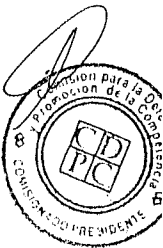


CONTRATO DE SERVICIOS DE CONSULTORIA NACIONAL No. 20-2014

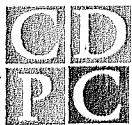
Nosotros, ALBERTO MARTIN LOZANO FERRERA. Mayor de edad, casado, hondureño, Master en Administración de Empresas con tarjeta de identidad numero 0801-1974-05197, de este domicilio, nombrado mediante Decreto Legislativo No. 216-2013 de fecha 06 de septiembre de 2013, actuando en su condición de Comisionado Presidente y por consiguiente representante legal de la Comisión Para la Defensa y Promoción de la Competencia, de conformidad con el articulo numero 23 de la Ley Para la Defensa y Promoción de la Competencia y que en lo sucesivo se denominara LA COMISION; y LUIS ENRIQUE LOPEZ MURILLO, mayor de edad, hondureño, Ingeniero Eléctrico Industrial con tarjeta de identidad numero 0801-1965-00370, de este domicilio, quien comparece por si y que en adelante se denominara EL CONTRATISTA, ambos con facultades para celebrar este tipo de contratos, manifiestan que han convenido en celebrar, como al efecto así lo hacen, el presente Contrato de Servicios De Consultaría Nacional, el cual se registrá bajo las cláusulas y condiciones siguientes: CLAUSULA PRIMERA: OBJETO Y ALCANCE DEL CONTRATO. El presente contrato tiene por objeto regular los derechos y obligaciones de cada una de las partes que lo suscriben. De conformidad con lo acordado por el Pleno de LA COMISION en la sesión No. 45-CDPC-2014 de fecha 14 de Noviembre de 2014, se decidió contratar los Servicios Profesionales para desarrollar la consultoría denominada "Estudio Sobre el Mercado de los servicios de Radiodifusión Sonora y Televisión de Libre Recepción en Honduras". En virtud de lo anterior EL CONTRATISTA se obliga a prestar sus servicios profesionales con el objeto de analizar la estructura del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, Evaluando las condiciones de competencia en dicho mercado, a la vez que se fortalezcan las capacidades técnicas de la comisión en el conocimiento y uso de herramientas para el análisis en este mercado.

CLAUSULA SEGUNDA: OBJETIVOS ESPECIFICOS 1.) Conocer la situación actual de competencia en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, mediante el análisis de información relevante que permita la estructura y el funcionamiento de cada uno de los segmentos; 2.) Identificar el marco legal, Institucional y administrativo que rige las telecomunicaciones, en específico, los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción; 3.) Identificar y analizar las estrategias competitivas mas frecuentes en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción, propensas a convertirse en practicas y/o conductas que restrinjan la libre competencia; 4.) Analizar los procesos de adjudicación de frecuencia para radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción a la luz de la ley de competencia de Honduras; 5.) Proponer acciones de política publica que coadyuven a mejorar la eficiencia competitiva en el funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, así como también en los procesos de adjudicación de frecuencia para la operación de estos dos servicios; 6.) Desarrollar exposiciones al personal técnico de la CDPC, en el transcurso de la investigación, sobre aspectos técnicos y de funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y



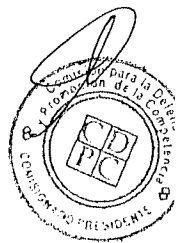
HT

Con la competencia ganamos todos: Las Empresas, Los Consumidores y El País.

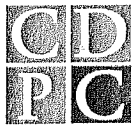


Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia

televisión de libre recepción en Honduras, y de los Procesos de adjudicación de las respectivas frecuencias para su operación en Honduras. CLAUSULA TERCERA: PRODUCTOS ESPECIFICOS ESPERADOS Los productos que deberán ser entregados por el consultor en el curso de la presente consultaría detallados así: A.) Presentación a la CDPC de una propuesta de plan de trabajo, cronograma y propuesta de metodología para el desarrollo de la consultaría, en los primeros cinco días hábiles después de firmado el contrato de prestación de servicios, en caso que se requiera hacer modificaciones a dicho plan de trabajo, el consultor los hará en un periodo no mayor a cinco días calendario después de recibir las observaciones. El cronograma de trabajo debe de incluir la entrega y discusión en la CDPC (usando como medio presentaciones en Power Point u Otros Software, en el tiempo que estime necesario el consultor) de tres informes de avance y un informe final de la siguiente manera: 1.) El Primer Informe de avance contendrá la caracterización del sector de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre difusión en sus diferentes segmentos, la estructura del mercado y mercado relevante; 2.) el Segundo informe de avance debe de contener el análisis de la determinación del poder de mercado, identificación y análisis de las diferentes barreras a la competencia y el análisis de as conductas potencialmente restrictivas a la competencia; 3.) El tercer informe de avance debe de contener el análisis de los procesos de adjudicación de frecuencia licenciadas para la explotación de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción y sus implicaciones con la ley de competencia; y 4.) El cuarto Informe de avance (Informe Final) es acumulativo de los tres primeros informes, mas un apartado especial de las medidas de política publica de competencia para aumentar la eficiencia competitiva de las empresas participantes en el mercado de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción y sobre los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de estos dos servicios y los hallazgo del estudio.; B.) Un documento en electrónico e impreso que contenga al menos lo estipulado en los términos de referencia del presente contrato; C.) Desarrollo de una base de datos estadística del sector de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción, al menos D.) Presentación en power point u otro software de los aspectos relevantes del estudio, especialmente los hallazgos, conclusiones y recomendaciones para eficientar el mercado y de política publica para corregir distorsiones tanto en el mercado de estos dos servicios como los que pudieran originarse en los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de dichos servicios. CLAUSULA CUARTA: VALOR DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO. El monto del presente contrato es por la cantidad de DOCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL LEMPIRAS EXACTOS (L.285,000.00). Pagaderos a razón de 1) 20% del monto total del contrato al momento de la firma del contrato; 2) 20% del monto total del contrato a la entrega del primer y segundo informe de avance, a satisfacción de la CDPC.; 3) 30% del monto total del contrato a la entrega del tercer informe de consultoría, a satisfacción de la CDPC ; 4) 30% del monto total del contrato a la entrega del cuarto informe de consultoría, a satisfacción de la CDPC. Debiendo hacerse a estos pagos la retención en la fuente del doce y medio por ciento (12.5%) en concepto de Impuesto Sobre la Renta, así como cualquier otra

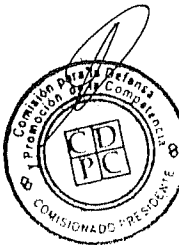


HT

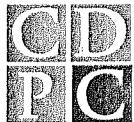


Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia

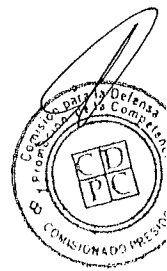
retención legal ya sea por mandato judicial, tributario o que EL CONTRATISTA autorice. LA COMISION se obliga a pagar los honorarios del Contratista previa entrega de los productos solicitados. Los fondos provienen del Tesoro Nacional y con Otros Ingresos provenientes de la devolución de aportaciones de Injupemp de Oscar Lanza y serán imputados a la partida presupuestaria numero 24200 de "Estudios, Investigación de Análisis de Factibilidad". CLAUSULA QUINTA: VIGENCIA. El presente contrato entrara en vigencia el día 01 de Diciembre de 2014 y el tiempo máximo para desarrollar el trabajo es de 5 meses contados a partir de la firma del contrato. CLAUSULA SEXTA: CONFIDENCIALIDAD. Durante la vigencia del presente contrato y durante un año a su término, EL CONTRATISTA no podrá revelar ninguna información confidencial o de propiedad de LA COMISION relacionada con los servicios de este contrato o las actividades u operaciones de LA COMISION sin el consentimiento previo por escrito del Pleno de la misma. CLAUSULA SEPTIMA: CESIÓN. EL CONTRATISTA no podrá ceder este contrato o subcontratar ninguna parte del mismo sin el consentimiento previo por escrito de LA COMISION. CLAUSULA OCTAVA: LUGAR DE PRESTACION DEL SERVICIO. Las actividades comprendidas dentro del presente contrato serán realizadas en la ciudad de Tegucigalpa, M.D.C. CLAUSULA NOVENA. LEY POR LA CUAL SE REGIRA EL CONTRATO. El presente contrato se regirá por las Leyes de la República de Honduras. CLAUSULA DECIMA: CAUSAS DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO. Son causas de resolución del presente contrato: 1) La falta de cumplimiento por parte de EL CONTRATISTA de cualquiera de los alcances de los servicios sin explicación que satisfaga los intereses de LA COMISION 2) Por voluntad expresa de las partes; 3) Por falta de cumplimiento de cualquiera de las cláusulas de este contrato; 4) Por muerte de EL CONTRATISTA o incapacidad física o mental del mismo, que haga imposible el cumplimiento del contrato; 5) Por decisión unilateral de las partes, obligándose a dar el aviso correspondiente con quince días de anticipación; 6) Todo acto inmoral o delictuoso que EL CONTRATISTA cometa en el establecimiento o lugar donde presta sus servicios profesionales; 7) Por caso fortuito o fuerza mayor; 8) Cuando LA COMISION pierda la confianza en EL CONTRATISTA en la prestación de sus servicios profesionales, debiendo justificarse los motivos de tal desconfianza; 9) Revelar o dar a conocer asuntos de carácter reservado y conocidos por razón de los servicios que presta, en perjuicio de la COMISION; 10) La inhabilidad, negligencia o ineficiencia manifiesta de EL CONTRATISTA que haga imposible el cumplimiento del presente contrato. CLAUSULA DECIMA PRIMERA: Es convenido entre las partes contratantes que lo pactado en las cláusulas anteriores no crea ninguna clase de derechos laborales, ni tampoco podrá reclamarse ninguna indemnización u otros beneficios que los estipulados expresamente en el presente contrato. CLAUSULA DÉCIMA SEGUNDA: CASO FORTUITO O FUERZA MAYOR. Este contrato podrá ser resuelto total o parcialmente por razones de fuerza mayor o caso fortuito, que a criterio de LA COMISION lo justifique. En tal caso LA COMISION hará una liquidación del servicio contratado y pagará AL CONTRATISTA la proporción al servicio prestado. CLAUSULA DÉCIMA TERCERA: MODIFICACION O ENMIENDAS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS. El presente contrato podrá ser modificado o enmendado total o parcialmente en



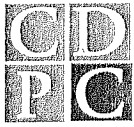
HT



algunas de sus cláusulas siempre y cuando se acuerde por escrito por Las Partes de este contrato. Las modificaciones o enmiendas surtirán efecto en la fecha que las partes notifique por escrito una a la otra su aprobación. Cualquier controversia o conflicto entre las partes relacionado directa o indirectamente con este contrato, inclusive su naturaleza, interpretación, cumplimiento, ejecución o terminación del mismo, se resolverá mediante el procedimiento de arbitraje, de conformidad con el Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa. CLAUSULA DÉCIMA CUARTA: ACEPTACION. Ambas Partes LA COMISION y EL CONTRATISTA declaran que aceptan en todas y cada una de sus partes, las cláusulas anteriores y los Términos de Referencia, obligándose a cumplirlas. En caso de incumplimiento del presente contrato EL CONTRATISTA renuncia al fuero de su domicilio y se somete expresamente al domicilio de LA COMISION. CLAUSULA DECIMA QUINTA: CLÁUSULA DE INTEGRIDAD. LAS PARTES, en cumplimiento a lo establecido en el Artículo 7 de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LTAIP), y con la convicción de que evitando las prácticas de corrupción podremos apoyar la consolidación de una cultura de transparencia, equidad y rendición de cuentas en los procesos de contratación y adquisiciones del Estado, para así fortalecer las bases del Estado de Derecho, nos comprometemos libre y voluntariamente a: 1. Mantener el más alto nivel de conducta ética, moral y de respeto a las leyes de la República, así como los valores de: INTEGRIDAD, LEALTAD CONTRACTUAL, EQUIDAD, TOLERANCIA, IMPARCIALIDAD Y DISCRECIÓN CON LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL QUE MANEJAMOS, ABSTENIÉndonos DE DAR DECLARACIONES PÚBLICAS SOBRE LA MISMA. 2. Asumir una estricta observancia y aplicación de los principios fundamentales bajo los cuales se rigen los procesos de contratación y adquisiciones públicas establecidos en la Ley de Contratación del Estado, tales como: transparencia, igualdad y libre competencia. 3. Que durante la ejecución del Contrato ninguna persona que actúe debidamente autorizada en nuestro nombre y representación y que ningún empleado o trabajador, socio o asociado, autorizado o no, realizará: a) Prácticas Corruptivas: entendiéndolas como aquellas en las que se ofrece dar, recibir, o solicitar directa o indirectamente, cualquier cosa de valor para influenciar las acciones de la otra parte; b) Prácticas Colusorias: entendiéndolas como aquellas en las que denoten, sugieran o demuestren que existe un acuerdo malicioso entre dos o más partes o entre una de las partes y uno o varios terceros, realizado con la intención de alcanzar un propósito inadecuado, incluyendo influenciar en forma inapropiada las acciones de la otra parte. 4. Revisar y verificar toda la información que deba ser presentada a través de terceros a la otra parte, para efectos del Contrato y dejamos manifestado que durante el proceso de contratación o adquisición causa de este Contrato, la información intercambiada fue debidamente revisada y verificada, por lo que ambas partes asumen y asumirán la responsabilidad por el suministro de información inconsistente, imprecisa o que no corresponda a la realidad, para efectos de este Contrato. 5. Mantener la debida confidencialidad sobre toda la información a que se tenga acceso por razón del Contrato, y no proporcionarla ni divulgarla a terceros y a su vez, abstenernos de utilizarla para fines distintos. 6. Aceptar las consecuencias a que hubiere lugar, en caso de



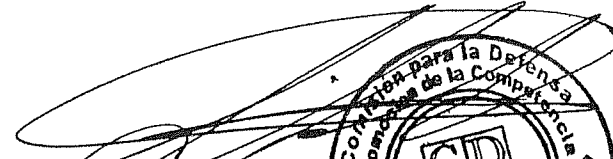
HT




Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia

declararse el incumplimiento de alguno de los compromisos de esta Cláusula por Tribunal competente, y sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal en la que se incurra. 7. Denunciar en forma oportuna ante las autoridades correspondientes cualquier hecho o acto irregular cometido por nuestros empleados o trabajadores, socios o asociados, del cual se tenga un indicio razonable y que pudiese ser constitutivo de responsabilidad civil y/o penal. Lo anterior se extiende a los subcontratistas con los cuales el Contratista o Consultor contrate así como a los socios, asociados, ejecutivos y trabajadores de aquellos. El incumplimiento de cualquiera de los enunciados de esta cláusula dará lugar: a. De parte del Contratista o Consultor: i. A la inhabilitación para contratar con el Estado, sin perjuicio de las responsabilidades que pudieren deducírsele. ii. A la aplicación al trabajador, ejecutivo, representante, socio, asociado o apoderado que haya incumplido esta Cláusula, de las sanciones o medidas disciplinarias derivadas del régimen laboral y, en su caso entablar las acciones legales que correspondan. b. De parte del Contratante: i. A la eliminación definitiva del [Contratista o Consultor y a los subcontratistas responsables o que pudiendo hacerlo no denunciaron la irregularidad] de su Registro de Proveedores y Contratistas que al efecto llevaré para no ser sujeto de elegibilidad futura en procesos de contratación. ii. A la aplicación al empleado o funcionario infractor, de las sanciones que correspondan según el Código de Conducta Ética del Servidor Público, sin perjuicio de exigir la responsabilidad administrativa, civil y/o penal a las que hubiere lugar. En fe de lo anterior, las partes manifiestan la aceptación de los compromisos adoptados en el presente documento, bajo el entendido que esta Declaración forma parte integral del Contrato, firmando voluntariamente para constancia.

En fe de lo anterior y de común acuerdo firmamos por duplicado el presente Contrato, en la Ciudad de Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, a los Un (01) día del mes de Diciembre del año dos mil Catorce (2014).


ALBERTO MARTIN LOZANO FERRERA
COMISIONADO PRESIDENTE




LUIS ENRIQUE LOPEZ MURILLO
EL CONTRATISTA



REPÚBLICA DE HONDURAS
COMISIÓN PARA LA DEFENSA Y PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA (CDPC)
DIRECCION TECNICA

INFORME DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE CONSULTOR INDIVIDUAL NACIONAL PARA
ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO SECTORIAL SOBRE: EL MERCADO DE LOS SRVICIOS DE
RADIODIFUSION SONORA EN AM Y FM Y DE TELEVISION DE LIBRE RECEPCION EN HONDURAS



TEGUCIGALPA 26 DE NOVIEMBRE DE 2014

HK

INDICE DE CONTENIDO

- I. ANTECEDENTES
- II. CONSULTORES INDIVIDUALES
- III. METODOLOGÍA Y RESPONSABLE DE LA EVALUACIÓN
- IV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN
- V. EVALUACIÓN DE CANDIDATOS
- VI. CONCLUSIÓN DE LA EVALUACIÓN Y RECOMENDACIÓN

ANEXOS

1. TERMINOS DE REFERENCIA
2. INVITACIONES A PRESENTAR OFERTA ECONOMICA
3. OFERTA ECONOMICA PRESENTADA
4. HOJA DE VIDA DEL CANDIDATO QUE OFERTO



vt

I. ANTECEDENTES

El Gobierno de Honduras otorga una importancia central a la responsabilidad del Estado en velar por el buen funcionamiento de los mercados y la competencia, reforzando la institucionalidad relacionada al funcionamiento a este tema, sus marcos regulatorios y los mecanismos para que exista mayor transparencia e información. En este sentido, se impulsó la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, aprobada mediante Decreto No.357-2005, de fecha 4 de febrero de 2006, a través de la cual se crea la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC), cuyas operaciones entraron en vigencia el 6 de diciembre de 2006, con funciones de velar por el cumplimiento de la Ley de Competencia, mediante un sistema de análisis técnico/ jurídico y económico que deberá complementarse con estudios de apoyo y demás que considere pertinente.

Bajo este contexto, y dada la notoriedad e importancia que reviste el mercado de la radio difusión sonora y la televisión de libre recepción, resulta necesario la contratación de un consultor nacional para la realización en el corto plazo de un estudio en este mercado; al mismo tiempo que se capacita al personal técnico de la Comisión en el conocimiento sobre la estructura y funcionamiento de este mercado, al igual que sobre las herramientas de análisis aplicadas en este sector.

Consecuentemente, la CDPC procedió a ejecutar los procesos de convocatoria, evaluación, selección y contratación de un consultor nacional para elaborar dicho estudio, mediante el procedimiento de "lista corta".

II. CONSULTORES INDIVIDUALES

Para dar mayor celeridad y dado la carencia de profesionales en el medio local, entendidos en la materia de competencia y regulación en el sector de las telecomunicaciones, pero sin que se sacrifique la transparencia del proceso de contratación, se inició la selección, tomando en cuenta a candidatos que reúnen el perfil profesional para esta consultoría, para lo cual se invitó a tres de ellos.

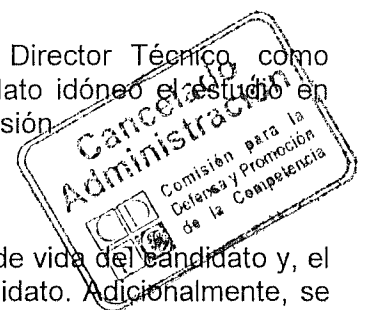
III. METODOLOGÍA Y RESPONSABLE DE LA EVALUACIÓN

El Pleno de la CDPC ha nombrado al Licenciado Efrain Corea Yanez, Director Técnico, como responsable del proceso de convocatoria, evaluación y propuesta del candidato idóneo para el estudio en referencia, quien será pagado afectando los fondos del presupuesto de la Comisión.

IV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para evaluar los candidatos se definieron dos criterios, uno basado en la hoja de vida del candidato y, el otro, basado en el monto de la oferta económica que se le pidió a cada candidato. Adicionalmente, se debía tener en cuenta la complejidad y característica del estudio, el nivel académico y la experiencia en la realización de estudios de esta naturaleza, así como también, el conocimiento del funcionamiento del mercado de las telecomunicaciones en Honduras y sobre aspectos de regulación y competencia en este sector, especialmente en el componente de radio difusión sonora en AM y FM y de televisión de libre recepción.

Bajo el supuesto que los candidatos convocados se dedican al campo de la consultoría privada y que por lo tanto disponen del tiempo para este tipo de actividades, la CDPC no considero necesario entrevistarlos, excepto si los mismos candidatos necesitaran aclaraciones respecto a los Términos de Referencia y a las condiciones del estudio.



HT

Finalmente, para seleccionar el candidato idóneo, el responsable de la evaluación recomendará el Pleno el candidato mejor evaluado sobre la base de dos criterios valorados en 100% cada uno; la hoja de vida, con énfasis en la experiencia en el tema y, la oferta económica presentada por los candidatos. De los resultados de estos dos valores, se obtendrá un promedio, siendo el candidato elegido el que mayor promedio obtenga.

V. EVALUACIÓN DE CANDIDATOS

Los resultados de la revisión de la hoja de vida del único candidato, en vista que los otros dos que fueron invitados, uno respondió no estar disponible y el otro no respondió en el tiempo estipulado, la evaluación de la única propuesta económica presentada, se muestra en el cuadro siguiente:

Orden	Nombre	Puntaje Evaluación Hojas de Vida (1)	Puntaje de Evaluación Propuesta Económica (2)	Promedio (1) y (2)
1	Luis López Murillo	100 %	100%	100%
2	Jose Mario Ponce P.	00	00	00
3	Mario Rendón	00	00	00

Nota: Los puntajes de 100% se otorgan en vista de ser único el oferente de los servicios requeridos.

Es la opinión del evaluador que, aun cuando dos de los tres candidatos no presentaron oferta económica, el consultor que si presento dicha oferta es un profesional entendido en temas de telecomunicaciones, conoce muy bien este sector en Honduras y tiene experiencia laboral suficiente, además, dicha oferta se enmarca en el costo promedio de un estudio de este tipo y está dentro de las posibilidades presupuestarias de la CDPC.

VI. CONCLUSIÓN DE LA EVALUACIÓN Y RECOMENDACIÓN

En base a los resultados anteriores, el evaluador recomienda adjudicar la consultoría el Señor Luis López Murillo, por ser el único que mostro interés y por estar acorde con las condiciones técnicas y económicas de esta consultoría.

Para constancia de lo anterior firmo el presente informe en la ciudad de Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central a los veintiséis días del mes de noviembre del año dos mil catorce.


EFRAÍN COREA YÁÑEZ
 Director Técnico CDPC



HK

ANEXOS



“COMISIÓN PARA LA DEFENSA Y PROTECCIÓN DE LA COMPETENCIA (CDPC)”

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR NACIONAL EN MATERIA DE REGULACIÓN Y COMPETENCIA PARA REALIZAR UN ESTUDIO SOBRE EL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE RADIODIFUSIÓN SONORA Y TELEVISIÓN DE LIBRE RECEPCIÓN EN HONDURAS

I. ANTECEDENTES

Es responsabilidad del Estado velar por el buen funcionamiento de los mercados y la competencia, reforzando la institucionalidad y la aplicación de la norma para que exista mayor transparencia e información en y de los mercados. En este sentido y en coherencia con lo anterior, se aprobó la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (Decreto No.357-2005), de fecha 4 de febrero de 2006, a través de la cual se crea la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC), iniciando operaciones en diciembre de 2006, con la finalidad velar por el cumplimiento de la Ley de Competencia, mediante un sistema de análisis técnico – jurídico y económico que deberá complementarse con estudios de apoyo y demás que considere pertinente.

Bajo este contexto, y dada la notoriedad e importancia que reviste el mercado de los servicios de radiodifusión sonora en AM y FM y televisión de libre recepción en la economía nacional, resulta necesario la contratación de un consultor nacional para la realización en el corto plazo de un estudio en dicho mercado, enfatizando en los procesos de asignación técnico-legales de la asignación de dichas frecuencias; al mismo tiempo que se capacita al personal técnico de la Comisión en el conocimiento sobre la estructura y funcionamiento de este mercado y sobre las herramientas de análisis aplicadas en este sector.

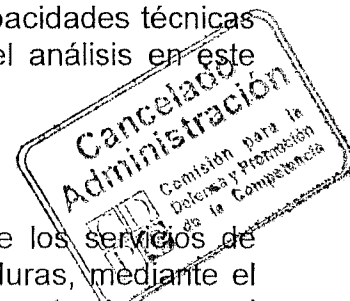
II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

OBJETIVO GENERAL

Analizar la estructura y funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, evaluando las condiciones de competencia en dicho mercado, a la vez que se fortalezcan las capacidades técnicas de la Comisión en el conocimiento y uso de herramientas para el análisis en este mercado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Conocer la situación actual de competencia en el mercado de los servicios de radiodifusión Am y FM y televisión de libre recepción en Honduras, mediante el análisis de información relevante que permita medir la estructura y el funcionamiento de cada uno de sus segmentos.
- b. Identificar el marco legal, institucional y administrativo que rige las telecomunicaciones, en específico, los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción.

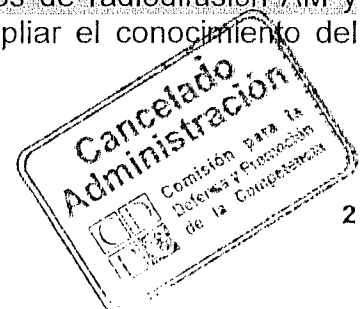


- c. Identificar y analizar las estrategias competitivas más frecuentes en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción, propensas a convertirse en prácticas y/o conductas que restrinjan la libre competencia.
- d. Analizar los procesos de adjudicación de frecuencias para radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción a la luz de la ley de competencia de Honduras.
- e. Proponer acciones de política pública que coadyuven a mejorar la eficiencia competitiva en el funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, así como también en los procesos de adjudicación de frecuencias para la operación de estos dos servicios.
- f. Desarrollar exposiciones al personal técnico de la CDPC, en el transcurso de la investigación, sobre aspectos técnicos y de funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras, y de los procesos de adjudicación de las respectivas frecuencias para su operación en Honduras.

III. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Para la consecución de los objetivos de ésta consultoría se realizarán como mínimo las siguientes actividades:

1. Identificar la organización industrial de los componentes de los servicios de radiodifusión Am y FM y televisión de libre recepción.
2. Determinar el poder sustancial de mercado en los componentes del mercado indicados en el inciso anterior, detentado por empresas significativas en cada componentes, empleando la metodología de análisis de competencia SSNIP;
3. Examinar las practicas o estrategias empresariales susceptibles de limitar la competencia, en particular, limitaciones al acceso de competidores en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción;
4. Analizar el grado de contestabilidad en cada uno de los componentes de interés, identificando las principales barreras normativas y económicas;
5. Evaluar los niveles de competencia en el control y operación en cada uno de los componentes de interés;
6. Identificar la legislación aplicable así como todas las disposiciones de carácter general que incidan en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción;
7. Identificar conflictos y/o limitaciones a la competencia en los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas relativos a la explotación de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras;
8. Proponer recomendaciones de política pública de competencia para aumentar la eficiencia competitiva de las empresas participantes en el mercado de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción;
9. Preparar y presentar a la CDPC exposiciones sobre aspectos técnicos y de funcionamiento del mercado de los servicios de radiodifusión y televisión de libre recepción en Honduras, así como también sobre los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción, con el sentido de ampliar el conocimiento del personal técnico de la CDPC.



IV. PRODUCTOS ESPERADOS DE ESTA CONSULTORIA

Los siguientes productos deberán ser entregados por el consultor (a) en el curso de la presente consultoría:

- A. Presentación a la CDPC de una propuesta de plan de trabajo, cronograma y propuesta de metodología para el desarrollo de la consultoría, en los primeros cinco días hábiles después de firmado el contrato de prestación de servicios. En caso que se requiera hacer modificaciones a dicho plan de trabajo, el (la) consultor(a) los hará en un período no mayor a cinco (5) días calendario después de recibir las observaciones. El cronograma de trabajo debe incluir la entrega y discusión en la CDPC (usando como medio presentaciones en Power Point u otro software, en el tiempo que estime necesario el consultor), de tres informes de avance y un informe final de la siguiente manera así:
1. El primer informe de avance contendrá la caracterización del sector de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre difusión en sus diferentes segmentos, la estructura del mercado y mercado relevante.
 2. El segundo informe de avance debe contener el análisis de la determinación del poder de mercado, identificación y análisis de las diferentes barreras a la competencia y el análisis de las conductas potencialmente restrictivas a la competencia.
 3. El tercer informe de avance debe contener el análisis de los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción y sus implicaciones con la Ley de Competencia.
 4. El cuarto informe de avance (informe final) es acumulativo de los tres primeros informes, más un apartado especial de las medidas de política pública de competencia para aumentar la eficiencia competitiva de las empresas participantes en el mercado de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción y sobre los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de estos dos servicios y; los hallazgos del estudio.
- B. Un documento en electrónico e impreso con, al menos, la siguiente estructura:
1. Introducción
 2. Lista de abreviaciones utilizadas
 3. Definición de terminología empleada
 4. Resumen ejecutivo
 5. Caracterización general del sector de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras.
 - a. Principales productos y servicios comprendidos así como sus mercados conexos en este mercado.



- b. Análisis de la legislación y normativa aplicable, así como las disposiciones de aplicación general que rigen o inciden en los servicios de radiodifusión y televisión de libre recepción.
 - c. Características de la competencia en este mercado:
 - i. Características de la oferta de los productos y servicios comprendidos (principales agentes económicos, determinación de la organización industrial del sector).
 - ii. Características de la demanda de los productos y servicios comprendidos en este mercado (segmentación de mercado, preferencias del consumidor, posibilidades de sustitución).
 - iii. Características de los sistemas de distribución y comercialización en este mercado (barreras a la entrada o salida, existencia de contratos de exclusividad, requisitos de acceso y otros).
 - d. Estimación de la contribución del sector de los dos servicios indicados, en la economía hondureña (al PIB).
 - e. Evolución de los principales indicadores de (producción, consumo, participación de mercado local, regional, y/o nacional, comercio exterior, precios, etc. por segmento de mercado analizado), de estos servicios, al menos en los últimos tres (3) años.
 - f. Análisis comparativo de los aspectos/indicadores relevantes con países centroamericanos.
6. Estructura del mercado y mercado relevante en el mercado de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras.
- a. Delimitación del mercado de producto y geográfico de estos servicios.
 - b. Características de la oferta de los productos y servicios comprendidos en este mercado (principales agentes económicos, determinación de la organización industrial del mercado).
 - c. Características de la demanda de los productos y servicios comprendidos en este mercado (segmentación de mercado, preferencias del consumidor, posibilidades de sustitución).
 - d. Análisis de sustitución del producto y/o servicio por el lado de la demanda en este mercado.
 - e. Análisis de sustitución del producto y/o servicio por el lado de la oferta en este mercado.
7. Determinación de poder de mercado en el mercado de los servicios de radiodifusión en M y FM y televisión de libre recepción en Honduras:
- a. Estimación de las participaciones de mercado de los principales agentes económicos participantes (ventas y número de clientes).
 - b. Calculo de índice de concentración Herfindhal-Hirschman (HHI) para interpretar los datos de este mercado.
 - c. Evaluación de inversiones realizadas (innovación tecnológica) vrs. optimización de la producción.
 - d. Determinación de costos y efectos en precios, derivados del mayor dinamismo, con el fin de derivar el traslado de eficiencias en el bienestar del consumidor.



- e. Identificación de estrategias de competencia (si las hay) utilizadas por empresas que operan en el mercado nacional.
 - f. Definición de centros de distribución geográfica (distribución del territorio)
8. Identificación de barreras normativas y económicas a la competencia en el mercado de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras.
9. Análisis de conductas potencialmente restrictivas a la libre competencia en este mercado:
- a. Descripción y análisis de las actividades de integración vertical y horizontal realizadas en los últimos tres años.
 - b. Análisis del impacto de las prácticas restrictivas a la libre competencia en este mercado.
 - c. Descripción de experiencias en materia de la competencia en el sector a nivel de Centroamérica (incluyendo Honduras)
10. Análisis de los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de los servicios de radiodifusión AM y FM y televisión de libre recepción en Honduras en contraste con la ley de competencia.
11. Presentación de los principales hallazgos del Estudio
12. Conclusiones y recomendaciones para eficientar el mercado de los servicios de radiodifusión y televisión de libre recepción y de política pública para corregir distorsiones en este mercado y sobre las que se pudieran dar como resultado de los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de ambos servicios.
- C. Desarrollo de una base de datos estadística del sector de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción, al menos.
- D. Presentación en power point u otro software de los aspectos relevantes del estudio, especialmente los hallazgos, conclusiones y recomendaciones para eficientar el mercado y de política pública para corregir distorsiones tanto en el mercado de estos dos servicios como las que pudieran originarse en los procesos de adjudicación de frecuencias licenciadas para la explotación de dichos servicios.

V. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LA CONSULTORÍA

La coordinación de la consultoría estará a cargo del consultor nacional con el apoyo directo del personal que la CDPC designe, quienes verificarán el cumplimiento de la calidad de los productos contratados. El estudio, informes parciales, gráficos, presentaciones, programas de computación u otros materiales preparados por el consultor en el marco del desarrollo del estudio y en virtud de los términos de referencia del mismo, son de propiedad exclusiva de la CDPC.



VI. TIEMPO ESTIMADO DE LA CONSULTORÍA

El tiempo máximo para desarrollar el trabajo es de 5 meses contados a partir de la fecha de firma de contrato de prestación de servicios.

VII. PERFIL DEL CONSULTOR INTERNACIONAL

El consultor deberá tener, al menos, el siguiente perfil:

1. Profesional de las ciencias económicas o ingenierías, especialista en materia de competencia, organización industrial, economía de la regulación o áreas afines y análisis de condiciones de mercado, preferiblemente con conocimientos de ingeniería eléctrica o en telecomunicaciones.
2. Acreditar un mínimo de 5 años de experiencia en las áreas del estudio.
3. Amplio conocimiento del entorno económico y social de Honduras, especialmente los procesos de formación de políticas públicas.
4. Amplio manejo de la informática en procesamiento de palabras, hojas electrónicas y aplicaciones al análisis matemático y estadístico, Internet, etc.
5. Perfecto manejo del español, tanto escrito como hablado.

VIII. FORMA DE PAGO

Contra la presentación del recibo correspondiente el pago, se propone la siguiente forma de pago:

1. 20% del monto total del contrato al momento de la firma del contrato.
2. 20% el monto total del contrato a la entrega del primer y segundo informe de avance, a satisfacción de la CDPC.
3. 30% del monto total del contrato a la entrega del tercer informe de consultoría, a satisfacción de la CDPC.
4. 30% del total del contrato a la entrega del cuarto informe de consultoría, a satisfacción de la CDPC.

Es entendido que los contratos de consultoría nacional son objeto de deducción del impuesto sobre la renta equivalente al 12.5% del total del contrato.



Efraín Corea Yanez

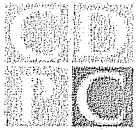
De: Efraín Corea Yanez <ecorea@cdpc.hn>
Enviado el: viernes, 14 de noviembre de 2014 05:01 p.m.
Para: luis.lopez.murillo@gmail.com
Asunto: Invitación a Presentar Oferta Económica
Datos adjuntos: TDR Sectorial Frecuencias (03).doc

Estimado Ingeniero López:

En nombre de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, tengo a bien invitarlo a que nos presente oferta económica para la realización de la consultoría que se indica en los Términos de Referencia adjuntos. La fecha límite en que esperamos sea presentada dicha oferta económica el próximo jueves 20 del corriente mes, junto con su Curriculum Vitae.

Agradeciendo de antemano la atención a la presente invitación, me es grato expresarle las muestras de mi consideración.

Atentamente



Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia



Efraín Corea Yanez

Director Técnico de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, Email: ecorea@cdpc.hn

Colonia San Carlos, Avenida Doctor Ramón Ernesto Cruz; Contiguo a Clínicas Médicas, Apartado Postal No 3386, Tegucigalpa, M.D.C., Honduras C.A.

Pbx (504) 2232-1081 y 2231-1054 fax:(504) 239-4429



Efraín Corea Yanez

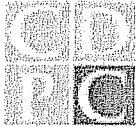
De: Efraín Corea Yanez <ecorea@cdpc.hn>
Enviado el: viernes, 14 de noviembre de 2014 04:59 p.m.
Para: rendon_mario@hotmail.com
Asunto: Invitación a Presentar Oferta Económica
Datos adjuntos: TDR Sectorial Frecuencias (03).doc

Estimado Ingeniero Rendón:

En nombre de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, tengo a bien invitarlo a que nos presente oferta económica para la realización de la consultoría que se indica en los Términos de Referencia adjuntos. La fecha límite en que esperamos sea presentada dicha oferta económica el próximo jueves 20 del corriente mes, junto con su Curriculum Vitae.

Agradeciendo de antemano la atención a la presente invitación, me es grato expresarle las muestras de mi consideración.

Atentamente



Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia



Efraín Corea Yanez

Director Técnico de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, Email: ecorea@cdpc.hn

Colonia San Carlos, Avenida Doctor Ramón Ernesto Cruz; Contiguo a Clínicas Médicas, Apartado Postal No 3386, Tegucigalpa, M.D.C., Honduras C.A.
Pbx (504) 2232-1081 y 2231-1054 fax:(504) 239-4429



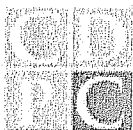
Efraín Corea Yanez

De: Efraín Corea Yanez <ecorea@cdpc.hn>
Enviado el: viernes, 14 de noviembre de 2014 04:55 p.m.
Para: Josemario2hn@yahoo.com
Asunto: Solicitud de Oferta Económica
Datos adjuntos: TDR Sectorial Frecuencias (03).doc

Estimado Ingeniero Ponce Pacheco:

Dado el limitado número de profesionales con conocimiento y experiencia en el sector de las telecomunicaciones en Honduras, nuevamente lo hemos incluido en este nuevo proceso de requerimiento de oferta económica para realizar la consultoría de los términos de referencia adjuntos, con la esperanza que esta vez podamos tener de usted una oferta económica que satisfaga tanto a usted como a nosotros. La fecha límite en que esperamos de usted una oferta económica es el próximo jueves 20 del corriente mes.

) Atentamente,



Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia



Efraín Corea Yanez

Director Técnico de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, Email: ecorea@cdpc.hn

Colonia San Carlos, Avenida Doctor Ramón Ernesto Cruz; Contiguo a Clínicas Médicas, Apartado Postal No 3386, Tegucigalpa, M.D.C., Honduras C.A.
Pbx (504) 2232-1081 y 2231-1054 fax:(504) 239-4429



Efraín Corea Yanez

De: Jose Mario Ponce <josemario2hn@yahoo.com>
Enviado el: lunes, 17 de noviembre de 2014 06:14 p.m.
Para: Efraín Corea Yanez
Asunto: Re: Solicitud de Oferta Económica

Estimado Lic. Corea Yanez:

Muchas gracias por tomarme en cuenta de nuevo para esta consultoría. Lamentablemente recién me he comprometido con un proyecto en el cual estoy saliendo bastante fuera de la ciudad y esto me impide tomar otra consultoría en estos momentos ya que sinceramente no contaré con el tiempo suficiente que se requiere para atender ambas.

Atentamente,

José Mario Ponce

Móvil: +(504)9990-9684

Skype ID: josemariopp

From: Efraín Corea Yanez <ecorea@cdpc.hn>
To: Josemario2hn@yahoo.com
Sent: Friday, November 14, 2014 4:54 PM
Subject: Solicitud de Oferta Económica

Estimado Ingeniero Ponce Pacheco:

Dado el limitado número de profesionales con conocimiento y experiencia en el sector de las telecomunicaciones en Honduras, nuevamente lo hemos incluido en este nuevo proceso de requerimiento de oferta económica para realizar la consultoría de los términos de referencia adjuntos, con la esperanza que esta vez podamos tener de usted una oferta económica que satisfaga tanto a usted como a nosotros. La fecha límite en que esperamos de usted una oferta económica es el próximo jueves 20 del corriente mes.

Atentamente,



Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia



Efraín Corea Yanez
Director Técnico de la Comisión para la Defensa y Promoción de la
Competencia, Email: ecorea@cdpc.hn
Colonia San Carlos, Avenida Doctor Ramón Ernesto Cruz; Contiguo a Clínicas
Médicas, Apartado Postal No 3386, Tegucigalpa, M.D.C., Honduras C.A.
Pbx (504) 2232-1081 y 2231-1054 fax:(504) 239-4429



Efraín Corea Yanez

De: Luis Lopez Murillo <luis.lopez.murillo@gmail.com>
Enviado el: lunes, 24 de noviembre de 2014 02:17 p.m.
Para: Efraín Corea Yanez
Asunto: Re: Invitación a Presentar Oferta Económica
Datos adjuntos: CDPC Propuesta Economica.pdf; 201410 CV Luis López Espanol.pdf

Estimado Sr. Yanez,

le adjunto los archivos con mi propuesta económica y CV para la consultoría "Estudio Sobre el Mercado de los Servicios de Radiodifusión Sonora y Televisión de Libre Recepción en Honduras".

Sin otro particular,
Luis E. López M.

2014-11-21 9:27 GMT-06:00 Efraín Corea Yanez <ecorea@cdpc.hn>:

> Muchas Gracias Ingeniero López, estaremos a la espera de su oferta
> económica aunque por razones de programación no podríamos esperar más
> allá del próximo lunes 24 del corriente a cualquier hora.

>

>

>

> Atentamente,

>

>

>

>

>

> De: Luis E. López Murillo [mailto:luis.lopez.murillo@gmail.com]

> Enviado el: viernes, 21 de noviembre de 2014 05:40 a.m.

> Para: Efraín Corea Yanez

> Asunto: Re: Invitación a Presentar Oferta Económica

>

>

>

> Gracias por la invitación. Estaré presentando la oferta

> correspondiente en los próximos días.

>

> Muchos saludos,

>

>

>

> Luis E. López

>

> Tegucigalpa

>

>



Oferta económica para la realización de la consultoría

ESTUDIO SOBRE EL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE RADIODIFUSIÓN SONORA Y TELEVISIÓN DE LIBRE RECEPCIÓN EN HONDURAS

24/noviembre/2014

Estimado Sr. Efraín Corea Yanez:

Por la presente le hago llegar mi oferta económica para realizar la consultoría citada.

Asimismo deseo expresar que he leído, entendido y acepto los términos de referencia que describen en los términos de referencia de la consultoría.

Por la presente propongo mis servicios y confirmo mi interés en realizar la consultoría, a través de la presentación de mi CV adjunto a la presente propuesta.

Por la presente propongo completar los servicios por una suma global de **doscientos ochenta y cinco mil lempiras (L. 285,000.00)** a ser pagada en la forma descrita en los Términos de Referencia.

A continuación se desglosa la suma alzada global por producto entregable de la consultoría:

Producto	Monto
Presentación a la CDPC de una propuesta de plan de trabajo, cronograma y propuesta de metodología para el desarrollo de la consultoría.	L. 28,500.00
Informes de avance y final.	L. 71,250.00
Documento escrito y electrónico con el contenido principal de los estudios realizados en la consultoría	L. 114,000.00
Desarrollo de una base de datos estadística del sector de los servicios de radiodifusión en AM y FM y televisión de libre recepción	L. 42,750.00
Presentación en power point de los aspectos relevantes del estudio, hallazgos, conclusiones y recomendaciones	L. 28,500.00
Total	L. 285,000.00

Sin otro particular, atentamente,


Luis Enrique López Murillo
24/Noviembre/2014

Curriculum
Luis Enrique López Murillo

Luis.lopez.murillo@gmail.com

RESUMEN

- Gerente de proyectos certificado PMP por el Project Management Institute en enero/2009.
- Master en Dirección y Administración de Empresas.
- Master en Ingeniería Eléctrica, especialidad en Tecnología de Información.
- 7 años de experiencia en la planificación, ejecución, seguimiento y control, y cierre de diversos proyectos de Software, Telecomunicaciones y Energía con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- 3 años de experiencia en desarrollo de software y coordinación de equipos para enseñanza en línea en la universidad de Stuttgart, Alemania.
- Dominio del idioma Inglés y Alemán. Experiencia en traducción de documentos técnicos.

EXPERIENCIA

Sep.2014 – presente

Docente Universitario (UNAH)

- Asignatura Microprocesadores**
- Asignatura de Proyecto en Ingeniería**
- Asignatura de Seminario de Investigación**

Ene.2013 – presente

Consultor Independiente

- Consultoría para el IPM/PNUD (May/2013 – Feb/2014):**
 - Asesoría en Tecnologías de Información.
 - Documentación formal para procesos de Adquisición.
 - Documentación formal de procesos de negocio de la institución.

May.2012 – Nov.2012

Coordinador de Proyectos, COALIANZA, Tegucigalpa

- Resumen del Puesto:**
 - Coordinación de un equipo técnico para la estructuración, análisis y evaluación de proyectos de inversión Público-Privada.
- Responsabilidades:**
 - Elaboración de perfiles de proyectos para contratación de estudios de factibilidad, viabilidad y presupuesto.
 - Analisis de resultados de estudios de prefactibilidad y factibilidad.
 - Analisis de modelos y perfiles financieros.
 - Elaboracion de dictámenes técnicos.
 - Elaboración de documentos de licitación y evaluación de ofertas.

May.2011 – Diciembre.2011

Consultor externo para PNUD

- Responsabilidades:**
 - Revisión de especificaciones técnicas para la elaboración de los documentos de licitación.

Dec.2010 – Mayo.2011

Program Manager para Gilat Satellite Networks

- Responsabilidades:**
 - Coordinación de las actividades para el despliegue de nuevos proyectos. Punto de contacto para atención a los clientes de redes VSAT en el área de soporte y logística de envíos. Participación en la preparación de ofertas para nuevos clientes.

Mar.2004 – Nov.2010



INGENIERO DE MONITOREO, Programa PNUD-Hondutel, Honduras

Resumen del Proyecto:

- Coordinación del despliegue de la nueva red pública de telecomunicaciones de Honduras en una inversión pública de 200 millones de dólares (USD) en tres años (2002-2005), incluyendo más de 100 procesos de licitación internacional.

Responsabilidades:

- Supervisión de contratos y procesos de licitación del Programa, coordinando la comunicación entre los contratistas y el cliente (Hondutel).
- Análisis de riesgos y estado de la evolución de los contratos y procesos bajo supervisión.
- Revisión de especificaciones técnicas para la elaboración de los documentos de licitación de los procesos.
- Evaluación de ofertas para procesos de licitación internacional, con adjudicaciones desde los 200,000 a los 3,000,000 de dólares (USD), usando los procedimientos del PNUD para la adquisición de equipos de telecomunicaciones, obras civiles, infraestructuras y otros servicios.
- Desarrollo de herramientas de Gestión de Proyecto para el Programa.

Jul.2002 – Jun.2004

ASISTENTE CIENTIFICO, Universidad de Stuttgart, Alemania

Descripción del Puesto:

- Asistente Científico en labores académicas en el Instituto de Física Electrónica de la Universidad de Stuttgart, Alemania.

Principales tareas desarrolladas:

- Coordinación de los proyectos de e-learning para el instituto „Information Technology Online“ y 100-Online: Desarrollo de Java-Applets, animaciones simulaciones, generación y mantenimiento de las páginas Web como apoyo a las Materias impartidas por el instituto en el marco de los proyectos.

Ago.1999 – Jun.2002

INGENIERO DE DESARROLLO, Universidad de Stuttgart, Alemania

Descripción del Puesto:

- Desarrollador de software el Departamento de Procesamiento Digital de imágenes Instituto de Física Electrónica, de la Universidad de Stuttgart, Alemania.

Principales tareas desarrolladas:

- Desarrollo de Software en Visual C++ para sistemas operativos MS-Windows NT y 2000, especialmente el desarrollo de una Aplicación de teleradiología „KAMEDIN“ en el marco de una cooperación de la universidad de Stuttgart con la Deutsche Telekom. KAMEDIN es una aplicación Client/Server, que permite el diagnóstico partiendo de Imágenes radiológicas que pueden ser discutidas en línea otro usuario.

Ago.1994 – Jun.2000

TRADUCTOR TÉCNICO, PRODOC Consultores

Descripción del Puesto:

- Traductor técnico independiente para la compañía PRODOC Ingenieurbüro de Stuttgart, Alemania.

Principales tareas desarrolladas:

Traducciones del Alemán al Español y del Inglés al Español de textos técnicos del ámbito de Ingeniería Eléctrica y Mecánica, principalmente manuales de Usuario, Operación y Mantenimiento de equipos industriales.

Ago.1986 – Jun.1992

INGENIERO DE HARDWARE, Empresa Nacional de Energía Eléctrica, Honduras

Descripción del Puesto:

- Ingeniero de hardware del Centro de Despacho Nacional, Tegucigalpa, Honduras.



□ Principales tareas desarrolladas:

- Instalación, Puesta en servicio, Configuración y Mantenimiento de equipo de adquisición de datos, telecomunicaciones, ordenadores y equipo periférico en el „centro de despacho nacional“.

FORMACIÓN	Oct.2008-Mar.2010
	Executive MBA
	Master en Dirección y Administración de Empresas, Executive MBA en el Instituto ISEAD, Asociado al Centro Universitario Villanueva, Adscrito a la Universidad Complutense de Madrid. Formación especializada en gestión de personal, estrategia de negocio, transformación del modelo de negocios y toma de desiciones. Presentación del Business Plan en Noviembre de 2009 y graduación en marzo de 2010.
	Ene.2008-Ene.2009
	CERTIFICACION EN DIRECCIÓN DE PROYECTOS por el PMI
Examen de certificación el 30 de enero de 2009. El certificado PMP es un estándar que acredita que los profesionales certificados utilizan y aseguran la utilización de las mejores prácticas de administración de proyectos para la consecución de las metas en tiempo, costes y calidad.	
	Jul.-Sep.2005
	DIPLOMADO EN EVALUACIÓN Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS
El diplomado fue impartido en Tegucigalpa, Honduras con los siguientes diplomas obtenidos:	
- Alta Dirección Escuela de Negocios (60 h), Tegucigalpa, Honduras (Créditos para MBA Executive en la Universidad Francisco de Vitoria).	
- Major in Project Management (30 h), Stetson university school of business administration, 40 h.	
- Specialization in Project Management (40 h), University of San Francisco.	
	1993-1998
	MASTER INGENIERIA ELECTRÓNICA
Universidad de Stuttgart, Alemania	
- Énfasis: <i>Tecnología de Información, Transmisión de datos</i>	
- Proyecto fin de carrera en el área de procesamiento y presentación de imágenes sobre redes públicas en el área de tele-medicina.	
	1981-1986
	INGENIERO ELECTRICISTA INDUSTRIAL
Universidad Nacional Autónoma de Honduras	
- Proyecto fin de carrera fue el Diseño de un sistema de desarrollo basado en microprocesador.	

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Idiomas: Español (materno), Alemán (Nivel de negociación), Inglés (Nivel de negociación), Portugués e Italiano (principiante).

Gestión de Proy.: MS Project Server 2010.

Redes: TCP/IP, plataformas VSAT.

Programación: C/C++, C++ Visual, MFC, Ensamblador, Fortran, Java, Visual Basic, VBA, XML, HTML, CSS, RSS, conocimientos básicos en controladores Embebidos, lenguaje de máquina.

Herramientas: Electrónica: (Pspice), Diseño web: (MS-FrontPage, Macromedia DreamWeaver y Flash).

Paquetes: MS Office 2013, Open Office, Corel WordPerfect, Corel Draw, Adobe PageMaker, Adobe PhotoShop, Adobe Acrobat, entre otros.

DATOS PERSONALES

Nacionalidad: Hondureña.

Fecha y Lugar de nacimiento: 08 de Enero de 1965, Tegucigalpa, Honduras.

Dirección: Col. Altos de Miraflores Sur, Bloque C Casa No. 8, Tegucigalpa, Honduras.

E-mail: Luis.lopez.murillo@gmail.com

Teléfonos: Casa: +504 2230-4989, Cel: +504 9521-7000.



REPUBLICA DE HONDURAS
REGISTRO NACIONAL DE LAS PERSONAS
TARJETA DE IDENTIDAD

RNP

LUIS ENRIQUE / LOPEZ MURILLO

HONDUREÑO POR NACIMIENTO
NACIO EL 08 FEBRERO 1965
SEXO: MASCULINO
EMITIDA EL 09 NOVIEMBRE 2000

0801-1965-00370

04047508-01

Cancelado
Administración
Comisión para la
Defensa y Promoción
de la Competencia

ARTICULO 104 LEY DEL REGISTRO NACIONAL DE LAS PERSONAS: Ninguna autoridad o persona particular podrá privar de la tenencia de la Tarjeta de Identidad a otra persona, sino en virtud de Ley o sentencia fundada en Ley. La infracción de este artículo dará lugar a la sanción correspondiente.

DIRECTOR R.N.P.

SOLICITADA EN 0801

LUIS ENRIQUE / LOPEZ MURILLO
0801-1965-00370