



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN
ASESORÍA ADMINISTRATIVA, LEGAL Y FINANCIERA CON
ESPECIALIDADES PARA MIPYMES EN LA CIUDAD DE
TEGUCIGALPA**

SUSTENTADO POR:

DARWIN JOEL MARADIAGA GUTIÉRREZ

LESBI HUGGETH COREA GÁMEZ

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

MÁSTER EN

FINANZAS

DIRECCIÓN EMPRESARIAL

TEGUCIGALPA, F.M., HONDURAS, C.A.

ENERO 2019

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVE REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE

**CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN
ASESORÍA ADMINISTRATIVA, LEGAL Y FINANCIERA CON
ESPECIALIDADES PARA MIPYMES EN LA CIUDAD DE
TEGUCIGALPA**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
FINANZAS / DIRECCION EMPRESARIAL**

**ASESORA METODOLÓGICA
ELOÍSA MARÍA RODRÍGUEZ ÁLVAREZ**

**ASESOR TEMÁTICO
NELSON GERARDO PONCE SIERRA**

MIEMBROS DE LA TERNA EVALUADORA:

**PABLO MOYA
CARLOS ZELAYA
JORGE CENTENO**



FACULTAD DE POSTGRADO

CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN ASESORÍA ADMINISTRATIVA, LEGAL Y FINANCIERA CON ESPECIALIDADES PARA MIPYMES EN LA CIUDAD DE TEGUCIGALPA

NOMBRE DE LOS MAESTRANTES:

**DARWIN JOEL MARADIAGA GUTIERREZ
LESBI HUGGETH COREA GÁMEZ**

Resumen

El designio de la presente investigación, es realizar un estudio que permita la Constitución de una empresa consultora en asesoría administrativa, legal y financiera con especialidades para MIPYMES, propagando sus operaciones en la ciudad de Tegucigalpa, esto con la finalidad de contribuir al crecimiento de la empresa y lograr satisfacer la demanda del sector, dicha investigación pretende a través del crecimiento de la empresa, generar nuevas oportunidades que contribuyen al desarrollo y fortalecimiento empresarial. El estudio procura analizar la percepción, aceptación y viabilidad operativa de la constitución de la empresa consultora, develando así aspectos que influyen en los segmentos administrativos, legal y financieros orientados a la mejora continua en los servicios que se ofrecen, del mismo modo permitir con la nueva constitución facilitar la obtención de información y un medio de motivación a los empresarios.

Palabras claves: Asesoría, Análisis financiero, Constitución, MIPYMES, viabilidad



GRADUATE SCHOOL

CONSTITUTION OF A CONSULTING FIRM IN ADMINISTRATIVE ADVISORY, LEGAL AND FINANCE WITH SPECIALTIES FOR MIPYMES IN THE CITY OF TEGUCIGALPA

POSTGRADUATE NAMES:

**DARWIN JOEL MARADIAGA GUTIERREZ
LESBI HUGGETH COREA GÁMEZ**

Abstract

The purpose of the present investigation is to realize a study that allows the constitution of a consulting Company in administrative, legal and financial advice with specialties for MIPYMES, expanding its operations in Tegucigalpa city, this with the finality of contributing to the growth of the Company and to satisfy the demand of the sector, this investigation pretends through the growth the Company of the consulting company, generate new opportunities that contribute to the development and business strengthening. This study seeks to analyze the perception, acceptance and operational viability from the consulting Company, revealing the aspects that influence the administrative, legal and financial and the improvements in the services that it offers, in the same way to permit with constitution facilitate the obtaining of the information and a means of motivation entrepreneurs.

Key words: Advice, financial analysis, Constitution, MIPYMES, viability

DEDICATORIA

Esta tesis quiero dedicarla a la honra de Dios, quien fue mi guía y centro vital de mi motivación; a mi familia quienes siempre me han apoyado de manera incondicional en este largo camino profesional, impulsándonos a ser personas de éxito pese a las dificultades, perseverando en esta meta. Agradeciendo también a cada uno de los colegas que han compartido sus experiencias y sueños junto a nosotros.

Darwin Joel Maradiaga Gutiérrez

Esta tesis quiero dedicarla principalmente a Dios, quien ha sido mi sabiduría, fuerza, sustento y guía en mí caminar por la vida; a mis padres, hermanas y hermanos quienes siempre me han apoyado de manera incondicional durante todo este proceso de crecimiento personal y profesional. Mi agradeciendo también a cada uno de mis compañeros y amigos con los que hemos compartido experiencias.

Lesbi Huggeth Corea Gámez

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por habernos ayudado en cada etapa de nuestra investigación, siendo nuestra guía, sabiduría y fuente de inspiración.

A nuestro asesor temático Nelson Ponce y asesor metodológico Eloísa Rodríguez, por brindarnos sus consejo, orientación y corrección en todo el proceso de desarrollo de nuestra investigación que nos permitiera presentar un documento eficaz y objetivo.

Quisiéramos por otra parte también agradecer al sector empresarial de la ciudad de Tegucigalpa por abrir sus puertas y brindarnos la información requerida para el buen desarrollo de esta investigación.

Así mismo consideramos oportuno agradecer a cada uno de los catedráticos que nos impartieron sus conocimientos contribuyendo con nuestra formación académica y profesional lo que hoy nos permite cerrar un ciclo más con éxito.

Para finalizar quisiéramos también expresar palabras de gratitud a todos nuestros amigos y familiares que de una u otra forma estuvieron presentes en el desarrollo de este proyecto.

INDICE

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	3
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2 OBJETIVO ESPECÍFICOS.....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	8
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO - ENTORNO.....	8
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO - ENTORNO.....	12
2.2 MARCO LEGAL.....	15
2.3 ESTUDIO DE MERCADO.....	21
2.3.1 ANÁLISIS FINANCIERO.....	23
2.3.2 ESTUDIO TÉCNICO.....	23
2.3.3 RECOLECCIÓN DE DATOS CUANTITATIVOS.....	24
2.4 METODOLOGÍAS APLICABLES PARA EL PROYECTO.....	25
2.5 MARCO CONCEPTUAL.....	25
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	30

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA DEL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	30
3.2 HIPÓTESIS	32
3.2.1 PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS:	32
3.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.4.1 POBLACIÓN	34
3.4.2 MUESTRA	34
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	36
3.5.1 ENCUESTA.....	36
3.5.2 ANÁLISIS DOCUMENTAL	36
3.6 FUENTES DE INFORMACIÓN	36
3.6.1 FUENTES PRIMARIAS	36
3.6.2 FUENTES SECUNDARIAS	37
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	40
4.1. RESULTADO DE LA ENCUESTA INDIVIDUAL	40
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
5.1 CONCLUSIONES	53
5.2 RECOMENDACIONES	54
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD	57
1.6 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA LA CUAL COMPRENDERÁ:	57
1.6.1 MATRIZ Y ANÁLISIS FODA.....	57
1.6.2 ESTUDIO TÉCNICO	57
1.6.3 PLAN DE MARKETING	57
1.6.4 ESTUDIO FINANCIERO.....	57
1.6.5 ANÁLISIS DE ESTUDIO FINANCIERO	57

BIBLIOGRAFÍA..... 97

ANEXOS..... ¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	14
TABLA 2. CONGRUENCIA METODOLÓGICA	29
TABLA 3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	30
TABLA 4. RECURSOS HUMANOS DE H & D ASESORES S. DE R. L.	60
TABLA 5. RECURSOS MATERIALES DE H & D ASESORES: MOBILIARIO Y EQUIPO	61
TABLA 6. RECURSOS MATERIALES DE H & D ASESORES: SUMINISTROS DE OFICINA Y LIMPIEZA	62
TABLA 7. SIMBOLOGÍA UTILIZADA PARA LOS DIAGRAMAS DE FLUJO	66
TABLA 8. DIAGRAMA DE FLUJOS: ATENCIÓN AL CLIENTE	67
TABLA 9. DIAGRAMA DE FLUJOS: COBRO POR SERVICIOS	68
TABLA 10. DIAGRAMA DE FLUJOS: MERCADOTECNIA Y VENTAS	69
TABLA 11. DIAGRAMA DE FLUJOS: EVALUACIÓN DE CALIDAD	70
TABLA 12. DIAGRAMA DE FLUJOS: PROCESO DE ASESORÍA ADMON	71
TABLA 13. DIAGRAMA DE FLUJOS: ASESORÍA LEGAL	72
TABLA 14. DIAGRAMA DE FLUJOS: ASESORÍA FINANCIERA	73
TABLA 15. PLAN DE INVERSIÓN	78
TABLA 16. DETALLE DE LOS GASTOS DE CONSTITUCIÓN	78
TABLA 17. DETALLE DE GASTOS EN SERVICIOS PÚBLICOS	79
TABLA 18. DETALLE DE LA INVERSIÓN EN EQUIPO TECNOLÓGICO	79
TABLA 19. DETALLE DE LA INVERSIÓN EN SUMINISTROS DE LIMPIEZA	80
TABLA 20. DETALLE DE LA INVERSIÓN EN SUMINISTROS DE OFICINA	81
TABLA 21. DETALLE DE LA INVERSIÓN EN MOBILIARIO Y EQUIPO	82
TABLA 22. DETALLE DE SUELDOS Y SALARIOS	83
TABLA 23. DETALLE DE LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	83
TABLA 24. DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES	84
TABLA 25. COSTOS Y GASTOS ANUALES	84
TABLA 26. DETERMINACIÓN DE LAS HORAS LABORALES POR MES	85
TABLA 27. DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPLEADOS	85

TABLA 28. DETERMINACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO POR TIPO DE EMPRESA	85
TABLA 29. ANÁLISIS, PRECIOS EN BASE A LA CAPACIDAD DE HORAS DE SERVICIO POR MES Y VOLUMEN DE TRANSACCIONES POR TIPO DE EMPRESA	86
TABLA 30. DETALLE DE DATOS DEL PRÉSTAMO	86
TABLA 31. ANÁLISIS DEL PRÉSTAMO	87
TABLA 32. DETALLE DE LOS GASTOS BANCARIOS	87
TABLA 33. RESUMEN DE LOS PAGOS ANUALES DEL PRÉSTAMO	88
TABLA 34. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES A LA MICROEMPRESA	89
TABLA 35. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES A LA PEQUEÑA EMPRESA	90
TABLA 36. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES A LA MEDIANA EMPRESA	91
TABLA 37. PUNTO DE EQUILIBRIO PONDERADO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES AL SECTOR	92
TABLA 38. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	92
TABLA 39. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL	93
TABLA 40. DETERMINACIÓN PORCENTAJE DE ESTRUCTURA DE CAPITAL	93

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA H & D ASESORES.	19
FIGURA 2. MATRIZ FODA	57
FIGURA 3. DEPARTAMENTO DE FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS C.A	59
FIGURA 4. MAPA GEOGRÁFICO DE LA CIUDAD DE TEGUCIGALPA Y SUS ALREDEDORES	59
FIGURA 5. IMAGEN DE OFICINA	61
FIGURA 6. CADENA DE VALOR	65
FIGURA 7. COMPARATIVO DE RANGO DE EDADES Y GÉNERO	39
FIGURA 8. COMPARATIVO GRADO ACADÉMICO Y NIVEL DE CONOCIMIENTOS EN TEMAS CONTABLES	40
FIGURA 9. COMPARATIVO APOYO ECONÓMICO QUE RECIBEN LAS EMPRESAS VERSUS CANTIDAD DE EMPLEADOS	41

FIGURA 10. COMPARATIVO ENTRE FUNCIONES DEL PROPIETARIO Y EL MANEJO ADMINISTRATIVO	43
FIGURA 11. IMPORTANCIA DE LA ASESORÍA EXTERNA	44
FIGURA 12. COMPARATIVO DISPOSICIÓN DE CONTRATAR SERVICIOS EXTERNOS VERSUS CANTIDAD QUE ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR	45
FIGURA 13. VALORACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO PROFESIONAL EXTERNO	46
FIGURA 14. COMPARATIVO DESVENTAJAS SERVICIOS EXTERNOS VERSUS ELEMENTOS QUE DETERMINAN EL VALOR DE LOS SERVICIOS EXTERNOS	47
FIGURA 15. RELACIÓN ENTRE EL CONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS VERSUS LA DISPOSICIÓN DE LA ASESORÍA CONSTANTES	48
FIGURA 16. SERVICIO PROFESIONAL DE ASESORÍA DE MAYOR INTERÉS	49
FIGURA 17. PUNTO DE EQUILIBRIO ATENCIÓN A LA MICRO EMPRESA	88
FIGURA 18. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	89
FIGURA 19. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES A LA MEDIANA EMPRESA	90

CAPÍTULO I.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se detallan los antecedentes, definición, enunciado, formulación, objetivo y la justificación del problema, así como el desglose de los objetivos específicos del problema.

1.1 Introducción

La presente investigación se enfoca en la constitución de una empresa consultora en asesoría administrativa, legal y financiera en la ciudad de Tegucigalpa para prestar servicios al sector MIPYMES,

En el presente trabajo se desarrolla un estudio de factibilidad para determinar su viabilidad, comprendido por un estudio de mercado para determinar la necesidad de servicios que tiene el sector, además de conocer la disposición de aceptación de servicios por parte de los empresarios y obtener el precio ideal por los servicios ofrecidos, seguido de un estudio técnico para determinar cada uno de los requerimientos operativos y administrativos, finalizando con un estudio financiero para determinar su viabilidad operativa mediante un análisis financiero de las diferentes variables recolectadas por el instrumento a aplicar.

La constitución de la empresa consultora en asesoría administrativa, legal y financiera, permitirá al sector MIPYMES contar con un socio estratégico que contribuya a mejorar considerablemente sus procesos de trabajo, enmarcados en la ley, ofreciendo servicios de manera ágil y oportuna como el mundo actual lo requiere, con el ideal de que se puede ofrecer un servicio profesional de calidad a un precio justo y accesible.

1.2 Antecedentes

Actualmente en Honduras se le está prestando una mayor atención al sector MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) debido a que la economía nacional está conformada en un alto porcentaje por éstas.

En los últimos años ha llamado la atención el rápido crecimiento en variedad y cantidad de pequeños negocios en Honduras.

Recientemente en diferentes investigaciones de varios países se ha ido comprendiendo que el aumento de las microempresas y el comercio informal en general se debe principalmente a la escasez de trabajo formal y que las grandes compañías no tienen la capacidad para contratar toda la mano de obra disponible en el país, la situación ha empeorado debido al aumento del desempleo y a la baja oferta laboral implica salarios cada vez más bajos, sin acceso a la seguridad social y estabilidad laboral.

Toda la situación antes mencionada ha provocado una serie de consecuencias económicas, por ejemplo, cuando hay una disminución de la demanda para algunos productos y se ven afectadas las Empresas por las pocas ganancias que les van quedando. Surge, entonces, la necesidad de recortar personal , sumado a la baja de demanda de materia prima con la que se elaboran los productos que ya no se están vendiendo. En conclusión, esto disminuye las ventas para otras empresas, empezando de esta manera un ciclo, que en la mayoría de los casos conlleva a resultados poco esperanzadores.

Una gran disminución en la producción de las grandes compañías provoca una reacción en cadena en las pequeñas empresas, provocando una baja en su producción. Se puede hacer una serie

de relaciones de las cuales se comprenden los diferentes fenómenos económicos y sociales, como lo son el surgimiento y las condiciones en que funcionan el comercio informal y las MIPYMES.

Tomando los criterios antes mencionado y agregando diferentes fuentes se estima que en el año 2000 había en Honduras alrededor de 258.000 MIPYMES que ocupaban cerca de 760.000 personas. De este gran total se calcula que cerca del 52% de las unidades y el 18% de los trabajadores corresponden a cuenta propia; 45% de las empresas y 51% de los trabajadores son microempresas con entre 1 y 10 empleados; 2% de empresas y el 14% de los trabajadores laboran en empresas de 11 a 50 empleados; y 0.5% de las empresas y 16% del empleo corresponde a empresas entre 51 y 150 trabajadores.

Si bien no existe un registro preciso ni actualizado de las MIPYMES en el país, se estima que entre un 60% a un 72% de la población se emplea en este tipo de empresas. Estimaciones recientes y generales, señalan que habrían en el país unos 260 mil micro, pequeños y medianos empresarios. La mayoría de ellos en situación de informalidad.

En la actualidad, las autoridades han relevado el papel que juega la MIPYMES no sólo en el marco de un eventual proceso de desarrollo sostenido, sino también en el impacto que tienen para la superación de la pobreza.

1.3 Definición del problema

1.3.1 Enunciado del problema

Honduras en los últimos años ha pasado una etapa de cambio en sus políticas fiscales y financieras que ha impactado en todos los sectores de la economía, evidenciado una debilidad especialmente en el sector MIPYMES para adaptarse a las nuevas normativas y regulaciones, esto

se debe a la falta de conocimiento y aplicación de las leyes fiscales y financieras; sumado a la imposibilidad de la contratación de una asesoría empresarial especializada en temas administrativos, legales y financieros por sus altos costos, la falta de información formal y por una débil estructura administrativa en este tipo de empresas.

Todos los factores antes mencionados terminan provocando un impacto negativo en este sector de la economía que se ha posicionado como un segmento de mayor crecimiento en el país donde existe un alto grado de emprendimiento que debe ser guiado para la correcta toma de decisiones, y así mejorar su eficiencia operativa.

1.3.2 Formulación del Problema

En nuestro país el asesoramiento administrativo, legal y financiero, ha sido utilizado básicamente por las grandes empresas que son capaces de pagar una asesoría de calidad, en contraste, para las micro, pequeña y medianas empresas (MIPYMES) es casi imposible acceder a este tipo de asesoría por sus altos costos, esto se convierte en un gran problema debido a que el país depende mucho de este sector actualmente, dado que representan casi un 60% del total de las empresas establecidas en el país.

El sector MIPYMES enfrenta grandes desafíos debido a los grandes cambios en las políticas fiscales que se han dado en los últimos años que buscan una mayor disciplina tributaria y una mayor recaudación para reducir el déficit fiscal del país, además de la crisis económica y política que ha afectado las finanzas de un sector frágil ante los cambios bruscos del sistema, ante tales circunstancias el sector MIPYMES debe estar preparado para estos nuevos retos con una capacitación constante que les brinde una cultura tributaria actualizada y la búsqueda de procesos económicos y financieros eficientes, esto genera la necesidad de brindar una orientación

especializada en asesoría empresarial a el sector MIPYMES para afrontar el futuro con éxito, por lo que hemos planteado siguiente interrogante:

¿Cuáles son los costos, beneficios y requisitos necesarios para la constitución de una empresa especializada en asesoría administrativa, contable, financiera y tributaria para el sector MIPYMES en Tegucigalpa?

Para responder esta interrogante se plantea realizar un estudio de factibilidad para la constitución de una empresa especializada en asesoría administrativa, legal y financiera para el sector MIPYMES de Tegucigalpa, con el fin de determinar su viabilidad operativa y así poder orientar y maximizar la eficiencia de los negocios en sus procedimientos básicos.

1.3.3 Preguntas de investigación

1. ¿Existe un mercado viable para el servicio de asesoría contable, tributaria, financiera y administrativa en el sector de MIPYMES?
2. ¿Cuáles son los temas administrativos y financieros de mayor relevancia, para el sector MIPYMES?
3. ¿Cómo se determina la factibilidad operativa y financiera del proyecto?

1.4 Objetivos del proyecto.

1.4.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad operativa de la creación de una empresa de asesoría administrativa, legal y financiera para el sector MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa, a través

del análisis de herramientas financieras y datos estadísticos, que nos permita determinar el grado de viabilidad de la creación de este proyecto, estableciendo los servicios profesionales necesarios para cubrir las necesidades del sector MIPYMES logrando también determinar el costo de dichos servicios.

1.4.2 Objetivo Específicos

1. conocer el mercado en el sector MIPYMES, para la viabilidad de servicios de asesoría administrativa, legal y financiera
2. Investigar a través de un instrumento estructurado los temas administrativos, legales y financieros de mayor relevancia para el sector MIPYMES
3. Realizar análisis de los resultados de datos financieros y estadísticos para determinar la factibilidad del proyecto

1.5 Justificación

Con esta investigación pretendemos evaluar la factibilidad operativa que tendrá la empresa al momento de brindar un asesoramiento profesional en el área administrativa, legal y financieras al sector MIPYMES, desarrollando un plan de negocio claro y preciso para poder responder eficientemente a las necesidades específicas de las empresas con precios accesibles, brindando un servicio de calidad mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de emprendimiento, mercado, finanzas, administración, estrategias gerenciales, contabilidad y tributación

CAPÍTULO II.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

El cual comprende el enfoque teórico y la interpretación situacional de la investigación a través del análisis macro y micro entorno.

Hernández Sampieri (2010) refiere "El marco teórico o la perspectiva teórica se integra con las teorías, los enfoques teóricos, estudios y antecedentes en general, que se refieran al problema de investigación" (p.73)

2.1 Análisis de la situación actual.

2.1.1 Análisis del macro - entorno

Es imprescindible dedicar tiempo al estudio y análisis del macro-entorno esto le permitirá a la empresa crear una buena planificación y estrategias que le permita afrontar las amenazas provenientes del sector y aprovechar las oportunidades favorables que se presenten.

Entorno demográfico

El papel que las MIPYMES enfrentan en el contexto mundial frente a un mercado globalizado, se convierte en un tema cada vez más importante, a pesar de que la mayor parte de las teorías económicas administrativas presten mayor atención al comportamiento de las grandes empresas. Cabe mencionar que actualmente este sector de la economía representa alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% del producto interno bruto mundial (PIB).

Siendo su mayor área de intervención el sector del comercio y servicios por ejemplo: en

actividades como pesca, construcción, confecciones textiles, la generación de productos artesanales, turismo, legales e inmobiliarias así como también podrían contarse algunos segmentos del comercio mayorista y minoristas, sectores predominante para las MIPYMES

El Crecimiento de este sector empresarial va de la mano con las nuevas estrategias que se implementan logrando producir y prestar servicios al alcance de la mayoría de los consumidores. Estrategias que han permitido a las grandes economías como Japón, Alemania, Asia, Canadá y también estados unidos quienes dominan los mercados y ganan nuevos segmentos. Esta situación económica tan favorable se ve empañada por los altos índices de desempleo, las altas tasas de inflación a nivel continental y mundial, el incremento de la pobreza, extorsión, la inmigración, sumado a esto la carencia de una adecuada estructura administrativa provoca el cierre de las MIPYMES después de cinco años de estar operando en el mercado pese a esta problemática social el emprendimiento empresarial continua su auge promoviendo la idea de crear más fuentes de trabajo a nivel individualizado. Es así como los estados de cada nación han impulsado reformas a nivel financiero u otras que permitan el crecimiento de las MIPYMES.

En América latina y el Centroamérica las MIPYMES mantienen una buena ubicación dentro del mercado formal de la economía, en este rubro las empresas familiares se sitúan como micro y medianas empresas que surgen del factor de autoempleo y subsistencia.

Las MIPYMES en Centroamérica se caracterizan porque no disponen de una estructura financiera ni administrativa adecuada que les permita desarrollarse. Además, las opciones disponibles para empresarios con pequeños activos personales son limitadas, y este hecho tiene importantes consecuencias para las empresas y más generalmente para el manejo de los recursos y la distribución del ingreso. El sistema administrativo, financiero y tributario es una parte esencial del entorno institucional dentro del cual las MIPYMES desarrollan sus actividades productivas.

La estructura del sistema tributario puede afectar al proceso de inversión deseado por el sector.

Romero, (2006). "En la actualidad, las pymes constituyen un sector de relevancia para el desarrollo de la mayoría de países, dada su contribución a la generación de empleo y desarrollo de la comunidad donde se ubican. Por ello, las pymes son objeto de estudio por parte de los investigadores, por su representación mayoritaria en el tejido empresarial de muchos países" (p.28)

En síntesis, para este análisis, podríamos decir que la actual complejidad del mundo empresarial exige a las MIPYMES un mayor nivel de conocimientos o asesoramiento. Por esta razón, las empresas consultoras especializadas en el apoyo de empresas se han convertido en un negocio con mucha demanda para el sector, con el fin de brindar soluciones estrategias para que contribuyan al crecimiento del negocio.

Entorno Económico

Es importante realizar una exploración al entorno económico que nos permita comprender el contexto el que intervienen diversas variables macroeconómicas como: la inflación, las tasas de interés, impuestos, oferta y demanda, crecimiento económico. Lo que nos permitirá determinar con mayor potencial que aspectos son más vulnerables en el entorno que comprende el sector MIPYMES, así como las condiciones económicas de las empresas y sus disposición para gastar o invertir el dinero en temas de asesoría financiera, administrativa y legal; además conocer este entorno nos permitirá definir estrategias para tomar decisiones favorables y así ofrecer un servicio de asesoría profesional calificado, competitivo a un costo accesible para nuestro mercado meta.

Entorno Socio-Cultural

En el análisis del entorno socio cultural vemos como este se relaciona con la actividad económica ya que la creación de nuevas empresas impulsa estrategia de crecimiento económico para la población, se constituye como una fuente de empleo y generación de ingresos, por lo que se busca ofrecer un servicio de asesoría a un costo accesible para todas aquellas empresas del sector MIPYMES que requieran nuestros servicios.

Por otra parte, factor socio-cultural en relación al sector de la asesoría está representado por las costumbres, valores, percepciones y comportamientos de la sociedad, aspectos de gran influencia al momento de tomar decisiones, por lo cual se vuelve relevante sobre las actividades administrativas y financieras de las MIPYMES. Además, actualmente el Servicio de Administración de Rentas (SAR) ha hecho énfasis en la obtención de conocimientos en el área tributaria; así como, a la aplicación de nuevas normativas en materia fiscal, lo que significa una oportunidad de negocio al identificar las falencias del mercado y ofrecer los servicios especializados en asesoría administrativa, legal y financiera para solucionar los problemas que se presenten en las empresas en materia administrativa, tributaria y financiera.

Bajo esta referencia este estudio analiza la factibilidad operativa, económica y financiera que tendría una empresa de asesoría en las áreas administrativas, legal y financiera para las MIPYMES de la ciudad de Tegucigalpa.

Entorno Medioambiental

Actualmente las actividades sociales se constituyen como parte fundamental del entorno empresarial las cuales tratan de ser responsables con el medio ambiente; la responsabilidad social

es un compromiso que adquiere nuestra empresa a través de las cual se realizaran acciones en pro de cuidar el medio ambiente generando un impacto positivo en la sociedad y en nuestras generaciones futuras.

Entorno Tecnológico

Desde el punto de vista tecnológico el avance en términos de tecnología es apremiante; actualmente el internet se ha convertido en una herramienta de fácil acceso a la comunicación e información, por lo que se considera necesario adquirir el mínimo de equipos de sistemas informáticos que dispongan de las características aplicables a nuestras tareas, las cuales faciliten el desarrollo de las actividades que requieran el uso de la tecnología es decir estrategias que impulsen nuestro proyecto en la era de los sistemas de información.

2.1.2 Análisis del micro - entorno

Estudiar el micro-entorno por parte de la empresa es indispensable puesto que los o servicios a ofrecer requieren de un proceso efectivo para llegar al mercado meta tal como se detalla a continuación:

La actividad de las MIPYMES en Honduras es considerada una actividad fundamental en el crecimiento de la economía, se estima que existen unas 26,521 MIPYMES esto representa un 70% para el sector de Tegucigalpa y San Pedro, Sula, las cuales generan un 42% de empleo para la población específicamente en los sectores de comercio y servicios.

La idea las MIPYMES se ha venido transformando según las regulaciones y políticas emitidas por estado que promueven el crecimiento del sector.

Vemos que actualmente las MIPYMES se encuentran ante un nuevo escenario de cambios,

en cuanto a regulación de normativas fiscales así como aspectos contables, financieros, administrativos y legales; lo cual incide de manera negativa en la maximización del valor de las empresas por pérdidas de oportunidades en el mercado; por lo cual se podría considerar necesario la contratación de servicios profesionales para la toma de decisiones empresariales orientadas hacia la mejora continua, eficiencia y eficacia en los procesos, alternativas de solución que no se han tomado debido a los altos costos de operación del rubro de asesoría en la zona de Tegucigalpa

Según estudio de diagnóstico sectorial realizado a la MIPYMES por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2013); La mayoría de los dueños o socios principales de las MIPYMES son personas que oscilan en un promedio de edad entre los 45 y 47 años, son hondureños y se identifica que son personas que han tenido en promedio 10 años de estudio formal (secundaria) lo que les permite ser posibles receptores de recibir servicios de desarrollo empresarial, educación financiera, entre otros.

Bajo este marco de referencia local actualmente el estado hondureño como el ente encargado de velar por el desarrollo del país en todos los sectores ha lanzado una nueva ley de apoyo a las MIPYMES cuya finalidad es generar mejores condiciones de vida para las personas y generar oportunidades para el mercado laboral hondureño.

El dictamen de la nueva ley de apoyo a las MIPYMES, (2018) refiere que la presente Iniciativa de Ley contempla la apertura simplificada de nuevas empresas evitando con ello los obstáculos y las limitantes que implican los altos costos de apertura para nuevas empresas, así como la burocracia excesiva en los procesos que le impiden al emprendedor comenzar a operar su negocio de inmediato, por lo cual las nuevas empresas que se creen en los próximos 12 meses quedan exoneradas del impuesto sobre la renta durante los próximos tres (3) años entre otros beneficios.

La Competencia

El análisis de la competencia es un paso fundamental cuando se está en el proceso de emprendimiento, por lo que es necesario conocer quiénes serán realmente nuestra competencia en el mercado que será nuestra zona de influencia, esto con el objetivo de identificar oportunidades para nuestro negocio y elementos claves que nos permita diferenciar en el rubro.

Actualmente en el mercado de empresas consultoras, en el sector de Tegucigalpa encontramos que destacan las siguientes entidades:

Tabla 1. Análisis de la competencia

No	Empresa	Características
1	CADERH	<ul style="list-style-type: none">• Más conocido en el sector• Altos costos por el servicio• Servicios más dirigidos a grandes corporaciones.
2	CDE / MIPYMES	<ul style="list-style-type: none">• Poco conocido• Desarrollan programas de capacitación para MIPYMES
3	Cámara de Comercio	<ul style="list-style-type: none">• Solo para entidades afiliadas• Locaciones a nivel nacional
4	ANED / Consultores	<ul style="list-style-type: none">• Altos costos por servicios• Para grandes corporaciones
5	FUNADEH	<ul style="list-style-type: none">• Enfoque a varios sectores• Altos costos por servicios
6	Consultores individuales	<ul style="list-style-type: none">• Poco conocidos en el sector• No confiables

Fuente: Creación propia

Este análisis nos permite ver que nos enfrentamos a una competencia desde el punto de

vista directa ya que son empresas que operan en nuestro mismo mercado y se dirigen a nuestros clientes potenciales ofreciendo servicios similares, los que en su mayoría se ofrecen a un alto costo por lo que al sector MIPYMES se le hace difícil acceder.

El manual para la identificación de oportunidades de negocio define a la idea de negocio “como la unión de la percepción de una necesidad cuya satisfacción es valorada por unos clientes (clientes potenciales) y la posibilidad de proponer un producto que la satisfaga en unas condiciones que permitan obtener beneficios para sus promotores” (p. 9)

Cientes

La empresa buscara brindar un servicio profesional de asesoría con especialidades para el sector MIPYMES, por lo que se vuelve necesario implementar estrategias que permitan estar siempre bajo el análisis y la actualización en los mercados, marketing y tecnología para ser una opción atractiva a nuestros clientes potenciales y la captación de nuevos clientes lo cual se vuelve fundamental para el crecimiento de una buena empresa

2.2 Marco Legal

Para la apertura de una Empresa o Negocio en cualquier departamento del país, es necesario realizar y cumplir una serie de requisitos legales establecidos en el “Código de Comercio” del país:

Paso 1

- Obtener la escritura publica

Entregar al notario público los siguientes datos y documentos:

- El nombre o la razón social del comerciante o la sociedad.
- Descripción de la actividad a la que se dedicará la empresa.

- Domicilio o dirección de la empresa.
- Capital inicial, que dependerá de la personalidad jurídica a adoptar.
- Fotocopia de los documentos personales de los socios: Tarjeta de identidad, Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal.

Con estos datos y documentos, el notario público elabora la escritura de constitución. Para ello deberá adquirir timbres fiscales según el monto de la inversión.

Paso 2

- Inscripción en el registro mercantil

Toda empresa constituida con base en el Código de Comercio deberá registrar su escritura de constitución en el Registro Mercantil. Este trámite se realiza en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT)

Paso 3

- Obtener el registro tributario nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante Servicio de Administración de Rentas (SAR)

Para obtener el RTN de una empresa mercantil:

- Formulario de inscripción (Forma DEI 410), debidamente completado.
- Este formulario se obtiene gratuitamente en las ventanillas de atención al público de la DEI.
- Fotocopia de escritura de constitución o carta de autorización extendida por notario.
- Fotocopia del RTN del notario que autorizó la escritura de constitución.
- Fotocopia de las tarjetas de identidad de los socios.
- Copia de Identidad y RTN del gerente o propietario

Requisitos Para Operar Una Empresa Sin Importar El Rubro

- Registro en la Cámara de Comercio

De acuerdo con el artículo 384 del Código de Comercio, es obligatorio que todo comerciante y/o sociedad mercantil se registre en la Cámara de Comercio e Industria correspondiente al municipio en el cual funcionará la nueva empresa.

- El permiso de operación

Este documento lo extiende la municipalidad para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales.

- Autorización de libros contables

La Secretaría Municipal autoriza los libros contables, por lo que para realizar este trámite deberá presentarse en la oficina de la Secretaría Municipal.

Obligaciones Fiscales

- Inscribirse en el Registro Tributario Nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional es el documento de identificación fiscal de los contribuyentes. Están obligadas a inscribirse en el RTN las personas naturales o jurídicas,

- El Impuesto sobre Ventas (ISV)

Este impuesto se carga a las ventas de bienes y servicios gravados que se efectúan en el territorio nacional; se aplica en forma no acumulativa en el momento de la importación y en el de la venta sobre el valor del bien o servicio, ya sea que se venda al crédito o al contado.

- Impuesto sobre la Renta

Están obligadas a declarar y pagar el Impuesto sobre la Renta: Las personas naturales y jurídicas, nacional o extranjera domiciliada o residente en Honduras, inclusive la que goce de alguna

concesión del Estado.

Proceso de constitución de la empresa

La empresa se constituirá bajo la razón social de Sociedad de Responsabilidad Limitada, con el nombre **H & D Asesores Sociedad de Responsabilidad Limitada.**

La constitución se hace por medio de escritura pública que debe ser redactada por el notario público e inscrita en el registro mercantil y también debe afiliada a la cámara de comercio de Tegucigalpa.

Requisitos para el funcionamiento

- Con la escritura pública de constitución se procede a inscribir la actividad económica en el Servicio de Administración de Rentas (SAR), en donde la administración tributaria le asignará un número de identificación conocido como Registro Tributario Nacional (RTN).
- El permiso de operaciones deberá obtenerse en las oficinas de la municipalidad de Tegucigalpa, D.C

2.2.1 Direccionamiento Estratégico

Nombre de la empresa: H&D Asesores S. de R. L

Misión

Somos una empresa consultora de asesoría administrativa legal y financiera que da respuestas efectivas a través de un servicio técnico especializado, que cubre las necesidades del sector MIPYMES.

Visión

Ser en una entidad líder en el área de asesorías, posicionándonos en el mercado empresarial, a través de la innovación tecnológica constante que nos permita convertirnos en una de las más prestigiosas y solicitadas firmas de la localidad; guiando de la mano a las MIPYMES en la misma dirección

Valores Corporativos

Lealtad, Innovación, Compromiso, Liderazgo, y Responsabilidad

Estructura Funcional

El organigrama representa de forma gráfica la estructura organizacional estableciendo los niveles jerárquicos y la relación existente entre los departamentos con que contara la empresa.

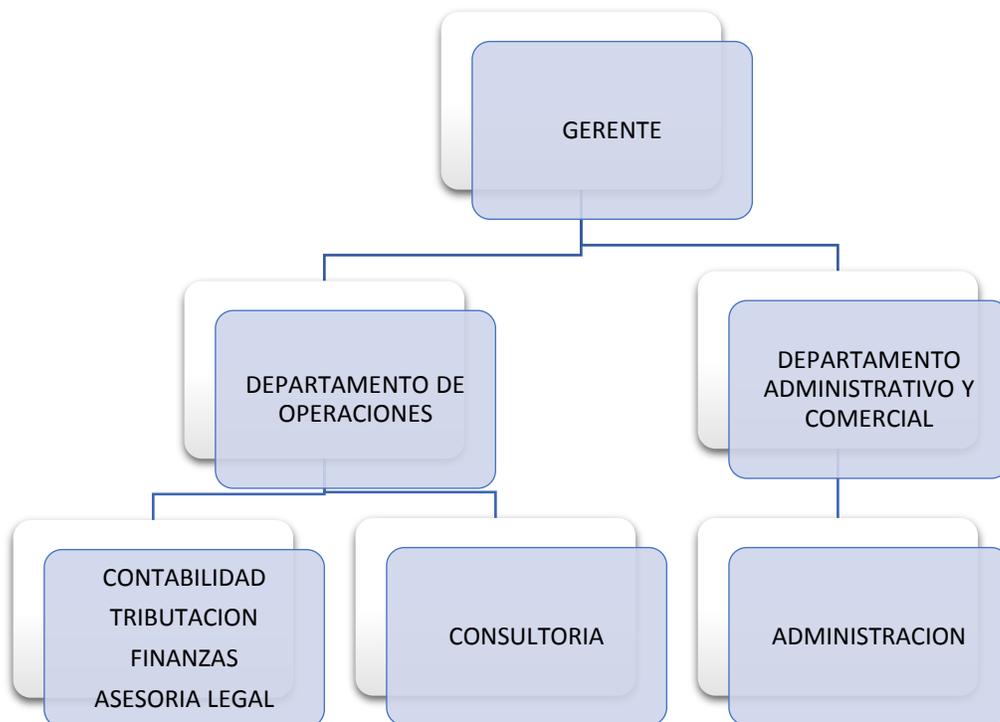


Figura 1 Estructura Organizacional de la empresa H & D Asesores.

Fuente: Creación propia.

El Gerente: Es la suprema autoridad, tendrá a su cargo la dirección y administración de toda la empresa.

- Es el representante legal de la empresa.
- Organiza, dirige y controla estratégicamente la administración de la empresa.
- Toma de decisiones sobre el rumbo que debe tomar la empresa
- Establecer las políticas y el reglamento interno de la empresa.
- Establece las normativas para el control financiero en presupuestos y programas de trabajo.
- Coordinar y supervisar la asignación de recursos a los departamentos establecidos
- Coordina la selección del talento humano

Departamento Administrativo y Comercial: Se encarga de establecer las normas y directrices para un funcionamiento administrativo adecuado de la empresa.

También se establece políticas para el manejo financiero y será responsable de cumplir con las obligaciones impuestas por el Servicio de administración de Rentas (SAR).

- Programar, dirigir y controlar los recursos humanos, financieros y materiales
- Asiste al gerente
- Asiste en el manejo de asignación de recursos
- Apoyo en la selección y contratación de personal
- Atención al cliente
- Responsable de presentar estados contables y financieros
- Responsable de la gestión financiera

Departamento de Operaciones: Es el responsable de establecer la logística y la puesta en marcha del objeto del negocio. La planificación será de suma importancia.

- Coordina estratégicamente con las demás áreas de la empresa
- Atención al cliente
- Desarrollar estrategias para la satisfacción del cliente en su demanda y expectativas
- Implementar acciones de trabajo en equipo.

2.3 Estudio de Mercado

Siendo su objetivo identificar y describir las características más relevantes del mercado meta, a través del análisis de datos estadísticos, así como información proveniente de fuentes primarias o secundarias, esto en búsqueda de determinar si existe un mercado potencial que pueda ser aprovechado para venderle un servicio profesional de calidad, logrando posicionar la marca.

Fernández Nogales (2004) El estudio de mercado tiene como "finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo" (p.256)

Este proceso da lugar para aplicar estrategias básicas de mercadotecnia conocidos como 4P'S o mezcla de mercadotecnia, producto, precio, plaza y promoción. Si una empresa comprende y logra una coherencia funcional entre todos estos principios los cuales tienen una fuerza intrínseca entre sí, está en la línea de ser más competitiva en el mercado; por lo que se considera en este caso fundamental conocer estos elementos antes de plantear una estrategia de mercado.

Mezcla de Mercadotecnia / Relación de las cuatro (4P'S)

Producto:

El producto es cualquier cosa que puede ser ofertada al mercado para satisfacer sus necesidades, incluyendo objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

Un producto es más que un simple conjunto de características tangibles. Los consumidores tienden a ver los productos como conjuntos complejos de beneficios que satisfacen sus necesidades. Al desarrollar un producto la compañía lo primero debe de identificar las necesidades centrales de los consumidores haciendo que el producto los satisfaga,

Precio:

Un precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, un precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio.

El precio es considerado un elemento flexible, a diferencia de los productos, este se puede modificar rápidamente.

Plaza:

La plaza comprende las actividades de la empresa que ponen al producto a disposición de los consumidores meta. La mayoría de los productores trabajan con intermediarios para llevar sus productos al mercado. Estos intermediarios su vez, utilizan los canales de distribución consisten en un conjunto de individuos y organizaciones involucradas en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor.

Los canales de distribución hacen posible el flujo de los bienes del productor, a través de los intermediarios y hasta el consumidor.

Promoción:

La promoción abarca las actividades que comunican las ventajas del producto y convencen a los clientes de comprarlo.

La mercadotecnia moderna exige más que simplemente desarrollar un buen producto, ponerle un buen precio y ofrecerlo a los clientes meta.

Kotler (2003). La Mezcla de Mercadotecnia se puede definir como el “conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto” (p.138)

2.3.1 Análisis Financiero

El análisis financiero es una herramienta que permite identificar los puntos fuertes y débiles del manejo económico de la empresa, por lo que se hace necesario elaborar el análisis financiero a la empresa para tomar decisiones estratégicas en materia de inversión, financiamiento, planes de acción basados en elementos de acuerdo al crecimiento empresarial; constituyendo una medida de eficiencia operativa que nos permite evaluar el rendimiento y la viabilidad de la empresa en proyecciones futuras.

Hernández Sampieri (2005) “El análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos” (p.148)

2.3.2 Estudio Técnico

El estudio técnico conformara la etapa del proyecto en el que se contemplan la inversión en los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de la capacidad diseñada e

instalada, es decir los recursos disponibles para el diseño del servicio de asesoría deseado, en el cual se analiza la determinación de la localización, instalaciones, equipo y toda la organización requerida para la puesta en marcha del proyecto.

Baca, (2001) Es decir "pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto" (p.321)

2.3.3 Recolección de datos cuantitativos

La aplicación de encuesta fue el instrumento de recolección de datos que nos permitió conocer la opinión y las necesidades de los propietarios o administradores de las empresas del sector MIPYMES en cuanto al grado de aceptación que tiene una empresa de asesoría financiera y administrativa para dicho sector.

La Encuesta fue estructura en tres segmentos utilizando preguntas abiertas y cerradas para obtener la información de forma más ordenada.

Este proceso se realizó visitando las empresas MIPYMES ubicadas en puntos estratégicos de la ciudad a las cuales se les solicitó la colaboración para obtener la información requerida a una muestra representativa de personas quienes eran propietarios o administradores de las empresas, denominados para objeto de nuestra investigación, encuestado.

Hernández Sampieri (2010) "recolectar los datos implica: a) seleccionar uno o varios métodos o instrumentos disponibles, adaptarlo(s) o desarrollarlo(s), esto depende del enfoque que tenga el estudio, así como del planteamiento del problema y de los alcances de la investigación; b)

aplicar el (los) instrumento(s), y c) preparar las mediciones obtenidas o los datos recolectados para analizarlos correctamente” (p.270)

2.4 Metodologías aplicables para el proyecto

- Análisis de estudio de mercado
- Análisis de estudio financiero
- Análisis de estudio técnico

Metodología de estrategia de marketing:

- Posicionamiento de la marca
- Mercado meta identificado: MIPYMES localizadas en la ciudad de Tegucigalpa

Servicio que se ofrecerán al sector:

- Asesoría administrativa
- Asesoría legal y
- Asesoría financiera

2.5 Marco Conceptual

Asesoría administrativa

Este tipo de asesoría se encarga de todos lo relacionado con los recursos internos y externos que pueden afectar al funcionamiento de cualquier entidad empresarial, tanto en su estructura y definición, como en su correcto funcionamiento. Trámites, licencias, recursos humanos.

Asesoría legal

“La asesoría jurídica o legal es aquella que se encarga de ofrecer la información a quien lo

necesite para solventar temas relacionados con la aplicación de normativas, leyes y reglamentos en materia de Derecho, ocupando todas las ramas de la misma.” Asesoriasjuridicas.com

Asesoría financiera

Es un servicio que pretende ayudar en las decisiones que se deben tomar en materia de finanzas, con el objetivo de poder rentabilizar e invertir efectivamente tus recursos financieros.

Beneficios

Chacón (2009) “Es la ganancia que se obtiene de una inversión o actividad comercial. Constituye una expresión para designar la ganancia que se obtiene en una actividad determinada”. Esto representa el ingreso que se obtendrá por la prestación del servicio de asesoría.

Constitución

Acción y efecto de constituir o constituirse. Diccionario de la lengua española.

Consultoría

Ribeiro (2002) “La ayuda que presta un experto para resolver un problema empresarial, basándose en su experiencia, habilidad y oficio” (p.7)

Costos

Chacón (2009) “El costo está vinculado generalmente a la producción, pero es aplicable a cualquier tipo de actividad. Su propósito no es solo obtener beneficios, sino también ser un instrumento para el control y la toma de decisiones. Representa para nosotros el valor que costara producir el servicio a ofrecer” (p.126)

Estrategias

Chandler (1962) “La estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa

a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas". (p.32)

Factibilidad

El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Varela (2014) "Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto" (p. 388)

MIPYMES

Micro, Pequeña, Mediana Empresa, Vendedores Ambulantes; definición empleada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

Mercadotecnia

Philip Kotler (2008) "Es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes" (p. 648)

Precios

Kotler y Armstrong (2002) "Es en el sentido más estricto la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio" (p. 215)

Segmento de mercado

Kotler y Armstrong (2008) "Se define como un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing" (p. 648)

Viabilidad operativa

Baca (2002) "Es la posibilidad que tiene un proyecto para ser ejecutado y operado de tal manera que cumpla con su objetivo" (p. 178)

CAPÍTULO III

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

La metodología de este proyecto contiene el conjunto de procedimientos desarrollado en el diseño de la investigación a través del análisis de la relación de las variables e hipótesis, así como cada herramienta de investigación requerida para estudio en este proyecto.

3.1 Congruencia metodológica del planteamiento del problema

Tabla 2 Congruencia Metodológica

Tema de Investigación	Objetivos		Preguntas de investigación
	General	Específicos	
Constitución de una empresa consultora en asesoría administrativa, legal y financiera con especialidades para MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa	Analizar la factibilidad operativa de la constitución de una empresa de asesoría administrativa, legal y financiera para el sector MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa, a través del análisis de herramientas financieras y datos estadísticos, que nos permita determinar el grado de viabilidad de la creación de este proyecto, estableciendo los servicios profesionales necesarios para cubrir las necesidades del sector MIPYMES logrando también determinar el costo de dichos servicios.	1. Analizar el mercado en el sector MIPYMES, para la viabilidad de servicios de asesoría administrativa, legal y financiera	1. ¿Existe un mercado viable para el servicio de asesoría contable, tributaria, financiera y administrativa en el sector de MIPYMES?
		2. investigar a través de un instrumento estructurado los temas administrativos, legales y financieros de	2. ¿Cuáles son los temas administrativos, legales y financieros de mayor relevancia, para el sector MIPYMES?

		mayor relevancia para el sector MIPYMES.	
		3. Realizar análisis de los resultados de datos financieros y estadísticos para determinar la factibilidad del proyecto	3. ¿cómo se determina la factibilidad operativa y financiera del proyecto?

Fuente: Creación propia

Tabla 3 Operacionalización de las Variables

Variable	Definición		Dimensión	Indicadores	Ítem
	Conceptual	Operacional			
Estudio de Mercado	Siendo su objetivo identificar y describir las características más relevantes del mercado meta, en búsqueda de determinar si existe un mercado potencial que pueda ser aprovechado para venderle un servicio profesional.	Recolección de la información mediante la aplicación del instrumento de investigación (encuesta)	Oferta y Demanda Costos Mercado meta	lanzamiento de un nuevo producto Posicionamiento de la marca	Pregunta No 6. ¿Estaría dispuesto a contratar servicios externos contables, tributarios y financieros y de asesoría para su empresa?
Estudio Técnico	Recursos disponibles para el diseño del servicio de asesoría deseado, en el cual se analiza la determinación de la localización, instalaciones, equipo y toda la organización requerida para la puesta en marcha del proyecto.	Recolección de la información mediante encuestas a propietarios o administradores de las MIPYMES en Tegucigalpa	Localización Sistemas Tecnológicos Estructura organizativa	Capacidad Instalada	Pregunta No 14. El servicio contable, administrativo, tributario y financiero y de asesoría, pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que

					tiene para Ud. los servicios que más le interesan al momento de contratar el servicio?
Estudio Financiero	Una herramienta de análisis que permite a la empresa tomar decisiones estratégicas en materia de inversión, financiamiento	Recolección y análisis de la información a través de los estudios técnico y de Mercado.	Valor Presente Neto (VPN) Tasa Interna Retorno (TIR) Costo, Beneficios Gastos operativos.	Inversión Rentabilidad Viabilidad operativa Costo de oportunidad	Pregunta No 13. De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio contable, administrativo, tributario, financiero y de asesoría para su empresa

Fuente: Creación propia

3.2 Hipótesis

3.2.1 Planteamiento de Hipótesis:

H: 1 Es viable una idea de negocio en el sector MIPYMES que se oriente a la asesoría administrativa, legal y financiera en la ciudad de Tegucigalpa.

H: 0 No es viable una idea de negocio en el sector MIPYMES que se oriente a la asesoría administrativa, legal y financiera en la ciudad de Tegucigalpa.

Las hipótesis analizadas en esta investigación son de tipo descriptivo, las cuales nos indican lo que tratamos de probar con el desarrollo de nuestra investigación.

3.3 Enfoque de la investigación

En el desarrollo de este proyecto es preciso definir el enfoque de la investigación, la cual se ha determinado tomando en cuenta el planteamiento del problema, así como los objetivos planteados que son la guía para obtener el tipo de información requerida, bajo esta referencia encontramos que el **enfoque cuantitativo** es el que más se adapta a nuestra investigación.

La recolección de datos se realizará a través de la aplicación de encuestas, permitiendo una medición numérica y su respectivo análisis estadístico, que responden a la hipótesis planteada en esta investigación.

Hernández Sampieri (2010) Enfoque cuantitativo "Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías" (p.4)

3.4 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se determina Para poder dar respuesta a las preguntas de investigación y los objetivos planteados que se pretenden lograr, en tal sentido el diseño de la investigación seleccionado fue el Alcance exploratorio transversal para determinan los entornos más relevantes del sector MIPYMES que nos orienten hacia identificar las posibilidades de la constitución de una empresa de asesoría en la ciudad de Tegucigalpa.

Para efectos del buen desarrollo de nuestra investigación también fue necesario la aplicación del alcance descriptivo el cual nos permite entender y analizar el porqué de las

tendencias que se marcan en el proceso de nuestra investigación, mismas que son analizadas y desarrolladas siempre con el objetivo de determinar la viabilidad del proyecto.

Hernández Sampieri (2010) "Investigación descriptiva Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población" (p.80).

3.4.1 Población

Para efectos de este estudio de investigación se considera como población el total de las MIPYMES radicadas en Tegucigalpa las cuales son 26,521, mercado al que está dirigido nuestro proyecto, datos según fuentes del Banco Interamericano de Desarrollo económico (BID, 2013).

3.4.2 Muestra

El cálculo del tamaño de la muestra se realizó en base a la cantidad de 26,521 MYPIMES radicadas en Tegucigalpa, para determinar la población muestra de nuestra investigación se calculó bajo un nivel de confianza de un 90 % y un margen de error del 7 %, dando como resultado un tamaño de la **muestra de 137 individuos**.

Hernández Sampieri (2010 "Es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectaron datos y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población" (p.173).

La fórmula que se utilizó para saber la muestra es la siguiente:

$$n_{opt} = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{(N - 1) \times E^2 + Z^2 \times p \times q}$$

n = Tamaño de la Muestra

N = Valor de la Población

Z = Valor crítico correspondiente un coeficiente de confianza del cual se desea hacer la investigación

P = Proporción proporcional de ocurrencia de un evento.

q = Proporción proporcional de no ocurrencia de un evento

E = Error Maestral.

Z: 1.65 Para un nivel de confianza del 90%

P: 50% = 0.50

Q: $(1 - p) = (1 - 0.50) = 0.50$

E: 7 % = 0.07 %

n: $\frac{(1.65)^2 * 26,521 * 0.50 * 0.50}{(26,521 - 1) (0.07)^2 + (1.65)^2 * 0.50}$

$$(26,521 - 1) (0.07)^2 + (1.65)^2 * 0.50$$

n: 137

Para esta investigación se consideró el muestreo no probabilístico en donde los individuos fueron seleccionados por accesibilidad, y puntos estratégicos de interés para nuestro estudio. Además, esta técnica conlleva bajos costos al momento de levantar la muestra.

Hernández Sampieri (2010) “Muestra no probabilística o dirigida Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación.” (p.176).

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Encuesta

Para la obtención y recolección de la información se realizó la aplicación de encuestas de manera aleatoria para determinar de manera cuantitativa y cualitativa los intereses y necesidades del sector MIPYMES.

3.5.2 Análisis documental

Técnica de investigación aplicada para el análisis e interpretación de los diferentes estudios realizados (estudio de Mercado, financiero y técnico) así como otros documentos de relevancia; que nos permiten conocer la viabilidad operativa del proyecto.

3.6 Fuentes de información

3.6.1 Fuentes primarias

El objetivo de las fuentes primarias es gestionar información de primera mano relacionada a con el tema de nuestra investigación entre ellas podemos mencionar:

Cuestionario estructurado para aplicar a nuestros clientes potenciales el cual lo constituye el sector MIPYMES de Tegucigalpa.

Libros: Se realizaron consultas a diversos libros académicos de dirección estratégica, marketing, finanzas, metodología de investigación.

Diccionarios: de economía y jurídico con el fin conocer el significado y definición correctas de los diferentes conceptos empleados en la investigación.

Documentos oficiales: se consideraron diversas publicaciones de entidades gubernamentales y otras instituciones que contienen información y datos estadísticas de relevancia.

Páginas de Internet: Fueron consultadas diversas páginas oficiales de datos académicos con el fin de gestionar información de buenas fuentes.

También se realizó lectura y análisis de resultados de estudios de tesis relacionadas con nuestro tema.

3.6.2 Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias también constituyen una herramienta de información que nos permiten ampliar el contenido sobre el tema de investigación, bajo esta referencia podemos mencionar las siguientes:

Bibliotecas, resúmenes de estudios con información de relevancia para la investigación, bases de datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Cabrera Méndez (2010) "Estas fuentes son el resultado de la sistematización de análisis documental principalmente de fuentes primarias tales como descripciones bibliográficas, catalogación de información, resúmenes, síntesis y otras fuentes que contienen datos en esquemas determinados que facilitan la búsqueda de información entre los que se pueden mencionar bibliografías, boletines de sumarios, boletines de índices, catálogos de bibliotecas, bases de datos bibliográficas referenciales".(p.136).

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se analizan los resultados de los instrumentos de recopilación de información, aplicando estadística descriptiva para el respectivo análisis.

4.1. Resultado de la encuesta individual

Con el objetivo de analizar y conocer a mayor profundidad el mercado meta del proyecto a implementar, se procedió a la realización de un estudio de mercado para conocer el grado de aceptación que tendrá la empresa en asesoría empresarial para determinar su viabilidad operativa, la aplicación de la encuesta se realizó en diferentes puntos de la ciudad de Tegucigalpa, especialmente en centros comerciales y ferias de emprendedores del sector MPYMES patrocinadas por el gobiernos y la empresa privada con el fin de obtener el punto de vista necesario para la implementación de dicho proyecto.

A continuación, se presenta el resumen de la información analizada.

4.1.1 características del sector MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa

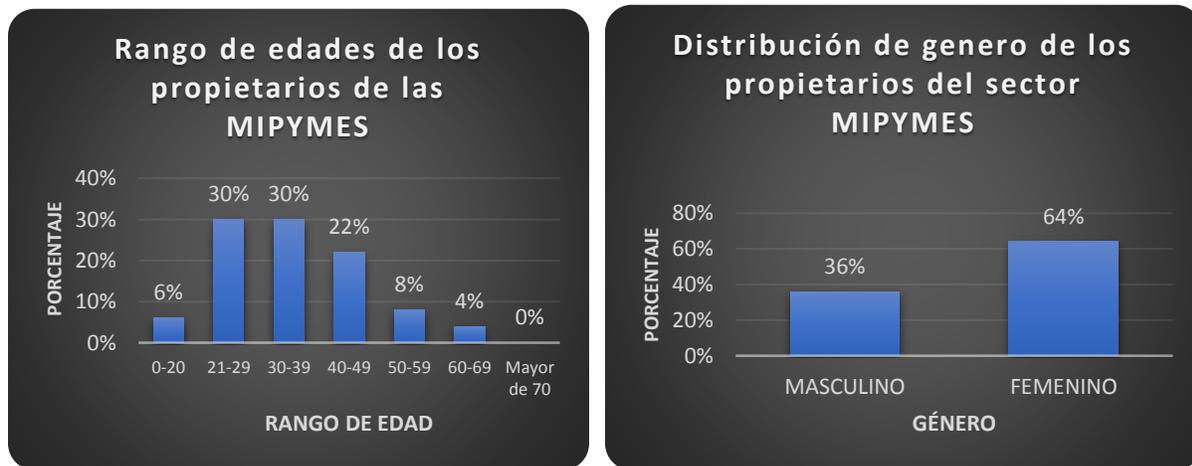


Figura 7. Comparativo de rango de edades y género.

Fuente: Encuesta aplicada.

Se investigó de manera descriptiva la situación del sector MIPYMES en Tegucigalpa, los resultados indican que este sector es empujado por una población joven con muy poca experiencia en negocios pero con muchas ganas de emprender y ser parte de la economía del país, además se puede concluir que el aumento del desempleo en los últimos años ha provocado que este sector haya crecido aceleradamente. Situación que orilla a los jóvenes a ser más emprendedores lo cual no sería para nada malo si no fuera por las pocas condiciones para ser un emprendedor exitoso en Latinoamérica. Además se concluye que las mujeres tienen una mayor participación en el sector MIPYMES con un 64%, esto datos se repiten en todo el país de acuerdo a la Asociación Nacional de la Pequeña y Mediana Industria de Honduras (ANMPIH) dado que los altos niveles de desigualdad social y salarial existentes ha provocado que las mujeres se capaciten mejor cada día, esto se convierte en una excelente oportunidad que puede ser cubierta por una empresa de asesoría empresarial enfocada en el sector MIPYMES brindando un servicio de capacitación en diversas áreas empresariales adaptadas al entorno del sector.

4.1.2 relación entre el nivel de estudio y el nivel de conocimientos en contabilidad, administración, tributación y finanzas.



Figura 8. Comparativo grado académico y nivel de conocimientos en temas contables.
Fuente: Encuesta aplicada.

El nivel de estudio de los propietarios de empresas del sector MIPYMES tiene un nivel de estudio aceptable, con un 57 % de los encuestados con nivel de estudio secundaria y un 37 % de los encuestados cuenta con un nivel de estudio superior, esto nos indica que existe un buen nivel de formación académica lo que da una mayor apertura a la adquisición de nuevos conocimientos y el interés de asesorías profesionales en diversos temas empresariales aplicados a sus empresas.

El nivel de conocimientos de contabilidad, administración, finanzas y tributación de los propietarios de las empresas MIPYMES en un 62 %, esto es un indicador que está relacionado con el nivel de estudio y dado que alrededor de un 57 % tiene un nivel de estudio secundario, indica que existe un nivel aceptable de conocimientos y un interés por estas áreas que son de vital importancia en el rubro, aun con esta buena tendencia encontramos que no son lo suficientemente sólido para el manejo correcto de la administración en general de una empresa, se toma en cuenta que existe alrededor de un 24 % que no tiene un buen nivel de conocimientos y se convierte en una oportunidad para ofrecer servicios de consultorías.

4.1.3 relación entre el acceso a financiamientos y el estancamiento de crecimiento de las microempresas y medianas empresas.

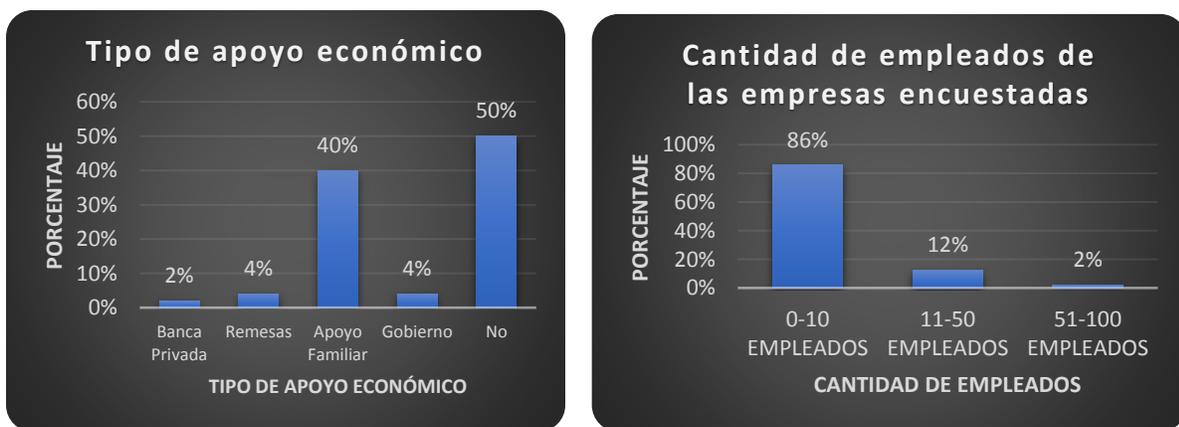


Figura 9. Comparativo apoyo económico que reciben las empresas versus cantidad de empleados.
Fuente: Encuesta aplicada.

El sector MIPYMES en Honduras siempre ha sido un sector marginado por parte de la banca privada y del mismo gobierno como se puede observar un 50 % de los encuestados han tenido que utilizar sus propios ahorros y utilidades que generan sus negocios para poder crear y ampliar sus empresas lo cual eleva el riesgo significativamente y los va rezagando de la economía debido a que no son capaces de competir o sobrevivir a los cambios constantes que vive nuestro país continuamente.

Se observa que otra manera de financiarse es por medio de las remesas familiares y por préstamos o inversión conjunta que hay entre varios familiares o amigos, pero existe el riesgo que no tienen el conocimiento ideal para el correcto manejo de esos fondos y pueden caer en problemas de endeudamiento mayores, esto se vuelve una oportunidad debido a que existe la necesidad de una preparación correcta de la información financiera para solicitar formalmente préstamos bancarios con información fiable y real del estado real de una MIPYMES.

La división de la cantidad de empleados se realizó en base a la denominación general que existe para dividir los sectores de las microempresas (0-10 empleados), medianas empresas (11-50 empleados), medianas empresas (51-100 empleados).

Gran parte de las empresas del sector MIPYMES en Honduras se enfoca en las microempresas, debido a que se necesita una menor inversión y se necesita menos personal para ser atendida, estas empresas representan un 86 % del sector MIPYMES pero a su vez vendrían siendo el sector más abandonado por la empresa privada y el gobierno, estas empresas tienden a tener una vida muy corta de solo 3 años, esto debido a los diferentes inconvenientes y obstáculos que viven en una economía que es inestable y no ofrece las condiciones necesarias para el

desarrollo de este sector, por lo que las microempresas requieren de una asesoría profesional para poder subsistir en un economía tan volátil.

4.1.4 Relación entre las funciones realizadas por los propietarios de las MIPYMES y la disposición a contratar personal interno o externo para los servicios administrativos en general.

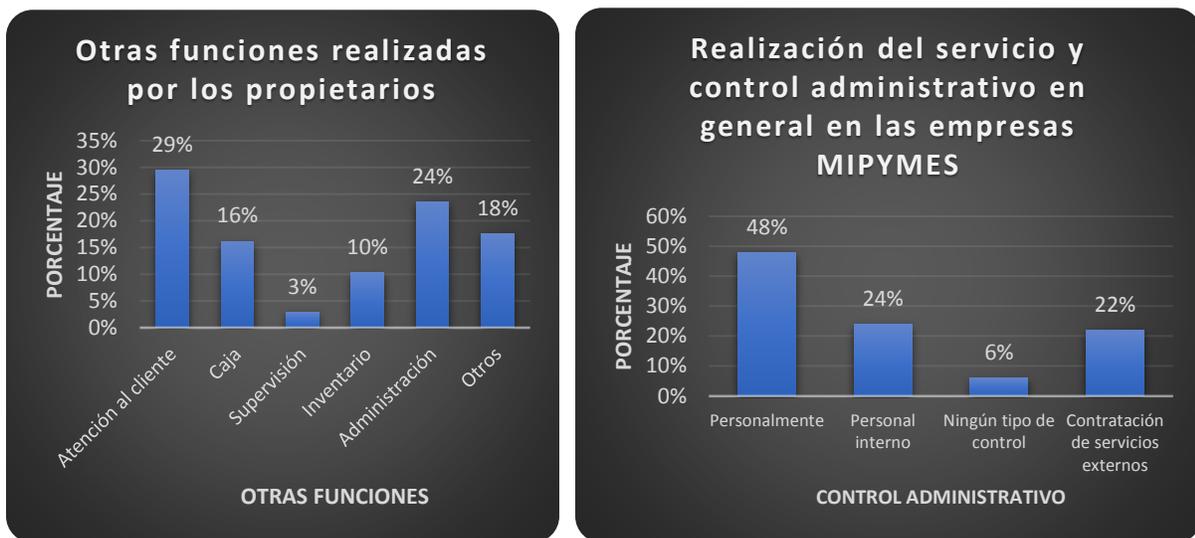


Figura 10. Comparativo entre funciones de los propietario y manejo administrativo
Fuente: Encuesta aplicada.

Los propietarios de las MIPYMES tienden a realizar diferentes funciones además de la parte de administración, un 29% de los propietarios de este sector atiende personalmente sus negocios y empresas, un 16 % realiza trabajo de caja o de cobro a sus clientes, esto es un grave problema debido a que tantas funciones en una sola persona provoca que descuides las áreas y no se enfoque en ninguna, lo que termina afectando al rendimiento de la empresa en general.

En la realización del servicio y control contable, administrativo, tributario y financiero en las empresas MIPYMES se observa que en su mayoría se realiza de manera personal por parte de

los propietarios con un 48% del total de los encuestados, esto abre una oportunidad para brindar servicios de asesoría profesional para que puedan mejorar o inclusive designar a personal externo alguno de los controles que se manejan en una empresa y así mejorar su eficiencia en el manejo de recursos.

4.1.5 Consideración de la importancia de la asesoría y el servicio externo contable, administrativo tributario y financiero en las empresas MIPYMES.

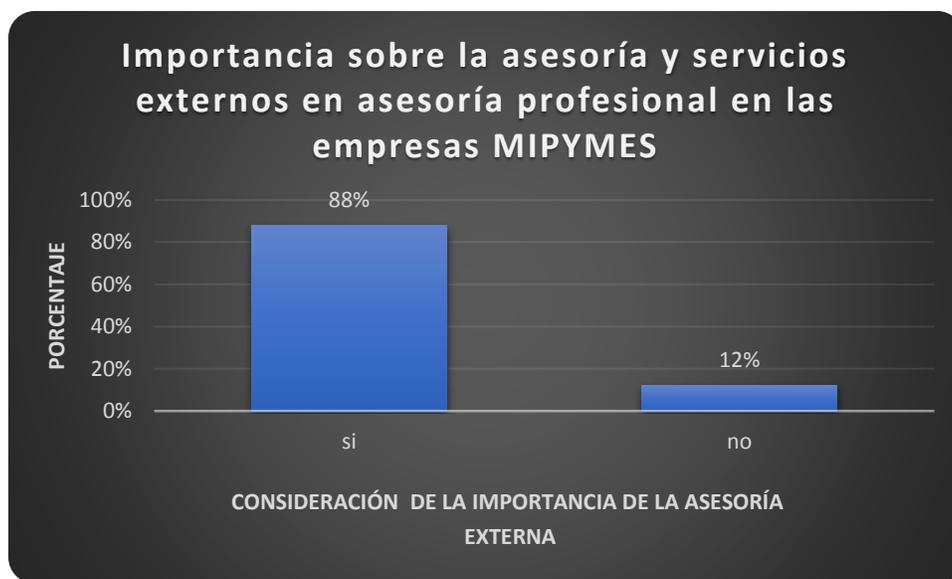


Figura 11. Importancia de la asesoría externa.

Fuente: Encuesta aplicada.

En su mayoría los propietarios de empresas MIPYMES con un 88 % del total de los encuestados consideran que es importante una asesoría y servicios externos contables, administrativos, tributarios y financieros para la mejora de la eficiencia y procesos administrativos, esto es interesante dado que abre la posibilidad de ofrecer asesorías a estas empresas que consideran importante los servicios profesionales externos.

4.1.6 disposición a contratar servicios externos y el precio que aceptarían los propietarios de las MIPYMES en asesoría contable, administrativa, tributaria y financiera

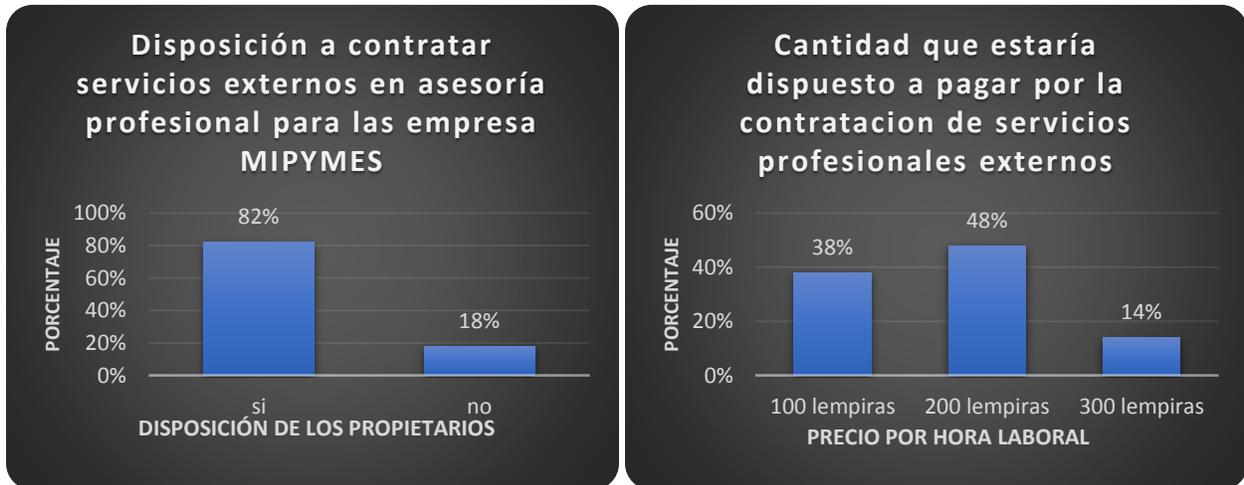


Figura 12. Comparativo disposición de contratar servicios externos versus cantidad que estaría dispuesto a pagar.

Fuente: Encuesta aplicada.

Alrededor de un 82 % de los encuestados estarían dispuestos a contratar servicios profesionales en asesoría contable, administrativa, tributaria y financiera. lo cual brinda una visión clara sobre la necesidad de la realización del proyecto para satisfacer la necesidad de un mercado y enfocarse en las necesidades primordiales del sector MIPYMES, al preguntarle a los propietarios de las empresas MIPYMES sobre cuanto estarían dispuestos a pagar por servicios profesionales externos se concluye que el valor de 200 lempiras con un 48 % sería el precio ideal para el cobro por los trabajos realizados, a partir de estos datos sobre la disposición de contratación y el precio ideal será donde se elaboraran las proyecciones de presupuestos de ingresos por servicios profesionales y con estos datos se determinara la factibilidad del proyecto mediante la cantidad de clientes necesarios para alcanzar la factibilidad financiera y operativa.

4.1.7 valoración de las características del servicio contable, administrativo, financiero y tributario al momento de contratarlo

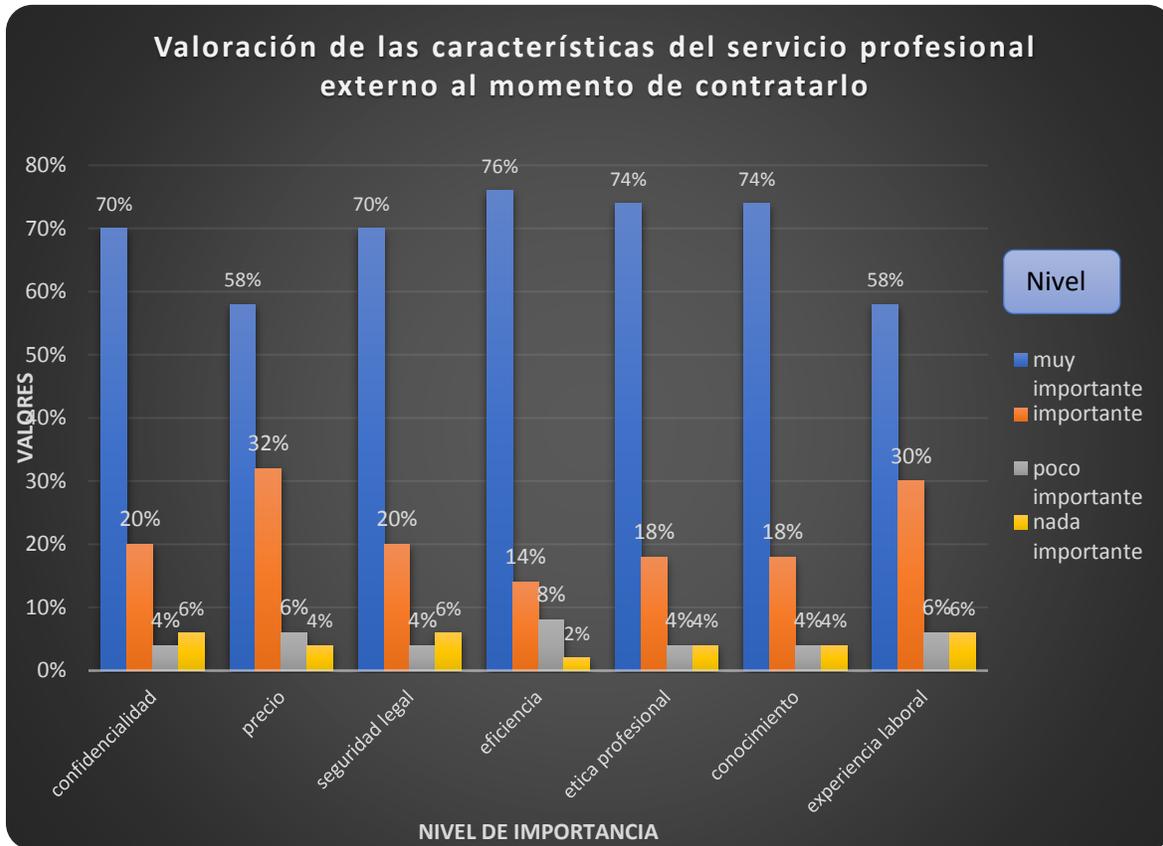


Figura 13. Valoración de las características del servicio profesional externo.
Fuente: Encuesta aplicada.

Los propietarios evaluaron de manera similar cada una de las características que ellos desean al momento de contratar servicios profesionales externos en asesoría contable, administrativa, financiera y tributaria para sus empresas, pero hubo algunas que tuvieron un poco más de interés como ser la eficiencia del servicio con un 76% de los encuestados considerándose como el más importante al igual que la ética profesional y el conocimiento, en el siguiente se observa que pasan a segundo plano de importancia con un 30% el precio y la experiencia laboral,

concluyendo que las personas están dispuestas a pagar mejor si el servicio brindado es eficaz, puntual y de calidad.

4.1.8 Relación entre las desventajas al momento de contratar servicios profesionales y el costo que este tiene a los propietarios de las MIPYMES

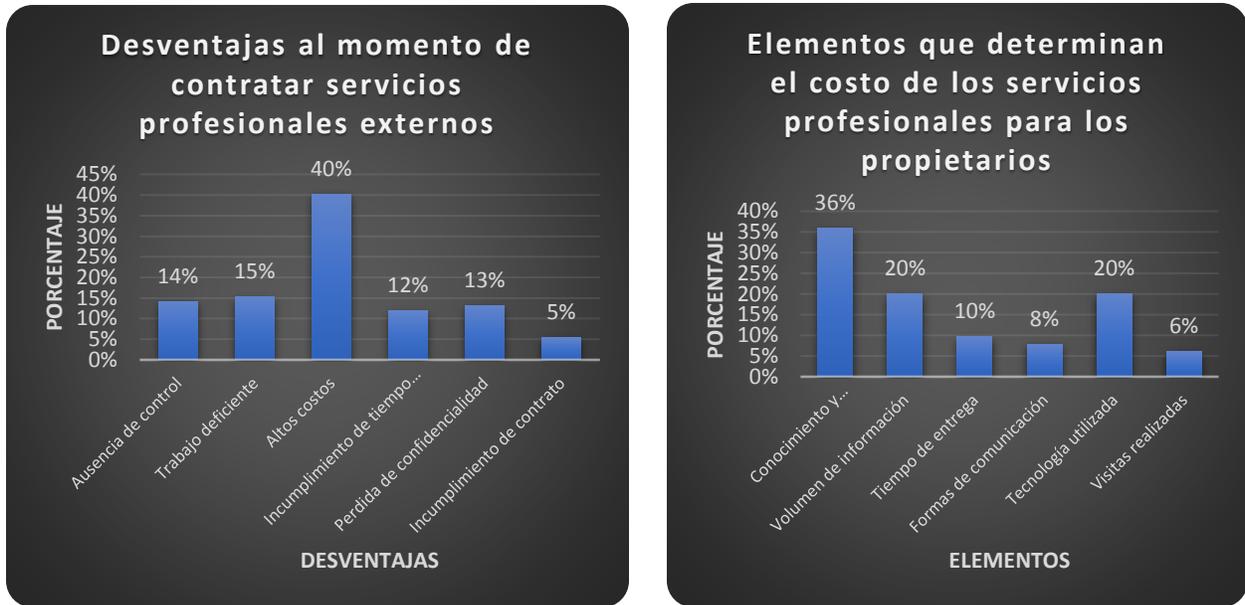


Figura 14. Comparativo desventajas de contratar servicios externos versus elementos que determinan el valor de los servicios externos.
Fuente: Encuesta aplicada.

El problema que han tenido la mayoría de las empresas MIPYMES al momento de contratar servicios externos son los altos costos de este tipo de trabajo, alrededor del 40 % consideran que este punto es fundamental, por lo tanto al momento de ofrecer los servicios profesionales una vez que se implemente el proyecto a realizar, se debe tomar en cuenta el precio a ofrecer buscando que sea accesible a los cliente pero a su vez que sea factible para el funcionamiento operativo de la empresa de asesoría empresarial.

De acuerdo a un 36 % de los encuestado un elemento que determinaría lo que estarían dispuestos a pagar por servicios profesionales externos es el conocimiento y la experiencia profesional, las conclusiones que se pueden sacar es que las personas están dispuestos a pagar dependiendo del grado de conocimiento que los profesionales demuestren tener y ofrecer cambios tecnológicos esenciales para poder competir ante un mundo más tecnológico.

4.1.9 Relación entre el conocimiento de los beneficios económicos que brindan las MIPYMES en la economía de Tegucigalpa y la disposición a seguirse asesorando para conocer más sobre el sector MIPYMES

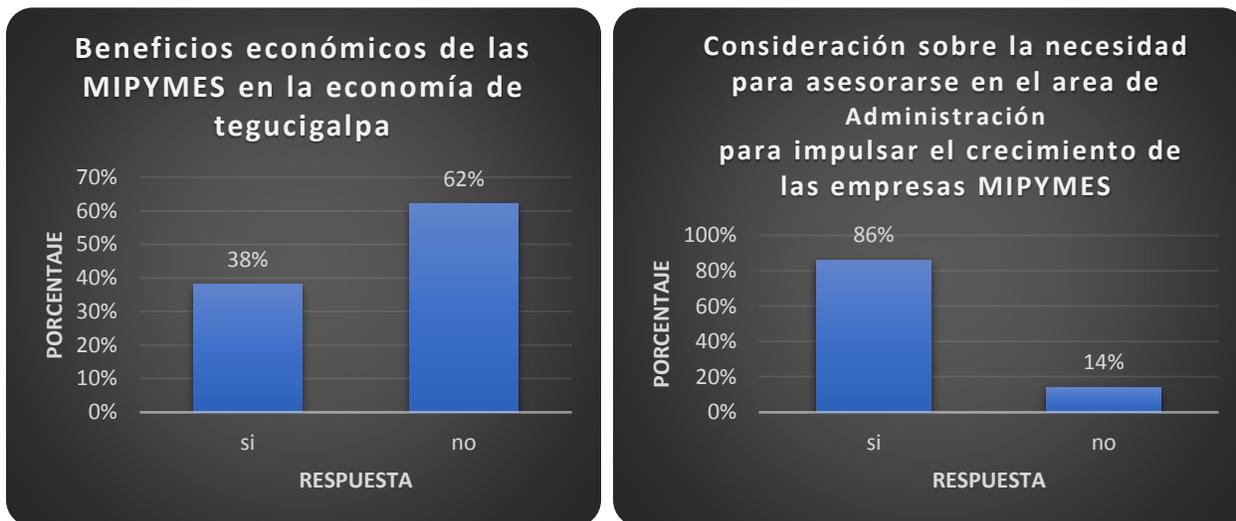


Figura 15. Relación entre el conocimiento de los beneficios económicos versus la disposición de la asesoría constantes.

Fuente: Encuesta aplicada.

La mayoría de los propietarios de las empresas MIPYMES alrededor de un 62% no tienen conocimientos claros sobre el impacto que tienen en la economía el sector MIPYMES esto es una oportunidad clara para poder crear capacitaciones a los propietarios con el fin de guiarlos para conseguir beneficios debido a que el actual gobierno pretende impulsar este sector mediante políticas legales y financieras, con préstamos a corto y mediano plazos con menos restricciones.

Un 86 % de los encuestados consideran que es necesario capacitarse en áreas administrativas para poder manejar de mejor manera sus empresas, se concluye que las personas están dispuestas a seguirse capacitando para conocer sobre su sector económico y los beneficios y ventajas que existen y cómo lidiar y manejar de la mejor manera con las desventajas, por la tanto se deben crear las condiciones y los precios accesibles para poder ofrecer las capacitaciones precisas que necesita el sector MIPYMES para que ellos adquieran conocimientos que puedan aplicar en sus empresas.

4.1.10 Servicio profesional que son de mayor interés para los propietarios de las empresas MIPYMES



Figura 16. Servicio profesional de asesoría de mayor interés.
Fuente: Encuesta aplicada.

Un 31 % de los encuestados consideran que el servicio de mayor interés para contratar es los servicios contables evidenciado una necesidad en un control más eficiente en esa área que puede ser cubierta por un servicio profesional externo al igual que se puede brindar capacitaciones

en esa área para que los propietarios sean parte de una administración más eficiente de sus negocios , un 25 % consideran necesario una asesoría en la parte de los servicios tributarios con ayudas en elaboración de las declaraciones de impuestos y otros requisitos que el SAR pide para estar en orden con las leyes fiscales y tributarias.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- En vista que actualmente en el país, el sector MIPYMES se encuentra inmerso en un sistema complejo de cambios administrativos, tributarios, contables u otros, se determina que existe la necesidad por parte del sector de contar con un mayor nivel de conocimientos o asesoramiento que les brinden respuestas estratégicas que contribuyan al crecimiento de las empresas lo cual se pretende lograr con la implementación favorable de nuestro proyecto.
- En base a los datos recolectados de las encuestas se pudo determinar que hay una necesidad en el sector MIPYMES en relación de un mejor manejo administrativo, legal y financiero, donde la creación de una empresa en asesoría empresarial se convierte en una excelente oportunidad para satisfacer una demanda que crece cada día, alrededor de un 82 % de los propietarios encuestados están dispuestos a contratar los servicios profesionales para mejorar la eficiencia de sus negocios tomando en cuenta que ellos solicitan un precio cómodo y de calidad, lo que plantea crear un plan estratégico para satisfacer las necesidades del sector MIPYMES.
- Se logró determinar que la mayoría de las empresas del sector MIPYMES tienen una débil estructura empresarial, con procesos administrativos, legales y financieros deficientes que terminan afectando a las empresas, además se estableció que estas empresas no tienen acceso a la consultoría profesional en la parte administrativa, legal y financiera, siendo un gran obstáculo para el desarrollo y crecimiento del sector MIPYMES.

- Se logró definir el direccionamiento estratégico de la empresa H&D Asesores con los servicios que más requiere el sector MIPYMES, realizando un plan integral para ofrecer los servicios necesarios y de calidad para satisfacer las necesidades del sector.
- Se determinó un precio de acuerdo a la capacidad de los empresarios del sector MIPYMES que es fundamental para brindar los servicios profesionales que sean accesibles y de calidad, que se considera uno de los puntos más importantes a resolver en nuestro trabajo.

5.2 Recomendaciones

- Resaltar la importancia que tiene en una investigación el proceso de indagar las bases teóricas existentes para contar con información fiable y relevante que aporte un valor agregado a nuestra investigación, este proceso nos permitió tener una idea y comprensión más amplia del panorama que estábamos investigando y así poder diseñar un documento que presenta teoría y datos de verdadera ayuda para futuras investigaciones.
- Hay que recordar que la constitución de una empresa de asesoría administrativa, legal y financiera va más allá que solo el estudio de factibilidad, también se debe analizar más a profundidad la actualización de los servicios a prestar y la tecnología a utilizar, debido a los constantes cambios que existen en las diferentes áreas de servicio profesional.

- Establecer de manera clara y precisa las políticas de la empresa y así planificar eficientemente los objetivos de cada uno de los trabajos a realizar, de tal manera que se supere las expectativas de los propietarios de las MIPYMES que contraten los servicios.
- Seguir evaluando las condiciones de mercado y detectar otras oportunidades en el contexto de cada empresa en el sector MIPYMES y brindar servicios y asesorías para el desarrollo exitoso de cada empresa, además de conocer la percepción de los clientes sobre los servicios brindados y realizar las mejoras necesarias.
- Invertir en programas y planes de capacitación dirigidos al personal de la empresa, para estar siempre a la vanguardia en servicios profesionales de calidad cumpliendo con todas las leyes, normas y disposiciones legales emitidas por las autoridades gubernamentales.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

1.6 Descripción de la propuesta la cual comprenderá:

- 1.6.1 Matriz y análisis FODA
- 1.6.2 Estudio técnico
- 1.6.3 Plan de marketing
- 1.6.4 Estudio financiero
- 1.6.5 Análisis de estudio financiero

Matriz y análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta esencial de todo plan de negocios ya que nos permite mostrar a posibles inversores que nuestro estudio ha buscado evaluar objetivamente nuestro mercado meta y sus entornos, esto con el objetivo de analizar y evaluar el potencial de nuestra idea de negocio, ya que cada una de sus etapas nos permite ver información detallada sobre los factores internos y externos que podrían influir positiva y negativamente en nuestra organización.

Matriz FODA



Figura 2. Matriz FODA

Fuente: Creación propia

Dentro de las variables de análisis en cuanto a fortalezas y oportunidades encontramos factores críticos positivos que podremos aprovechar y obtener más ventaja competitiva.

Las debilidades y amenazas encontradas representan aquellos aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos porque lo que se deben estar en constante alerta y buscando siempre eliminarlos o reducirlos de manera que no nos afecten en el presente ni en el futuro en el buen desarrollo de nuestras funciones.

En síntesis para este análisis se aconseja realizar periódicamente otros análisis de estas variables con el objetivo de conocer si estamos cumpliendo nuestras metas trazadas ya que no debemos olvidar que el entorno donde nos desempeñamos esta siempre en constante cambio.

Estudio Técnico

El estudio técnico conformara la etapa del proyecto en el que se contemplan la inversión en los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de la capacidad diseñada e instalada, es decir los recursos disponibles para el diseño del servicio de asesoría deseado, en el cual se analiza la determinación de la localización, instalaciones, equipo y toda la planificación de las actividades requerida para la puesta en marcha de nuestro proyecto de asesoría.

Estudio de Localización

Este análisis pretende ubicar un lugar estratégico donde funcionara la empresa, el cual aporte beneficios adaptables a nuestra idea de negocio y un costo accesible.

Macro localización

La empresa desarrollara sus actividades en el departamento de Francisco Morazán, de Honduras C. A, dejando la posibilidad a largo plazo de expandirse a otros departamentos y ciudades del país.



Figura 3 Departamento de Francisco Morazán, Honduras C.A

Fuente: (Google maps)

Micro localización

La empresa efectuara sus funciones en la ciudad de Tegucigalpa, municipio del distrito central en la siguiente dirección: Complejo corporativo de oficinas del edificio Midence Soto ubicado en el centro de Tegucigalpa debido a su ubicación y el precio de alquiler de las oficinas que son relativamente más bajo en comparación con otros lugares.



Figura 4. Mapa geográfico de la ciudad de Tegucigalpa y sus alrededores

Fuente: (Google maps)

Recursos

La planificación estratégica en la efectiva gestión de los recursos disponibles constituye factores de éxitos para la empresa.

Para nuestro proceso los recursos estarán comprendidos por, recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros lo cuales son determinantes para el logro de nuestros objetivos y metas.

Recursos humanos

La buena administración del recurso humano, impulsara una ventaja competitiva, como bien sabemos parte del éxito de una empresa se centra en contar el personal que tenga las competencias requeridas para los puestos, esto nos permite fomentar calidad, trabajo en equipo, unidad y todas aquellas cualidades que hagan más fuerte al equipo de trabajo como a nuestra organización.

La empresa implementara un plan de capacitaciones constante para el equipo de trabajo ya que para nuestra área de servicio en asesoría son nuestro recurso principal al momento de prestar la asistencia profesional.

Tabla 4. Recursos humanos de H & D Asesores S. de R. L.

Puesto De Trabajo	No de Plazas Disponibles
Gerente General	1
Administrador	1
Secretaria	1
Área Administrativo	1
Área Legal	1
Área Financiero	1
Asesores / Consultores	3
Aseadora	1

Fuente: Creación propia

Recursos Materiales

Los recursos materiales constituyen todos los medios físicos tangibles que requiere la empresa para la implementación de sus actividades. Por lo que se considera necesario contar con los siguientes implementos:



Figura 5 Imagen de oficina

Fuente: Google Imágenes

Tabla 5. Recursos Materiales de H & D Asesores: Mobiliario y Equipo

Descripción	Cantidad
Escritorios	6
Escritorio Gerencial	1
Mesa de Reuniones	1
Counter de Recepción	1
Estantes	2
Archivos	6
Silla Ejecutiva Gerencia	1
Sillas Ejecutivas Empleados	7
Sillas Ejecutivas sala de Reuniones	6
Pizarra	1
Gabinete Gerencia	1
Central Telefónica	1
Teléfonos	4
Calculadoras	7
Guillotina	1
Engrapadora Industrial	1
Computadoras Laptop	7
Computadora de escritorio	1
Impresoras	2
Dispensador de Agua	1

Fuente: Creación propia

Tabla 6. Recursos Materiales de H & D Asesores: Suministros de oficina y limpieza

Descripción	Cantidad
Cartucho de Impresora Color	6
Cartucho de Impresora Negro	6
Resmas de Papel carta	3
Engrapadora	7
Dispensador de Cintas	7
Resaltadores	15
Broches y Ligas para Archivo (Caja 50 pzs)	10
Caja Memorias USB 8GB	3
Folder Tamaño Carta Color (50 PZS)	1
Folder Tamaño Carta Amarillo (50 PZS)	2
Cintas Adhesivas Invisibles (Paquete 6 PZS)	5
Perforadoras	7
Sobres Manila Carta(25 Unds)	4
Sobres Manila Oficio (25 Unds)	4
Resmas de Papel Carta	3
Resmas de Papel Oficio	3
Correctores	12
Marca Textos	4
Marcadores (Caja 4 piezas)	5
Tijeras	7
Pegamento en barra	14
Sujetadores 32mm (CAJA)	3
Caja de Bolígrafos Negros 12 Unds	4
Caja de Bolígrafos Azul 12 Unds	4
Caja de Bolígrafos Rojos 12 Unds	4
Clips (Caja)	10
Quita grapas	7
Reglas de Aluminio	7

Fuente: Creación propia

Recursos financieros

La buena administración del presupuesto financiero constituye para nosotros factores de crecimiento y expansión ya que estos recursos son lo que hacen frente a las entradas y salidas de efectivo que presentara la empresa.

La empresa H & D Asesores para dar inicio a sus operaciones se constituirá con fondos propios más financiamiento bancario.

Recursos Económicos

Para nuestro proyecto el recurso económico es el medio a través del cual se cubrirá el proceso de producción, siendo nuestro fin generar la prestación de un servicio de asesoría en el área administrativa, legal y financiera; en este caso nuestro principal generador de producción lo conforma el capital humano que desarrollará su trabajo como asesor profesional.

Inversiones de Capital

Una de las principales prioridades para la empresa será mantener una solvencia y liquidez favorable ya que esto contribuye como un factor importante para el desarrollo y crecimiento de la empresa, también se considera de vital importancia mantener un capital de trabajo que nos permita desarrollar nuestras actividades de manera normal; así como, invertir en la implementación de una campaña publicitaria para dar a conocer la empresa logrando posicionarse en la mente de nuestro mercado meta seleccionado, estrategias de inversión que logren alcanzar ventajas competitivas sostenibles y sustentables en el mercado. El capital intelectual también se vuelve un factor estratégico de inversión ya que representa una fuente de competitividad a través del aprendizaje, innovación y la capacidad de saber responder rápidamente al cambio.

Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta que nos permitirá entender y analizar todos los procesos que conlleva la realización de las actividades de la empresa. La cadena de valor desintegra a la organización en sus actividades estratégicas con el fin de comprender nuestras ventajas competitivas que aportan valor a través de nuestras actividades, para lograrlo es importante establecer un plan que desarrolle nuestro proceso de producción a un costo más bajo y siendo mejores y diferentes que nuestros competidores.

Mantener estable la ventaja competitiva depende de varios factores y no solo de comprender lo que representa la cadena de valor para cada empresa ya que esto también nos permite definir el panorama competitivo con nuestra competencia, representado una potencial ventaja de mucha relevancia.

Para nuestro proyecto el servir a un segmento en particular (MIPYMES), permite a la empresa ajustar la cadena de valor directamente a dicho segmento implementando un servicio de asesoría a un costo más bajo y diferenciar nuestra asistencia de la competencia.

Porter Michael define "la cadena de valor como una herramienta de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor para el cliente final y a la misma empresa" (p. 52)

La cadena de valor se divide en dos partes:

1. Actividades primarias

Se refiere a la creación física del producto o servicio, su venta y la post venta

2. Actividades de apoyo

Son actividades que sirven de soporte a las actividades primarias

Esquema representativo de la Cadena de Valor de H & D Asesores

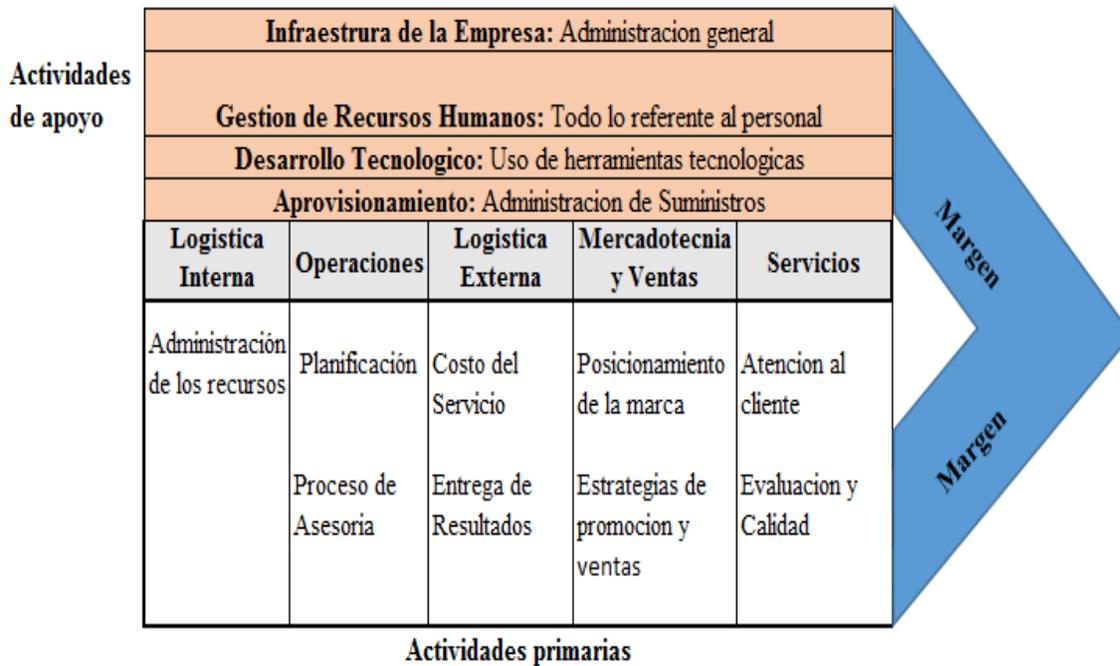


Figura 6. Cadena de Valor

Fuente: (Michael Porter 1991)

Procesos Operativos

Representa el conjunto de actividades o procedimientos que se realizarán de manera continua para generar el servicio de asesoría profesional que se prestará al sector MIPYMES; para lo cual utilizaremos los diagramas de flujos.

Los diagramas de flujos son una herramienta que nos facilitará la comprensión de los procesos y tareas que se desarrollarán, indicando los momentos, las áreas involucradas y los responsables de su ejecución.

A continuación, se presenta un cuadro que contiene la simbología utilizada para el diseño de los diagramas de flujo:

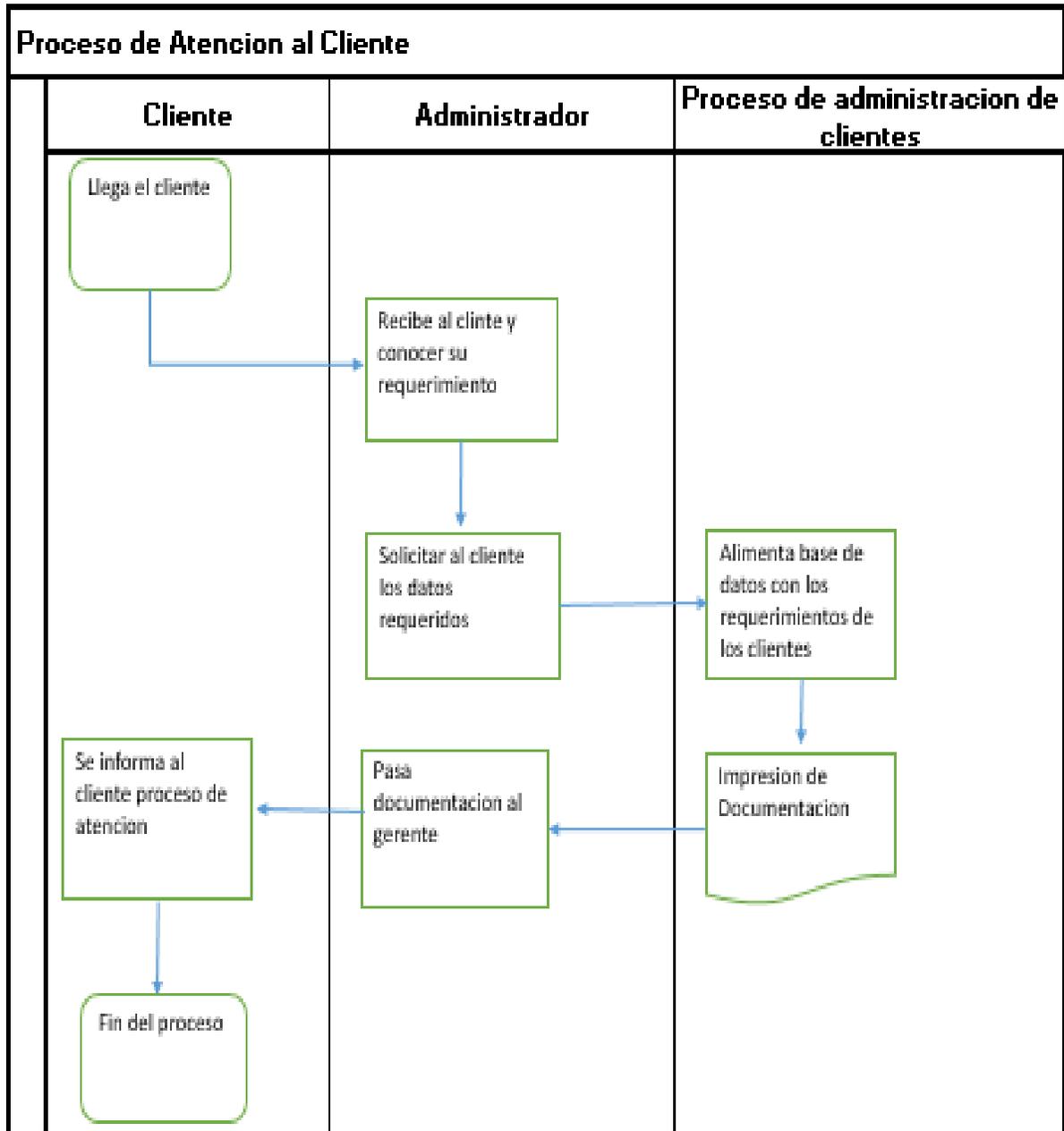
Tabla 7. Simbología utilizada para los diagramas de Flujo

Símbolo	Nombre del símbolo	Descripción
	Inicio / fin	Representará el inicio y fin del diagrama
	Proceso	Significa Actividad o proceso
	Ingreso manual	Ingreso de datos al sistema
	Documento	Documentos
	Almacenamiento de acceso directo	Representa información de soporte
	Conector	Significa continuidad del proceso
	Conector fuera de pagina	Continuidad del diagrama en otra pagina
	Flechas	Representa la guía que une los elementos del proceso
	Decisión	Indica la realización de comparación de valores

Fuente: Creación propia

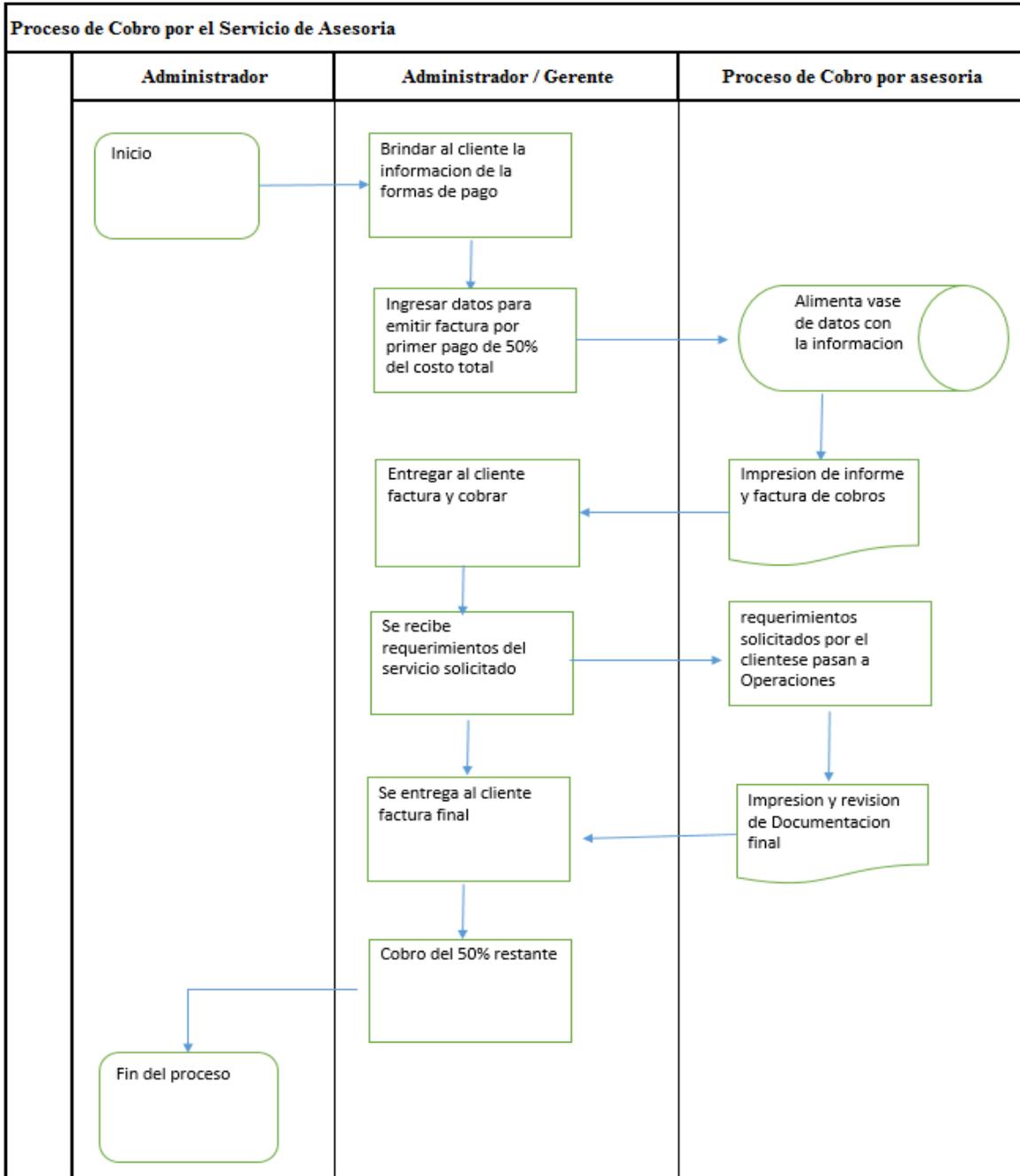
A continuación, se presentan los diagramas de flujos los cuales representan la secuencia de los procesos operativos primordiales para nuestra empresa:

Tabla 8 Diagrama de flujos: Atención al Cliente



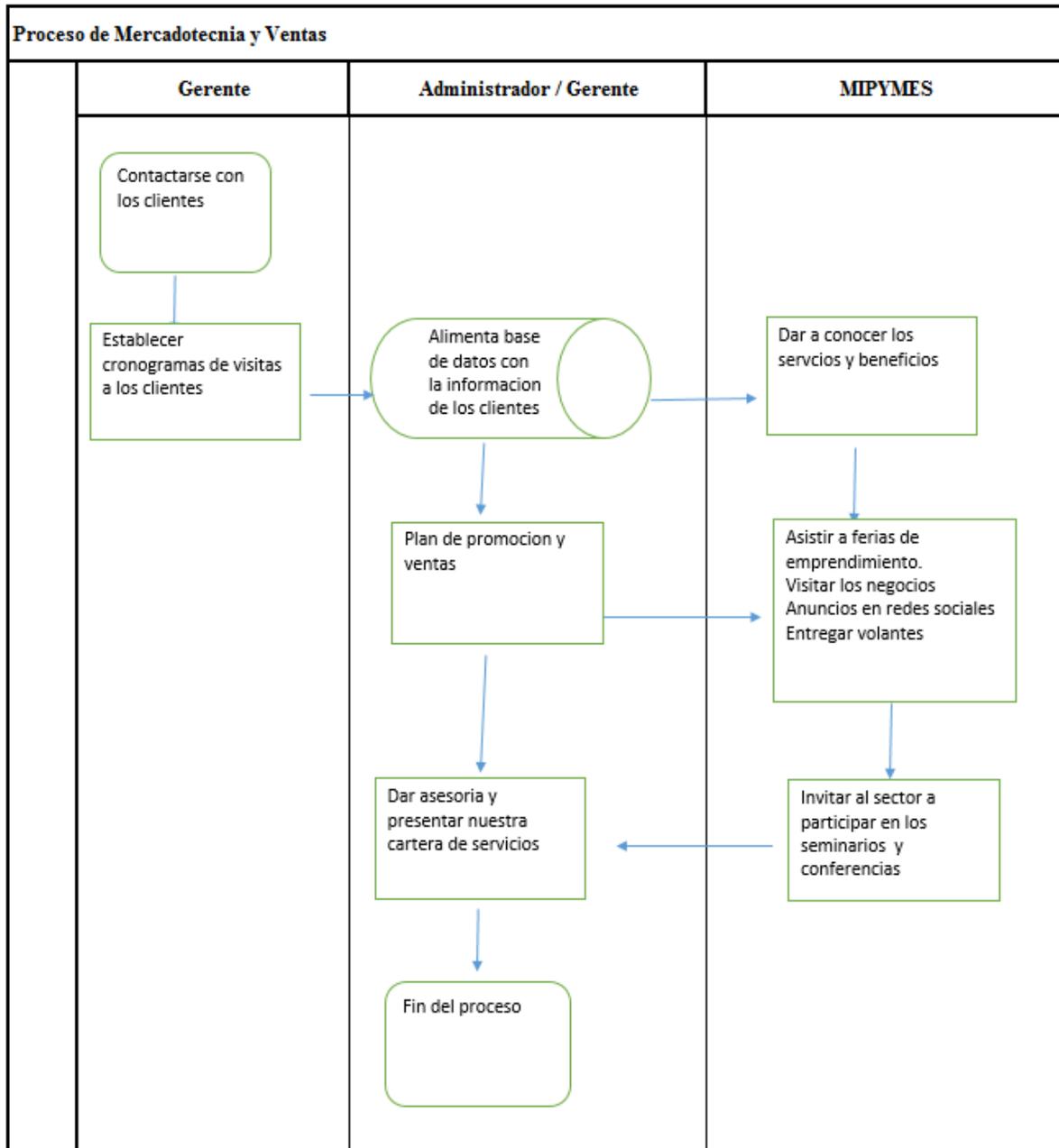
Fuente: Creación propia

Tabla 9. Diagrama de flujos: Cobro por servicios



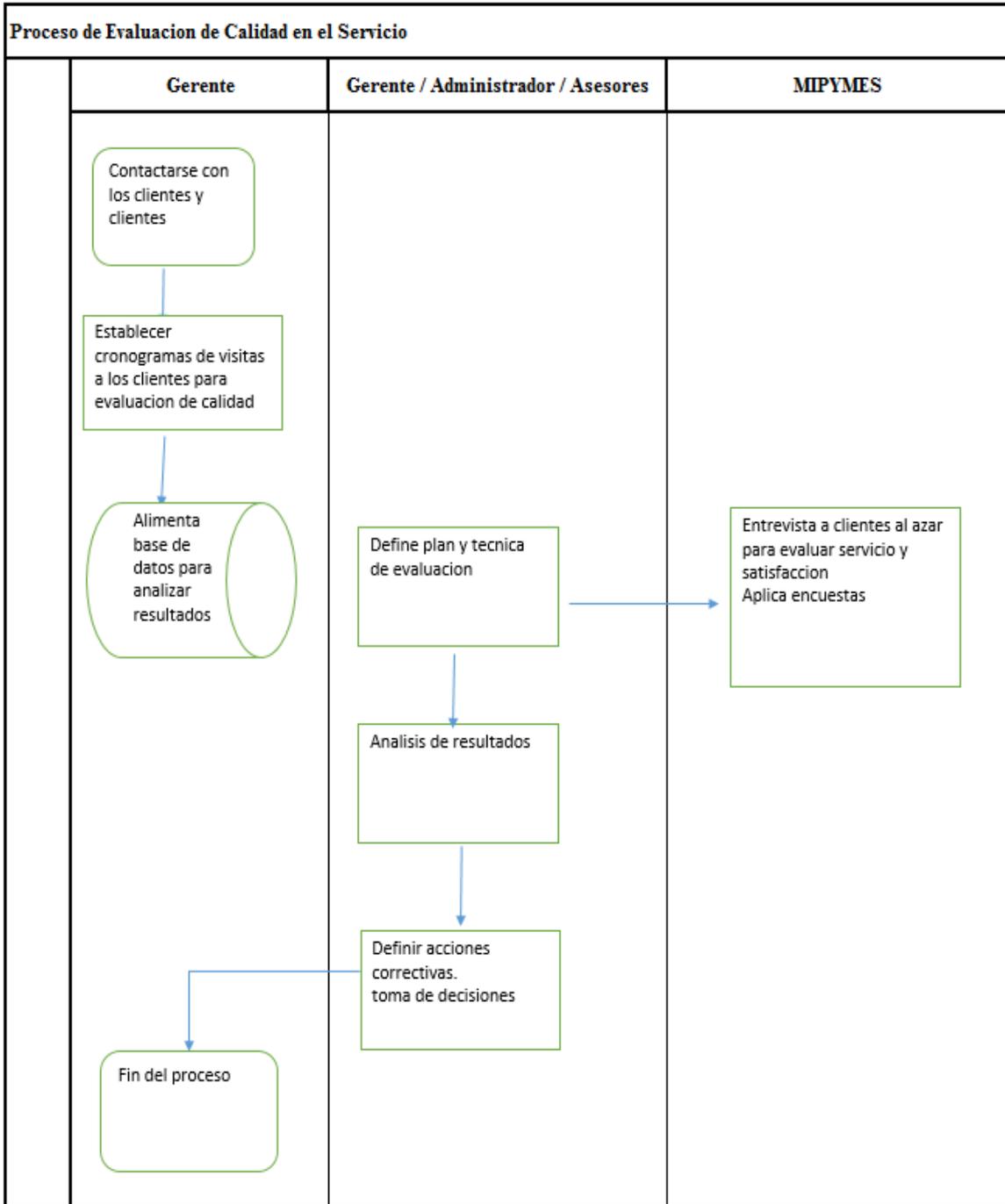
Fuente: Creación propia

Tabla 10. Diagrama de flujos: Mercadotecnia y ventas



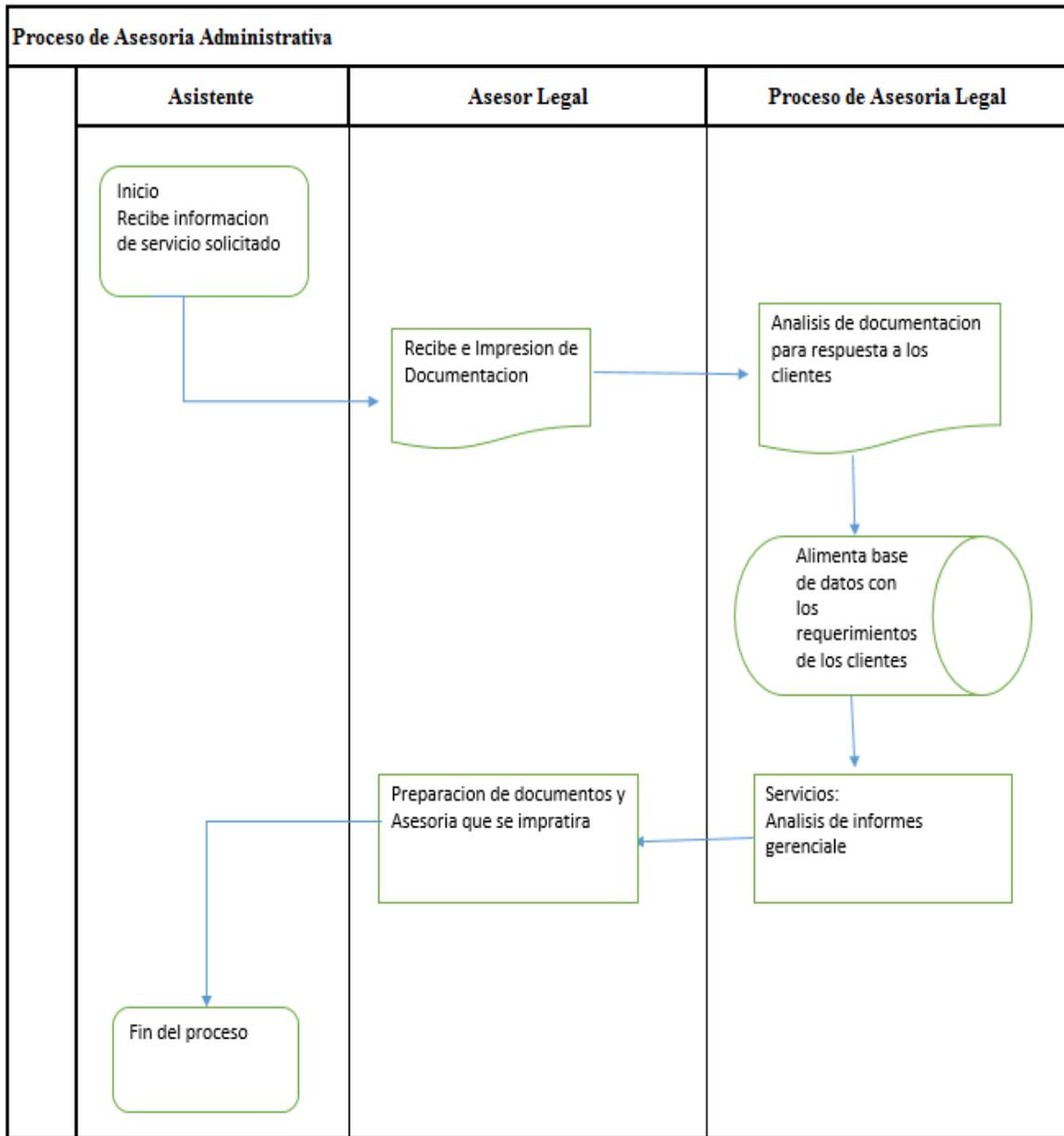
Fuente: Creación propia

Tabla 11 Diagrama de flujos: Evaluación de calidad



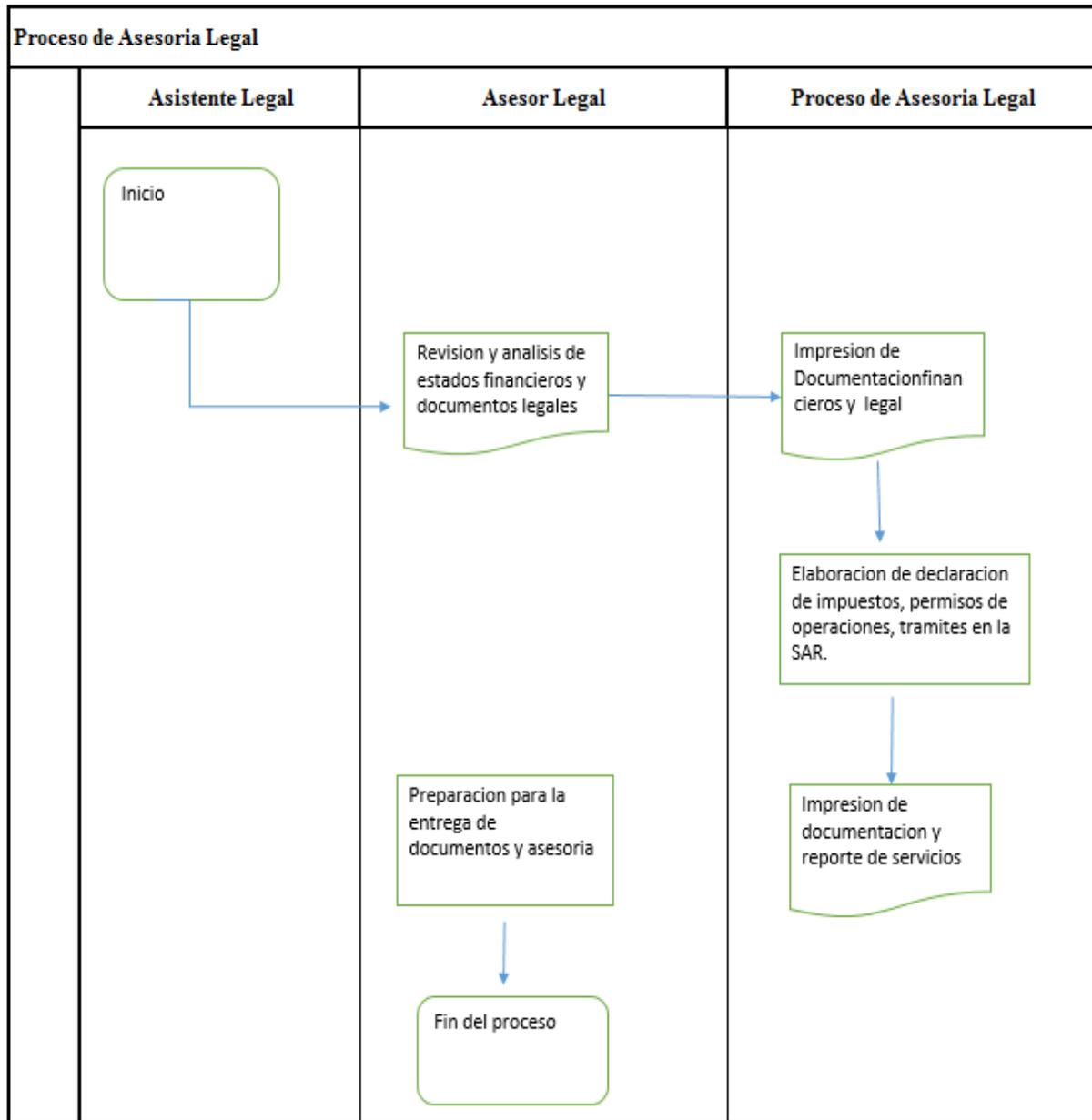
Fuente: Creación propia

Tabla 12 Diagrama de flujos: Proceso de asesoría administrativa



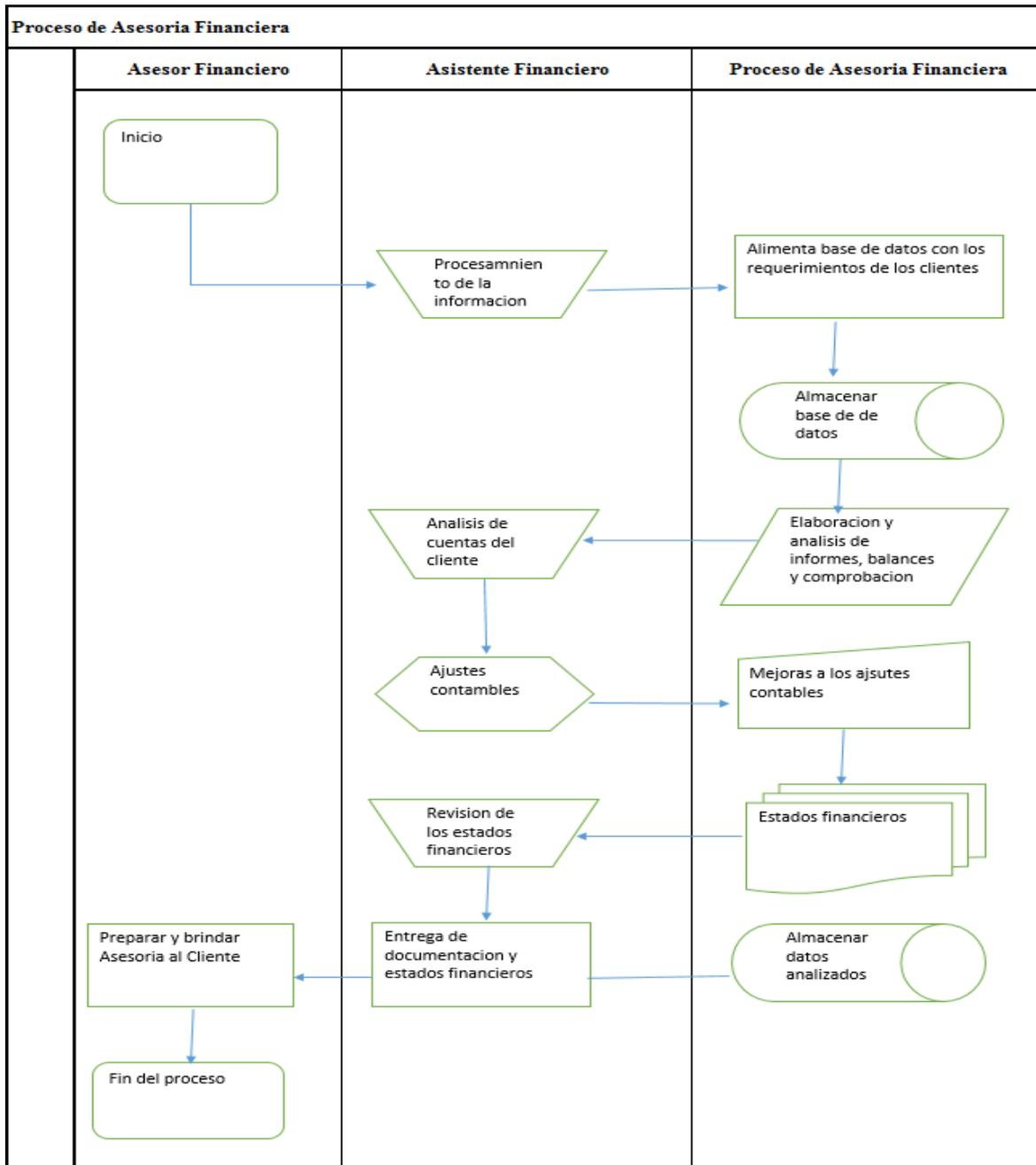
Fuente: Creación propia

Tabla 13 Diagrama de flujos: Asesoría legal



Fuente: Creación propia

Tabla 14 Diagrama de flujos: Asesoría Financiera



Fuente: Creación propia

Cartera de servicios

La empresa H & D Asesores prestara los siguientes servicios en asesoría profesional con especialidad para MIPYMES en las siguientes áreas:

Asesoría administrativa

Este tipo de asesoría se encargará de ayudar a nuestros clientes, tanto en su estructura y definición, como en su correcto funcionamiento. Trámites, licencias, recursos humanos.

A continuación, se detalla la cartera de servicios para esta asesoría:

- Procesos de administración eficiente.
- Administración y apertura de negocios.
- Procesos de recursos humanos.
- Procesos de planificación estratégica.

Asesoría legal

La asesoría jurídica o legal es aquella que se encargara de ofrecer la asesoría a nuestros clientes para solventar temas relacionados con la aplicación de normativas, y leyes de control del SAR u otras obligaciones en materia de derecho.

A continuación, se detalla la cartera de servicios para esta asesoría:

- Declaraciones mensuales de impuestos
- Declaraciones de impuesto sobre la renta
- Declaración de impuestos aduaneros
- Impuestos predial y patente

- Acompañamientos SAR.
- Otros.

Asesoría financiera

Este proceso consiste en un servicio que pretende ayudar, orientar y aconsejar a nuestros clientes en las decisiones que se deban tomar en materia de finanzas, con el objetivo de puedan rentabilizar e invertir efectivamente tus recursos financieros.

A continuación, se detalla la cartera de servicios para esta asesoría:

- Revisión de los procesos contables de la empresa
- Organización de la contabilidad y sus registros.
- Revisión de sistema contable existente en la empresa.
- Elaboración de plan de cuentas y registros contables.
- Actualización de información contable.
- Elaboración de presupuestos.
- Elaboración de estados financieros

Plan De Marketing

La empresa H & D Asesores prestara sus servicios profesionales en asesoría administrativa, legal y financiera con especialidades al sector MIPYMES de la ciudad de Tegucigalpa considerando todos los sectores económicos comerciales, producción y servicios con la finalidad de convertirnos en una de las más prestigiosas y solicitadas firmas de la localidad; que brinda soluciones permanentes a la problemática del sector MIPYMES administrativa, tributaria y financiera.

Se contempla desarrollar un plan de marketing de los servicios priorizando la accesibilidad de los clientes, tiempo requerido para prestar el servicio de asesoría, volumen de la información y los requerimientos solicitados por el cliente.

H & D Asesores realizara las siguientes acciones previas a dar comienzo con su servicio:

- Entrega de volante que contenga la información de los servicios que se prestarán
- Contactar a los clientes potenciales y programar visita
- Diseñar y almacenar base de datos de los clientes.
- Ofrecer promociones
- Anuncios en las redes sociales

Diferenciación del servicio

La empresa trabajara en la implementación de un servicio de asesoría profesional, con especialidades para el sector MIPYMES, acompañado de un constante proceso de innovación y comunicación en las áreas que son de nuestro total interés, administración, legales, financieros u otros, que nos permita brindar siempre un servicio enfocado a la mejora continua y a un precio competitivo a través del cual se busca posicionar nuestro nombre y servicio.

Estudio Financiero

Resultados Del Estudio Financiero

El estudio financiero se llevó a cabo para determinar la viabilidad operativa del proyecto y así determinar los recursos económicos y financieros que se requieren para poner en marcha la empresa consultora.

El estudio financiero está desarrollado para proyectar los resultados futuros que tendrá la empresa consultora al iniciar sus actividades, por lo tanto, la realización del análisis financiero la constitución de la empresa es de suma importancia debido a que será la guía para determinar la decisión del inversionista sobre si debe realizar el proyecto o desestimar el proyecto.

Determinación de la inversión

Para la determinación de la inversión se debe considerar todos los recursos materiales, los gastos que se deben hacer antes de que la empresa empiece a funcionar y el capital de trabajo necesario para el ciclo productivo que tendrá la empresa al momento de iniciar operaciones.

Tabla 15. Plan de inversión

PLAN DE INVERSIÓN	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS	L. 112,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	L. 236,892.00
SUMINISTROS DE OFICINA	L. 20,437.40
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	L. 2,419.40
EQUIPO TECNOLÓGICO	L. 83,447.00
SERVICIOS PÚBLICOS	L. 6,488.94
GASTOS BANCARIOS	L. 5,200.00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	L. 50,000.00
TOTAL	L. 516,884.74

ESTRUCTURA DE CAPITAL	TOTAL
PRÉSTAMO	L. 300,000.00
CAPITAL	L. 216,884.74
TOTAL	L. 516,884.74

Fuente: Creación propia

Tabla 16. Detalle de los gastos de constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
Descripción	MENSUAL	Total
Servicios Profesionales Abogado		10,000.00
Escritura Pública de Constitución		20,000.00
Inscripción en el registro mercantil		5,000.00
Otros Gastos		15,000.00
TOTAL		50,000.00

Fuente: Creación propia

Tabla 17. Detalle de gastos en servicios públicos

SERVICIOS PUBLICOS		
Descripción	MENSUAL	Total
SANAA	L. 175.00	L. 175.00
HONDUTEL	L. 1,000.00	L. 1,000.00
INTERNET	L. 1,068.02	L. 1,068.02
ENEE	L. 4,245.92	L. 4,245.92
ARRENDAMIENTO	L. 12,000.00	12,000.00
TOTAL		L. 18,488.94

Fuente: Creación propia

Tabla 18. Detalle de la inversión en equipo tecnológico

EQUIPO TECNOLÓGICO			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadoras Laptop	7	L. 7,995.00	L. 55,965.00
Computadora de escritorio	1	L. 10,995.00	L. 10,995.00
Impresoras	2	L. 2,995.00	L. 5,990.00
Disco duro 1 TB	1	L. 2,097.00	L. 2,097.00
Licencias de Software	6	L. 1,400.00	L. 8,400.00
TOTAL			L. 83,447.00

Fuente: Creación propia

Tabla 19. Detalle de la inversión en suministros de limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
Descripción	Precio Unitario	Cantidad	Total
Basureros	L 120.00	8	L 960.00
Bolsas para Basureros	L 97.15	2	L 194.30
Papel Higiénico	L 225.75	2	L 451.50
Vasos	L -	0	L -
Escobas	L 71.90	2	L 143.80
Trapeadores	L 72.75	2	L 145.50
Recogedor	L 82.70	1	L 82.70
Cloro Galón	L 60.60	1	L 60.60
Desinfectante	L 143.55	1	L 143.55
Desodorante ambiental	L 79.15	3	L 237.45
Guantes			0
TOTAL			L. 2,419.40

Fuente: Creación propia

Tabla 20. Detalle de la inversión en suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	Precio Unitario	Cantidad	Total
Cartucho de Impresora Color	L. 800.00	6	L. 4,800.00
Cartucho de Impresora Negro	L. 500.00	6	L. 3,000.00
Resmas de Papel carta	L. 889.00	3	L. 2,667.00
Engrapadora	L. 159.00	7	L. 1,113.00
Dispensador de Cintas	L. 129.00	7	L. 903.00
Resaltadores	L. 49.90	15	L. 748.50
Broches y Ligas para Archivo (Caja 50 pzs)	L. 65.90	10	L. 659.00
Caja Memorias USB 8GB	L. 195.00	3	L. 585.00
Folder Tamaño Carta Color (50 PZS)	L. 489.00	1	L. 489.00
Folder Tamaño Carta Amarillo (50 PZS)	L. 239.00	2	L. 478.00
Cintas Adhesivas Invisibles (Paquete 6 PZS)	L. 89.90	5	L. 449.50
Perforadoras	L. 59.90	7	L. 419.30
Sobres Manila Carta(25 Unds)	L. 99.90	4	L. 399.60
Sobres Manila Oficio (25 Unds)	L. 99.90	4	L. 399.60
Resmas de Papel Carta	L. 90.00	3	L. 270.00
Resmas de Papel Oficio	L. 126.00	3	L. 378.00
Correctores	L. 29.90	12	L. 358.80
Marca Textos	L. 65.90	4	L. 263.60
Marcadores (Caja 4 piezas)	L. 49.90	5	L. 249.50
Tijeras	L. 33.90	7	L. 237.30
Pegamento en barra	L. 16.90	14	L. 236.60
Sujetadores 32mm (CAJA)	L. 74.90	3	L. 224.70
Caja de Bolígrafos Negros 12 Unds	L. 49.90	4	L. 199.60
Caja de Bolígrafos Azul 12 Unds	L. 49.90	4	L. 199.60
Caja de Bolígrafos Rojos 12 Unds	L. 49.90	4	L. 199.60
Clips (Caja)	L. 18.90	10	L. 189.00
Quita grapas	L. 22.90	7	L. 160.30
Reglas de Aluminio	L. 22.90	7	L. 160.30
TOTAL			L. 20,437.40

Fuente: Creación propia

Tabla 21 Detalle de la inversión en mobiliario y equipo

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Inversión
Escritorios	6	L 11,999.00	L 71,994.00
Escritorio Gerencial	1	L 13,239.00	L 13,239.00
Mesa de Reuniones	1	L 4,990.00	L 4,990.00
Counter de Recepción	1	L 9,999.00	L 9,999.00
Estantes	2	L 2,799.00	L 5,598.00
Archivos	6	L 4,409.00	L 26,454.00
Silla Ejecutiva Gerencia	1	L 8,299.00	L 8,299.00
Sillas Ejecutivas Empleados	7	L 2,399.00	L 16,793.00
Sillas Ejecutivas sala de Reuniones	6	L 5,599.00	L 33,594.00
Pizarra	1	L 2,000.00	L 2,000.00
Librero Gerencia	1	L 4,999.00	L 4,999.00
Gabinete Gerencia	1	L 4,999.00	L 4,999.00
Central Telefónica	1	L 9,600.00	L 9,600.00
Teléfonos	4	L 1,849.00	L 7,396.00
Calculadoras	7	L 1,599.00	L 11,193.00
Guillotina	1	L 1,749.00	L 1,749.00
Engrapadora Industrial	1	L 1,199.00	L 1,199.00
Dispensador de Agua	1	L 2,797.00	L 2,797.00
Total		L. 94,523.00	L. 236,892.00

Fuente: Creación propia

Tabla 22. Detalle de sueldos y salarios

SUELDOS Y SALARIOS			
Puesto	Personal	Sueldos por Puesto	Gastos por Sueldo
Socio	1	25,000.00	25,000.00
Gerente	1	20,000.00	20,000.00
Contadores	5	10,000.00	50,000.00
Secretaria-Repcionista	1	9,000.00	9,000.00
Aseadora	1	8,000.00	8,000.00
Total		L. 72,000.00	L. 112,000.00

Fuente: Creación propia

Tabla 23. Detalle de la depreciación de los activos fijos

Puesto	Personal	C/U	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION	DEP-1	DEP-2	DEP-3	DEP-4	DEP-5	VALOR EN LIBROS
MOBILIARIO Y EQUIPO			L 220,302.00									
Escritorios	6	L11,999.00	L71,994.00	L7,199.40	L5.00	L12,958.92	L12,958.92	L25,917.84	L38,876.76	L51,835.68	L64,794.60	L7,199.40
Escritorio Gerencial	1	L13,239.00	L13,239.00	L1,323.90	L5.00	L2,383.02	L2,383.02	L4,766.04	L7,149.06	L9,532.08	L11,915.10	L1,323.90
Mesa de Reuniones	1	L4,990.00	L4,990.00	L499.00	L5.00	L898.20	L898.20	L1,796.40	L2,694.60	L3,592.80	L4,491.00	L499.00
Counter de Recepción	1	L9,999.00	L9,999.00	L999.90	L5.00	L1,799.82	L1,799.82	L3,599.64	L5,399.46	L7,199.28	L8,999.10	L999.90
Estantes	2	L2,799.00	L5,598.00	L559.80	L5.00	L1,007.64	L1,007.64	L2,015.28	L3,022.92	L4,030.56	L5,038.20	L559.80
Archivos	6	L4,409.00	L26,454.00	L2,645.40	L5.00	L4,761.72	L4,761.72	L9,523.44	L14,285.16	L19,046.88	L23,808.60	L2,645.40
Silla Ejecutiva Gerencia	1	L8,299.00	L8,299.00	L829.90	L5.00	L1,493.82	L1,493.82	L2,987.64	L4,481.46	L5,975.28	L7,469.10	L829.90
Sillas Ejecutivas Empleados	7	L2,399.00	L16,793.00	L1,679.30	L5.00	L3,022.74	L3,022.74	L6,045.48	L9,068.22	L12,090.96	L15,113.70	L1,679.30
Sillas Ejecutivas sala de Reuniones	6	L5,599.00	L33,594.00	L3,359.40	L5.00	L6,046.92	L6,046.92	L12,093.84	L18,140.76	L24,187.68	L30,234.60	L3,359.40
Pizarra	1	L2,000.00	L2,000.00	L200.00	L5.00	L360.00	L360.00	L720.00	L1,080.00	L1,440.00	L1,800.00	L200.00
Librero Gerencia	1	L4,999.00	L4,999.00	L499.90	L5.00	L899.82	L899.82	L1,799.64	L2,699.46	L3,599.28	L4,499.10	L499.90
Gabinete Gerencia	1	L4,999.00	L4,999.00	L499.90	L5.00	L899.82	L899.82	L1,799.64	L2,699.46	L3,599.28	L4,499.10	L499.90
Central Telefónica	1	L9,600.00	L9,600.00	L960.00	L5.00	L1,728.00	L1,728.00	L3,456.00	L5,184.00	L6,912.00	L8,640.00	L960.00
Teléfonos	4	L1,849.00	L7,396.00	L739.60	L5.00	L1,331.28	L1,331.28	L2,662.56	L3,993.84	L5,325.12	L6,656.40	L739.60
Calculadoras	7	L1,599.00	L11,193.00	L1,119.30	L5.00	L2,014.74	L2,014.74	L4,029.48	L6,044.22	L8,058.96	L10,073.70	L1,119.30
Guillotina	1	L1,749.00	L1,749.00	L174.90	L5.00	L314.82	L314.82	L629.64	L944.46	L1,259.28	L1,574.10	L174.90
Engrapadora Industrial	1	L1,199.00	L1,199.00	L119.90	L5.00	L215.82	L215.82	L431.64	L647.46	L863.28	L1,079.10	L119.90
Dispensador de Agua	1	L2,797.00	L2,797.00	L279.70	L5.00	L503.46	L503.46	L1,006.92	L1,510.38	L2,013.84	L2,517.30	L279.70
EQUIPO TECNOLÓGICO			L75,047.00									
Computadoras Laptop	7	L7,995.00	L55,965.00	L5,596.50	L5.00	L10,073.70	L10,073.70	L20,147.40	L30,221.10	L40,294.80	L50,368.50	L5,596.50
Computadora de escritorio	1	L10,995.00	L10,995.00	L1,099.50	L5.00	L1,979.10	L1,979.10	L3,958.20	L5,937.30	L7,916.40	L9,895.50	L1,099.50
Impresoras	2	L2,995.00	L5,990.00	L599.00	L5.00	L1,078.20	L1,078.20	L2,156.40	L3,234.60	L4,312.80	L5,391.00	L599.00
Disco duro 1 TB	1	L2,097.00	L2,097.00	L209.70	L5.00	L377.46	L377.46	L754.92	L1,132.38	L1,509.84	L1,887.30	L209.70
Licencia de Software	6	L1,400.00	L8,400.00	L840.00	L3.00	L2,520.00	L2,520.00	L5,040.00	L7,560.00	L0.00	L0.00	L840.00
total						L58,669.02	L58,669.02	L117,338.04	L176,007.06	L224,596.08	L280,745.10	

Fuente: Creación propia

Determinación de la demanda insatisfecha.

Después de analizar la data disponible en el país sobre la información relevante de las MIPYMES se logró determinar la cantidad de MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa, la división de las empresas es la siguiente:

En la ciudad de Tegucigalpa operan 26,521 MIPYMES, de las cuales 19,513 son micro, 4,699 son pequeñas y 2,310 son medianas empresas, mercado al que está dirigido nuestro proyecto, datos según fuentes del Banco Interamericano de Desarrollo económico (BID, 2013).

Se pudo determinar en base a los resultados y análisis de las encuestas aplicadas que existe un alto número de MIPYMES que no cuentan con un servicio administrativo, legal y financiero externo. Sobre todo, las microempresas, las mismas que por sus características no han buscado contar con servicio de asesoría empresarial especializados por sus altos costos.

Es necesario recalcar que la cultura tributaria toma importancia, ya que el conocimiento de las leyes permite cumplirlas de manera eficiente y aprovechar las oportunidades que el crecimiento económico, los cambios en las políticas fiscales y financieras actuales están generando en nuestro país. En la ciudad de Tegucigalpa, existe un mercado potencial, si consideramos ese gran número de Microempresas que no están siendo atendidas por las empresas de servicios administrativos, legales y financieros existentes ni por los contadores públicos independientes.

DETERMINACION DE LA DEMANDA SATISFECHA				
tipo de empresa	total de empresas en tegucigalpa	% de personas que realizan personalmente funciones administrativas	% de disposición a contratar servicios externos en asesoría profesional para las	total de demanda insastifecha
micro empresa	19,513	48%	86%	8,055
pequeña empresa	4,699	48%	86%	1,940
mediana empresa	2,310	48%	86%	954
total	26,522			10,948

Fuente: Creación propia

Presupuesto de ingresos y egresos

El sistema presupuestal es un conjunto de presupuestos relacionados o presupuesto maestro, debe empezar siempre con el presupuesto de ventas, gastos, costos. Se finaliza con las proyecciones de puntos de equilibrios, el presupuesto operativo (estado de resultados proyectado), y el presupuesto del estado de situación financiera inicial.

Tabla 24 Determinación de los ingresos anuales

TIPO DE EMPRESA	PRECIO HORA LABORAL	HORAS APROXIMADA POR ASESORÍA	PRECIO POR ASESORÍA	TRABAJO POR MES POR PERSONA	PERSONAL DISPONIBLE	TOTAL DE TRABAJOS POR MES	TOTAL DE INGRESOS POR TRABAJO/MES	TOTAL DE INGRESOS POR TRABAJO/ANUAL
Micro empresa	200.00	16	3,200.00	11	3	33	105,600.00	1,267,200.00
Pequeña empresa	200.00	40	8,000.00	4	1	4	32,000.00	384,000.00
Mediana empresa	200.00	80	16,000.00	2	2	4	67,200.00	806,400.00
TOTAL	L 200.00	136	L 27,200.00	17.6	5	41	L 204,800.00	L 2,457,600.00

Fuente: Creación propia

Tabla 25. Costos y gastos anuales

Puesto	SALDO INICIAL	DEPRECIACION	SALDO FINAL
MOBILIARIO Y EQUIPO	L236,892.00	L42,640.56	L194,251.44
SUMINISTROS	L22,856.80		L168,460.40
SUMINISTROS DE OFICINA	L20,437.40		L139,427.60
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	L2,419.40		L29,032.80
EQUIPO TECNOLOGICO	L83,447.00	L16,028.46	L67,418.54
SUELDOS Y SALARIOS	L112,000.00		L1,488,000.00
SERVICIOS PUBLICOS	L6,488.94		L77,867.29
GASTOS DE CONSTITUICION			
INVERSION TOTAL	L511,684.74	L58,669.02	L2,045,997.67

Fuente: Creación propia

Tabla 26. Determinación de las horas laborales por mes

Capacidad de Servicio	
HORAS	PERIODO
44	SEMANAL
176	MENSUAL

Fuente: Creación propia

Tabla 27. Determinación de la cantidad de empleados

Puesto	Personal
Socio	1
Gerente	1
Contadores	6
Secretaria	1
Aseadora	1
Total	10

Fuente: Creación propia

Tabla 28. Determinación de la distribución del trabajo por tipo de empresa

Distribución de Trabajo			
Tipo de Empresa	Valor	%	Personas
Micro	11	63%	3
Pequeña	4.4	25%	1
Mediana	2.2	13%	1
Total	17.6	100%	5

Fuente: Creación propia

Análisis del préstamo a solicitar

Debido que se necesita distribuir la estructura de capital para distribuir el riesgo de una mejor manera, es necesario solicitar un préstamo bancario para poder cubrir los costos iniciales en costos fijos y otros gastos iniciales, para poder solicitarlo se averiguo la tasa promedio de los préstamos personales en el sistema bancario nacional y se hizo una proyección de los pagos por intereses a un plazo de 5 años que corresponden a la proyección del proyecto

Tabla 29. Detalle de datos del préstamo

DATOS PRESTAMOS	
Capital inicial:	L 300,000.00
Tipo de interés nominal:	15%
Plazo:	5
Periodicidad:	12
Comisión de apertura:	0.70%
Comisión de gestión:	0.90%

Fuente: Creación propia

Tabla 30. Detalle de los gastos bancarios

Resultados	
Comisión de apertura:	L 2,100.00
Comisión de gestión:	L 2,700.00
Gastos Legales:	L 300.00
Gastos por Papelería:	L 100.00
total Gastos Bancarios	L 5,200.00
Capital efectivo:	L 294,800.00
Tasa Real	16.991%

Fuente: Creación propia

Tabla 31. Resumen de los pagos anuales del préstamo

CUADRO RESUMEN DE PAGOS					
Año	Intereses Pagados		Capital Pagado		Total
Año 1	L.	42,085.97	L.	43,557.77	L. 85,643.75
Año 2	L.	35,083.86	L.	50,559.88	L. 85,643.75
Año 3	L.	26,956.14	L.	58,687.61	L. 85,643.75
Año 4	L.	17,521.84	L.	68,121.91	L. 85,643.75
Año 5	L.	6,570.93	L.	79,072.82	L. 85,643.75
Total	L.	128,218.74	L.	300,000.00	L. 428,218.74

Fuente: Creación propia

PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA DEMANDA PROYECTADA MENSUAL

Se desarrolló un análisis de cada área del sector MIPYMES, con el objetivo de obtener el punto de equilibrio necesario, realizando un análisis ponderado de todo el sector MIPYMES y medir la cantidad de ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos generados mensualmente.

Tabla 32. Punto de equilibrio de la demanda de servicios profesionales a la microempresa

Solo servicios profesionales a la Micro empresa		
movimientos	Escenario	
INGRESOS		L 3,200.00
costos fijos anuales/mensuales	L 2,034,282.68	169,523.56
Cantidad de Equilibrio		53
Ingreso de Equilibrio	-	L 169,523.56

Fuente: Creación propia

Punto de equilibrio de atención a la microempresa

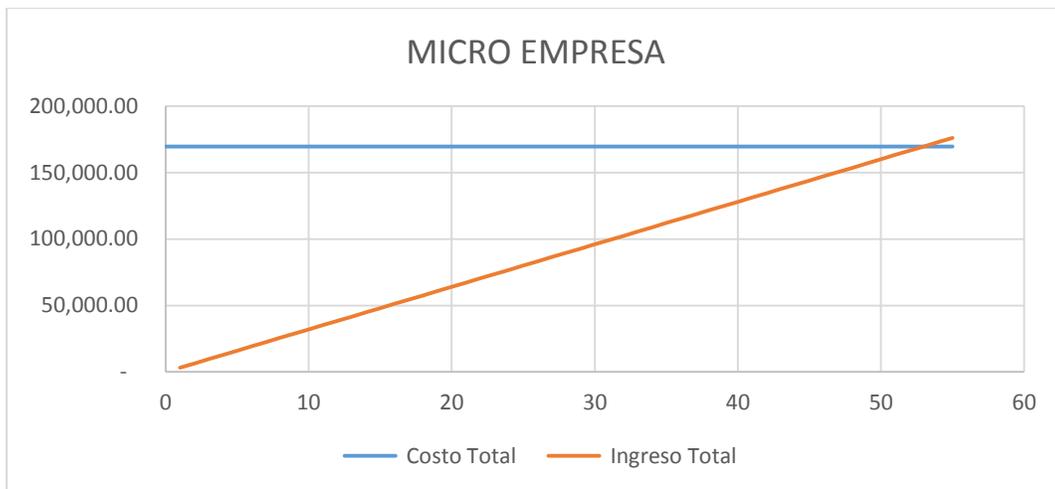


Figura No. 17. Punto de equilibrio de atención a la microempresa

Tabla 33. Punto de equilibrio de la demanda de servicios profesionales a la pequeña empresa

Solo servicios profesionales de Pequeña Empresa			
movimientos		Escenario	
INGRESOS		L	8,000.00
costos fijos anuales/mensuales	L 2,034,282.68		169,523.56
Cantidad de Equilibrio			21
Ingreso de Equilibrio	-	L	169,523.56

Fuente: Creación propia

Determinación de la inversión inicial pequeña empresa

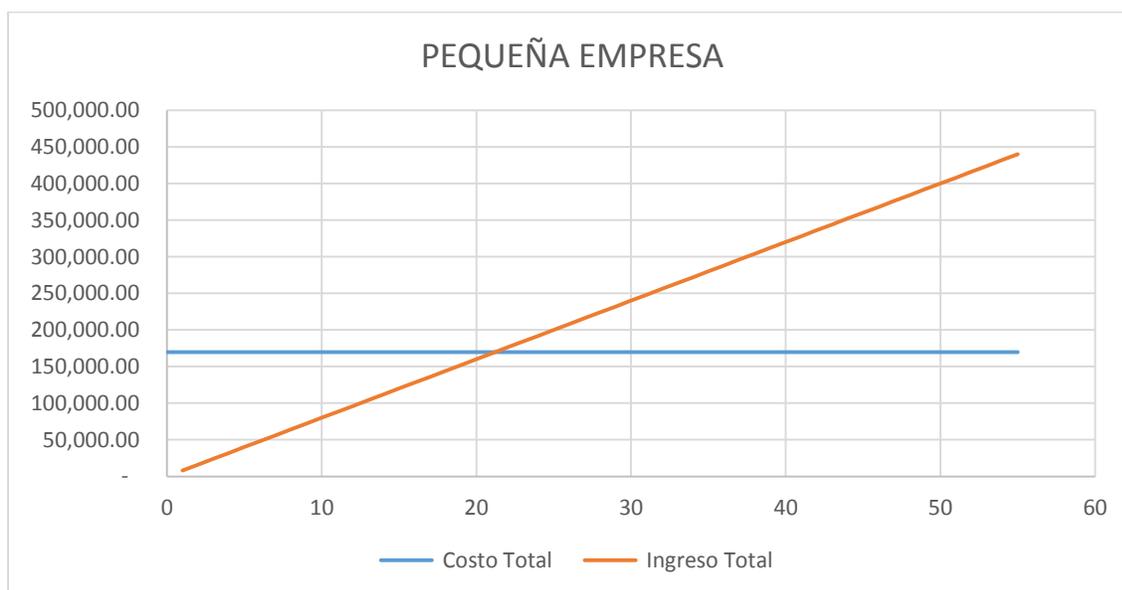


Figura No. 18. Determinación de la inversión inicial

Tabla 34. Punto de equilibrio de la demanda de servicios profesionales a la mediana empresa

Solo servicios profesionales a la Mediana Empresa		
movimientos	Escenario	
INGRESOS		16,000.00
costos fijos anuales/mensuales	L 2,154,282.68	179,523.56
Cantidad de Equilibrio		11
Ingreso de Equilibrio	-	L 179,523.56

Fuente: Creación propia

Punto de equilibrio de la demanda de servicios profesionales mediana empresa

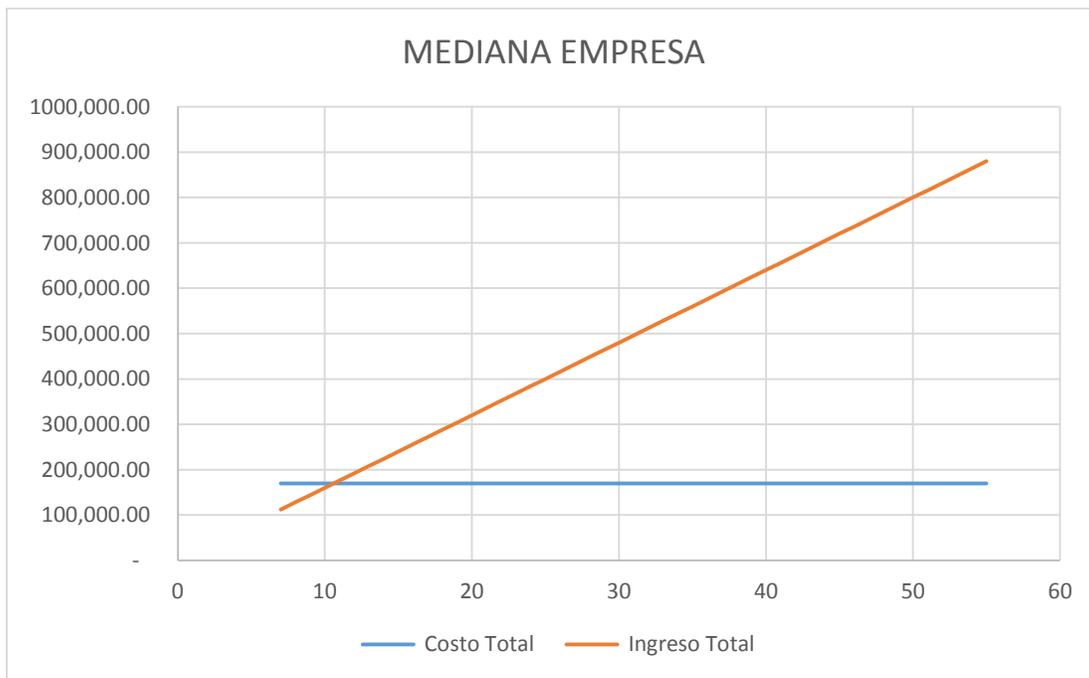


Figura No. 19 Punto de equilibrio de la demanda de servicios profesionales a la mediana empresa.

Fuente: Creación propia

Tabla 35. Punto de equilibrio ponderado de la demanda de servicios profesionales al sector MIPYMES

Punto de Equilibrio Todos los servicios profesionales al sector MIPYMES		
tipo de empresa	Escenario	
MICRO	L	105,600.00
PEQUEÑA	L	32,000.00
MEDIANA	L	64,000.00
Subtotal	L	201,600.00
costos fijos anuales/mensuales	L 2,154,282.68	L 179,523.56
Cantidad de Equilibrio		37
Ingreso de Equilibrio	-	L 179,523.56

Fuente: Creación propia

Al analizarse los puntos de equilibrios de cada área del sector MIPYMES se procedió a realizar un ponderado de todo el sector combinando para encontrar el punto equilibrio necesario para cubrir los costos y gastos mensuales y se determinó que la cantidad de trabajos mensuales para poder funcionar operativamente es de 39 trabajos mensuales combinando los tres sectores que conforman el sector MIPYMES, obteniendo un ingreso mensual necesario de L. 179,523.60 para poder funcionar operativamente.

Tabla 36. Estado de resultado proyectado

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO		5.7%	5.7%	5.7%	5.7%
PROYECCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
MICRO EMPRESA	1,267,200.00	1,339,430.40	1,415,777.93	1,496,477.27	1,581,776.48
PEQUEÑA EMPRESA	384,000.00	405,888.00	429,023.62	453,477.96	479,326.21
MEDIANA EMPRESA	806,400.00	852,364.80	900,949.59	952,303.72	1,006,585.03
TOTAL INGRESOS	L 2,457,600.00	L 2,597,683.20	L 2,745,751.14	L 2,902,258.96	L 3,067,687.72
EGRESOS					
SALARIOS	1,608,000.00	1,683,576.00	1,762,704.07	1,845,551.16	1,932,292.07
DECIMO TERCER SALARIO	72,000.00	75,384.00	78,927.05	82,636.62	86,520.54
DECIMO CUARTO SALARIO	72,000.00	75,384.00	78,927.05	82,636.62	86,520.54
PAPELERIA Y UTILES	139,427.60	145,980.70	152,841.79	160,025.35	167,546.55
GASTOS DE LIMPIEZA	29,032.80	30,397.34	31,826.02	33,321.84	34,887.97
ENEE	50,951.04	53,345.74	55,852.99	58,478.08	61,226.55
SANAA	2,100.00	2,198.70	2,302.04	2,410.23	2,523.52
HONDUTEL	12,000.00	12,564.00	13,154.51	13,772.77	14,420.09
INTERNET	12,816.25	13,418.61	14,049.29	14,709.60	15,400.96
ARRENDAMIENTO	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
GASTOS POR DEPRECIACION	58,669.02	58,669.02	58,669.02	58,669.02	58,669.02
GASTOS DE CONSTITUCION	50,000.00				
GASTOS BANCARIOS	5,200.00				
GASTOS POR INTERESES	42,085.97	35,083.86	26,956.14	17,521.84	6,570.93
TOTAL GASTOS	L 2,298,282.68	L 2,330,001.98	L 2,420,209.95	L 2,513,733.14	L 2,610,578.72
UTILIDAD ANTES IMP/ INTERES	159,317.32	267,681.22	325,541.19	388,525.82	457,109.00
ISR	39,829.33	66,920.31	81,385.30	97,131.45	114,277.25
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	L 119,487.99	L 200,760.92	L 244,155.89	L 291,394.36	L 342,831.75

Fuente: Creación propia

Se realizó un estado de resultado proyectado con el fin de medir las utilidades año tras año y determinar el comportamiento de la empresa consultora, se decidió utilizar un crecimiento gradual, tomando en cuenta el porcentaje de inflación interanual del país que es un 4.7%, debido a que el crecimiento promedio de una empresa de servicio año tras año según el fondo monetario internacional es de un 5 % a un 10 % anual, se propone un crecimiento mínimo de un 1 % dando un total de crecimiento de un 5.7% anual, al analizar el comportamiento se determinó que existe un crecimiento de las utilidades significativo y que el único año que mostrara bajos niveles de ganancias será el primer año y esto se debe a la inversión y a la campaña de marketing necesaria para alcanzar las metas proyectadas para los años siguientes.

Tabla 37. Estado de situación financiera inicial

Estado de Situación Financiera Inicial			
Activos		Pasivos	
Corriente	196,545.74	Corriente	
Bancos	196,545.74	Préstamo C/P	43,557.77
No corriente	320,339.00	No corriente	
Mobiliario	236,892.00	Préstamo L/P	256,442.23
Equipo de Computo	83,447.00		
Depreciaciones	0	Patrimonio	
		Capital Social	216,884.74
		Utilidad del Ejercicio	-
Total Activos	516,884.74	Total Pasivos y Patrimonio	516,884.74

Fuente: Creación propia

Tabla 38. Determinación del porcentaje de la estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
PRESTAMO	300,000.00	58%
CAPITAL	216,884.74	42%
TOTAL	516,884.74	100%

Fuente: Creación propia

Se realizó un estado de situación financiera inicial con el fin de dar una idea clara de cómo estará distribuido el capital inicial y se determinó que el total de los activos necesarios para la inversión inicial es de L. 516,884.74, el capital necesario para el financiamiento de estos activos se dividirá entre el capital propio con un porcentaje de un 58 % y capital deuda con un porcentaje de 42 %.

Tabla 39. Flujo de efectivo operativo

PROYECCIÓN	HOY	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad antes de impuestos/intereses		159,317.32	267,681.22	325,541.19	388,525.82	457,109.00
Gastos por depreciación		58,669.02	58,669.02	58,669.02	58,669.02	58,669.02
ISR		39,829.33	66,920.31	81,385.30	97,131.45	114,277.25
FEO		178,157.01	259,429.94	302,824.91	350,063.38	401,500.77
Inversión Inicial	-L300,000.00	43,557.77	50,559.88	58,687.61	68,121.91	79,072.82
valor final activos fijos						32,033.90
Capital de Trabajo	-L216,884.74					216,884.74
Flujo de Efectivo Acumulado del Proyecto	-L516,884.74	L134,599.23	L208,870.05	L244,137.30	L281,941.47	L571,346.59
VNA	L814,709.85					
VAN	L297,825.11					

Fuente: Creación propia

Tabla 40. Determinación de la factibilidad operativa del proyecto

TIR	36%
TREMA	
Riesgo país	7.00%
Inflación	4.70%
Bonos	6%
TASA TOTAL	17.70%

Fuente: Creación propia

Análisis financiero

Al analizar los flujos de efectivos operativos se determinó una inversión inicial de L. 516,884.74, además se realizó una proyección a 5 años de flujos operativos que van incrementando gradualmente dando un valor actual de L. 814,709.85, generando un Valor Actual Neto de L. 297,825.11, esto implica que hay una viabilidad operativa para poner en marcha el proyecto, dado que existe una recuperación de la inversión inicial y una generación de utilidades que van aumentando año tras año.

Se determinó si la ganancia generada en la proyección de flujos operativos da una tasa interna de retorno (TIR) suficiente para superar la tasa mínima esperada de retorno (TREMA), al analizar los resultados concluyó, que los flujos proyectados a 5 años generan una tasa interna de retorno de un 36 %, y la tasa mínima de retorno que está constituida por la inflación interanual del país, el riesgo país y la tasa de interés que se puede ganar en la inversión de bonos del Banco central de Honduras es de un 17 %, indicando que la TIR generada por el proyecto supera a la tasa mínima de retorno esperada por los inversores, por lo tanto el proyecto genera una tasa interna de retorno suficiente para cubrir todos los gastos y costos, además de generar una ganancia significativa.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Baca Urbina, Gabriel (2001) Evaluación de proyectos. 4ta Edición, Editorial MC Graw Hill. México.

Banco Interamericano de desarrollo. (2013). Diagnóstico Sectorial de la MYPIME no Agrícola en Honduras.

Cabrera Méndez, (2010), Introducción a las fuentes de información. <http://hdl.handle.net/10251/7580>. España.

Chacón, (2009) Los costos en la gestión de las organizaciones, Observatorio Iberoamericano del desarrollo local, Vol. 3.

Chandler, Alfred (1962) Estrategia y estructura. EEUU.

Congreso Nacional, (1950) Código de Comercio de Honduras.

Congresonacional.hn, Dictamen ley de apoyo a la micro y pequeña empresa (2018).

Donnelly Gibson Ivancevich. (1997). Fundamentos de Dirección y Administración de Empresas, 8va. Edición. McGraw-Hill Interamericana S. A

Fernández, Nogales. (2004). Investigación y técnicas de mercado, 2da Edición, ESIC Editorial.

Guerrero, Liliana. (2001). Diagnóstico de Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras. Editorial ZAS. Honduras.

Hernández, Sampieri. et al. (2010). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.

Hernández, Sampieri. et al. (2005). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.

<https://www.sage.com/es/blog/diccionario-empresarial>.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE). (2018), Directorio de establecimientos económicos. Honduras.

Informe Regional: Juventud y PYMES en América Latina. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2015. Página 8

Kotler Philip. (2003) Marketing global. Pearson Educación

Kotler Philip. (2008) Estrategias de Marketing. 8va. Edición. Pearson Educación

Kotler y Armstrong, (2002) principios de marketing

Kotler y Armstrong, (2008) Fundamentos de marketing. 8va, Edición, Pearson Educación

Porter, Michael, (1991) Ventaja competitiva creación y sostenimiento de un desempeño superior, 2da Edición, Editorial Continental. Argentina.

Sapag Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta. Edición, 2008. McGraw-Hill Interamericana S.A.

Sánchez, Raúl, (2003) CEPAL - Serie Financiamiento del Desarrollo No 223, Micro Finanzas en Honduras.

Ribeiro, (2002), Consultoría gerencial, Universidad ISECI, Colombia

Romero Luna, (2006) La PYME en la economía global: hacia una estrategia de fomento empresarial. Revista latinoamericana de economía, Vol. 37, México.

Rodríguez y Moreno, (2010) Manual para la identificación de oportunidades de negocio, Inst. Internacional de formación empresarial.

Wild, J, Subramanyam, K, Halsey, R (2007), Análisis de estados financieros, 9na Edición, Editorial MC Graw Hill. México

ANEXOS

ENCUESTA INDIVIDUAL

Fecha: _____

Somos estudiantes de la facultad de Postgrado de UNITEC, estamos cursando el proyecto de graduación de la maestría en Finanzas y Dirección Empresarial, agradeceremos nos regale un momento de su tiempo para contestar la siguiente encuesta.

El objetivo de la misma es conocer el grado de aceptación de una empresa de asesoría en servicios contables, financieros, administrativos, tributarios para el sector MIPYMES en la ciudad de Tegucigalpa.

I. DATOS PERSONALES DE LA PERSONA ENCUESTADA

1. Edad: _____
2. Género: M____ F____
3. Grado académico: _____
4. ¿Cuál es su ocupación actual?: _____
5. ¿Cuenta con algún apoyo económico? SI__ NO__
En caso que su respuesta anterior fue "SI", ¿De quién obtiene ese apoyo económico?
 - a) Gobierno__ b) Remesas__ c) Apoyo familiar__ d) Otros
6. ¿Cuántos empleados tiene en su empresa?

II. INTEGRACIÓN GENERAL

Instrucciones: Lea y analice las siguientes preguntas, marque con una "X" sobre la línea con la opción que más le parezca según la interrogante:

1. ¿Es usted dueño o Pertenece a la Gerencia de Administración de la MIPYMES?: SI____ NO____

2. ¿Qué otra función realiza dentro de la administración de la MYPIME?

3. ¿Cuál es su nivel de conocimientos en contabilidad, administración, tributación y finanzas?

- Bajo
- Intermedio
- Alto

4. ¿Cómo se realiza el servicio y control contable, administrativo, tributario y financiero en su empresa?

- Propietario
- Personal interno
- Ningún tipo de control
- Contratación de servicios externos

5. ¿Considera importante la asesoría y el servicio externo contable, administrativo, tributario y financiero en su empresa?

- SI
- NO

6. ¿Estaría dispuesto a contratar servicios externos contables, tributarios y financieros y de asesoría para su empresa?

- SI
- NO

7. ¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo? (marcar solamente una casilla por característica)

Nivel de importancia	MUY IMPORTANTE	IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE	NADA IMPORTANTE
Confidencialidad				
Precio				
Seguridad legal				
Eficiencia				
Ética profesional				
Conocimiento				
Experiencia laboral				

8. ¿Considera que el servicio contable, administrativo, tributario, financiero y de asesoría para una empresa, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?

- Ausencia de control

- trabajo deficiente
- Altos costos
- Incumplimiento de tiempo de entrega
- Perdida de confidencialidad
- Incumplimiento de contrato

III. INTEGRACIÓN FINANCIERA

9. ¿Conoce usted los beneficios económicos que pueden brindar la MYPIMES en la economía de Tegucigalpa?

SI__ NO__

10. ¿Considera necesario asesorarse para la administración y crecimiento de la empresa? SI__ NO__

En caso de ser "SI" ¿por qué? _____

11. ¿Su empresa ha recibido apoyo financiero de instituciones privadas o del gobierno? SI__ NO__

12. ¿Cuáles son los elementos que determinan el costo del servicio contable, administrativo, tributario, financiero y de asesoría para usted como empresario?

- Conocimientos y experiencia profesional
- Volumen de información
- Tiempo de entrega
- forma de comunicación
- Tecnología utilizada
- visitas realizadas
- forma de comunicación (vía teléfono, de manera presencial, online)

13. De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio contable, administrativo, tributario, financiero y de asesoría para su empresa por hora laborada? (valor medido en hora laborada)

- L. 100
- L. 200
- L. 300

14. El servicio contable, administrativo, tributario y financiero y de asesoría, pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para Ud. los servicios que más le interesan al momento de contratar el servicio? (establezca el orden de importancia siendo el 1 el más importante y el 4 el menos importante)

Aportes	puntaje
----------------	----------------

Servicios tributarios (impuestos)	
Control contable eficiente	
Análisis financieros	
Control administrativo eficiente	

Carta de compromiso para asesoría temática

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Nelson Ponce Sierra

Identidad No. 0203-1963-03503, Licenciado en Derecho

con Maestría en Relaciones laborales

con Doctorado en Derecho del trabajo y Seguridad Social

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar el trabajo de Tesis de Maestría denominado Constitucion de Empresa Consultora En Asesoría Administrativa, legal y Financiera.

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

Darwin Marodiaga Gutierrez 11323066

Lesby Lorea Gámez 21623034

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.

Firma

Nombre Nelson Ponce Sierra