



GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DE HONDURAS



SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO

Centro Nacional de Educación para el Trabajo

RESOLUCION No.10-2017

En uso de las facultades delegadas por el Secretario de Estado en el Despacho de Educación mediante Acuerdo N° 2053-SE-08 de fecha 25 de julio de 2008, sobre la base del Decreto Legislativo N° 84-2001, artículo 8 respecto a las atribuciones del Director Ejecutivo, numerales 1, 3, 5 y 7 se emite la siguiente resolución:

CONSIDERANDO: Que son atribuciones del Director Ejecutivo del Centro Nacional de Educación para el Trabajo (CENET): Ejercer la representación legal, tomar decisiones pertinentes en el marco de la Ley para lograr una sana, eficiente y oportuna administración de los recursos de la Institución, hacer el nombramiento, suspensión, o remoción de acuerdo con las disposiciones legales y reglamentarias correspondientes de los empleados de la institución así como adoptar dentro de la esfera de sus atribuciones todas las medidas indispensables para alcanzar los objetivos de la Institución.

CONSIDERANDO: Que mediante decreto legislativo No. 84-2001 de fecha 23 de julio de 2001, el Centro Nacional de Educación para el Trabajo CENET, fue creado como órgano Desconcentrado del Estado, adscrito a la Secretaría de Educación, con autonomía técnica, administrativa y financiera; y mediante Decreto Ejecutivo No. PCM-001-2014 de fecha 22 de febrero de 2014 y Oficio CGG-91-2014, se autoriza la adscripción del CENET, de la Secretaría de Educación a la Secretaría de Desarrollo Económico, inclusive sus partidas presupuestarias asignadas (Art. 22 de PCM).

CONSIDERANDO: Que el artículo 11 numeral 3 de la Ley de Creación del CENET, establece que su patrimonio estará constituido por otras fuentes por fondos provenientes de la venta de servicios técnicos a instituciones y organizaciones de desarrollo, así como las restas y productos de sus bienes.

CONSIDERANDO: Que el artículo 4 del Reglamento de la Ley de Creación del CENET, establece atribuciones relacionadas con la cooperación y gestión de fondos propios y donación.

CONSIDERANDO: Que el Plan Estratégico Institucional período 2014-2018 establece metas financieras tanto de Fondos Nacionales como de Fondos Propios y de Donación distribuidos anualmente, en aras de cumplir con la misión institucional.



Barrio la caridad, Antiguo Local SECOPT, Comayagua, Honduras, C.A.
Telfax: (504) 2772-0915, (504) 2772-2102, (504) 2772-0370, Apdo. Postal #55
E-mail: contacto@cenet.gob.hn, Sitio Web: www.cenet.gob.hn



GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DE HONDURAS



SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO

Centro Nacional de Educación para el Trabajo

CONSIDERANDO: Que el Plan de Arbitrios es el cuerpo de normas, que establece las tarifas y aranceles que deben de enterar en la Tesorería, todas las personas, naturales o jurídicas que demanden un servicio.

Por tanto Resuelve:

1. Aprobar el Plan de Arbitrios adjunto a la presente Resolución a partir de la fecha, quedando sin valor y efecto el anterior enviado a los jefes de programa mediante Memorando DIR-CENET-087-2011.

Dado en la ciudad de Comayagua, a los tres días del mes de agosto del año dos mil diez y siete.



LIC. AMILCAR HERNÁN CARRASCO
Director Ejecutivo CENET

Copia: Jefes de Programa
Auditoría Interna
Archivo



Barrio la caridad, Antiguo Local SECOPT, Comayagua, Honduras, C.A.
Telfax: (504) 2772-0915, (504) 2772-2102, (504) 2772-0370, Apdo. Postal #55
E-mail: contacto@cenet.gob.hn, Sitio Web: www.cenet.gob.hn



★ ★ ★ ★ ★
SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO



Centro Nacional de
Educación para el Trabajo

PLAN DE ARBITRIOS

Políticas de Costos/ Precios



TABLA DE CONTENIDO

Contenido

CAPITULO I.....	2
DEFINICIÓN DEL PLAN DE ARBITRIOS	2
CONFORMACION Y REGULACION DE LOS FONDOS.....	2
CAPITULO II.....	2
DEFINICION DE LOS MERCADOS.....	2
CAPITULO III.....	3
ATENCION SEGÚN EL TIPO DE MERCADO.....	3
CAPITULO IV	5
BASES PARA EL CALCULO DE COSTOS POR TIPO DE MERCADO	5
CAPITULO V	5
FORMAS DE PAGO.....	5
CAPITULO VI	6
REMUNERACION A EMPLEADOS Y CONSULTORES	6
CAPITULO VII.....	7
DESCUENTOS Y BECAS	7
CAPITULO VIII.....	8
ALQUILER DE SALONES Y EQUIPO	8
CAPITULO IX.....	10
DISPOSICIONES GENERALES	10
CAPITULO X	11
DISPOSICIONES FINALES.....	11
GLOSARIO.....	12

CAPITULO I **DEFINICIÓN DEL PLAN DE ARBITRIOS** **CONFORMACIÓN Y REGULACIÓN DE LOS FONDOS**

Artículo No. 1: El presente Plan de Arbitrios es un instrumento básico de ineludible aplicación y cumplimiento, donde se establecen las políticas de costos y precios, bajo los que CENET considera al momento de ofrecer a sus clientes, socios y constituyentes sus productos y servicios. Al momento de establecer mecanismos de coordinación y colaboración interinstitucional en el marco de la ejecución de proyectos con sus socios y lograr un mayor impacto de la inversión en la población usuaria de nuestros servicios y clasificada en el orden de prioridades según el Plan Estratégico Institucional (PEI).

Artículo No. 2: Los recursos financieros del Centro Nacional de Educación para el Trabajo CENET, están constituidos por fondos nacionales, fondos propios y fondos de donación.

- a) Los Fondos Nacionales son las asignaciones que percibe el CENET del tesoro nacional a través de la Secretaría de Finanzas y consignados en el presupuesto general de la república.
- b) Los Fondos Propios son los ingresos por prestación y/o venta servicios y productos del CENET a constituyentes, socios y clientes; a fin de complementar la base de recursos de la Institución para alcanzar los objetivos establecidos en el artículo 2 de su Ley de Creación, Decreto Legislativo 84-2001.
- c) Los Fondos de Donación son los que percibe el CENET para el cumplimiento de lo establecido en los acuerdos o convenios de colaboración interinstitucional, como producto del desarrollo de alianzas estratégicas con instituciones, programas o proyectos nacionales u organismos internacionales; los que complementan la base de recursos de la institución para alcanzar los objetivos establecidos, tal y como se expresa en el artículo 2 de su Ley de creación.

Artículo No. 3: En la medida en que se generen otras formas de captación de recursos financieros, logísticos y técnicos, no especificados aún en este Plan de Arbitrios, éstos se regularán mediante acuerdos de Dirección Ejecutiva, cuya norma pasará a formar parte del presente Plan de Arbitrios.

CAPITULO II **DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS**

Artículo No. 4: Los nichos de mercado a los cuales el CENET orienta sus esfuerzos son: Organismos Constituyentes, Socios, Clientes y Población Meta.

Artículo No. 5: Son Constituyentes los organismos que integran el Consejo Consultivo del CENET, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de su Ley de Creación.

Artículo No. 6: Se entiende por socios aquellas instituciones calificadas como homólogas del CENET por su condición solidaria, sus misiones y objetivos son compatibles con la misión y objetivos del CENET, buscan el alcance mutuo de metas mediante un acuerdo o convenio que define claramente los aportes de cada una de las partes involucradas, para la gestión, negociación y/o ejecución de un proyecto en específico.

Artículo No. 7: Son clientes todas aquellas personas naturales y jurídicas que solicitan la prestación de los servicios y/o compra de productos que ofrece el CENET.

Artículo No. 8: Es cliente interno toda aquella persona que siendo empleada del CENET o consultor activo, desee mejorar su formación utilizando los servicios educativos que presta la Institución, los que pueden acceder a servicios y productos de formación, ya sea mediante la compra, solicitud de ayudas, medias becas o becas completas según el caso.

Artículo No. 9: Son Beneficiarios las personas naturales atendidas por el CENET en el marco de lo programado en el Plan Operativo Anual Institucional (POAI) con Fondos Nacionales, Fondos Propios y Fondos de Donación.

CAPITULO III **ATENCIÓN SEGÚN EL TIPO DE MERCADO**

Artículo No. 10: Formación y Asesoría Técnica (FAT), en coordinación con los departamentos técnicos y operativos, atenderá el mercado bajo la categoría de constituyente, considerando en el proceso los pasos siguientes:

- a) Una vez recibida la solicitud de demanda de servicio del constituyente se, inician conversaciones para identificar exactamente la demanda o servicio a prestar.
- b) Se negocian las ofertas específicas propuestas por CENET, basadas en las necesidades priorizadas por el constituyente.
- c) Se deberá firmar un Convenio Marco o Contrato (según sea el caso) para la realización del proyecto de interés para ambas instituciones estableciendo el objetivo y la duración del Convenio o Contrato.
- d) Si la relación se establece mediante convenio, este se desarrollará mediante la suscripción de Cartas de Entendimiento que define específicamente los servicios y/o productos a brindar, detallando el aporte de cada institución.

- e) Con instituciones constituyentes también se podrá trabajar propuestas de proyectos en forma conjunta a ejecutarse con fondos del Constituyente o para gestionar recursos con una tercera contraparte. Con este mecanismo la prioridad uno será la ampliación de cobertura para lograr el cumplimiento de la misión institucional y no necesariamente la captación de recursos financieros para capitalización de otros programas y proyectos del CENET.

Artículo No. 11: Formación y Asesoría Técnica (FAT), en coordinación con los departamentos técnicos y operativos, atenderá el mercado bajo la categoría de socio, considerando para el proceso los pasos siguientes:

- a) Una vez recibida la demanda, se hace el respectivo análisis de misión, objetivos y trayectoria institucional del socio el que puede ser una organización no gubernamental, pública, privada o proyecto, con financiamiento de la cooperación internacional, que facilite a la Dirección Ejecutiva la decisión de pactar el socio.
- b) Dictaminada la decisión de socio, se inician conversaciones para especificar las necesidades o demandas que estén alineadas a los servicios o productos que ofrece el CENET.
- c) Se negocian las ofertas específicas propuestas por CENET, basadas en las necesidades priorizadas del socio.
- d) Se elabora y suscribe un Convenio Marco, en el cual se establezcan las fortalezas de cada una de las instituciones junto a su misión y la manera en que ambas coinciden para el cumplimiento de metas; se establece cuál es el objetivo que conlleva a crear un socio y la duración del convenio o contrato.
- e) Basado en el Convenio Marco, se firma una Carta de Entendimiento, especificando los servicios y/o productos a brindar, así como el aporte de cada institución.
- f) Bajo la figura de socio también se podrá trabajar propuestas de proyectos de forma conjunta a ejecutarse con fondos del socio, o para gestión de recursos con una segunda contraparte y/o donante. Con este mecanismo la prioridad uno será, la ampliación de cobertura para lograr el cumplimiento de la misión institucional y no necesariamente la captación de recursos financieros para capitalización de otros proyectos del CENET.

Artículo No. 12: Atención a Clientes: El departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), en coordinación con los departamentos técnicos y operativos atenderá el mercado bajo la categoría de cliente, considerando su capacidad de pago y se orientará por los pasos siguientes:

- a) Una vez identificada la demanda, se hará un análisis de misión, objetivos y trayectoria institucional del cliente que permita decidir la prestación del servicio o venta del producto.
- b) Se diseña propuesta técnica y financiera, según el servicio demandado y en función de la oferta de servicios y productos del CENET.

- c) Se suscribe un contrato entre las partes que incluya especificaciones inherentes al mismo, la duración y las modalidades de pago, entre otros.

Artículo No. 13: También son clientes las personas naturales con interés en procesos de formación del CENET los que serán atendidos aplicando a una solicitud previamente diseñada para el evento en específico, cumpliendo con los criterios establecidos para el mismo y las formas de pago estipuladas.

CAPITULO IV ***BASES PARA EL CÁLCULO DE COSTOS POR TIPO DE MERCADO***

Artículo No. 14: Para realizar los cálculos de costos para las diferentes propuestas se utilizará la plantilla de costos aprobada por la Administración, la cual incluye gastos directos e indirectos y el porcentaje de utilidad que corresponde según tipo de mercado.

Artículo No. 15: Al precio de mercado para Constituyentes se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será del 10%.

Artículo No. 16: Al precio de mercado para Socios se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será de un 20% y hasta un 15% de acuerdo a la capacidad de pago o negociación.

Artículo No. 17: Al precio de mercado para Clientes se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será de un 30% y hasta un 20% de acuerdo a la capacidad de pago o negociación.

Artículo No. 18: Para el cálculo de los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad en Subvenciones y Proyectos, se regulará de acuerdo a las disposiciones del ente financiador, sin comprometer los recursos institucionales.

CAPITULO V ***FORMAS DE PAGO***

Artículo No. 19: Para negociar las formas de pago con el constituyente, socio o cliente se considerará en el orden de prioridad las siguientes opciones:

- a) Un solo pago al momento de firmar el convenio, acuerdo o contrato.
- b) Dos pagos: 50% al inicio y 50% al medio término del servicio y/o producto según establece el convenio, acuerdo o contrato firmado.
- c) Tres pagos: 40% al inicio, 40% al medio término, 20% al finalizar el servicio y/o producto según establece el convenio, acuerdo o contrato firmado.



Artículo No.20 Cuando ninguna de las modalidades de pago descritas en el artículo anterior coincida con el Constituyente, Socio o Cliente, se registrará por la propuesta por el ente financiador, sin comprometer los recursos institucionales.

Artículo No.21 Todas las personas naturales que se inscriban en un proceso formativo de manera independiente, deberán firmar previamente un pagaré o letra de cambio para asegurar el pago de dicha formación.

Artículo No.22 En caso de empleados o consultores activos del CENET interesados en recibir un servicio educativo, el precio se determinará por el valor de la formación, menos la beca otorgada según este Plan de Arbitrio, pagando al contado o con un plan de pago de cuotas mensuales no menores a **Lps.500.00** con un máximo de seis cuotas.

Artículo No.23 En caso de que el empleado o consultor activo del CENET tenga un plan de pago pendiente al momento de la finalización de su acuerdo o contrato, éste deberá pagar el total de su deuda, la que debe ser deducida de su liquidación final previa autorización en documento firmado.

CAPITULO VI **REMUNERACIÓN A EMPLEADOS Y CONSULTORES**

Artículo No.24 Para efectos de pago de servicios profesionales a consultores externos, se registrará por la tabla siguiente:

CATEGORIZACION	PERFIL DEL CONSULTOR	MONTO A PAGAR POR HORA DE FORMACION
CONSULTOR "A"	Profesionales con formación superior y 10 años de experiencia técnica profesional acreditada en el área demandada.	L.250.00
CONSULTOR "B"	Profesionales con formación superior y con 5-10 años experiencia en procesos educativos orientados al desarrollo.	L.200.00
CONSULTOR "C"	Profesionales con formación superior y con 2-5 años de experiencia.	L.125.00
OTROS CONSULTORES	Nivel Medio con suficiente experiencia.	L.70.00 a 75.00

Artículo No.25 Se pagará horas extraordinarias al personal técnico del CENET, quienes tengan programados eventos formativos en fin de semana o después de la jornada normal de trabajo en base a la Resolución de Dirección Ejecutiva No.08-2016.

Artículo No.26 Se pagará horas extraordinarias al personal administrativo que por razones estrictamente necesarias tenga que realizar alguna actividad en fin de semana o después de la jornada normal de trabajo en base a la Resolución de Dirección Ejecutiva No. 08-2016.

Artículo No.27 A los empleados que desempeñan la función de conductores de vehículos, se les pagará horas extraordinarias, cuyo techo establecido es de 30 horas al mes en base a la Resolución de Dirección Ejecutiva No.08-2016.

Artículo No.28 El techo establecido para pago de horas extras al personal técnico y administrativo será de veinte (20) horas al mes, mismos que deben estar debidamente justificados y con el visto bueno del jefe de Departamento, el cual se calculará según el Artículo 31, Numeral 1, Inciso C de la ley de EQUIDAD TRIBUTARIA contenida en el DECRETO No 5-2003 y Artículo 114, Capítulo X, Administración de Recursos Humanos de las Disposiciones Generales de Presupuesto para el Ejercicio Fiscal del año 2016 DECRETO No 168-2015.

CAPITULO VII **DESCUENTOS Y BECAS**

Artículo No.29 Según se realicen las negociaciones con los distintos tipos de mercado, se podrán otorgar descuentos calificando la antigüedad de la relación, volúmenes de servicios y/o productos demandados, basados en la revisión y ajuste de los costos reales de la propuesta presentada. En ningún caso se aplicará un descuento que afecte negativamente los costos reales.

Artículo No.30 El personal y consultores activos del CENET que desee adquirir los servicios de formación ofrecidos por la institución, tendrán las siguientes consideraciones:

- a) Cuando un empleado de la institución desee participar en un proceso formativo del CENET, se le otorgará un descuento especial entre 25% y 50% tomando en consideración lo siguiente:
 - i. Se aplicará una beca del 50% sobre el precio de venta del proceso de formación a participar a empleados que ganen menos de 2.2 salarios mínimos según el Régimen de Servicio Civil.
 - ii. Se aplicará una beca del 25% sobre el precio de venta del proceso de formación a participar, a empleados que ganen 2.2 de salarios mínimos en adelante según el Régimen de Servicio Civil.
- b) Cuando un Consultor Activo de la institución desee participar en un proceso formativo del CENET se le otorgará un descuento especial del 25%.
- c) El empleado del CENET tendrá derecho a cualquier otra formación que sea pertinente para mejorar el desempeño, siempre y cuando esté autorizado por la Dirección Ejecutiva y en base al Manual de Incentivos del CENET.



Artículo No.31 Para las personas naturales que adquieran los servicios educativos, que no sean empleados ni consultores activos del CENET, se podrán otorgar un descuento tomando en consideración los siguientes criterios:

- a) 10% de descuento a personas que anteriormente ya hayan recibido algún tipo de formación con CENET.
- b) 5% de descuento para las personas que se matriculen en grupos coordinados por ellos mismos en un número de 3 personas en adelante. El 5% será aplicable a cada persona del grupo.
- c) 5% de descuento a los participantes que hayan logrado que otras personas se matriculen en un proceso formativo del CENET. En este caso el descuento será acumulativo hasta un 30%.

Artículo No.32 A la población joven y adulta atendida por la Escuela de Formación de Emprendedores Empresariales (EFE) se le otorgará una beca cuando cumplan con los siguientes requisitos: mayores de 18 años, que reciban su formación el municipio de Comayagua y con interés en emprender su negocio, y que tengan disponibilidad para capacitarse y asesorarse.

Artículo No.33 El precio de venta de servicios a la población atendida por la EFE, debe cubrir los costos de materiales necesarios para impartir todo el proceso de formación; tomando en consideración que el ámbito de cobertura de la EFE es a nivel Nacional, motivo por el cual se incurre en gastos de movilización y viáticos de los facilitadores del CENET.

CAPITULO VIII **ALQUILER DE SALONES Y EQUIPO**

Artículo No.34 El alquiler de los distintos salones y equipos con que cuenta el CENET, se hará a solicitud de Constituyentes, Socios y Clientes, con el entendido que el alquiler de equipos es complementario al uso de salones, tomando en consideración la siguiente tabla:

Nº	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	PRECIO POR HORA	PRECIO POR DÍA	INCREMENTO PROPUESTO	PROPUESTA PRECIO POR HORA	PROPUESTA PRECIO POR DÍA
1	Alquiler de Salón de Usos Múltiples (con aire acondicionado, sillas acolchonadas, mesas de trabajo, oasis con botellón de agua purificada) en días hábiles	L. 325.00	L. 2,600.00	L. 40.00	L. 365.00	L. 2,920.00

Nº	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	PRECIO POR HORA	PRECIO POR DÍA	INCREMENTO PROPUESTO	PROPUESTA PRECIO POR HORA	PROPUESTA PRECIO POR DÍA
2	Alquiler de Salón de Usos Múltiples (con aire acondicionado, sillas acolchonadas, mesas de trabajo, oasis con botellón de agua purificada) en días inhábiles	L. 625.00	L. 5,000.00	L. 0.00	L. 625.00	L. 5,000.00
3	Alquiler de Salón Ejecutivo para 10 personas (con aire acondicionado, pantalla de proyección, oasis, mesa de conferencia, 10 sillas ejecutivas) en días hábiles	L. 250.00	L. 2,000.00	L. 0.00	L. 250.00	L. 2,000.00
4	Alquiler de Salón Ejecutivo para 10 personas (con aire acondicionado, pantalla de proyección, oasis mesa de conferencia, 10 sillas ejecutivas) en días inhábiles	L. 375.00	L. 3,000.00	L. 0.00	L. 375.00	L. 3,000.00
5	Alquiler de Salón de Capacitaciones (con aire acondicionado y pupitres) en días hábiles	L. 250.00	L. 2,000.00	L. 0.00	L. 250.00	L. 2,000.00
6	Alquiler de Salón de Capacitaciones (con aire acondicionado y pupitres) en días inhábiles	L. 325.00	L. 2,600.00	L. 0.00	L. 325.00	L. 2,600.00
7	Alquiler de Data Show	L. 300.00	L. 1,000.00	L. 0.00	L. 300.00	L. 1,000.00
8	Alquiler de Porta Rota folio	L. 100.00	L. 100.00	L. 0.00	L. 100.00	L. 100.00
9	Alquiler de Pantalla de Proyección	L. 200.00	L. 500.00	L. 0.00	L. 200.00	L. 500.00
10	Alquiler de Equipo de Audio	L. 700.00	L. 5,600.00	L. 0.00	L. 700.00	5,600.00

Artículo No.35 Quedan exentos del pago los servicios contenidos en el Artículo 34, los proyectos específicos desarrollados en asocio con instituciones constituyentes y socias; en todo caso estos costos deben ser incluidos en el presupuesto del proyecto.

Artículo No.36 El uso del equipo dentro o fuera de las instalaciones y el uso de los salones, con precios especiales y/o de forma gratuita queda a criterio de la Dirección Ejecutiva del CENET.

CAPITULO IX **DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo No.37 En el caso de los participantes que no hayan concluido el proceso y esté cancelado en un 100% la formación, podrán finalizar los módulos/temas pendientes en una próxima promoción hasta finalizar el proceso de evaluación y emisión de diploma.

Artículo No.38 Quedan definidos los criterios de costos entre el Departamento Administrativo y Formación y Asesoría Técnica (FAT), para que en coordinación con el ente financiador se haga directamente los cálculos y presente la oferta al demandante en toda propuesta técnica financiera que al CENET se le solicite.

Artículo No.39 La Unidad de Desarrollo Institucional (UDI), el Departamento Administrativo y Formación y Asesoría Técnica (FAT), harán las modificaciones a la plantilla de costos, cuando la Administración notifique incrementos en los precios de bienes, mobiliario, equipos, materiales o insumos.

Artículo No.40 Es responsabilidad del Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT) y de la Administración, la elaboración de las propuestas técnicas, financieras y propuestas de perfiles de proyectos de los Constituyentes, Socios y Clientes del CENET.

Artículo No.41 Es responsabilidad del Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), la negociación de las propuestas técnicas y financieras y proyectos, hasta cerrar la negociación y suscripción de los convenios, contratos y cartas de entendimiento y para tal fin deberá coordinar estrechamente con los Departamentos ejecutores, la Administración y Dirección Ejecutiva del CENET.

Artículo No.42 Los descuentos o precios especiales que no estén determinados en el presente Plan de Arbitrios, el Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), hará la propuesta y la elevará a la autorización de la Dirección Ejecutiva.

Artículo No. 43 El Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT) utilizará la plantilla de costos aprobada por la Administración del CENET, considerando la zona de cobertura, tipología del cliente y producto o servicio a ofrecer. Una vez finalizada cada propuesta o proyecto deberá ser remitida a la Administración y Dirección Ejecutiva para proceder a la negociación y acuerdo final con el ente financiado o persona natural.

CAPITULO X **DISPOSICIONES FINALES**

Artículo No.44 Los servicios, productos y proyectos presentados y/o negociados anteriores a la aprobación del presente Plan de Arbitrios, mantienen su vigencia para fines de seguimiento de la negociación y la ejecución.

Artículo No.45 Los fondos provenientes de la venta de los servicios y/o productos se utilizarán en la prestación del mismo; en caso de excedentes, estos se invertirán racionalmente en la ampliación de cobertura y en segunda instancia en las necesidades de la institución para el desarrollo de sus operaciones.

Artículo No.46 La Dirección Ejecutiva creará, reformará o derogará los costos y/o precios establecidos en el presente Plan de Arbitrios.

Artículo No.47 El presente Plan de Arbitrios entrará en vigencia a partir de su aprobación por la Máxima Autoridad.

Comayagua, Comayagua, 03 de agosto de 2017



LIC. AMILCAR HERNÁN CARRASCO
Director Ejecutivo
CENET



GLOSARIO

Beneficiario o Beneficiaria: persona natural que es objeto y sujeto de un programa o proyecto del CENET y que generalmente no paga o paga simbólicamente los servicios y/o productos que recibe. También es beneficiaria la persona que recibe una beca del CENET.

Carta de Entendimiento: Documento que avala un compromiso que varias organizaciones entienden que pueden cumplir de manera conjunta definiendo los alcances de las partes.

Contraparte: Persona natural o jurídica que comparte con el CENET responsabilidad y/o recursos técnicos logísticos y financieros para el desarrollo de un proceso formativo o proyecto.

Contrato: Acuerdo privado por escrito entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada y a cuyo cumplimiento puede ser compelido. Es un acuerdo de voluntades que genera derechos y obligaciones para las partes.

Consultor Activo: Consultor que tiene un contrato vigente con CENET.

Convenio: Pacto, acuerdo entre personas, instituciones u organizaciones que buscan coordinadamente el logro de un fin común.

Costo: Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien.

Costos Directos: Gastos correspondientes a honorarios profesionales, viáticos, combustible para transporte, papelería y útiles, gastos de representación, alquiler de local y otros bajo esta lógica, que sean solicitados por el cliente.

Costos Indirectos: Costos asociados al proceso de formación, gastos de alimentación y hospedaje para los participantes, gastos por uso de equipos y otros bajo esta misma lógica, que son solicitados por el cliente.

Demanda: Se refiere a un servicio o producto que otra institución le solicita al CENET.

Derogación: en derecho, se denomina, al procedimiento a través del cual se deja sin efecto a una disposición normativa.



EFE: Escuela de Formación de Formadores Empresariales

FAT: Formación y Asesoría Técnica

Ganancia: Utilidad obtenida mediante un diferencial entre el precio de compra de un valor y el precio de venta del mismo.

Oferta: Se refiere a un servicio o producto que el CENET pone a disposición de una persona natural o jurídica.

Precio: Generalmente se denomina al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o; más en general una mercancía cualquier.

Producto: Es aquel bien que se adquiere en el mercado pagando por ello un precio. Es decir, bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y por ende susceptible de ser valuados en términos monetarios.

Servicio: Es una actividad en donde se busca responder a las necesidades de un cliente o de alguna persona en común. Es el resultado de llevar a cabo necesariamente al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente y generalmente es intangible.

Servicio Técnico: Para fines institucionales se define aquel que una institución demandante solicita al CENET, que se circunscribe estrictamente a la realización de trabajo de campo y análisis de información generando un producto Intelectual. Por ejemplo, la sistematización de una experiencia, una investigación científica, entre otros.

UDI: Unidad de Desarrollo Institucional

Utilidad: Excedente entre los ingresos y los costos expresados en unidad monetaria.