



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA
DE ASESORÍA EN MATERIA DE COMPRAS Y
CONTRATACIONES ESTATALES.**

SUSTENTADO POR:

**NANCY VIVIANA AGUILAR MONCADA
BETZABÉ STEPHANIA DOMÍNGUEZ BRIZZIO**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
FINANZAS**

TEGUCIGALPA, HONDURAS, C.A.

ABRIL 2019.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

RÓGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DESIRE TEJADA CALVO

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE

**EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA
DE ASESORÍA EN MATERIA DE COMPRAS Y
CONTRATACIONES ESTATALES.**

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

ASESOR METODOLÓGICO

ELOÍSA MARIA RODRIGUEZ ALVAREZ

ASESOR TEMÁTICO

HÉCTOR MARTÍN CERRATO VELÁSQUEZ

MIEMBROS DE LA TERNA:

JOSÉ TRANCITO MEJÍA ALVARENGA

JAVIER ENRIQUE DEL CID CARRASCO

DERECHOS DE AUTOR



FACULTAD DE POSTGRADO

Evaluación de factibilidad de una Empresa de Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales

**NANCY VIVIANA AGUILAR MONCADA
BETZABÉ STEPHANIA DOMÍNGUEZ BRIZZIO**

Resumen

El siguiente trabajo de investigación tiene como propósito desarrollar una Evaluación de factibilidad de una Empresa de Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales. Dicho estudio tiene como finalidad investigar si existe un amplio mercado para una empresa que preste este tipo de servicios. Así mismo se identificaron las variables técnicas y financieras necesarias para el buen funcionamiento del referido proyecto de inversión.

Respecto a la metodología empleada, es un estudio que pretende describir las principales variables que intervienen en la factibilidad del proyecto. Se determinó la muestra de manera probabilística, a la cual se le aplicó una encuesta para determinar la existencia de un mercado. Después de aplicar la misma, se determinó que sí existe y con base a éste, se pudo seleccionar la tecnología necesaria y el equipo de trabajo para la sociedad de servicios y su monto en inversión neta para luego determinar la rentabilidad financiera.

Con los resultados obtenidos, se recomienda utilizar este trabajo de investigación como un plan de inversión para llevar a cabo el proyecto de una Sociedad de Servicios Especializados en Honduras.

Palabras Claves: estudio de mercado, estudio financiero, estudio técnico.



GRADUATE SCHOOL

Feasibility assessment of a Consultancy Company on State Purchases and Contracting

**NANCY VIVIANA AGUILAR MONCADA
BETZABÉ STEPHANIA DOMÍNGUEZ BRIZZIO**

Abstract

The following research work has the purpose of developing a Feasibility assessment of a Consultancy Company on State Purchases and Contracting. The purpose of this study is to investigate if there is a broad market for a company that provides this type of services. Likewise, the technical and financial variables necessary for the proper functioning of the aforementioned investment project were identified.

Regarding the methodology used, it is a study that aims to describe the main variables that intervene in the feasibility of the project. The sample was determined probabilistically, to which a survey was applied to determine the existence of a market. After applying the same, it was determined that it does exist and based on this, it was possible to select the necessary technology and the work team for the services company and its amount in net investment to then determine the financial profitability.

With the results obtained, it is recommended to use this research work as an investment plan to carry out the project of a Society of Specialized Services in Honduras.

Key words: market study, financial study, technical study.

DEDICATORIA

Dedico este logro primeramente a Dios por su bendición constante a mi vida permitiéndome finalizar exitosamente este proyecto de graduación, a mi hija Eva Lucía a mi esposo, mis padres, mis abuelos por el apoyo, cariño y motivación constante a lograr mis metas, pero sobre todo un agradecimiento singular a mi abuelo Luis Brizzio que me ha orientado, apoyado y corregido en esta larga trayectoria, infinitas gracias.

Betzabe Stephania Domínguez Brizzio

Dedico este logro profesional en primer lugar a Dios quien me ha dado fuerza y sabiduría para culminar con éxito esta nueva etapa de formación profesional en mi vida, a mi hijo José Daniel Montes, por su paciencia y comprensión y a mis padres José María Aguilar y Reina Moncada Elvir, por sus constantes consejos y su apoyo incondicional.

Nancy Viviana Aguilar Moncada

AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a Dios, a mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad y por motivarme constantemente a alcanzar mis anhelos, seguidamente a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, ya que sin duda alguna ha sido una Institución muy generosa con sus empleados, Gracias a la vida por este nuevo triunfo y a todas las personas que me brindaron su apoyo.

Betzabé Stephania Domínguez Brizzio

En primer lugar, agradezco a Dios quien me ha dado la sabiduría y perseverancia para seguir adelante en esta nueva etapa de mi vida, a cada uno de mis maestros por compartir sus conocimientos y experiencias; a cada uno de mis compañeros de maestría agradecerles por compartir este camino junto. Así mismo, agradezco a cada una de las personas que me brindaron su apoyo a través de sus valiosos conocimientos

Nancy Viviana Aguilar Moncada

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	xi
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Introducción	1
1.2 Antecedentes del Problema	3
1.3 Definición del Problema.....	4
1.4 Preguntas de la investigación	4
1.5 Objetivos del Proyecto	4
1.5.1 Objetivo General de Investigación.....	4
1.6 Justificación.....	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Análisis de la Situación Actual	7
2.2 Limitaciones que presentan las empresas para participar en licitaciones públicas	9
2.2.1 Antecedentes de las metodologías.....	11
2.3 Teorías de Sustento	11
2.3.1.1 Estudio de Mercado:.....	12
2.3.1.2 Estudio Financiero:	14
2.3.1.3 Estudio Técnico:.....	20
2.4 Marco Legal	21
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
3.1. Análisis de la Metodología.....	24
3.2 Enfoque y Métodos	25
3.2.1 Enfoque y Metodología.....	25
3.2.2 Tipo y nivel de investigación	26
3.2.3 Descripción del ámbito de investigación	26
3.2.4. Población y muestra	26
3.2. 5. Unidad de Análisis	28
3.2.6. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	28
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	29
Antecedentes de la empresa	29
4.1. Información relevante sobre la empresa.....	29

4.1.2. Servicios que ofrece	29
4. 2. Estudio de Mercado.....	30
4.2.1. Mercado Meta:	31
4.2.2. Posicionamiento de Mercado:	32
4.2.3. Otros aspectos importantes en el Análisis de Encuestas Aplicadas:	36
4.3. Aspectos Técnicos:.....	38
4.3.1. Programación de la ejecución:	39
4.3.2. Localización de las Operaciones:	39
4.3.3. Tamaño de la Oficina:	40
4.3.4. Tecnología y Mobiliario Requerido:	42
4.3.5. Organigrama:.....	42
4.3.5.1. Perfiles de personal a contratar	43
4.4. Presupuesto:	48
4.4.1. Financiamiento:	48
4.4.2. Criterios de la Evaluación Financiera:	49
4.4.2.1 Costos de inversión.	49
4.4.2.2 Capital de trabajo	50
4.5 Costos de operación	51
4.5.1. Costos fijos.....	51
4.5.2. Ingresos	52
4.5.3 Estado de resultado proyectado.....	53
4.5.4. Flujos de efectivo proyectado	53
4.6 ingresos e Indicadores de evaluación financiera:	54
4.6.1. Cálculo del CAPM	54
4.6.2. Cálculo de la TIR y el VAN.....	56
4.7 APLICABILIDAD	56
4.7.1. Identificación del punto de partida.....	56
4.7.2 Plan estratégico	57
4.7.3 Misión y Visión	58
4.7.4. Descripción del Mercado	59
4.7.4.1. Servicios	59
4.7.4.2. Plaza	60
4.7.4.3. Precio.....	60
4.7.4.4. Promoción	60

4.7.4.5. Requerimientos Operativos y Legales:	61
4.7.4.6 Financiamiento	61
4.7.4.7 Monto estimado de ingresos.....	62
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63
5.1 Conclusiones	63
5.2 Recomendaciones.....	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS.....	69
Anexo 1: Conceptualización	69
Anexo 2: Encuesta.....	72
Anexo 3 : Mapa Conceptual de presentación de Datos del Capítulo VI.....	75
Anexo 3: Proceso de Inscripción actual que realiza la ONCAE.	75
Anexo 4: Especificaciones de equipos	77

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

En Honduras la realización de cualquier trámite administrativo es sinónimo de un proceso engorroso y muy costoso que causa un desincentivo de inversión en el país. La simplificación de numerosos trámites estatales ha sido la lucha constante del Consejo Hondureño de la Empresa Privada. (Proceso Digital)

Muchos inversionistas encuentran atractivo operar en el territorio nacional, pero para ello es importante reducir los tiempos, es por ello que el presente estudio, surge ante la necesidad que se ha venido observando a lo largo del tiempo en como un trámite administrativo puede dificultar ya sea una posible contratación o desistir de una oportunidad de negocio, tanto para las personas naturales como jurídicas.

Tal es el caso de la Oficina Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, quien, a través del Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras, tiene como una de sus funciones la inscripción de personas naturales o jurídicas interesadas en contratar con el Estado de Honduras.

En el último informe de 2018, Honduras obtuvo 52.46 puntos en el Índice de Competitividad, publicado por el Foro Económico Mundial, que mide cómo utiliza un país sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad. Por lo que su puntuación disminuyó en comparación al año 2017 que fue de 56 puntos (Honduras, Índice de Competitividad Global, 2018)

Según estudios del Banco Mundial, Honduras es uno de los países menos competitivos, la limitada capacidad administrativa para la adjudicación de certificados, permisos de operación, constancias de retención fiscal siguen siendo un entorno regulador engorroso que contribuye a las rigideces del mercado laboral y a la limitada competencia.

En ese sentido habiendo realizado diferentes estudios de investigación al respecto, se ha demostrado que los interesados en participar en los diversos procesos vinculados con las compras y contrataciones, tienen dificultad en realizar dichos procesos administrativos entre ellos el trámite de inscripción en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras, que posteriormente le dará lugar a participar en las diferentes modalidades de compras y contrataciones que el Estado de Honduras ofrece como ser:

- Licitación Pública Nacional e Internacional
- Licitación Privada
- Convenios Marco/Compras Conjuntas
- Subasta a la Inversa y compras menores

Los proveedores en muchas ocasiones terminan desistiendo de estos procesos, por diferentes razones, como ser la existencia de profesionales contratados por los interesados para que le realicen los diferentes procesos de compras y contrataciones, quienes estos a su vez terminan prolongando el tiempo de las solicitudes de sus documentos, con el fin de percibir más honorarios, de lo acordado llegando así a afectar la liquidez de sus empresas; por consiguiente, surge la oportunidad de establecer en la ciudad de Tegucigalpa una sociedad de servicios dedicada a la asesoría en materia de compras públicas.

Por ello, el objetivo principal que resulta de esta investigación es observar y recopilar información de los distintos rubros en los que se puede inscribir una persona natural o jurídica a nivel nacional e internacional, en el precitado registro, para que posteriormente pueda participar en los diversos procesos competitivos que el Estado de Honduras ofrece.

Mediante la elaboración de este documento se plantea una propuesta para gestionar procesos relacionados a las Compras y Contrataciones del Estado de Honduras, de manera expedita y exitosa.

1.2 Antecedentes del Problema

El Gobierno Constitucional de la República Mediante Decreto Número 152-87, creó un proceso de reforma administrativa, a efecto de lograr un mejoramiento de la Administración Pública, tanto en su aspecto orgánico como funcional, para cumplir más adecuadamente los objetivos y metas de los planes nacionales de desarrollo con el fin de satisfacer los intereses públicos de los ciudadanos.

En tal sentido, mediante Decreto 74-2001, de fecha 1 de junio de 2001, se aprobó la Ley de Contratación del Estado, y en dicho cuerpo legal se creó la Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones como el órgano técnico y consultivo del Estado que tendrá la responsabilidad de dictar normas para mejorar en sus aspectos operacionales , técnicos y económicos las actividades que orienten y sistematicen los procesos de contratación del sector público en la cual se llevará un registro centralizado en el que se inscribirán los interesados en la adjudicación de contratos con los organismos estatales. (Estado, 2001)

Con carácter previo al inicio de un procedimiento de contratación, la Administración deberá contar con los estudios, diseños o especificaciones generales y técnicas, debidamente concluidos y actualizados, en función de las necesidades a satisfacer, así como, con la programación total y las estimaciones presupuestarias; preparará, asimismo, los Pliegos de Condiciones de la licitación o los términos de referencia del concurso y los demás documentos que fueren necesarios atendiendo al objeto del contrato. Estos documentos formaran parte del expediente administrativo que se formará al efecto, con indicación precisa de los recursos humanos y técnicos de que se dispone para verificar el debido cumplimiento de las obligaciones a cargo del contratista. (Ley de Compras y Contrataciones del Estado de Honduras)

En el año 2015 la Secretaria Coordinación General de Gobierno a través de la División de Gobierno Digital emitió una metodología para la simplificación administrativa y agilización de trámites con el objetivo de proporcionar a los servidores públicos una herramienta de simplificación y estandarización de procesos, sin embargo, la misma no tuvo el impacto deseado. En virtud de lo anterior, en el año 2018 se aprobó la creación del Gabinete técnico para la formulación, implementación exitosa y seguimiento de la estrategia de la simplificación

administrativa con el objetivo de acoplarse a la ley de gobierno electrónico y lograr un mayor desarrollo económico, inversión y empleo.

No obstante, ninguna Secretaria de Estado, Institución Centralizada, Descentralizada se ha acogido a dicho proceso de simplificación.

1.3 Definición del Problema

En la actualidad las personas naturales y jurídicas, interesadas en contratar con el Estado de Honduras, deben realizar diferentes trámites administrativos, entre ellos la inscripción en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras, a través de la Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado (ONCAE), lo cual puede resultar en muchas ocasiones una limitante en el desarrollo económico y financiero de un potencial proveedor del Estado de Honduras, debido a la mala percepción de la gestión administrativa estatal, mismos que son creados como medida de control a beneficio de la sociedad hondureña.

1.4 Preguntas de la investigación

- ¿Es factible la creación de una sociedad de servicios, dedicada a brindar Asesoría especializada en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, en Tegucigalpa para el año 2019?
- ¿Es financieramente rentable realizar la inversión de la empresa prestadora de servicios?
- ¿Qué ventajas competitivas se pueden ofrecer para los clientes existentes y potenciales?

1.5 Objetivos del Proyecto

1.5.1 Objetivo General de Investigación

Determinar mediante un estudio de mercado, legal, técnico y financiero la factibilidad que existe en la creación de una sociedad de servicios, dedicada a brindar Asesoría especializada en Materia de Compras y Contrataciones Estatales

1.5.2 Objetivos Específicos de Investigación

- Evaluar la factibilidad que existe en la creación de una sociedad que preste los servicios especializados en Materia de Compras y Contrataciones Estatales.
- Examinar mediante un estudio de mercado, legal, técnico y financiero, la demanda de clientes existentes y potenciales, interesados en contratar con el Estado de Honduras.
- Definir una estrategia de penetración de mercado que le permita a los proveedores ampliar sus oportunidades de negocio.

1.6 Justificación

El desarrollo del presente estudio está orientado en determinar la rentabilidad que existe al crear una sociedad dedicada a brindar Asesoría especializada en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, a todas aquellas personas Naturales y Jurídicas, interesadas en suscribir contratos con el Estado de Honduras, bajo lineamientos, normativas y políticas solicitados por la Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado de Honduras (ONCAE), y demás leyes relacionadas con las Compras y Contrataciones del Estado de Honduras.

La principal razón que dio origen a la ejecución del presente estudio, fue en función de los diversos procesos desiertos y fracasados que se dan en la Administración Pública debido a la falta de conocimiento de los interesados cuando presentan sus ofertas, ya que por la falta de información, las solicitudes/ofertas presentadas no cuentan con lo requerido por ese ente, lo que causa que una vez realizado el respectivo análisis de lugar a que se emita un requerimiento el cual ocasiona que la solicitud sea archivada hasta que se complete la información requerida por la institución o que la misma sea caducada por falta de presentación en tiempo de lo solicitado.

En virtud de lo antes expuesto se considera factible la existencia de una sociedad que brinde servicios especializados de asesoría legal, técnica y financiera, que le permita a los interesados en contratar con el Estado de Honduras, simplificar los procesos administrativos, que pueden resultar engorrosos y limitantes para llevar a cabo un exitoso proceso de compras o contrataciones que le permitirá generar utilidades tanto a la sociedad prestadora de servicios

como al futuro proveedor del Estado que a su vez creará un impacto económico para terceros mediante la generación de nuevos empleos que servirán de apoyo en el crecimiento económico del país.

En Honduras, existe la necesidad de empresas de alta experiencia y profesionalismo que presten este tipo de servicios en apoyo a un sector complejo de la economía de nuestro país como lo es el sector Pymes, y en respuesta a esta necesidad hemos considerado oportuno realizar el estudio mencionado y a través de este instrumento identificar potenciales empresas que pueden requerir estos servicios, y también obtener información acerca de los servicios solicitados de manera prioritaria para enfocarlos los mismos en el proyecto.

En este caso, de conformidad con el artículo 56 del Reglamento, No obstante, cuando las necesidades del servicio lo impongan, las entidades descentralizadas podrán tener sus propios registros, estos registros se sujetarán a los principios y regulaciones de lo dispuesto en el Reglamento y operarán en forma coordinada con el Registro que lleve la Oficina Normativa, incluyendo el intercambio de información relevante. Pudiendo llevar listas de potenciales oferentes con carácter informativo, en los cuales éstos deben inscribirse

Es por esto que las empresas dedicadas a la prestación de servicios legales, contables y financieros, en estos momentos se encuentran con una amplia demanda de empresas y negocios, requiriendo de estos servicios para cumplir con los lineamientos y requerimientos exigidos por la Oficina Normativa en Compras y Adquisiciones del Estado.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Análisis de la Situación Actual

Para desempeñar sus funciones, los organismos gubernamentales necesitan a menudo comprar bienes y servicios con recursos públicos y para fines públicos. Generalmente esas compras se denominan contratación pública.

Los órganos estatales tienen atribuidas potestades y funciones que solamente pueden ejercer por medio de procedimientos establecidos en el ordenamiento jurídico. Por ello, cuando el Estado o sus entidades deciden comprar o vender, deben someterse a un procedimiento para seleccionar el contratista, contrario a lo que sucede con los particulares que lo escogen libremente. (Orellana E. , 2013)

El gobierno de Honduras ha tratado de reducir los costos para hacer negocios y en hacer más expeditos los procedimientos de contratación pública. Por ende, se ha centrado en, la simplificación de presentación de documentación legal y si bien es cierto “la preinscripción en línea” puede ser considerado un avance, el trámite sigue siendo burocrático, ya que en su mayoría el proceso se sigue realizando con la presentación de documentos físicos.

Honduras se encuentra en el 121º puesto del “Doing Business” de los 190 que conforman este ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. En el último año Honduras ha caído 6 puestos en este ranking, lo que indica que se ha hecho más difícil hacer negocios en el país. En cualquier caso, su posición en el ranking deja claro que Honduras no es un lugar propicio para hacer negocios. (Doing Business Honduras, 2019)

Es por ello por lo que la implementación de un sistema de contratación pública es un mecanismo de gran importancia para estimular y transparentar el desarrollo económico y social de una nación, por lo que es necesario contar con un sistema que sea eficiente, eficaz y transparente, y que pueda adaptarse a los continuos cambios de los mercados y ajustarse a las constantes innovaciones tecnológicas. (ONCAE, Informe de Auto Evaluación, 2017)

La Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado no cuenta con una plataforma electrónica eficiente para el Registro de Proveedores, por lo que las oportunidades de muchas empresas para ampliar su portafolio de clientes se ven reducidas, a su vez el gobierno de Honduras, pierde millones en licitaciones fracasadas, por no contar con suficientes oferentes; por consiguiente, como país nos estamos haciendo menos competitivos al ver limitadas las nuevas oportunidades de negocio tanto para las empresas nacionales como extranjeras.

Por otro lado, diversas encuestas de las Naciones Unidas, hacen mención a Corea, ya que ha ido creciendo rápidamente, y se cree que la introducción del Gobierno Electrónico fue la mayor fuerza de manejo del crecimiento económico. El Gobierno Electrónico promovió un ambiente más favorable para el desarrollo económico nacional, así como también una mejor transparencia y eficiencia en la administración pública.

Por lo tanto, los usuarios públicos del Gobierno inteligente pueden disfrutar de acceso gratis y fácil a los servicios del Gobierno, sin importar los canales de entrega, gracias a la tecnología de información avanzada y los servicios gubernamentales convergentes. (Plan del Gobierno Digital, 2015)

Por consiguiente, la empresa consultora pretende relevar la importancia de que los organismos públicos actúen en un contexto de eficiencia que busque obtener las mejores condiciones para el Estado y, además, realizando sus compras con procesos internos simples y ágiles, dando a conocer las iniciativas que ha impulsado para favorecer la simplificación de procesos para fomentar la participación y el éxito de las proveedoras del Estado.

2.2 Limitaciones que presentan las empresas para participar en licitaciones públicas

En muchos casos, el sector público impone condiciones que limitan la participación, más allá de lo que determina el marco regulatorio, como ocurre, por ejemplo, al solicitar documentos excesivos, más allá de lo previsto en las normas, sin relación con los requisitos del procedimiento o con el objeto de la contratación, o al establecer precios muy elevados para la obtención de los documentos para participar en las licitaciones.

Otra mala práctica es la definición inadecuada de especificaciones técnicas en muchos casos, lo que puede dirigir la adquisición a una sola empresa, limitando la participación y violentando el principio de libre competencia establecido en la Ley de contratación del Estado, el atraso en los pagos a proveedores, más allá del plazo previsto, también puede desalentar la participación en los procesos de contratación del Estado.

El acceso a financiamiento, por otra parte, depende de la solvencia de las empresas o de su capacidad de endeudamiento; esto limita en ocasiones la obtención de las garantías de oferta, pudiendo entenderse que limita la competencia, si bien a la Administración Pública le interesa contratar con compañías solventes, reduciendo riesgos durante la etapa de ejecución del contrato. También se limita la competencia cuando sin fundamento adecuado se abusa de procedimientos de licitación privada o de contratación directa.

Un estudio realizado por el equipo de análisis y estadística de la ONCAE revela que, en algunos casos, la duración de los procesos de selección podría ser una limitante para la participación; de acuerdo con los métodos de contratación establecidos en el artículo 38 de la Ley de contratación del Estado, se han identificado procesos que exceden el tiempo estándar de 4.5 meses para una licitación pública nacional, o para una licitación pública internacional (casos excepcionales) o concurso público. (ONCAE, Informe de la Evaluación al Sistema de Contrataciones Públicas Honduras, 2017)

La legislación nacional procura garantizar la participación de las empresas, en la medida que cumplan con los requisitos de idoneidad y de capacidad técnica y financiera previstos en la

misma. En contratos mayores, sin embargo, la competencia se reduce a un menor número de empresas.

El Gobierno de la República de Honduras a nivel de Alcaldías, Instituciones Centralizadas, Descentralizadas y Desconcentradas, realizó procesos de compras y contrataciones durante los últimos cinco años (2013-2018), estos datos históricos fueron obtenidos mediante la página de honducompras, donde se muestra que al 31 de diciembre de 2018, surgieron un total de 18,854 procesos desiertos y fracasados, de las diferentes modalidades de contratación. (Honducompras, 2016).

Tabla 1. Número de procesos de compras fracasados/desiertos

Procesos de Compras y Contrataciones a nivel de Instituciones Centralizadas y Descentralizadas			
Modalidad	Cantidad de procesos fracasados	Cantidad de procesos desiertos	Total
Compra Menor	16,888	10	16,898
Licitación o concurso Público	463	271	734
Precalificación	10	16	26
Licitación o concurso Privada	815	310	1,125
Contratación Directa	30	41	71
Total, Procesos			18,854

Tabla 2. Pérdidas anuales procesos de compras fracasados/desiertos

Pérdidas en Procesos de Compras y Contrataciones a nivel de Instituciones Centralizadas, Descentralizadas y Concentradas (5 años)			
Modalidad	Cantidad de procesos fracasados	Cantidad de procesos desiertos	Costos
Compra Menor	16,888	10	L 10,138,800.00
Licitación o concurso Público	463	271	L 13,652,400.00
Precalificación	10	16	L 483,600.00
Licitación o concurso Privada	815	310	L 675,000.00
Contratación Directa	30	41	L 42,600.00
Total	18,206	648	L 24,992,400.00
Total, costos de procesos anuales			L 4,998,480.00

Lo cual indica que, durante los últimos cinco años, el Estado de Honduras, gastó un aproximado de L.24, 992,400.00, (Veinticuatro Millones Novecientos Noventa y Dos Mil

Cuatrocientos Lempiras) equivalente a L.4, 998,480.00 anuales (Cuatro Millones Novecientos Noventa y Ocho Mil Cuatrocientos Ochenta Lempiras) anuales solo en costos administrativos.

2.2.1 Antecedentes de las metodologías

Para determinar el tema de estudio planteado en el presente proyecto, se realizaron investigaciones en virtud de las constantes quejas que existen al momento de solicitar la inscripción en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras, y considerando la demanda de proveedores que se presentan ante ese ente se consideró factible la creación de una empresa que preste servicios específicamente a personas naturales y jurídicas interesadas en contratar con el estado de Honduras.

2.3 Teorías de Sustento

En esta sección se busca colocar en un contexto analítico las metodologías que se emplearán para lograr los objetivos planteados en este trabajo de investigación, y consecuentemente la solución a la problemática planteada.

El enfoque de este estudio es cualitativo/cuantitativo y el alcance de la investigación es de tipo descriptivo/exploratorio puesto que busca exponer las posibilidades que tendrían los profesionales que emprendan en este modelo de negocios.

Las metodologías que se utilizarán para determinar la factibilidad del presente proyecto se detallan a continuación:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio financiero

Mediante la realización de un estudio de mercado se podrá determinar la viabilidad del proyecto que se desea emprender, obteniendo información relevante a la identificación de la oferta y la demanda de los servicios ofrecidos, así a través del estudio financiero se podrá medir la rentabilidad que pudiese resultar en la creación de la empresa.

La finalidad del estudio de mercado es dar a conocer de manera simple toda la información de utilidad para los proveedores del Estado para analizar la oferta y demanda existente en los diversos rubros de la administración pública. A partir de los resultados que se obtengan, se toma la decisión de invertir en el servicio que se ofrece.

El análisis de la información en las organizaciones, incluida la información contable y financiera, siempre ha sido un factor determinante para el progreso de estas y para que se avance en el mejoramiento continuo de los procesos. El análisis financiero en particular se reviste de su importancia significativa, porque a través de él se pueden definir escenarios futuros que posibilitan la planificación de recursos y la gestión eficiente de los mismos. (Corea, JA (2005))

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. (Rosales, 2005)

2.3.1.1 Estudio de Mercado:

Un estudio de mercado es un análisis fundamentado, y además comparativo, en el que se expone información crucial sobre los clientes, competidores e industria de la que se planea formar parte, que sirve para conocer el posible éxito que tendrá el lanzamiento de algún producto o servicio dependiendo de distintas variables (como región geográfica, demanda, gustos, demográficos de la población, etc.), y también sirve de complemento del estudio de inversión y rendimiento que se estima de alguna empresa o proyecto.

Se distinguen tres rubros primordiales de estudio de mercado: Consultoría, Obras Públicas, Bienes y Servicios y se destacan conceptos, tales como: la información comercial, técnica y financiera que las empresas requieren para venderle al Estado, convirtiéndose en una verdadera carta de presentación comercial ante los organismos públicos.

Lo principal es que los organismos disminuyan los procesos burocráticos de compra y que coticen a precios de mercado, con el objetivo de lograr mayor eficiencia y un mejor uso de los recursos públicos.

Elementos que componen un estudio de mercado básico:

- **Objetivo.** Este será la brújula del estudio completo, pues dependiendo de las metas que se desee lograr, serán las acciones tomadas o planes.
- **Análisis del sector comercial.** Después de establecer el objetivo (u objetivos) del estudio, es importante dedicar tiempo al conocimiento general de la industria; en este caso reunir a todas las empresas proveedoras del Estado en un registro único y oficial. Ya que, al estar inscritas, las empresas pueden participar de manera mucho más eficiente en los diversos procesos de compra que se desarrollan en la plataforma de licitaciones, es decir, optimizar las posibilidades de expansión comercial, entre otros.
- **Audiencia meta.** Otro factor crucial es conocer a fondo el segmento de la población al cual se va a orientar el estudio, el cual estará dirigido a las empresas interesadas en suscribir contratos con el Estado.
- **Herramientas pertinentes.** Una vez esclarecido lo anterior, investigar las plataformas y herramientas digitales, tecnológicas, de investigación y demás que pueden potenciar el éxito del lanzamiento, es una de las prácticas con mayores beneficios en el mundo empresarial, sobre todo si se trata de un negocio en pleno desarrollo. (Hipodec, 2018)

El objetivo de un estudio de mercado es conocer el perfil y comportamiento del cliente objetivo, que a menudo se divide en distintos segmentos o nichos de mercado, así como determinar el tamaño actual y futuro del mercado, anticipar las reacciones de la competencia e identificar posibles elementos que puedan llegar a transformar radicalmente el sector, como por ejemplo una nueva ley que rijan las contrataciones gubernamentales.

Hay que resaltar que la sociedad actual, es más competitiva y cambiante que nunca, el estudio de mercado tiene mucha importancia ya que ayuda a saber en todo momento cómo están

evolucionando los clientes y competidores. Para ello es importante ofrecer un espacio de oferta y demanda basados en el principio de igualdad y libre competencia donde los organismos públicos realicen en forma eficiente y transparente sus procesos de compra y los proveedores ofrecen sus productos y servicios.

El estudio de mercado permitirá la posterior elaboración de un plan de mercadeo adaptado a la realidad del sector e influirá por tanto en las decisiones a tomar sobre las características del servicio, su precio y la estrategia de comunicación, marketing online y distribución comercial. (Guía para realizar estudio de mercado, 2017)

2.3.1.2 Estudio Financiero:

Para el desarrollo del estudio financiero se sustentaron dos técnicas que se aplicaron de manera exhaustiva para lograr determinar si el proyecto es rentable. Estas técnicas fueron Teoría Evaluación Financiera de Proyectos y Valuación de Empresas dado que éstas brindan las herramientas necesarias para poder analizar de manera profunda los proyectos de inversión desde el punto de vista financiero que es el que determina la rentabilidad del mismo.

Por tanto, es necesario definir cada una de estas metodologías, por una parte, la teoría financiera se define como:

“La teoría financiera asume la característica de tal a partir de la formalización de las teorías de portafolio, que no solamente han sido útiles para los administradores de fondos de inversión, sino para los gerentes que toman sus decisiones, considerando el costo de capital de la empresa y sus accionistas, y es que este concepto es uno de los ejes de mayor importancia en las finanzas”. (Orellana S. B., 2003)

Los estados financieros identificados anteriormente, incluyen la información financiera presentada de manera estructurada y en una forma fácil de entender:

Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados o P&G): Esta es una declaración de la posición actual de la empresa en términos del rendimiento, ingresos, renta, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de calcular la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo.

Estado de Flujo de Efectivo: En él se muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa durante un periodo determinado, para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo. Se recomienda realizarlo proyectado para los primeros 12 o 18 meses de manera mensual detallada.

Balance General: Refleja la situación financiera de la empresa, a una fecha determinada. Permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Estos tres reportes interactúan para proveer una visión total del proyecto y sus dimensiones financieras. En ese sentido, las variables a tener en cuenta son:

Costos Fijos: Los costos principales en lo que se incurre sin importar el volumen de ventas, tales como recursos humanos, consumibles de oficina, seguros, contabilidad externa, entre otros.

Costos Fijos no mensuales: Son todos aquellos costos que se devengan de forma periódica ya sea trimestral, semestral o anualmente y permanecen casi constantes.

Precio de Venta de un servicio: Es el precio al que usted espera vender su servicio, tomando en cuenta una inflación proyectada de 5 años.

Flujos de efectivo: la información financiera es de suma importancia para el desarrollo de un proyecto de inversión y parte importante de esta información son los flujos de efectivo y de una manera práctica y sencilla estos se pueden definir como a continuación:

“Por flujo de efectivo tan solo se quiere expresar la diferencia entre el número de unidades monetarias que entró y la cantidad que salió” (Ross, 2009)

El flujo de efectivo a su vez tiene una composición la cual es necesaria describir y según (Ross, 2009) es la siguiente:

- **Flujo de efectivo operativo:** es el flujo que resulta de las actividades cotidianas de la Empresa de producir y vender.
- **Gastos de capital:** se refiere al gasto neto en activos fijos (compras de activos fijos menos ventas de activos fijos).

- **Cambio en el capital de trabajo:** se mide como el cambio neto en activos circulantes en relación con los pasivos circulantes para el período que se está examinando y representa la cantidad gastada en el capital de trabajo neto.

Inversión Neta: como su nombre lo indica, se podría interpretar la inversión neta como el total de la inversión que se requiere para la ejecución del proyecto de inversión incluyendo, edificios, maquinaria, equipos de cómputo, servicios públicos y personal humano.

Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC): este es uno de los conceptos más importantes para las finanzas empresariales y se esclarece como el costo promedio ponderado de capital que se define como:

“Es el costo de capital para el conjunto de la empresa y se puede interpretar como el rendimiento requerido por ella” (Ross, 2009)

Bajo estas definiciones se puede concluir que el Costo de Capital es el costo que tienen los fondos sin importar su procedencia, ya sean fondos propios o mediante apalancamiento para la inversión en el desarrollo de proyectos.

Aquí entra otro concepto importante al momento de evaluar lo que es el costo del capital y especialmente cuando éste proviene de la deuda lo cual implica que esta deuda tiene un costo, el cual se puede definir como:

“Es el monto de dinero pagado por los préstamos adquiridos de diversas fuentes, principalmente de los bancos” (Morales Castro & Morales Castro, 2009).

Esto quiere decir que el hecho de construir el capital con base en apalancamiento financiero también incurre que el costo de ese apalancamiento también modifique el costo del capital modificando la estructura del mismo, la cual se puede calcular como lo muestra la ecuación 1:

$$\text{CPPC} = \frac{E}{E+D}r_e + \frac{D}{E+D}r_d(1-t) \quad [\text{Ecuación 1}]$$

Dónde:

E = Capital propio

D = Deuda o pasivos

V = Valor de la empresa

Re = Costo del capital o rendimiento esperado

Rd = Costo de la deuda

t = Tasa impositiva

Al observar la ecuación 1, se puede determinar que, si la empresa no utiliza más que sus recursos propios para la realización del proyecto, es decir, no utiliza apalancamiento o deuda, el costo de su capital será el del mismo capital. (Berk & De Marzo, 2008).

Modelo de Fijación de Precios de Activos (CAPM): Este es un concepto sumamente importante en todo proceso de valuación de proyectos de inversión, dado que permite medir el rendimiento esperado de un activo tal como lo menciona (Ross & Westerfield, 2010). Este rendimiento esperado se puede calcular como lo demuestra la ecuación 2:

$$\text{CAPM} = R_f + \beta R_m - R_f + R_p \quad [\text{Ecuación 2}]$$

Dónde:

R_f : Rendimiento libre de riesgo

B : Beta

R_m : Rendimiento del mercado

R_p : Riesgo país.

Tasa mínima de rendimiento que debe generar el proyecto de Inversión: ahora bien, que ya se conocen lo que es el costo de capital, costo de la deuda y la composición de éste, es necesario definir parámetros o indicadores que ayuden a determinar si el realizar la inversión será rentable o no para los inversionistas y esto se puede resumir en el rendimiento requerido o esperado en comparación con el costo de capital, pero que es el rendimiento requerido.

“Cuando se afirma que el rendimiento requerido de una inversión es, por decir, de 10%, significa que la inversión tendrá un Valor Presente Neto (VPN) positivo solo si el rendimiento es superior a 10%” (Ross & Westerfield, 2010)

Bajo ese concepto se puede decir que lo que todo proyecto de inversión persigue o espera es que el beneficio de la inversión sea mayor al valor del capital si se invirtiese en otra actividad como ser depósitos a plazo fijo, letras del Banco Central de Honduras (BCH), bonos del tesoro de Estados Unidos.

Otro de los conceptos importantes y que a su vez es una herramienta utilizada para realizar la evaluación de proyectos de inversión es el VAN o en ocasiones llamado VPN que es como se define a continuación:

“Es el valor actual de todos los flujos de efectivo relacionados con el proyecto. En otras palabras, es el valor presente de todos sus costos (egresos) y sus ingresos, desde su principio y hasta su terminación” (Díaz Mata & Aguilera Gómez, 2013).

Básicamente el VAN no es más que el valor presente de cada uno de los años del proyecto de inversión, tal como lo demuestra la ecuación 3.

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)^1} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n} \quad \text{[Ecuación 3]}$$

Dónde:

I_0 : Es el monto de la inversión inicial

Flujos de efectivo (F_t): representa la diferencia entre los ingresos y los gastos que podrá obtenerse por la ejecución del proyecto.

Tasa de descuento (k): costo de oportunidad o tasa de retorno requerida sobre una inversión

Número de períodos (n): tiempo que dura el proyecto.

Otro instrumento que se utiliza para medir la rentabilidad del proyecto de inversión es el período simple de recuperación (PRI) que no es más que el tiempo que tardará en recuperarse la inversión sobre el proyecto. (Santa Cruz, 2017).

Según la ecuación 4 el período de recuperación se puede calcular de la siguiente manera:

$$PRI=a+ b-cd \text{ [Ecuación 4]}$$

Dónde:

A: Año inmediato anterior en que se recupera la inversión, valor fijado por los inversionistas

B: Inversión inicial

C: Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

D: Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Hasta este punto se ha expuesto dos de los varios instrumentos que existen para realizar el análisis de inversiones financieras, se pasará a estudiar otro instrumento el cual es considerado el más fiable y más utilizado que es la tasa interna de retorno o TIR.

La TIR no es más que la tasa interna de retorno que proporciona el proyecto tal como dice (Sevilla Arias, 2017) es el porcentaje o beneficio o pérdida que se obtendrá de ejecutar una inversión. Esta herramienta está íntimamente ligada a lo que es el VAN dado que se dice que es el valor que éste sea 0. El cálculo de la TIR se puede realizar como lo demuestra la ecuación 5.

$$TIR= Ft1+kt= F11+k+F21+k2+...+Fn1+kn=0 \text{ [Ecuación 5]}$$

Dónde:

Flujos de efectivo (Ft): representa la diferencia entre los ingresos y los gastos que podrá obtenerse por la ejecución del proyecto.

Tasa de descuento (k): costo de oportunidad o tasa de retorno requerida sobre una inversión.

Número de períodos (n): tiempo que dura el proyecto.

Los resultados que arroje el cálculo de la TIR tienen 3 criterios para determinar la factibilidad del proyecto de inversión y estos se describen a continuación:

El criterio de selección estará basado en la tasa de descuentos (k) de los flujos que haya sido determinada para el cálculo del VAN. (Sevilla Arias, 2017).

- Si $TIR > k$, el proyecto de inversión será aceptado. En este caso, la tasa de rendimiento interno que obtenemos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.

- Si $TIR = k$, estaríamos en una situación similar a la que se producía cuando el VAN era igual a cero. En esta situación, la inversión podrá llevarse a cabo si mejora la posición competitiva de la empresa y no hay alternativas más favorables.
- Si $TIR < k$, el proyecto debe rechazarse. No se alcanza la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión

2.3.1.3 Estudio Técnico:

Básicamente en el estudio técnico define aspectos como: ¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?

En este estudio se analizan igualmente los elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del servicio que se desea ofrecer, para ello se debe hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacer que funcione. (Cómo Hacer el Estudio Técnico de un Plan de Negocios, 2010). Alineados con los principios de publicidad y transparencia del gobierno, para ello, se dispondrá públicamente de bases de datos e información íntegra de las licitaciones y órdenes de compra que efectúan los organismos públicos que transan en la plataforma Mercado Público. Esto para el desarrollo de aplicaciones que solucionen necesidades específicas de compradores y proveedores públicos a nivel ciudadano y de negocios.

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la

viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización. (UNAM)

2.4 Marco Legal

Todas las Entidades del Estado cuando desean adquirir un bien, contratar un servicio o contratar la ejecución o consultoría de una obra deben ajustarse a una serie de pautas de carácter legal que regulan todo proceso de contratación financiado con recursos públicos. El marco legal de las contrataciones públicas en Honduras, está conformado por:

- a) la Constitución de la República de Honduras;
- b) los Convenios internacionales;
- c) la Ley de Contratación del Estado (LCE);
- d) La Ley de Compras Eficientes y Transparentes a través de Medios Electrónicos;
- e) el Reglamento de la Ley de Contrataciones (RLCE);
- f) el Reglamento de la Ley de Compras Eficientes y Transparentes a través de Medios Electrónicos y
- g) Leyes relacionadas a la materia administrativa.
- h) las directivas aprobadas por la Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado (ONCAE). Dicho marco legal es mandatorio para todas las entidades públicas de los tres niveles de gobierno del país (nacional, regional y local), salvo las excepciones establecidas en la Ley.

Los aspectos principales del marco legal se originan en la Constitución de Honduras de 1982.

El Artículo 360 literalmente establece que: *“Los contratos que el Estado celebre para la ejecución de obras públicas, adquisición de suministros y servicios, de compra-venta o arrendamiento de bienes, deberán ejecutarse previa licitación, concurso o subasta, de conformidad con la ley. Se exceptúan los contratos que tengan por objeto proveer a las necesidades ocasionadas por un estado de emergencia y los que por su naturaleza no puedan celebrarse, sino con persona determinada.”*, Artículo 368, la cual gobierna sobre

aspectos como el presupuesto general de la República, la planificación, la tributación, el control Interno, control fiscal; todas estas áreas están descritas en el Marco Legislativo y Regulatorio, Adquisiciones y Prácticas de Mercado, Integridad de Sistema de Adquisiciones Públicas e Integridad y Transparencia del Sistema de Adquisiciones Públicas.

Para mejorar los niveles de eficiencia, transparencia y rendición de cuentas sobre los Sistemas Nacionales de Adquisiciones, el gobierno emprendió desde 2001 una serie de proyectos de ley destinados a modernizar la gestión de administración pública y hacer más eficiente la coordinación y la ejecución de las políticas de gobierno. Asimismo, se pusieron en marcha varias iniciativas para fortalecer los marcos jurídicos y normativos que gobiernan los procesos del Sistema Nacional de Adquisiciones del gobierno, entre ellos el sistema compras y contrataciones públicas.

Entre los instrumentos y reformas legales cabe mencionar las siguientes:

- **Ley para Optimizar la Administración Pública, Mejorar los Servicios a la Ciudadanía y Fortalecimiento de la Transparencia en el Gobierno.** La cual establece mecanismos más ágiles en la administración pública centralizada y descentralizada, determina una mayor vinculación entre el planeamiento y el proceso presupuestal, y previene la proliferación de instituciones con funciones duplicadas.
- **Ley Orgánica de Presupuesto para el sector público**, No. 83-2004, que define todos los aspectos de la gestión presupuestaria y garantiza su centralización en la Secretaria de Estado de Finanzas. A partir de esta ley marco se crean distintas normas técnicas como las de Presupuesto, Tesorería, Inversión Pública, y Contabilidad.
- **Disposiciones Generales del Presupuesto de Ingresos y Egresos de la Republica**, Esta es una normativa especial que se emite para cada ejercicio fiscal para regular el presupuesto de la República
- **Ley de Contratación del Estado**, No. 74-2001 y el Reglamento y la Contratación Pública que regulan, entre otros aspectos, los procedimientos de contratación y la ejecución de los contratos de obra pública, suministro y consultoría.
- **Ley Orgánica del Tribunal Superior de Cuentas**, No. 10-2002E, que tiene por finalidad regular la organización y el funcionamiento del Tribunal Superior de Cuentas y sus

dependencias. Decreto PCM-26-2007 crea la Oficina Nacional de Desarrollo Integral del Control Interno (ONADICI), como el ente técnico especializado del Poder Ejecutivo que informa directamente a la Presidencia de la República acerca de la efectividad del proceso de control interno institucional.

- **Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública**, No. 170-2006, que facilita el ejercicio del derecho de acceso a la ciudadanía y la transparencia de los informes de rendición de cuentas y otra información de carácter público
- Ley de Compras Eficientes y Transparentes a través de Medios Electrónicos.

Paralelamente a las reformas antes señaladas, el gobierno ha emitido una serie de Decretos y Normas Técnicas orientadas, entre otras, a:

- Garantizar que todos los pagos del gobierno sean hechos con autorización del Tesorero y registrados en el Sistema de Administración Financiera Integrada (SIAFI).
- Implementar un presupuesto mensual basado en caja.
- Adaptar la contabilidad del sector público a la normativa internacional
- Regular el acceso al crédito interno para fortalecer la adhesión a límites de gasto por parte de los ministerios y las instituciones descentralizadas.
- Gestionar el presupuesto de las instituciones a través de una gestión por resultados.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Análisis de la Metodología

Para poder efectuar el estudio de factibilidad sobre invertir en una empresa dedicada a brindar Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, se utilizaron herramientas tales como: el estudio de mercado el cual permitió identificar si existe mercado o potenciales clientes que estén dispuestos a contratar dicho servicio.

Por otra parte, el estudio técnico permitió identificar todos los insumos y tecnología que necesita la empresa para poder operar, conforme a las normativas vigentes, así como la cantidad de recurso humano que deberá tener para el correcto funcionamiento y lograr una mayor satisfacción en los clientes.

Finalmente, el estudio financiero permitirá dar a conocer a los inversionistas, la posible cartera de clientes, la inversión inicial y los costos para emprender la sociedad, será rentable para lograr beneficios económicos a través del uso de indicadores de factibilidad de la inversión.

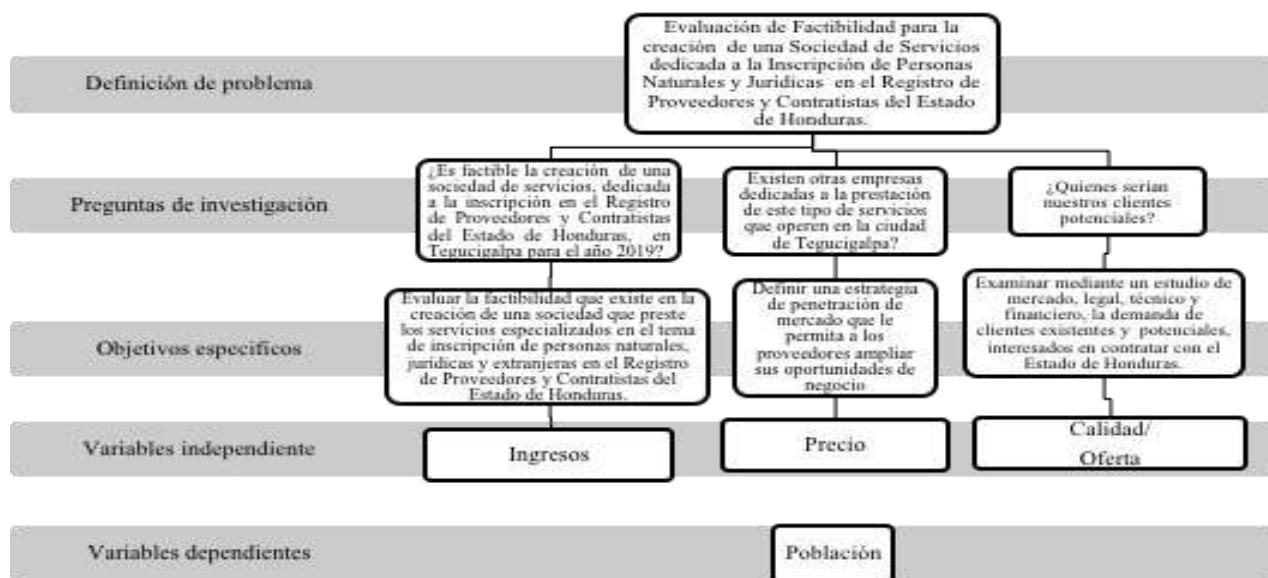
Una vez establecido lo conceptual se aplicarán los procedimientos de la matriz de congruencia, para determinar la base investigativa, y de esa forma encontrar la sincronización de las preguntas de investigación con los objetivos específicos.

3.2 Enfoque y Métodos

En el presente estudio se pretende realizar un análisis de factibilidad el cual busca evaluar la viabilidad del negocio, a través de la indagación de los servicios que deseen realizar los clientes, por medio del estudio de mercado.

Ilustración 1. Matriz de congruencia metodológica.

Fuente:(Elaboración Propio)



3.2.1 Enfoque y Metodología.

El enfoque que se utilizara en el presente estudio es cuantitativo/ cualitativo ya que contará con estadísticas mediante las cuales podemos definir nuestro mercado meta previo a la obtención de los datos.

Mediante la recolección de datos a través del instrumento se realizará un análisis el cual indicará las ventajas competitivas, los tipos de servicios a ofrecer, en relación a otros servicios que ofrecen otras empresas similares, enfocadas principalmente en la exigencia de los clientes.

3.2.2 Tipo y nivel de investigación

En el estudio se utilizaron los siguientes tipos de investigación:

Descriptiva: La cual permitió recolectar datos, los cuales se analizaron con el fin de conocer si existe la necesidad de mercado para la creación de este tipo de empresa.

Transversal: El objeto de estudio serán las personas naturales y jurídicas de los diferentes rubros (Venta de Bienes y Servicios, Prestación de Servicios de Consultoría y Ejecución de Obras Públicas), interesadas en suscribir contratos con el Estado de Honduras.

Exploratoria: Expone las oportunidades que tendrían los profesionales que emprendan en este modelo de negocios ya que, a través de la inscripción, podrán obtener mayores oportunidades de negocios.

También permitió determinar toda la tecnología, mobiliario y equipo, personal humano y sus capacidades para la puesta en marcha del proyecto. Por último, una vez que se describieron características tanto del mercado como la parte técnica, se obtuvo la base para realizar un estudio financiero que determinará si llevar a cabo dicho proyecto de inversión es rentable para los inversionistas.

3.2.3 Descripción del ámbito de investigación

Con respecto a los criterios de selección de la muestra, el estudio de mercado se enfocó a las empresas que han suscrito contratos con el Estado, de igual manera los que estén interesados en ser un proveedor potencial gubernamental. Por tanto, el ámbito se define a las empresas o personas naturales del país a nivel nacional que desean ampliar sus oportunidades de negocio.

3.2.4. Población y muestra

La población de la investigación estuvo compuesta por personas naturales y jurídicas por lo que estima una gran cartera de clientes; debido a la delimitación geográfica se decidió tomar únicamente las empresas que operan y están legalmente inscritas y activas en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa que son alrededor de 3,991 de diversos sectores de la economía, partiendo de ese hecho; este estudio se realizará utilizando una muestra aleatoria

estratificada, en vista que las empresas están agrupadas por sectores, siendo estos la venta de bienes y servicios, ejecución de obras públicas y consultorías.

Así mismo para la obtención de una muestra real se aplicaron encuestas a personas naturales, con datos obtenidos mediante la base de datos de honducopras.gob.hn y demás profesionales competente para suscribir contratos en las áreas relativas a la consultorías y ejecución de obras públicas.

Para el cálculo de la muestra se utilizó como fuente principal los datos registrados en el registro mercantil de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), el cual indica que las empresas registradas en Tegucigalpa, a la fecha ascienden a 3,991 dando como resultado una muestra aleatoria de 270, con un nivel de confianza del 90% y un margen de error de 5% de empresas y personas naturales a encuestar en la ciudad de Tegucigalpa.

Es oportuno mencionar que de las 270 encuestas elaboradas 67 de ellas fueron aplicadas a personas naturales y las 203 restantes a personas jurídicas.

Desde el punto de vista probabilístico, la fórmula utilizada fue la siguiente: según ecuación.

Ecuación 6

Donde:	
N: Tamaño de la población	3991
Z: Nivel de confianza	90%
p: Probabilidad de éxito	
q: Probabilidad de fracaso	5%



Calcular

El resultado anterior debe interpretarse así:

Si encuestas a 254 personas, el 90% de las veces el dato que quieres medir estará en el intervalo $\pm 5\%$ respecto al dato que observes en la encuesta.

Ilustración 2. Cálculo de la muestra

Fuente: (muestra)

3.2. 5. Unidad de Análisis

La unidad de análisis serán todas aquellas personas naturales y jurídicas, interesadas en contratar con el Estado de Honduras, siendo su domicilio legal en la ciudad de Tegucigalpa, M.D.C., y cuya finalidad sea las tres áreas relativas de actividad como ser la venta de bienes y servicios, Ejecución de obras públicas y Prestación de servicios de consultorías.

3.2.6. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

La técnica que se utilizó en el estudio de mercado fue la encuesta, la cual permite llegar a un mayor número de individuos de la muestra y el instrumento utilizado fue el cuestionario dado que contiene un conjunto de preguntas que permitirá medir ciertas variables, dentro de ellas la factibilidad de emprender la empresa prestadora de servicios.

Para su aplicación se hizo uso de la herramienta de encuestas que proporciona Google Forms, mediante esta herramienta se envió el link de la encuesta a cada uno de los elementos de la muestra para que pudiera ser contestada de una manera más ágil y rápida, el encuestado tiene la facilidad de realizar la encuesta hasta desde su teléfono móvil. La importancia de aplicar la encuesta radica en que los resultados que arroje la aplicación de éste es que podrá determinar si existe el mercado suficiente para la realización del proyecto.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Mediante la aplicación de 270 encuestas a personas naturales y jurídicas, se pudo determinar la cantidad de clientes existentes y potenciales que existen en el mercado, lo cual permite desarrollar el proyecto de inversión.

Con la inversión total estimada y el tamaño de los clientes, se procedió a realizar el análisis financiero para determinar si el desarrollar el proyecto resulta rentable financieramente. Todo esto se pasa a describir a continuación:

Antecedentes de la empresa

4.1. Información relevante sobre la empresa

La empresa se constituirá con un capital inicial de L. 5,000.00; debidamente suscrito y pagado, por los socios que la integran, su finalidad será la prestación de servicios profesionales a personas naturales y jurídicas en temas relacionados al ámbito legal, fiscal y financiero, pudiendo realizar cualquier otra actividad de lícito comercio relacionada a su actividad principal. Su domicilio legal será en la Ciudad de Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, dado que es en esta ciudad donde se encuentra la casa matriz de la mayoría de las empresas que forman el mercado meta.

4.1.2. Servicios que ofrece

En el presente proyecto de inversión se ofrecerán los servicios especializados de Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, conforme a las políticas públicas, lineamientos, reglamentos y demás documentos solicitados por la Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado (ONCAE), con el propósito de gestionar y agilizar los procesos administrativos y gubernamentales en Honduras, todo esto mediante la estructura tecnológica y el personal que se detalla en los resultados del estudio técnico. Posteriormente se tiene planeado ofrecer los servicios de publicidad a través de un directorio electrónico, en el cual podrán acceder tanto las instituciones del Estado, como las empresas privadas. El precitado directorio tendrá el siguiente contenido:

- Secciones de búsquedas de bienes o servicios que se requieran contratar.
- Comparación rápida de precios
- Información relevante de los proveedores o contratistas, suscritos en el directorio
- Actualización diaria de los productos o servicios

4. 2. Estudio de Mercado

En el presente estudio se realizó una investigación de mercado, con la finalidad de conocer mediante la oferta y demanda la aceptación que existe en la creación de una sociedad que preste los servicios especializados en inscribir personas naturales y jurídicas interesadas en contratar con Estado de Honduras.

Mediante la aplicación y tabulación de la encuesta se pudo determinar la demanda de clientes existentes y potenciales, que existe en el mercado, lo cual nos permitió continuar con el análisis del proyecto. Por tal razón se procedió a realizar un análisis financiero proyectado a cinco (5) años, para determinar la factibilidad que existe en la ejecución del proyecto, mismo que resulta ser financieramente rentable.

Mediante la prestación de servicios especializados en brindar Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, a Personas Naturales y Jurídicas, surgirán nuevas oportunidades de negocios ante los órganos estatales, obteniendo un mayor desarrollo económico en el país, a través de la generación de riqueza y la generación de nuevas fuentes de empleo. Así mismo la Administración Pública, tendrá un mayor número de oferentes interesados en suscribir contratos con el Estado de Honduras, lo que aportará un valor agregado a las Instituciones del Estado, al momento de seleccionar el proveedor o contratista que cumpla con las especificaciones técnicas solicitadas por el ente que realizará el proceso de compras o contrataciones, esto a su vez reducirá los gastos que surgen de los procesos desiertos o fracasados.

4.2.1. Mercado Meta:

El mercado meta en el que se pretende acceder como sociedad prestadora de servicios, son en su mayoría todas aquellas personas naturales y jurídicas, que prestan servicios a las instituciones del Estado de Honduras, así mismo se observó una demanda existente de proveedores que están interesados en participar en los procesos de compras y adquisiciones que el referido Estado ofrece.

De acuerdo a la encuesta aplicada a 270 personas naturales y jurídicas, que es la muestra representativa de la población del mercado meta, ésta arrojó que el 91.90% de las mismas contratarían el servicio de inscripción y solo un 8.10% no lo contrataría debido a que no lo consideran una oportunidad de negocios factibles por lo engorroso que resulta contratar con el Estado de Honduras. Por el resultado anterior se concluye que existe un mercado amplio para ofrecer los servicios de la empresa tal como se muestra en la ilustración No. 3. Contratación de Empresa Prestadora de Servicios.

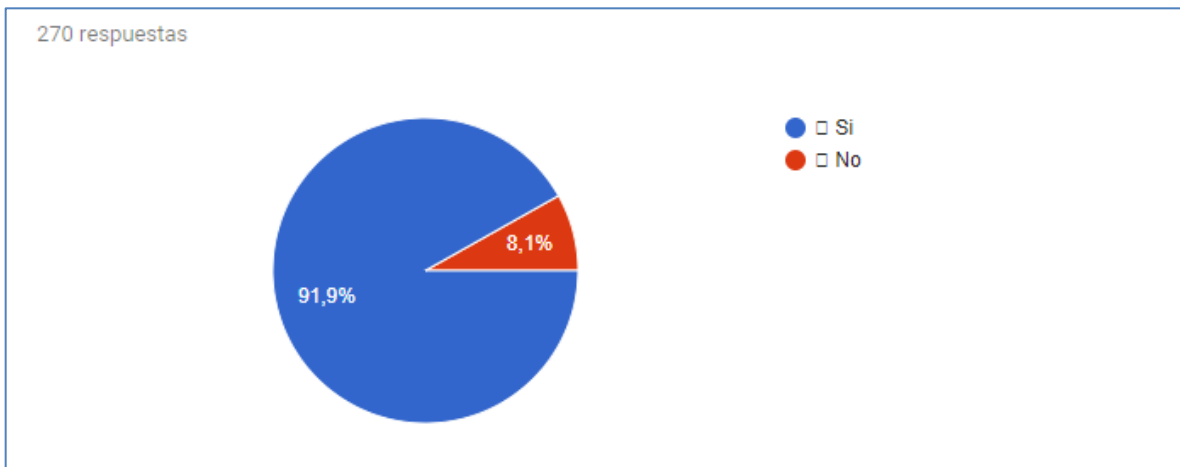


Ilustración 3. Contratación de Empresa Prestadora de Servicios

El artículo 7 de la Ley de Contratación del Estado, enuncia el Principio de igualdad y libre competencia. Todo potencial oferente que cumpla con los requisitos legales y reglamentarios, estará en posibilidad de participar en los procedimientos de contratación administrativa en condiciones de igualdad y sin sujeción a ninguna restricción no derivada de especificaciones técnicas y objetivas propias del objeto licitado.

Delegar el papeleo a un profesional competente da tranquilidad y evita tener que perder tiempo y dinero en gestiones y trámites. (2018 EAE Business School)

4.2.2. Posicionamiento de Mercado:

Dado que se busca ingresar al mercado y obtener un buen posicionamiento, se analizaron cuáles son los factores más importantes que consideran las personas naturales, las empresas jurídicas y los consultores independientes al momento de realizar la contratación de una empresa de prestadora de servicios, los cuales se pasan a describir a continuación:

a. Factor determinante para la contratación del servicio

De acuerdo con la encuesta aplicada a las empresas que componen el mercado meta, se descubrió que el 68.5% de éstas prefieren o contratarían a una empresa de servicios que les brinden mayores facilidades y acceso a oportunidades de negocio, seguidamente de un precio accesible a los clientes.

ONCAE, a través de la página web www.honducompras.gob.hn, tiene a disposición del público en general la visualización, de un apartado en el que se muestran las oportunidades de negocios, que servirán de referencia para la participación en las diferentes modalidades de compras o contrataciones del referido Estado.

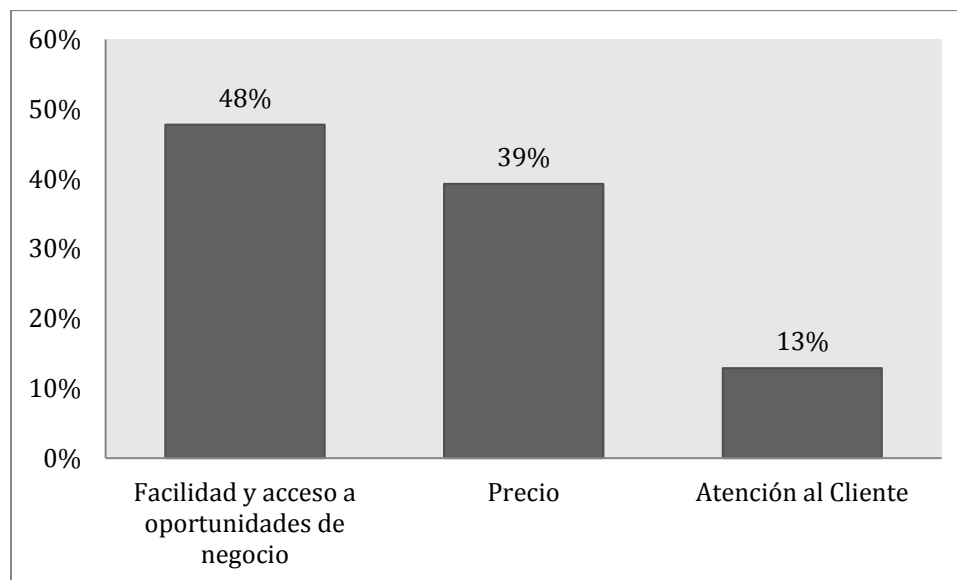


Ilustración 4. Factor más importante al momento de contratar una empresa

Las oportunidades de negocios permiten el desarrollo de la empresa gracias a circunstancias externas, con un sector al que podemos satisfacer con los productos o servicios que creamos. (2016 Economía Simple)

b. Servicios a ofrecer

El Registro en el catálogo electrónico de proveedores, es considerado la principal característica o factor determinante para los clientes que contratarían el servicio de la empresa, con un porcentaje de aceptación de un 70.6%, seguidamente el 39.40% y 38.7%, respectivamente, prefieren los procesos de representación ante organismo competentes como promoción del negocio a través de la página web. Por lo que se determinó que existe un mercado amplio para ofrecer los servicios de la empresa.

En el caso del Catálogo Electrónico, la ONCAE incorpora a este la información resultante de la selección de los proveedores a través de un Convenio Marco, así como las características y condiciones de los bienes o servicios que esos proveedores han ofertado; una vez que los proveedores y sus productos están incorporados al catálogo electrónico, el ente adquirente o contratante, selecciona entre ellos el o los productos que requiere y genera una orden de compra, en forma directa.

El acto de contratación, por lo mismo, se realiza entre los proveedores incorporados al el catalogo y las entidades adquirentes, sin intervención de la ONCAE. Este catálogo, en efecto, es solamente un instrumento para incrementar la eficiencia en los procesos de compra de los diferentes organismos ejecutores. (2018)

Los beneficios de inscribirse en el catalogo electrónico aumenta la economía de escala y aprovechamiento del poder adquisitivo que posee el Estado. (ONCAE, Convenio Marco,2010-2022)

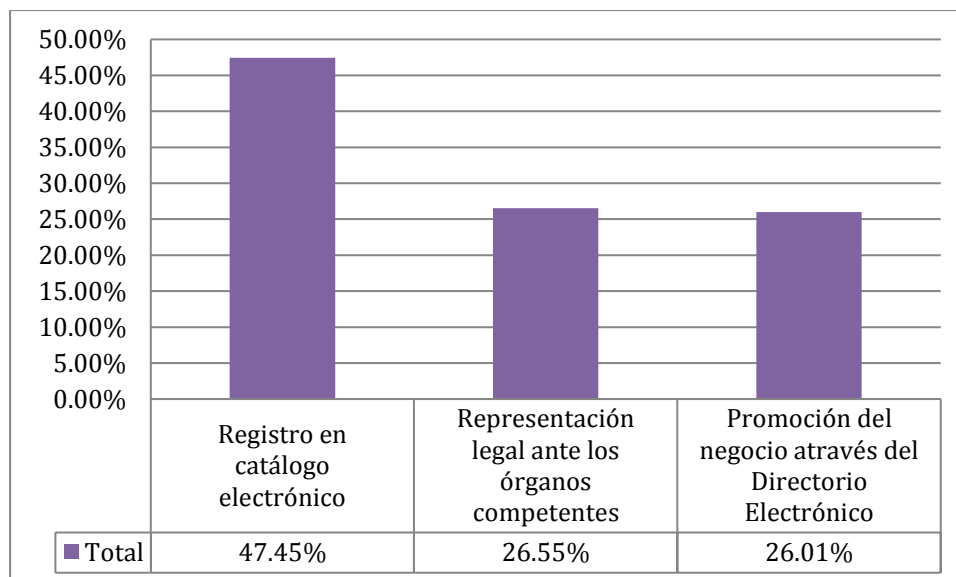


Ilustración 5. Servicios a ofrecer

c. Forma de pago por la contratación de los servicios

Dentro de los factores importantes para introducirse en el mercado y la forma en que los clientes pagarán por los servicios, de acuerdo a la encuesta aplicada, la misma refleja que el 54% de las empresas prefieren pagar uno de los servicios que se ofrecen de acuerdo a la certificación emitida.

Seguidamente un 33.6% prefiere pagar al iniciar y al finalizar el trámite de inscripción y un 12.3%, estaría dispuesto en realizar el pago de contado. Por lo tanto, la empresa tendrá mayor posicionamiento si la cartera de sus clientes es más grande dado que esto permitirá realizar mayor recuperación.

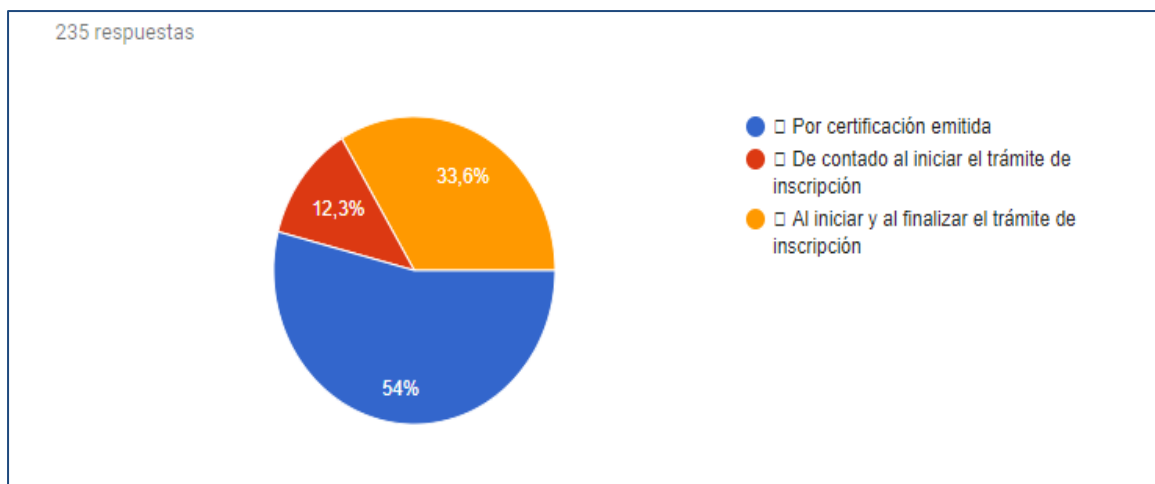


Ilustración 6. Forma de pago por la contratación de los servicios

Marketing de resultados es la acción de marketing en la que se paga por los resultados obtenidos. Se valoran estos resultados en base a los objetivos que se deben fijar con anterioridad. (2018-Antevanio, S.A.)

d. Rubro

Datos estadísticos, a través de la aplicación de la encuesta muestran que 58.5% de las empresas, se dedican a la prestación de bienes y servicios. Seguidamente un 21.4% prestan los servicios de ejecución de obras públicas, mientras que el 20.4% se dedican a la prestación de servicios de consultorías, siendo la venta de bienes y servicios el rubro en el cual la empresa prestadora de servicios, tendrá mayor demanda de clientes actuales y futuros.

De acuerdo al (Informe de la Evaluación al Sistema de Adquisiciones y Contrataciones Públicas de Honduras Basada en la Metodología OCDE/CAD) En agosto de 2017, se realizó un estudio a 10 instituciones del Estado de Honduras, las cuales publicaron los datos y contratos suscritos con los proveedores de bienes y servicios de sus procesos de adquisición el cual asciende a 95.3%, en el precitado rubro.

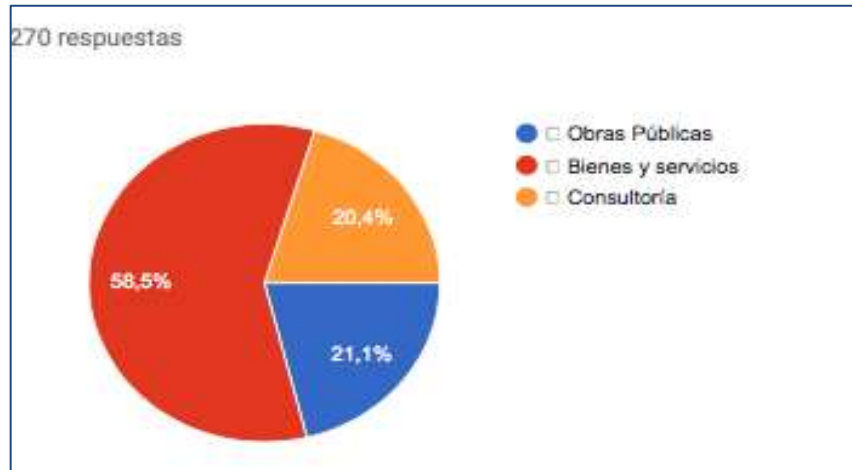


Ilustración 7. Rubro

4.2.3. Otros aspectos importantes en el Análisis de Encuestas Aplicadas:

a) Edad

La encuesta refleja que el 37.8% de las personas naturales o jurídicas, (la última siendo el Representante Legal), tienen de 45-55 años de edad. Mientras que un 31.9% están dentro del rango de 34-44 años de edad y un 28.5% de 22-33 años de edad.

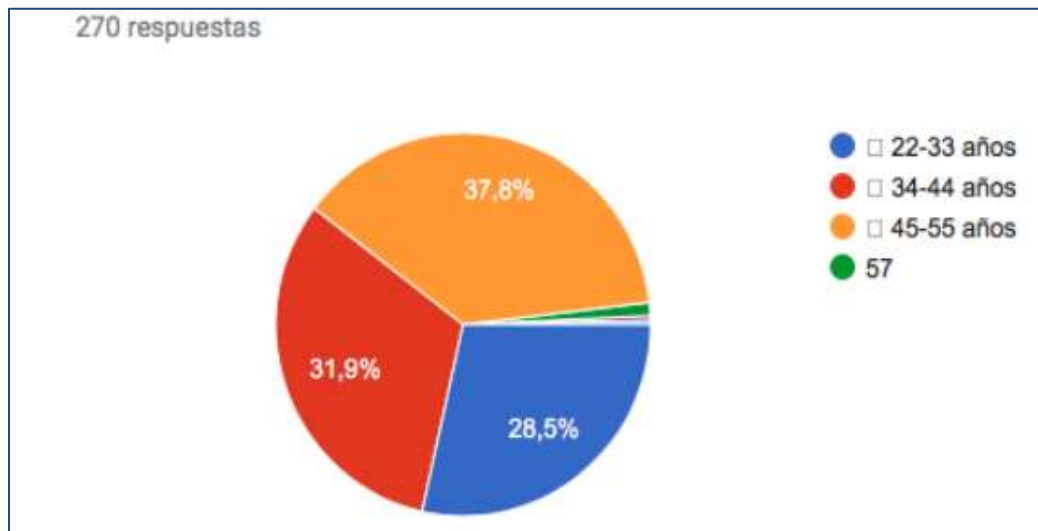


Ilustración 8. Edad

b) Tipo de Persona

Mediante el presente estudio se puede observar que el 39.3% se encuentran legalmente constituidas como personas jurídicas, mientras que el 35.9% son Comerciantes individuales, así mismo el 24.8%, son personas naturales, las cuales prestan los servicios de ejecución de obras públicas y prestación de servicios de consultorías, por lo que se cree que la mayor demanda de clientes es de personas jurídicas y los comerciantes individuales, cuya área de actividad es la venta de bienes y servicios.

Datos obtenidos mediante la página web de Honducompras, muestran que a la fecha se encuentran legalmente inscritos 1781 proveedores, de los cuales como se muestra en el presente grafico en su mayoría son personas jurídicas. (ONCAE 2017)

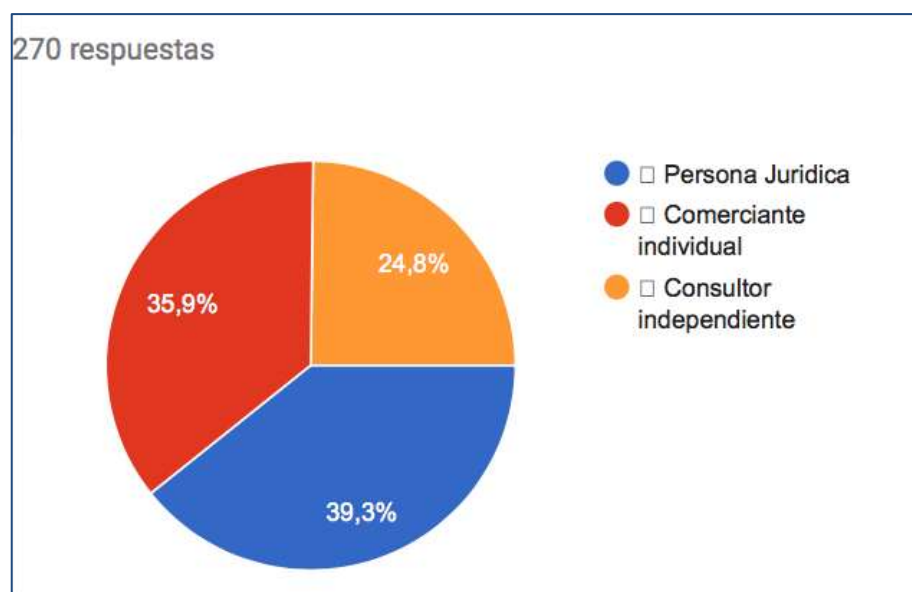


Ilustración 9. Tipo de persona

c) Percepción

Mediante una muestra de 270 encuestas, se determinó que el 77% de los encuestados coinciden que la percepción que tienen de los tramites gubernamentales, lo atribuyen a que los mismos son considerados engorrosos y complicados. Seguidamente un 48.5% estima que el

procedimiento de inscripción es muy lento. Esto se considera una limitante al momento de que las personas naturales o jurídicas soliciten la inscripción el Registro de Proveedores de la ONCAE.

La ONCAE no cuenta con una plataforma electrónica eficiente para el Registro de Proveedores, por lo que las oportunidades de muchas empresas para ampliar su portafolio de clientes se ven reducidas, a su vez el gobierno de Honduras, pierde millones en licitaciones fracasadas, por no contar con suficientes oferentes; por consiguiente, como país nos estamos haciendo menos competitivos al ver limitadas las nuevas oportunidades de negocio tanto para las empresas nacionales como extranjeras.

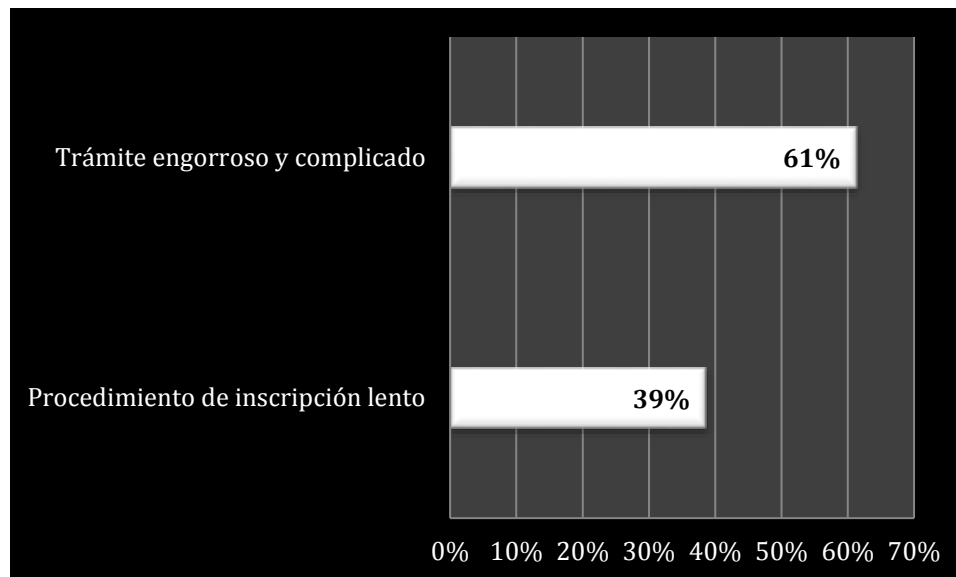


Ilustración 10. Percepción trámites administrativos gubernamentales

La presidenta del Consejo Hondureño de la Empresa Privada Aline Flores, reiteró la importancia de reducir los tiempos en trámites estatales, con el propósito de que se mejore la inversión en el país. (2019 LA TRIBUNA)

Honduras se situó en el lugar 121 de los 190 países que conforman el ranking Doing Business del Banco Mundial (BM), que clasifica a los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. (Doing Business 2019)

4.3. Aspectos Técnicos:

El análisis técnico, consiste en conocer los costos y recursos que se utilizaran en el proyecto, con la finalidad que este cumpla el con propósito planteado de manera exitosa.

Este estudio en especial, pretende dar a conocer los factores generales de la sociedad que se desea emprender como ser ubicación, tamaño, tecnología a utilizar de la empresa y sobre todo el personal que se contratara para el inicio de operaciones.

4.3.1. Programación de la ejecución:

En este apartado se presenta un cronograma de trabajo que muestra un tiempo estimado de cuánto duraría llevar a cabo la ejecución de todo el proyecto.

Cronograma de actividades a realizar	Semanas											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. Constitución de empresa												
Obtención de Escritura Pública	■											
Inscripción al Registro Mercantil	■											
Obtención de Registro Tributario Nacional	■											
Registro Cámara de Comercio	■											
Obtención de Permiso de Operación	■	■										
Negociación de alquiler del local	■	■										
II. Acondicionamiento del local												
Compra de mobiliario y equipo			■									
Instalación de equipos			■	■								
Instalación de aires acondicionados			■	■								
III. Contratación de Personal												
Contratación de Abogados			■	■								
Contratación de secretaria			■	■								
Contratación de Peritos Colegiados			■	■								
Contratación de Gestores			■	■								
III. Acuerdos de negociación con grandes empresas												
Visitar clientes potenciales					■	■	■	■	■	■	■	■
Concretar citas					■	■	■	■	■	■	■	■
Cerrar acuerdos					■	■	■	■	■	■	■	■

Ilustración 11. Plan de ejecución

4.3.2. Localización de las Operaciones:

La empresa empezará sus operaciones en la ciudad de Tegucigalpa, por ser la capital del país y donde están ubicadas todas las instituciones gubernamentales para la realización de cualquier trámite; además, porque en Tegucigalpa es donde se encuentran la casa matriz de las empresas que son el mercado meta del estudio.

Debido al fácil acceso y a la comodidad de las instalaciones que ofrecen las oficinas del edificio Centro Morazán, en el Boulevard Morazán, se ha escogido este lugar para que sea el centro de operaciones de la empresa, de acuerdo al contacto que hicimos con algunos de los administradores de oficinas.

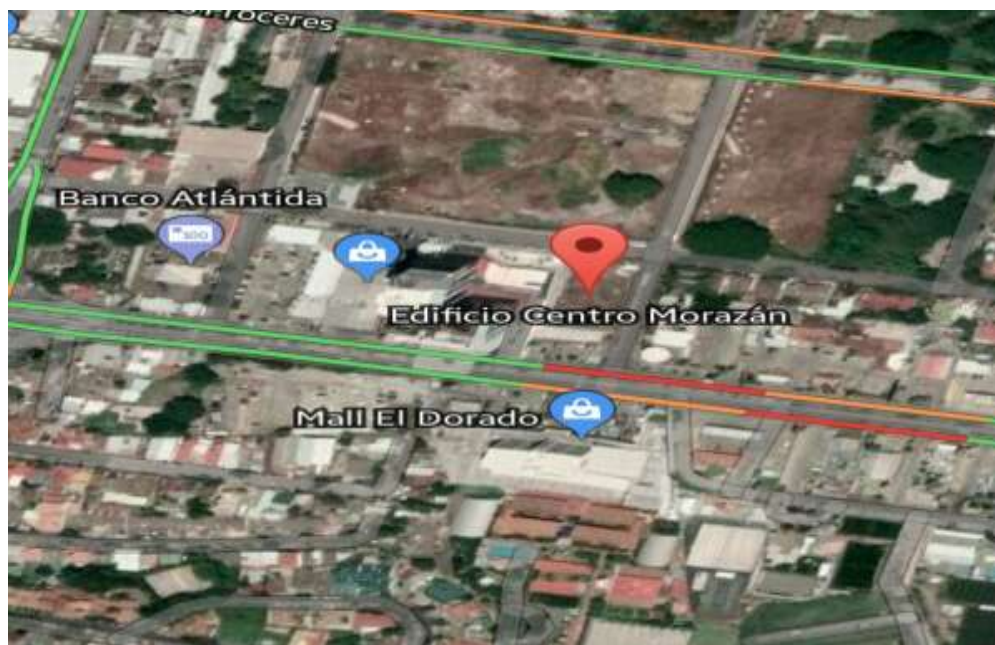


Ilustración 12. Ubicación de la empresa

4.3.3. Tamaño de la Oficina:

Es importante mencionar que la empresa iniciará operaciones con una secretaria, dos gestores administrativos, dos abogados, un gerente general; para un total de 6 personas.

Lo más importante es el local donde operará la empresa, el cual deberá contar con una oficina con capacidad para 15 personas, las cuales deberán contar con todas las comodidades posibles para el bienestar de los empleados, cada oficina estará acondicionada de acuerdo a las necesidades requeridas.

La cantidad del personal fue estimada tomando como base la cartera de clientes que se debería atender. Con los datos anteriores se sumó la cartera estimada por rubro los cuales operaran bajo la dirección de un gerente general.



Ilustración 13. Tamaño de la oficina frontal



Ilustración 14. Tamaño de la oficina lateral

La distribución del espacio del trabajo deberá ser la siguiente:

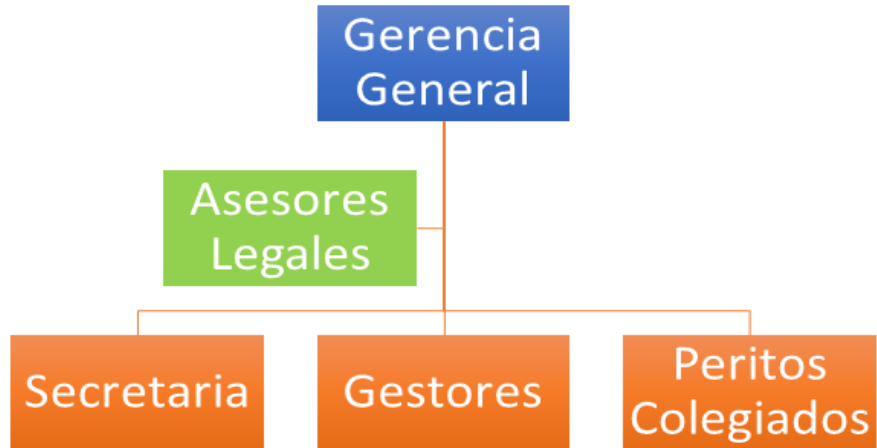
El tamaño total de las oficinas será de 9 x 12mts = 108 mts², donde el precio por metro cuadrado es de \$ 20 dando un total de **\$2,160.00** mensuales que a la tasa de cambio a la fecha según el Banco Central de Honduras equivale a L.24.25, con un total de L.52,380.00. Estas oficinas deberán ser equipadas con aire acondicionado, que deberá ser provisto por parte del edificio.

4.3.4. Tecnología y Mobiliario Requerido:

INVERSIONES:	Cantidades	Valor Unitario
Mobiliario y equipo:		
Sillas secretariales	7	L 3.500,00
Archivos	2	L 2.879,20
Escritorio gerente	1	L 4.799,20
Escritorios modulares	7	L 1.495,00
Computadora de escritorio secretarias	2	L 9.995,00
Papelería y útiles de oficina		
Computadora laptop	2	L 14.295,00
Impresora multifuncional	2	L 4.245,00
Tintas impresora	10	L 559,00

4.3.5. Organigrama:

Como se mencionó anteriormente, la operación de la empresa tendrá 6 empleados que estarán seccionados como los detalla el organigrama siguiente:



4.3.5.1. Perfiles de personal a contratar

Tabla 3. Perfil de Gerente

Cargo:	Gerente
Educación formal requerida:	Licenciados en Administración de Empresas/Contaduría Pública y Finanzas u otra carrera a fin.
Experiencia mínima requerida.	5 años
	Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.

Actividades del cargo	Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
	Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
	Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.
	Coordinar con el Ejecutivo de Venta y la secretaria las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.
	Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.
	Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.
	Tomar decisiones acertadas en beneficio de la empresa

Tabla 4. Perfil de Oficial Legal

Cargo:	Oficial Legal
Educación formal requerida:	Abogados.
Experiencia mínima requerida.	5 años
	Analizar documentos y escritos presentados por los usuarios interesados en inscribirse en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado.

Actividades del cargo	Representar a los interesados en inscribirse en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado, ante los entes estatales, con el fin de solicitar documentación relevante y necesaria para cumplir con los requisitos exigidos por la ONCAE.
	Elaborar solicitudes de inscripción, para posteriormente presentarlas en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado.
	Presentarse ante las Oficina Normativa de Contratación y Adquisiciones del Estado (ONCAE), cada vez que sea necesario hasta que culmine el procedimiento de inscripción.
	Notificarse de la Resolución de inscripción, una vez que se emita la Certificación de la misma.
	Realizar otras actividades vinculadas con su misión asignadas por el jefe de dependencia

Tabla 5. Perfil de secretaria

Cargo:	Auxiliar Administrativo/secretaria
Educación formal requerida:	Perito Mercantil y Contador Público /Bachiller en Ciencias y Letras/secretaria/Colegiado/Pasante Universitario (a)
Experiencia mínima requerida.	5 años
	Elaborar memorandos, solicitudes, informes y demás documentos solicitados por la Gerencia.

Actividades del cargo	Realizar la presentación física y de forma de los expedientes de inscripción.
	Realizar el seguimiento oportuno de las solicitudes presentadas ante cualquier institución del Estado u otras.
	Codificar e ingresar en el sistema digital las solicitudes de requisiciones.
	Elaborar los cuadros comparativos con precios de las diferentes casas comerciales nacionales
	Recibir, registrar, enviar y archivar la correspondencia interna y externa
	Llevar un control de la existencia de materiales y útiles de oficina, para realizar la distribución oportuna.
	Realizar cualquier otra función que le asigne su Jefe Inmediato
	Realizar en el sistema el procedimiento de descargos del equipo de oficina u otros, para posteriormente realizar el traslado de las áreas solicitantes
	Llevar un control físico y digital de las entradas, rutas y salidas de los Gestores Administrativos

Tabla 6. Perfil Perito Colegiado/Contador

Cargo:	Perito Colegiado/Contador
Educación formal requerida:	Perito Mercantil y Contador Público Colegiado
	Elaborar los Estados de Situación Financiera de la empresa.
	Recibir del Contador las partidas y analizar la información para el ingreso de sinopsis.

Actividades del cargo	Elaborar la disponibilidad de efectivo para la Gerencia de la empresa.
	Elaborar los Estados de Situación Financiera de las empresas que lo requieran.
	Elaborar las conciliaciones y conciliar con las cifras de balance.
	Enumerar la documentación que sirve de respaldo para las operaciones contables.
	Enumerar la documentación que sirve de respaldo para las operaciones fiscales.
	Recibir la documentación de las diferentes áreas para su registro contable.
	Realizar otras actividades vinculadas con su misión asignadas por el jefe de la empresa
	Organizar y archivar los registros contables, una vez ingresada la sinopsis.
	Atender los requerimientos de documentación de las diferentes Instituciones del Estado.

Tabla 7. Perfil Gestor Administrativo

Cargo:	Gestor Administrativo
Educación formal requerida:	Bachiller en Ciencias y Letras/Perito Mercantil y Contador Público/Pasante Universitario

Actividades del cargo	Recibir y distribuir correspondencia a nivel local a las Instituciones del Estado u otras
	Realizar gestiones diversas en instituciones públicas o privadas
	Distribuir correspondencia a lo interno de la empresa.
	Sacar fotocopias, encuadernar y archivar documentos cuando sea necesario
	Brindar apoyo logístico en eventos.
	Verificar la existencia de papelería y materiales de reproducción para evitar retrasos o demoras
	Recibir y distribuir correspondencia a nivel local a las Instituciones del Estado u otras

4.4. Presupuesto:

4.4.1. Financiamiento:

Para la realización de la inversión se acudió al apalancamiento financiero y se decidió que la estructura de capital fuera de 65% el cual representa L.500, 000.00 del total de la inversión y el

otro 35% que corresponde a L.247,195.57 del monto total de la inversión. Con este funcionamiento financiero según datos de Banco Atlántida la tasa de interés para este monto sería del 19% anual en un período de cinco años. La amortización del préstamo se detalla en la Tabla 10.

Tabla 8. Amortización del préstamo

Año	Cuota de Capital	Saldo Inicial de Capital	Pago de Intereses	Saldo Final de Capital
0				L. 500.000,00
1	L. 163.525,08	L. 68.525,08	L. 95.000,00	L. 431.474,92
2	L. 163.525,08	L. 81.544,85	L. 81.980,23	L. 349.930,07
3	L. 163.525,08	L. 97.038,37	L. 66.486,71	L. 252.891,70
4	L. 163.525,08	L. 115.475,66	L. 48.049,42	L. 137.416,04
5	L. 163.525,08	L. 137.416,04	L. 26.109,05	L. -0,00

4.4.2. Criterios de la Evaluación Financiera:

Gracias a toda la información obtenida mediante el estudio de mercado y el estudio técnico, los cuales permitieron determinar los ingresos que se obtendrían, así como todos los gastos en los que se incurriría desde la inversión inicial hasta los costos de la operación, se procedió a realizar la evaluación financiera para determinar si el proyecto es financieramente rentable todo esto se detalla a continuación:

4.4.2.1 Costos de inversión.

En primera instancia se determinó toda la inversión inicial necesaria para que la empresa prestadora de servicios inicie operaciones, información que se muestra a continuación en la Tabla 11.

Tabla 9. Inversión Inicial

INVERSIONES:	Cantidades	Valor Unitario	Costos
Mobiliario y equipo:			

Sillas secretariales	7	L 3.500,00	L 24.500,00
Archivos	2	L 2.879,20	L 5.758,40
Escritorio gerente	1	L 4.799,20	L 4.799,20
Escritorios modulares	7	L 1.495,00	L 10.465,00
Computadora de escritorio secretarias	2	L 9.995,00	L 19.990,00
Papelería y útiles de oficina			L 5.000,00
Computadora laptop	2	L 14.295,00	L 28.590,00
Impresora multifuncional	2	L 4.245,00	L 8.490,00
Tintas impresoras	10	L 559,00	L 5.590,00
Instalación eléctrica y de red	1		L 15.000,00
Gastos de constitución	1		L 8.000,00
Gastos de acondicionamiento	1		L 10.000,00
Publicidad Inicial	1		L 5.000,00
Total, inversión fija			L 151.182,60
Capital de trabajo			L 595.976,97
Inversión total			L 747.159,57

Como se muestra en la tabla anterior, se detalló toda la inversión inicial necesaria para que la empresa inicie operaciones, incluyendo el mobiliario y equipo, la infraestructura tecnológica; además, se consideraron los gastos de inversión en activos intangibles como ser los gastos de constitución, la publicidad inicial y los gastos de acondicionamiento del local, entre otros. Asimismo, se incluyó el valor que dentro de la inversión inicial fue el capital de trabajo el cual se muestra a continuación.

4.4.2.2 Capital de trabajo

Como parte de la inversión inicial se consideró el capital de trabajo, que constituye el monto para sufragar los gastos fijos durante los primeros tres meses, dentro de éstos se consideraron: los sueldos y salarios, También se consideraron alquiler de local, gastos de servicios públicos, gastos del servicio de Internet. Esos montos se presentan en la Tabla 12.

Tabla 10. Capital de trabajo

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Total	Total, con valor patronal
Salario de gestores	L. 8.910,71	2	L. 17.821,42	L. 99.354,40
Salario secretaria	L. 8.910,71	1	L. 8.910,71	L. 45.043,63
Salario Peritos Colegiados	L. 8.910,71	2	L. 17.821,42	L. 103.631,54
Salario Abogados	L. 18.000,00	2	L. 36.000,00	L. 205.431,59
Salario Gerente	L. 20.000,00	1	L. 20.000,00	L. 91.515,80
Renta de local	L. 10.000,00	1	L. 10.000,00	L. 30.000,00
Servicios Públicos, Internet	L. 7.000,00	1	L. 7.000,00	L. 21.000,00
Total				L. 595.976,97

4.5 Costos de operación**4.5.1. Costos fijos**

Para realizar el análisis financiero se calcularon los costos fijos que se tendrían mes a mes en la operación de la empresa y esta información se detalla en la Tabla 13. Cabe mencionar que para todos los años posteriores se consideró la inflación proyectada por el BCH.

Tabla 11. Costos fijos

Costos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gestores (2)	L 213.857,04	L 223.480,61	L 233.537,23	L 244.046,41	L 255.028,50
Secretaria (1)	L 106.928,52	L 111.740,30	L 116.768,62	L 122.023,20	L 127.514,25
Peritos (2)	L 213.857,04	L 223.480,61	L 233.537,23	L 244.046,41	L 255.028,50
Abogados (2)	L 432.000,00	L 451.440,00	L 471.754,80	L 492.983,77	L 515.168,04
Gerente General (1)	L 240.000,00	L 250.800,00	L 262.086,00	L 273.879,87	L 286.204,46
Renta de local	L 120.000,00	L 125.400,00	L 131.043,00	L 136.939,94	L 143.102,23
Servicios Públicos, Internet	L 84.000,00	L 87.780,00	L 91.730,10	L 95.857,95	L 100.171,56
Papelería y útiles de oficina	L 48.000,00	L 50.160,00	L 52.417,20	L 54.775,97	L 57.240,89
	L 1.458.642,60	L 1.524.281,52	L 1.592.874,19	L 1.664.553,52	L 1.739.458,43
Depreciaciones	L 25.118,52	L 25.118,52	L 25.118,52	L 25.118,52	L 25.118,52
Total, gastos fijos	L 1.483.761,12	L 1.549.400,04	L 1.617.992,71	L 1.689.672,04	L 1.764.576,95

Como parte de la operatividad de la empresa se consideraron los gastos que no serán mensuales, sino serán de manera trimestral como ser: mantenimiento de computadoras, de la red, del aire acondicionado y local, esos gastos se registran en la Tabla 14. A estos gastos también se les aplicó la inflación proyectada.

Tabla 12. Costos fijos no mensuales

Costos Fijos No Mensuales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento de Página Web, Redes y computadoras	L 10.000,00	L 11.000,00	L 12.100,00	L 13.310,00	L 14.641,00
Mantenimiento aire acondicionado	L 8.000,00	L 8.800,00	L 9.680,00	L 10.648,00	L 11.712,80
Costos totales	L 18.000,00	L 19.800,00	L 21.780,00	L 23.958,00	L 26.353,80

4.5.2. Ingresos

La estimación de los ingresos se hizo considerando los factores relevantes de acuerdo con los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta. Primero la cartera por cada rubro es decir, se consideró que porcentaje del objeto de estudio estaría primeramente interesado en suscribir los servicios de la empresa para poder obtener el porcentaje de participación de la cartera, de los cuales solo se estimó a un 30%.

Seguidamente se indago con especialistas en el tema y abogados dedicados a ofrecer este tipo de servicio, sobre los montos promedio que se cobran en la actualidad.

De igual manera se procedió a realizar un proyección de acuerdo a los servicios que les gustaría que la empresa se brindará a razón de L.5,000.00 por cada inscripción realizada, L.500.00 mensuales por brindar el servicio de promoción del negocio a través de un directorio electrónico, L.25, 000.00 por la representación en cada proceso de licitación, y L.25,000.00 por registro en el catalogo electrónico.

Una vez calculado lo anterior, se procedió a calcular tanto el monto que oscila ese tipo de servicio en el mercado como el porcentaje de participación por rubro de acuerdo a los datos obtenidos.

Tabla 13. Monto estimado de ingresos

Cartera aproximada de clientes	3991	Número de Inscripciones	Monto Proyectado Inscripciones	Monto meta promoción negocio	Representación procesos licitación	Registro en catálogo electrónico	Monto total Ingresos Anuales
Rubro	Porcentaje participación						
Persona Jurídica	39.30%	1,441	L2,162,126.25	L3,346,971.43	L14,233,997.78	L10,810,631.23	L30,553,726.68
Comerciante Individual	35.90%	1,317	L1,975,072.07	L3,057,411.56	L13,002,557.77	L9,875,360.33	L27,910,401.73
Persona Natural	24.80%	910	L1,364,395.19	L2,112,083.75	L8,982,268.32	L6,821,975.94	L19,280,723.20
Total	100.00%	3,668	L5,501,593.50	L8,516,466.74	L36,218,823.88	L27,507,967.50	L77,744,851.61

4.5.3 Estado de resultado proyectado

Una vez que se calcularon los ingresos proyectados estimados anuales, los costos fijos, variables y la depreciación del mobiliario y equipo se procedió a calcular las utilidades o pérdidas las cuales son proyectadas en un horizonte de cinco años.

De acuerdo a los Artículos 36, Ley de Contrataciones del Estado y 69 del Reglamento. La duración de la inscripción de certificaciones será de tres años. Por ende, el estado de resultado demuestra que, de acuerdo con los ingresos estimados proyectados para el horizonte de los cinco años, habrá ingresos estacionales de acuerdo a la demanda proyectada menos todos los costos fijos y la depreciación que tienen los activos fijos, el proyecto generaría utilidades antes de impuestos y de igual manera una vez aplicado el gravamen sobre la renta éste tendría utilidades netas sobre los costos y la inversión. Se detalla el estado de resultado en la Tabla 16.

Tabla 14. Estado de Resultados Proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos proyectados estimados	L77,744,851.61	L81,632,094.19	L85,713,698.90	L89,999,383.85	L94,499,353.04
Costos fijos no mensuales	-L18,000.00	-L19,800.00	-L21,780.00	-L23,958.00	-L26,353.80
Gastos de administración y ventas	-L1,458,642.60	-L1,524,281.52	-L1,592,874.19	-L1,664,553.52	-L1,739,458.43
Depreciación y amortización	-L25,118.52	-L25,118.52	-L25,118.52	-L25,118.52	-L25,118.52
Gastos por interés	-L95,000.00	-L81,980.23	-L66,486.71	-L48,049.42	-L26,109.05
Utilidad antes de ISR	L76,148,090.49	L79,980,913.92	L84,007,439.49	L88,237,704.38	L92,682,313.24
ISR 25%	-L19,037,022.62	-L19,995,228.48	-L21,001,859.87	-L22,059,426.10	-L23,170,578.31
Utilidad neta del periodo	L57,111,067.87	L59,985,685.44	L63,005,579.61	L66,178,278.29	L69,511,734.93

4.5.4. Flujos de efectivo proyectado

Una vez que se obtuvieron las utilidades netas del periodo para cada uno de los años que, según la proyección, se procedió a calcular los flujos de efectivo anualmente, los cuales son necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto con base en el valor del costo promedio ponderado del capital utilizando préstamo y costo promedio del capital del mercado. El detalle del cálculo de los flujos de efectivo proyectados se muestra en la Tabla 17.

Tabla 15. Flujo de efectivo proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija	L151,182.60					
Capital de Trabajo	L595,976.97					
Utilidad Neta del periodo		L57,111,067.87	L59,985,685.44	L63,005,579.61	L66,178,278.29	L69,511,734.93
Gastos por Depreciación y Amortización		L25,118.52	L25,118.52	L25,118.52	L25,118.52	L25,118.52
Gastos por interés		L95,000.00	L81,980.23	L66,486.71	L48,049.42	L26,109.05
Recuperación de Ktrabajo						L595,976.97
Flujos Netos de efectivo	L747,159.57	L57,231,186.39	L60,092,784.20	L63,097,184.85	L66,251,446.23	L70,158,939.47

Con los resultados obtenidos de la utilidad neta que arrojó el estado de resultado proyectado para los cinco años, y luego de hacer los cálculos correspondientes de las salidas de dinero o efectivo como por ejemplo en el año cero, la inversión inicial y en los años posteriores más la suma de los gastos de depreciación y amortización, dado que estos no son salidas de dinero en efectivo. Adicionalmente considerando la recuperación del capital de trabajo total para el quinto año la empresa tendría flujos de efectivo positivos para cada año lo cual hasta el momento muestra un resultado favorable para el desarrollo del proyecto.

4.6 ingresos e Indicadores de evaluación financiera:

4.6.1. Cálculo del CAPM

Dado que el Capital asset pricing model (CAPM) por sus siglas en inglés, es un modelo de valoración de activos que se utiliza en mercados de capitales desarrollados como el norteamericano, cosa que no sucede en nuestro país, debido a que no tenemos mercados de capitales. Por tanto, para calcular dicho CAPM se utilizarán valores como que el inversionista hondureño invertiría en el

mercado de capitales de Estados Unidos y de acuerdo con los datos recabados para el mercado de capitales de Estados Unidos, se estima que el Rendimiento del mercado es de 10.27%, y la tasa libre de riesgo de los bonos del tesoro a 10 años de 6.25% aproximadamente. Adicionalmente se utilizará el beta para la industria de Bienes y Servicios de Damodaran. Una vez obtenido el rendimiento del mercado y la tasa libre de riesgo se puede obtener la prima por riesgo, a la cual se le sumará la tasa libre de riesgo y el riesgo país. Una vez obtenidos todos los datos anteriores se reemplazan en la fórmula [2.2] para calcular el CAPM, tal como se muestra a continuación.

$$\text{CAPM} = 6.25 + 1.07 (10.27 - 5.19) + 5.19$$

$$\text{CAPM} = 22\%$$

El cálculo resumido se muestra en la Tabla 18.

Tasa libre de riesgo (bonos del tesoro de USA/Damodaran)	6,25%
Prima por riesgo	10,27%
Beta de la industria “Bienes y Servicios” (Damodaran)	1,07
Riesgo país (Damodaran)	5,19%
CAPM calculado	22%

Tabla 16. CAPM

Una vez que se calculó la amortización del préstamo se procedió a calcular el costo promedio ponderado de capital dado que, debido a que existe una estructura de capital para la inversión en la cual hay apalancamiento, se deberá utilizar este método para calcular el valor del capital incluyendo el apalancamiento con el capital propio en la proporción 65/35: 65% de apalancamiento financiero y el otro 35% al capital propio. Con la estructura de capital definida y con el costo del financiamiento del 19% y del CAPM del 22%. El cálculo y el valor final del CPPC se detallan en la Tabla 19.

Tabla 17. Cálculo del CPPC

Fuente	Proporción	Costo	Ponderación
Préstamo Bancario	65%	15%	10%
Recursos Propios	35%	22%	8%
			17%

4.6.2. Cálculo de la TIR y el VAN

Una vez determinado el costo del capital con apalancamiento y la proyección de los flujos de efectivo se procedió a determinar si el proyecto es rentable, esto se realizó mediante los métodos de la TIR y la VAN, que se demuestran a continuación en la Tabla 20.

Tabla 18. Cálculo de TIR y VAN

TIR	76.65
VAN	L454,970.61

4.7 APLICABILIDAD

EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA EN MATERIA DE COMPRAS Y CONTRATACIONES ESTATALES.

4.7.1. Identificación del punto de partida

Honduras Proveedores, S. de R. L., es una empresa mercantil nacional, dedicada al rubro especializado en brindar Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, a todas aquellas personas naturales y jurídicas interesadas en contratar con el Estado de Honduras.

La iniciativa de inversión surge en virtud de la realización de un estudio de mercado, técnico y financiero, mismos que reflejaron información positiva, por la cual se tomó la decisión de desarrollar el referido proyecto de inversión. Siendo su principal objetivo identificar e implementar buenas prácticas de incorporación de las Tecnologías de la Información y Comunicación en los sistemas de compras públicas a nivel nacional y de cooperación institucional público privada, a fines de mejorar la eficiencia y transparencia de los procesos de contratación y facilitar a las MIPYMES su acceso y participación en estos procesos.

El primer paso es analizar el marco de implementación de las compras y contrataciones públicas para identificar los puntos de entrada o intervención al sistema que ofrecen mayores probabilidades de éxito. El gasto público desempeña una función clave en el fomento del crecimiento de la economía. Asimismo, puede influir de manera sustancial en la adopción de un sendero de crecimiento sustentable fomentando la producción y comercialización de bienes y servicios más adecuados en términos sociales. Para ello se propone el siguiente plan estratégico:

4.7.2 Plan estratégico

Servicios a ofrecer	Actividades	Beneficios
----------------------------	--------------------	-------------------

Inscripción en el Registro de Proveedores del Estado (ONCAE)	Honduras Proveedores, prestara los servicios de asesoría y verificación de la documentación e información requerida por la ONCAE, según el rubro de inscripción que solicite el interesado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reduce el riesgo de que al momento de presentar la documentación solicitada por la ONCAE, esta sea requerida por haber omitido información o documentación relevante. 2. Reduce el tiempo al momento de obtener el certificado de Inscripción. 3. Las empresas inscritas en el precitado registro podrán participar en los diversos procesos de compras y contrataciones que requiere el Estado de Honduras.
Inscripción en el Catalogo Electrónico de la ONCAE	Representación legal ante la ONCAE, con el fin de inscribir sociedades dedicadas a la venta de los suministros, que se encuentren incorporados en el catalogo electrónico., documentación y/o información que sera acreditada conforme lo solicite la ONCAE, mediante una licitación Pública	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumenta la economía de escala 2. Aprovechamiento del poder adquisitivo que posee el Estado. 3. Incrementa el volumen de ventas. 4. Genera mayor rentabilidad a las empresas inscritas. 5. Generación de fuentes de empleo fuentes de empleo. 6. Mayor competitividad en los procesos de compras y/o contrataciones.
Directorio Electrónico Empresarial	Este servicio permite promocionar las empresas, sus productos y servicios tanto en el sector público como privado a nivel nacional e internacional; ampliando sus oportunidades de negocio. Permite que cada empresa disponga de un sitio web, una URL (www.HondurasProveedores/nombre_empresa) en un catálogo electrónico autoadministrable de productos y servicios, además de espacios para noticias y avisos de negocios, logrando una mayor difusión de productos y servicios al mercado en general	<ol style="list-style-type: none"> 1. El proveedor registrado podrá disponer de una ficha electrónica, donde se mantendrá al día toda la información comercial, legal y financiera de las empresas. 2. Al contar con el servicio de ficha electrónica, reducirá tiempo tanto a las empresas privadas como a las instituciones del Estado ya que podrán consultar de manera eficiente al referido directorio, los servicios o suministros que requieran comprar o contratar mediante cualquier modalidad de compra o contratación.
Representación Legal ante los entes Estatales Públicos o Privados	Honduras Proveedores, revisara minuciosamente la documentación y o información que las empresas necesitan para participar en las diferentes modalidades de contratación que el Estado requiera.	Representación de personal especializado en temas de compras y contrataciones, lo cual permitirá al proveedor mayor participación y confianza ante las instituciones del Estado.

4.7.3 Misión y Visión

Misión

Brindar servicios especializados en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, a todas aquellas personas naturales y jurídicas interesadas en suscribir contratos con el Estado de Honduras, por medio de especialistas altamente calificados en áreas legales, técnicas y financieras, logrando obtener la satisfacción total de los clientes.

Visión

Ser la empresa líder en Honduras en brindar servicios especializados en Compras y Contrataciones del Estado a través de un portal único que servirá como medio publicitario en el que podrán visitar instituciones públicas y privadas.

4.7.4. Descripción del Mercado

El mercado meta al que se pretende acceder son personas naturales y jurídicas a nivel nacional e internacional, que cuenten con la capacidad legal, técnica y financiera para suscribir contratos con el Estado de Honduras.

4.7.4.1. Servicios

Honduras Proveedores, S. de R. L., ofrecerá los siguientes servicios:

- 1) Inscripción en Registro de proveedores y Contratistas del Estado de Honduras, de la ONCAE, con fin de satisfacer las necesidades de compras y contrataciones de los entes estatales públicos, a través de un mayor número de oferentes interesados en suscribir contratos, lo cual conllevará al desarrollo de procesos más competitivos, generando mayores oportunidades de negocios a los interesados en suscribir contratos, y por consiguiente rentabilidad a la precitada empresa.
- 2) Directorio electrónico en la cual podrán promocionar las personas naturales y jurídicas los productos que ofrecen, misma que servirá de referencia para la búsqueda efectiva de posibles proveedores del estado.
- 3) Inscripción de proveedores en el catálogo electrónico de la ONCAE.

- 4) Representación legal ante los órganos estatales competentes en temas relacionados a cualquier tipo de modalidad de contratación.

4.7.4.2. Plaza

La Sociedad Mercantil estará ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, específicamente el Boulevard Morazán, edificio Torre Morazán debido al fácil acceso y comodidad que las instalaciones ofrecen y por ser la capital del país donde están ubicadas el mayor número instituciones gubernamentales para la realización de cualquier trámite.

4.7.4.3. Precio

- Los precios serán fijados en función del tamaño de la empresa ya sea grande, mediana o pequeña.
- Se propone la fijación de un precio diferente para las personas naturales (consultores)
- Se creará una estrategia de fijación de precios por los diferentes servicios que brindará la empresa entre ellos inscripción en el catálogo electrónico y representación legal ante los entes estatales

4.7.4.4. Promoción

Honduras Proveedores, implementara estrategias de ventas que le permitirán atraer la atención de los clientes por medio de una adecuada inducción la cual servirá de motivación para que los futuros clientes que se convertirán en proveedores del Estado de Honduras.

La promoción se realizará mediante las siguientes herramientas:

Tipo de Publicidad

- Redes sociales

Medios de comunicación

- televisiva
- radial

4.7.4.5. Requerimientos Operativos y Legales:

Honduras Proveedores, deberá contar con los siguientes requerimientos:

- Escritura de Constitución
- Permiso de operación
- Afiliación a los entes estatales correspondientes
- Registro Tributario Numérico
- Local comercial
- Mobiliario y equipo
- servicios públicos básicos
- Y demás obligaciones que por ley correspondan, para el buen desempeño de sus servicios.

4.7.4.6 Financiamiento

El estudio financiero tiene como objetivo principal conocer la inversión o financiamiento necesario para el negocio, determinar los ingresos esperados, la tasa interna de rendimiento y de retorno de la inversión, así como el tiempo requerido para alcanzar el punto de equilibrio.

Para la realización de la inversión se acudió al apalancamiento financiero y se decidió que la estructura de capital fuera de 65% el cual representa L.500, 000.00 del total de la inversión y el otro 35% que corresponde a L.247, 195.57 del monto total de la inversión. Con este funcionamiento financiero según datos de Banco Atlántida la tasa de interés para este monto sería del 19% anual en un período de cinco años.

Año	Cuota de Capital	Saldo Inicial de Capital	Pago de Intereses	Saldo Final de Capital
0				L. 500.000,00

1	L. 163.525,08	L. 68.525,08	L. 95.000,00	L. 431.474,92
2	L. 163.525,08	L. 81.544,85	L. 81.980,23	L. 349.930,07
3	L. 163.525,08	L. 97.038,37	L. 66.486,71	L. 252.891,70
4	L. 163.525,08	L. 115.475,66	L. 48.049,42	L. 137.416,04
5	L. 163.525,08	L. 137.416,04	L. 26.109,05	L. -0,00

4.7.4.7 Monto estimado de ingresos

Cartera aproximada de clientes	3991	Número de Inscripciones	Monto meta otros servicios	Monto total Inscripciones	Monto meta otros servicios	Monto total Ingresos Anuales
Rubro	Porcentaje participación					
Persona Jurídica	39.30%	1,568	1,333	L. 9,410,778.00	L. 10,943,322.26	L. 20,354,100.26
Comerciante Individual	35.90%	1,433	1,218	L. 8,596,614.00	L. 8,596,614.00	L. 8,596,614.00
Persona Natural	24.80%	990	841	L. 5,938,608.00	L. 5,938,608.00	L. 5,938,608.00
Total	100.00%	3,991	3,392	L. 23,946,000.00	L. 25,478,544.26	L. 34,889,322.26

La estimación de los ingresos se hizo considerando los factores relevantes de acuerdo con los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta. Primero la cartera por cada rubro es decir, se consideró que porcentaje del objeto de estudio estaría primeramente interesado en suscribir los servicios de la empresa para poder obtener el porcentaje de participación de la cartera, de los cuales solo se estimó a un 30%.

Seguidamente se indago con especialistas en el tema y abogados dedicados a ofrecer este tipo de servicio, sobre los montos promedio que se cobran en la actualidad.

De igual manera se procedió a realizar un proyección de acuerdo a los servicios que les gustaría que la empresa se brindará a razón de L.5,000.00 por cada inscripción realizada, L.500.00 mensuales por brindar el servicio de promoción del negocio a través de un directorio electrónico, L.25, 000.00 por la representación en cada proceso de licitación, y L.25,000.00 por registro en el catalogo electrónico.

Una vez calculado lo anterior, se procedió a calcular tanto el monto que oscila ese tipo de servicio en el mercado como el porcentaje de participación por rubro de acuerdo a los datos obtenidos.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Después de aplicar la encuesta al mercado meta con la que se pretende atender como posibles clientes en Honduras. Se identificó que sí existe demanda de mercado para instalar una empresa prestadora de servicios en Tegucigalpa que se dedique a brindar asesoría especializada en Materia de Compras y Contrataciones Estatales.
- Los datos obtenidos mediante el estudio de mercado, muestran la demanda existente de personas naturales y jurídicas interesadas en contratar los servicios que la referida empresa ofrecerá, debido en su mayoría a la falta de asesoría legal, técnica y financiera que poseen los proveedores al querer suscribir contratos con los entes estatales.
- La empresa prestadora de servicios especializados en brindar Asesoría en Materia de Compras y Contrataciones Estatales, permitirá a los entes estatales, mejorar los procesos de compras y contrataciones debido a que la misma tendrá mayor número de oferentes en los diversos procesos.
- Con la estimación de ingresos realizados, la inversión inicial, la proyección de los flujos de efectivo, los estados de resultado estimados y a la estructura de capital elegida el cual es 65% apalancamiento financiero y 35% capital propio, se concluye que el realizar la inversión del proyecto es rentable dado que el costo promedio ponderado de capital es de 17% y la TIR es de 76.65% la cual devolverá de la inversión un 58% del monto esperado. De igual manera el valor neto actual o VAN es mayor que 0, por tanto, el proyecto es financieramente rentable.

5.2 Recomendaciones

- Incursionar en la realización de un proyecto de inversión de una empresa prestadora de servicios, ya que en el mercado hay en buen número y hay desde consultores individuales, empresas medianas hasta empresas grandes que necesitan el que se les brinden los servicios en compras y contrataciones.
- Mediante la realización del análisis financiero, se determinó la factibilidad de crear la referida empresa, por lo que las cifras proyectadas demuestran que es factible, viable y rentable, por lo que se recomienda la implementación de la idea de negocio.
- Ofrecer una gestión efectiva de calidad para los servicios que se ofrecerán en la empresa de asesoría en materia de compras y contrataciones, ya que se considera fundamental para mitigar el riesgo de auto requerimientos, licitaciones desiertas y fracasadas, ya que se fomentará la competitividad de todas las empresas a nivel nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (SAR), S. d. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.
- 2016 Economía Simple. (s.f.). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/oportunidades>.
- 2018 EAE Business School. (s.f.). Obtenido de <https://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/ventajas-de-contratar-un-gestor-administrativo>
- 2018-Antevanio, S.A. . (s.f.). Obtenido de <https://www.antevenio.com/blog/2016/08/que-es-el-marketing-de-resultados/>.
- 2019 LA TRIBUNA. (s.f.). Obtenido de <http://www.latribuna.hn/2015/01/23/empresarios-de-honduras-piden-mejorar-tramites-engorrosos-para-atraer-inversion/>.
- CCIT. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>. Obtenido de <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.
- Cómo Hacer el Estudio Técnico de un Plan de Negocios*. (11 de febrero de 2010). Obtenido de <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2010/11/02/como-hacer-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/>
- Constitución de la República de Honduras. (s.f.). Obtenido de <http://pdba.georgetown.edu/Parties/Honduras/Leyes/constitucion.pdf>.
- Corea, JA (2005). (s.f.). *Descargar el archivo PDF - UdeA*.
- Doing Business Honduras, 2019. (2019). <https://datosmacro.expansion.com/negocios/doing-business/honduras>. Recuperado el ENERO de 2019
- Estado, L. d. (2001). <http://www.oncae.gob.hn/normativas>.
- Federico. (enero de 2019). Obtenido de Estudio Financiero: <https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Gestion.org. (s.f.). *Que es la asesoría financiera*. Obtenido de <https://www.gestion.org/que-es-la-asesoria-financiera/>
- Guia para realizar estudio de mercado, 2017. (s.f.). <https://infoautonomos.eleconomista.es/estudio-de-mercado/breve-guia-para-estudio-de-mercado/>.
- Hipodec. (12 de 9 de 2018). *Elementos básicos de un Estudio de Mercado*. Recuperado el 12 de 9 de 2018, de Elementos básicos de un Estudio de Mercado: <https://hipodec.up.edu.mx/blog/elementos-basicos-estudio-mercado>
- Honducompras*. (2016). Obtenido de <http://h1.honducompras.gob.hn/Procesos/BusquedaHistorico.aspx>
- Honduras, Índice de Competitividad Global, 2018. (s.f.). <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-global/honduras>.
- Honduras, L. d. (s.f.). *Ley de Procedimiento Administrativo de Honduras*.
- Honduras, P. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>. Obtenido de <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.

- Honduras, P. (s.f.). Obtenido de <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.
- Informe de la Evaluación al Sistema de Adquisiciones y Contrataciones Públicas de Honduras Basada en la Metodología OCDE/CAD . (s.f.).
http://www.oncae.gob.hn/Documentos/ciudadania/Informe_Auto_Evaluacion_MAPS_12032018_red.pdf.
- Moreno, Rojas, & Sanchez, 2015, pag. 3. (s.f.). <https://nacerenhonduras.com/2009/02/oligopolio-cementero-en-honduras.html>.
- muestra, C. d. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.
- ONCAE 2017. (s.f.). Obtenido de
<http://sicc.honducompras.gob.hn/HC/procesos/busquedahistorico.aspx>.
- ONCAE. (2017). *Informe de Auto Evaluación*.
- ONCAE. (2018). *Informe de la Evaluación al Sistema de Adquisiciones y Contrataciones Públicas de Honduras*. Obtenido de
http://www.oncae.gob.hn/Documentos/ciudadania/Informe_Auto_Evaluacion_MAPS_12032018_red.pdf, Informe de la Evaluación al Sistema de Adquisiciones y Contrataciones Públicas de Honduras Basada en la Metodología OCDE/CAD
- ONCAE. (Agosto de 2017). *Informe de la Evaluación al Sistema de Contrataciones Públicas Honduras*. Obtenido de
http://www.oncae.gob.hn/Documentos/ciudadania/Informe_Auto_Evaluacion_MAPS_12032018_red.pdf
- ONCAE. (s.f.). *Convenio Marco, 2010-2022*. Obtenido de
http://www.oncae.gob.hn/Capacitaciones/PRESENTACIONES/2017/Conv_Marc_Compl.pdf
- ONCAE. (s.f.). <http://www.honducompras.gob.hn>.
- Orellana, E. (2013). *La contratación administrativa en Honduras*. Tegucigalpa.
- Orellana, S. B. (septiembre de 2003). *Análisis de Rentabilidad*. Obtenido de
https://redecontadores.files.wordpress.com/2010/06/3_lectura_rentabilidad.pdf
- Organización del Registro de Proveedores, 2007. (s.f.).
http://www.ina.ac.cr/proveeduria/registro_proveedores/reglamento_registro_proveedores.html.
- Palacio, E. (23 de 6 de 2012). *El estudio financiero del plan de negocios*. Obtenido de
<https://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/06/23/el-estudio-financiero-del-plan-de-negocios>
- Plan del Gobierno Digital, 2015. (s.f.). <https://publicadministration.un.org/es/research/un-e-government-surveys>.
- Proceso Digital . (s.f.). Obtenido de <http://www.proceso.hn/portadas/10-portada/jc-sikaffy-apuesta-simplificar-tramites-para-impulsar-economia-hondurena.html>.
- prohonduras.hn. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.
- Rosales, 2005. (s.f.). http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf.
- Ross, W. (2009). *Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill.

Sistema Nacional de Trámites. (2017). Obtenido de <http://tramites.gob.hn/content/inscripcion-registro-proveedores-personas-naturales-prestacion-servicios-consultoria>

Tegucigalpa, C. d. (s.f.). <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>.

UNAM, F. d. (s.f.). *Estudio Técnico*. Obtenido de Estudio Técnico: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

Urbina, G. B. (1998). *Evaluacion de Proyectos*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/castillo_f_fi/capitulo2.pdf

Victores, O. (s.f.). *Que es la Asesoría Legal*. Obtenido de <https://www.abogadovictores.com/que-es-la-asesoria-legal-o-asesoria-juridica-concepto-funciones-y-obligaciones>

ANEXOS

Anexo 1: Conceptualización

En la sección siguiente se darán a conocer los conceptos de mayor relevancia en la investigación.

Licitación Pública:

Es un procedimiento administrativo por el cual la Administración invita a los interesados a que, sujetándose a las bases fijadas en el pliego de condiciones, formulen propuestas de las cuales se seleccionará y aceptará (adjudicación) la más ventajosa, o conveniente.

Licitación Privada:

Se define como un procedimiento de selección de contratistas de obras públicas o de suministro de bienes o servicios, consistente en la invitación expresa y directa a determinados oferentes calificados, en número suficiente para asegurar precios competitivos y en ningún caso inferior a (3) tres, a proveedores.

Licitación Pública Internacional:

Oferta que realiza una empresa en respuesta a un concurso que se abre a escala internacional para la realización de grandes proyectos. Muchas de estas obras son financiadas por instituciones financieras multilaterales (como los bancos de desarrollo regional) para ser ejecutadas en los países en vías de desarrollo.

Compras Conjuntas:

Es una modalidad de contratación mediante la cual el Estado a través de la Oficina Nacional de Contratación y Adquisiciones del Estado (en adelante ONCAE), agrupa dos (2) o más órganos o entes, a través de la firma de un Convenio, para contratar bienes y servicios de manera conjunta, mediante una única licitación y con el o los proveedores que resulten seleccionados.

Compras Corporativas:

Las Compras Corporativas es una modalidad de contratación por la cual, mediante convenios interinstitucionales o por mandato normativo, las entidades del Estado adquieren bienes y contratan servicios generales en forma conjunta o agregada, a través de un proceso de selección único, aprovechando los beneficios de la economía de escala, en las mejores y más ventajosas condiciones para el Estado de esta manera, las entidades que participarán en la compra corporativa encargan a la ONCAE el desarrollo, ejecución y conducción del proceso de selección que les permita seleccionar al proveedor o proveedores que se encargarán de la atención de sus requerimientos.

Subasta a la Inversa:

Una subasta inversa se utiliza en las empresas para contratar negocios. Este tipo de subasta el objetivo principal es el de impulsar los precios de compra a la baja. En contrario con una subasta ordinaria, donde los compradores compiten para obtener un bien o servicio, en una subasta inversa los vendedores compiten para obtener negocios.

Proveedores del Estado

Personas naturales o jurídicas que suscriben contratos con organismos del Estado.

Asesoría financiera

La asesoría financiera es un servicio que presta un asesor financiero que puede ayudar en las decisiones que se deben tomar en materia de finanzas, con el objetivo de rentabilizar cada vez más tus recursos financieros. (Que es la asesoría financiera)

Inscripción en el Registro de Proveedores

En el Registro de Proveedores del Estado se deberán inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras, que deseen participar en procesos de selección y/o contratar con el Estado la contratación de servicios en general y las consultorías, sea que se presenten de manera individual, en consorcio, o tengan la condición de subcontratistas, para lo cual deberán estar legalmente capacitadas para contratar. (Sistema Nacional de Trámites, 2017)

El Registro de Proveedores es un registro centralizado donde se inscribirán todas las personas naturales y jurídicas (nacionales o extranjeras) que desean participar en los procesos de

contratación administrativa de una institución estatal. (Organización del Registro de Proveedores, 2007)

Registros electrónicos

La Ley de Contratación del Estado, establece en su artículo 5 que el Registro de Proveedores se mantendrá en registros electrónicos; lo cual pudiese interpretarse como la base de Proveedores inscritos que se encuentra en Honducompras.

Anexo 2: Encuesta

Esta encuesta es realizada por estudiantes de la clase de Proyecto de Graduación de la Maestría en Finanzas y tiene como objetivo saber su opinión como gerente/consultor sobre la contratación de una empresa de servicios dedicada a inscribir personas naturales y/o jurídicas, interesadas en contratar con el Estado de Honduras, ante el Registro de Proveedores y Contratistas de la ONCAE.

1. ¿Cuál es su edad?

22-33 años

34-44 años

45-55 años

Otro: _____

2. ¿Bajo qué tipo de persona está legalmente constituido?

Persona Jurídica

Comerciante individual

Consultor independiente

3. ¿Cuál es el rubro o área de actividad a la cual se dedica usted como persona natural o jurídica?

Obras Públicas

Bienes y servicios

Consultoría

4. ¿Cuál es su percepción sobre los trámites administrativos gubernamentales?

Seleccione todas las que considere correctas, puede haber más de 1

Trámite engorroso y complicado

Procedimiento de inscripción lento

Otro: _____

5. ¿Considera que es una oportunidad de negocios factible contratar con el Estado de Honduras?

En caso que sea NO, explique porque en otros

Si

No

Otro: _____

6. ¿Alguna vez ha suscrito contratos con el Estado de Honduras?

Si

No

7. ¿Considera factible la creación de una empresa que preste los servicios especializados en el tema de inscripción de personas naturales, jurídicas y extranjeras en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras?

- Si
- No

8. ¿Contrataría usted los servicios profesionales de una empresa especializada en inscribir proveedores del Estado de Honduras? En caso que su respuesta sea NO, le agradecemos su colaboración!

- Si
- No

9. ¿Cuál considera usted que es el factor más importante al momento de contratar una empresa que brinde servicios de inscripción en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado? Seleccione todas las que considere correctas, puede haber más de 1

- Precio
- Facilidad y acceso a oportunidades de negocio
- Atención al cliente

Otro: _____

10. ¿Qué otros servicios le gustaría que le brindara la empresa de servicios?

Seleccione todas las que considere correctas, puede haber más de 1

- Registro en el catálogo electrónico de proveedores gubernamentales que mejorará la carta de presentación ante potenciales compradores públicos y privados
- Representación ante los órganos competentes para participar en licitaciones públicas, Privadas y compras directas.
- Promoción del negocio a través de la página web las 24 horas.

Otro: _____

11. ¿Cuánto está pagando en la actualidad por este servicio?

- L. 5,000 a L. 10,000
- L. 10,001 a L. 15,000
- L. 15,001 a L. 20,000
- L. 20,001 o más

12. ¿En cuánto tiempo espera que se le emita una certificación de inscripción / Renovación de inscripción?

- 10 días - 15 días
- 16 días – 20 días
- 21 días – 25 días
- 26 días – 30 días
- 31 días o más

14. ¿Cuál es el método de pago que más se le facilitaría al solicitar los servicios de inscripción/renovación en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras?

- Por certificación emitida
- De contado al iniciar el trámite de inscripción
- Al iniciar y al finalizar el trámite de inscripción

Otro: _____

15. Qué ventajas considera usted en la contratación de servicios como ser inscripción de proveedores en comparación a contratar directamente a un abogado para que realice dicho proceso?

Seleccione todas las que considere correctas, puede haber más de 1

- Reduce el costo y tiempo de espera
- Amplía las oportunidades de negocio
- Aumenta la rentabilidad

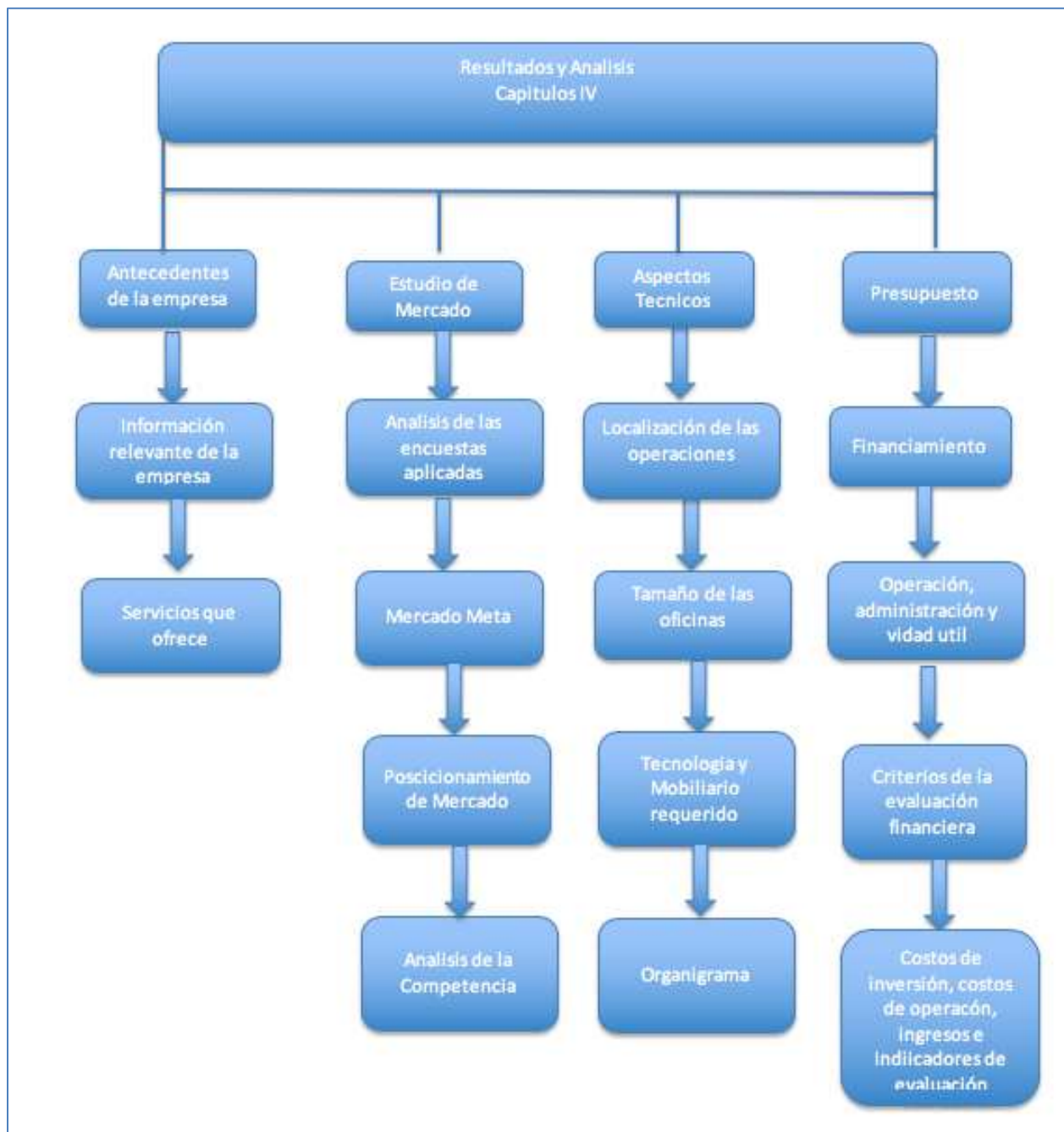
Otro: _____

16. ¿Recomendaría a otras personas contratar los servicios a una empresa especializada en la Inscripción en el Registro de Proveedores y Contratistas del Estado de Honduras?

Sí

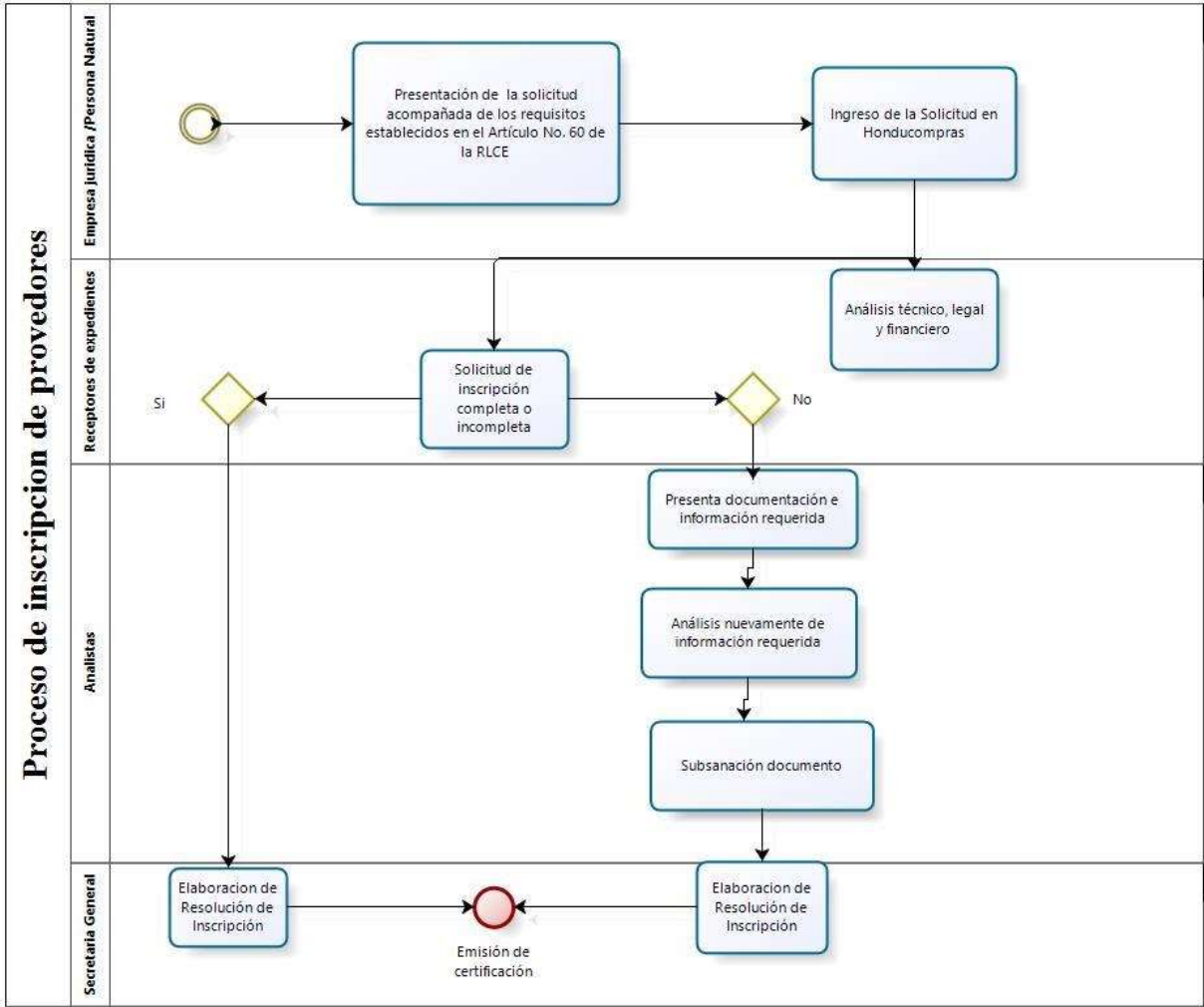
No _____

Anexo 3: Mapa Conceptual de presentación de Datos del Capítulo VI



Anexo 3: Proceso de Inscripción actual que realiza la ONCAE.

Proceso de inscripción de proveedores



Anexo 4: Especificaciones de equipos



Ilustración 15. Computadora de escritorio

Fuente: (Walmart)



Ilustración 16. Computadora Portátil

Fuente: (Walmart)



Ilustración 17. Impresora Multifuncional

Fuente: (Walmart)



Ilustración 18. Escritorio

Fuente: (Walmart)



Ilustración 19. Cartucho tinta

Fuente: (Walmart)



Ilustración 20. Silla ejecutiva

Fuente: (Walmart)

Los buenos deseos
se cumplen

Para todo lo que necesites esta Navidad
Préstamo Personal Atlántida

Desde **19%**
Tasa de interés

Hasta **72**
meses plazo

Hasta **L1,000,000**
Sin aval

¡Solicítalo hoy
en nuestras agencias a nivel nacional

Banco Atlántida
Imagina. Cree. Triunfa.

Ilustración 21. Tasa de interés préstamo

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Número de procesos de compras fracasados/desiertos	10
Tabla 2. Pérdidas anuales procesos de compras fracasados/desiertos	10
Tabla 3. CAPM	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 4. Cálculo del CPPC.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5. Perfil de Gerente	43
Tabla 6. Perfil de Oficial Legal	44
Tabla 7. Perfil de secretaria.....	45
Tabla 8. Perfil Perito Colegiado/Contador	46
Tabla 9. Perfil Gestor Administrativo	47
Tabla 10. Amortización del préstamo	49
Tabla 11. Inversión Inicial	49
Tabla 12. Capital de trabajo	51
Tabla 13. Costos fijos.....	51
Tabla 14. Costos fijos no mensuales	51
Tabla 15. Monto estimado de ingresos.....	52
Tabla 16. Estado de Resultados Proyectado.....	53
Tabla 17. Flujo de efectivo proyectado	53
Tabla 18. CAPM	55
Tabla 19. Cálculo del CPPC.....	55
Tabla 20. Cálculo de TIR y VAN	56

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Matriz de congruencia metodológica.....	25
Ilustración 2. Cálculo de la muestra	28
Ilustración 3. Contratación de Empresa Prestadora de Servicios.....	31
Ilustración 4. Factor más importante al momento de contratar una empresa.....	32
Ilustración 5. Servicios a ofrecer.....	34
Ilustración 6. Forma de pago por la contratación de los servicios	35
Ilustración 7. Rubro.....	36
Ilustración 8. Edad.....	36
Ilustración 9. Tipo de persona	37
Ilustración 10. Percepción trámites administrativos gubernamentales	38
Ilustración 11. Plan de ejecución.....	39
Ilustración 12. Ubicación de la empresa	40
Ilustración 13. Tamaño de la oficina frontal	41
Ilustración 14. Tamaño de la oficina lateral	41
Ilustración 15. Computadora de escritorio	77
Ilustración 16. Computadora Portátil	77
Ilustración 17. Impresora Multifuncional.....	77
Ilustración 18. Escritorio	78
Ilustración 19. Cartucho tinta	78
Ilustración 20. Silla ejecutiva	78
Ilustración 21. Tasa de interés préstamo	79

ÍNDICE DE ECUACIONES

CPPC= $EE+DxRe+ DE+DxRd (1-t)$ [Ecuación 1]	16
CAPM= $Rf+ \beta Rm-Rf+Rp$ [Ecuación 2]	17
VAN= $-I0+ Ft (1+k) t= -I0+ F11+k+F21+K2+\dots+FN (1+k) n$ [Ecuación 3].....	18
PRI= $a+ b-cd$ [Ecuación 4].....	19
TIR= $Ft1+kt= F11+k+F21+k2+\dots+Fn1+kn=0$ [Ecuación 5].....	19
Ecuación 6	27

unitec.blackboard.com

Sistema de Autenticación - UNITEC

Mis calificaciones - 10660 PROYECTO DE GRADUACION TGU I...

Mis calificaciones

10660 PROYECTO DE GRADUACION TGU I 2019

Inicio

Anuncios

Preguntas al tutor

Información general

Guía de aprendizaje

Bibliografía

Presentación y expectativas

Contenido del curso

Calificaciones

Preguntas frecuentes

Participantes

Ayuda

Mis calificaciones

Todos Calificado Disponible próximamente Enviado Ordenar por:

ELEMENTO	ACTIVIDAD MÁS RECIENTE	CALIFICACIÓN
<p>Total ponderado</p> <p>Mostrar descripción Criterios de calificación</p>		
<p>Total</p> <p>Mostrar descripción Criterios de calificación</p>		56,00 (60)
<p>Anteproyecto- Idea</p> <p>VENCIMIENTO: 30-ENE-2019</p> <p>Actividad</p>		2,00 (3)
<p>Subida Referencias Bibliográficas</p> <p>VENCIMIENTO: 31-ENE-2019</p> <p>Actividad</p>		3,00 (3)
<p>Instrumento</p> <p>VENCIMIENTO: 02-FEB-2019</p> <p>Actividad</p>		2,00 (3)
<p>PPT 1</p> <p>VENCIMIENTO: 10-FEB-2019</p> <p>Actividad</p>	15-feb-2019 16:27 CALIFICADO	5,00 (5)
<p>Avance 1</p> <p>VENCIMIENTO: 10-FEB-2019</p> <p>Actividad</p>	15-feb-2019 16:20 CALIFICADO	3,00 (3)
<p>Mapa Conceptual</p> <p>VENCIMIENTO: 17-FEB-2019</p> <p>Actividad</p>	19-feb-2019 18:38 CALIFICADO	3,00 (3)
<p>Avance 2</p> <p>VENCIMIENTO: 24-FEB-2019</p> <p>Actividad</p>	05-mar-2019 18:35 CALIFICADO	5,00 (5)
<p>AVANCE 3</p> <p>VENCIMIENTO: 03-MAR-2019</p> <p>Actividad</p>	05-mar-2019 18:43 CALIFICADO	5,00 (5)

BORRADOR FINAL

Bien. Tienen mi visto bueno para impresion.

outlook.live.com

Sistema de Autenticación - UNITEC

Correo: Nancy Aguilar - Outlook

Outlook

hectorcerratohn@gmail.com X

Filtros

Mensaje nuevo Responder Eliminar Archivo No deseado Mover a Categorizar

Elementos envi...
Agregar favorito

Carpetas

Bandeja de... 132

Correo no de... 7

Borradores 7

Elementos envi...

Elementos elimi...

Archivo

Conversation Hi...

Notes

POP

Carpeta nueva

Actualizar a Office 365 con Características de Outlook Premium

Tesis Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a inscribir Personas Natur...

3

HC hector cerrado <hectorcerratohn@gmail.com>
Mar 26/3/2019 16:04
Usted; BETZABE STEPHANIA DOML. (via Google Drive)

Estimadas Licenciadas Aguilar y Dominguez:

Tengo a bien dirigirme a ustedes a fin de comunicar, que he leído detenidamente la tesis : Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a inscribir Personas Naturales y Jurídicas en el RPCE, y estoy de acuerdo con la misma.

Congratulations, por este gran esfuerzo y les deseo el mejor de los éxitos.

Héctor Martín Cerrato

NA Nancy Aguilar
Buenas tardes Abg. Cerrato, Adjunto informe final del proyecto de graduación denominado Estudio de Factibilidad pa...
Mar 26/3/2019 14:40