 | 71.82% |
| Otros Ingresos | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Ingresos por venta | L. 627,000.00 | 100.00% | L. 1,077,300.00 | 100.00% | L. 450,300.00 | 71.82% |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | L. 627,000.00 | 100.00% | L. 1,077,300.00 | 100.00% | L. 450,300.00 | 71.82% |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 280,368 | 44.72% | 404,208 | 37.52% | 123,840 | 44.17% |
| Decimo Tercer mes de Salarios | 24,750 | 3.95% | 35,700 | 3.31% | 10,950 | 44.24% |
| Decimo Cuarto mes de Salarios | 11,250 | 1.79% | 35,700 | 3.31% | 24,450 | 217.33% |
| Cuotas Patronales de IHSS,INFOP | 16,632 | 2.65% | 24,192 | 2.25% | 7,560 | 45.45% |
| Gastos Por Depreciación | 18,400 | 2.93% | 27,959 | 2.60% | 9,559 | 51.95% |
| Papeleria y Utiles de Oficina | 5,500 | 0.88% | 6,300 | 0.58% | 800 | 14.55% |
| Combustible | 9,900 | 1.58% | 11,880 | 1.10% | 1,980 | 20.00% |
| Teléfono | 16,500 | 2.63% | 18,900 | 1.75% | 2,400 | 14.55% |
| Energia electrica | 9,582 | 1.53% | 11,525 | 1.07% | 1,943 | 20.27% |
| Alquiler | 110,000 | 17.54% | 126,000 | 11.70% | 16,000 | 14.55% |
| Aseo del local | 17,600 | 2.81% | 20,160 | 1.87% | 2,560 | 14.55% |
| Internet | 46,055 | 7.35% | 52,754 | 4.90% | 6,699 | 14.55% |
| Herramientas | 13,309 | 2.12% | 13,974 | 1.30% | 665 | 5.00% |
| Imprevistos | 5,743 | 0.92% | - | 0.00% | (5,743) | -100.00% |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | L. 585,589.48 | 93.40% | L. 789,252.84 | 73.26% | L. 203,663.36 | 34.78% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | L. 41,410.52 | 6.60% | L. 288,047.16 | 26.74% | L. 246,636.64 | 595.59% |
| Impuesto Sobre la Renta | L. -8,352.63 | -1.33% | L. -72,011.79 | -6.68% | L. -63,659.16 | 0.00% |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA | L. 25,057.89 | 4.00% | L. 216,035.37 | 20.05% | L. 190,977.48 | 762.15% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Login Honduras
Balance General

| Detalle | 1 | % | 2 | % | Variaciones | |
|--------------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
| | | | | | Absoluta | Relativa |
| ACTIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Caja y bancos | 88,467.72 | 47.84% | 354,060.67 | 76.20% | 265,592.95 | 300.21% |
| Total Activo Circulante | 88,467.72 | 47.84% | 354,060.67 | 76.20% | 265,592.95 | 300.21% |
| Activos No Corrientes | | | | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina | 26,953.00 | 14.58% | 31,414.45 | 6.76% | 4,461.45 | 16.55% |
| Depreciación Acumulada de Mobiliario | (2,445.98) | -1.32% | (5,556.02) | -1.20% | (3,110.03) | 127.15% |
| Equipo de Reparto | 50,000.00 | 27.04% | 76,250.00 | 16.41% | 26,250.00 | 52.50% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (9,075.00) | -4.91% | (24,172.50) | -5.20% | (15,097.50) | 166.36% |
| Equipo de Computo | 37,902.00 | 20.50% | 49,251.45 | 10.60% | 11,349.45 | 29.94% |
| Depreciación Acumulada de Equipo de | (6,879.21) | -3.72% | (16,631.00) | -3.58% | (9,751.79) | 141.76% |
| Total Activo no Corrientes | 96,454.80 | 52.16% | 110,556.38 | 23.80% | 14,101.58 | 14.62% |
| TOTAL ACTIVOS | 184,922.52 | 100.00% | 464,617.05 | 100.00% | 279,694.53 | 151.25% |
| PASIVOS | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Impuestos Sobre Renta Por Pagar | 8,352.63 | 4.52% | 72,011.79 | 15.50% | 63,659.16 | 0.00% |
| Prestamo por Pagar | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Retenciones Por Pagar | 1,512.00 | 0.82% | 1,512.00 | 0.33% | - | 0.00% |
| Total Pasivo Corriente | 9,864.63 | 5.33% | 73,523.79 | 15.82% | 63,659.16 | 645.33% |
| TOTAL PASIVOS | 9,864.63 | 5.33% | 73,523.79 | 100.00% | 63,659.16 | 645.33% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital Contable | | | | | | |
| Capital social | 150,000.00 | 81.12% | 150,000.00 | 32.28% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| - | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| Total Capital Contable | 150,000.00 | 81.12% | 150,000.00 | 32.28% | - | 0.00% |
| Resultados Acumulados | | | | | | |
| Utilidad (Pérdida) acumulada | - | 0.00% | 25,057.89 | 5.39% | 25,057.89 | 0.00% |
| Utilidad/Pérdida del período | 25,057.89 | 13.55% | 216,035.37 | 46.50% | 190,977.48 | 762.15% |
| Total Resultados Acumulados | 25,057.89 | 13.55% | 241,093.26 | 51.89% | 216,035.37 | 862.15% |
| Total Patrimonio | 175,057.89 | 94.67% | 391,093.26 | 84.18% | 216,035.37 | 123.41% |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | 184,922.52 | 100.00% | 464,617.06 | 100.00% | 279,694.54 | 151.25% |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 30 Índices financieros

Login Honduras S. de R.L.
Índices Financieros

| Índice | Año | | | | | Fórmula |
|-----------------------------------|--------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Índices de Rentabilidad | | | | | | |
| Rentabilidad Neta | 4.00% | 20.05% | 20.07% | 29.23% | 29.23% | U.N./Ingresos |
| Rentabilidad Sobre Capital Social | 17% | 144% | 151% | 314% | 330% | U.N/ Capital Contable |
| Rentabilidad Sobre Patrimonio | 14.31% | 55.24% | 36.72% | 43.25% | 31.23% | U.N./ Patrimonio |
| Rentabilidad Sobre Activos | 13.55% | 46.50% | 32.65% | 37.76% | 28.26% | U.N/ Activos Totales |
| Índices de Solvencia | | | | | | |
| Liquidez | N/A | 4.82 | 7.94 | 7.53 | 10.36 | Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes |
| Índices de Endeudamiento | | | | | | |
| Corriente | 5.64% | 18.80% | 12.49% | 14.56% | 10.51% | Pasivo Corrientes/Patrimonio |
| Índice de Apalancamiento | | | | | | |
| Índice de Apalancamiento | 18.75 | 6.32 | 9.01 | 7.87 | 10.52 | Activo/Pasivo |
| Índices de Crecimiento | | | | | | |
| Crecimiento en Ingresos | N/A | 71.82% | 5.00% | 42.46% | 5.00% | Ingresos 2/ Ingresos 1 |
| Crecimiento en Utilidades | N/A | 762.15% | 5.07% | 107.54% | 4.99% | Utilidades 2/ Utilidades año 1 |
| Crecimiento en Activos | N/A | 151.25% | 49.64% | 79.46% | 40.27% | Activos 2 / Activos 1 |
| Crecimiento en Pasivos | N/A | 645.33% | 4.96% | 105.43% | 4.94% | Pasivos 2/ Pasivos 1 |
| Crecimiento en Patrimonio | N/A | 123.41% | 58.04% | 76.22% | 45.41% | Patrimonio 2/ Patrimonio 1 |
| Otros Indicadores | | | | | | |
| Capacidad de Pago | L. 43,458.09 | L. 243,994.69 | L. 254,945.64 | L. 499,035.70 | L. 522,547.35 | Utilidade Neta + Depreciaciones |
| Capital de Trabajo | L. 88,467.72 | L. 354,060.67 | L. 612,656.62 | L. 1,193,055.67 | L. 1,723,440.24 | Activo Corriente - Pasivo no Corriente |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

Tabla 31 Evaluación del proyecto

Login Honduras S. de R.L.
Evaluación Financiera del Proyecto

| Detalle | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Utilidad Neta | | L. 25,057.89 | L. 216,035.37 | L. 226,986.32 | L. 471,076.38 | L. 494,588.03 |
| Depreciación Administración | | 18,400 | 27,959 | 27,959 | 27,959 | 27,959 |
| Flujo Neto de Caja | (142,407) | 43,458 | 243,995 | 254,946 | 499,036 | 522,547 |
| TREMA | 0 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 | 1.10 |
| TREMA ACUMULADA | | 1.10 | 1.20 | 1.31 | 1.44 | 1.57 |
| Flujo de Caja Descontado | (142,407) | 39,688 | 203,494 | 194,180 | 347,116 | 331,937 |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | | 39,688 | 243,182 | 437,362 | 784,479 | 1,116,415 |
| Inversión | (142,407) | (102,719) | 100,775 | 294,956 | 642,072 | 974,009 |
| VAN | | (102,719.00) | 100,775.25 | 294,955.58 | 642,071.98 | 974,008.51 |
| TIR | 109.78% | | | | | |
| VAN | 955,602.61 | | | | | |

Login Honduras S. de R.L.
Período de Recuperación de la Inversión

| | | | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Inversión | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) | (142,407) |
| Flujo de Caja Desc. Acum. | 39,688 | 243,182 | 437,362 | 784,479 | 1,116,415 |
| | (102,719.00) | 100,775.25 | 294,955.58 | 642,071.98 | 974,008.51 |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Período de Recuperación de la Inversión | Años | Meses | Días | | |
| | 1 | 6 | 3 | | |

Fuente: (Elaboración propia, 2016).

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- De acuerdo al Estudio de Mercado realizado podemos concluir que existe un moderado porcentaje de demanda de servicios de outsourcing informático ya que el 35% de las empresas no cuentan con ello. El 20% de los que sí cuentan con dichos servicios no están satisfechos, y además del total general ya sea que están satisfechos o no, el 75% están dispuesto a considerar el cambio de su proveedor o contratar uno adicional con el que ya cuenta, por lo tanto, se tiene la posibilidad de brindar el servicio a una cantidad considerable de empresas.

- Los planes de servicios ofrecidos a los demandantes se consideran razonables y justos al compararlos con la competencia, por lo que hay que considerar para ello la cantidad de equipo de cómputo, la frecuencia y el tiempo estimado en cada una de las visitas, obtenidos estos datos a través de investigaciones hechas en el Estudio de Mercado.

- Según el Estudio Financiero la inversión inicial es recuperable, obteniendo un Valor Actual Neto (VAN) de L. 535,799.77, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 66.23% y teniendo un periodo de recuperación de 2 años, 6 meses y 18 días. Por lo que la puesta en marcha del proyecto es factible.

RECOMENDACIONES

- El presente documento describe toda la información concerniente a la viabilidad y rentabilidad del proyecto, debido a que este resulta factible en un periodo de cinco años, se recomienda la puesta en marcha de “Login Honduras”.
- .
- Capacitar a todo el personal contratado por la empresa antes y después de iniciar operaciones ya que las actividades que se desarrollarán requieren un gran conocimiento técnico en temas informáticos para aumentar la efectividad y eficiencia en las actividades laborales.
- Aplicar procesos de mejora continua en el departamento de operaciones e implementar un control interno adecuado para el buen funcionamiento de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Pérez Cáceres, José Raúl en su artículo: “Outsourcing una alternativa en expansión”, Artículo de la Revista del Instituto Peruano de Administración de Empresas.1995., p. 42.

Rothery, Brian. Outsourcing. México. Editorial Limusa, S.A de C.V, 1996., p. 4.

Revista Clase Empresarial en el artículo Outsourcig escrito con la asesoría de Price Waterhause. Revista Número 14 de septiembre de 1994.p. 58.

Revista Dinero. Artículo Outsourcing para todos. Mayo 31 de 1998., p. 158.

Pérez García, Miguel y ARAGÓN DE PÉREZ, Victoria. “Flexibilización Laboral y Outsourcing” 1 ed. Santa Fe de Bogotá. Biblioteca Jurídica Dike 1999.p. 91.

Fernández Florez, Eduardo. Outsourcing y Subcontratación. Artículo de la Revista Chilena de Derecho. Pontificia Universidad Católica de Chile, 1994., v. 21., p. 27-28.

Fernández, Flori. El modelo de las Cooperativas de Auto gestión. Revista de Ciencias Sociales, N° 71. Universidad de Costa Rica. San José de Costa Rica. Marzo de 1996., p. 64

Lizarralde Montoya, Rubén Darío. El Outsourcing como un sistema de mejoramiento empresarial y de distribución de la propiedad y el ingreso, México. 1999

Pérez Cáceres, José Raúl. Outsourcing una alternativa en expansión. Revista del Instituto Peruano de Administración de Empresas. Perú. Noviembre-Diciembre de 1995. p. 42.

Maynard, A.B. (2004) Part two “Outsourcing Categories”. TEC Technology Evaluation Center January 17, 2004.

Maynard, A.B. (2004) Part three “Approaches and Recommendations” TEC Technology Evaluation Center January 19, 2004

Maynard, A.B. (2005) outsourcing “Selecting an outsourcing provider – Art or Science?” TEC Technology Evaluation Center. August 13, 2005.

Nosil, N. (2006) Outsourcing. Supply outsourcing Potential. TEC Technology Evaluation Center June 5, 2006

Maynard, A. B. and Boling, R. Outsourcing “Supply outsourcing Potential”. TEC Technology Evaluation Center. April 11, 2006

García, A., Martens, L. and Wilde, R. 1999 “Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores. Red de reestructuración y competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial” CEPAL ECLAC Serie Desarrollo Productivo Naciones Unidas número 54.

Schneider, B. (2004) Outsourcing. La herramienta de gestión que revoluciona el mundo de los negocios Grupo Editorial Norma, 2004

ANEXOS

ENCUESTA

Buenos días/tardes estimado Señor (a), somos un grupo de estudiantes de la Universidad Tecnológica Centroamericana; pasantes de la Maestría en Finanzas. Estamos realizando una encuesta para evaluar la factibilidad y rentabilidad que tendría brindar servicios de outsourcing informáticos. Le agradeceremos brindarnos parte de su tiempo para responder las siguientes preguntas.

Instrucciones: Marque con una (X) según su criterio.

1. ¿Su empresa cuenta con equipo de cómputo?

Si

No

(Si su respuesta es NO, fin de la encuesta)

2. ¿Con que equipo de cómputo cuenta en su empresa?

Computadoras

Impresoras

Datacenter

Otros.

Especifique

3. ¿Qué nivel de importancia tiene en su empresa el uso de herramientas tecnológicas?

Muy importante.

Algo importante.

Neutral.

Algo sin importancia.

Sin importancia.

Porque

4. ¿La empresa cuenta con servicios de soporte técnico?

Si

No

(Si su respuesta es NO, pase a la pregunta 15)

5. ¿Quién le provee el servicio?

Outsourcing _____
Departamento interno _____
Mixto.
Especifique

6. ¿Con que frecuencia necesita el soporte técnico?

Diario _____
Semanal _____
Mensual _____
Bimestral _____
Trimestral _____
Semestral _____
Anual _____

Porque:

7. ¿Cuánto tiempo tarda el soporte técnico en dar respuesta a sus emergencias?

0 – 2 horas _____
2 – 5 horas _____
5 -12 horas _____
12 – 24 horas _____
1 día o más. _____
Especifique

8. ¿Qué aspectos toma en cuenta al momento de contratar servicios informáticos?

Precio _____
Calidad en el servicio. _____
Conocimiento técnico. _____
Tiempo de resolución de eventos. _____
Recomendación de terceros _____

9. ¿Cuánto gasta la empresa en servicios informáticos al mes?

0 – 5,000 _____
5,000.01 – 10,000.00 _____
10,000.01 – 15,000.00 _____

15,000.01 – 20,000.00 _____
20,000.01 en adelante. _____

10. ¿Les ofrecen descuentos por contratar servicios mayores a un año?

Si _____

No _____

11. ¿Qué porcentaje le ofrece?

1% - 2.00% _____

2.01% - 5.00% _____

5.01% en adelante _____

12. ¿Le ofrecen créditos sus proveedores de soporte técnico?

Si _____

No _____

13. ¿Cuánto es el periodo de crédito?

1 mes _____

2 meses _____

3 meses _____

Otro _____

14. ¿Está satisfecho con el servicio contratado actualmente?

Si _____

No _____

(Si su respuesta es SI, a la 16)

15. ¿Por qué no está satisfecho con el proveedor?

Precio _____

Falta de capacidad técnica. _____

Calidad en el servicio. _____

Tiempo de resolución de eventos. _____

Otros _____

Especifique

16. ¿Estaría dispuesto a contratar un proveedor de soporte técnico o cambiar el existente?

Si _____

No _____

17. ¿Cuáles de los siguientes servicios le interesaría implementar en su empresa?

- | | | |
|--|-----|-----|
| Asesoría para la compra de hardware y software | ___ | ___ |
| Sitio web. | ___ | ___ |
| Administración de redes sociales | ___ | ___ |
| Aplicación para teléfonos móviles | ___ | ___ |
| Instalación y mantenimiento de redes | ___ | ___ |
| Configuración de sistemas | ___ | ___ |
| Gestión de servidores | ___ | ___ |
| Otros. | ___ | ___ |

18. Especifique



COTIZACION NO. 2952

Fecha Impresion:
28/11/2016 02:11:18 pm

Datos de Cliente

Cliente: OLIVER ADAN SOSA GUTIERREZ
Ciudad: Tegucigalpa
Direccion: PRADOS UNIVERSITARIOS, TERCERA ETEPA,
BLOQUE 2, CASA 6080
Email: oasg89@hotmail.com

Identidad: 0801198906442
Colonia: PRADOS UNIVERSITARIOS ZONA III
Telefono: 50498230021
Oficial Cotizo: Edwin David Rodriguez Rodriguez

| Detalle de Servicios Cotizados | | | | | | |
|--------------------------------|----------|----------|--------|-------------|--------|-----------------|
| SERVICIO | MONTO | IMPUESTO | EXENTO | PROMOCION % | CUOTAS | TOTAL LPS |
| Residencial 10Mb \$60 | \$ 52.17 | \$ 7.83 | NO | 0 | 3 | 4,186.84 |
| TOTAL PAGAR | | | | | | 4,186.84 |

*Cambio del dolar es Lps 0.00 **

Fecha de Solicitud : 28/11/2016 14:40:16. Cotización tiene vigencia máxima de 30 días. Promociones y descuentos sujetos a cambios.
*Referencia del dolar es variable según cambio del día.

CaribeComp

Cotizacion

Numero 123637
Agente Lesly
Fecha 28-Nov-16

Cliente 258741 OLIVER SOSA

Tel Trabajo 32704149

Telefono casa

Fax

Email

| Cant | Descripcion | PrecUnit | Vent Exen | Vent Grav |
|------|--|--------------|-----------|--------------|
| 1 | Dell Servidor T110 II E3-1220 4gb 1tb No Windows | L. 21,632.00 | L. 0.00 | L. 21,632.00 |
| 1 | Dell 14-N3458 I3-4005U 4gb 500gb NO DVDRW 14" NO WINDOWS Negro | L. 10,809.00 | L. 0.00 | L. 10,809.00 |
| 1 | ACER Aspire E5-471-31ES I3-4005U 1.7ghz 4gb 1tb 14" W8 Esp | L. 13,145.00 | L. 0.00 | L. 13,145.00 |
| 1 | Impri/Cop/scan Canon G3100 Garantia de 6 meses (no valida si excede 10000 hojas) | L. 5,475.00 | L. 0.00 | L. 5,475.00 |
| 1 | Disco duro Ext. Port. 2.5" USB 2tb Seagate Garantia de 1 año | L. 2,840.00 | L. 0.00 | L. 2,840.00 |
| 1 | DVD-R 4.7GB media 16X Imprimible Ridata paquete de 50 Garantia 3 dias | L. 209.00 | L. 0.00 | L. 209.00 |
| 1 | DVD+/-RW Externo USB LG SLIM Negro Garantia de 3 meses | L. 688.00 | L. 0.00 | L. 688.00 |
| 1 | Cable 1000ft Cat6 AGI-CT2000 a 12V Garantia 3 dias | L. 2,843.00 | L. 0.00 | L. 2,843.00 |
| 80 | Conector RJ-45 Cat6 Garantia 3 dias | L. 5.00 | L. 0.00 | L. 400.00 |
| 5 | Flash memoria USB 8gb 3.0 Kingston DT100G3 Garantia de 6 meses | L. 127.00 | L. 0.00 | L. 635.00 |

Suma Grav L. 58,676.00

Suma Exen L. 0.00

Total L. 58,676.00

SV Includo L. 7,653.39

Precios validos por 3 dias solamente

Formas de pago: Efectivo, Tarjetas de credito y Cheques Certificados

No aceptamos cheques a nombre de CaribeComp sino a nombre de:

Meli Sps SA

San Pedro Sula, Honduras

9 Cll 20 Ave S.O.

Edificio Reyes Orellana

Tel: 2558-5330/38/55/94 Fax:2258-5351

Meli Computacion Tgu SA

Tegucigalpa, Honduras

Edif. Camara de Comercio e

Industria de Tegucigalpa Local#1

Tel 2231-0801/02/04 Fax: 2231-0817

Office DEPOT

Tegucigalpa M.D.C., Col. Lomas del Guijarro, Ave. Roble
 Contiguo al Hotel Intercontinental
 Tel. + (504) 2216-4999
 RTN 05019005474367

COTIZACIÓN

Empresa: OLIVER ADAN SOSA
 Atención: _____
 Fecha: 28 - NOV - 2016

| SKU | Descripción | Precio Unitario | Cantidad | Precio Total |
|-------|-------------------------------------|-----------------|----------|--------------|
| 11815 | BACK PACK MOTOR 16" NEGRA TARGUS | 1,119.00 | 1 | 1,119.00 |
| 1658 | APILADOR CARPETA OFFICE DEPOT | 599.90 | 1 | 599.90 |
| 15868 | ESCRITORIO EN L CHICO | 2,669.00 | 1 | 2,669.00 |
| 14212 | SILLA EJECUTIVA | 2,449.00 | 1 | 2,449.00 |
| 18971 | ARCHIVERO 4 GAVETAS | 7,999.00 | 1 | 7,999.00 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| ISV | | | | |
| Total | | | | 14,295.90 |

PRECIO UNITARIO CON IMPUESTO INCLUIDO

Realizada por: LUIS CRUZ

Validez 8 días

Office DEPOT 652
 Tegucigalpa
 RTN 05019005474367
 Lomas del Guijarro
 Contiguo al Hotel Intercontinental
 Tel. 2216-4999

Notas:

- *Costo adicional en armado de muebles.
 - *Solamente se aceptan cheques certificados.
 - *Confirmar cantidades disponibles antes de emitir cheques certificados
- Tel. (504) 2216-4999.

Requisitos legales y administrativos

Escritura de Constitución de la Sociedad

Este proceso tiene una duración de quince días y cuenta con los siguientes requisitos:

- Lugar y fecha donde se celebra el acto.
- Nombre, nacionalidad y domicilio de las personas físicas y jurídicas que constituyen la sociedad.
- Clase de sociedad que se constituye.
- Actividad y finalidad de la sociedad.
- Razón social o denominación.
- Nombre y domicilio social de la empresa.
- Duración o declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado.
- Importe del capital social, cuando sea variable se indicará el mismo.
- Expresión de la aportación de cada socio en dinero o en otros bienes con su respectivo valor.
- La administración de la sociedad.
- La admisión de nuevos socios.
- La vigilancia de la sociedad, quien estará a cargo.
- La determinación de la reserva legal.
- La disolución de la sociedad.
- Las reuniones de los socios.
- La determinación del año fiscal.
- Solvencia municipal.
- Timbres fiscales de acuerdo al monto de la inversión.

Una vez otorgada y actualizada la escritura social por el notario se le agrega a la primera los siguientes timbres:

- Timbres de contratación de L 3.00 por cada mil de capital.
- Timbres registrables de L. 1.50 por cada mil o fracción de mil de capital.
- Timbres de colégios de abogados.

Calificación Judicial Ante el Juzgado de Letras de lo Civil

Otorgada la escritura pública de constitución como trámite previo a su inscripción, en el registro público deberá ser sometido a calificación social, el trámite deberá ser realizado por un profesional del derecho con un costo aproximado de L. 1,500.00

Publicación de Aviso de Constitución:

Se realizará en el diario oficial La Gaceta con un valor de L. 1,270.00.

Inscripción en el Registro Público de Comercio:

- Testimonios de escritura pública.
- Certificación judicial.

Registro Tributario Nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).

Quién Realiza el Trámite:

El empresario o Representante Legal.

Adónde se Realiza:

En oficinas de la DEI, también se puede realizar en la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa.

Tiempo Promedio: El mismo Día.

Costo: Ninguno

Para obtener el RTN de una Empresa Mercantil:

- Formulario de inscripción (Forma DEI 410), debidamente completado.
- Fotocopia de escritura de constitución Autenticada por notario.
- Fotocopia del RTN del notario que autorizó la escritura de constitución.
- Fotocopia de las tarjetas de identidad de los socios.
- Copia de identidad y RTN del Representante Legal.

Inscripción en la Cámara de Comercio Requisitos:

- Constancia de inscripción en el Registro Público de Comercio, en el libro de comerciantes sociales.
- Presentar escritura original de la Declaración de Comerciante Social con el objeto de anotar en ella el número de registro de la CCIT.
- Copia de la Escritura Pública anterior para archivo de la CCIT.
- Solicitud de comerciantes sociales, formularios extendidos por la CCIT.
- El costo será de conformidad con el capital social de la empresa.

Permiso de Operación

Es el documento que extiende la alcaldía municipal, para garantizar que la empresa opera conforme a las leyes municipales.

Persona que Realiza el Trámite:

El empresario o Representante Legal.

Institución que Realiza el Trámite:

Alcaldía Municipal del Distrito Central

Tiempo Promedio:

El tiempo de respuesta será de un máximo de treinta (30) días hábiles en la alcaldía de Tegucigalpa.

Valor:

Los costos por permisos de operación en la Alcaldía Municipal del Distrito Central, se cobra sobre la base de:

- Monto de declaración o proyecto de volumen de ventas del año; y
- La Actividad Económica.

Trámites a Realizar:

En el Distrito Central es el siguiente: El (la) empresario(a) debe presentarse en la ventanilla de información de la Alcaldía Municipal del Distrito Central (A.M.D.C.) de la Oficina de Permisos de Operación que actualmente funciona frente a —Clínicas Viera||, para solicitar los requisitos a presentar de acuerdo al giro de la empresa y el formulario forma 04 (estos documentos son gratuitos).

Se Deberá Presentar Además la Siguiete Documentación:

- Constancia de compatibilidad de donde se ubica el negocio, adjuntando el croquis de ubicación de la empresa y su respectiva clave catastral.
- Fotocopia de tarjeta de identidad del/la representante legal.
- Fotocopia de solvencia municipal vigente del/el dueño(a) o del/la representante legal del negocio.

- Fotocopia del Registro Tributario de la empresa.
- Fotocopia de Escritura de Constitución y su registro mercantil.
- Inscripción de la empresa en la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa.
- Presentar el contrato de arrendamiento del local donde estará ubicada la empresa con su respectivo número de clave catastral.
- Llenar la forma 04 y forma 05 esta última en caso de que se presente más de un negocio (Declaración Jurada de las ventas estimadas que espera realizar en el año de operación, enero a diciembre).
- Recibo de pago debidamente cancelado de impuesto de bienes inmuebles del local donde operará la empresa, en caso de alquiler copia del contrato de arrendamiento.

Después de iniciado el proceso de solicitud de permiso de operación, se dará al empresario(a), un tiempo máximo de ocho (8) días para que se realicen las inspecciones, las cuales dependerán del tipo de empresa a operar que pueden ser: inspección de zonificación, juzgado de policía, medio ambiente, vialidad, uso de suelo, talleres y metro plan. Si el resultado de las inspecciones es favorable, se procede a la emisión y entrega del permiso.

Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS)

Para este trámite se requiere presentar en las oficinas del barrio abajo, solicitar una citación para inscripción de patronato, la cual requiere los siguientes documentos (en fotocopias):

- Documento que acredite el nombre del patrono (escritura de constitución de comerciante individual o sociedad).
- Documento que acredite al representante del patrono.
- Clasificación de la actividad de la empresa.
- RTN del comerciante individual y/o empresa.
- Dirección exacta del patrono (croquis en hoja aparte de la ubicación del negocio).
- Tarjeta de identidad del patrono o Gerente General.
- Listado de los trabajadores detallando lo siguiente:
 - Nombres y apellidos completos.
 - Fecha de inicio de labores de cada trabajador.
 - Puesto que desempeña cada trabajador.
 - Salario que devenga mensualmente cada trabajador.
 - Numero de afiliación de cada trabajador (si la tiene).
 - Fotocopia de identidad de cada trabajador.

Este trámite debe ser hecho por un representante legal de la empresa, dándose tres días posteriores para proceder a la inscripción de su oficio bajo supervisor de un inspector del IHSS.

Registro de la Propiedad

El trámite dura alrededor de cinco días, siempre que se cumpla con todos y cada uno de los requisitos. Las sociedades inscritas tendrán la personalidad jurídica y no podrán ser declaradas inexistentes.

Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Los requisitos de inscripción son los siguientes:

- Solicitud de Inscripción.
- Listado de empleados con la descripción del puesto y el monto del sueldo.
- Copia de escritura de la constitución de la empresa.
- Copia del Registro Tributario Nacional de la empresa.
- Copia de la solvencia de la Alcaldía del Distrito Central.
- Copia del permiso de operación otorgado por la Alcaldía Municipal del Distrito Central.
- Copia de la Tarjeta de Identidad de los empleados.

Registro de Marcas:

La Marca, es el nombre del producto o servicio que lo diferencia de la competencia. Para que una marca sea registrada, no debe violar la protección legal de otra ya existente. La palabra de la marca debe ser corta, sencilla, fácil de reconocer, pronunciar, recordar y escribir; debe describir el producto o servicio, y debe ser aplicable a un servicio o producto de la misma línea que más tarde se quiera agregar.

Es muy importante registrar las marcas, ya que así se asegura que nadie los utilice sin el consentimiento del titular. Se deben registrar todas las empresas que realizan alguna de las actividades.

La solicitud de antecedentes de marca la puede hacer una persona natural. Pero las demás gestiones las debe realizar el apoderado legal se realiza en el Instituto de la Propiedad y es durante 90 días hábiles.

Si el empresario cambia de domicilio, no utiliza la marca, modifica la lista de productos o si cambia el titular, deberá notificar a la Dirección General de Propiedad Intelectual.

Visto bueno asesor metodológico

iCloud Mail: Re: Informe final proyecto de graduación - Google Chrome

Apple Inc. [US] | <https://www.icloud.com/message/current/es-es/#view?guid=message%3AINBOX%2F3208>



Re: Informe final proyecto de graduación

Hace 8 minutos a la(s) 15:45

De [Eloisa Rodríguez](#) >

[Ocultar](#)

Para [Jose Ochoa](#) >

Cc [Sara Marcela Rendón Cantillano](#) >

Buenas noches jóvenes,

Tienen mi visto bueno para presentar tesis a postgrado.

Eloisa Rodríguez

On Dec 18, 2016, at 5:35 PM, Jose Ochoa <alejandro.ochoa1990@icloud.com> wrote:

Adjunto informe final modificado.

El 18 dic 2016 a las 10:52, Eloisa Rodríguez <elordríguez@yahoo.com> escribió:

Reenvíame la tesis con el nombre de las autoridades corregidas. Y los asesores divididos. Les dejo un ejemplo.

Visto bueno asesor temático



Re: Informe final proyecto de graduación

Hace 3 horas a la(s) 17:05

De [karolen jossan caballero juarez](#) >

Ocultar

Para [Jose Ochoa](#) >

Cc: [Sara Marcela Rendón Cantillano](#) >

Responder a [karolen jossan caballero juarez](#) >

Buenas noches jóvenes, por medio del presente les doy mi visto bueno para continuar con el proceso.

Karolen Jossan Caballero Juarez

El Domingo 18 de diciembre de 2016 12:34, Jose Ochoa <alejandro.ochoa1990@icloud.com> escribió:

Buenas tardes Lic. Cabellero

Adjunto el informe final de nuestro proyecto de graduación para que nos de su visto bueno, se le agradece.

Visto bueno facultad de Postgrado

iCloud Mail: Re: Proyecto de graduación - Google Chrome

https://www.icloud.com/message/current/es-es/#/view?guid=message%3AINBOX%2F3295



Re: Proyecto de graduación

ayer a la(s) 14:09

De [PG Postgrado](#) >

[Ocultar](#)

Para [Jose Ochoa](#) >

Cc [Sara Marcela Rendón Cantillano](#) > ["elrodriguez@yahoo.com"](#) >

Estimados maestrantes:

Reciban un cordial saludo, hemos revisado su tesis y cumple con los cambios solicitados, procedan a imprimir los 3 ejemplares siguiendo las instrucciones del cronograma (es indispensable)

Les deseamos exitos en su defensa, tiene el vo.bo. de potgrado para continuar el proceso,

Atte.



Proyecto de Graduación y Trabajo de Tesis II
Facultad Postgrado
Tel: 2268-1000, Ext. 1169, 1170, 1282

[f](#) [t](#) [e](#) [in](#) [v](#) [p](#)