

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL  
PRICEWATERHOUSECOOPERS**

**SUSTENTADO POR:  
ALESSANDRA PAZZETTI VIDEA  
21841174**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE  
LICENCIATURA EN FINANZAS**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS**

**HONDURAS, C.A.**

**JULIO, 2021**

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
INTRODUCCIÓN .....	7
CAPÍTULO I .....	8
1.1. OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....	8
1.1.1. Objetivo General.....	8
1.1.2. Objetivos Específicos.....	8
1.2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	9
1.2.1. Reseña Histórica .....	9
1.2.2. Propósito .....	10
1.2.3. Valores .....	10
1.2.4. Organigrama .....	11
CAPÍTULO II.....	12
2.1. ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA EMPRESA .....	12
2.1.1. Documentación de Estudios de Precios de Transferencia .....	13
2.1.2. Preparación de muestras de comparables para análisis económicos .....	14
2.1.3. Levantamiento de información para análisis funcional .....	15
2.1.4. Revisión de declaración jurada informativa de precios de transferencia.....	15
2.1.5. Elaboración de Reporte de Facturas para la DMC.....	16
3.1.1. Herramientas para hacer diagnósticos .....	18
3.2. Problemas encontrados .....	20
3.2.1. Análisis de los hallazgos.....	21
3.3. PROPUESTA DE MEJORA IMPLEMENTADA .....	21
3.3.1. Propuesta 1: Plantilla de Excel configurada para reporte de compras a la SAR por empresa .....	21
3.3.1.1. Antecedentes .....	21
3.3.1.2. Justificación .....	22
3.3.1.3. Descripción de la propuesta .....	22
3.3.1.4. Impacto de la propuesta .....	23

3.2. PROPUESTA DE MEJORA PLANTEADA .....	24
3.2.1. Propuesta 2: Optimización del Departamento de Business Process Outsourcing (BPO).....	24
3.2.1.1. Antecedentes .....	24
3.2.1.2. Justificación .....	26
3.2.1.3. Descripción de la propuesta.....	27
3.2.1.4. Impacto de la propuesta .....	29
CAPÍTULO IV.....	30
4.1. CONCLUSIONES .....	30
4.2. RECOMENDACIONES.....	31
4.2.1. Recomendaciones para la empresa .....	31
4.2.2. Recomendaciones para la institución.....	31
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes .....	31
BIBLIOGRAFÍA .....	33
GLOSARIO .....	34
ANEXOS .....	35

## ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 - Estructura Regional de Líneas de Negocios.....	11
Ilustración 2 - Estructura Organizacional Regional.....	11
Ilustración 3 - Logo de PwC.....	35
Ilustración 4 - Propósito de PwC.....	35
Ilustración 5 - Valores de PwC.....	36
Ilustración 6 -Métodos de precios de transferencia.....	36
Ilustración 7 - Logo DET Live.....	37
Ilustración 8 - Datos que se ingresan por compra para el SAR.....	37

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Problemas encontrados en diagnóstico.....	20
Tabla 2 Ahorro por nuevo proceso implementado.....	23
Tabla 3 Categorías por empresa.....	24
Tabla 4 Servicios de BPO ofrecidos por PwC Honduras.....	25
Tabla 5 Porcentaje de ocupación en servicios prestados a tres grandes empresas.....	25
Tabla 6 Cálculo promediado de pago de horas extras mensuales.....	26
Tabla 7 Ahorro en pago de horas extras que brindara la implementación de la propuesta.....	28
Tabla 8 Descripción de la reducción de pago de horas extras.....	28

## RESUMEN EJECUTIVO

A partir del presente informe se espera compartir la experiencia obtenida durante el periodo de diez semanas que comprendió la práctica profesional en la empresa PricewaterhouseCoopers, conocida como una de las mayores organizaciones de servicios profesionales del mundo y con firmas miembro en 157 países. El informe presenta los objetivos propuestos al momento de realizar la práctica profesional, los cuales, en resumen, consisten en utilizar todos los conocimientos aprendidos durante la formación profesional para poder brindar un valor agregado a la empresa.

Se puede mencionar que, al inicio del periodo de práctica, se conocieron las instalaciones, y se inició con un proceso de inducción acerca del Código de Ética de la empresa, la confidencialidad de la información con la que se iba a trabajar y el manejo adecuado del equipo de cómputo que la empresa proporcionó. Además, se brindó información acerca de la historia de la empresa, sus operaciones y funciones principales y las buenas prácticas en el área de trabajo. En este aspecto, se puede destacar que la empresa PricewaterhouseCoopers nace en el año de 1998 de la fusión de la empresa Price Waterhouse, fundada en Londres, en el siglo XIX por William Cooper y Edwin Waterhouse y la empresa Cooper & Lybrand.

Durante el periodo de práctica profesional, se apoyó en la línea de servicio de Tax & Legal Services (TLS) de la firma, específicamente en las áreas de precios de transferencias y BPO, en donde se desempeñaron funciones principales para garantizar el adecuado cumplimiento en materia de precios de transferencia, tanto previo a su presentación a la Administración Tributaria como posterior a ella, y los servicios de outsourcing brindados a los clientes. Cabe destacar que la línea de servicio TLS es una de las más fuertes porque los servicios que se prestan en estos departamentos son los que los clientes más cotizan.

Dentro de las actividades que se realizaron en la empresa, destacan la documentación de estudios de precios de transferencia, la preparación de muestra de comparables para análisis económicos, el levantamiento de información para análisis funcional, la revisión de declaración jurada informativa de precios de transferencia y la elaboración de reporte de facturas para la DMC. Para cada una de estas actividades se mantuvo una estrecha relación con los clientes y con los colaboradores del departamento.

En base a diversas fuentes, como la observación directa y el análisis FODA de la empresa PwC se realizó un diagnóstico acerca de la organización. De acuerdo a este diagnóstico se encontraron varios problemas en donde se proporcionan diversas propuestas de mejora para cada uno de ellos. Uno de los problemas encontrados es la discontinuidad de procesos de servicio a clientes, para el cual se propuso hacer uno de la plantilla de Excel en donde se encuentran los datos de proveedores. Por otro lado, se mencionó que grandes empresas solicitan un sin número de actividades que provocan el trabajo extendido por el personal y el pago de horas extra; para este problema se propuso la contratación de dos colaboradores que tengan las habilidades en las actividades de mayor exigencia solicitada para los clientes.

Finalmente, se presentan las conclusiones a las cuales se llegó para verificar si se cumplieron con los objetivos planteados. Así mismo, se reflejan las recomendaciones dirigidas a la empresa PricewaterhouseCoopers, a la institución educativa UNITEC y a los estudiantes que en el futuro harán lectura y tomarán como referencia el presente documento.

## INTRODUCCIÓN

Con el fin de culminar exitosamente la carrera universitaria y obtener el título de Licenciatura en Finanzas, la institución educativa tiene como requisito el cumplimiento de una práctica profesional durante diez semanas. En el presente informe se describe la experiencia adquirida a través de la práctica profesional realizada en la reconocida firma PricewaterhouseCoopers (PwC) Honduras. Durante el periodo comprendido del 19 de abril al 25 de junio de 2021 se colaboró en la línea de servicio de Tax & Legal Services (TLS), específicamente en las áreas de precios de transferencia y outsourcing.

PwC es una firma auditora que brinda servicios de impuestos, consultoría de negocios y outsourcing que se destaca por sus servicios de calidad que ayudan al éxito de sus clientes del sector privado, público y entidades no lucrativas. En el año 2010, la empresa formalmente acorta su marca a PwC, pero continúa legalmente como PricewaterhouseCoopers. Su propósito principal gira en torno a construir confianza en la sociedad y resolver problemas importantes de las empresas que las contactan bajo valores como la excelencia, el trabajo en equipo y liderazgo.

El presente informe está compuesto, inicialmente, por la fijación de los objetivos, tanto generales como específicos, que se planean lograr en la práctica profesional, junto con una breve reseña histórica de la empresa antes mencionada.

El informe está estructurado por cuatro capítulos. En el capítulo I, se habla acerca de la historia y las características relevantes de PricewaterhouseCoopers. En el capítulo II, se mencionan las actividades principales que se desempeñaron en la línea de Tax & Legal Services (TLS), específicamente en los departamentos de precios de transferencias y outsourcing. En el capítulo III, se detalla el diagnóstico de la empresa, en donde se utilizó el análisis FODA y se hizo uso de la herramienta de la observación directa, en donde se encontraron los problemas que enfrenta la empresa y se realizaron las propuestas de mejora pertinentes. Finalmente, en el capítulo IV, se especifican las conclusiones y recomendaciones a los estudiantes, a la institución educativa y a la empresa PwC.

# **CAPÍTULO I**

## **1.1. OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL**

### **1.1.1. Objetivo General**

Lograr la aplicación de los conocimientos y competencias adquiridas en el transcurso de la carrera universitaria mediante la realización de asignaciones en el área de trabajo, con el propósito de contribuir con una propuesta de mejora que genere valor a la empresa.

### **1.1.2. Objetivos Específicos**

- Identificar los aspectos que se pueden mejorar en el manejo de los procesos internos de la empresa y medir el impacto de la propuesta de mejora a plantear.
- Apoyar durante las diez semanas de duración en la documentación de Precios de Transferencia mediante la aplicación de las habilidades y competencias técnicas adquiridas en los estudios universitarios.
- Fomentar el desarrollo de competencias profesionales mediante el desempeño laboral y el logro exitoso de las metas establecidas por la compañía.

## 1.2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

### 1.2.1. Reseña Histórica

La historia de PricewaterhouseCoopers (PwC) se remonta al siglo XIX en Londres. Samuel Lowell Price, hijo de un alfarero, nació en 1821 y entró en la profesión contable a una edad temprana. Price fue miembro de varias empresas pequeñas antes de dar el salto y abrir su propia firma.

Mientras tanto, un joven contable inglés, Edwin Waterhouse, nacido en 1841, estaba construyendo su propio nombre. Hijo de padres pudientes y hermano de Alfred Waterhouse, un prominente arquitecto de Londres, Edwin ascendió rápidamente en las filas de la élite de la contabilidad de Londres.

Alrededor de esta época, otro contador con el nombre de William Cooper fundó una firma rival en Londres con sus tres hermanos. A través del océano en los Estados Unidos, William Lybrand y otros crearon otra empresa. Estas empresas se fusionaron en 1957 en lo que se conocería como Coopers y Lybrand.

Por otra parte, en 1874 Price y Waterhouse unieron fuerzas para crear Price, Waterhouse & Co. La empresa fue reconocida como una de las mejores en Londres, logrando abrir su primera oficina en Estados Unidos en 1890 en Nueva York. Desde entonces la empresa comenzó a establecer asociaciones independientes en todo el mundo.

En 1998 Coopers & Lybrand se fusionó con Price Waterhouse para formar PricewaterhouseCoopers.

En 2010 PricewaterhouseCoopers cambia su logo<sup>1</sup> y acorta formalmente su marca a PwC, pero legalmente sigue siendo PricewaterhouseCoopers.

En el territorio de Interaméricas<sup>2</sup>, PwC cuenta con una trayectoria de más de 65 años. Durante este tiempo más de 30 socios y alrededor de 1,000 profesionales en las firmas de esta región han trabajado

---

<sup>1</sup> Ver Ilustración 3 en Anexos.

<sup>2</sup> PwC Interaméricas está conformada por siete firmas: PwC Panamá, PwC Costa Rica, PwC El Salvador, PwC Nicaragua, PwC Honduras, PwC Guatemala y PwC República Dominicana.

en forma conjunta con el compromiso de crear valor a través de las relaciones y brindar servicios de calidad que ayuden al éxito de sus clientes del sector privado, público y entidades no lucrativas.

En la actualidad, PwC es la mayor organización de servicios profesionales del mundo. La red de PwC cuenta con firmas miembro en 157 países, donde laboran cerca de 276,000 personas comprometidas en brindar calidad en los servicios de auditoría, impuestos y consultoría de negocios.

### 1.2.2. Propósito<sup>3</sup>

Construir confianza en la sociedad y resolver problemas importantes.

### 1.2.3. Valores<sup>4</sup>

Para tener éxito, debemos crecer y desarrollarnos como individuos y en grupo, como negocio, nuestros valores nos ayudan a alcanzar este crecimiento.

- **Excelencia:** entregamos lo que prometemos y agregamos valor más allá de lo esperado.
  - Innovación: desarrollamos soluciones creativas y las traducimos en acción.
  - Aprendizaje: desarrollamos continuamente el conocimiento de nuestro negocio y las habilidades de cada persona.
  - Agilidad: estamos ciertos a los cambios y nos movemos rápido, con flexibilidad y decisión.
- **Trabajo en equipo:** las mejores soluciones surgen trabajando en equipo – con colegas y clientes.
  - Relacionamiento: establecemos relaciones productivas y duraderas entre nosotros y con los clientes.
  - Respeto: acogemos diversas culturas, comunidades y puntos de vista. Consideramos activamente las necesidades individuales, incluso la de calidad de vida.

---

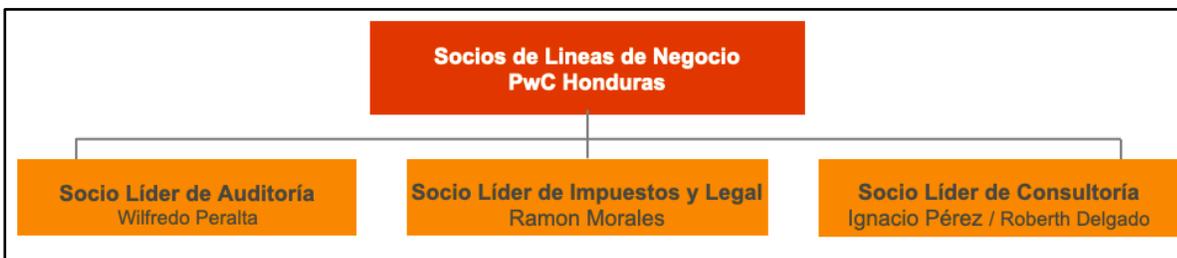
<sup>3</sup> Ver Ilustración 4 en Anexos.

<sup>4</sup> Ver Ilustración 5 en Anexos.

- Compartir: compartimos intensamente conocimiento, experiencia, recursos y oportunidades.
- **Liderazgo:** significa ser líderes con los clientes, ser líderes con las personas y liderar en la visión.
  - Coraje: somos osados, capitalizamos oportunidades y asumimos responsabilidades.
  - Visión: tenemos una visión amplia y objetiva, tenemos un sentido claro de dónde queremos llegar, lo que nos inspira y motiva.
  - Integridad: somos confiables y honorables.

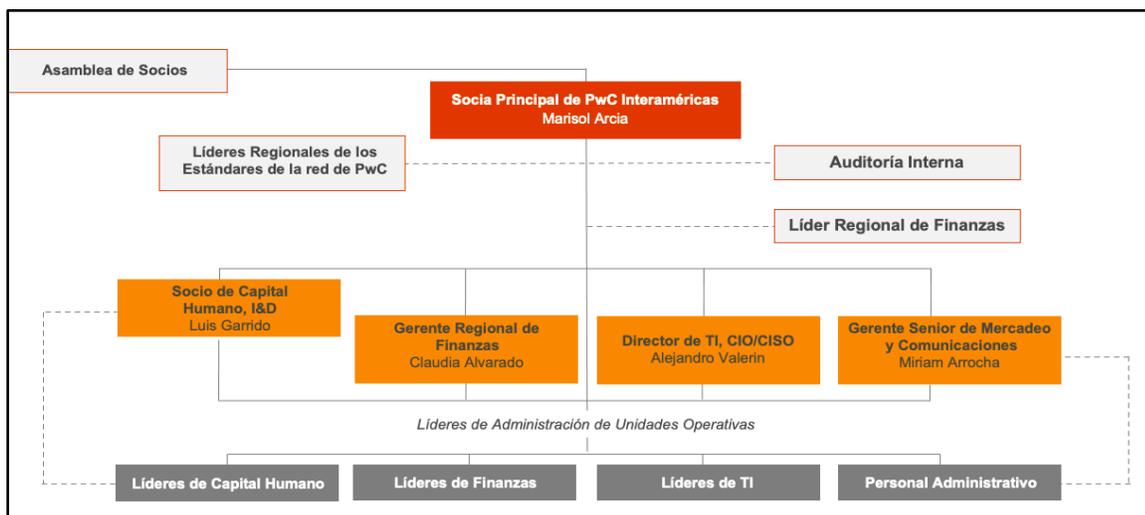
## 1.2.4. Organigrama

*Ilustración 1 - Estructura Regional de Líneas de Negocios*



*Fuente: Información brindada por PwC Honduras.*

*Ilustración 2 - Estructura Organizacional Regional*



*Fuente: Información brindada por PwC Honduras.*

## CAPÍTULO II

### 2.1. ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA EMPRESA

Durante el periodo de diez semanas que comprendió la práctica profesional se apoyó en la línea de servicio de Tax & Legal Services (TLS) de la firma. Dentro de este departamento se ofrecen productos y servicios especializados que se agrupan en diversas áreas. En este caso, se tuvo la oportunidad de colaborar en las dos áreas más destacadas: Servicios de Precios de Transferencia y BPO<sup>5</sup> (Business Process Outsourcing). El funcionamiento eficiente del departamento recae en parte significativa en las relaciones con los clientes internos y externos, por lo que existe una comunicación global en cada qué labor se realiza.

Los precios de transferencia es un tema de mucha complejidad en el ámbito tributario por lo que muchas empresas, especialmente aquellas que forman parte de grupos multinacionales, recurren a los servicios profesionales de PwC para cumplir con la normativa fiscal. Según la Ley de Regulación de Precios de Transferencia, los contribuyentes deben declarar que sus operaciones comerciales y financieras realizadas entre partes relacionadas<sup>67</sup> están valoradas de acuerdo con el principio de libre competencia<sup>89</sup>.

Los servicios de outsourcing que PwC ofrece les permiten a las empresas que su enfoque principal esté en las actividades estratégicas de su negocio mientras que la firma se encarga de funciones complementarias como servicios contables y administración de planilla.

A continuación, se detallan las actividades desempeñadas que se enfocan en garantizar el adecuado cumplimiento en materia de precios de transferencia, tanto previo a su presentación a la Administración Tributaria como posterior a ella, y los servicios de outsourcing brindados a los clientes.

---

<sup>5</sup> También conocido como servicios de subcontratación o tercerización de procesos de negocios.

<sup>6</sup> También se les llaman partes vinculadas.

<sup>7</sup> Artículo 3, inciso 3 de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia.

<sup>8</sup> También conocido como principio de plena competencia o arm's length.

<sup>9</sup> Artículo 3, inciso 5 de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia.

### **2.1.1. Documentación de Estudios de Precios de Transferencia**

Los estudios de precios de transferencia son un instrumento valioso para la gestión y control de riesgos de las empresas transnacionales. Este reporte se basa en las declaraciones, documentos, hechos y presunciones proporcionadas por las empresas estudiadas y sus partes relacionadas, bajo el supuesto de que dicha información que fue facilitada a PwC es exacta, verdadera y auténtica.

Al realizar esta actividad se cumplió con el objetivo de documentar las transacciones intercompañía realizadas por las empresas con sus partes relacionadas, residentes en Honduras y en el extranjero, para el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2020. En algunas ocasiones, también se trabajó con estudios del año 2019, dado que por motivos de la crisis sanitaria mundial por COVID-19 la empresa tuvo retrasos en la presentación de los mismos.

Se elaboraron estudios para más de dieciséis (16) diferentes empresas, plasmando en ellos los resultados y el análisis para verificar que las condiciones de sus operaciones vinculadas estén de acuerdo a las disposiciones de la Ley<sup>10</sup> y su Reglamento. Dichos estudios contienen las actividades y funciones desarrolladas por la empresa, los riesgos asumidos y los activos utilizados en esas actividades, las operaciones transaccionales con sus partes relacionadas, el análisis de la industria, el análisis funcional, los antecedentes de la empresa, el método de valoración utilizado, el análisis económico, entre otras secciones.

Los análisis y conclusiones presentadas en estos reportes reflejan la interpretación de las disposiciones fiscales aplicables en materia de precios de transferencia. Asimismo, mediante este reporte se le ayudó a los clientes a precisar y defender sus políticas de precios de transferencia de acuerdo a la normativa nacional e internacional aplicable.

Ya que la mayoría de los clientes de PwC son empresas multinacionales, también se efectuaron country by country reports, el cual es un informe que permite a los grupos de compañías prepararse para la gestión estratégica de riesgos fiscales cada vez que se preparan los estudios de precios de transferencia. A través del sistema Global Coordinated Documentation (GCD) de PwC se llevó a cabo la documentación global de precios de transferencia para empresas que operan en el exterior. Lo anterior

---

<sup>10</sup> Ley de Regulación de Precios de Transferencia.

implicó llevar a cabo la traducción de los estudios al idioma inglés, actividad que se realizó para cuatro de las empresas asignadas inicialmente.

### **2.1.2. Preparación de muestras de comparables para análisis económicos**

El estudio de precio de transferencia lleva como parte de su contenido la explicación de los métodos de precios de transferencia<sup>1112</sup> aplicados para determinar que el valor de las operaciones transaccionales esté en condiciones de plena competencia. En este caso, se empleó el procedimiento correspondiente para el desarrollo de las muestras que se utilizan en ciertos métodos. Las muestras se concretan mediante la búsqueda realizada en diversas fuentes de información, como ser bases de datos desarrolladas por PwC.

Para aquellas transacciones que cumplían con los requisitos, se llevó a cabo la búsqueda de compañías comparables no relacionadas en la base de datos global licenciada por PwC: TPi (Transfer Pricing Intelligence). La plataforma TPi combina información de múltiples bases de datos para encontrar las muestras de compañías que su actividad mejor se asemeje a la de la empresa siendo estudiada. Tres bases de bases de datos fueron consultadas: (i) Standard & Poor's Xpressfeed data feed management solution – Capital IQ (CIQ); (ii) Standard & Poor's Xpressfeed data feed management solution – Compustat; y (iii) Thomson Reuters Fundamentals Global (Reuters). En estas bases de datos se buscan a las empresas bajo ciertos códigos SIC<sup>13</sup>. Al tener los resultados de estas empresas se comprende el listado inicial, por lo que luego se procedió a aplicar los filtros cuantitativos y cualitativos que sirven como criterios de eliminación, descartando a todas las compañías que presenten un desvío significativo a la que está en cuestión de estudio. Mediante este proceso se logró reducir la subjetividad del proceso de selección de muestras, disminuyendo así el impacto de ajustes de comparabilidad en los indicadores financieros y finalmente obteniendo las potenciales comparables más adecuadas.

Finalmente, las muestras de compañías comparables fueron utilizadas para desarrollar el análisis económico, en el cual se concluye si el rango de resultados de la muestra es razonablemente consistente al de las operaciones intercompañía. Para esto fue necesario definir un indicador de nivel de

---

<sup>11</sup> Artículo 23 del Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia.

<sup>12</sup> Ver Ilustración 6 en Anexos.

<sup>13</sup> El esquema SIC es un sistema de cuatro dígitos de clasificación de industrias desarrollado para clasificar a las empresas de acuerdo al tipo de actividad económica en que principalmente se desarrollan.

rentabilidad, el cual resultó ser la medida más confiable de los ingresos que la empresa analizada debería obtener bajo el principio de plena competencia.

### **2.1.3. Levantamiento de información para análisis funcional**

El párrafo 1.51 de las Guías de la OCDE se detalla específicamente que se requiere un análisis funcional cuando se examinan los precios de transferencia entre partes relacionadas. El objetivo del análisis funcional es identificar y analizar las actividades realizadas por la empresa, sus políticas, activos empleados y los riesgos asumidos. Es importante recalcar que los estudios de precios de transferencia y sus declaraciones, tanto informativas como impositivas, recaen en la información proporcionada por la empresa siendo investigada. Por consiguiente, se llevaron a cabo entrevistas al personal administrativo y financiero de las empresas. Mediante reuniones virtuales y llamadas se pretendía mantener la información actualizada y confirmar que se tuvieran los datos correctos para el desarrollo del análisis funcional. Alguna de la información que se conversaba con los clientes eran: la cadena de valor de sus procesos, los productos y servicios que ofrecen, existencia de contratos de prestación de servicios, composición de personal y el detalle de sus activos intangibles.

Durante este periodo se trabajó de la mano de empresas pertenecientes a la industria agroquímica, agroindustrial, tecnológica, farmacéutica, hotelera, textil, cafetalera, entre otras; por lo que el levantamiento de esta información permitió poseer un amplio conocimiento del funcionamiento de cada empresa y, por ende, se pudo ofrecer un servicio personalizado y conciso que permitió documentar el estudio de precios de transferencia respondiendo a soluciones ajustadas a las necesidades de cada cliente.

### **2.1.4. Revisión de declaración jurada informativa de precios de transferencia**

El propósito de este servicio es evaluar el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias en materia de precios de transferencia, antes de la presentación y envío de la declaración jurada en el sistema DET-Live<sup>14</sup>, la aplicación designada por la Administración Tributaria para generar y cargar estas declaraciones. Todos los contribuyentes con cierre fiscal con fecha 31 de diciembre deben de

---

<sup>14</sup> Ver Ilustración 7 en Anexos.

presentar del 1 de enero al 30 de abril del ejercicio siguiente, por lo que toda la primera semana de práctica profesional se apoyó al departamento a lograr el plazo de entrega.

Como parte de esta asignación, se procedió a corroborar que este documento, el cual debe ser presentado por todas las empresas contribuyentes clientes de PwC, contuviesen los datos generales de la empresa y la información general de las operaciones sujetas a estudio, específicamente lo siguiente: nombre o razón social de la parte relacionada, número de identificación tributaria (RTN), país en el que reside la empresa, tipo de relación entre las compañías, tipo de operación, moneda en la que se efectuó y el monto de la misma, el método de precio de transferencia aplicado, entre otros. Esta actividad requirió de mucha atención a los detalles y verificación de los datos ya que si se llega a cometer un error la empresa tendría que elaborar una declaración rectificativa, incurriendo en costos no planificados.

### **2.1.5. Elaboración de Reporte de Facturas para la DMC**

Como parte de sus servicios de tercerización, PwC ofrece a sus clientes la preparación de la Declaración Mensual de Compras (DMC), un formulario informativo en el cual se declaran todas las compras que una empresa realizó en el mercado interno e importaciones gravadas y no gravadas con el Impuesto sobre Ventas<sup>15</sup>. Esta declaración debe ser llenada en base a la plantilla de Excel descargable que se encuentra en DET-Live y presentarse dentro de los primeros veinte (20) días del mes siguiente en que se efectuaron las compras.

El área de BPO realiza esta actividad para más de quince (15) empresas, por lo que se decidió que como practicante se asumiría la responsabilidad de la elaboración de un reporte mensual de facturas de compras de uno de los clientes más grandes de este departamento. Al realizar este reporte la generación de la DMC se convierte en una actividad que toma menos tiempo de efectuar, así como también sirve para respaldo de los documentos fiscales entregados por los clientes a la firma.

En los meses de mayo y junio el cliente hizo entrega física de las facturas, por lo que se procedió a elaborar un documento Excel que contuviera los siguientes datos: mes en que se generó la compra, RTN del proveedor, nombres, apellidos o razón social del proveedor, datos del documento fiscal,

---

<sup>15</sup> Acuerdo DEI- SG-276 de fecha 03 de diciembre del 2015.

Código de Autorización de Impresión (CAI), entre otros. Para poder ingresar los datos de la factura (rango, fecha de vencimiento, CAI, etc.) de una manera más eficiente y rápida, se utilizó el validador de documentos fiscales, el cual es un servicio en línea del SAR. En el reporte se registraron más de 1,500 facturas para ambos meses. Al finalizar el reporte, se creó un base de datos en la cual se consolidaron los datos de cada uno de los proveedores para que en los meses siguientes esta información sea llenada de manera automática. Asimismo, se ordenó de forma cronológica las fechas de vencimiento de estos documentos fiscales para que los colaboradores sepan cuáles facturas pueden incurrir en un CAI vencido, dependiendo el rango de facturas que se destinó inicialmente.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1. Diagnóstico**

El diagnóstico de un proyecto tiene por objetivo principal efectuar la identificación del problema y caracterizarlo, con la finalidad de identificar la solución que tiene el mayor impacto. El diagnóstico requiere de la aplicación de varias metodologías (para la identificación de actores, identificación del problema y de sus soluciones, análisis de alternativas, entre otras) relacionadas con cada uno de los componentes especificados, es decir, desde la identificación del problema hasta la selección de la alternativa más adecuada.

En otras palabras, el diagnóstico es el punto de partida para diseñar operaciones y acciones que permitan enfrentar los problemas y necesidades detectadas en el mismo. El diagnóstico debe ser el fundamento de las estrategias que han de servir en la práctica de acuerdo a las necesidades y aspiraciones de la comunidad y a la influencia de los diferentes factores que inciden en el logro de los objetivos propuestos. (Funlibre, 2014)

#### **3.1.1. Herramientas para hacer diagnósticos**

##### **Análisis FODA**

Se llama análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) o análisis DAFO o en inglés SWOT análisis. Es un esquema en el que tienes como punto central lo que quieres conseguir y en cuatro ejes básicos los factores que lo rodean para obtenerlo.

#### **3.1.2. Diagnóstico de la empresa**

Para la realización del presente informe, se utilizó el análisis FODA, dado que se tenía acceso a conocer de cerca detalles de la empresa y hacer uso de la herramienta de observación.

##### **Fortalezas**

- Personal responsable y capacitado, apegado a las políticas de la empresa.
- Personal con buena actitud de trabajo.
- Excelentes beneficios laborales a los colaboradores.

- Apertura a cambios propuestos por los colaboradores en los procesos.

### **Oportunidades**

- Grandes empresas locales y multinacionales, con necesidad de apoyo en diversos temas administrativos y legales, donde se puede solventar con estrategias ya establecidas e innovadoras.
- Disposición a las empresas con servicio los siete días a la semana, destacando su respuesta inmediata a sus necesidades, obteniendo la confianza y eficiencia.
- Apertura para varios servicios al empresariado local en general, obteniendo confianza y liderazgo en el mercado.
- Imagen de marca consolidada y de prestigio a nivel internacional por sus servicios de calidad, por sus conocimientos en gestión en los procesos.

### **Debilidades**

- Dada la complejidad de procesos de trabajo de algunos clientes, el tiempo de cumplimiento según la negociación establecida, no es suficiente, donde se requiere de mayor esfuerzo y tiempo extra en los colaboradores para su desarrollo.
- Discontinuidad de procesos de servicio a clientes, ocasionando reprocesos y pérdida de tiempo y por ende costos laborales.
- Se necesita una mejor planificación, para cumplir los servicios solicitados por los clientes, para establecer funciones específicas a los colaboradores, como en informática y contabilidad.
- La supervisión en los trabajos realizados por los colaboradores, es eventualmente deficiente por sus mandos intermedios.
- Altos pagos en labores de trabajos en horas extra, por la sobrecarga de trabajo que generan algunos clientes, ocasionando que los procesos se vean afectados.

## Amenazas

- La contratación por horas, promueve a que las empresas contraten personal para cubrir los servicios que se le requieren a PwC.
- Algunos clientes no contratan a PricewaterhouseCoopers de forma continua en los servicios que ofrece, ocasionando que no se cumplan las metas de ventas proyectadas en un periodo.
- La competencia invierte en actividades que promueven en la formación de conocimientos a sus colaboradores, generando un equipo de rendimiento superior y agresivo en la búsqueda de nuevos clientes.

## 3.2. Problemas encontrados

De acuerdo al diagnóstico realizado se encontraron varios problemas en la empresa, donde se presentan los que a este proyecto puede brindarles una propuesta de mejora.

Tabla 1

### *Problemas encontrados en diagnóstico*

Problema	Descripción	Propuesta de Mejora
Discontinuidad de procesos de servicio a clientes, ocasionando reprocesos y pérdida de tiempo y por ende costos laborales.	Mensualmente se realizan trabajos específicos a cada empresa, como es el caso de las compras realizadas a los proveedores y en el reporte a la SAR, se entrega los datos de este a cabalidad. Pero en el siguiente mes, se realiza de nuevo por otro colaborador, donde comienza desde cero y el tiempo es lento y muy tardado, teniendo que pagar horas extra. Los datos que se deben ingresar en varias columnas son extensos, que son los sugeridos por la SAR.	Al poseer el archivo de Excel utilizado en el mes anterior, los datos del proveedor ya se encuentran agregados, sin necesidad de escribir toda la información general, excepto el número de factura, fecha y el monto.
Grandes empresas solicitan un sin número de actividades que provoca el trabajo extendido por el personal y genera pagos de horas extra, incrementando un elevado su costo por servicios. Y	Entre los clientes (28), existen las tres grandes empresas que generan un 70 % de atención de trabajo y se pagan horas extras para poder cumplir los servicios solicitados y que en cierta parte existe un trabajo parcial que está retrasado.	Al definir el exceso de trabajo que poseen los colaboradores y no poder cumplir en el horario ya establecido, se recomienda la contratación de dos colaboradores que tengan las habilidades en las

las entregas no son en el tiempo estipulado

actividades de mayor exigencia solicitada por los clientes.

---

Fuente: elaboración propia

### **3.2.1. Análisis de los hallazgos**

La empresa PricewaterhouseCoopers, tiene procesos que deben ser mejorados. Por un lado, el departamento de BPO no tiene establecido el uso de plantillas electrónicas de los clientes que se le pueda dar uso en los meses subsiguientes y, por otra parte, el exceso de trabajo que representan las tres grandes empresas que posee como clientes, provocando extensión de tiempo laboral y por ende el pago de horas extras a varios colaboradores. Siendo este, un factor determinante para que no haya un proceso eficiente que provoca gastos en realizar trabajos que se pudieran realizar en menos tiempo, con el mismo presupuesto.

## **3.3. PROPUESTA DE MEJORA IMPLEMENTADA**

### **3.3.1. Propuesta 1: Plantilla de Excel configurada para reporte de compras a la SAR por empresa**

#### **3.3.1.1. Antecedentes**

En el tiempo en que se desarrollaron las actividades solicitadas durante la práctica, para cumplir las solicitudes de los clientes/empresas a PwC, se elaboró en el programa Excel, las compras que hizo la empresa X (cliente) durante un mes, y estas fueron aproximadamente 2,200 facturas. En donde se tenía que introducir datos como: Razón social, RTN, CAI del vendedor, importe, impuesto sobre ventas pagados, el monto pagado y la descripción de compra.

En muchos casos, el nombre del proveedor es distinto a lo que se conoce, y, dependiendo de la frecuencia de compra, hay algunos productos que lo facturan en distintas empresas que poseen como grupo, siendo el mismo CAI que le otorgó la SAR. El llenado de esta información es lento, dado que se debe ingresar los datos a cabalidad, porque se genera información importante de los gastos realizados y del impuesto pagado, que se deduce de los mismos cobrados a los consumidores en el mismo mes.

La SAR tiene la opción que las empresas pueden enviar esta información, en este formato, para minimizar procesos y aprovechar la tecnología actual, mediante los programas informáticos disponibles como es Excel de Microsoft Office.

### **3.3.1.2. Justificación**

Al cumplir la función solicitada de ingresar en el programa Excel, las compras realizadas por un cliente durante un mes, el proceso fue lento, dado que, por ser una empresa considerada grande entre otras, se demoró por casi diez (10) días en terminar dicho proceso.

Al no tener información de los meses anteriores y trabajar sobre un nuevo archivo, se demoró diez días poder culminar dicha actividad, Donde no se puede tomar tanto tiempo si en los meses anteriores existían las mismas actividades, pero no se contaba con los archivos elaborados por otros colaboradores.

Al poseer la habilidad de conocer el uso del programa Excel, fue necesario poder sugerir la importancia de contar con el archivo anterior y poder avanzar en la introducción de los datos de los proveedores de manera más expedita.

### **3.3.1.3. Descripción de la propuesta**

Debido a que los proveedores en el siguiente mes eran los mismos, se utilizó el archivo anterior, para que no existiese necesidad de introducir texto ya anteriormente agregado, y se redujo el tiempo de ingreso en cuatro días, donde anteriormente eran 10 días, por comenzar de cero el trabajo de ingreso en un archivo nuevo. Donde es muy rápido si se utiliza el mismo archivo, para que no se vuelva a escribir datos ya conocidos por el archivo en el programa.

Los jefes inmediatos consideraron que era oportuno mantener los archivos anteriores, y aprobaron esta modificación en el proceso en que se venía realizando. Siempre y cuando el archivo original fuera de entero cuidado como política de seguridad para la confiabilidad que se le ofrecía al cliente.

Entre las empresas que solicitan este tipo de servicios, (de acuerdo a los datos recabados del mes de abril y mayo) son 8 empresas, y se llegó a un término de 22 días (cuando antes eran 36 días entre todos los trabajos elaborados para estas 8 empresas).

El ahorro para la empresa PwC fue de catorce días. De acuerdo a los datos anteriores, se puede demostrar un ahorro como se muestra en la tabla 1, por labores de un colaborador, de acuerdo a su salario de L12,000 mensuales.

Tabla 2

*Ahorro por nuevo proceso implementado*

<b>Salario diario por un colaborador</b>	<b>Elaboración de las actividades en 36 días.</b>	<b>Elaboración de las actividades en 22 días</b>	<b>Ahorro para la empresa</b>
400.00*	14,400.00 <sup>1</sup>	8,800.00 <sup>2</sup>	5,600.00

Fuente: elaboración propia

Nota:

\* 12,000 entre 30 días

1 L400 multiplicado por 36 días.

2 L400 multiplicado por 22 días.

### **3.3.1.4. Impacto de la propuesta**

Al llevarse a cabo esta actividad, los jefes inmediatos reconocieron que en efecto se avanza en menor tiempo el cumplimiento de la solicitud del cliente, y por ende del ahorro en costos laborales. Posiblemente lo conocían, pero no se había implementado, dado que no se solicitaban los archivos pasados del mismo cliente.

Las entregas se realizaron en menor tiempo y no hubo necesidad de incluir a otros colaboradores que completarán la actividad, dado que el tiempo no les bastaba con el procedimiento anterior.

Para la realización de esta función, solamente se necesitará de un colaborador, para cumplir en tiempo y forma. Es importante destacar que la plantilla inicial debe de elaborarse correctamente, porque si ha de existir un error en los datos incluidos, se seguirá sometiéndose subsiguientemente y puede ocasionar un reproceso, incumpliendo el objetivo de la propuesta implementada.

## 3.2. PROPUESTA DE MEJORA PLANTEADA

### 3.2.1. Propuesta 2: Optimización del Departamento de Business Process Outsourcing (BPO)

#### 3.2.1.1. Antecedentes

PricewaterhouseCoopers realiza servicios de outsourcing a las empresas que lo soliciten en diferentes áreas, especialmente en sistemas de contabilidad y finanzas. Durante la práctica profesional se detectó que en el departamento de BPO, no hay personal suficiente para realizar y completar las tareas diarias de dicho departamento. Actualmente el departamento cuenta con 20 colaboradores, los cuales son distribuidos entre todas las asignaciones que son pertinentes para el cumplimiento de las actividades a realizar de sus clientes.

De los servicios que se ofrecen para estar terminados en el mismo mes, de acuerdo a su categoría como se presenta en la tabla 3, de ahí la importancia de entregarlas en el tiempo establecido; y, estos tienen la responsabilidad de atender a diversos sectores con retos en materia de entre las siguientes categorías:

Tabla 3

*Categorías por empresa*

Categorías *	Clientes / Empresas
Gestión de talento	6
Transformación digital	8
Matrices de riesgos	4
Crecimiento de estrategia y regulaciones	12
Contabilidad y finanzas	9

Fuente: elaboración propia con datos recolectados durante la práctica profesional.

Debido a la sobrecarga de trabajo en actividades diarias, se identificó que algunas tareas se mantienen pendientes desde hace aproximadamente dos meses; dicho atraso, genera inconvenientes en el resto de departamentos y finalmente causa grandes pérdidas en la empresa.

Al ofrecer una ayuda experimentada e integral para una amplia gama de necesidades de negocio, el concepto y política de PwC es lograr trabajar de manera más eficiente para alcanzar los objetivos de las organizaciones. Es por ello que la empresa se distribuye sus funciones como se establece en la tabla 4, entre los servicios que ofrece:

Tabla 4

*Servicios de BPO ofrecidos por PwC Honduras*

<b>Descripción de los servicios</b>	<b>% de ocupación por el personal contratado</b>
Procesamiento y pago de nóminas*	24 %
Proceso de enteramiento de las retenciones y los aportes patronales*	22 %
Elaboración de contratos	8 %
Elaboración de informes financieros periódicos	9 %
Procesamiento y manejo de la contabilidad general*	24 %
Registro y control de la facturación y cobranzas	5 %
Verificación del debido cumplimiento de los requisitos fiscales	6 %
Presentación de declaraciones tributarias	2 %
	100 %

Nota: elaboración propia con datos recolectados durante la práctica profesional.

\* Son los servicios que mayor porcentaje de tiempo requieren en cuanto a horas laborales por los colaboradores.

De acuerdo a los servicios de BPO que ofrece PwC actualmente a sus 28 clientes, tres son los servicios que abarcan como se muestra en la tabla 5, en un 70 % a su disposición.

Tabla 5

*Porcentaje de ocupación en servicios prestados a tres grandes empresas*

<b>Cliente</b>	<b>Servicios **</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Relación total del 70 %</b>
Empresa 1	Procesamiento y pago de las nóminas. Proceso de enteramiento de las retenciones y los aportes patronales. Procesamiento y manejo de la contabilidad general.	26 %	37 %
Empresa 2		24 %	34 %
Empresa 3		20 %	29 %
	<b>Total</b>	<b>70 % *</b>	<b>100 %</b>

Fuente: elaboración propia

Nota:

\* De un 70 % de los servicios prestados a las tres grandes empresas, estos son lo que representa de acuerdo a su participación y cumplimiento de funciones por los colaboradores de PwC Honduras.

\*\* Los demás servicios se cumplen sin necesidad de pagos de horas extra.

La cantidad de colaboradores que están involucrados en las actividades que se presentaron en la tabla anterior, son 13, de acuerdo a lo expuesto por la gerente de planificación y gestiones de servicios. En la siguiente tabla se detalla el desglose de un promedio de los pagos de horas extras como realizados en los últimos seis meses.

Tabla 6

*Cálculo promediado de pago de horas extras mensuales*

Cantidad de colaboradores	Servicios prestados	Total, de horas extras acumuladas			Valor de hora extra **	Total, de horas extras mensualmente
		Diaria *	Semanal	Mensual		
4	Procesamiento y pago de las nóminas.	16	80	320	54.16	L. 17,331.20
3	Proceso de enteramiento de las retenciones y los aportes patronales.	12	60	240	54.16	L. 12,998.40
2	Procesamiento y manejo de la contabilidad general.	8	40	160	54.16	L. 8,665.60
Total		36	180	720		L. 38,995.20

Nota:

\* Se establece que cada colaborador realiza cuatro horas diarias.

\*\* Para el cálculo del valor de la hora extra, se ha tomado como base el salario de L13,000.00 como promedio entre los treinta días de trabajo y entre las ocho horas laborables, siendo un valor de L. 54.16 cada hora extra.

Fuente: elaboración propia

### 3.2.1.2. Justificación

Dada la carga laboral que posee el personal colaborador de PwC Honduras se evidencia, de acuerdo a la tabla anterior, el gasto mensual en el que ha incurrido la empresa por pago de horas extras. Por ello se considera importante la implementación de una propuesta de mejora que permita la reducción de estos costos para beneficio de las utilidades de la empresa.

La importancia de presentar la propuesta de mejora, es pretender aminorar los costos de producción, y

eficientar el tiempo para las entregas tardías que se han reportado. Siendo estas como:

1. Procesamiento y pago de las nóminas: Debido a que tres de sus clientes, son empresas muy grandes, y cuentan con mucho personal, por lo que la actividad requiere de mucho tiempo.
2. Proceso de enteramiento de las retenciones y los aportes patronales: Este está ligado al servicio de nóminas por lo que dependen del tiempo de entrega del mismo. Por otra parte, la atención a los requisitos contables que estas deben presentar y la variedad de actividades a las que se dedican las empresas exigen ser más meticulosos con el trabajo y por ende eso significa invertir más tiempo en este servicio.
3. Procesamiento y manejo de la contabilidad general: Ya que son empresas de diferentes rubros, los servicios ofrecidos son en temas de análisis y gestión informática, hotelería y mecánica automotriz. Estas áreas, requieren de su conocimiento y habilidades profesionales y técnicas, por los procesos de operatividad y diferenciación entre todos los clientes solicitantes.

### **3.2.1.3. Descripción de la propuesta**

El alcance de la propuesta es optimizar el servicio prestado a sus clientes, en especial aquellos que requieren de mejor eficiencia en el cumplimiento de las actividades a realizar. Es por ello que se propone la contratación de dos personas que puedan fortalecer las áreas en que no es lo suficiente el personal que está atendiendo en la actualidad.

Para la contratación de dos colaboradores se debe especificar las siguientes características:

- Poseer habilidades en uso experto de sistemas computacionales.
- Contabilidad general.
- Leyes y procesos tributarios.

Salario:

El salario que devengará será de L13,000.00 mensuales. Siendo este un total de L26,000.00 mensuales para la PricewaterhouseCoopers.

Metas:

- Colaborar con la carga laboral para que dentro de sus actividades aminoren el pago de horas extras y eviten la sobrecarga que el personal antiguo ha tenido en los últimos meses.
- Contribuir a que se entreguen los trabajos en menor tiempo y reducir las entregas tardías, mejorando la eficiencia que ofrece PricewaterhouseCoopers a sus clientes.
- Reducción de horas extras

Como se presenta en la tabla a continuación, si la participación en las actividades a realizar durante el mes, la reducción de horas extras se constataba de la siguiente manera

Tabla 7

*Ahorro en pago de horas extras que brindara la implementación de la propuesta*

Colaborador	Horas trabajadas acumuladas			Horas extras anteriores por mes	Nuevas horas extras a pagar
	Diario	Semanal	Mensual		
1	8.8	44	184.8	720	350.4
2	8.8	44	184.8		
Total	17.6	88	369.6		

Fuente: elaboración propia

En la tabla 8, se describe la relación de cómo sustenta el aporte de las horas trabajadas durante el mes por los dos colaboradores contratados, siendo así la reducción de horas extras a pagar en el mes.

Tabla 8

*Descripción de la reducción de pago de horas extras*

Descripción	Cantidad	Valor	Horas extras diarias	Valor
Horas extras actuales	720	L. 38,995.20	36	L. 1,949.76
Horas extras acumuladas por dos colaboradores mensuales	369.4	L. 26,000.00	16	L. 866.66

Nuevas horas extras a pagar	350.4	L. 12,995.20	20	L. 1,083.20
-----------------------------	-------	--------------	----	-------------

Fuente: elaboración propia

Si de acuerdo a las 36 horas extras que se hacen diariamente entre 9 colaboradores, ahora solamente son 20 horas y distribuidas entre 11 colaboradores solamente deben hacer 1.8 horas (siendo una hora con 48 minutos) diariamente de horas extras.

#### **3.2.1.4. Impacto de la propuesta**

Los colaboradores en la actualidad tienen una carga de trabajo en dónde son cuatro horas y se reduce a 1:48; reduce el tiempo de laborar constantemente y obtienen mayor tiempo para el descanso.

Los clientes recibirán en menor tiempo sus trabajos solicitados y esto le traerá una mejor imagen a PwC Honduras, por ser más eficiente en las entregas. La satisfacción del cliente mejorará, y se reducirán los trabajos atrasados que se han acumulado por la carga laboral que poseen en la actualidad.

## CAPÍTULO IV

### 4.1. CONCLUSIONES

- Durante el periodo de la práctica profesional se pudo plasmar todo el conocimiento obtenido durante la carrera profesional de Licenciatura en Finanzas cursada en UNITEC. Esto permitió poder recordar datos puntuales de distintas asignaturas para poder lograr la realización de diversas actividades en la empresa y desempeñar una labor de calidad y de manera audaz que genere valor agregado a la empresa.
- Dentro de los procesos internos de la empresa, se pudieron ofrecer dos propuestas de mejora a la empresa en base a análisis y observaciones realizadas durante el periodo de la práctica profesional. Estas dos propuestas de mejora fueron realizadas en base a objetivos y metodologías de la empresa y se garantizó que estas pudiesen ser asequibles.
- A partir de las habilidades y competencias técnicas adquiridas durante la carrera profesional de Licenciatura en Finanzas, se pudo realizar de manera eficiente diversas actividades y funciones en la documentación de estudios de precios de transferencia, específicamente en la gestión estratégica de riesgos fiscales, análisis de la industria, análisis funcionales, métodos de valoraciones, análisis económicos, etc.
- Durante el periodo de 10 semanas de la práctica profesional se pudo obtener una aproximación a un contexto real de trabajo, permitiendo el crecimiento intelectual y humano, como la adquisición de capacidades profesionales y habilidades técnicas en el área laboral, así como un crecimiento intelectual y humano.

## **4.2. RECOMENDACIONES**

### **4.2.1. Recomendaciones para la empresa**

Se recomienda a PricewaterhouseCoopers Honduras mejorar su proceso de recibimiento e inducción a los estudiantes, brindándoles las capacitaciones necesarias desde el comienzo de la práctica profesional, para que se garantice un proceso de adaptación completado en un lapso conveniente. Lo anterior debe ir de la mano con que la empresa facilite a los alumnos, desde su llegada, el acceso a las herramientas y recursos necesarios para que estos formen parte del proceso laboral y logren el objetivo de la práctica profesional. Se recomienda que la empresa haga de conocimiento general la llegada de los practicantes para que los supervisores encargados del área puedan entrenar al estudiante con toda la información requerida para garantizar el buen desarrollo de sus asignaciones. Finalmente se apela a que la empresa atribuya tareas desafiantes que le permitan al alumno desenvolverse en la práctica de sus conocimientos.

### **4.2.2. Recomendaciones para la institución**

A la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) se le recomienda reforzar la orientación y supervisión brindada a los alumnos en cuanto al proceso de la práctica profesional ya que existe una desinformación evidente en cuanto a cómo postularse para la solicitud a las empresas y los plazos estipulados. Por otro lado, al culminar las asignaturas de la carrera de Licenciatura en Finanzas y cursar la práctica profesional, se examinó que los alumnos carecen de conocimientos financieros en la materia legal y fiscal. Por ello, se recomienda incluir como parte del pensum un curso que le brinde a los alumnos la oportunidad de formarse en esta área. Se sugiere también la planificación de seminarios y talleres para que los alumnos puedan progresivamente incorporar este aprendizaje, independientemente de su trayectoria del plan de estudios. Asimismo, se considera que es importante promover la cultura de estar actualizados en los temas competentes de la carrera por lo que se insta a los maestros a dedicar un tiempo de sus clases para conversar acerca de un resumen de las principales noticias de economía, negocios y finanzas.

### **4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes**

A los estudiantes se les recomienda aprovechar plenamente la experiencia de la práctica profesional. Realizar una búsqueda de empresas con las cuales se identifiquen y en donde les gustaría desarrollar sus habilidades. En el transcurso de las diez semanas se les insta a ser proactivos, tener confianza en sí

mismos y no dudar en preguntar o dar un punto de vista. En la medida de lo posible, siempre buscar estar ocupado, ayudando en alguna labor y enfocados en aprender algo nuevo en el área de trabajo. Se les aconseja crear relaciones con los compañeros de trabajo y supervisores, informarse de la cultura organizacional de la compañía y formar parte de las actividades en la que se les invite colaborar. Por último, cada día dar a conocer sus habilidades como profesionales, esto puede ayudar a conseguir una oportunidad laboral.

## BIBLIOGRAFÍA

Funlibre. (2014). *Diagnóstico* y *desarrollo*.

<http://www.funlibre.org/documentos/idrd/diagnostico.html>

PricewaterhouseCoopers. (s. f.-b). *Historia*. PwC. Recuperado 30 de abril de 2021, de

<https://www.pwc.com/ia/es/acerca-de-nosotros/historia.html>

## GLOSARIO

**Análisis comparabilidad:** comparaciones de una operación vinculada con una o varias no vinculadas

**Análisis funcional:** análisis de las funciones desempeñadas por empresas asociadas en operaciones vinculadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) y por empresas independientes en operaciones no vinculadas.

**Declaración Mensual de Compras:** es un formulario informativo contenido en el Acuerdo DEI- SG- 276 de fecha 03 de diciembre del 2015, en el cual se consignarán de manera cronológica los comprobantes de venta correspondientes a las compras realizadas en el periodo a declarar, debiendo informar todas las compras realizadas en el mercado interno y sus importaciones gravadas y no gravadas con el Impuesto Sobre Ventas.

**Operaciones vinculadas:** operaciones entre dos (2) empresas que están relacionadas entre sí

**Empresas independientes:** dos (2) empresas son independientes cuando definen libremente sus políticas y actuaciones dentro de un mercado y no son empresas relacionadas entre sí.’

**Precios de Transferencia:** son los precios a que se registran las operaciones comerciales o financieras entre partes relacionadas o vinculadas.

**Principio de libre o plena competencia:** es el que trata las operaciones comerciales y financieras entre las partes relacionadas o vinculadas como si estas operaran como empresas independientes en situación comparable, ofreciendo de esta manera un tratamiento fiscal equitativo entre empresas multinacionales y empresas independientes.

## ANEXOS

*Ilustración 3 – Logo de PwC*



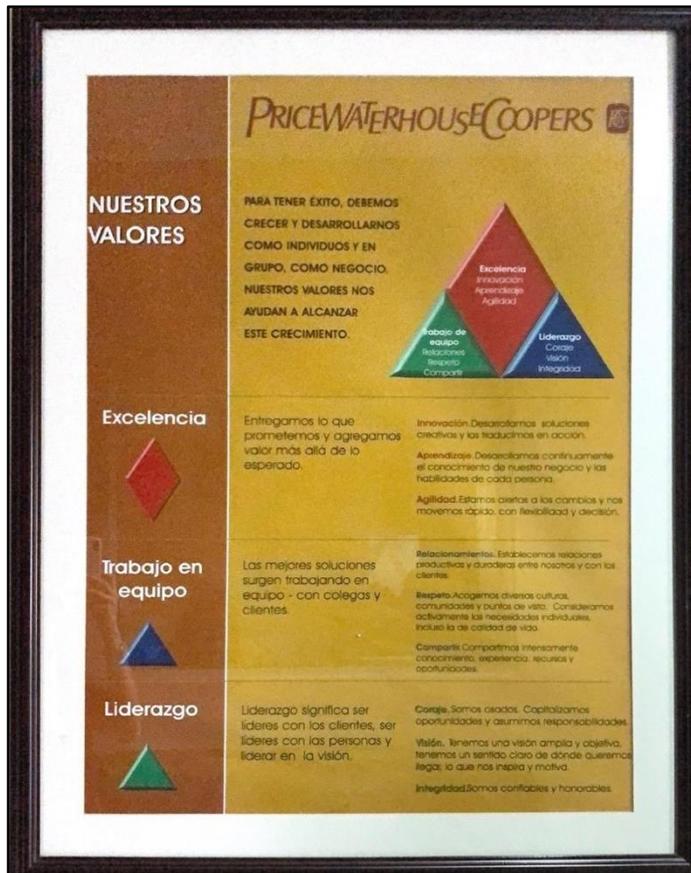
Fuente: página web de PwC.

*Ilustración 4 - Propósito de PwC*



Fuente: código de Conducta de PwC.

Ilustración 5 - Valores de PwC



Fuente: arte gráfico en las oficinas de PwC Honduras

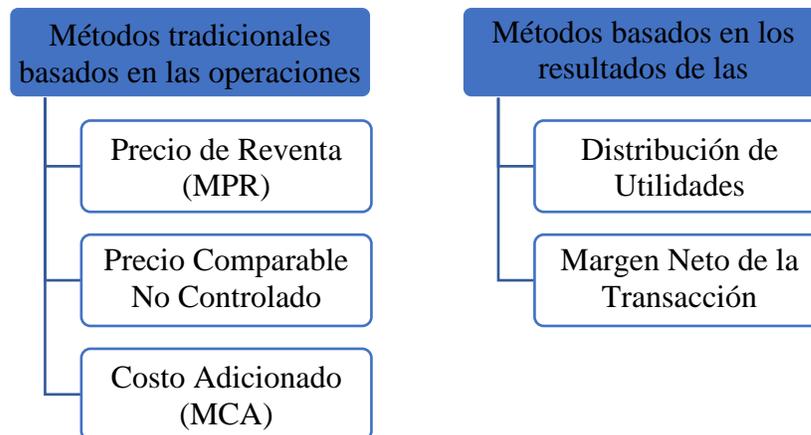


Ilustración 6 - Métodos de precios de transferencia

Fuente: elaboración propia con base a la Ley de Regulación de Precios de Transferencia.

*Ilustración 7 - Logo DET Live*



Fuente: página web del SAR.

*Ilustración 8 - Datos que se ingresan por compra para el SAR*

Fecha	RUT vendedor	Nombre o Razon Social	CAI Vendedor	Documento Fiscal	Numero de Facturas (Rango Autorizado)	Importe Exentos	importe /Sub Tot	Descuento	Retención	ISV	Total Pagado	Descripción de compra	BP cheque		
18/10/2018	6911002004543	ARCOLAJA DELGADO DE LA	107889-RCF946-44-4098-08851-088949-00	FACT#00000232	000-026-00-00000001A_000-026-01-00001200	2.268,00	L	-	L	-	L	2.268,00	COMPRA DE 20 LIBROS DE CALAJA	EFFECTIVO	18/10/2018
18/10/2018	6911002004543	DISTRIBUIDORA DE CARMEN VELAZCO	1041208-RCF946-08-0847-0844-08-08100-00	FACT#00000191	000-001-00-0000011A_000-001-01-00001200	3.000,00	L	-	L	-	L	3.000,00	COMPRA DE 1 LIBRO DE CALAJA	PENEDERE	
18/10/2018	6911002004543	ARCOLAJA DELGADO DE LA	107889-RCF946-44-4098-08851-088949-00	FACT#00000736	000-026-00-0000001A_000-026-01-00001200	2.558,00	L	-	L	-	L	2.558,00	COMPRA DE 20 LIBROS DE CALAJA	EFFECTIVO	18/10/2018
18/10/2018	6911002004543	ARCOLAJA DELGADO DE LA	107889-RCF946-44-4098-08851-088949-00	FACT#00000805	000-026-00-0000001A_000-026-01-00001200	3.360,00	L	-	L	-	L	3.360,00	COMPRA DE 4 CAGUI DE CALAJA	EFFECTIVO	11/10/2018
18/10/2018	69019000108440	IMPORNO SUPER STORE ALMACENES EDITA	101508-08070-004403-004700-080077-00	FACT#031473		4.440,00	L	-	L	-	L	4.440,00	COMPRA DE DECORACION NOVOVESEMA A LA GINECIBRA	EFFECTIVO	18/10/2018
18/10/2018	03741000009530	DISTRIBUIDORA DE CARMEN VELAZCO	1041208-RCF946-08-0847-0844-08-08100-00	FACT#000140	000-001-00-0000011A_000-001-01-00001200	4.545,00	L	-	L	-	L	4.545,00	COMPRA DE 101 LIBROS DE CALAJA A LA RAGDA	PENEDERE	
18/10/2018	03741000009530	DISTRIBUIDORA DE CARMEN VELAZCO	1041208-RCF946-08-0847-0844-08-08100-00	FACT#000141	000-001-00-0000011A_000-001-01-00001200	10.787,00	L	-	L	-	L	10.787,00	COMPRA DE 201 LIBROS DE COSTILLA	PENEDERE	

Fuente: elaboración propia.