



**FACULTAD DE POSTGRADO  
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UN DESPACHO CONTABLE PARA EL SECTOR COMERCIAL  
EN LA CEIBA.**

**SUSTENTADO POR:**

**FRANKLIN JOEL ACOSTA ROMERO  
ROSSELL ASSEL MONTOYA MANZANARES**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN  
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**LA CEIBA, ATLÁNTIDA, HONDURAS, C.A.**

**ENERO, 2024**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTORA**

**ROSALPINA RODRÍGUEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL**

**JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO**

**ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UN DESPACHO CONTABLE PARA EL SECTOR COMERCIAL  
EN LA CEIBA.**

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

**DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESOR**

**Ph.D. MIRNA ISABEL RIVERA GARCIA**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**FABIO DIONICIO PONCE LAGOS  
JUAN FRANCISCO ORTIZ QUESADA  
WALTER JEREMÍAS LÓPEZ FLORES**

# **DERECHOS DE AUTOR**

© Copyright 2024  
Franklin Joel Acosta Romero  
Rossell Assel Montoya Manzanares

Todos los derechos son reservados.



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN DESPACHO CONTABLE PARA EL SECTOR COMERCIAL EN LA CIUDAD DE LA CEIBA, ATLÁNTIDA.**

**FRANKLIN JOEL ACOSTA ROMERO  
ROSSELL ASSEL MONTOYA MANZANARES**

### **Resumen**

El propósito de este informe de investigación es presentar los resultados y hallazgos de la prefactibilidad financiera destinada a la creación de un despacho contable en La Ceiba. Esta iniciativa surge debido a la expansión actual del comercio en la ciudad, generando una demanda por parte de nuevas micro y pequeñas empresas interesadas en adquirir servicios contables. La formulación del problema se planteó de la siguiente manera: ¿Es factible la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, desde la perspectiva financiera, técnica y de mercado?

El objetivo general se centra en evaluar la viabilidad del estudio de mercado, técnico y financiero para la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida. Para alcanzar dicho propósito, esta investigación adoptó un enfoque mixto, no experimental, transversal y descriptivo, utilizando un muestreo no probabilístico. Se llevaron a cabo tres estudios para determinar la rentabilidad del proyecto: estudio de mercado, técnico y financiero. Los resultados respaldaron la hipótesis de la investigación, ya que la Tasa Interna de Retorno (TIR) obtuvo 36% superando el WACC que obtuvo un 19%. El indicador financiero Valor Actual Neto (VAN) alcanzó un valor de L 210,650.92 lo que nos permite determinar la viabilidad económica del proyecto. El estudio técnico permitió identificar la ubicación del despacho en el edificio Pina, por lo que la inversión es de L293,777.09 para este proyecto y se planificó mediante fondos propios y financiados, con una estructura de capital del 40% y 60%, respectivamente.

**Palabras claves: (Despacho, Mercado, Estados Financieros, Viabilidad, Contabilidad)**



## GRADUATE SCHOOL

# PRE-FEASIBILITY STUDY FOR THE OPENING OF AN ACCOUNTING FIRM FOR THE COMMERCIAL SECTOR IN THE CITY OF LA CEIBA, ATLÁNTIDA.

FRANKLIN JOEL ACOSTA ROMERO  
ROSSELL ASSEL MONTOYA MANZANARES

### Abstract

The purpose of this research report is to present the results and findings of the financial pre-feasibility for the creation of an accounting firm in La Ceiba. This initiative arises due to the current expansion of commerce in the city, generating a demand from new micro and small businesses interested in acquiring accounting services. The formulation of the problem was posed as follows: Is it feasible to open an accounting firm for the commercial sector in the city of La Ceiba, Atlántida, from the financial, technical and market perspective?

The general objective focuses on evaluating the viability of the market, technical and financial study for the opening of an accounting firm for the commercial sector in the city of La Ceiba, Atlántida. To achieve this purpose, this research adopted a mixed, non-experimental, transversal and descriptive approach, using non-probabilistic sampling. Three studies were carried out to determine the profitability of the project: market, technical and financial study. The results supported the research hypothesis, since the Internal Rate of Return (IRR) obtained 36%, exceeding the WACC, which obtained 19%. The financial indicator Net Present Value (NPV) reached a value of L 210,650.92, which allows us to determine the economic viability of the project. The technical study made it possible to identify the location of the office in the Pina building, so the investment is L293,777.09 for this project, it was planned through own funds and financing, with a capital structure of 40% and 60%, respectively.

**Keywords: (Office, Market, Financial Statements, Viability, Accounting)**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se dedica con profundo agradecimiento a Dios, quien nos ha guiado y proporcionado la sabiduría, paciencia y salud necesarias para concluir esta etapa de manera exitosa. Reconocemos a Dios como la fuerza impulsora detrás de nuestra investigación y agradecemos por permitirnos llegar hasta este punto. A nuestros queridos familiares, hermanos y amigos, les expresamos nuestra dedicación. Su apoyo inquebrantable, conocimientos compartidos y amor constante han sido elementos fundamentales en este camino académico, y por ello, expresamos nuestra gratitud. Extendemos esta dedicatoria a todos los docentes y expertos que han contribuido a enriquecer este trabajo. A aquellos que han compartido sus conocimientos, brindado apoyo incondicional y ofrecido palabras de aliento, les agradecemos sinceramente por hacer de esta investigación una labor completa y significativa.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios por brindarme el privilegio de culminar con éxito esta etapa importante en mi vida. Por siempre guiar mis pasos y cuidar de mí y mi familia en cada momento. A la Universidad Tecnológica Centroamericana y catedráticos por la formación brindada que será de apoyo para mi crecimiento profesional y personal. A mi asesor metodológico y temático, también a los expertos por su paciencia y acertada guía en la elaboración de este proyecto. Expreso mi agradecimiento mis padres, hermana y mi prometida Alicia Rivera, por amarme y apoyarme infinitamente hasta el último momento de este proyecto.

¡Gracias por todo!

Franklin Acosta

Agradezco a Dios por su guía en mi viaje académico y reconozco la importancia de su presencia. Expreso mi profundo agradecimiento a mis padres por su incondicional apoyo y amor, siendo mi constante fuente de inspiración. También agradezco a mis académicos por su guía experta y dedicación, que ha dejado una huella duradera en mi formación académica y personal. Este viaje ha sido una experiencia de crecimiento y aprendizaje invaluable, marcada por la paciencia y el compromiso de quienes han contribuido a mi desarrollo. Estoy agradecido por cada paso dado y por las lecciones aprendidas a lo largo de este camino educativo.

Rossell Montoya



## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	ix
INDICE DE FIGURAS .....	xiv
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....	3
1.3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	4
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	4
1.4.1 OBJETIVO GENERAL .....	4
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	4
1.6 VIABILIDAD.....	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	5
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	6
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO .....	6
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	7
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN .....	9
2.2.1 CONCEPTOS ESTUDIO DE MERCADO .....	9
2.2.2 CONCEPTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	11
2.2.3 CONCEPTOS DEL ESTUDIO FINANCIERO.....	11
2.3 VIABILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN .....	13
2.3.2 INSTRUMENTOS UTILIZADOS .....	16
2.4 MARCO LEGAL.....	17
2.4.1 LEYES.....	17
2.4.2. APERTURA DEL NEGOCIO.....	18
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....	23

3.1	CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	23
3.3.1	MATRIZ METODOLÓGICA .....	23
3.3.2	ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO .....	25
3.3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	25
3.3.4	HIPÓTESIS .....	28
3.2	ENFOQUE Y MÉTODOS .....	29
3.2.1	ENFOQUE MIXTO .....	29
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	30
3.3.1	POBLACIÓN .....	31
3.3.2	MUESTRA .....	31
3.3.3	TÉCNICAS DE MUESTREO .....	32
3.4	TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS .....	32
3.4.1	TÉCNICAS .....	32
3.4.2	INSTRUMENTOS .....	33
3.4.3	PROCEDIMIENTO .....	33
3.5	FUENTES DE INFORMACIÓN .....	34
3.5.1	FUENTES PRIMARIAS .....	34
3.5.2	FUENTES SECUNDARIAS .....	34
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....		36
4.1	INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	36
4.2	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS .....	36
4.2.1	RESULTADOS CUANTITATIVOS .....	36
4.2.1.1	CARGO DESEMPEÑADO DEL ENCUESTADO .....	37
4.2.1.2	CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA ENCUESTADA .....	37
4.2.1.3	SITUACIÓN CONTABLE DE LAS EMPRESAS .....	38
4.2.1.4	EMPRESAS DISPUESTAS A CONTRATAR EL SERVICIO CONTABLE .....	39
4.2.1.5	TIPO DE SERVICIO CONTABLE QUE CONTRATAN ACTUALMENTE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS .....	39
4.2.1.6	BENEFICIOS QUE ESPERAN OBTENER LAS EMPRESAS ENCUESTADAS AL CONTRATAR LOS SERVICIOS CONTABLES .....	41
4.2.1.7	OTROS SERVICIOS QUE LAS EMPRESAS LES GUSTARÍA QUE LE	

OFRECIERAN .....	42
4.2.1.8 CANTIDAD DE EMISIÓN DE FACTURAS O RECIBOS AL MES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS.....	43
4.2.1.9 VALOR DISPUESTO A PAGAR SEGÚN LA CANTIDAD DE EMISIÓN DE FACTURAS O RECIBOS AL MES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS .....	44
4.2.2 ANÁLISIS CUALITATIVO .....	45
4.3 ESTUDIO DE MERCADO.....	46
4.3.2 ESTRATEGIAS COMERCIALES.....	47
4.3.2.1 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO.....	48
4.3.2.2 ESTRATEGIAS DE LA CADENA COMERCIALIZADORA.....	48
4.3.2.3 ESTRATEGIAS DE FACTORES CLAVES DE COMPETITIVIDAD .....	48
4.3.2.4 PLAZA O LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO .....	48
4.3.2.5 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN “PUBLICIDAD” .....	49
4.3.2.6 ESTRATEGIAS DE VENTA DEL SERVICIO.....	49
4.3.2.7 DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO .....	50
4.3.2.8 ESTRATEGIAS DE POST VENTA .....	51
4.3.2.9 ESTIMACIÓN DE PRECIO POR SERVICIO .....	52
4.4 ESTUDIO TÉCNICO .....	52
4.4.1 TAMAÑO ÓPTIMO Y LOCALIZACIÓN .....	52
4.5 ESTUDIO FINANCIERO.....	61
4.5.1 INVERSION INICIAL.....	61
4.5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO .....	62
4.5.3 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES .....	64
4.5.4 PLANILLA DE SUELDO PROYECTADA.....	66
4.5.5 GASTOS DE OPERACIÓN .....	66
4.5.6 DISTRIBUCIONES DE INGRESOS (VENTAS) .....	66
4.5.7 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	67
4.5.8 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO.....	69
4.5.9 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO .....	69
4.5.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA .....	70
4.5.11 PERIODO DE RECUPERACIÓN .....	71

4.5.12 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA .....	72
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
5.1 CONCLUSIONES .....	73
5.2 RECOMENDACIONES .....	74
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	75
6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	75
6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	75
6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA.....	76
6.3.1 OBJETIVO GENERAL .....	76
6.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	76
6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO .....	76
6.4.1 DESCRIPCIÓN .....	76
6.4.2 DESARROLLO .....	77
6.4.2.1 PROPUESTA DEL NOMBRE.....	77
6.4.2.2 PROPUESTA DEL ESLOGAN .....	77
6.4.2.3 PROPUESTA DEL LOGOTIPO .....	77
6.4.2.4 PROPUESTA DE LA MISIÓN, VISIÓN Y VALORES .....	78
6.5 MEDIDAS DE CONTROL.....	78
6.6 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO.....	79
6.6.1 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL DESPACHO .....	79
6.6.2 PRESUPUESTO PARA EL LANZAMIENTO DEL DESPACHO .....	79
6.7 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA.....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	81
ANEXOS .....	83
Anexo 1 Formulario de Registro para Sociedades Mercantes .....	83
Anexo 2 Inscripción de Patrono en IHSS .....	84
Anexo 3 Entrevistas Expertos .....	86
Anexo 4 Entrevistas a Expertos .....	87
Anexo 5 Entrevistas a Expertos .....	88
Anexo 6 Entrevistas a Expertos y Resultados de Validación de Encuesta .....	89
Anexo 7 Encuesta .....	90

Anexo 8 Entrevista a Expertos .....	95
Anexo 9 Redes Sociales.....	96
Anexo 10 Carta de Compromiso para la Asesoría Temática .....	98

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de contribución del sistema de protección social.....	21
Tabla 2 Tasa de contribución para el régimen del sistema de protección social .....	21
Tabla 3 Matriz Metodológica .....	24
Tabla 4 Operacionalización de la variable del estudio de mercado .....	26
Tabla 5 Operacionalización de la variable del estudio de técnico .....	27
Tabla 6 Operacionalización de la variable del estudio financiero .....	28
Tabla 7 Procesos aplicados en el estudio .....	34
Tabla 8 Conclusiones de las entrevistas a expertos .....	45
Tabla 9 Plan de Inversión Inicial .....	62
Tabla 10 Tabla de amortización de préstamo .....	62
Tabla 11 Cuadro resumen de depreciaciones de mobiliario y equipo .....	65
Tabla 12 Amortización de gastos de constitución .....	65
Tabla 13 Planilla resumen de sueldos a pagar al año.....	66
Tabla 14 Gastos operativos proyectados de la empresa de despacho contable .....	66
Tabla 15 Proyección de Ingresos (Ventas).....	67
Tabla 16 Punto de equilibrio .....	67
Tabla 17 Estado de resultado proyectado.....	69
Tabla 18 Presupuesto de caja proyectado.....	70
Tabla 19 Estado de situación financiera proyectado.....	71
Tabla 20 Periodo de recuperación.....	71
Tabla 21 Técnicas de evaluación .....	72
Tabla 22 Cronograma de implementación .....	79
Tabla 23 Presupuesto de lanzamiento .....	79
Tabla 24 Concordancia de los segmentos .....	80

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso de la evaluación de proyectos.....	14
Figura 2 Estructura general de la evaluación de proyectos.....	15
Figura 3 Diagrama de las Variables.....	25
Figura 4 Diseño del Esquema Metodológico.....	30
Figura 5 Técnicas Por Utilizar.....	33
Figura 6 Cinco Fuerzas de Porter.....	46
Figura 7 Canales de Distribución.....	50
Figura 8 Estrategias de Post Venta.....	51
Figura 9 Macro localización.....	53
Figura 10 Micro localización.....	54
Figura 11 Planta de distribución.....	55
Figura 12 Distribución del despacho.....	56
Figura 13 Flujograma del proceso del despacho.....	57
Figura 14 Estructura organizacional del despacho Contable.....	58
Figura 15 Logo despacho SERCAM.....	58
Figura 16 Logotipo Propuesto.....	77
Figura 17 Misión, Visión y Valores.....	78
Figura 18 Medidas de control.....	79

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

“Una idea clara del problema permitirá reconocer cuáles son las limitaciones que conducen en la realización de la investigación, y que serán clave para establecer el alcance”.(Calizaya, 2020, p. 92)

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

La ciudad de La Ceiba, ubicada en el departamento de Atlántida, Honduras, se ha consolidado como un centro económico en constante expansión. Este crecimiento ha sido impulsado por una diversidad de sectores económicos, siendo el sector comercial uno de los pilares fundamentales de la economía local. Empresas de diferentes dimensiones y rubros operan en esta ciudad costera, contribuyendo de manera significativa al desarrollo económico y generación de empleo.

El cumplimiento de las obligaciones fiscales, la optimización de recursos financieros y la toma de decisiones basadas en datos precisos son aspectos cruciales para cualquier entidad comercial.

La contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuradamente información financiera. Las operaciones que afectan económicamente a una entidad incluyen la transacción es, transformaciones internas y otros eventos. (Tamahara, 2019, p. 4)

Sin embargo, la disponibilidad de servicios contables especializados y de alta calidad para el sector comercial en La Ceiba aún presenta desafíos significativos.

La importancia de esta investigación radica en su potencial para contribuir al desarrollo económico de La Ceiba y fomentar un ambiente empresarial más saludable y sólido. Al brindar servicios contables de alta calidad, el despacho propuesto podría no solo asistir a las empresas locales en la gestión de sus finanzas y obligaciones fiscales, sino también impulsar la creación de empleo y el crecimiento de la comunidad empresarial, proporcionando una guía informada para emprendedores, inversionistas y profesionales del área contable interesados en este mercado en crecimiento.

A lo largo de este informe, se analizarán detalladamente los aspectos clave que permitirán tomar decisiones informadas y fundamentadas, considerando tanto las oportunidades como los desafíos que se presentan en el contexto local. El estudio de prefactibilidad representa el primer paso hacia la posible materialización de esta iniciativa, que, de llevarse a cabo, podría tener un impacto significativo en la comunidad empresarial y económica de La Ceiba, Atlántida.

Con el fin de comprobar la viabilidad del proyecto mediante un análisis de mercado, técnico y financiero. Se aspira a crear un negocio que no solo sea rentable y sostenible, sino que también pueda ofrecer servicios de calidad.

## **1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

En los últimos años, La Ceiba ha experimentado un crecimiento significativo en su sector comercial, con la apertura de nuevas empresas y el aumento de la actividad económica en la región. Este crecimiento ha generado una mayor demanda de servicios contables especializados para satisfacer las necesidades financieras de las empresas.

Gracias a este avance económico, quienes constituyen estas empresas han generado nuevas fuentes de empleo y a la misma vez contribuyen a la reducción del desempleo directa e indirectamente.

En otras ciudades de Honduras y en diversas partes del mundo, la creación de despachos contables especializados en sectores específicos, como el comercial, ha demostrado ser exitosa. Estos casos de éxito indican el potencial de un enfoque similar en La Ceiba. Agregando que el servicio administrador de rentas (SAR), en transcurso de su creación han venido con nuevas leyes más rígidas para las empresas el cual están obligadas a dirigirse bajo todas las nuevas normas. (Diaz, 2018). Es por esto que se plantea la creación de una empresa de servicios contables, tributarios y financieros en la ciudad de La Ceiba, donde también se tiene que acoplar a los requerimientos solicitados por el SAR, para que futuros eventos no conlleven a gastos innecesarios como multas, sanciones y demás.



### **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

“La definición del problema es el instrumento más adecuado para describir con mayor comprensión los objetivos, el contenido y el procedimiento de estudio” (Paz, 2017).

#### **1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

El problema objeto del estudio se centra en la creación de un despacho contable en la ciudad de La Ceiba, en un contexto donde se ha observado un crecimiento significativo de micro, medianas y grandes empresas dedicadas tanto a la prestación de servicios como al comercio. Estas empresas se enfrentan a la necesidad de cumplir con sus obligaciones fiscales y los requisitos impuestos por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAR), lo que ha llevado a un aumento en la demanda.

Sin embargo, a pesar del crecimiento empresarial y la mayor formalización fiscal, existe una carencia notable de despachos contables legalmente constituidos en La Ceiba que ofrezcan servicios de contabilidad con asesoría fiscal, tributaria, y financiera totalmente gratis a las empresas. Esta brecha en el mercado ha generado la oportunidad de unificar la oferta y cubrir un segmento del mercado local que busca soluciones efectivas para la gestión de sus asuntos fiscales y contables.

(Baca, 2016) afirma que un estudio de prefactibilidad “profundiza en la investigación de mercado, detalla la tecnología a emplear, determina los costos totales y la rentabilidad económica, y es la base para que los inversionistas tomen una decisión” (p.5). Por lo antes expuesto y para poder tomar una decisión de inversión, es necesario evaluar si en efecto es real la demanda de dicho servicio en el mercado meta, si es o no factible generar y prestar el servicio, y si es viable realizar la inversión monetaria para llevar a cabo el proyecto.

#### **1.3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

(D'Arquino, 2020) afirma: “El problema de investigación, al que se le buscará una solución trata de describir lo que sucede en la práctica investigativa, más allá de las propuestas de recolección, construcción y análisis de los datos que se utilizan”. (p.49)

Ante la problemática previamente planteada, se presenta la oportunidad de evaluar la factibilidad de la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida por lo que se plantea el problema mediante la siguiente interrogante:

¿Es factible la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, desde la perspectiva financiera, técnica y de mercado?

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se detallan las preguntas de investigación que surgen de la formulación del problema:

1. ¿Qué resultado aporta un estudio de mercado en la comprobación de la viabilidad del proyecto?
2. ¿Qué resultado aporta un estudio técnico en la comprobación de la viabilidad del proyecto?
3. ¿Permite el estudio financiero efectuado identificar la factibilidad del proyecto?

## 1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos del proyecto son los resultados que se esperan lograr y con los que se busca determinar si el estudio es factible o no.

### 1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad del estudio de mercado, técnico y financiero para la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida.

### 1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un estudio de mercado que demuestre la viabilidad del proyecto.
2. Efectuar un estudio de técnico que compruebe la viabilidad del proyecto.
3. Efectuar un estudio financiero que permita identificar la factibilidad del proyecto.

## 1.5 JUSTIFICACIÓN

(Mendoza, 2018) afirma que la justificación expresa el propósito del proyecto y éste debe ser significativo para que justifique su realización y por lo cual debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (p.45). En base a lo antes expuesto, se consideran los siguientes criterios como parte de la justificación para llevar a cabo esta investigación:

**Cumplimiento de regulaciones fiscales:** La Superintendencia de Administración Tributaria (SAR) y las leyes fiscales imponen requisitos cada vez más estrictos. Los empresarios locales necesitan cumplir con estas regulaciones para evitar multas y sanciones. Un despacho contable puede proporcionar la orientación y el apoyo necesario para garantizar el cumplimiento normativo.

**Apoyo a emprendedores y microempresarios:** La creación de un despacho contable no solo atiende la demanda del mercado, sino que también brinda una oportunidad para que profesionales contables emprendan sus propios negocios. Esto fomenta el espíritu emprendedor y contribuye a la generación de empleo, lo que es esencial en la economía local.

**Contribución al desarrollo económico local:** La operación del despacho contable generará ingresos, lo que a su vez contribuirá al crecimiento de la economía local. Además, al ofrecer servicios asequibles, ayudará a las empresas a ser más competitivas y eficientes, lo que es beneficioso para la economía en su conjunto.

**Aporte a la cultura tributaria:** La creación de un despacho contable puede promover la cultura tributaria al educar a las empresas sobre sus responsabilidades fiscales. Esto es crucial para el bienestar económico y la estabilidad fiscal de la comunidad.

**Desarrollo de competencias profesionales:** El proyecto de prefactibilidad proporcionará a los estudiantes y profesionales de la contabilidad la oportunidad de desarrollar competencias en la evaluación de proyectos, investigación de mercado, planificación financiera y análisis de costos. Estas habilidades son valiosas tanto en el ámbito académico como en el trabajo.

## **1.6 VIABILIDAD**

Llevar a cabo el estudio es viable considerando que se cuenta con los recursos teóricos, financieros, técnicos, humanos, legales y de tiempo.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

(Sampieri, 2018) afirma lo siguiente respecto al marco teórico: Un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores (p.75).

Por lo siguiente, el capítulo 2 comprende el análisis de la situación actual, conceptualización, teorías de sustento y marco legal como base de este estudio.

## **2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

“El análisis de la situación actual tiene como objetivo examinar el entorno en el que la empresa operará, considerando tanto factores internos como externos” (Ortega, 2023, p. 2). Esto se hace con el propósito de identificar las oportunidades que se pueden aprovechar y las posibles amenazas a las que la empresa podría estar expuesta.

### **2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO**

A continuación, se realiza un análisis del macroentorno en el contexto de la apertura de un despacho contable donde implica la evaluación de factores y tendencias más amplias de la industria de la contabilidad en general. Aquí se describen los siguientes componentes:

#### **1. Entorno legal y regulatorio:**

Las regulaciones fiscales y contables están en constante evolución. Los despachos contables deben mantenerse actualizados y cumplir con todas las normas internacionales para ofrecer servicios legales y confiables a sus clientes.

#### **2. Avances tecnológicos:**

La tecnología está transformando la forma en que se prestan los servicios contables. Por lo cual en este presente se debe considerar la adopción de software de contabilidad, automatización y otras herramientas tecnológicas que afectan la eficiencia y la competitividad en la industria.

#### **3. Competencia y mercado:**

Evaluar la competencia en el mercado de servicios contables a nivel local y regional. Esto incluye la identificación de despachos competidores, su especialización y su reputación.

#### **4. Cultura empresarial y ética:**

Las tendencias culturales y éticas en la sociedad pueden influir en la demanda de servicios

contables, ya que los despachos pueden desempeñar un papel en la evaluación y divulgación de la sostenibilidad financiera de las empresas.

## **5. Globalización:**

En un mundo cada vez más globalizado, las empresas pueden considerar la expansión de sus servicios a nivel internacional o la prestación de servicios especializados para clientes que operan en múltiples jurisdicciones.

## **6. Política y cambios gubernamentales:**

Cambios en políticas fiscales y regulaciones pueden afectar la demanda de servicios contables, especialmente en áreas como la planificación fiscal y el cumplimiento normativo.

El análisis del macroentorno proporciona una comprensión más profunda de los factores y tendencias que pueden influir en el éxito de un despacho contable. Esta comprensión es esencial para tomar decisiones estratégicas informadas y adaptar los servicios del despacho a un entorno empresarial en constante evolución (Orjuela, 2022). También permite identificar oportunidades para crecer y diversificar su cartera de clientes.

### **2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO**

A continuación, se realiza un análisis del microentorno a nivel de Honduras tomando en cuenta el factor de las MIPYMES.

#### **Las MIPYMES en Honduras**

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) desempeñan un papel fundamental en la economía de cualquier nación, y Honduras no es una excepción. Estas MIPYMES hondureñas contribuyen de manera significativa a la generación de empleo, al aumento de los ingresos y al desarrollo económico del país. A pesar de su relevancia, estas empresas se enfrentan a una serie de desafíos que obstaculizan su capacidad para alcanzar su pleno potencial.

“La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) es uno de los pilares de la economía hondureña y cumple un papel protagónico en la reactivación y desarrollo del país. Este sector aporta aproximadamente el 60% del Producto Interno Bruto (PIB) y origina 7 de cada 10 empleos en Honduras” (CNI, 2021).

El gobierno de Honduras ha implementado iniciativas destinadas a respaldar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) y a abordar algunos de los obstáculos que enfrentan. Una de estas medidas ha sido la creación de fondos de financiamiento que tienen como objetivo facilitar a las MIPYME el acceso al capital necesario para expandirse y prosperar. “El Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), han destinado fondos para su mantenimiento y sostenibilidad a través de créditos colocados en la banca nacional” (CNI, 2021).

De igual manera el análisis del microentorno se enfoca en los demás proveedores de servicios contables como ser despachos, en la ciudad de La Ceiba se cuenta con 4 despachos contables que brindan el servicio al comercio local, también se enfoca en factores específicos y cercanos a la apertura de un despacho contable, que pueden influir directamente en su funcionamiento y éxito. Aquí se presentan los algunos componentes:

**1. Competencia local:**

Evaluar la presencia de otros despachos contables en la misma área geográfica. Esto incluye analizar su tamaño, especialización y reputación. Comprender la competencia local es fundamental para definir estrategias de diferenciación y nicho de mercado.

**2. Clientes potenciales:**

Identificar y analizar el perfil de los posibles clientes en la zona. Esto puede incluir empresas locales, emprendedores, individuos y organizaciones sin fines de lucro. Entender sus necesidades y expectativas es esencial para adaptar los servicios del despacho.

**3. Red de contactos:**

Evaluar la red de contactos y relaciones profesionales en la comunidad local. Esto puede incluir la Cámara de Comercio e Industrial de Atlántida (CCIA), asociaciones empresariales y contactos personales que puedan facilitar la adquisición de clientes.

**4. Demografía local:**

Considerar la demografía de la zona, incluyendo la densidad de población, la edad y la composición demográfica. Esto puede influir en la demanda de servicios contables específicos.

#### **5. Estructura de costos y alquiler de espacio:**

Analizar los costos locales relacionados con la operación de un despacho contable, que incluyen alquiler de espacio, salarios y costos de tecnología, lo cual esto es crucial para determinar la viabilidad financiera del negocio.

#### **6. Normativas y requisitos locales:**

Familiarizarse con las regulaciones locales y los requisitos para la apertura y operación de un despacho contable, incluyendo licencias y permisos.

#### **7. Tendencias del rubro:**

Mantenerse al tanto de las tendencias actuales en la industria de la contabilidad, como la adopción de tecnologías emergentes o cambios en las prácticas contables, para mantener la relevancia y la competitividad.

## **2.2 CONCEPTUALIZACIÓN**

La conceptualización tiene como propósito establecer definiciones claras de los conceptos fundamentales de la investigación, con la finalidad de proporcionar al lector una comprensión más sólida del contenido del texto.

### **2.2.1 CONCEPTOS ESTUDIO DE MERCADO**

Los conceptos del estudio de mercado son esenciales para el desarrollo exitoso de un despacho contable ya que proporcionan información valiosa que guía las decisiones estratégicas y operativas, lo que a su vez aumenta la probabilidad de que el negocio sea viable y competitivo en el mercado.

El mercado es el escenario donde se desarrollan las transacciones comerciales y donde se encuentran compradores y vendedores para intercambiar productos y servicios. “Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios

a precios determinados” (Urbina, 2013). El estudio de mercado es esencial para comprender a fondo las dinámicas que rigen este intercambio y para tomar decisiones comerciales informadas.

En un estudio de mercado, se suelen recopilar datos cuantitativos y cualitativos a través de diversas técnicas, como encuestas, análisis de datos demográficos, observación de comportamientos de compra y revisión de fuentes de información secundaria. “Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Urbina, 2013, p. 23).

Una estrategia de comercialización efectiva implica la comprensión profunda de los deseos y necesidades del mercado, así como la capacidad de adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio. “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar” (Urbina, 2013, p. 64).

Entender la demanda es esencial para la toma de decisiones empresariales, la fijación de precios, la planificación de producción y la satisfacción de las necesidades de los consumidores. “Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (Urbina, 2013, p. 28).

La oferta implica un análisis detallado de los factores que la afectan y su relación con la dinámica económica y comercial. “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Urbina, 2013, p. 54).

Precio implica comprender su influencia en las decisiones de compra, la fijación de precios por parte de los vendedores y su papel como señal de mercado. “Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio” (Urbina, 2013, p. 61).

Los servicios desempeñan un papel fundamental en la economía y son esenciales en la vida cotidiana, tanto en la esfera profesional como en la personal. “Actividad, beneficio o satisfacción que se ofrece a la venta y que es esencialmente intangible y no da como resultado la propiedad de algo” (Kloter, 2013)



### 2.2.2 CONCEPTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

Los conceptos del estudio técnico son fundamentales para la apertura de un despacho contable, ya que garantizan una operación eficiente, el cumplimiento normativo y la capacidad de ofrecer servicios de calidad a los clientes, de igual manera un estudio técnico bien elaborado contribuye en gran medida al éxito y la sostenibilidad del negocio.

El estudio técnico “Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” (Urbina, 2013, p. 95).

La interpretación del tamaño óptimo de un proyecto implica encontrar un equilibrio entre todos estos factores, teniendo en cuenta las metas y objetivos específicos de la empresa. “Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica” (Urbina, 2013, p. 100).

La interpretación de la localización óptima de un proyecto se refiere a la selección del lugar o la ubicación ideal para llevar a cabo una iniciativa o inversión específica. “Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)” (Urbina, 2013, p. 110).

### 2.2.3 CONCEPTOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Los conceptos de un estudio financiero o económico son fundamentales para garantizar que la apertura de un despacho contable sea un proyecto viable y sostenible desde el punto de vista financiero, también proporciona una visión clara de los aspectos económicos del negocio y ayudan a tomar decisiones informadas que conducen a la rentabilidad y el éxito a largo plazo.

Un estudio económico es esencial para comprender la salud financiera de un proyecto y tomar decisiones informadas. “Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica” (Urbina, 2013, p. 169).

Una evaluación económica es un proceso fundamental para determinar la viabilidad y la conveniencia de un proyecto o inversión. “Describe los métodos actuales de evaluación que toman

en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto” (Urbina, 2013, p. 205).

Los costos fijos son elementos fundamentales en la gestión empresarial y son esenciales para la toma de decisiones. “Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)” (Urbina, 2013, p. 171). El costo variable es un tipo de costo empresarial que varía en proporción directa con la cantidad de bienes o servicios producidos o vendidos por una empresa. “Costos que se modifican cuando hay un cambio en la cantidad de producción” (Horne, 2010, p. 180).

Los costos fijos son independientes de la cantidad de bienes o servicios producidos y se mantienen constantes dentro de ciertos límites de actividad. “Costos que no varían cuando la cantidad de producción experimenta un cambio durante un periodo particular” (Horne, 2010, p. 180). La inversión inicial comprende todos los gastos necesarios para establecer y poner en marcha la actividad planificada. “Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa” (Urbina, 2013, p. 175).

La depreciación es importante para reflejar con precisión el costo de uso y desgaste de los activos a lo largo del tiempo. “Se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos” (Urbina, 2013, p. 175). El proceso de amortización se aplica a pasivos como préstamos, bonos o deudas a largo plazo, y se utiliza para reflejar con precisión la reducción del saldo pendiente a medida que se realizan los pagos. “Cargo anual que se hace para recuperar la inversión” (Urbina, 2013, p. 175).

Las decisiones relacionadas con la gestión de cuentas por cobrar, inventarios y pasivos circulantes son fundamentales para mantener un capital de trabajo saludable. “Diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante” (Urbina, 2013, p. 177).

El activo circulante y el pasivo circulante son dos categorías importantes en el balance general de una empresa. Representan elementos financieros que se espera que se conviertan en efectivo o se liquiden en un corto plazo, generalmente dentro de un año. “Activo circulante se compone básicamente de tres rubros: valores e inversiones, inventarios y cuentas por cobrar”

(Urbina, 2013, p. 177). “Pasivo circulante financiamiento parcial y a corto plazo de la operación” (Urbina, 2013, p. 179).

El punto de equilibrio se calcula identificando los costos fijos y los costos variables de una empresa. “Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables” (Urbina, 2013, p. 179).

El estado de resultados muestra los ingresos totales generados por la empresa, los costos y gastos asociados con la generación de esos ingresos y el resultado neto, que puede ser una ganancia o una pérdida. “Calcula la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto” (Urbina, 2013, p. 182). También el balance refleja la igualdad entre los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa. “Estado financiero que muestra el valor contable de una empresa en una fecha particular” (Horne, 2010).

El VPN y la TIR, son valiosas en la toma de decisiones de inversión. El VPN ayuda a determinar si un proyecto agrega valor, y la TIR indica la rentabilidad relativa del proyecto en comparación con una tasa de referencia. VPN “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (Urbina, 2013). TIR “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (Urbina, 2013).

El análisis de sensibilidad puede ayudar a identificar riesgos y oportunidades, y permite a las empresas tomar decisiones informadas y prepararse para diferentes escenarios. “Investigación de lo que le ocurre al VPN cuando cambia sólo una variable” (Horne, 2010).

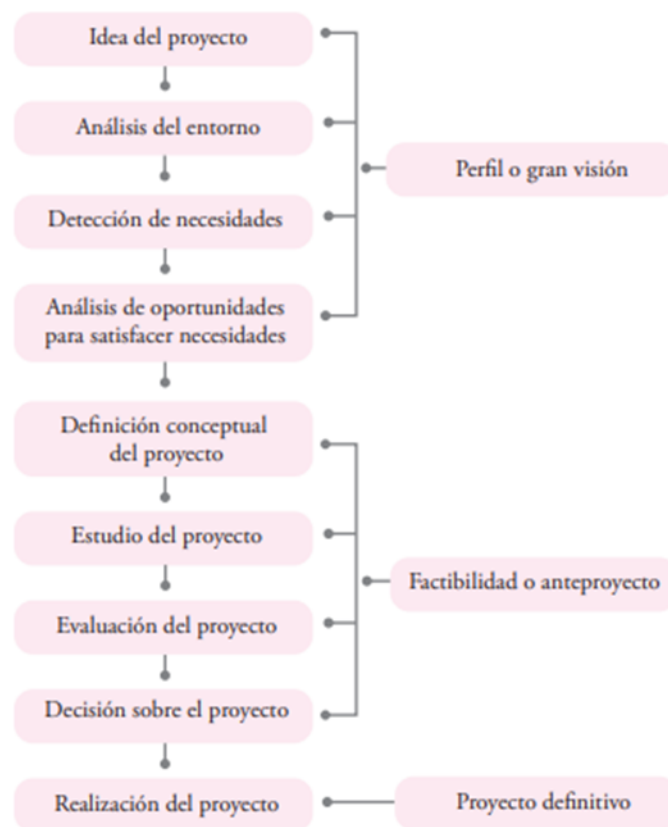
## **2.3 VIABILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN**

Un proyecto de inversión viable es aquel que cumple con ciertos criterios clave, como la capacidad de generar un retorno financiero positivo, contribuir al crecimiento de la empresa o aportar valor a los inversionistas. La evaluación de la viabilidad de un proyecto implica un análisis detallado de factores como los costos, los ingresos, el riesgo, el flujo de caja, el entorno económico y los aspectos legales, entre otros. Esta evaluación permite a los inversores y las partes interesadas tomar decisiones informadas sobre si deben o no invertir en el proyecto.

“El proyecto de inversión, desde una perspectiva general, se entiende como una intervención para solucionar un problema existente y lograr un cambio deseado” (Calderón, 2018, p. 8).

Ahora bien, la siguiente definición de proyectos de inversión afirma, (Meza, 2017) “Un proyecto de inversión lo podemos describir como “un plan al que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad”. Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones que, una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio” (p. 17).

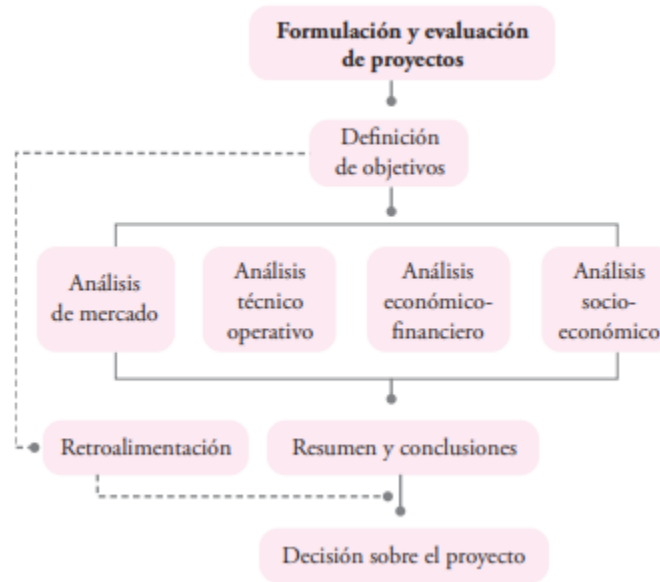
En la siguiente figura muestra las siguientes fases del desarrollo de un proyecto empresarial.



**Figura 1 Proceso de la evaluación de proyectos.**

Fuente: (Baca, Evaluacion de Proyectos , 2013)

“El termino formulación tiene como sinónimos las palabras preparación, elaboración y diseño; por lo tanto, se puede hablar de formulación, o preparación, o elaboración, o diseño de proyectos empresariales” (Velez, 2014)



**Figura 2 Estructura general de la evaluación de proyectos.**

Fuente: (Baca, Evaluacion de Proyectos , 2013)

### 2.3.1 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS

La investigación realizada por los Profesionales Marisol Priscila Palafox Bolívar, Fernando López De La Parra, Graciela Del Carmen Sandoval Luján, Eduardo Domínguez Arrieta, Alejandro García Bencomo, en la Universidad Autónoma de Chihuahua, Chihuahua, México. (Palafox et al., 2022) la investigación fue conocer los sistemas de costos y su relación con los honorarios de los servicios profesionales que se prestan en los diversos tipos de despachos de contadores públicos en la ciudad. El estudio se realizó con una muestra de 63 despachos, la investigación fue de naturaleza cuantitativa, aplicada y de carácter o experimental, la forma de investigación fue con enfoque descriptivo, y con un tipo de muestreo probabilístico. Los resultados mostraron, que la gran mayoría de los despachos locales sin representación internacional no usan un sistema de costos, determinan los honorarios a un precio global estimado y no relacionan los sistemas de costos y la determinación de los honorarios por servicios profesionales. Los despachos con representación internacional cuentan con sistemas de costos, determinan los honorarios con base

a horas incurridas asignando la cuota por hora determinada y relacionando los sistemas de costos y la determinación de los honorarios, conociendo la relación tiempo-costo-utilidad por cada servicio prestado.

En el estudio realizada por la profesional Mónica Daniela Escobar Borja, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sobre el (BORJA, 2020) Afirma:

El enfoque de la investigación es mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo porque permite recolectar información completa para analizar los resultados desde una mejor perspectiva de estudio. Dentro de la empresa el enfoque cuantitativo permite mostrarse por medio de preguntas de investigación, mientras que en el enfoque cualitativo, se encuentra información bibliográfica del tema, donde, se analiza características propias de la empresa, así como políticas o normas contables y administrativas acerca del manejo de los procesos del departamento en estudio. (p. 28)

### 2.3.2 INSTRUMENTOS UTILIZADOS

Los instrumentos utilizados en estudios son parte de un informe diseñado para recopilar datos estructurados y medibles sobre proyectos. Estos datos son esenciales para determinar la metodología apropiada en organizaciones y proyectos específicos.

La validación de instrumento de investigación permite garantizar la confiabilidad de los resultados que se obtengan a partir de su uso. El estudio de variables de estudio, dimensiones e indicadores de las variables permite diseñar un instrumento que sea capaz de recolectar la información necesaria para lograr los objetivos de investigación. (Bazurto et al , 2023)

Los instrumentos que utilizaremos en el proyecto de estudio serán los siguientes:

**Encuestas:** Utilizaremos encuestas para recopilar información de nuestros potenciales clientes y entender sus necesidades en términos de servicios contables y financieros. Esto nos ayudará a adaptar nuestros servicios a las demandas del mercado.

**Entrevistas:** Llevar a cabo entrevistas con socios, directores financieros o gerentes de empresas que podrían ser nuestros clientes potenciales. Estas entrevistas nos permitirán comprender en profundidad sus necesidades y desafíos contables específicos.

**Informe de Indicadores Financieros:** A través del análisis de indicadores financieros, como el ROI, el VAN, el TIR, determinaremos la viabilidad financiera de nuestro propio despacho contable. Esto incluye calcular el costo de inversión y operación de la firma, lo que ayudará a evaluar la rentabilidad a largo plazo del negocio.

## **2.4 MARCO LEGAL**

En el despacho contable en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, Honduras, estaría compuesta por las leyes, regulaciones y disposiciones específicas que rigen la operación y funcionamiento de despachos contables en esa área geográfica. Dado que las regulaciones pueden variar de un lugar a otro, es importante tener en cuenta que la información basada en las regulaciones generales que podrían aplicarse.

### **2.4.1 LEYES**

#### **Ley sobre normas contadores públicos y auditores**

Esta ley regula la profesión de contadores públicos y auditores en Honduras, estableciendo requisitos para la práctica de la contabilidad y auditoría, así como normas éticas y de responsabilidad profesional.

#### **ARTÍCULO 10.-CONTABILIDAD APROPIADA**

Es obligación de todo comerciante y demás personas jurídicas, mantener sistemas de contabilidad y controles internos que aseguren la contabilización apropiada y oportuna de todas las actividades, transacciones y/o actos de comercio llevados a cabo, que permitan ejercer un control efectivo sobre los bienes, derechos y obligaciones, y producir información financiera relevante para los propietarios, accionistas, acreedores, público en general, así como para la administración pública, enmarcada en principios éticos, de transparencia y de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (*GACETA, 2005*).

#### **Ley de impuesto sobre la renta**

Regula el pago de impuestos sobre la renta en Honduras, lo que puede ser esencial para la asesoría fiscal que un despacho contable brinde a sus clientes.

#### **ARTÍCULO 1.-CREACIÓN Y APLICACIÓN DEL IMPUESTO**

“Se establece un impuesto anual denominado Impuesto Sobre la Renta, que grava los ingresos provenientes del capital, del trabajo o de la combinación de ambos, según se determina por esta Ley” (*SAR, 2023*)

#### **Código de comercio**

Contiene disposiciones relacionadas con las transacciones comerciales y las obligaciones financieras de las empresas, lo que es fundamental para la asesoría a empresas.

## ARTÍCULO 1.

Los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se regirán por las disposiciones de este Código y de las demás leyes mercantiles en su defecto, por los usos y costumbres mercantiles y a falta de éstos, por las normas del Código Civil. (CNH, 1951 )

### **Regulaciones locales**

Pueden existir regulaciones específicas a nivel municipal o departamental que afecten la operación de un negocio en La Ceiba, como permisos locales, impuestos municipales y regulaciones de zonificación.

#### 2.4.2. APERTURA DEL NEGOCIO

Este proceso implica cumplir con una serie de requisitos y procedimientos legales que garantizan la legalidad y funcionamiento adecuado de la empresa.

#### **Requisitos de Registro ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR)**

- Llenar y firmar declaración jurada de inscripciones, inicio de actividades y actualización al Registro Tributario Nacional, Formulario SAR-410-PJ, Formulario SAR-410-PJ-A y Formulario SAR-410-PJ-B (es obligatorio consignar número de teléfono y correo electrónico de todos los integrantes).
- Documento que acredite su constitución (original y fotocopia), en caso de existir modificaciones en el documento de constitución debe presentar los mismos.
- Documento Nacional de Identificación (DNI), pasaporte o carné de residencia del representante legal el cual debe previamente estar inscrito en el Registro Tributario Nacional (fotocopia);
- Documento Nacional de Identificación (DNI), pasaporte o carné de residencia de los administradores de hecho y derecho, integrantes de una administración concursal, liquidadores de sociedades y entidades en general, administradores legales o judiciales de herencias y titulares de los encargados o administradores de las empresas públicas o de capital mixto u otro responsable subsidiario de la administración (fotocopia);
- Documento Nacional de Identificación (DNI), pasaporte o carné de residencia del socio persona natural (fotocopia)
- Número de Registro Tributario Nacional en caso de ser un socio persona Jurídica



hondureña

- En caso de ser un Socio Persona Jurídica extranjera no registrada o incorporada en Honduras, copia apostillada y traducida de la Escritura o Certificado de Constitución o Identificador tributario de país de procedencia.
- Documento que acredite su dirección exacta (Original y Fotocopia):
  - Recibo de un Servicio Público.
  - Recibo de suscripción de Servicios Privados (Internet, cable, telefonía). (SAR, TRAMITES RTN , 2023)

### **Requisitos de Inscripción en la Cámara e Industrias de Comercio de Atlántida (CCIA).**

- Escritura original.
- Fotocopia de la escritura de constitución.
- Fotocopia de la cédula de identidad (propietario o socios).
- Fotocopia del RTN (Propietario, Socios o Empresa).
- Llenar la solicitud de registro.
- Pago de Inscripción de acuerdo al Capital Mínimo establecido en su Escritura de Constitución.
- Pago de la Mensualidad (en caso de Afiliación) de acuerdo al Capital Mínimo establecido en su escritura y a la tasa estipulada por la CCIA (CCIA, 2023).

### **Apertura Permiso Operación.**

Este permiso es otorgado por la municipalidad y es un requisito legal fundamental para que una empresa pueda llevar a cabo sus actividades comerciales de manera legal y legítima en la localidad. En esencia, es una autorización oficial emitida por la municipalidad que certifica que la empresa cumple con los requisitos y regulaciones locales para operar dentro de su jurisdicción.

Requisitos para el análisis técnico de la solicitud:

- Formulario CN lleno y firmado.
- Copia de Identidad y R.T.N. para comerciante individual

- Copia de Identidad y R.T.N numérico si es una sociedad
- Solvencia municipal del representante legal de la empresa o del propietario del negocio
- Estado de cuenta de bienes inmuebles
- Carta poder autenticada y fotografía de identidad de la persona que realiza el tramite
- Fotografía del inmueble (interna y externa)
- Contrato de arrendamiento o autorización del propietario del inmueble.
- Croquis de la localización del inmueble
  - Indique ubicación del local incluyendo calles, colindancia y referencias como avenidas reconocidas, comercios o cualquier elemento destacado que facilite ubicar el inmueble. (LaCeiba, 2023)

**Afiliación al Instituto Hondureño del Seguro Social (IHSS) y al El Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP).**

**IHSS.**

Es una institución de seguridad social en Honduras que proporciona servicios de atención médica, pensiones y beneficios de seguridad social a los ciudadanos hondureños.

El IHSS opera como una entidad gubernamental y ofrece servicios de salud a través de una red de hospitales, clínicas y centros de atención en todo el país. Además, administra programas de jubilación y pensiones para trabajadores y proporciona cobertura de seguro de salud a empleados y sus dependientes.

Institución que brinda beneficios de seguridad social a la población de Honduras, en primer lugar, en el entorno de la protección de las contingencias de enfermedad y maternidad, y luego en el ámbito de las pensiones de invalidez, vejez y muerte, a los trabajadores hondureños y sus familias. Fue fundado el 19 de mayo de 1959, mediante Decreto legislativo No.140., Creado por el Estado, con rango constitucional, para ser la institución de servicios públicos, de carácter obligatorio para todos los empleadores y trabajadores de Honduras, sean de Empresas Nacionales o Extranjeras. (IHSS, En Cifras , 2023)

El IHSS juega un papel importante en el sistema de seguridad social de Honduras, brindando asistencia médica y protección económica a sus afiliados.

En la siguiente tabla se presenta el detalle de la tasa contribución

**Tabla 1 Tasa de contribución del sistema de protección social**

CORRESPONDE	RUBRO	BASE	%	AÑO 2022	TOTAL
TRABAJADOR	ENF-MAT	10,342.19	2.50%	258.55	
	I.V.M.	10,796.49	1.00%	107.96	<b>366.51</b>
PATRONO	ENF-MAT	10,342.19	5.00%	517.11	
	I.V.M.	10,796.49	3.00%	323.89	
	R.P.	10,342.19	0.20%	20.68	<b>861.68</b>

Fuente: Elaborado por el investigador.

En la siguiente tabla se trabajó para la investigación con el techo del año 2022.

**Tabla 2 Tasa de contribución para el régimen del sistema de protección social**

GRADUALIDAD DE LOS TECHOS DE CONTRIBUCIÓN PARA EL FINANCIAMIENTO DE LOS RÉGIMENES DEL SISTEMA DE PROTECCIÓN SOCIAL										
PERIODO 2015 - 2024										
Techo de cotización	VALOR EN LEMPIRAS									
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Régimen del Seguro de Previsión Social/Pilar de Capitalización Colectiva (IVM)	8,882.30	8,882.30	8,882.30	8,882.30	9,326.42	9,792.74	10,282.37	10,796.49	11,336.32	11,903.13
Régimen del Seguro de Atención de la Salud/Pilar Contributivo	7,350.00	7,717.50	8,103.38	8,508.54	8,933.97	9,380.67	9,849.70	10,342.19	11,109.30	11,903.13

Fuente: (Gaceta, 2015)

Los requisitos para inscribir una empresa (patrono) en el IHSS son los siguientes

- Documento que acredite el nombre del patrono (escritura de comerciante individual o sociedad)
- documento que acredite al representante legal del patrono. (copia de identidad y R.T.N)
- T. N. Del comerciante individual o de la sociedad
- Dirección exacta del patrono (croquis en hoja aparte de la ubicación del negocio)
- Tarjeta de identidad de cada uno de los socios o pasaporte o carnet de residencia en el caso que sean extranjeros
- Copia recibo de teléfono de las oficinas de la empresa de Hondutel, Tigo o claro.
- fotografías de la fachada en donde está ubicado el negocio u oficina a una distancia adecuada.
- Copia de permiso de operación de la alcaldía municipal vigente.

- Llenar solicitud para la creación de la aplicación ATEMED (sistema de consultas en línea) y actualización datos para envío de planilla electrónica.
- Listado en Excel de los trabajadores indicando
- Descargar y llenar el formulario
- enviar el formulario al correo electrónico rosa.maradiaga@ihss.hn (IHSS, 2023)

## **INFOP.**

Es una institución gubernamental de Honduras dedicada a proporcionar capacitación y formación profesional a la población del país.

Su objetivo es promover el desarrollo de habilidades y competencias en diversas áreas laborales para mejorar las oportunidades de empleo y el crecimiento económico.

El INSTITUTO NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL – INFOP fue creado mediante Decreto Ley No.10, del 28 de diciembre de 1972. Es la institución rectora de las políticas de formación profesional encaminadas al desarrollo económico y social del país y para todos los sectores de la economía, proporcionando a los hondureños una opción de formación, capacitación y certificación para enfrentar los retos de la sociedad moderna, como ente rector del sector busca de la excelencia de servicios de educación no formal en lo referente a la formación profesional para el trabajo. (INFOP, 2023)

El INFOP ofrece una amplia gama de programas de formación en oficios, técnicas y habilidades, adaptados a las necesidades del mercado laboral. Estos programas abarcan sectores como la construcción, la industria, la tecnología, la administración y muchos otros, y están diseñados para preparar a los participantes para el mundo laboral o mejorar sus perspectivas de empleo.

El INFOP desempeña un papel importante en la formación y el desarrollo de la fuerza laboral en Honduras.

Artículo 23.- Las Empresas que ocupan cinco (5) o más trabajadores aportarán mensualmente a favor del Instituto el uno por ciento (1%) del monto de los sueldos y salarios devengados. Para los efectos del impuesto sobre la renta, las aportaciones de las empresas por este concepto en ningún caso serán deducibles de su renta bruta. (INFOP, Ley del INFOP, 2023,p,7)

También hace referencia al Artículo 24.-

Las empresas con un capital en giro mayor de veinte mil lempiras (L20,000.00) aportarán mensualmente al Instituto el uno por ciento (1%) del monto de los sueldos y salarios devengados, aunque empleen menos de cinco (5) trabajadores. (INFOP, Ley del INFOP, 2023,p,7)

Los requisitos para obtener la afiliación: (INFOP, Afiliación , 2017)

- Permiso de Operación (original + copia simple).
- Planilla de pago INFOP (original)
- Registro Tributario Nacional (copia simple)
- Documento de Identidad (copia simple)

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

En este capítulo se aborda la metodología empleada en esta investigación, explorando la congruencia metodológica, el enfoque y los métodos utilizados, el diseño de la investigación, las técnicas e instrumentos aplicados, las fuentes de información y las limitaciones del estudio.

### **3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA**

Esta sección tiene como objetivo evidenciar la coherencia entre las distintas partes de la investigación, tales como el problema, las preguntas de investigación, sus objetivos y variables. Esto se logrará a través de la matriz metodológica, la operacionalización de las variables y las hipótesis.

#### **3.3.1 MATRIZ METODOLÓGICA**

La matriz metodológica es una herramienta que facilita la comprensión de la estructura fundamental del proyecto, desde su título hasta sus variables principales.

**Tabla 3 Matriz Metodológica**

Titulo	Objetivos		Variables	Dimensiones	Ítems
	General	Especificos			
Estudio de prefactibilidad para la creación de un despacho contable para el sector comercial en La Ceiba.	Evaluar la viabilidad del estudio de mercado, técnico y financiero para la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida.	Realizar un estudio de mercado que demuestre la viabilidad del proyecto.	Estudio de Mercado	-Localización -Precios -Mercado -Competencia -Demanda	-Cuenta su empresa con un proveedor de servicios contables? -Considera que es importante adquirir los servicios de un despacho contable? -Estaría dispuesta la empresa que usted representa en contratar los servicios contables? -Que monto considera razonable para invertir en un servicio contable? -Cual cree usted que serían los canales para darle publicidad y ofrecer los servicios contables? -En que lugar le gustaría que estuviera ubicado el despacho contable?
		Efectuar un estudio de técnico que compruebe la viabilidad del proyecto.	Estudio Técnico	-Viabilidad técnica -Diseño del proyecto -Recursos humanos -Recursos materiales -Normativas	-Cual sería el equipamiento, mobiliario y suministros necesarios para un despacho contable? -Que requisitos de espacio y diseño requieren las instalaciones del despacho contable? -Que cantidad de personal requiere la estructura del despacho contable?
		Efectuar un estudio financiero que permita identificar la factibilidad del proyecto.	Estudio Financiero	-Inversión inicial -Flujos de efectivo -Punto de equilibrio -Tasa interna de rendimiento -Valor presente neto -Análisis de costo -Financiamiento -Proyecciones de ingresos y gastos -Costos de operación	-Que monto de capital es necesario para iniciar el proyecto? -Elaborar proyecciones de flujo de efectivo a lo largo de un período determinado. -Que cantidad de servicios necesario es para cubrir todos los costos? -Calcular la TIR para evaluar la rentabilidad del proyecto. -Calcular el VPN para evaluar si el proyecto agrega valor. -Identificar y evaluar las fuentes potenciales de financiamiento o fondos propios.

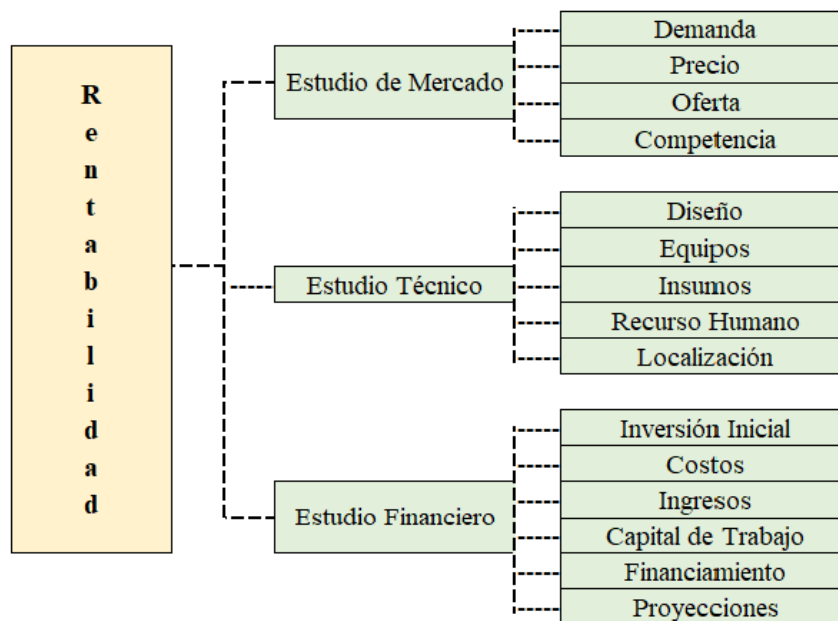
Fuente: Elaboración propia.

### 3.3.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

(Novales, Keever, 2016) Afirman:

Desde el punto de vista metodológico, la clasificación de las variables ayuda a entender cómo se ha conceptualizado la relación entre estas. Conforme al diseño del estudio, se deberá señalar las variables independientes, dependientes, de confusión y universales. Otro elemento indispensable para la planificación de los análisis estadísticos por realizar es la escala de medición de las variables.

Dado el enfoque del proyecto, se ha establecido la rentabilidad como la variable dependiente, mientras que se han identificado como variables independientes el Estudio de Mercado, el Estudio Técnico y el Estudio Financiero. A continuación, se describen en detalle las variables asociada:



**Figura 3 Diagrama de las Variables**

Fuente: Elaboración propia.

### 3.3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

“La operacionalización se fundamenta en la definición conceptual y operacional de la variable” (Sampieri, 2018, pág. 243)

En las siguientes tablas, se describen las variables dependientes e independientes de la

investigación. Para facilitar su desarrollo, se llevará a cabo la operacionalización de las variables independientes, que son el mercado, el técnico y el financiero. Esto implica la identificación de las técnicas que se utilizarán para recopilar información relevante con el fin de evaluar la viabilidad del proyecto.

La siguiente tabla, presenta la operacionalización de la variable del estudio de mercado, la cual será fundamental para la creación de un instrumento que permita la recolección de datos de posibles consumidores. Esta variable se desglosa en diversas dimensiones, incluyendo la demanda, el producto, el precio, la promoción, la plaza y el personal.

**Tabla 4 Operacionalización de la variable del estudio de mercado**

Variable	Definición		Dimensión	Indicador
	Conceptual	Operacional		
Estudio de Mercado	Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Urbina, 2010)	Análisis del mercado con la identificación de la demanda, precio, oferta y competencia.	Demanda	Número de clientes para el despacho contable.
			Precio	Valoración o monto del servicio a brindar.
			Oferta	Tipo de servicios que puede ofrecer el despacho contable.
			Competencia	Que y/o cuantos despachos contables existen en La Ceiba.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla a continuación, se presenta la operacionalización del estudio técnico, que comprende las siguientes áreas: determinación del tamaño óptimo, elección de la ubicación, requisitos técnicos del equipamiento, consideraciones organizativas y administrativas, así como el marco legal.



**Tabla 5 Operacionalización de la variable del estudio de técnico**

Variable	Definición		Dimensión	Indicador
	Conceptual	Operacional		
Estudio Técnico	Parámetros de calidad, cantidad, y costo para lo cual se identifica las diferentes necesidades de recursos en todos sus matices. (Urbina,2010)	Analizar y evaluar la determinación de infraestructura, equipo y logística necesario para el funcionamiento del proyecto.	Localización	Considerar un local que cumple con los requerimientos de dimensión, seguridad y parqueo.
			Mobiliario y Equipo	Mobiliario y equipo adecuado para el desarrollo de las actividades en el despacho.
			Marco Legal	Identificar requisitos, permisos y restricciones para aperturar un despacho contable.

Fuente: Elaboración propia.

En esta sección final, se presenta la operacionalización del estudio financiero. Las dimensiones abordadas son las siguientes: inversión inicial, flujo de efectivo, costo de capital promedio ponderado e indicadores financieros. Estos elementos se utilizan para evaluar la viabilidad de establecer un despacho contable en la ciudad de La Ceiba.

**Tabla 6 Operacionalización de la variable del estudio financiero**

Variable	Definición		Dimensión	Indicador
	Conceptual	Operacional		
Estudio Financiero	Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación financiera. (Urbina,2010)	Evaluación mediante el calculo de herramientas e indicadores financieros para verificar la viabilidad del proyecto.	Inversión Inicial	Valor de inversión inicial fija y diferida.
			Ingresos	Analizar proyección de ingresos.
			Costos	Evaluar costos administrativos y ventas, ingresos y egresos proyectados.
			Capital de Trabajo	Evaluar montos de activos y pasivos circulantes proyectados.
			Financiamiento	C.C.P.P (WACC)
			Indicadores Financieros	Evaluar VAN, TIR y Periodo de retorno.

Fuente: Elaboración propia.

### 3.3.4 HIPÓTESIS

(Sampieri, 2018) afirma lo siguiente respecto a la hipótesis:

Las hipótesis son explicaciones tentativas del fenómeno o problema investigado formuladas como proposiciones o afirmaciones y constituyen las guías de un estudio. Indican lo que tratamos de probar y, por así decirlo, toman la estafeta de parte del planteamiento del problema para determinar el curso de la indagación en la ruta cuantitativa. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación que habrás de confirmar o no al realizar tu estudio (p.124).

Con el objetivo de comprobar o no la factibilidad del presente proyecto se plantean las siguientes hipótesis que serán sometidas a prueba:

Hipótesis de Investigación (Hi):

La apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, se aprueba si la tasa interna de retorno (TIR) es mayor o igual al WACC del proyecto.

Hipótesis Nula (Ho):

No es rentable la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, se rechaza si la tasa de interna de retorno (TIR) es menor al WACC del proyecto.

## **3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS**

### **3.2.1 ENFOQUE MIXTO**

En nuestra investigación aplicamos un enfoque mixto que nos permitirá abordar tanto los aspectos numéricos como las consideraciones cualitativas necesarias para tomar decisiones informadas sobre la factibilidad del proyecto. Se diseñó tu investigación de manera que los enfoques cuantitativos y cualitativos se complementen entre sí para ofrecer una visión completa del proyecto.

Esta aproximación permite aprovechar las fortalezas de ambas metodologías, lo cual puede resultar en un análisis más sólido y en conclusiones más enriquecedoras.

Escribir preguntas para cada fase de la investigación de acuerdo con la evolución del estudio. Si la primera etapa es cuantitativa, la interrogante deberá ser enmarcada como una pregunta CUAN y su respuesta tentativa será la hipótesis. Si la segunda etapa es cualitativa, la pregunta será redactada como CUAL. Esto es más usual en los estudios secuenciales. (Sampieri; Mendoza, 2018, pág. 620)

(Ramos, 2014) afirma: "Un enfoque mixto, siempre será conveniente tener una guía básica que oriente seriamente nuestros esfuerzos de investigación. Desde el planteamiento del problema de la investigación, hasta la forma de hacer un reporte final. (p.529).

“El enfoque mixto de la investigación, que implica un conjunto de procesos de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema” (Sampieri R. , 2014,p.532). así mismo (Creswell, 2013) “comenta que los métodos mixtos logran obtener una mayor variedad de perspectivas del fenómeno: frecuencia, amplitud y magnitud (cuantitativa), así como profundidad

y complejidad (cualitativa); generalización (cuantitativa) y comprensión (cualitativa)” (p.537).

Del enfoque mixto se tomará la encuesta para saber la opinión de los clientes en cuanto al servicio del despacho contable en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, así como también la entrevista para describir la percepción y comprender a profundidad las necesidades y desafíos.

Enfoque		Tipo de estudio	Diseño	Alcance	Muestra	Métodos de Estudio	Técnicas
	Cualitativo	Teoría Fundamentada					
Mixto						Estudio de mercado	Encuesta Entrevista
	Cuantitativo	No Experimental	Transversal	Descriptivo	No Probabilístico	Estudio Técnico	Evaluación Técnica
						Estudio Financiero	Evaluación Financiera

**Figura 4 Diseño del Esquema Metodológico**

Fuente: Elaborado por el investigador.

### 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación se define como un plan estratégico y sistemático que nos guía esta investigación en la recopilación de información necesaria para responder a las preguntas de investigación y evaluar la veracidad de las hipótesis planteadas en un contexto específico.

Este plan señala las acciones a seguir para alcanzar los objetivos de estudio en el proyecto ya que brinda una estructura organizativa para la investigación.

En este proyecto, se eligió el tipo de estudio no experimental con un diseño transversal, en este tipo de diseño, la investigación se basa en los datos recopilados a través de una encuesta realizada a la población o muestra de interés en un punto específico en el tiempo para analizarla y obtener una información de la situación en ese momento.

### 3.3.1 POBLACIÓN

Definir claramente la población es fundamental, ya que impacta en la validez y la generalización de los resultados. En investigaciones cuantitativas, se busca seleccionar una muestra representativa de esta población para realizar derivaciones válidas sobre todo el grupo. En investigaciones cualitativas, la población puede ser más pequeña y seleccionada de manera intencionada para obtener una comprensión profunda de un subconjunto específico.

El enfoque principal de nuestro estudio se centra en auto empleado, micro, y pequeñas empresas que operan en la ciudad de La Ceiba, Atlántida. El objetivo es dirigir nuestros esfuerzos para lograr la aceptación y satisfacción de los clientes en esta área geográfica.

“lograr la validez interna es el objetivo metodológico y principal de todo experimento. Una vez que se consigue, es ideal alcanzar validez externa (posibilidad de generalizar los resultados a la población, otros experimentos y situaciones no experimentales)” (Sampieri R. , Metodología de la Investigación, 2014, pág. 165).

Según los datos de esta investigación las MIPYMES que están inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de e Atlántida (CCIA, 2023) afirma que es de 3,261 estratificado en el municipio de La Ceiba, de los cuales solo el 70% se encuentran activamente en operaciones y de acuerdo a lo anterior se estima que hay 2,283 empresas compuestas en MIPYMES.

### 3.3.2 MUESTRA

En el presente proyecto se requiere determinar el tamaño de la muestra necesario para llevar a cabo la investigación.

Análisis de los datos recopilados Una vez que se ha recopilado toda la información de acuerdo con el diseño señalado en el punto anterior, se procede a clasificarla y analizarla, tarea que no es sencilla. Una vez que se ha hecho esto y la información se muestra en tablas, gráficas o índices, en seguida se interpretan esos datos, sin perder de vista que el objetivo de la investigación es probar la hipótesis, es decir, al final lo que importa es declarar con datos en la mano, que existe (o no existe) una demanda insatisfecha potencial para el producto bajo estudio. (Baca, Evaluación de Proyectos , 2013, p.27)

“También se presenta una tipología de muestras: probabilísticas y no probabilísticas. Se explica cómo definir las unidades de muestreo (participantes, otros seres, objetos, procesos, colectividades o sucesos), de las cuales se habrán de recolectar los datos” (Sampieri R. , Metodología de la Investigación , 2014,p.171).

En este estudio se optó por utilizar el tipo de muestra No Experimental debido a que no

teníamos acceso a una base de datos que clasificara las empresas según su tamaño (micro, pequeñas y auto empleados). En su lugar, solo pudimos obtener información de un número limitado de empresas vigentes en la ciudad de La Ceiba. Por lo tanto, tuvimos que llevar a cabo un proceso de recolección de datos puerta a puerta para determinar la clasificación de las empresas, ya que las microempresas no estaban incluidas en la investigación. Esto nos permitió aplicar nuestro instrumento de recolección de datos de manera efectiva.

Se llevó a cabo una selección minuciosa y meticulosa, ya que visitamos personalmente cada establecimiento para identificar y clasificar las empresas como autoempleados, microempresas y pequeñas empresas en la ciudad de La Ceiba.

### 3.3.3 TÉCNICAS DE MUESTREO

Un muestreo no probabilístico se selecciona de forma no aleatoria y puede ser apropiada en circunstancias particulares, pero suele tener un mayor riesgo de sesgo y presenta restricciones en la capacidad de aplicar los resultados de la muestra a la población en su conjunto.

En el muestreo de bola de nieve los informantes iniciales se localizan o seleccionan al azar, pero los informantes posteriores se obtienen por referencia de los primeros y es útil para estudiar características que son escasas en la población; de hecho, con este tipo de muestreo se localizan subpoblaciones específicas, aunque éstas sean muy reducidas, como ocurre en el caso de productos industriales. (Baca, Evaluación de Proyectos, 2013, pág. 52)

En este estudio, se empleó un enfoque de muestreo de bola de nieve, que consistió en visitar personalmente empresas puerta a puerta para identificar y clasificar a los auto empleados, microempresas y pequeñas empresas. Una vez identificadas, estas empresas no solo formaron parte de nuestra muestra, sino que también nos ayudaron a identificar y recomendar a otras empresas que cumplían con los criterios de interés para el estudio.

## 3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

A continuación, se describen las técnicas, herramientas y pasos específicos que se emplearon para recopilar los datos esenciales en esta investigación. Estos medios y métodos son fundamentales para obtener la información necesaria y son parte integral del proceso.

### 3.4.1 TÉCNICAS

Las técnicas a menudo involucran el uso de habilidades, conocimientos y herramientas

específicas para llevar a cabo una acción de manera efectiva y eficiente.

La selección de técnicas y modelos de análisis también se relaciona con el planteamiento del problema, el tipo de diseño y estrategias elegidas para los procedimientos; y tal como hemos comentado, el análisis puede ser sobre los datos originales (datos directos) o puede requerir de su transformación. (Roberto Sampieri , 2018 p.657)

Las técnicas de recolección de datos que se hará uso en esta investigación son las siguientes:



**Figura 5 Técnicas Por Utilizar**

Fuente: Elaborado por el investigador.

### 3.4.2 INSTRUMENTOS

En una investigación se refiere a las herramientas o medios específicos utilizados para recopilar datos y obtener información de cuestionarios, escalas de medición, observaciones, pruebas, o cualquier otro medio diseñado para recopilar datos de manera sistemática y consistente. Los instrumentos se seleccionan y diseñan de acuerdo con los objetivos de la investigación y el tipo de datos que se pretende obtener. Son esenciales para la recopilación de datos en un estudio de investigación y deben ser confiables y válidos para garantizar resultados precisos.

(Grinnell, Williams y Unrau, 2009) afirma “Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente” (p.228).

### 3.4.3 PROCEDIMIENTO

El desarrollo de técnicas de recolección de datos implica una planificación cuidadosa, diseño, implementación, procesamiento y análisis de los datos, con el objetivo de obtener

información precisa y relevante para abordar una pregunta de investigación o resolver un problema específico.

**Tabla 7 Procesos aplicados en el estudio**

Técnica	Instrumento	Procedimiento
La Encuesta	El cuestionario en línea. (Google Forms)	1. El cuestionario se administrará a un grupo de 86 empresas o propietarios, lo cual está determinado por el tipo de muestreo bola de nieve. 2. Se establecerá contacto con las personas a través de conexiones familiares y amistades. 3. Se proporcionará un enlace en línea del cuestionario para su llenado, aprovechando su accesibilidad y teniendo en cuenta factores clave como la conveniencia temporal y la disponibilidad de un dispositivo con acceso a Internet, como un teléfono móvil o tablet.
Entrevista	Cuestionario Presencial	1. Se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas con personas que poseían experiencia y conocimientos en el campo temático.

Fuente: Elaborado por el investigador

La validación y la revisión por pares son componentes esenciales de este proceso para garantizar la calidad y la confiabilidad de los resultados en el procedimiento.

### 3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

“Una fuente de información es una persona u objeto que provee datos para la investigación”. (Mendoza, 2018, p. 26)

#### 3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

“Son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información. Es también conocida como información de primera mano o desde el lugar de los hechos” (Bernal, 2010, p. 191).

Para esta investigación, se emplearon fuentes de información primarias que incluyeron la realización de encuestas, revisión de documentos, informes de investigación original, consulta de libros de metodología de investigación y de evaluación de proyectos.

#### 3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

“Son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que



no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian” (Bernal, 2010, p. 192)

En esta investigación se emplearon fuentes secundarias de información, que incluyeron la revisión de documentos de sitios web, la consulta de publicaciones relacionadas con proyectos afines, revistas científicas, la utilización de datos proporcionados por la Alcaldía Municipal de La Ceiba y la Cámara de Comercio e Industrias de Atlántida.

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS**

En este capítulo, se presentan los resultados alcanzados en la consecución de los objetivos establecidos en la investigación. La metodología adoptada incluyó el empleo de herramientas tanto cuantitativas como cualitativas. Se realizaron encuestas dirigidas a empresas ubicadas en la ciudad de La Ceiba, así como entrevistas con expertos en el ámbito del tema de despacho contable, se solicitaron cotizaciones a posibles proveedores de mobiliario y equipo para la adecuación de las instalaciones empresariales. Además, se llevó a cabo una evaluación financiera exhaustiva con el fin de determinar la viabilidad de establecer un despacho contable en dicha ciudad.

### **4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

La ejecución de la encuesta se llevó a cabo en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, empleando tanto encuestas físicas como encuestas digitales mediante link de Google Forms.

El enlace de la encuesta se distribuyó a las empresas a través de WhatsApp. El instrumento utilizado incluyó un total de 17 preguntas, abarcando tanto preguntas abiertas como cerradas, así como preguntas de opción múltiple. Este enfoque permitió obtener hallazgos relevantes para comprender el comportamiento del cliente y evaluar las oportunidades de mercado. Además, se llevaron a cabo entrevistas con expertos en el campo de los despachos contables, cuya participación resultó fundamental para el desarrollo de la investigación.

En total se aplicaron 86 encuestas a las diferentes microempresas y auto empleados de la ciudad, de igual forma se analizaron las respuestas de las entrevistas, que fueron de mucha relevancia para conocer la percepción de los expertos sobre este negocio.

### **4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS**

A continuación, se presentan los resultados cuantitativos obtenidos del grupo encuestado conformado por auto empleados, micro y pequeña empresa. Además, se reflejan los resultados cualitativos derivados de las entrevistas realizadas a expertos en el campo de los despachos contables.

#### **4.2.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS**

En el capítulo anterior se estableció que la muestra era no probabilística para esta investigación. Se encuestaron 86 empresas en la ciudad de La Ceiba entre micro, pequeñas y auto

empleados.

En los siguientes apartados se presentan los resultados de cada uno de los ítems del instrumento y su respectivo análisis.

#### 4.2.1.1 CARGO DESEMPEÑADO DEL ENCUESTADO

La siguiente grafica se muestra el cargo desempeñado en la empresa de las personas encuestadas, así mismo la cantidad de respuestas que se obtuvo y el porcentaje que representa.



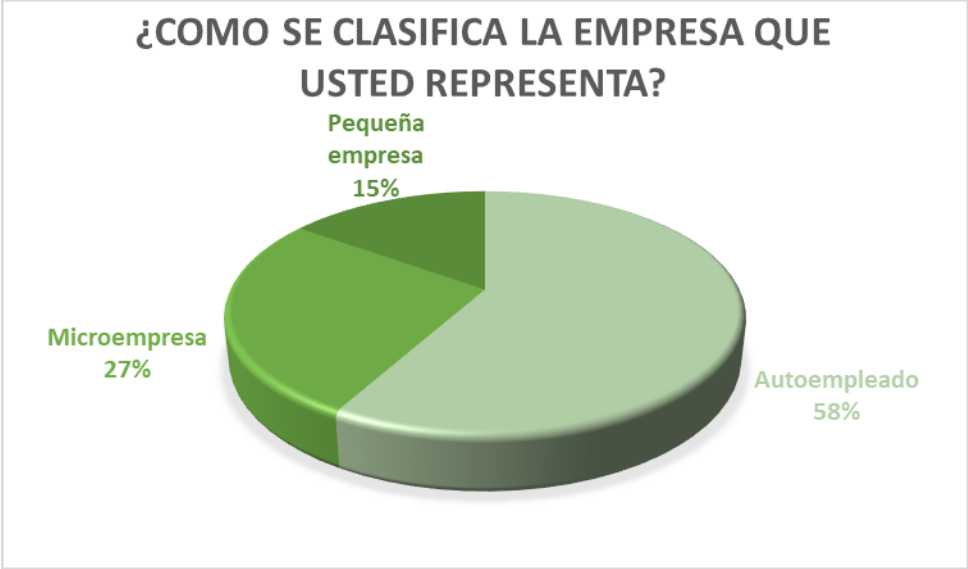
**Figura 6 Cargo Desempeñado del Encuestado**

Fuente: Elaboración Propia

Se elaboró una pregunta inicial sobre el cargo que desempeña la persona encuestada, el gráfico muestra que el 78% de los encuestados eran los propietarios de la empresa, el 15% eran el gerente general y el 7% pertenecen a encargado de tienda.

#### 4.2.1.2 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA ENCUESTADA

La siguiente grafica muestra las diferentes clasificaciones de las empresas encuestadas, así mismo la cantidad y el porcentaje resultante por clasificación.



**Figura 7 Clasificación de la empresa encuestada**

Fuente: Elaboración Propia

El gráfico muestra los resultados de la clasificación de las empresas según el número de colaboradores, se puede evidenciar que el mayor porcentaje lo representa el auto empleado con un 58%, luego se encuentra las microempresas con un 27% y por último tenemos las pequeñas empresas con un 15% según los resultados obtenidos por las encuestas.

**4.2.1.3 SITUACIÓN CONTABLE DE LAS EMPRESAS**

La siguiente grafica muestra el número de empresas que cuentan con un servicio contable por medio despacho contable, por el mismo dueño y algún familiar/conocido.



**Figura 8 Situación contable de la empresa encuestada**

Fuente: Elaboración Propia

El gráfico 3 muestra que el 62% de las empresas de la ciudad de La Ceiba llevan su contabilidad por medio de un despacho contable, el 21% por medio de un familiar/conocido y 17% por medio del mismo dueño de la empresa.

#### 4.2.1.4 EMPRESAS DISPUESTAS A CONTRATAR EL SERVICIO CONTABLE

La grafica siguiente muestra la cantidad de empresas que estarían dispuestas a contratar los servicios del despacho contable, así mismo muestra la cantidad de las empresas que no contratarían los servicios.



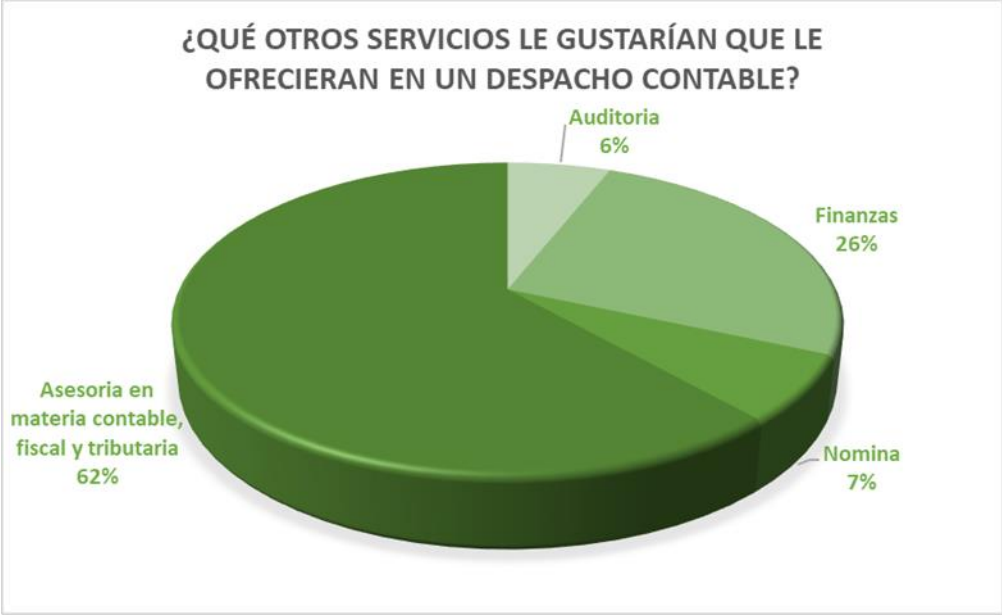
**Figura 9 Empresas dispuestas a contratar los servicios de despacho contable**

Fuente: Elaboración Propia

El gráfico muestra que el 92% de las empresas si están dispuestas a contratar los servicios del despacho contable y un 8% no están interesados.

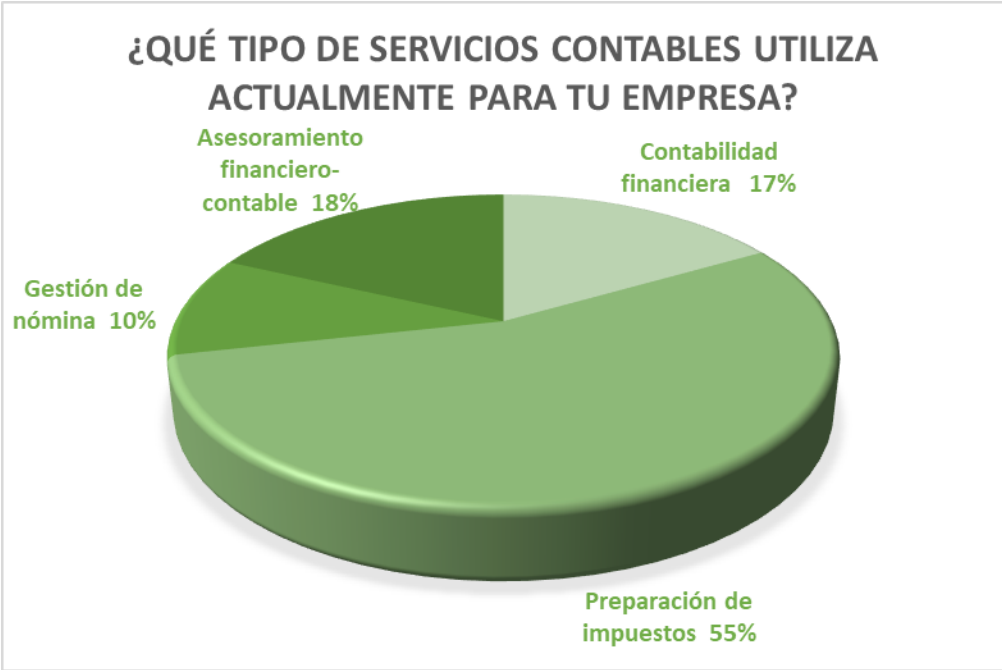
#### 4.2.1.5 TIPO DE SERVICIO CONTABLE QUE CONTRATAN ACTUALMENTE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

La siguiente grafica muestra el tipo de servicio contable que las empresas contratan actualmente a un despacho contable.



**Figura 10 Otros Servicios que ofreciera el despacho**

Fuente: Elaboración Propia



**Figura 11 Tipo de servicio contable que contratan actualmente las empresas**

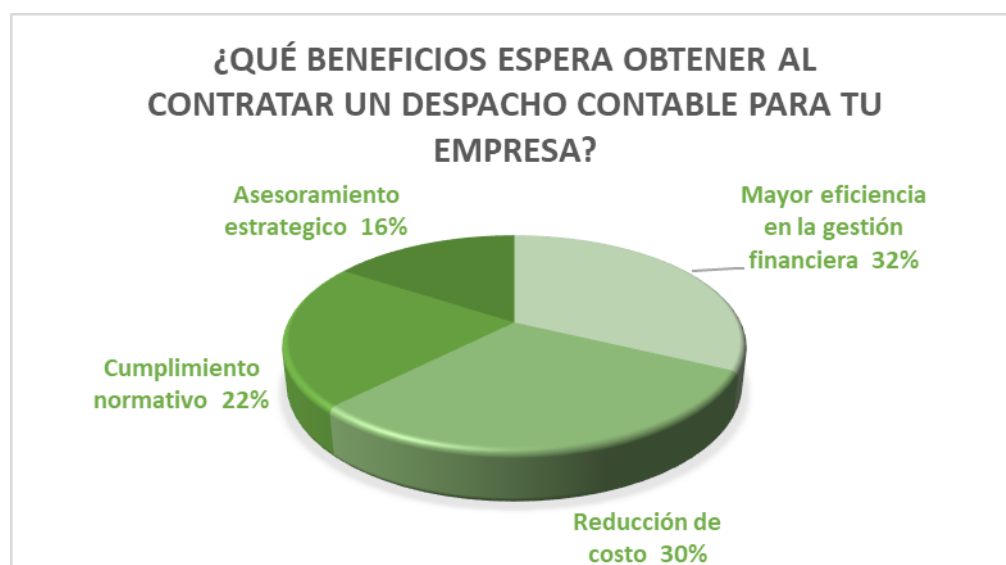
Fuente: Elaboración Propia

El gráfico muestra que el 55% de las empresas contratan el servicio de preparación de

impuesto, el 18% asesoramiento financiero-contable, el 17% contabilidad financiera y por último el servicio de gestión de nómina con un 10%, ya que el segmento de mercado encuestado son micro y pequeñas empresas.

#### 4.2.1.6 BENEFICIOS QUE ESPERAN OBTENER LAS EMPRESAS ENCUESTADAS AL CONTRATAR LOS SERVICIOS CONTABLES.

La siguiente grafica muestra los beneficios que esperan obtener las empresas al momento de contratar un despacho contable.



**Figura 12 Beneficios que esperan obtener las empresas al contratar un despacho contable**

Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico se puede apreciar que el 32% de las empresas esperan mayor eficiencia en la gestión financiera, seguidamente el 30% esperan el beneficio de reducción de costo, y el 22% cumplimiento normativo.

#### 4.2.1.7 OTROS SERVICIOS QUE LAS EMPRESAS LES GUSTARÍA QUE LE OFRECIERAN



**Figura 13** Otros servicios que las empresas les gustaría que les ofreciera un despacho contable

Fuente: Elaboración Propia

El gráfico muestra el porcentaje de los otros servicios que las empresas encuestadas les gustaría que les ofreciera un despacho contable, siendo asesoría en materia contable, fiscal y tributaria el resultado más alto con un 62%, finanzas el 26% y nómina y auditoría con un 7% y 6%.



#### 4.2.1.8 CANTIDAD DE EMISIÓN DE FACTURAS O RECIBOS AL MES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

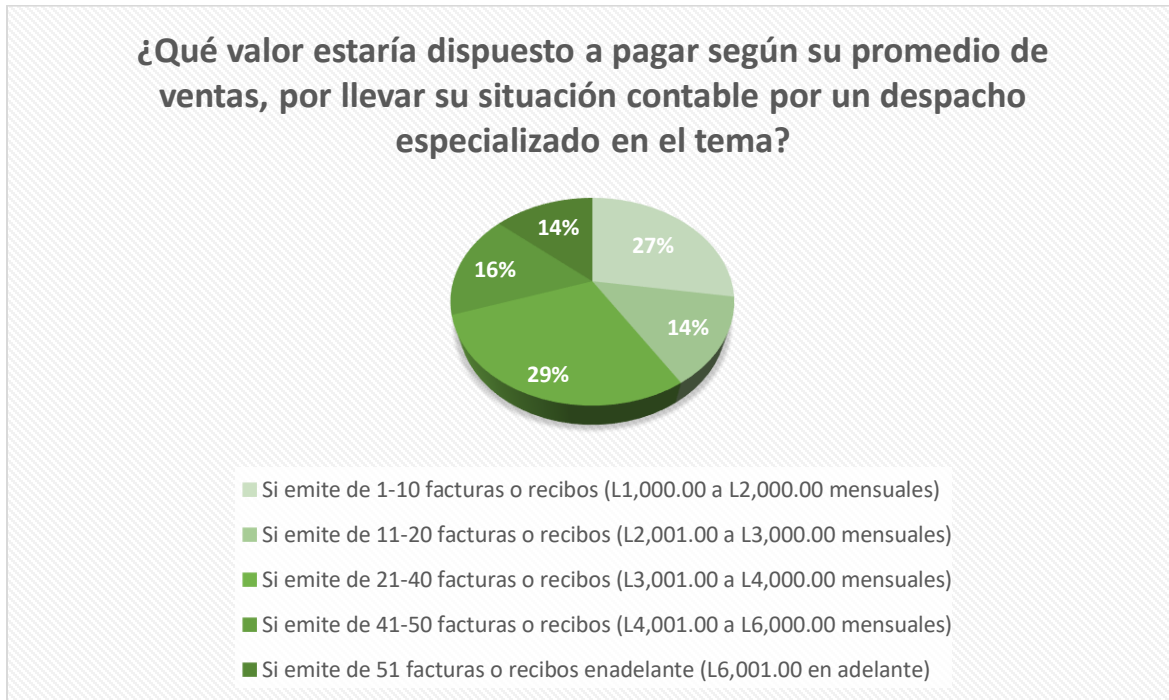


**Figura 14 Cantidad de facturas o recibos que emite la empresa encuestada**

Fuente: Elaboración Propia

El gráfico anterior muestra el porcentaje del rango en promedio de facturas o recibos que emiten las empresas encuestadas, se visualiza que el 30% es entre 21-40 facturas o recibos, el 27% entre 1-10, el 16% entre 41-50, el 14% de 51 en adelante y con 12% entre 11-20 facturas o recibos.

#### 4.2.1.9 VALOR DISPUESTO A PAGAR SEGÚN LA CANTIDAD DE EMISIÓN DE FACTURAS O RECIBOS AL MES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS



**Figura 15 Valor que estarían dispuestas las empresas a pagar de acuerdo a la cantidad de emisión de facturas o recibos**

Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico anterior se muestra el valor que la empresa estaría dispuesto a pagar por el servicio de acuerdo al promedio de emisión de facturas o recibos, donde se visualiza que el 29% es entre 21-40, el 27% entre 1-10, el 16% entre 41-50 y el 14% de 51 en adelante y también entre 11-20 facturas o recibos.

#### 4.2.2 ANÁLISIS CUALITATIVO

Se llevó a cabo un análisis cualitativo mediante entrevistas a expertos en el manejo de despachos contables en la ciudad de La Ceiba, Atlántida. Se optó por utilizar una entrevista semi estructurada para permitir flexibilidad en las respuestas, al tiempo que se mantenía una cierta uniformidad para cumplir con los objetivos específicos de este estudio. Este enfoque permitió obtener una comprensión más completa y detallada de las percepciones y conocimientos de los expertos en los servicios contables.

Las conclusiones derivadas de las entrevistas a los expertos ofrecen información valiosa para el proyecto, ya que proporcionan un perfil detallado de los diferentes tipos de servicios que se brindarían a los clientes, dependiendo de sus necesidades específicas.

El análisis de los datos se llevó a cabo identificando los fragmentos más relevantes en cada respuesta de los expertos, los cuales serán objeto de un análisis detallado para orientar la ejecución de esta investigación de manera efectiva. Ver anexo 3.

**Tabla 8 Conclusiones de las entrevistas a expertos**

<b>Expertos</b>	<b>Conclusiones</b>
Experto 1: Idalia Elizabeth San Martín Guardado	En los últimos 13 años han sido un periodo de desarrollo significativo en el servicio contable, destacando la importancia crucial de brindar servicios esenciales para que los negocios comprendan su situación financiera. La presentación de declaraciones de impuestos y la gestión de impuestos municipales han emergido como elementos clave en la demanda de los servicios, subrayando un papel esencial en el éxito financiero de los clientes.
Experto 2: María Teresa Pérez Nuñez	Su experiencia revela la complejidad y la importancia de adaptarse a las regulaciones cambiantes, se aprovecha la tecnología para mejorar la eficiencia y mantener un enfoque transparente y comunicativo con los clientes. A lo largo de los años, enfrentando desafíos, pero también, demostrando una dedicación constante a proporcionar servicios contables sólidos y adaptables a un entorno empresarial en constante evolución.
Experto 3: María Leticia Duarte Padilla	Desde sus inicios como Despacho Contable en 2006, han acumulado 17 años de experiencia proporcionando servicios contables de alta calidad. A lo largo de los años, se han adaptado al avance tecnológico en el ámbito contable, acogiendo sistemas digitales para llevar un control más eficiente. La gama de servicios incluye la presentación de declaraciones juradas, elaboración de Estados Financieros y una atención al cliente, centrada en la excelencia.

Fuente: Elaboración Propia

### 4.3 ESTUDIO DE MERCADO

Según (Urbina, 2013), el estudio de mercado tiene como objetivos principales, confirmar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado o una oportunidad de mejorar servicios ya existentes, determinar la cantidad de un bien o servicio que la comunidad está dispuesta a comprar a un determinado precio, identificar los medios utilizados para entregar bienes y servicios a los usuarios; y dar a los inversionistas una idea de los riesgos que enfrenta su producto al ser aceptable o no en el mercado.

A partir de los diversos resultados y análisis efectuados en las secciones anteriores de este capítulo, se han identificado los datos relevantes para llevar a cabo el estudio de mercado. Estos datos, a su vez, constituirán la base para realizar los cálculos subsiguientes en el estudio técnico y financiero.

#### 4.3.1 FUERZAS DE PORTER

Con el objetivo de profundizar en la comprensión del entorno en el sector de servicios de un despacho contable, se llevó a cabo un análisis fundamentado en las cinco fuerzas de Porter. Este análisis tiene como propósito determinar el nivel de competencia en el sector de La Ceiba.



**Figura 16 Cinco Fuerzas de Porter**

Fuente: Elaboración propia.

**Poder de negociación con proveedores (Bajo):** Hay muchas empresas como a nivel local y nacional que brindan productos de todo tipo de mobiliario, equipo e insumos que se necesitan en una empresa, por lo cual, se puede buscar o seleccionar al mejor proveedor que brinde los mejores precios y productos de calidad.

**Rivalidad de competidores existentes (Alta):** En La Ceiba hay algunas empresas y personas naturales que se dedican a brindar servicios contables, pero según los expertos entrevistados hay oportunidad de atraer nuevos clientes, debido al surgimientos de nuevos emprendimientos lo cual representa una mayor demanda que no pueden cubrir los actuales despachos y existe la amenaza que los negocios pueden ser sancionados por los entes reguladores.

**Amenaza de nuevos competidores (Medio):** La ciudad de La Ceiba es uno de los municipios con mayor crecimiento económico en el departamento de Atlántida, existen alrededor de 2,283 negocios entre autoempleados, micro y pequeñas empresas de diferentes rubros, como lo reflejan la mayoría con necesidad de recibir los servicios contables, pero se cuentan con un número limitado de despachos contables en la ciudad que brinden un servicio de competencia con un valor añadido como la asesoría contable, tributaria y fiscal para los negocios.

**Amenaza de servicios sustitutos (Baja):** Se considera un nivel bajo de sustituir los servicios de un despacho contable por otro que lo complemente, ya que la única forma de hacerlo es mediante un experto o alguien empapado en el tema contable para que luego presente las declaraciones u otro servicio a los entes reguladores (SAR o Municipalidad).

**Poder de negociación con los clientes (Medio):** La mayoría de las empresas legalmente constituidas requieren los servicios de un despacho contable, ya que es una exigencia de los entes reguladores y al no contar con dichos servicios en sus empresas, lo que es una oportunidad para el despacho contable para hacer negociaciones con la empresa solicitante.

#### 4.3.2 ESTRATEGIAS COMERCIALES

Mediante las estrategias comerciales que se detallan a continuación, se busca alcanzar los objetivos predefinidos, implementando diversas tácticas con el fin de lograr la rentabilidad esperada.

#### 4.3.2.1 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO

El despacho contable se destacará como una empresa especializada en toda área contable y financiera, garantizando un servicio excepcional para sus clientes. Contará con un equipo de colaboradores altamente competentes y orientados hacia la calidad, ofreciendo así un servicio profesional en el ámbito contable para empresas. Con horarios de atención de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. y los sábados de 8:00 a.m. a 12:00 p.m., la empresa tiene como objetivo satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes de manera efectiva.

#### 4.3.2.2 ESTRATEGIAS DE LA CADENA COMERCIALIZADORA

El despacho contable no necesitará intermediarios, estableciendo una relación directa entre los clientes y los colaboradores de la empresa. Esta dinámica facilitará la coordinación y el inicio de los servicios, siempre que ambas partes lleguen a un acuerdo mutuo.

#### 4.3.2.3 ESTRATEGIAS DE FACTORES CLAVES DE COMPETITIVIDAD

El despacho contable se distinguirá por ofrecer un servicio al cliente excepcional, respaldado por un equipo altamente capacitado con experiencia y conocimientos en el ámbito contable. Esta competencia especializada permitirá entender las necesidades del cliente y superar sus expectativas. La preparación del personal, combinada con la excelencia en el servicio, constituirá elementos fundamentales para ganar la confianza y el respaldo de nuestros clientes.

#### 4.3.2.4 PLAZA O LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

El despacho contable estará ubicado en Avenida La República, entre calle 11 y 12, edificio Pina, local No.5, La Ceiba, Honduras. Se eligió este local para operar ya que es amplio, con una estructura moderna y climatizada, además se encuentra en un lugar céntrico, seguro y de fácil acceso para nuestros clientes y proveedores. Atendiendo en un horario de lunes a viernes de 8:00 A.M. - 4:00 P.M. y los sábados de 8:00 A.M. – 12:00 P.M.

#### 4.3.2.5 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN “PUBLICIDAD”

Con base en los resultados obtenidos de las encuestas, las estrategias de comunicación se centrarán en la participación en ferias empresariales y eventos para emprendedores en la ciudad. Esto mismo proporcionará oportunidades para establecer contactos vinculantes con posibles clientes. Además, se llevará a cabo la colocación estratégica de afiches en puntos visibles, la distribución de volantes informativos, la creación de un spot publicitario para promocionar los servicios, la planificación de visitas a empresas y la implementación de marketing digital (redes sociales) para publicar detalladamente cada uno de los servicios ofrecidos.

**Tabla 9 Herramientas digitales a utilizar**

Aplicación o Herramienta	Definición	Direcciones
<b>Facebook</b>	El Facebook negocios es una herramienta enfocada para empresas que necesitan recibir un soporte para hacer la administración de sus cuentas profesionales, sus Fan Pages y sus aplicaciones de Facebook. Es similar a un perfil de Facebook, pero ofrece herramientas únicas para realizar la gestión y monitoreo de la interacción y participación.	<a href="https://www.facebook.com/profile.php?id=61553675610384">https://www.facebook.com/profile.php?id=61553675610384</a>
<b>Instagram</b>	Con un hashtag de marca que represente a tu negocio y motiva a tus seguidores a compartir fotos y videos que se ajusten a esa imagen relacionada al servicio que se ofrece.	<a href="https://www.instagram.com/despacho.contable.sercam/">https://www.instagram.com/despacho.contable.sercam/</a>
<b>Correo electrónico</b>	El correo electrónico es una de las herramientas tecnológicas que ayudan de manera fácil a la eficacia y eficiencia de comunicación en tu empresa.	<a href="mailto:despachocontablesercam@gmail.com">despachocontablesercam@gmail.com</a>
<b>Plataforma digital</b>	Es un sistema que nos permite crear un sitio web y poderlo administrar de una forma fácil y sencilla, a través de una interfaz de administración.	<a href="https://despachocontablese.wixsite.com/sercam">https://despachocontablese.wixsite.com/sercam</a>

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.3.2.6 ESTRATEGIAS DE VENTA DEL SERVICIO

**Paquetes de servicios contables:** Se diseñarán paquetes de servicios contables personalizados según las necesidades específicas de cada cliente, abarcando la gestión de trámites con entidades reguladoras cuando sea necesario.

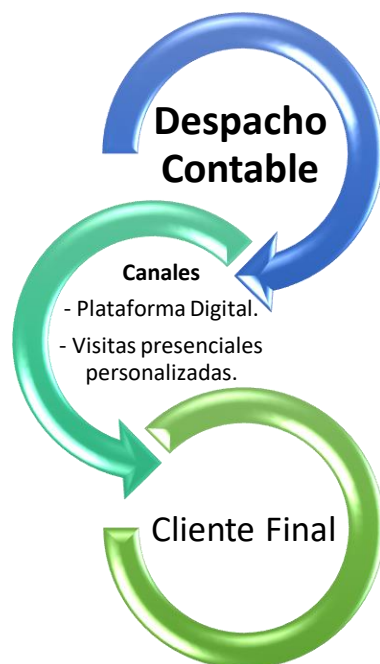
**Marketing digital:** Mediante herramientas tecnológicas avanzadas, como Facebook, Instagram, correo electrónico y plataformas virtuales, implementaremos estrategias de marketing digital para potenciar la visibilidad y alcance de nuestros servicios.

**Visita personalizada a clientes:** Con el objetivo de establecer relaciones sólidas, se llevarán a cabo visitas personalizadas a nuestros clientes para presentarles de manera directa y detallada los servicios que ofrecemos.

**Encuesta de satisfacción:** La reputación de nuestra empresa se respaldará mediante testimonios positivos de otros clientes satisfechos, quienes compartirán sus experiencias para generar confianza y consolidar nuestra credibilidad en el ámbito empresarial.

**Plataforma virtual en Wix:** Se utilizará la plataforma de Wix como un espacio eficiente para interactuar con nuestros clientes. Este canal permitirá un acceso fácil a información relevante sobre nuestra empresa, facilitando la comunicación y la gestión de servicios de manera efectiva.

#### 4.3.2.7 DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO



**Figura 17 Canales de Distribución**

Fuente: Elaboración Propia



#### 4.3.2.8 ESTRATEGIAS DE POST VENTA

Es fundamental mantener una comunicación constante con los clientes después de haber prestado el servicio, con el propósito de evaluar su nivel de satisfacción. Con este fin, se implementaron estrategias específicas para medir la satisfacción del cliente tras la ejecución del servicio.



**Figura 18 Estrategias de Post Venta**

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.3.2.9 ESTIMACIÓN DE PRECIO POR SERVICIO

A continuación, te presento una tabla que muestra los precios proyectados por servicio y el número de clientes esperados por año. Estas proyecciones cubren un período de cinco años, que es el tiempo estimado para que la empresa recupere sus inversiones. Para realizar estas proyecciones, hemos tenido en cuenta el porcentaje de inflación proporcionado por el Banco Central de Honduras. Este análisis proporciona una visión clara de las expectativas.

**Tabla 9 Proyección de precios por servicios**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>CLIENTES</b>					
Cantidad de Clientes	40	42	44	46	48
<b>Pago de Mensualidad TOTAL</b>	<b>L 120,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>
Cuota de Cliente Mensual unitaria	L 3,000.00	L 3,151.88	L 3,311.44	L 3,479.08	L 3,655.21
<b>Cuotas de Clientes Mensual TOTAL</b>	<b>L 120,000.00</b>	<b>L 132,378.75</b>	<b>L 145,703.30</b>	<b>L 160,037.69</b>	<b>L 175,450.02</b>
Cuota de empresa mensual unitaria	-	-	-	-	-
<b>Mes gratis a nuevos clientes</b>	-	<b>L6,303.75</b>	<b>L6,622.88</b>	<b>L6,958.16</b>	<b>L7,310.42</b>
<b>Total Cuotas Anual</b>	<b>L1,440,000.00</b>	<b>L1,582,241.25</b>	<b>L1,741,816.74</b>	<b>L1,913,494.14</b>	<b>L2,098,089.79</b>

**Tabla 10 Estimación precio por servicio**

Fuente: Elaboración Propia

## 4.4 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico se refiere a un análisis detallado y sistemático de aspectos específicos relacionados con un proyecto, producto o proceso, con un enfoque en su viabilidad técnica.

El estudio técnico o ingeniería del proyecto determina toda la estructura de la empresa, tanto física como administrativa, y cuando se habla de administración, también se habla de la administración en su sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, de finanzas, etc. (Baca, Evaluación de Proyectos, 2013, p.97)

Este estudio abarca aspectos clave como el tamaño óptimo del proyecto, la selección de la ubicación más adecuada, los requisitos del equipo técnico, la estructura organizativa, la gestión y el marco legal asociado. Cada uno de estos elementos se detallará de manera clara en los siguientes apartados para ofrecer una comprensión exhaustiva y facilitar la toma de decisiones informada en el desarrollo del proyecto.

### 4.4.1 TAMAÑO ÓPTIMO Y LOCALIZACIÓN

En la selección de la ubicación ideal para el despacho contable, es esencial considerar varios factores clave. Esto incluye la accesibilidad para clientes y empleados, la evaluación del entorno empresarial, la competencia en la zona, la demanda del mercado local, la calidad de la

infraestructura.

#### 4.4.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

El municipio de La Ceiba, situado en la zona norte de Honduras en el departamento de Atlántida, destaca como “la tercera ciudad más grande del país” (Velasquez, 2023). Actualmente, abarca una extensión territorial de aproximadamente 639.45 km<sup>2</sup>. Este dato refleja la importancia y amplitud geográfica de La Ceiba, elementos fundamentales a tener en cuenta al evaluar su desarrollo y planificación urbana.



**Figura 19 Macro localización**

Fuente: Google Maps.

#### 4.4.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Esta empresa se encontrará ubicada en la Avenida La República, entre calle 11 y 12, Edificio Pina, La Ceiba, Honduras. Está en un punto estratégico fundamental en la planificación empresarial, se refiere a la cuidadosa selección de la ubicación física precisa donde la organización establecerá sus operaciones.



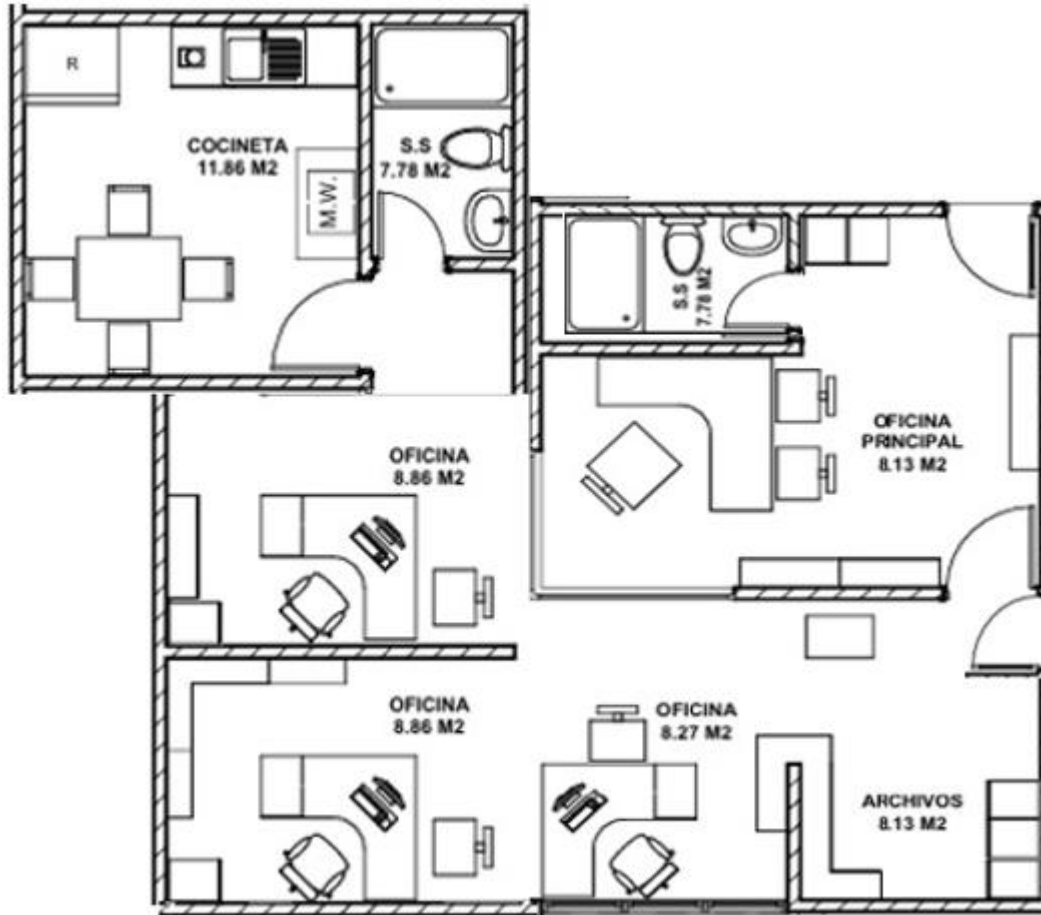
**Figura 20 Micro localización**

Fuente: Google Maps.

Esta elección estratégica se ve respaldada por la proximidad a una variedad de establecimientos comerciales, como hoteles, restaurantes y opciones de comida rápida. La ubicación proporciona una ventaja significativa para nuestro proyecto, ya que los visitantes tendrán acceso a diversas alternativas cercanas. Esta concentración de servicios y opciones cercanas amplía las posibilidades para atraer a una amplia gama de clientes, convirtiendo la ubicación en un punto clave para la visibilidad y accesibilidad de nuestro negocio.

#### 4.4.1.3 LOCALIZACIÓN OPTIMA DEL DESPACHO

Nuestra oficina contará con un espacio de 69.67 metros cuadrados, diseñado de manera eficiente y adecuada para cada área de trabajo, con el objetivo de crear un ambiente agradable que propicie la satisfacción de nuestros colaboradores y a nuestros clientes, asegurándoles la calidad del servicio que recibirán.

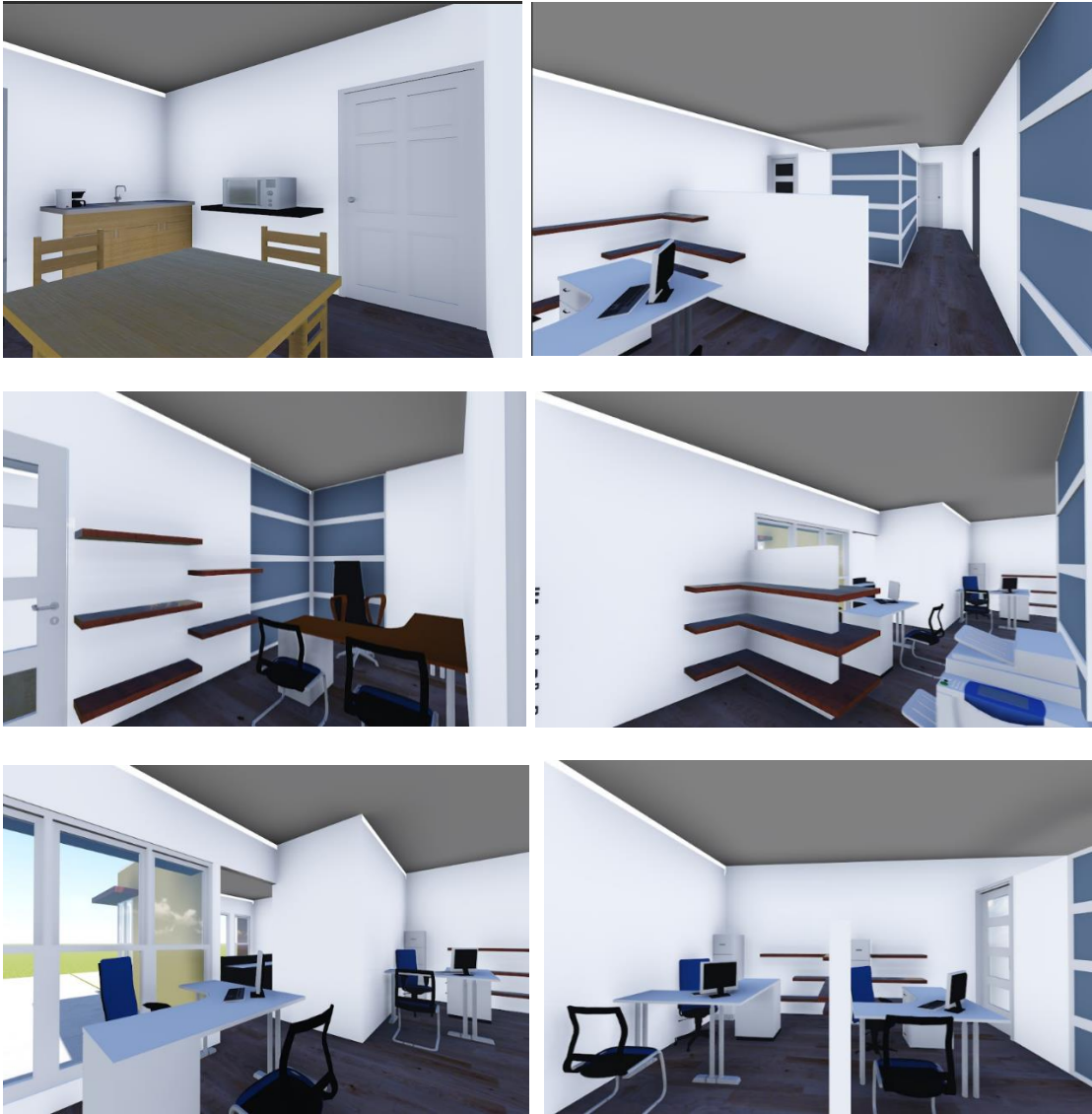


**Figura 21 Planta de distribución**

Fuente: Formulación propia

#### 4.4.2 DISEÑO DEL SERVICIO

El diseño del servicio contable representa una fusión equilibrada entre innovación y excelencia, destacando por su enfoque integral y adaptativo a las demandas cambiantes del entorno empresarial. Desde la concepción hasta la implementación, cada etapa del proceso ha sido meticulosamente diseñada para ofrecer soluciones contables de vanguardia.



**Figura 22 Distribución del despacho**

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.4.3 CONOCIMIENTO Y CAPACIDAD

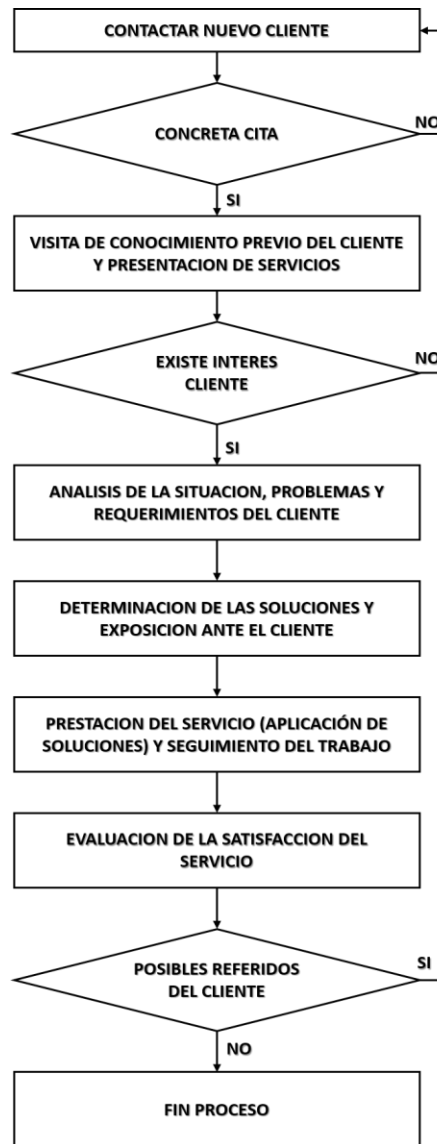
El despacho contable se rige como una entidad líder en el ámbito de la contabilidad, destacando por su profundo conocimiento y capacidad para ofrecer servicios de alta calidad. La sólida experiencia y especialización de su equipo, combinada con un enfoque proactivo y orientado al cliente, han consolidado la reputación de este despacho en el sector.

Desde el análisis de estados financieros hasta la asesoría fiscal, demuestra un compromiso

inquebrantable con la excelencia en cada aspecto de su labor. La atención meticulosa a los detalles y la adaptabilidad a las cambiantes regulaciones fiscales y eficiencia operativa.

#### 4.4.4 FLUJOGRAMA DEL DESARROLLO DEL SERVICIO

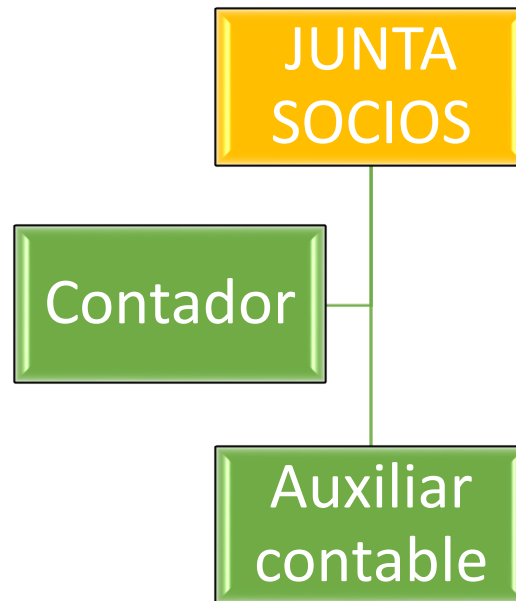
Este esquema visual proporciona una visión detallada de cómo evoluciona y se estructura el servicio, desde su concepción hasta la satisfacción del cliente. A través de este flujo, se busca facilitar la comprensión y análisis de cada paso crítico en la prestación del servicio, permitiendo identificar eficiencias, tomar decisión.



**Figura 23** Flujograma del proceso del despacho

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



**Figura 24 Estructura organizacional del despacho Contable**

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR



**Figura 25 Logo despacho SERCAM**

Fuente: Elaboración propia



**Visión:**

Ser reconocidos como el despacho contable líder en La Ceiba, Atlántida, destacándonos por nuestra excelencia en servicios financieros y contribuyendo de manera significativa al crecimiento y éxito sostenible de nuestros clientes. Buscamos ser la opción preferida por empresas y emprendedores que valoran la integridad, la eficiencia y la innovación en el ámbito contable.

**Misión:**

Proporcionar servicios contables excepcionales en La Ceiba, Atlántida, comprometidos con la excelencia, la transparencia y la innovación. Nos esforzamos por ser socios estratégicos de nuestros clientes, garantizando el cumplimiento normativo y contribuyendo a su éxito empresarial mediante soluciones financieras eficientes y personalizadas.

**Valores:**

**Integridad:** Nos regimos por los más altos estándares éticos, actuando con honestidad y transparencia en todas nuestras interacciones y decisiones.

**Excelencia:** Buscamos la perfección en la ejecución de nuestras tareas, esforzándonos continuamente por mejorar y proporcionar servicios contables de la más alta calidad.

**Compromiso:** Estamos dedicados a comprender las necesidades únicas de cada cliente y nos comprometemos a ofrecer soluciones personalizadas y resultados excepcionales.

**Colaboración:** Fomentamos un ambiente de trabajo colaborativo, donde el trabajo en equipo y la comunicación efectiva son fundamentales para lograr el éxito, tanto interno como con nuestros clientes.

**Responsabilidad Social:** Reconocemos nuestra responsabilidad en la comunidad y buscamos contribuir positivamente a través de prácticas comerciales sostenibles y el apoyo a iniciativas sociales y ambientales.

**Fortalezas:**

- **Experiencia:** Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados y con experiencia en el ámbito contable, lo que nos permite ofrecer servicios de alta calidad.
- **Tecnología Avanzada:** Utilizamos herramientas y sistemas contables de última generación, mejorando la eficiencia y la precisión en nuestros servicios.
- **Reputación Local:** Disfrutamos de una sólida reputación en la comunidad local, respaldada por relaciones duraderas con clientes satisfechos.
- **Ubicación Estratégica:** Estamos ubicados en un área con un crecimiento económico constante, lo que brinda oportunidades para expandir nuestra clientela.

**Oportunidades:**

- **Crecimiento del Mercado:** La creciente actividad empresarial en La Ceiba presenta oportunidades para ampliar nuestra base de clientes.
- **Servicios Especializados:** Identificación de nichos específicos dentro del mercado contable, como asesoramiento fiscal especializado o servicios de consultoría financiera.
- **Desarrollo Tecnológico:** La adopción continua de tecnologías emergentes puede mejorar nuestros procesos internos y la oferta de servicios.

**Debilidades:**

- **Dependencia Tecnológica:** Una dependencia excesiva de la tecnología puede ser una debilidad si no se maneja adecuadamente.
- **Competencia Local:** La presencia de otros despachos contables en la zona podría representar un desafío en la captación de nuevos clientes.
- **Recursos Limitados:** Posibles limitaciones en recursos financieros y humanos para invertir en marketing o expansión.

### **Amenazas:**

- Crisis Económica: Fluctuaciones económicas locales o nacionales podrían afectar la demanda de servicios contables.
- Cambios Legislativos: Cambios repentinos en las leyes fiscales y contables podrían generar desafíos de adaptación.
- Competencia en Precios: La competencia podría intensificarse, lo que podría afectar los márgenes de beneficio.

## **4.5 ESTUDIO FINANCIERO**

Se realizó un estudio de mercado que nos permitió identificar a los clientes potenciales. Además, se proyectó los volúmenes de ventas para estimar los ingresos por servicio durante un periodo de 5 años y a través del estudio técnico, se determinó la capacidad real para satisfacer la demanda del mercado.

Con esta información, procederemos a realizar un análisis detallado para calcular la inversión inicial, la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN), el Índice de Rendimiento, el periodo de recuperación de la inversión (PRI) y el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP o WACC).

### **4.5.1 INVERSION INICIAL**

Análisis: La tabla a continuación proporciona una descripción detallada de los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa. Estos recursos se dividen en un 40% de fondos propios, equivalente a L117,510.84, y un 60% de financiamiento, totalizando L176,236.95. La inversión inicial completa asciende a L293,777.09, distribuida en gastos de constitución, que incluyen todos los trámites legales necesarios para el inicio de operaciones, así como en mobiliario y equipo esencial para ofrecer servicios de alta calidad y asegurar un funcionamiento eficiente; además, se contempla el capital de trabajo necesario.

**Tabla 11 Plan de Inversión Inicial**

DESPACHO CONTABLE SERCAM S. DE R.L.						
PLAN DE INVERSIÓN						
Inversión	Monto		Fondos Propios 40%		Financiados 60%	
<b>Activos No Corrientes</b>						
Activos Administración	L.	164,952.00	L.	65,980.80	L.	98,971.20
<b>Subtotal</b>	<b>L.</b>	<b>164,952.00</b>	<b>L.</b>	<b>65,980.80</b>	<b>L.</b>	<b>98,971.20</b>
<b>Capital de Trabajo</b>						
Gastos de Administración	L.	108,041.32	L.	43,216.53	L.	64,824.79
<b>Subtotal</b>	<b>L.</b>	<b>108,041.32</b>	<b>L.</b>	<b>43,216.53</b>	<b>L.</b>	<b>64,824.79</b>
<b>Gastos Preoperativos (Nominales)</b>						
Gastos Organización	L.	20,400.00	L.	8,160.00	L.	12,240.00
<b>Subtotal</b>	<b>L.</b>	<b>20,400.00</b>	<b>L.</b>	<b>8,160.00</b>	<b>L.</b>	<b>12,240.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>L.</b>	<b>293,393.32</b>	<b>L.</b>	<b>117,357.33</b>	<b>L.</b>	<b>176,035.99</b>
<b>Porcentaje de Participación</b>		<b>100%</b>		<b>40%</b>		<b>60%</b>

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO

La tabla siguiente muestra el financiamiento con el que contará la empresa el cual será por un monto de L178,359.79, a una tasa del 20% anual, a 5 años plazo totalizando 60 periodos, teniendo una cuota nivelada de L4,725.44, pagadera mensualmente.

**Tabla 12 Tabla de amortización de préstamo**

Amortización del Préstamo		
Monto	L	178,359.79
Tasa		20%
Tiempo		5 Años
Periodos		60
<b>Cuota Nivelada</b>	<b>L</b>	<b>4,725.44</b>

Pagos Mensuales	Pago del Prestamo		Interes		Abono a Capital		Saldo Insoluto
0							L 178,359.79
1	L	4,725.44	L	2,972.66	L	1,752.78	L 176,607.01
2	L	4,725.44	L	2,943.45	L	1,781.99	L 174,825.02
3	L	4,725.44	L	2,913.75	L	1,811.69	L 173,013.33
4	L	4,725.44	L	2,883.56	L	1,841.89	L 171,171.44
5	L	4,725.44	L	2,852.86	L	1,872.59	L 169,298.85
6	L	4,725.44	L	2,821.65	L	1,903.80	L 167,395.06
7	L	4,725.44	L	2,789.92	L	1,935.53	L 165,459.53
8	L	4,725.44	L	2,757.66	L	1,967.78	L 163,491.75
9	L	4,725.44	L	2,724.86	L	2,000.58	L 161,491.16
10	L	4,725.44	L	2,691.52	L	2,033.92	L 159,457.24
11	L	4,725.44	L	2,657.62	L	2,067.82	L 157,389.42
12	L	4,725.44	L	2,623.16	L	2,102.29	L 155,287.13
13	L	4,725.44	L	2,588.12	L	2,137.32	L 153,149.81
14	L	4,725.44	L	2,552.50	L	2,172.95	L 150,976.86
15	L	4,725.44	L	2,516.28	L	2,209.16	L 148,767.70
16	L	4,725.44	L	2,479.46	L	2,245.98	L 146,521.71
17	L	4,725.44	L	2,442.03	L	2,283.42	L 144,238.30
18	L	4,725.44	L	2,403.97	L	2,321.47	L 141,916.83
19	L	4,725.44	L	2,365.28	L	2,360.16	L 139,556.66
20	L	4,725.44	L	2,325.94	L	2,399.50	L 137,157.16
21	L	4,725.44	L	2,285.95	L	2,439.49	L 134,717.67
22	L	4,725.44	L	2,245.29	L	2,480.15	L 132,237.52
23	L	4,725.44	L	2,203.96	L	2,521.48	L 129,716.04
24	L	4,725.44	L	2,161.93	L	2,563.51	L 127,152.53
25	L	4,725.44	L	2,119.21	L	2,606.23	L 124,546.30
26	L	4,725.44	L	2,075.77	L	2,649.67	L 121,896.62
27	L	4,725.44	L	2,031.61	L	2,693.83	L 119,202.79
28	L	4,725.44	L	1,986.71	L	2,738.73	L 116,464.06
29	L	4,725.44	L	1,941.07	L	2,784.38	L 113,679.68
30	L	4,725.44	L	1,894.66	L	2,830.78	L 110,848.90
31	L	4,725.44	L	1,847.48	L	2,877.96	L 107,970.94
32	L	4,725.44	L	1,799.52	L	2,925.93	L 105,045.01
33	L	4,725.44	L	1,750.75	L	2,974.69	L 102,070.32
34	L	4,725.44	L	1,701.17	L	3,024.27	L 99,046.05
35	L	4,725.44	L	1,650.77	L	3,074.68	L 95,971.37
36	L	4,725.44	L	1,599.52	L	3,125.92	L 92,845.45

37	L	4,725.44	L	1,547.42	L	3,178.02	L	89,667.43
38	L	4,725.44	L	1,494.46	L	3,230.99	L	86,436.44
39	L	4,725.44	L	1,440.61	L	3,284.84	L	83,151.61
40	L	4,725.44	L	1,385.86	L	3,339.58	L	79,812.02
41	L	4,725.44	L	1,330.20	L	3,395.24	L	76,416.78
42	L	4,725.44	L	1,273.61	L	3,451.83	L	72,964.95
43	L	4,725.44	L	1,216.08	L	3,509.36	L	69,455.59
44	L	4,725.44	L	1,157.59	L	3,567.85	L	65,887.74
45	L	4,725.44	L	1,098.13	L	3,627.31	L	62,260.42
46	L	4,725.44	L	1,037.67	L	3,687.77	L	58,572.65
47	L	4,725.44	L	976.21	L	3,749.23	L	54,823.42
48	L	4,725.44	L	913.72	L	3,811.72	L	51,011.70
49	L	4,725.44	L	850.20	L	3,875.25	L	47,136.45
50	L	4,725.44	L	785.61	L	3,939.84	L	43,196.62
51	L	4,725.44	L	719.94	L	4,005.50	L	39,191.12
52	L	4,725.44	L	653.19	L	4,072.26	L	35,118.86
53	L	4,725.44	L	585.31	L	4,140.13	L	30,978.73
54	L	4,725.44	L	516.31	L	4,209.13	L	26,769.60
55	L	4,725.44	L	446.16	L	4,279.28	L	22,490.31
56	L	4,725.44	L	374.84	L	4,350.61	L	18,139.71
57	L	4,725.44	L	302.33	L	4,423.12	L	13,716.59
58	L	4,725.44	L	228.61	L	4,496.83	L	9,219.76
59	L	4,725.44	L	153.66	L	4,571.78	L	4,647.98
60	L	4,725.44	L	77.47	L	4,647.98	L	0.00

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.3 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES

En la tabla siguiente se resumen las depreciaciones anuales de los activos de mobiliario y equipo de la empresa de despacho contable. Estas depreciaciones se calculan utilizando el método de línea recta.

**Tabla 13 Cuadro resumen de depreciaciones de mobiliario y equipo**

DESPACHO CONTABLE (SERCAM)							
	PROVEEDOR	Cantidad	Precio Unitario	Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada
	PROVEEDOR	Cantidad	Precio Unitario \$	Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada
<b>Mobiliario de Administración</b>							
Sillas de espera	IPSA	7.00	1,200.00	8,400.00	5	1,663.20	237.60
Escritorio ejecutivo	IPSA	4.00	2,500.00	10,000.00	10	990.00	247.50
Silla ejecutiva MYO Black	IPSA	4.00	2,000.00	8,000.00	5	1,584.00	396.00
Computadora escritorio INTEL Core i7	ACOSA	4.00	10,200.00	40,800.00	5	8,078.40	2,019.60
Archivo 4 gavetas	IPSA	3.00	3,800.00	11,400.00	10	1,128.60	376.20
Sumadoras Electricas	DIRGEN	4.00	1,800.00	7,200.00	5	1,425.60	356.40
Extintor	TECNOFUEGO	1.00	2,800.00	2,800.00	5	554.40	554.40
Generador Electrico BRIGGS 1500W	BOASFA	1.00	8,000.00	8,000.00	10	792.00	792.00
Impresora funcional L575 EPSON	ACOSA	1.00	11,000.00	11,000.00	5	2,178.00	2,178.00
Aires acondicionado 12K BTU 1PH	FRIOPARTES	3.00	8,900.00	26,700.00	5	5,286.60	1,762.20
Oasis	DIUNSA	1.00	1,800.00	1,800.00	5	356.40	356.40
Disco duro externo II TERA	ACOSA	2.00	1,850.00	3,700.00	5	732.60	366.30
Microondas	DIUNSA	1.00	2,000.00	2,000.00	5	396.00	396.00
Refrigeradora	DIUNSA	1.00	5,600.00	5,600.00	5	1,108.80	1,108.80
Caja de metal para dinero (caja chica)	DIRGEN	1.00	430.00	430.00	10	42.57	42.57
Cafetera	DIUNSA	1.00	995.00	995.00	5	197.01	197.01
Credensa	DIRGEN	4.00	3,800.00	15,200.00	10	1,504.80	376.20
Juego de Comedor 4 personas	DIUNSA	1.00	4,800.00	4,800.00	5	950.40	950.40
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN MOBILIARIO Y EQUIPO</b>		<b>44.00</b>	<b>73,475.00</b>	<b>168,825.00</b>		<b>28,969.38</b>	<b>12,713.58</b>
<b>Total Depreciación</b>				<b>168,825.00</b>		<b>28,969.38</b>	<b>12,713.58</b>

Fuente Elaboración propia

**Tabla 14 Amortización de gastos de constitución**

Gastos de Constitución		
Monto	L	20,400.00
Tiempo		5 Años
Cuota Nivelada	L	4,080.00

Años	Amortizacion	Amortización acumulada	Valor en libros
0			L 20,400.00
1	L 4,080.00	L 4,080.00	L 16,320.00
2	L 4,080.00	L 8,160.00	L 12,240.00
3	L 4,080.00	L 12,240.00	L 8,160.00
4	L 4,080.00	L 16,320.00	L 4,080.00
5	L 4,080.00	L 20,400.00	L -

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.4 PLANILLA DE SUELDO PROYECTADA

En la siguiente tabla se muestra de manera resumida el total por año que se pagará al personal que laboré en la empresa de despacho contable.

**Tabla 15 Planilla resumen de sueldos a pagar al año**

DESPACHO CONTABLE SERCAM S. DE R.L. PLANILLAS DE PAGO PROYECTADA A 5 AÑOS						
NO.	Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	GERENTE DE ADMINISTRACIÓN	210,000.00	220,584.00	231,701.43	243,379.19	255,645.50
2	GERENTE DE OPERACIONES	210,000.00	220,584.00	231,701.43	243,379.19	255,645.50
3	CONTADOR	186,000.00	195,374.40	205,221.27	215,564.42	226,428.87
4	AUXILIAR CONTABLE	180,000.00	189,072.00	198,601.23	208,610.73	219,124.71
	<b>TOTAL</b>	<b>L. 786,000.00</b>	<b>L. 825,614.40</b>	<b>L. 867,225.37</b>	<b>L. 910,933.52</b>	<b>L. 956,844.57</b>

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.5 GASTOS DE OPERACIÓN

El cuadro siguiente muestra a detalle los gastos de operación en que incurre la empresa para ejecutar operaciones, proyectados a 5 años, tomando como referencia los montos del año 1 para luego ir aumentándolos con la tasa inflacionaria del 5.06% establecida por la Banco Central de Honduras.

**Tabla 16 Gastos operativos proyectados de la empresa de despacho contable**

DESPACHO CONTABLE SERCAM S. DE R.L. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Planilla de Administración	1,060,102.78	1,116,157.94	1,177,081.07	1,303,832.19	1,512,235.74
Papelería	12,000.00	12,607.50	13,245.75	13,916.32	14,620.83
Electricidad	60,000.00	63,037.50	66,228.77	69,581.61	73,104.17
Internet	14,400.00	15,129.00	15,894.91	16,699.59	17,545.00
Renta de Local	120,000.00	126,075.00	132,457.55	139,163.21	146,208.35
Gastos Diversos	48,000.00	50,430.00	52,983.02	55,665.28	58,483.34
<b>Sub-total</b>	<b>1,314,502.78</b>	<b>1,383,436.94</b>	<b>1,457,891.06</b>	<b>1,598,858.20</b>	<b>1,822,197.43</b>
Depreciaciones	28,969.38	28,969.38	28,969.38	28,969.38	28,969.38
Amortizaciones	4,080.00	4,080.00	4,080.00	4,080.00	4,080.00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>1,347,552.16</b>	<b>1,416,486.32</b>	<b>1,490,940.44</b>	<b>1,631,907.58</b>	<b>1,855,246.81</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>109,541.90</b>				

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.6 DISTRIBUCIONES DE INGRESOS (VENTAS)

La siguiente tabla muestra de manera resumida los ingresos de venta por el servicio que va brindar la empresa.



**Tabla 17 Proyección de Ingresos (Ventas)**

<b>DESPACHO CONTABLE SERCAM S. DE R.L.</b>					
<b>DISTRIBUCION DE INGRESOS</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>CLIENTES</b>					
Cantidad de Clientes	40	42	44	46	48
<b>Pago de Mensualidad TOTAL</b>	<b>L 120,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>	<b>L 6,000.00</b>
Cuota de Cliente Mensual unitaria	L 3,000.00	L 3,151.88	L 3,311.44	L 3,479.08	L 3,655.21
<b>Cuotas de Clientes Mensual TOTAL</b>	<b>L 120,000.00</b>	<b>L 132,378.75</b>	<b>L 145,703.30</b>	<b>L 160,037.69</b>	<b>L 175,450.02</b>
Cuota de empresa mensual unitaria	-	-	-	-	-
<b>Mes gratis a nuevos clientes</b>	<b>-</b>	<b>L6,303.75</b>	<b>L6,622.88</b>	<b>L6,958.16</b>	<b>L7,310.42</b>
<b>Total Cuotas Anual</b>	<b>L1,440,000.00</b>	<b>L1,582,241.25</b>	<b>L1,741,816.74</b>	<b>L1,913,494.14</b>	<b>L2,098,089.79</b>
<b>Ingresos totales lps</b>	<b>L1,440,000.00</b>	<b>L1,582,241.25</b>	<b>L1,741,816.74</b>	<b>L1,913,494.14</b>	<b>L2,098,089.79</b>
<b>Demanda Mensual</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>46</b>	<b>48</b>
<b>Ventas al contado</b>	<b>L1,440,000.00</b>	<b>L1,582,241.25</b>	<b>L1,741,816.74</b>	<b>L1,913,494.14</b>	<b>L2,098,089.79</b>
<b>Total ingresos de efectivo</b>	<b>L1,440,000.00</b>	<b>L1,582,241.25</b>	<b>L1,741,816.74</b>	<b>L1,913,494.14</b>	<b>L2,098,089.79</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación, se presentan los cálculos del punto de equilibrio, expresados tanto en clientes como en lempiras, para los servicios del despacho contable, Estos cálculos ofrecen una evaluación precisa de la cantidad de los clientes o ingresos necesarios para cubrir los costos asociados al tipo de servicio.

Proporcionan información valiosa para comprender el umbral en el cual los ingresos igualan los costos, destacando la importancia del punto de equilibrio en la gestión financiera de los servicios contable.

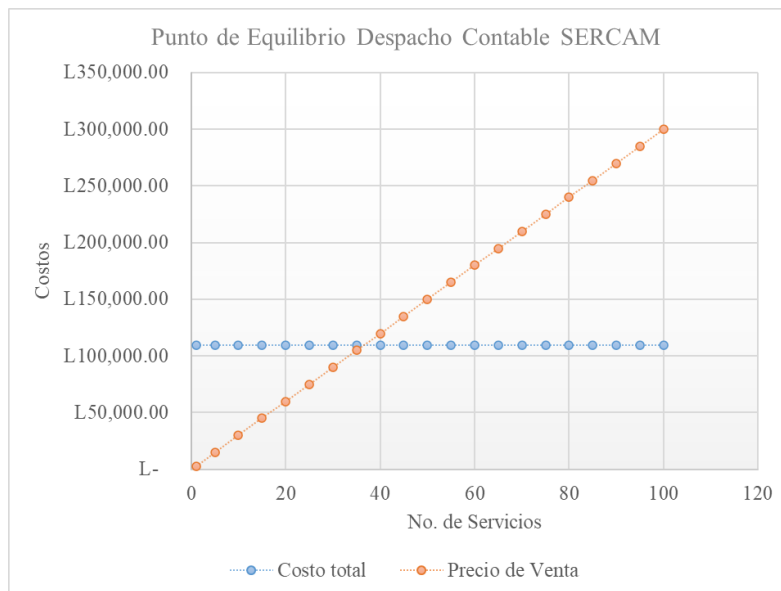
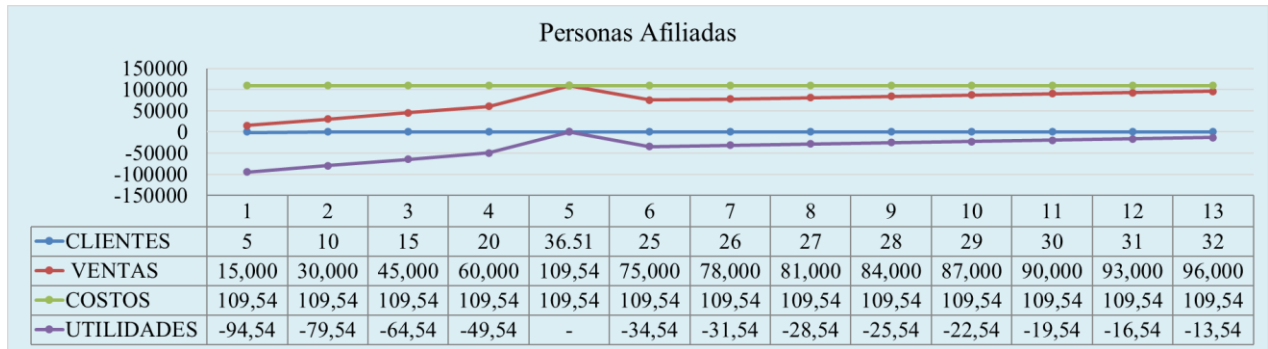
SERCAM, ha estimado el precio mensual por cada cliente en L3,000.00, el costo variable unitario por cada cliente es de L0.00 y los costos fijos ascienden a L109,541.90 ¿Cuántas clientes debe tener SERCAM para cubrir sus gastos? Siendo estos 37 clientes.

**Tabla 18 Punto de equilibrio**

<b>COSTOS FIJOS</b>	109,541.90
<b>PRECIO UNITARIO</b>	3,000.00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	-
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	37
<b>UTILIDADES</b>	-

CLIENTES	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
5	15,000	109,542	-94,542
10	30,000	109,542	-79,542
15	45,000	109,542	-64,542
20	60,000	109,542	-49,542
<b>37</b>	<b>109,542</b>	<b>109,542</b>	<b>-</b>
25	75,000	109,542	-34,542
26	78,000	109,542	-31,542
27	81,000	109,542	-28,542
28	84,000	109,542	-25,542
29	87,000	109,542	-22,542
30	90,000	109,542	-19,542
31	93,000	109,542	-16,542
32	96,000	109,542	-13,542

Fuente: Elaboración propia



**Figura 26 Punto de equilibrio de los clientes**

Fuente: Elaboración propia

En el gráfico anterior el punto de equilibrio se localiza en el punto de intersección entre las ventas y los costos, marcando el punto exacto en el cual los ingresos generados igualan los costos incurridos. En este punto, la empresa no experimenta ganancias ni pérdidas netas, estableciendo un equilibrio financiero donde los ingresos cubren completamente los costos asociados; el cual refleja que la empresa tiene que vender 37 servicios para lograr pagar sus costos.

#### 4.5.8 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

En esta sección, se presenta la proyección del estado de resultados para un periodo de 5 años. Aquí, se detallan los ingresos anuales, los gastos en los que la empresa incurre.

Después de deducir estos gastos, se reflejan las utilidades para cada uno de los años proyectados. Esta información ofrece una visión clara de la rentabilidad esperada de la empresa durante el período especificado.

**Tabla 19 Estado de resultado proyectado**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	1	2	3	4	5
Ingresos por servicio	1,440,000.00	1,582,241.25	1,741,816.74	1,913,494.14	2,098,089.79
(-) Costo de los bienes vendidos	-	-	-	-	-
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>1,440,000.00</b>	<b>1,582,241.25</b>	<b>1,741,816.74</b>	<b>1,913,494.14</b>	<b>2,098,089.79</b>
<b>%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Gasto de Operativos</b>					
Gastos generales y administrativos	1,347,552.16	1,416,486.32	1,490,940.44	1,631,907.58	1,855,246.81
Utilidad antes de Intereses e Impuestos (EBIT)	92,447.84	165,754.93	250,876.30	281,586.56	242,842.98
Gastos Financieros	33,632.66	28,570.72	22,398.24	14,871.58	5,693.62
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>58,815.18</b>	<b>137,184.20</b>	<b>228,478.05</b>	<b>266,714.99</b>	<b>237,149.35</b>
<b>%</b>	<b>0.04</b>	<b>0.09</b>	<b>0.13</b>	<b>0.14</b>	<b>0.11</b>
Aportación sector cooperativo (I.S.R)	14,703.79	34,296.05	57,119.51	66,678.75	59,287.34
<b>Utilidad Neta</b>	<b>44,111.38</b>	<b>102,888.15</b>	<b>171,358.54</b>	<b>200,036.24</b>	<b>177,862.01</b>

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.9 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

En este presupuesto de caja se configura como una herramienta financiera esencial al ofrecer una visión detallada y proyectada de los flujos de efectivo de esta empresa a lo largo de un periodo extendido, típicamente cinco años. Este instrumento tiene como objetivo anticipar y planificar las entradas y salidas de efectivo durante este extenso horizonte temporal, brindando a la empresa la capacidad de gestionar su liquidez de manera efectiva a lo largo de un período más prolongado.

Este enfoque a largo plazo permite una planificación estratégica más profunda y la capacidad de abordar ciclos económicos más extensos, contribuyendo así a la sostenibilidad financiera y a la toma de decisiones informadas durante un espacio más amplio.

**Tabla 20 Presupuesto de caja proyectado**

DESPACHO CONTABLE SERCAM PRESUPUESTO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos de Efectivo</b>						
Fondos Propios	118,906.53					
Financiamiento	178,359.79					
Ventas al contado		1,440,000.00	1,582,241.25	1,741,816.74	1,913,494.14	2,098,089.79
<b>Total Ingresos</b>	<b>297,266.32</b>	<b>1,440,000.00</b>	<b>1,582,241.25</b>	<b>1,741,816.74</b>	<b>1,913,494.14</b>	<b>2,098,089.79</b>
<b>Egresos de Efectivo</b>						
Compra de Activos No corrientes	168,825.00					
Gastos de Constitución	20,400.00					
Gastos de Administración		1,314,502.78	1,383,436.94	1,457,891.06	1,598,858.20	1,822,197.43
Depreciaciones		28,969.38	28,969.38	28,969.38	28,969.38	28,969.38
Impuesto sobre la Renta Año Anterior			14,703.79	34,296.05	57,119.51	66,678.75
Cuota del Préstamo		56,705.32	56,705.32	56,705.32	56,705.32	56,705.32
<b>Total Egresos</b>	<b>189,225.00</b>	<b>1,371,208.10</b>	<b>1,454,846.06</b>	<b>1,548,892.44</b>	<b>1,712,683.03</b>	<b>1,945,581.50</b>
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>108,041.32</b>	<b>68,791.90</b>	<b>127,395.19</b>	<b>192,924.30</b>	<b>200,811.11</b>	<b>152,508.29</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>-</b>	<b>108,041.32</b>	<b>176,833.22</b>	<b>304,228.41</b>	<b>497,152.71</b>	<b>697,963.82</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>108,041.32</b>	<b>176,833.22</b>	<b>304,228.41</b>	<b>497,152.71</b>	<b>697,963.82</b>	<b>850,472.10</b>
<b>Requerido de efectivo</b>	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>108,041.32</b>	<b>68,791.90</b>	<b>235,436.51</b>	<b>261,716.20</b>	<b>436,247.62</b>

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

A continuación, se presenta la tabla de un balance general proyectado a 5 años, donde se constata que es una herramienta financiera fundamental que proporciona una visión instantánea de la salud financiera de esta empresa en un momento específico.

También conocido como estado de situación financiera, el balance general presenta la posición financiera de una entidad al listar sus activos, pasivos y el patrimonio neto.

**Tabla 21 Estado de situación financiera proyectado**

<b>DESPACHO CONTABLE SERCAM</b>						
<b>BALANCE GENERAL Y PROYECTADO</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>						
<b>Circulante</b>						
Efectivo	108,041.32	176,833.22	304,228.41	497,152.71	697,963.82	850,472.10
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>108,041.32</b>	<b>176,833.22</b>	<b>304,228.41</b>	<b>497,152.71</b>	<b>697,963.82</b>	<b>850,472.10</b>
Gastos de Constitución	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00
Mobiliario de Administración	168,825.00	168,825.00	168,825.00	168,825.00	168,825.00	168,825.00
Amortización Acumulada		4,080.00	8,160.00	12,240.00	16,320.00	20,400.00
Depreciación Acumulada		28,969.38	57,938.76	86,908.14	115,877.52	144,846.90
<b>Total Activo No Circulante</b>	<b>189,225.00</b>	<b>156,175.62</b>	<b>123,126.24</b>	<b>90,076.86</b>	<b>57,027.48</b>	<b>23,978.10</b>
<b>Total de Activos</b>	<b>297,266.32</b>	<b>333,008.84</b>	<b>427,354.65</b>	<b>587,229.57</b>	<b>754,991.30</b>	<b>874,450.20</b>
<b>Pasivos</b>						
<b>Circulante</b>						
Impuesto Tasa de Seguridad Poblacional		-	-	-	-	-
Impuesto sobre la Renta		14,703.79	34,296.05	57,119.51	66,678.75	59,287.34
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>-</b>	<b>14,703.79</b>	<b>34,296.05</b>	<b>57,119.51</b>	<b>66,678.75</b>	<b>59,287.34</b>
<b>Pasivo No Circulante</b>						
Prestamo por pagar a largo plazo	178,359.79	155,287.13	127,152.53	92,845.45	51,011.70	-
<b>Total pasivo a largo plazo</b>	<b>178,359.79</b>	<b>155,287.13</b>	<b>127,152.53</b>	<b>92,845.45</b>	<b>51,011.70</b>	<b>-</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>178,359.79</b>	<b>169,990.93</b>	<b>161,448.58</b>	<b>149,964.96</b>	<b>117,690.45</b>	<b>59,287.34</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	118,906.53	118,906.53	118,906.53	118,906.53	118,906.53	118,906.53
Utilidad Inicio del Año	-	-	44,111.38	146,999.54	318,358.08	518,394.32
(+)Utilidades del Año	-	44,111.38	102,888.15	171,358.54	200,036.24	177,862.01
(=)Utilidad fin de año		44,111.38	146,999.54	318,358.08	518,394.32	696,256.34
<b>Total Patrimonio</b>	<b>118,906.53</b>	<b>163,017.91</b>	<b>265,906.07</b>	<b>437,264.61</b>	<b>637,300.85</b>	<b>815,162.86</b>
<b>Total de Pasivos + Patrimonio</b>	<b>297,266.32</b>	<b>333,008.84</b>	<b>427,354.65</b>	<b>587,229.57</b>	<b>754,991.30</b>	<b>874,450.20</b>

Fuente Elaboración propia

#### 4.5.11 PERIODO DE RECUPERACIÓN

**Tabla 22 Periodo de recuperación**

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</b>			
<b>AÑO</b>		<b>FLUJO</b>	<b>ACUMULADO</b>
0	L.	-297,266.32	
1	L.	68,791.90	L. 68,791.90
2	L.	127,395.19	L. 196,187.08
3	L.	192,924.30	L. 389,111.39
4	L.	200,811.11	L. 589,922.49
5	L.	152,508.29	L. 742,430.78

<b>PRI</b>	<b>2.51</b>	<b>Años</b>
------------	-------------	-------------

#### 4.5.12 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

En la tabla el resumen proporcionado, se presentan los flujos de efectivo utilizados para calcular diversos indicadores financieros clave. Estos incluyen el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), y el Costo de Capital (CC). Además, se muestran los resultados obtenidos para cada uno de estos indicadores. Esta estructura ofrece una visión integral de la evaluación financiera, facilitando la comprensión de cómo se desempeña la inversión en términos de rentabilidad y recuperación de capital.

**Tabla 23 Técnicas de evaluación**

DETERMINACIÓN FLUJOS DE BENEFICIOS PARA CALCULO DE VAN Y TIR Y WACC						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion	-L 297,266.32					
Entradas de efectivo	L -	L 1,440,000.00	L 1,582,241.25	L 1,741,816.74	L 1,913,494.14	L 2,098,089.79
Salidas de efectivo		L 1,371,208.10	L 1,454,846.06	L 1,548,892.44	L 1,712,683.03	L 1,945,581.50
<b>Flujo de efectivo</b>		<b>L 68,791.90</b>	<b>L 127,395.19</b>	<b>L 192,924.30</b>	<b>L 200,811.11</b>	<b>L 152,508.29</b>
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>-L 297,266.32</b>	<b>L 68,791.90</b>	<b>L 127,395.19</b>	<b>L 192,924.30</b>	<b>L 200,811.11</b>	<b>L 152,508.29</b>

<b>Costo de capital</b>	<b>21.53%</b>
<b>VAN</b>	<b>102,647.55</b>
<b>TIR</b>	<b>34%</b>

Fuente Elaboración propia

Según los datos arrojados en la tabla anterior el dinero más caro es el del Banco, ya que la tasa de interés del préstamo ofrecido por la institución financiera es de 20%, es inferior al Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) es de 21.53 % por lo tanto el dinero del banco sería más barato para los socios.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

1. El análisis de mercado ha revelado una demanda sustancial y un nicho de mercado claro para el proyecto, lo cual existe un interés evidente por parte de la población objetivo, respaldando la viabilidad del proyecto en términos de aceptación y la estimación del precio por servicio anual es de 1,440,000.00 de acuerdo a la demanda en el mercado.
2. La evaluación técnica confirma la factibilidad del proyecto al de definir la localización óptima, tamaño y espacio físico del proyecto, se determinaron los costos y requisitos para las licencias y permisos de la puesta en marcha de la empresa y se detallaron los insumos varios con los que contará la empresa.
3. El estudio financiero ha revelado que el proyecto es económicamente viable. Las proyecciones financieras (TIR, VAN, PRI), indican una inversión razonable con retornos esperados que cumplen con los objetivos financieros establecidos.

3.1 De las hipótesis declaradas en la sección 3.3.4, se rechaza la nula y se acepta la hipótesis de la investigación donde menciona que: “La apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida, se aprueba si la tasa interna de retorno (TIR) es mayor o igual al WACC del proyecto”. Generando una tasa interna de retorno (TIR) de 34% y el WACC de 21.53% siendo este último inferior; el valor presente neto (VAN) mayor a 0, obtenido L102,647.55 y el periodo de recuperación de la inversión (PRI) 2.51 años.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Dada la clara demanda identificada en el estudio de mercado, se recomienda ajustar la estrategia de marketing para destacar las características únicas del proyecto y establecer una conexión más sólida con el público objetivo. Además, se sugiere realizar evaluaciones periódicas del mercado para adaptarse a posibles cambios en las preferencias del consumidor.
2. Con base en los resultados positivos del estudio técnico, se recomienda implementar un plan de gestión de recursos eficiente y establecer protocolos de monitoreo continuo para asegurar un rendimiento óptimo. De igual manera, se sugiere explorar nuevas tecnologías y metodologías que puedan mejorar aún más la eficiencia técnica a lo largo del tiempo.
3. Aunque el estudio financiero indica viabilidad, se recomienda mantener una gestión financiera prudente y estar preparados para ajustar las estrategias en respuesta a cambios en las condiciones económicas. Asimismo, se aconseja realizar revisiones periódicas de los presupuestos y proyecciones financieras para garantizar que estén alineadas con la realidad del mercado.



## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En este capítulo se evidencia la viabilidad de establecer un despacho de servicios contables en la ciudad de La Ceiba. Se explorarán elementos fundamentales, como la prefactibilidad financiera, los recursos requeridos para la puesta en marcha y la adecuación al actual panorama de mercado.

### 6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

“Apertura de un despacho contable (SERCAM) para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida.”

### 6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta de aplicabilidad para la apertura de un despacho contable se justifica por diversas razones fundamentales que abordan tanto las necesidades del mercado como las oportunidades para el crecimiento empresarial. A continuación, se detallan las justificaciones clave:

**Demanda en el mercado:** Existe una demanda creciente de servicios contables debido a la complejidad de las regulaciones fiscales y contables, por lo cual las empresas buscan profesionales especializados para asegurar el cumplimiento normativo y optimizar sus procesos financieros.

**Contribución a la gestión empresarial:** El despacho contable brindara asesoramiento experto en la gestión contable/financiera, lo que contribuye a la toma de decisiones informadas y estratégicas por parte de las empresas.

**Prefactibilidad financiera:** Se ha llevado a cabo un análisis financiero que respalda la viabilidad económica del proyecto, considerando costos de operación, tarifas competitivas y proyecciones de ingresos.

**Recursos necesarios:** Se ha identificado y planificado la asignación eficiente de los recursos necesarios (mobiliario y equipo), como personal capacitado, tecnología adecuada y espacio físico, para garantizar el funcionamiento óptimo del despacho.

**Ventajas competitivas:** La propuesta destaca las ventajas competitivas del despacho contable, ya sea en términos de experiencia del equipo, enfoque personalizado al cliente, o la

utilización de tecnología de vanguardia para la eficiencia operativa.

**Contribución al desarrollo local:** La apertura del despacho contable no solo beneficiará a las empresas locales, sino que también contribuirá al desarrollo económico de la comunidad, generando empleo y promoviendo la inversión.

## 6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

### 6.3.1 OBJETIVO GENERAL

Ejecutar la apertura del despacho contable para el sector comercial, en el edificio Pina, La Ceiba, Atlántida.

### 6.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Llevar a cabo las gestiones necesarias para legalizar y constituir la empresa, así como obtener los permisos requeridos.
2. Establecer la oficina en el edificio Pina de La Ceiba, Atlántida.
3. Adquirir el equipo y mobiliario esencial para el funcionamiento del despacho contable.
4. Contratar al personal necesario para garantizar un desarrollo eficiente de las actividades contables en el despacho.
5. Implementar estrategias de marketing efectivas, como promociones y publicidad digital, para atraer y retener a clientes.

## 6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO

### 6.4.1 DESCRIPCIÓN

A continuación, se detallan las actividades a realizar para llevar a cabo la apertura e inicio de operación del despacho contable en la ciudad de La Ceiba.

- **Legalización y constitución:** Realizar la constitución formal de la empresa, gestionar el permiso de operación.
- **Ubicación del espacio:** Formalizar el arrendamiento del espacio mediante un contrato de arrendamiento para firma del arrendador y arrendatario en el edificio Pina de La Ceiba, Atlántida, seleccionado estratégicamente para facilitar el acceso y la visibilidad.

- **Compra de mobiliario y equipo de oficina:** Realizar la compra mobiliaria, tomando en cuenta calidad para el mejor funcionamiento del despacho contable.
- **Reclutamiento y capacitación:** Realizar un proceso de selección de personal mediante entrevistas y posterior a su contratación proceder a capacitar al equipo conforme a las exigencias y calidad del despacho contable.
- **Estrategias de Marketing:** Crear una campaña publicitaria efectiva para llegar a los clientes potenciales. Establecer una presencia en línea, incluyendo un sitio web y perfiles de redes sociales. Desarrollar una campaña publicitaria impactante con el fin de conectar de manera efectiva con los clientes potenciales e implementar una presencia sólida en línea, que abarque la creación de un sitio web profesional y la gestión de perfiles estratégicos en redes sociales.

## 6.4.2 DESARROLLO

### 6.4.2.1 PROPUESTA DEL NOMBRE

“Despacho Contable SERCAM, S. de R. L.”

### 6.4.2.2 PROPUESTA DEL ESLOGAN

“Eficiencia contable a tu servicio”

### 6.4.2.3 PROPUESTA DEL LOGOTIPO



**Figura 27 Logotipo Propuesto**

Fuente: Elaboración propia.

#### 6.4.2.4 PROPUESTA DE LA MISIÓN, VISIÓN Y VALORES



**Figura 28 Misión, Visión y Valores**

Fuente: Elaboración propia

#### 6.5 MEDIDAS DE CONTROL



## Figura 29 Medidas de control

Fuente: Elaboración propia

## 6.6 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

### 6.6.1 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL DESPACHO

**Tabla 24 Cronograma de implementación**

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL DESPACHO CONTABLE SERCAM													
ACTIVIDADES	ENERO				FEBRERO					MARZO			
	01 al 05	08 al 12	15 al 19	22 al 26	29 al 02	05 al 09	12 al 16	19 al 23	26 al 01	04 al 08	11 al 15	18 al 22	25
Presentación de propuesta del proyecto													
Solicitud y aprobación del préstamo													
Acta de constitución													
Licencias y permisos legales													
Firma del contrato del local													
Compra de mobiliario y equipo													
Adecuación de local													
Reclutamiento del personal													
Desarrollo de un plan de marketing y publicidad													
Inauguración del despacho contable													

Fuente: Elaboración propia

### 6.6.2 PRESUPUESTO PARA EL LANZAMIENTO DEL DESPACHO

En la siguiente tabla se detalla cada una de las actividades con su respectivo valor estimado para el lanzamiento de la empresa.

**Tabla 25 Presupuesto de lanzamiento**

Presupuesto para el lanzamiento del despacho	
Actividad	Valor
Presentación de propuesta del proyecto	N/A
Solicitud y aprobación del préstamo	N/A
Acta de constitución	L5,500.00
Licencias y permisos legales	L17,400.00
Firma del contrato del local	L20,000.00
Compra de mobiliario y equipo	L72,658.00
Adecuación de local	L5,000.00
Reclutamiento del personal	N/A
Desarrollo de un plan de marketing y publicidad	N/A
Inauguración del despacho contable	L6,000.00
<b>Total</b>	<b>L126,558.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## **6.7 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA**

La concordancia entre los segmentos de la tesis y la propuesta es esencial para mantener la integridad y coherencia del proyecto. En la propuesta, se delinearon objetivos, estrategias y metas específicas para el establecimiento de un despacho contable.

la concordancia asegura que la ejecución de la tesis esté alineada con las intenciones y metas delineadas en la propuesta original, proporcionando así una narrativa fluida y coherente que respalda la viabilidad y éxito del despacho contable en La Ceiba, Atlántida.

**Tabla 26 Concordancia de los segmentos**

Título de la Investigación	Capítulo I		Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
	Objetivo General	Objetivos Específicos	Teorías/Metodología de Sustento	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de la Propuesta	Objetivos de la Propuesta
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN DESPACHO CONTABLE PARA EL SECTOR COMERCIAL EN LA CEIBA.	Evaluar la viabilidad del estudio de mercado, técnico y financiero para la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida	Realizar un estudio de mercado que demuestre la viabilidad del proyecto.	ESTUDIO DE MERCADO	Mercado	Según los datos de esta investigación las MIPYMES que están inscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de e Atlántida (CCIA, 2023) afirma que es de 3,261 estratificado en el municipio de La Ceiba, de los cuales solo el 70% se encuentran activamente en operaciones y de acuerdo a lo anterior se estima que hay 2,283 empresas compuestas en MIPYMES	Encuesta Entrevista	El análisis de mercado ha revelado una demanda sustancial y un nicho de mercado claro para el proyecto, lo cual existe un interés evidente por parte de la población objetivo, respaldando la viabilidad del proyecto en términos de aceptación y demanda en el mercado.	"Apertura de un despacho contable (SERCAM) para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida."	Llevar a cabo las gestiones necesarias para legalizar y constituir la empresa, así como obtener los permisos requeridos.
		Efectuar un estudio de técnico que compruebe la viabilidad del proyecto.	ESTUDIO TÉCNICO				2.La evaluación técnica confirma la factibilidad del proyecto al demostrar que las capacidades y recursos necesarios están disponibles o son alcanzables. Se han identificado los métodos y tecnologías adecuados para la implementación del proyecto, respaldando su viabilidad desde un punto de vista técnico.		Establecer la oficina en el edificio Pina de La Ceiba, Atlántida.
		Efectuar un estudio financiero que permita identificar la factibilidad del proyecto.	ESTUDIO ECONOMICO	Técnico			El estudio financiero ha revelado que el proyecto es económicamente viable. Las proyecciones financieras indican una inversión razonable con retornos esperados que cumplen con los objetivos financieros establecidos. Esto sugiere que el proyecto puede generar beneficios y mantenerse financieramente saludable.		Contratar al personal necesario para garantizar un desarrollo eficiente de las actividades contables en el despacho.
		Evidenciar la factibilidad de la apertura de un despacho contable para el sector comercial en la ciudad de La Ceiba, Atlántida.	EVALUACIÓN ECONOMICA	Económico			La factibilidad para abrir un despacho contable en La Ceiba, Atlántida, muestra un entorno propicio y una demanda constante de servicios contables en el sector comercial local. La identificación de oportunidades y la ausencia de barreras significativas respaldan la viabilidad de establecer el despacho contable en la ciudad		Implementar estrategias de marketing efectivas, como promociones y publicidad digital, para atraer y retener a clientes.

Fuente: Elaboración propia

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS


- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Mexico D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Baca, G. (2013, p.27). *Evaluación de Proyectos*. Mexico, D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Baca, G. (2013, p.97). *Evaluación de Proyectos*. Mexico, D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Baca, G. (2016). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Sexta Edición.
- Bazurto et al. (2023). Diseño y validación de un instrumento de investigación para proponer metodología de gestión de proyectos. *Revista de Iniciación Científica*, 73.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Pearson.
- BORJA, M. D. (2020). *POLÍTICAS CONTABLES PARA INVENTARIOS APLICANDO LAS NIIF EN LA*. Ambato, Ecuador: Biblioteca de la PUCE Ambato.
- Calderón, A. I. (2018). La elaboración de proyectos de inversión como casos de estudio para lograr aprendizajes significativos. *Revista Científica*. Ibarra, Ecuador.
- Calizaya, J. M. (2020). *La investigación cuantitativa*. Lima: AutanaBooks.
- CCIA. (30 de Octubre de 2023). Obtenido de <https://cciahn.org/>
- CCIA. (2023). *INSCRIPCIÓN*. Obtenido de <https://cciahn.org/inscripcion.html>
- CNH. (17 de FEBRERO de 1951). *CÓDIGO DE COMERCIO*. Obtenido de DISPOSICIONES GENERALES : <https://honduras.eregulations.org/media/codigo%20de%20comercio.pdf>
- CNI. (6 de mayo de 2021). *Consejo Nacional de Inversiones Honduras*. Obtenido de Consejo Nacional de Inversiones Honduras: <https://www.cni.hn/la-mipyme-un-sector-clave-para-atraer-la-inversion-privada-a-honduras/>
- Creswell. (2013). *Metodología de la Investigación*.
- D'Arquino, M. (2020). *Proyectos y metodología de la investigación*. Buenos Aires: Maipue.
- Diaz, R. (2018). *Tesis*. La Ceiba.
- Eutimio Mejía Soto, E. M. (Enero de 2022). *Reflexiones y desafíos de investigación contable*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890684>
- Fernandez, R. (14 de 08 de 2023). *STATISTA*. Obtenido de <https://es.statista.com/temas/6692/inteligencia-artificial-ia/#topicOverview>
- Gaceta. (2015). Gradualidad de los techos de contribución para el financiamiento de los regímenes del sistema de protección social. pág. 2.
- GACETA, L. (16 de febrero de 2005). Ley Sobre Normas de Contabilidad y de Auditoría. *LA GACETA DIARIO OFICIAL DE LA REPUBLICA DE HONDURAS*, pág. 3.
- Grinnell, Williams y Unrau. (2009). *Metodología de la Investigación Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. Ciudad de Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.
- Hernandez, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Horne, J. C. (2010). *Administración Financiera*. Ciudad de Mexico: Pearson.
- IHSS. (26 de Octubre de 2023). *En Cifras*. Obtenido de <https://www.ihss.hn/index.php/el-ihss-en-cifras/>
- IHSS. (26 de Octubre de 2023). *Requisitos para inscribir una empresa (patrono)*. Obtenido de



<https://www.ihss.hn/index.php/preguntas-frecuentes/>  
 INFOP. (14 de Junio de 2017). *Afiliacion* . Obtenido de <https://honduras.eregulations.org/procedure/4/5/step/646?l=es>  
 INFOP. (26 de Octubre de 2023). Obtenido de [https://infop.hn/?page\\_id=753](https://infop.hn/?page_id=753)  
 INFOP. (26 de Octubre de 2023,p,7). *Ley del INFOP*. Obtenido de [https://honduras.eregulations.org/media/ley\\_del\\_infop.pdf](https://honduras.eregulations.org/media/ley_del_infop.pdf)  
 Kloter, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Ciudad de Mexico: Pearson.  
 LaCeiba, A. (26 de Octubre de 2023). Permiso de Operacion . La Ceiba, Atlantida, Honduras .  
 Mendoza, H.-S. y. (2018). *Metodologia de la Investigación*. Mexico: 1.  
 Meza, J. d. (2017). Evaluacion Financiera de Proyectos . Bogota , Colombia : Buena Semilla .  
 Novales, Keever. (2016). *El Protocolo de Investigación*. Ciudad de Mexico: Revista Alergia México.  
 Orjuela, J. (2022). LA CONTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES: CLAVES PARA UN ÉXITO FINANCIERO. *Time Manager*, 1-2.  
 Ortega, C. (2023). ¿Qué es el análisis del entorno? *Question Pro*, 1-2.  
 Palafox et al., 2. (2022). Los sistemas de costos y los honorarios por servicios profesionales en los despachos de contadores públicos en la ciudad de Chihuahua. 141.  
 Paz, G. B. (2017). *Metodologia de la Investigacion*. tercera edición ebook 2017.  
 Ramos, I. (2014). *Metodología de la Investigacion, 6ta. Edición* . Guadalajara, Mexico.  
 Roberto Sampieri . (2018 p.657). *Metodologia de la Investigación La ruta cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de Mexico : McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.  
 Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.  
 Sampieri, R. (2014,p.171). *Metodología de la Investigación* . MEXICO D.F.: También se presenta una .  
 Sampieri, R. (2014,p.532). *Metodología de la Investigación Sexta Edición* . Mexico,D.F.: McGRAW-HILL.  
 Sampieri, R. H. (2018). *Metodologia de la Investigacion*. Ciudad de Mexico: McGraw-Hill.  
 Sampieri; Mendoza. (2018). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.  
 Sampieri; Mendoza. (2018). *Metodología de la Investigación Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.  
 SAR. (25 de ABRIL de 2023). *LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA*. Obtenido de <https://www.tsc.gob.hn/biblioteca/index.php/leyes/120-ley-del-impuesto->  
 SAR. (2023). *TRAMITES RTN* . Obtenido de <https://www.sar.gob.hn/tramitesrtn/?tax%5Bwpdmcategory%5D=tramites-rtn>  
 Tamahara, V. (2019). *Contabilidad General* . Ciudad de Mexico: Digital Unid.  
 Universidad Piloto Colombia. (4 de mayo de 2023). *La importancia del contador en la toma de decisiones empresariales*. Obtenido de <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/importancia-contador-publico/>  
 Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw Hill Education.  
 Velasquez, J. (26 de Noviembre de 2023). *Lugares Turisticos*. Obtenido de <https://www.lugaresturisticos.org/ciudades-mas-grandes-de-honduras/>  
 Velez, G. A. (2014). *Proyecto Identificacion, Formulación, Evaluacion y Genrenencia*. D.F Mexico , Mexico .

# ANEXOS

## Anexo 1 Formulario de Registro para Sociedades Mercantes

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS DE ATLÁNTIDA La Ceiba, Atlántida, Honduras, C.A.						
FORMULARIO DE REGISTRO PARA SOCIEDADES MERCANTILES						
Fecha: _____						
TIPO DE TRAMITE: Registro [ <input type="checkbox"/> ] Afiliación [ <input type="checkbox"/> ] Reingreso [ <input type="checkbox"/> ] Código _____			RTN: _____		LPS: _____	
<b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>						
NOMBRE COMERCIAL: _____						
DENOMINACIÓN SOCIAL: Sociedad de Responsabilidad Limitada [ <input type="checkbox"/> ] Sociedad Anónima [ <input type="checkbox"/> ] Capital Variable [ <input type="checkbox"/> ]						
DIRECCIÓN DETALLADA: _____						
REPRESENTACIÓN GEOGRÁFICA:			Local [ <input type="checkbox"/> ] Regional [ <input type="checkbox"/> ] Nacional [ <input type="checkbox"/> ] Internacional [ <input type="checkbox"/> ]			
			Cantidad de establecimientos: _____		Número de empleados: _____	
Teléfonos: _____					Fax: _____	
E-mail(s): _____			Página Web: _____			
NOMBRE		NO. DE IDENTIDAD	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO		
Representante Legal:						
Socio 1						
Socio 2						
Socio 3						
Socio 4						
<b>2. REGISTRO MERCANTIL</b>	Matricula	Inscripción	Tomo	Fecha	Ciudad	
<b>3. REGISTRO CCIA</b>	No. De Registro	Folio	Tomo	Fecha	Capital autorizado	
<b>4. ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	Importa:			Exporta:		
	Actividad Primaria:			Actividad Secundaria:		
<b>5. PAGO DE MEMBRESÍA DE AFILIACIÓN A CÁMARA</b>						
Forma de Pago	Cobrador [ <input type="checkbox"/> ] Depósitos [ <input type="checkbox"/> ] Transferencia Electrónica [ <input type="checkbox"/> ] Cargo Automático [ <input type="checkbox"/> ] Oficina CCIA [ <input type="checkbox"/> ]					
Frecuencia de Pago	Mensual [ <input type="checkbox"/> ] Trimestral [ <input type="checkbox"/> ] Semestral [ <input type="checkbox"/> ] Anual [ <input type="checkbox"/> ] COUTA: _____					
Documentos Anexados		• Copia de la Escritura • Copia de identidad y RTN de los socios. (copia de carta poder )				
El representante (Persona Natural o jurídica o su Representante Legal) manifiesta que la información consignada en este registro es fidedigna y se sujetará a las leyes - Decretos y actos administrativos que reglamenta el uso.						
_____ Firma / Sello de la Empresa						

Fuente: Cámara de Comercio e Industrias de Atlántida

## Anexo 2 Inscripción de Patrono en IHSS



**IHSS**  
INSTITUTO HONDUREÑO DE SEGURIDAD SOCIAL

**DEPARTAMENTO DE CONTROL PATRONAL**  
 SEGUNDO NIVEL EDIFICIO ADMINISTRATIVO, BARRIO ABAJO  
 TEL 2237-4736 y 2237-4786 EXT. 1201  
 Correo electrónico joseaguero@ihss.hn

**SOLICITUD PARA INSCRIPCIÓN DE PATRONOS**

Lugar Y Fecha \_\_\_\_\_

Nombre del Patrono \_\_\_\_\_

Nombre Comercial \_\_\_\_\_

Dirección de la empresa \_\_\_\_\_

Teléfono fijo \_\_\_\_\_

Tel. celular \_\_\_\_\_ Actividad económica \_\_\_\_\_

Correo Electrónico \_\_\_\_\_

Nombre del Gerente: \_\_\_\_\_

**DETALLE DE LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS (En Fotocopias)**

- 1.- DOCUMENTO QUE ACREDITE EL NOMBRE DEL PATRONO (ESCRITURA DE COMERCIANTE INDIVIDUAL O SOCIEDAD)
- 2.- DOCUMENTO QUE ACREDITE AL REPRESENTANTE LEGAL DEL PATRONO. (**Copia de Identidad y R.T.N**)
- 3.- **R. T. N.** DEL COMERCIANTE INDIVIDUAL O DE LA SOCIEDAD
- 4.- DIRECCIÓN EXACTA DEL PATRONO (**CROQUIS EN HOJA APARTE DE LA UBICACIÓN DEL NEGOCIO**)
- 5.- TARJETA DE IDENTIDAD DE CADA UNO DE LOS SOCIOS O PASAPORTE O CARNET DE RESIDENCIA EN EL CASO QUE SEAN EXTRANJEROS.
- 6.- COPIA RECIBO DE TELÉFONO DE LAS OFICINAS DE LA EMPRESA DE HONDUTEL, TIGO O CLARO.
- 7.- FOTOGRAFÍAS DE LA FACHADA EN DONDE ESTÁ UBICADO EL NEGOCIO U OFICINA A UNA DISTANCIA ADECUADA.
- 8.- COPIA DE PERMISO DE OPERACIÓN DE LA ALCALDÍA MUNICIPAL VIGENTE.
- 9.- LLENAR SOLICITUD PARA LA CREACION DE LA **APLICACIÓN ATEMED** Y ACTUALIZACIONE DATOS PARA ENVIO DE **PLANILLA ELECTRONICA**.
- 10.- LISTADO EN EXCEL DE LOS TRABAJADORES INDICANDO:

N. IDENTIDAD	NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETO	FECHA DE INGRESO	SALARIO REAL	ADJUNTAR COPIA DE TARJETA DE IDENTIDAD POR TRABAJADOR

**FECHA LIMITE PARA ENTREGA DE DOCUMENTOS** \_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES** \_\_\_\_\_

**Señor Patrono: si usted ha recibido la charla sobre la ley y los beneficios que le proporciona el IHSS. Haga el favor de manifestarlo poniendo su nombre, firma y sello en este espacio:**

\_\_\_\_\_

Nombre

\_\_\_\_\_

Firma y Sello



**NOTA:** EL SEÑOR PATRONO O SU REPRESENTANTE LEGAL, DEBERÁN PROPORCIONAR LA INFORMACIÓN QUE LE SOLICITEN LOS SEÑORES INSPECTORES DEL INSTITUTO HONDUREÑO DE SEGURIDAD SOCIAL, O PRESENTARSE A LA DIRECCIÓN ARRIBA INDICADA CON LOS DOCUMENTOS SOLICITADOS, DENTRO DE LOS ( 3 ) TRES DÍAS POSTERIORES A LA SEÑALADA, SU NEGATIVA U OBSTÁCULO A SU LABOR SERÁ MOTIVO PARA QUE SU INSCRIPCIÓN PROCEDA DE OFICIO Y SE HARÁ ACREEDOR A LAS SANCIONES PREVISTA EN LOS ARTÍCULOS 84,85Y 88 DE LA LEY DE SEGURO SOCIAL DECRETO 86-2001

\_\_\_\_\_  
FIRMA SEÑOR PATRONO O  
GERENTE GENERAL

\_\_\_\_\_  
FIRMA INSPECTOR  
DE CONTROL PATRONAL

CONTROL PATRONAL

### Anexo 3 Entrevistas Expertos

**Tabla 27 Entrevista 1 a un experto de un despacho contable.**

DATOS GENERALES	EXPERTO 1
Nombre del Despacho Contable:	Servicios Contables Debe y Haber
Nombre de la Persona:	Idalia Elizabeth San Martín Guardado
Fecha de Inicio de Operaciones:	05 de julio del 2010
Dirección:	Barrio La Gloria, entre 8 y 9 calle, avenida Pedro Nufio, La Ceiba, Atlántida.
Correo Electrónico:	<a href="mailto:besanmartin@yahoo.com">besanmartin@yahoo.com</a>
Teléfono:	9499-1410
Cargo en el Despacho Contable:	Propietaria
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuánto tiempo tiene en funcionamiento su despacho contable?	“Hace 13 años”.
2. ¿Cómo visualiza usted el desarrollo de los servicios contables y tributarios en la ciudad en los próximos 5 años?	“Con muy buen desarrollo porque todo negocio necesita los servicios contables para conocer la situación financiera de la empresa o negocio”.
3. ¿Según su experiencia, que tipo de servicio es el que más requieren los clientes comerciales?	“El más requerido es la presentación de declaración de impuestos tributarios y el segundo está el impuesto municipal”.
4. ¿Cuáles son las fortalezas más grandes para crear fidelidad en sus clientes?	“Principalmente la honestidad para que la persona propietaria del negocio tenga confianza y credibilidad con el contador”.
5. ¿Alguna vez un cliente le ha expresado insatisfacción por el trabajo realizado, y qué oportunidad de mejora incorporó en sus procesos?	“Si he tenido, es cuando la persona que requiere el servicio sobre la situación financiera para solicitar un préstamo y mismo es denegado, allí es donde el cliente se molesta y no sigue más con el despacho y la mejora es utilizar los códigos y leyes que se requieren por el SAR”
6. ¿Qué marcos regulatorios (normas o leyes) toma en cuenta al momento de realizar los servicios contables y tributarios a las empresas comerciales?	“Código de comercio, Ley del SAR y Plan de Arbitrios”.
7. ¿Dentro de sus clientes hay alguna empresa que tenga implementada las normas NIIF?	“Mis clientes son de micro y pequeña empresa y estas mismas no aplican a dichas normas”.

Fuente: Elaboración Propia

## Anexo 4 Entrevistas a Expertos

**Tabla Tabla 28 Entrevista 2 a un experto de un despacho contable.**

DATOS GENERALES	EXPERTO 2
Nombre del Despacho Contable:	Perezcontab
Nombre de la Persona:	Maria Teresa Perez Nuñez
Fecha de Inicio de Operaciones:	15 de febrero del 2010
Dirección:	Ave. 14 de julio 5ta. Calle, edificio Roca.
Correo Electrónico:	<a href="mailto:maytee_1990@hotmail.com">maytee_1990@hotmail.com</a>
Teléfono:	3151-0003
Cargo en el Despacho Contable:	Propietaria
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuánto tiempo tiene en funcionamiento su despacho contable?	“Desde hace 13 años, antes de esa fecha era de mi abuelo, posterior al fallecimiento me quede ejerciéndolo sola bajo mi razón social”.
2. ¿Cómo visualiza usted el desarrollo de los servicios contables y tributarios en la ciudad en los próximos 5 años?	“Para los próximos años yo pienso que el crecimiento que a tenido el SAR en cuanto a tecnología ha mejorado muchísimos lo que es la tributación para los contribuyentes, hasta para apertura un negocio, ya que para las personas que presenta el servicio contable se le facilita a la hora de hacer los pagos por los tributos de nuestros clientes, como también para la presentación de los estados financieros a las instituciones financieras”.
3. ¿Según su experiencia, que tipo de servicio es el que más requieren los clientes comerciales?	“Definitivamente los estados financieros, la mayoría de clientes siempre buscan a un contador que les elabore los estados financieros para solicitudes de préstamos bancarios, ahora también asta para alquileres, como por segundo servicio es la presentación de la declaración del impuesto sobre la renta”.
4. ¿Cuáles son las fortalezas más grandes para crear fidelidad en sus clientes?	“yo pienso que ser transparentes, ya que me gusta explicarles a mis clientes hasta que sepa lo que estoy haciendo a modo que entienda y acompañarlos en todo lo que tiene que ver con las contabilidades de acuerdo al giro del negocio de mis clientes”.
5. ¿Alguna vez un cliente le ha expresado insatisfacción por el trabajo realizado, y qué oportunidad de mejora incorporó en sus procesos?	“Una de las partes más difíciles que he vivido en el despacho, es cuando he tratado con las personas de la tercera edad. No es tanta insatisfacción, si no que tengo que estarles explicando una y otra vez los mismo, es como que mi sector de clientes que exigen más y más y aun así no me entienden o no me comprenden”
6. ¿Qué marcos regulatorios (normas o leyes) toma en cuenta al momento de realizar los servicios contables y tributarios a las empresas comerciales?	“Aquí depende mucho de del rubro de mis clientes. NIIF, pero en general las normas nacionales información financiera, la norma de contabilidad generalmente aceptadas, ley del SAR y plan de arbitrios de la municipalidad”.
7. ¿Dentro de sus clientes hay alguna empresa que tenga implementada las normas NIIF?	“Si, los prestamistas no bancarios, ellos todos los años para renovación de sus licencias se tienen que presentar un informe con los requisitos que incluyen en los estados financieros bajo las NIIF. Los demás clientes por su giro de negocio no”.

Fuente: Elaboración Propia

## Anexo 5 Entrevistas a Expertos

**Tabla 29 Entrevista 3 a un experto de un despacho contable.**

DATOS GENERALES	EXPERTO 3
Nombre del Despacho Contable:	Despacho Contable Géminis
Nombre de la Persona:	María Leticia Duarte Padilla
Fecha de Inicio de Operaciones:	16 de mayo del 2006
Dirección:	Barrio El Centro, Ave. 14 de Julio, Edificio Condominio Medico Profesional
Correo Electrónico:	despcontablegeminis@gmail.com
Teléfono:	2440-4311 / 9853-3067
Cargo en el Despacho Contable:	Gerente General
PREGUNTAS	
1. ¿Cuánto tiempo tiene en funcionamiento su despacho contable?	Iniciamos como Despacho Contable en el año 2006, por lo tanto, llevamos 17 años prestando nuestros servicios.
2. ¿Cómo visualiza usted el desarrollo de los servicios contables y tributarios en la ciudad en los próximos 5 años?	Dentro de los servicios contables puede haber un avance tecnológico, muchas empresas cuentan con sistemas contables y eso permite llevar un mejor control.
3. ¿Según su experiencia, que tipo de servicio es el que más requieren los clientes comerciales?	La presentación de declaraciones juradas, tanto Impuesto Sobre Ventas como Impuesto Sobre La Renta. Además, suele ser muy recurrente que el comerciante se avoque a nosotros para la elaboración de Estados Financieros.
4. ¿Cuáles son las fortalezas más grandes para crear fidelidad en sus clientes?	Brindar un servicio de calidad, así nuestros clientes tienen una experiencia satisfactoria en cuanto al trabajo realizado. Excelencia en la atención al cliente, tratamos de hacer que los clientes se sientan cómodos y en confianza. Comunicación frecuente, escuchamos cuáles son sus necesidades para así orientar o prestar el servicio de la mejor manera posible. Actualización tributaria, nos capacitamos constantemente en lo que son las leyes tributarias en nuestro país por si llega a existir algún cambio, y así informar a nuestros clientes.
5. ¿Alguna vez un cliente le ha expresado insatisfacción por el trabajo realizado, y qué oportunidad de mejora incorporó en sus procesos?	Hace un tiempo atrás no era muy común llevar los libros contables de forma digital, casi todo era a mano, y un cliente no es que demostró insatisfacción por el servicio prestado, sino que nos comunicó que prefería que manejáramos sus libros de forma digital. Entonces, a partir de ese momento, se incorporó a nuestro proceso de registro contable un poco de tecnología y así seguir innovando para brindar un servicio de calidad a todos nuestros clientes.
6. ¿Qué marcos regulatorios (normas o leyes) toma en cuenta al momento de realizar los servicios contables y tributarios a las empresas comerciales?	Se toman en cuenta las Normas Internacionales de Contabilidad., ley del SAR y plan de arbitrios de la municipalidad".
7. ¿Dentro de sus clientes hay alguna empresa que tenga implementada las normas NIIF?	Hasta el momento no contamos con ningún cliente.

Fuente: Elaboración Propia

## Anexo 6 Entrevistas a Expertos y Resultados de Validación de Encuesta

**Tabla 30 Expertos en la validación de encuesta**

Nombre del Experto	Nivel Adámico	Teléfono
Martha Hernández	Maestría en Administración de Empresas	3392-0770
Hector Geovanny Antunez Salgado	Master en Administración de Empresas	9813-7484
Alba Alicia Rivera Lemuz	Master en Marketing	9750-3181

**Tabla 31 Evaluación de encuesta por expertos**

Item	Expert 1	Expert 2	Expert 3	CVR	Expert Comments
Item 1	x	x	x	1	
Item 2	x	x	x	1	
Item 3	x	x	x	1	
Item 4	x	x	x	1	
Item 5	x	x	x	1	
Item 6	x	x	x	1	
Item 7	x	x	x	1	
Item 8	x	x	x	1	Se sugiere agregar la pregunta sobre: "cuantos recibos o facturas emite en promedio en tu negocio".
Item 9	x	x	x	1	
Item 10		x	x	0.33	Sugiero agregar una opcion de "Referencia" ya que la opinión de alguien cercano puede lograr contactar el negocio.
Item 11	x	x	x	1	
Item 12	x	x	x	1	
Item 13	x	x	x	1	
Item 14	x	x	x	1	Sugiero que agreguen la pregunta sobre el "giro del negocio".
Item 15	x	x	x	1	
Item 16	x	x	x	1	
Item 17	x	x	x	1	

Fuente: Elaboración Propia



## **Anexo 6 Encuesta**

[https://docs.google.com/forms/d/1SwhfePHZLonrTTZRmX2ox6dwSRIttqIc\\_cTBbETiimc/edit](https://docs.google.com/forms/d/1SwhfePHZLonrTTZRmX2ox6dwSRIttqIc_cTBbETiimc/edit)



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**  
**FACULTAD DE POSTGRADO**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN DESPACHO  
CONTABLE EN LA CIUDAD DE LA CEIBA, ATLANTIDA.**

**Introducción:** El presente instrumento de investigación es una guía de encuesta, elaborado para que el personal clave tales como propietarios, socios y gerentes de empresas comerciales, puedan proporcionar información precisa sobre la aceptación de los servicios profesionales que ofrecen los despachos contables. Esta información es inminentemente confidencial, por tal razón se le agradece su participación.

**Instrucciones:** Se solicita seleccione la (s) respuesta (s) que correspondan con su opinión sobre los servicios que ofrecen los despachos contables.

**Instrucciones:** Lea detenidamente cada una de las preguntas y seleccione las alternativas que considere usted correctas.

**1. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?**

- a) Propietario de la empresa
- b) Gerente General
- c) Encargado de tienda
- d) Otros \_\_\_\_\_

**2. ¿Cómo se clasifica la empresa que usted representa?**

- a) Autoempleado
- b) Microempresa
- c) Pequeña Empresa
- d) Otro \_\_\_\_\_

**3. ¿Su empresa está legalmente constituida? Si su respuesta es "NO", justifique.**

- a) Si.
- b) No. \_\_\_\_\_

**4. Actualmente ¿Quién maneja su situación Contable-Tributaria-Fiscal?**

- a) Usted mismo
- b) Un despacho contable
- c) Familiar o conocido
- d) Otros \_\_\_\_\_

- 5. ¿Qué tipo de servicios contables utiliza actualmente para tu empresa? (Marcar todas las que considere)**
- a) Contabilidad financiera
  - b) Preparación de impuestos
  - c) Gestión de nómina
  - d) Asesoramiento financiero-contable
  - e) Otro \_\_\_\_\_
- 6. ¿Estarías interesado en contratar los servicios de un nuevo despacho contable y financiero para tu empresa en La Ceiba? Si su respuesta es "No" favor pasar a la pregunta No. 15.**
- a) Si.
  - b) No
- 7. ¿Qué beneficios espera obtener al contratar un despacho contable para tu empresa? (Selecciona hasta 3 opciones)**
- a) Mayor eficiencia en la gestión financiera
  - b) Reducción de costo
  - c) Cumplimiento normativo
  - d) Asesoramiento estratégico
- 8. ¿Cuántos recibos o facturas emites en promedio cada mes en tu negocio o actividad económica?**
- a) 1 a 20
  - b) 21 a 40
  - c) 41 a 60
  - d) Mas de 61
- 9. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar, por llevar su situación contable por un despacho contable?**
- a) Si emite 1-10 facturas o recibos (L1,000 a L2,000 mensuales)
  - b) Si emite 11-20 facturas o recibos (L2,001 a L3,000 mensuales)
  - c) Si emite 21-30 facturas o recibos (L3,001 a L4,000 mensuales)
  - d) Si emite 31-50 facturas o recibos (L4,001 a L6,000 mensuales)
  - e) Si emite 51 facturas o recibos en adelante (L6,000 en adelante)
- 10. ¿Cuál cree usted que serían los canales más eficaces para contactar el despacho contable y ofrecerle el catálogo de servicio?**
- a) Correo Electrónico
  - b) Redes sociales
  - c) Periódico

- d) Televisión
- e) Valla publicitaria
- f) Radio
- g) Referencias

**11. ¿Qué factores tomaría en cuenta para contratar los servicios de un despacho contable? (Marcar todas las que considere)**

- a) Confianza y Responsabilidad
- b) Experiencia en el área contable
- c) Formación Académica
- d) Calidad de servicio
- e) Precio por servicio
- f) Indistinto

**12. ¿Qué otros servicios le gustaría que le ofrecieran en un despacho contable?**

- a) Auditoría
- b) Finanzas
- c) Nomina
- d) Asesoría en materia contables, fiscal y tributaria
- e) Otros

**13. ¿Cómo prefiere la comunicación para contactarse con el despacho contable?**

- a) En persona
- b) Por teléfono
- c) Medios electrónicos

**14. Giro del negocio.**

- a) Servicios (refrigeración, jurídicos, soldadura, renta, transporte, electricista)
- b) Industrial (agropecuarias, ganaderías, agencias, taller)
- c) Manufactura (corte y confección, alimentos y bebidas)
- d) Comercial (mayoristas, minoristas, comisionistas)
- e) Otra...

**15. ¿Tienes algún comentario, sugerencia o pregunta adicional relacionada con la apertura de un despacho contable para el sector comercial en La Ceiba?**

R= \_\_\_\_\_

**16. Edad**

- a) 18-30
- b) 31-40
- c) 41-50
- d) 51-70

**17. Género**

- a) Masculino
- b) Femenino

**¡Gracias por su apoyo en el llenado de la encuesta!**

Fuente: Elaboración Propia

## Anexo 7 Entrevista a Expertos

### Entrevista a Expertos

Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC)

Maestría en Dirección Empresarial

#### Guía de Entrevista a Personal Clave de Despachos Contables en la Ciudad de La Ceiba, Atlántida.

**Introducción:** El presente instrumento de investigación es una guía de entrevista, elaborado para que el personal clave tales como socios y gerentes de despachos contables, puedan proporcionar información precisa sobre la aceptación de los servicios profesionales que ofrecen:

Esta información es inminentemente confidencial, por tal razón se le agradece su participación.

**Instrucciones:** Se solicita que responda a cada una de las preguntas del instrumento con su respectiva explicación, de forma precisa y específica.

#### Datos Generales:

Nombre del Despacho Contable: \_\_\_\_\_

Nombre de la Persona: \_\_\_\_\_

Fecha de Inicio de Operaciones: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Cargo en el Despacho Contable: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuánto tiempo tiene en funcionamiento su despacho contable?
2. ¿Cómo visualiza usted el desarrollo de los servicios contables y tributarios en la ciudad en los próximos 5 años?
3. ¿Según su experiencia, que tipo de servicio es el que más requieren los clientes comerciales?
4. ¿Cuáles son las fortalezas más grandes para crear fidelidad en sus clientes?
5. ¿Alguna vez un cliente le ha expresado insatisfacción por el trabajo realizado, y qué oportunidad de mejora incorporó en sus procesos?
6. ¿Qué marcos regulatorios (normas o leyes) toma en cuenta al momento de realizar los servicios contables y tributarios a las empresas comerciales?
7. ¿Dentro de sus clientes hay alguna empresa que tenga implementada las normas NIIF?

Fuente: Elaboración Propia.

## Anexo 8 Redes Sociales



The image shows a screenshot of a website for SERCAM. At the top left, there is a logo and navigation links: "Inicio", "Servicios", "Reserva online", and "Blog". A search bar with the text "Buscar..." is located at the top right. The main content area is split into two parts. On the left, there are two calendar pages for March 2018 and February 2018, with dates in Spanish. Below the calendars is a Japanese tax form titled "申告書B" (Tax Return B) for the year "平成" (Heisei). The form contains various categories and numerical data. On the right, there is a dark grey box with white text that reads: "LE DAMOS LA BIENVENIDA AL DESPACHO CONTABLE SERCAM". Below this text, in smaller font, it says "EFICIENCIA CONTABLE A TU SERVICIO." At the bottom of the page, there is a link labeled "Nuestros servicios".

Fuente: Elaboración propia



Anexo 9 Carta de Compromiso para la Asesoría Temática



**Carta de compromiso para asesoría temática**

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Carme Estefanny Cortez Gonzales

Identidad No. 0107-1993-01198, Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas

Con Maestría en Administración de Empresas con Orientación en Finanzas.

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar el trabajo de Tesis de Maestría denominado Estudio de prefactibilidad para la creación de un despacho contable para el sector comercial en La Ceiba.

A ser desarrollado por el (los) estudiante(s):

Franklin Joel Acosta Romero

Rossell Assel Montoya Manzanares

Para lo cual me comprometo a realizar de manera oportuna las revisiones y facilitar las observaciones que considere pertinentes a fin de que se logre finalizar el trabajo de tesis en el plazo establecido por la Facultad de Postgrado.

Nombre Carme Estefanny Cortez

Número de teléfono/correo electrónico: 9707-1221 / t.fanny.cortez@gmail.com

Firma: 