



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESA
DE SERVICIOS CONTABLES Y FINANCIEROS EN
SAN PEDRO SULA**

SUSTENTADO POR:

**KAREN PATRICIA FLORES SORIANO
KAREN MAZIEL BRANDEL CABRERA**

**PREVIO A INVESTIDURA DEL TÍTULO DE:
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL
MÁSTER EN FINANZAS**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C. A.

ENERO, 2020

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR
MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL
RÓGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTORA ACADÉMICA
DESIREE TEJADA CALVO**

**VICEPRESIDENTE CAMPUS SPS
CARLA MARÍA PANTOJA**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESA
DE SERVICIOS CONTABLES Y FINANCIEROS EN
SAN PEDRO SULA**

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

**MÁSTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA
MÁSTER EN FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO
ABEL EDGARDO SALAZAR MEJÍA**

**ASESOR TEMÁTICO
DIANA IVETTE BRIZUELA MARTINEZ**

**MIEMBROS DE LA COMISIÓN EVALUADORA
ALEX BANEGAS
JOSUÉ GALEL NUÑEZ**

DERECHOS DE AUTOR

Copyright 2019

KAREN PATRICIA FLORES SORIANO

KAREN MAZIEL BRANDEL CABRERA

Todos los derechos son reservados.



FACULTAD DE POSTGRADO

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESA DE SERVICIOS
CONTABLES Y FINANCIEROS EN SAN PEDRO SULA**

AUTORAS:

Karen Patricia Flores Soriano y Karen Maziel Brandel Cabrera

Resumen

Este proyecto es un estudio en el que se espera determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula. Consistió en la recopilación de datos técnicos, de mercado y financiero en San Pedro Sula. Desarrollando un método cuantitativo con un estudio no experimental, un diseño transversal, descriptivo, con una muestra probabilística. Aplicando varias técnicas como la encuesta, flujos de efectivo, estados de resultados, balance general y TIR. El objetivo general del estudio es determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula. La hipótesis de investigación es que genere una tasa de rendimiento mayor al costo de capital. El actual proyecto se base en determinar si es viable la inversión para los futuros socios la creación de la micro empresa y puedan obtener las ganancias esperadas. El estudio refleja como resultado de que si existe demanda de mercado para este rubro que se puede ubicar en una casa en Barrio El Centro. Se detalla organización de la empresa, los procesos de gestión del negocio y los cargos requeridos para la ejecución del proyecto. La TIR obtenida es de 53.31% lo que valida el rechazo de la hipótesis nula. Se determinó la inversión inicial de L.818,000.00 con un financiamiento del 70% del monto de la inversión por lo que la inversión de los socios corresponde a L.247,000.00 equivalente al 30%. Se recomienda que la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula es factible.

Palabras claves: contabilidad, finanzas, Microempresas, Pymes, NIIF.



POSTGRADUATE FACULTY

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF MICRO ENTERPRISE OF ACCOUNTING AND FINANCIAL SERVICES IN SAN PEDRO SULA

AUTHORS:

Karen Patricia Flores Soriano and Karen Maziel Brandel Cabrera

Abstract

This project is a study that expects to determine the feasibility of the creation of an accounting and financial services microenterprise in San Pedro Sula. It consisted of the collection of technical, market and financial data in San Pedro Sula. Developing a quantitative method with a non-experimental study, a cross-sectional, descriptive design, with a probabilistic sample. Applying various techniques such as the survey, cash transactions, income statements, balance sheet and IRR. The main objective of the study is to determine the feasibility for the creation of an accounting and financial services microenterprise in San Pedro Sula. The research hypothesis is that it generates a rate of return greater than the cost of capital. The current project is based on determining if the investment for the future partners is viable the creation of the microenterprise and can obtain the expected profits. The study reflects as a result of whether there is market demand for this enterprise that can be located in Barrio El Centro. The organization of the company, the business management processes and the charges required for the execution of the project are detailed. The IRR obtained is 53.31%, which validates the rejection of the null hypothesis. The initial investment is L.818,000.00 was determined with a financing of 70% of the amount of the investment so that the investment of the partners corresponds to L.247,000.00 equivalent to 30%. The creation of an accounting and financial services microenterprise in San Pedro Sula is feasible.

Keywords: accounting, finance, Microenterprises, SMEs, IFRS.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por darme la vida, la paciencia, la fuerza y las ganas de seguir adelante. A mi bella madre Antonia Soriano por ser un fuerte apoyo en todo lo que me propongo por darme siempre el ánimo, el amor, la paciencia y su sabiduría en cada paso que doy y cada meta que establezco. A mi padre Carlos A. Flores (Q.D.D.G) que fue la persona que nos impulsó a ser gente de bien y ser un ejemplo a seguir. A mis hermanos Hilda Melgar, Karla Flores y Nahún Flores por estar siempre pendiente y apoyando mis decisiones de mejora.

Karen Flores

Este proyecto de trabajo es dedicado a mis padres por creer en mí y brindarme un apoyo incondicional en esta trayectoria, por darme amor y ser pacientes y siempre levantarme y darme ánimos cuando flaqueo. A mi familia porque también han estado pendiente de mis estudios y me han animado a no rendirme y siempre darme el amor necesario e incondicional.

Karen Brandel

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecemos a Dios todopoderoso que nos brindó la vida, la oportunidad, la fortaleza y la paciencia para culminar esta meta propuesta en nuestras vidas.

A nuestras familias por el apoyo incondicional, ofreciendo sus consejos, paciencia y motivación para el desarrollo de nuestra tesis.

A nuestro asesor metodológico de tesis quien nos brindó su ayuda, su conocimiento en todo momento, despejando nuestras dudas, Máster Abel Salazar.

A nuestra asesora temática por su disponibilidad de tiempo, dedicación y aporte de conocimientos brindados para el desarrollo de nuestro proyecto de graduación, Lic. Diana Brizuela.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
1.2.1. ESTUDIOS PREVIOS	5
1.2.1.1. UNITEC	6
1.2.1.2. USAP	6
1.3. DEFINICIÓN DE PROBLEMA	6
1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	6
1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	8
1.4. OBJETIVOS DEL PROBLEMA	8
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	9
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.5.1. CONVENIENCIA	10
1.5.2. RELEVANCIA SOCIAL	10
2.1. ANÁLISIS ACTUAL.....	11
2.1.1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.....	11
2.1.1.1. ESTADOS UNIDOS.....	11
2.1.1.2. EUROPA.....	13
2.1.1.3. CHINA	14
2.1.2. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO	16
2.1.2.1. AMÉRICA LATINA	16
2.1.3. ANÁLISIS LOCAL.....	18
2.1.4. ANÁLISIS INTERNO.....	20
2.2. TEORÍA DE SUSTENTO.....	21
2.2.1. CONTABILIDAD	21
2.2.1.1. CONCEPTO	21
2.2.1.2. DIMENSIONES	22

2.2.1.3. MODELO	22
2.2.1.4. MEDICIÓN	23
2.2.2. MIPYMES	23
2.2.2.1. CONCEPTO	23
2.2.2.2. DIMENSIONES	23
2.2.2.3. MODELO	23
2.2.2.4. MEDICIÓN.....	24
2.2.3. EVALUACIÓN DE PROYECTOS	25
2.2.3.1. CONCEPTO	25
2.2.3.2. DIMENSIONES	25
2.2.3.2.1. ESTUDIO DE MERCADO	25
2.2.3.2.2. ESTUDIO TÉCNICO	26
2.2.3.2.3. ESTUDIO FINANCIERO.....	26
2.2.3.3. MODELO	26
2.2.3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO	26
2.2.3.3.2. ESTUDIO TÉCNICO	27
2.2.3.3.3. ESTUDIO FINANCIERO.....	30
2.2.3.4. MEDICIÓN.....	32
2.2.3.4.1. ESTUDIO DE MERCADO	32
2.2.3.4.2. ESTUDIO TÉCNICO	32
2.2.3.4.3. ESTUDIO FINANCIERO.....	34
2.3. CONCEPTUALIZACIÓN	35
2.3.1. VARIABLE DEPENDIENTE.....	37
2.3.1.1. TASA INTERNA DE RENDIMIENTO TIR	37
2.3.2. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	37
2.3.2.1. OFERTA	37
2.3.2.2. DEMANDA	38
2.3.2.3. PRECIO	38
2.3.2.4. COMERCIALIZACIÓN.....	38
2.3.2.5. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA	39
2.3.2.6. TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA	39

2.3.2.7. ORGANIZACIÓN JURÍDICA	39
2.3.2.8. ORGANIZACIÓN HUMANA	40
2.3.2.9. INGRESOS	40
2.3.2.10. COSTOS	40
2.3.2.11. COSTOS DE CAPITAL	41
2.3.2.12. CAPITAL DE TRABAJO	41
2.3.2.13. INVERSIÓN INICIAL	42
2.3.2.14. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	42
2.3.2.15 UTILIDAD	43
2.3.2.15 INFLACIÓN	43
2.3.2.16. DEVALUACIÓN	44
2.4. INSTRUMENTOS	45
2.4.1. ENCUESTA	45
2.4.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	46
2.4.3. OTROS MÉTODOS PARA DESARROLLAR EL ESTUDIO TÉCNICO.....	47
2.5. MARCO LEGAL	47
2.5.1. REQUISITOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRESA EN HONDURAS. 48	
2.5.1.1. OBTENCIÓN DE ESCRITURA PÚBLICA	48
2.5.1.2. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL	48
2.5.1.3. SOLICITUD DEL REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL (RTN)	49
2.5.1.4. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA	50
2.5.1.5. PERMISO DE OPERACIÓN	51
2.5.1.6. TRÁMITE PARA IMPRESIÓN FACTURAS ELECTRÓNICAS	53
2.5.1.7. TRÁMITE PARA LA INSTALACIÓN DE RÓTULOS	53
2.5.1.8. ASPECTOS LABORALES	54
2.5.1.8.1. INSTITUTO HONDUREÑO DE SEGURIDAD SOCIAL (IHSS)	54
2.5.1.8.2. INSTITUTO NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL.....	56
2.5.1.8.3. RÉGIMEN DE APORTACIÓN PRIVADA (RAP)	58
2.5.1.9. OBLIGACIONES FISCALES	59
2.5.1.9.1. IMPUESTO SOBRE LA RENTA	59
2.5.1.9.2. IMPUESTO SOBRE VENTAS	60

2.5.2. CREACIÓN DE EMPRESA EN HONDURAS POR MÓDULO EN LÍNEA	60
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	63
3.1. CONGRUENCIAS METODOLÓGICAS	63
3.1.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	67
3.1.2. HIPÓTESIS	71
3.2. ENFOQUE Y MÉTODOS	71
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	72
3.3.1. POBLACIÓN	74
3.3.2. MUESTRA	75
3.3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS	76
3.3.4. UNIDAD DE RESPUESTA.....	76
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS.....	77
3.5. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	78
3.5.1. FUENTES PRIMARIAS	78
3.5.2. FUENTES SECUNDARIAS.....	79
3.6. LIMITANTES DEL ESTUDIO	80
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	81
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	81
4.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	81
4.1.2. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS.....	81
4.2. DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....	84
4.2.1. SEGMENTOS DE CLIENTES	84
4.2.3. RELACIÓN CON EL CLIENTE.....	85
4.2.4. PROPUESTA DE VALOR	85
4.2.5. ACTIVIDADES CLAVES.....	85
4.2.6. RECURSOS CLAVES	86
4.2.7. SOCIOS CLAVES.....	86
4.2.8. INGRESOS.....	86
4.2.9. COSTOS	86
4.3. PROPIEDAD INTELECTUAL	87
4.4. FACTORES CRÍTICOS DE RIESGOS	88

4.5. ESTUDIO DE MERCADO.....	89
4.5.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA	89
4.5.2. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR	91
4.5.2.1. MERCADO META	93
4.5.2.2. SERVICIOS	94
4.5.2.3. DEMANDA	96
4.5.2.4. PRECIO	98
4.5.2.5. UBICACIÓN	101
4.5.3. ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO	101
4.5.4. ESTRATEGIA DE MERCADO DE VENTAS	103
4.6. ESTUDIO TÉCNICO.....	103
4.6.1. LOCALIZACIÓN.....	104
4.6.2. TAMAÑO.....	106
4.6.3. EQUIPO Y TECNOLOGÍA.....	109
4.6.4. ORGANIZACIÓN HUMANA.....	111
4.6.4.1. PERFILES DE PUESTOS Y MANUAL DE FUNCIONES	112
4.6.4.2. PLANILLA COLABORADORES.....	113
4.6.5. ORGANIZACIÓN JURÍDICA	114
4.7. ESTUDIO FINANCIERO.....	114
4.7.1. INGRESOS.....	115
4.7.2. COSTOS.....	115
4.7.2.1. GASTOS OPERATIVOS	116
4.7.2.2. SUELDOS Y SALARIOS	117
4.7.3. COSTO DE CAPITAL	117
4.7.4. INVERSIÓN INICIAL.....	119
4.7.5. CAPITAL DE TRABAJO	121
4.7.6. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	122
4.7.7. UTILIDAD	124
4.7.7.1. FLUJO DE EFECTIVO	124
4.7.7.2. ESTADO DE RESULTADO	125
4.7.7.3. BALANCE GENERAL	126

4.7.7.4. PUNTO DE EQUILIBRIO	127
4.7.7.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN	127
4.7.8. TASA INTERNA DE RETORNO TIR Y VALOR PRESENTE NETO VPN..	128
4.7.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	129
4.7.10. RAZONES FINANCIERAS	130
4.7.11. RESPUESTA DE HIPÓTESIS.....	131
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	133
5.1. CONCLUSIONES.....	133
5.2. RECOMENDACIONES	134
BIBLIOGRAFÍA	136
ANEXOS.....	141
ANEXO 1: INFLACIÓN	141
ANEXO 2: DEVALUACIÓN.....	142
ANEXO 3: SAR-410.....	143
ANEXO 4: SAR-410B	144
ANEXO 5: LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	145
ANEXO 6: ENCUESTA.....	150
ANEXO 7: ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE PRUEBA PILOTO	154
ANEXO 8: FOTOGRAFÍAS CASA.....	155
ANEXO 9: PERFILES DE PUESTOS	156
ANEXO 10: PROYECCIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS ANUALES.....	158
ANEXO 11: PROYECCIÓN DE FRECUENCIAS DE SERVICIOS.....	159
ANEXO 12: PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES POR SERVICIOS	159
ANEXO 13: PROYECCIÓN DE GASTOS OPERATIVOS MENSUAL	160
ANEXO 14: PROYECCIÓN DE NÓMINA ANUAL.....	161
ANEXO 15: TASAS DE SUBASTA PÚBLICAS DE LETRAS DEL BCH 2019	162

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje MiPymes por empresa	4
Figura 2. Proyección de MiPymes anual en San Pedro Sula	5
Figura 3. Brecha entre TIR actual y TIR deseada.....	7
Figura 4. Umbrales.....	13
Figura 5. Distribución de las empresas según tamaño.....	16
Figura 6. Porcentaje de MiPymes por actividad de servicios	19
Figura 7. Quienes aplicarán las NIIF y NIA en Honduras.....	20
Figura 8. Estructura del análisis de mercado	27
Figura 9. Estructuras del estudio técnico	27
Figura 10. Factores condicionantes para el tamaño de una planta.....	28
Figura 11. Estructuración del análisis económico	31
Figura 12. Variables relacionadas con la TIR.....	36
Figura 13. Inflación interanual de Honduras de 2014-2018	44
Figura 14. Devaluación de la moneda Lempiras contra el Dólar comportamiento 2015-2019	45
Figura 15. Diagrama de los estudios que afectan la variable dependiente	63
Figura 16. Variables y dimensiones del estudio de mercado.....	64
Figura 17. Variables y dimensiones del estudio técnico.....	64
Figura 18. Variables y dimensiones del estudio financiero	65
Figura 19. Diseño metodológico de la investigación.....	72
Figura 20. Datos muestra	76
Figura 21. Descripción de servicios II etapa.....	82
Figura 22. Descripción de servicios financieros	83
Figura 23. Logo empresa	87
Figura 24. Competencia	89
Figura 25. Satisfacción de competencia.....	91
Figura 26. Edad.....	91
Figura 27. Género	92
Figura 28. Nivel educativo.....	92
Figura 29. Constitución de MiPymes.....	93

Figura 30. Contratación de servicios contables y financieros.....	93
Figura 31. Importancia de los servicios contables y financieros	95
Figura 32. Servicios dispuestos a contratar.....	95
Figura 33. Frecuencia de solicitud de servicios	96
Figura 34. Disposición de pago para los servicios.....	99
Figura 35. Lugar de preferencia.....	101
Figura 36. Beneficios importantes para decisión de subcontratar los servicios	102
Figura 37. Puntos de importancia para contratar	102
Figura 38. Medios de comunicación más utilizados	103
Figura 39. Localización	106
Figura 40. Distribución de área.....	108
Figura 41. Organigrama de la microempresa.....	112
Figura 42. Organigrama de la microempresa año 4.....	112
Figura 43. Comprobación de hipótesis	132

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Top Firmas auditoras de E.E.U.U. 2016.....	12
Tabla 2. Clasificación de las MiPymes en China	15
Tabla 3. Países del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) clasificación MiPymes	17
Tabla 4. Costo membresía mensual CCIC.....	51
Tabla 5. Empresa privada con menos de 10 empleados porcentaje de cotización enero 2016.....	55
Tabla 6. Valor monetario a cancelar 2016.....	55
Tabla 7. Cotización IHSS 2018	56
Tabla 8. Tabla progresiva ISR persona jurídica.....	59
Tabla 9. Matriz metodológica.....	66
Tabla 10. Operación de las variables en estudio de mercado	67
Tabla 11. Operación de las variables en estudio técnico	68
Tabla 12. Operación de las variables en estudio financiero.....	69
Tabla 13. Continuación Operación de las variables en estudio financiero	70
Tabla 14. Plan de investigación	73
Tabla 15. Población MiPymes 2012	74
Tabla 16. Proyección de MiPymes	75
Tabla 17. Descripción de servicios I etapa	82
Tabla 18. Modelo de lean canvas.....	87
Tabla 19. Análisis FODA	88
Tabla 20. Lista de principales competidores.....	90
Tabla 21. Estimación de demanda de mercado.....	97
Tabla 22. Proyección de demanda de mercado para los cinco años del proyecto.	98
Tabla 23. Cálculo para determinar los precios.....	99
Tabla 24. Clasificación de empresas según rango ventas	100
Tabla 25. Proyección de precios por categorías.....	100
Tabla 26. Proyección de precios establecidos para servicios contables	100
Tabla 27. Proyección de precios establecidos para servicios financieros.....	100
Tabla 28. Precios de locales.....	104
Tabla 29. Método cualitativo por puntos	105

Tabla 30. Cálculo estimado de tiempo.....	107
Tabla 31. Proyección de auxiliares contables	108
Tabla 32. Equipo tecnológico	109
Tabla 33. Distribución de mobiliario y equipo por departamento	111
Tabla 34. Auxiliares contables requeridos según demanda anual	111
Tabla 35. Salarios mensuales y anuales	113
Tabla 36. Salarios mensuales y anuales año 4	114
Tabla 37. Proyección de ventas anuales	115
Tabla 38. Proyección de total de gastos.....	116
Tabla 39. Proyección de sueldos y salarios anuales	117
Tabla 40. Proyección de nómina anual	117
Tabla 41. Tasas depósitos a plazo fijo de Instituciones bancarias.....	118
Tabla 42. Costo de capital promedio ponderado	119
Tabla 43. Gastos de constitución	120
Tabla 44. Proyección de mobiliario y equipo	120
Tabla 45. Inversión inicial	121
Tabla 46. Capital de trabajo proyectado	121
Tabla 47. Amortización de préstamo	122
Tabla 48. Gastos gestión préstamo	122
Tabla 49. Depreciación y amortización proyectada.....	123
Tabla 50. Depreciación y amortización de nuevo mobiliario año 4	124
Tabla 51. Flujo de efectivo proyectado.....	125
Tabla 52. Estado de resultado proyectado	126
Tabla 53. Balance general proyectado	126
Tabla 54. Punto de equilibrio proyectado.....	127
Tabla 55. Flujos del proyecto.....	128
Tabla 56. Periodo de recuperación.....	128
Tabla 57. Cálculos de TIR y VPN	128
Tabla 58. Análisis de sensibilidad pesimista con aumento en los costos	129
Tabla 59. Análisis de sensibilidad con aumento en las ventas	130
Tabla 60. Razones financieras	130

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día la creación de empresas es importante para el desarrollo económico y fortalecimiento social del país, siempre que estas permitan una mayor integración entre los diferentes agentes de la economía y generen ideas de negocios de acuerdo a las necesidades de la población.

San Pedro Sula, también conocida como la capital industrial, es la segunda ciudad más importante de Honduras. El crecimiento y desarrollo económico más las facilidades por parte del gobierno, ha motivado un incremento en personas emprendedoras a crear sus propias empresas. Identificando nuevas oportunidades de negocios donde suplan las necesidades e intereses de la población.

En la ciudad de San Pedro Sula se desarrollan las actividades comerciales con grandes, medianas y pequeñas empresas y comerciantes informales. Las MiPymes son las que conforman la mayor parte de la actividad comercial y la producción de los bienes y servicios. Estas empresas son las que en su mayoría necesitan de los servicios contables y financieros.

La ausencia de conocimiento y experiencia por parte de los emprendedores referente al tema de los registros contables y cálculos financieros los limita al crecimiento y el desarrollo de sus negocios, llevando a la mayoría de las pequeñas empresas a un ciclo de vida corto. La parte contable y financiera es la base para el éxito en una empresa. Éstos mecanismos permiten controlar, medir, cuantificar y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios.

Las MiPymes tienen la necesidad de estar preparados para asumir los retos contables y financieros, volviéndose esto uno de los motivos principales para el desarrollo de este proyecto. Debido a las nuevas leyes implementadas y a la falta de registros contables por partes de las pequeñas y medianas empresas surge la necesidad de un estudio de factibilidad para la creación de

una empresa que pueda prestarle servicios contables y financieros al mercado de las MiPymes que juegan un rol importante dentro de la economía del país.

El presente estudio de factibilidad pretende ser un aporte valioso en la busca de oportunidad de negocio para potencializar a futuros emprendedores que pretenden optar por este tipo de rubro verificando la rentabilidad del mismo. Despejando las dudas e incertidumbres para la implementación, desarrollo y ejecución. Ayudando a entender el panorama e identificando el riesgo de inversión y las futuras ganancias que pueda generar.

Partiendo con los conocimientos adquiridos en el proceso de formación profesional, se desarrollará estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero para la formación de este proyecto, utilizando métodos de investigación cuantitativa, con un estudio no experimental, transversal, descriptivo y técnicas e instrumentos que ayuden al desarrollo y viabilidad de este estudio de factibilidad.

El estudio de este proyecto se llevó a cabo en la ciudad de San Pedro Sula ubicado en el departamento de Cortés. Se desarrolló durante el último trimestre del año 2019, cuyo nombre comercial será servicios contables y financieros K2. El cual permitirá a las pequeñas y medianas empresa contar con un aliado estratégico que le brinde el manejo de sus registros contables de manera profesional, regido por las leyes vigentes para que contribuya a una mejora dentro de la empresa.

1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La contabilidad en sus orígenes apareció desde tiempos muy antiguos (A. C.). Fue desarrollándose por varios cientos de años, empezando sus orígenes en la Mesopotamia, Egipto, Grecia, Roma y Europa Medieval. Surge con el fin de suplir la necesidad de llevar controles de las operaciones y crear elementos auxiliares para contar, sumar y restar.

La parte contable y financiera de todo ente económico es la base del éxito. Esta suministra información fundamental para la toma de decisiones dentro de las empresas. Reflejan información

importante y relevante expresada en unidades monetarias sobre la situación económica y financieras de las empresas.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) es el organismo independiente emisor de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). También conocidas por sus siglas en inglés como IFRS (International Financial Reporting Standards) de la Fundación IFRS, una fundación privada sin ánimo de lucro. Este organismo privado e independiente (es decir, no vinculado a organismos públicos), con sede en Londres, se constituyó en 2001 como parte de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (Fundación del International Accounting Standards Committee: IASC), que fue creado en 1973 por acuerdo de los representantes de los organismos profesionales de contabilidad de varios países, publicando las primeras Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). (Yubero, 2018)

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) publicó, tras un largo proceso de discusión, en el 2009 las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para pymes), siendo una norma autónoma, separada de las NIIF completas, aunque se basan en estas normas con modificaciones para reflejar las necesidades de los usuarios de los estados financieros de las pymes. (Yubero, 2018)

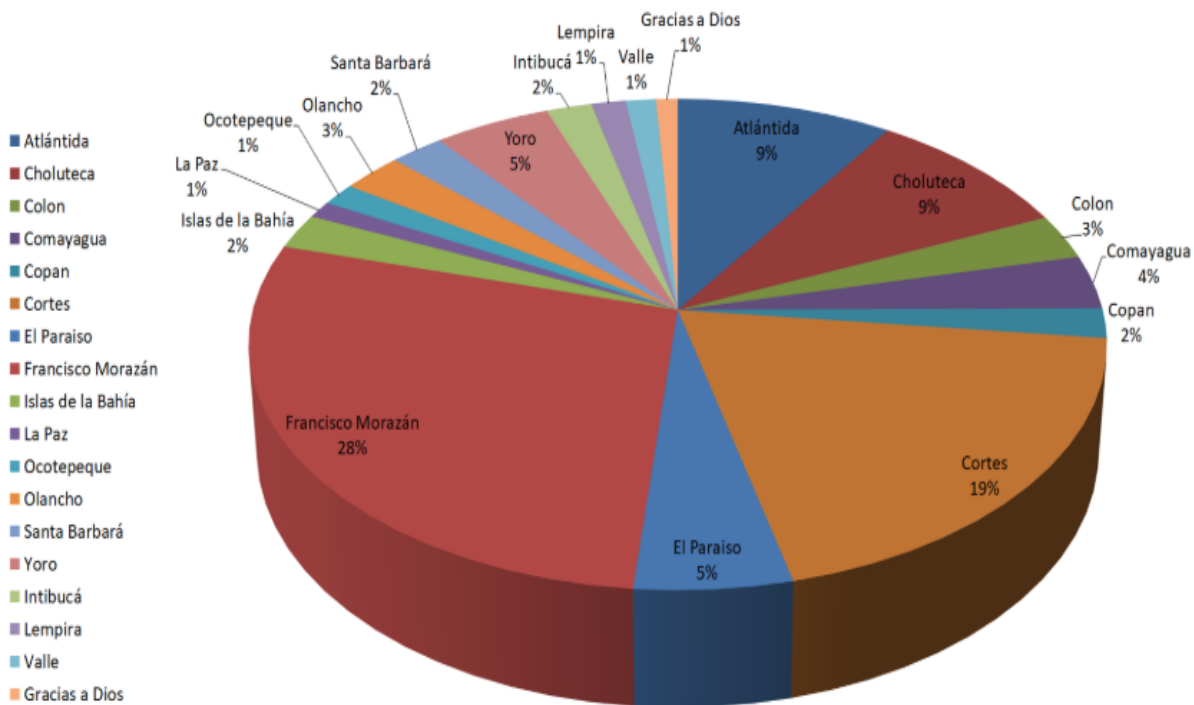
Durante décadas en Honduras se ha venido implementando los Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados conocidos como PCGA. Normativas contables que sirven para la elaboración y análisis de los estados financieros de una entidad. Para el 2011-2012 los organismos de financiamiento internacional exigen que los países adopten las Normas Internacionales de Información Financiera. Estas están orientadas a estados financieros de propósito general, estableciendo requisitos para el reconocimiento, medición, presentación y divulgación de la información de hechos económicos.

Después de ser anunciado y publicado en la Gaceta el 24 de Julio del 2008, en Honduras se dio un plazo hasta el 31 diciembre del 2012 para la implementación de dichas normas de carácter obligatorio para las instituciones financieras y las Pymes.

Honduras forma parte de más de 100 países comprometidos con la adaptación de las normas internacionales de información financiera, NIIF. Los avances varían de un sector a otro, de una empresa a otro de un banco a otro, pero que hay empresas que están agilizando éstos trámites. (Rodríguez, 2014)

Actualmente las Pymes en Honduras son el pilar de la economía, por lo tanto, se les debe incentivar a ideas innovadoras y al mejoramiento de la competitividad del mercado para un mejor crecimiento y estabilidad. Son alrededor de 250,000 MiPymes que generan alrededor del 60% de los empleos, equivalente aproximadamente a 900,000 puestos de trabajo. (Carranza, 2018)

En la siguiente figura es otra información recopilada que muestra el porcentaje de MiPymes por empresa en Honduras según sus departamentos, donde se observa que el departamento Cortés representa el 19% según dato obtenido de la página del estado de Honduras.



* Muestra de 15000 empresas a nivel nacional periodo 2015

Figura 1. Porcentaje MiPymes por empresa
 Fuente: (MiPyme Honduras, 2015)

Es muy importante el apoyo a comerciantes y emprendedores de las MiPymes porque son una parte fundamental para el desarrollo de las actividades económicas del país y generación de empleos que ayudará a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Denia Loó, directora del Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) MiPymes del Valle de Sula, manifestó que como centro están trabajando de manera activa con 350 MiPymes. A quienes les brindan asistencia técnica, formación empresarial, guía administrativa y financiera, además del apoyo para que puedan legalizarse. 10,000 microempresas han sido apoyadas por los centros de desarrollo empresarial. El 80% de las MiPymes son lideradas por mujeres y la mayoría de los créditos son solicitados por ellas. (Baquedano, 2019)

La Figura 2 muestra una proyección del crecimiento de la MiPymes desde el 2017 en San Pedro Sula. Según la líder de La Anmpih son más de 30,000 MiPymes que surgen al año, la mayoría de ella son micros. Para el 2017 se registran 129,000 micros, pequeñas y medianas empresas, señalando que este número crece un 2% mensual. Es decir, al mes surgen 2,580 MiPymes, lo que se traduce a unas 30,000 al año. (Baquedano, 2017)

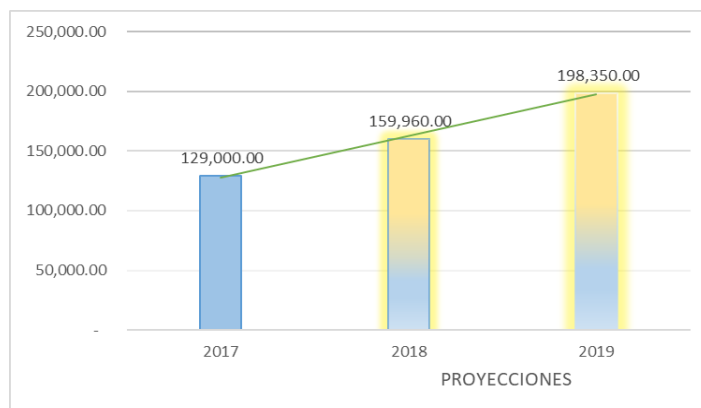


Figura 2. Proyección de MiPymes anual en San Pedro Sula

Fuente: (Propia)

1.2.1. ESTUDIOS PREVIOS

Se encontraron datos históricos de estudios de asesoría contables que viene siendo una rama de los servicios contables.

1.2.1.1. UNITEC

1. Estudio de pre factibilidad para el establecimiento de una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria en Tegucigalpa, M.D.C., Honduras. (Gómez Amador, 2019)
2. Factibilidad de una empresa de servicios de consultorías contables y fiscales en Tegucigalpa. (Ortega & Romero, 2018)

1.2.1.2. USAP

1. Creación de empresa de consultoría y asesoría contable, fiscal y financiera en el sector noreste de la ciudad de San Pedro Sula, Cortés. (Perdomo & Pérez, 2019)

1.3. DEFINICIÓN DE PROBLEMA

Plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. El paso de la idea al planteamiento del problema puede ser inmediato o bien tardar un tiempo considerable; depende de cuán familiarizado esté el investigador con el tema de su estudio. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, pág. 36)

1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Las MiPymes por lo general no cuentan con un departamento contable porque tienen la idea de ser capaces de manejar su administración económica y financiera por sí solos. Consideran que su negocio no puede obtener pérdidas y que probablemente marcha bien. Estimando innecesaria la contabilidad o la contratación de dicho servicio debido a que estiman que este será un costo elevado. La cultura que se arrastra en el país es el primer problema.

Actualmente se considera que las MiPymes podrían ser un buen nicho de mercado por las nuevas actualizaciones de las NIIF; y la obligación de presentar facturas electrónicas para llevar un mejor control contable y por supuesto la declaración correcta de impuestos.

Se busca identificar la oportunidad de negocio para futuros emprendedores de optar por este tipo de rubro verificando la factibilidad del mismo. Respondiendo a las dudas e incertidumbres que surjan para la implementación, desarrollo y ejecución de esta microempresa. Determinando el panorama e identificando el riesgo de inversión. Proyectando las futuras ganancias o pérdidas que pueda generar en un determinado periodo.

Esto conlleva a la pregunta si es factible o no la oportunidad de crear una microempresa de servicios contables que genere una tasa interna de rendimiento TIR mayor al costo de capital.

La figura 3 refleja de manera gráfica el enunciado del problema donde se observa la brecha que existe entre la situación actual y la deseada. La brecha se debe superar para dar respuesta positiva a la interrogante de este proyecto.

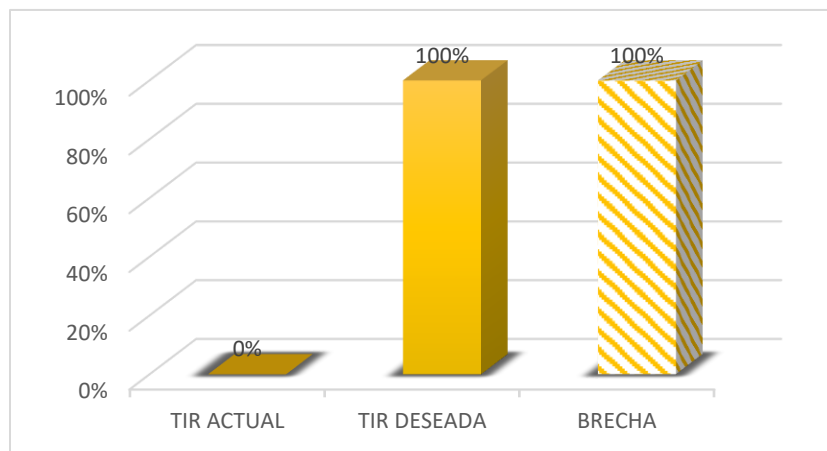


Figura 3. Brecha entre TIR actual y TIR deseada.

Fuente: (Propia)

1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Tamayo & Tamayo (2004) afirman: “La formulación de un problema consiste en la presentación oracional del mismo, es decir reducción del problema a términos concretos, explícitos, claros y precisos” (p. 169). Como se desconoce si invertir en la microempresa de servicios contables y financieros puede brindar las suficientes ganancias a sus inversionistas se considera la siguiente pregunta:

¿Es factible la oportunidad de crear una microempresa de servicios contables y financiera en la ciudad de San Pedro Sula que genere una tasa interna de retorno TIR mayor al costo de capital?

1.3.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) afirman: “Las preguntas de investigación que orientan hacia las respuestas que se buscan con la investigación. No deben utilizar términos ambiguos ni abstractos” (p. 38). Así se detallan las preguntas que se consideran para obtener los resultados de la investigación:

1. ¿Cuál es la demanda actual de los mercados potenciales en el sector contable en la ciudad de San Pedro Sula?
2. ¿Cuáles son los costos y gastos que se requieren para la creación de una microempresa dedicada a los servicios contables y financieros en San Pedro Sula?
3. ¿Cuáles son los requerimientos legales adecuados para la constitución de una microempresa dedicada a los servicios contables y financieros en San Pedro Sula?
4. ¿Cuál es la estructura organizacional adecuada para la administración exitosa de la microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula?
5. ¿Cuál es la factibilidad financiera para la creación de una microempresa de servicios contables en San Pedro Sula?

1.4. OBJETIVOS DEL PROBLEMA

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) afirman: “Objetivos de investigación señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio” (p. 37). Los objetivos nos ayudan e indican el punto de llegada a lo que se desea lograr para cumplir con la investigación.

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Bernal Torres (2010) afirma: “El objetivo general debe reflejar la esencia del planteamiento del problema y la idea expresada en el título del proyecto de investigación” (p. 99). El objetivo general de este proyecto es el siguiente:

“Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula”

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A continuación, los objetivos específicos son los que ayudan a determinar el objetivo general para la investigación, detallando de la siguiente manera las acciones a seguir para la resolución del problema:

1. Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda de clientes potenciales actuales en el sector contable de San Pedro Sula.
2. Elaborar un estudio técnico, que determine el equipo necesario, el tamaño y localización óptima, los insumos y espacios requeridos.
3. Identificar los requerimientos legales para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula.
4. Desarrollar la estructura organizacional adecuada para la administración exitosa de la microempresa.
5. Preparar un estudio financiero que identifique la inversión, los ingresos y los costos para determinar la factibilidad del proyecto.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) afirman: “Justificación de la investigación indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (p. 40).

San Pedro Sula es una ciudad de mucho potencial y ampliamente comercial, generando un ambiente de crecimiento, un impulso para el cambio e innovación para la economía de la ciudad. Llevar a cabo este proyecto ha sido un gran desafío y de suma importancia, se espera aportar información necesaria y solventar algunas incertidumbres a los futuros emprendedores para tomar el riesgo de invertir en este rubro. La creación de este proyecto tiene puntos importantes que se justificaran a continuación

1.5.1. CONVENIENCIA

Este estudio es importante hacerlo porque elimina la incertidumbre sobre si invertir o no en una empresa de servicios contables y financieros. Al realizar el estudio se sabrá sobre la rentabilidad o no del proyecto emprendedor y esto le dará la oportunidad de decidir a los potenciales inversionistas si invierten o no.

1.5.2. RELEVANCIA SOCIAL

La investigación planteada se espera que sea de utilidad para los emprendedores de incursionar en una microempresa de servicios contables y financieros. Puedan analizar los resultados obtenidos y se convierta en una fuente más de trabajo para otras personas y mejorar la calidad de vida de ambas partes.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANÁLISIS ACTUAL

En la siguiente sección trata de la situación actual en el mundo, en Latinoamérica, en Honduras y en San Pedro Sula de la contabilidad NIIF, de las MiPymes y de las empresas que ofrecen servicios contables.

2.1.1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

2.1.1.1. ESTADOS UNIDOS

En los últimos 20 años, las Pymes de los E.E.U.U. crearon dos de cada tres nuevos empleos en el país. Hay más de 25 millones de pymes que emplean alrededor de 60 millones de personas, también representan el 50% de las ventas de E.E.U.U. (United State Embassy, 2013). No obstante, lo datos indican que en E.E.U.U. el 40% de las MiPymes muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. (Chiatchoua & Castañeda-González, 2015)

Las MiPymes en Estados Unidos como en otros países son una de las principales fuentes de ingresos para los sectores económicos de un país, aumento de empleos y mejoramiento de la calidad de vida.

Los acuerdos comerciales son importantes para las MiPymes porque generan oportunidades para las personas y facilitan el crecimiento económico. Los principales acuerdos comerciales de E.E.U.U. son los siguientes: (United State Embassy, 2013)

1. Organización Mundial de Comercio (OMC)
2. Tratado de libre comercio (TLC)
3. Acuerdo marco de comercio e Inversiones (TIFA)
4. Tratado bilateral de inversiones (TBI)

En E.E.U.U. utiliza como medio de llevar sus registros contables los principios de contabilidad generalmente aceptados en sus siglas en inglés (PCGA). Con la nueva actualización de las Normas Internacional de Información Financiera (NIIF) se han visto obligados a adaptarse a éstos nuevos parámetros, así poder ser empresas competitivas internacionalmente.

Actualmente las oficinas de servicios contables es uno de los negocios rentables en Estados Unidos para emprender con una baja inversión. Establecer un estudio de servicios contables con la supervisión de un contador y varios auxiliares contables o administrativos es una óptima propuesta. Las empresas prefieren contratar servicios contables independientes que sea más cómodo que pagar a un profesional directo en sus empresas. (Nieto, 2019)

En la tabla 1 se observa el ranking de las grandes firmas auditoras de Estados Unidos en el año 2016 según sus ingresos en miles de millones de dólares.

Tabla 1. Top Firmas auditoras de E.E.U.U. 2016

RANKIING 16	FIRMA AUDITORA	INGRESOS US\$MM
1	Deloitte	16.147,00
2	PwC	12.200,00
3	Ernst & Young	11.190,00
4	KPMG	7.889,00
5	RSM US	1.636.87
6	Grant Thornton	1.555.56
7	BDO USA	1.050,00
8	Crowe Horwath	721,50
9	Clifton Larson Allen	650,00
10	CBIZ / Mayer Hoffman McCann	617,00

Fuente: (Torres H & Pereira, 2016)

2.1.1.2. EUROPA

Las microempresas y las pymes son el motor de la economía europea. Dada su importancia, las pymes constituyen uno de los principales focos de atención de la política de la UE. La Comisión Europea tiene el objetivo de promover el emprendimiento y mejorar el entorno de negocios para las pymes, permitiendo de ese modo que realicen todo su potencial en la economía global actual. (Comisión Europea, 2015)

En Europa hay 23 millones de pymes. A junio de 2018, proporcionaban el 67% del empleo, que generan el 85% de los nuevos puestos de trabajo. En España, los datos van en la misma línea: solo uno de cada tres empleos está relacionado con una gran empresa. Además, un 38% de los europeos afirma que le gustaría ser su propio jefe, pero solo un 10% trabaja como autónomo. (Samaniego, 2018)

En la figura 4 muestra la definición de los umbrales establecidos para los tres criterios que establecen si una empresa puede ser una microempresa o pyme.

Categoría de empresa	Efectivos: Unidades de trabajo anual (UTA)	Volumen de negocios anual	Balance general anual
Medianas	< 250	≤ 50 millones EUR	≤ 43 millones EUR
Pequeñas	< 50	≤ 10 millones EUR	≤ 10 millones EUR
Microempresas	< 10	≤ 2 millones EUR	≤ 2 millones EUR

Figura 4. Umbrales

Fuente: (Comisión Europea, 2015)

Las NIIF fueron adoptadas por la UE mediante la publicación del reglamento 1606/2002 de la UE, de 19 de junio del 2002. La UE ha ido adoptando, con sucesivos reglamentos, prácticamente todas las normas contables emitidas por el IASB, así como las revisiones que se han ido elaborando por dicho organismo.

La NIIF para MiPymes en España se ha llegado a la conclusión que no es posible la adopción de esta norma contable de las pymes, y no está previsto que se adopte en un futuro, según se refleja en la ficha donde el IASB recoge el perfil de España. El motivo fundamental reside en el órgano regulador contable español. Por otro lado, la UE encuentra excesivo que actualmente las pequeñas y medianas empresas tengan que realizar los mismos trámites que una gran empresa. (Yubero, 2018)

En UE la empresa de servicios contables no está dentro de las 20 ideas de negocio rentables para emprendedores, debido a que la UE no ve aceptable la adaptación de las NIIF para MiPymes.

2.1.1.3. CHINA

Las MiPymes chinas han desempeñado un papel importante en el desarrollo económico. Por su contribución en el PIB y generación de empleo. Según el informe de las situaciones de desarrollo de las MiPymes, publicado por el Buró Estatal de Economía y Comercio, del número total de la población activa de China estimada en 800 millones, los trabajadores que están empleados han llegado a la cantidad de 767 millones. Los 11.7 millones de pequeños negocios han generado más del 70% de los nuevos puestos. Las micros y pequeñas empresas han contribuido a generar 150 millones de puestos de trabajo. (Yan, 2016, pág. 64)

En la tabla 2 muestra la clasificación de las MiPymes en China en unidades: ventas y activos expresados en diez mil yenes. Conforme a las normativas de la estratificación de las MiPymes aprobadas por el Buró Estatal de Estadísticas de China en el año 2011. Estas difieren de los otros países occidentales.

Tabla 2. Clasificación de las MiPymes en China

Sectores	Indicadores	Empresas por tamaño			
		Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Agricultura, Silvicultura, Ganadería y Pesca	Ventas	$V < 50$	$V_{\geq 50} < 500$	$V_{\geq 500} < 20000$	$V_{\geq 20000}$
Industria	Empleados	$E < 20$	$E_{\geq 20} < 300$	$E_{\geq 300} < 1000$	$E_{\geq 1000}$
	Ventas	$V < 300$	$V_{\geq 300} < 2000$	$V_{\geq 2000} < 40000$	$V_{\geq 40000}$
Construcción	Ventas	$V < 300$	$V_{\geq 300} < 6000$	$V_{\geq 6000} < 80000$	$V_{\geq 80000}$
	Activos	$A < 300$	$A_{\geq 300} < 5000$	$A_{\geq 5000} < 80000$	$A_{\geq 80000}$
Comercio mayorista	Empleados	$E < 5$	$E_{\geq 5} < 20$	$E_{\geq 20} < 200$	$E_{\geq 200}$
	Ventas	$V < 300$	$V_{\geq 300} < 6000$	$V_{\geq 5000} < 40000$	$V_{\geq 40000}$
Comercio minorista	Empleados	$E < 10$	$E_{\geq 10} < 50$	$E_{\geq 50} < 300$	$E_{\geq 300}$
	Ventas	$V < 100$	$V_{\geq 100} < 500$	$V_{\geq 500} < 20000$	$V_{\geq 20000}$
Transporte	Empleados	$E < 20$	$E_{\geq 20} < 300$	$E_{\geq 300} < 1000$	$E_{\geq 1000}$
	Ventas	$V < 200$	$V_{\geq 200} < 3000$	$V_{\geq 3000} < 30000$	$V_{\geq 30000}$
Almacenes	Empleados	$E < 20$	$E_{\geq 20} < 100$	$E_{\geq 100} < 200$	$E_{\geq 200}$
	Ventas	$V < 100$	$V_{\geq 100} < 1000$	$V_{\geq 1000} < 30000$	$V_{\geq 30000}$
Correos	Empleados	$E < 20$	$E_{\geq 20} < 300$	$E_{\geq 300} < 1000$	$E_{\geq 1000}$
	Ventas	$V < 100$	$V_{\geq 100} < 2000$	$V_{\geq 2000} < 30000$	$V_{\geq 30000}$
Restaurantes	Empleados	$E < 10$	$E_{\geq 10} < 100$	$E_{\geq 100} < 300$	$E_{\geq 300}$
	Ventas	$V < 100$	$V_{\geq 100} < 2000$	$V_{\geq 2000} < 10000$	$V_{\geq 10000}$

Fuente: (Yan, 2016)

En cuanto a las NIIF para MiPymes, China está obligada a adaptarse a estas nuevas normas, para que las empresas puedan trabajar directamente e importar y exportar sin ningún inconveniente, ya que es una de las potencias mundiales.

Dentro de las ideas de emprendimiento en China una microempresa de servicios contables y financieros no es una de las opciones.

2.1.2. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

2.1.2.1. AMÉRICA LATINA

Las micro, pequeña y mediana empresa son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Un aspecto fundamental de las MiPymes latinoamericanas en sus heterogeneidades. Encontramos microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo, y que a menudo se sitúan en una situación de informalidad (bajos niveles de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, escasa internacionalización, realización de actividades con bajos requerimientos técnicos, etc. En el otro extremo se encuentran pymes de alto crecimiento. (CEPAL, 2018)

Considerando la economía formal, las MiPymes representan el 99,5% de las empresas de la región y la gran mayoría son microempresas (88,4% del total). Esta distribución se ha mantenido relativamente estable a lo largo de la última década, aunque ha habido un incremento relativo de las pequeñas y medianas empresas y una ligera reducción de las microempresas. (CEPAL, 2018)

La presencia de microempresas es mayoritaria en todos los sectores de la economía y en algunos casos supera el 90% del total de las empresas: por ejemplo, en el comercio y en las “Otras actividades comunitarias, sociales y personales”. En particular en el caso del comercio, se puede observar que se trata del sector en el cual se concentra la mayor cantidad de microempresas formales.

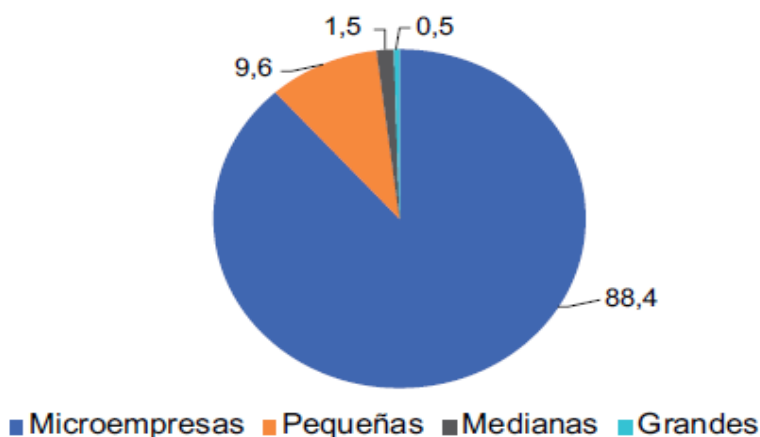


Figura 5. Distribución de las empresas según tamaño, 2016

Fuente: (CEPAL, 2018)

En la tabla 3 se puede observar la clasificación de las MiPymes resultados sistematizados por SIRMIPYME. Aunque el criterio regional se ha definido en torno al número de empleado.

Tabla 3. Países del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) clasificación MiPymes

País	Variables	Microempresa	Pequeña	Mediana
	Empleados	Propietario menos de 5	5 - 19	20 - 50
Belice	Ventas en dólares de Belice	100 000<	100 000 - 500 000	500 000 - 1 500 000
	En dólares	50 000	250 000	750 000
	Inversión	50 000	150 000	500 000
Costa Rica	Empleo, ventas y activos	P <= 10	10 < P <= 35	35 < P <= 100
	Empleo	10	50	100
El Salvador	Ventas salarios Mínimos	482	4 817	No existe
	Anual	106 000	1 060 000	
Guatemala	Empleo	1 - 10	11 - 25	26 - 60
Honduras	Empleo	1 - 10	11 - 50	51 - 150
	Empleo	1 - 5	6 - 30	31 - 100
Nicaragua	Activos en córdobas	200 000	1 500 000	6 000 000
	En dólares	8 356	62 670	250 681
	Ventas (al año) en córdobas	1 000 000	9 000 000	40 000 000
Panamá	En dólares	41 780	376 000	1 671 000
	Empleo	1 - 5	6 - 20	21 - 100
	Ventas al año	150 000	150 000 - 1 000 000	1 000 000 - 2 000 000
República Dominicana	Empleo	1 - 10	11 - 50	51 - 100
	(estudios /normativa)	1 - 15	16 - 60	61 - 200
	Ventas en dólares	60 000	1 200 000	5 000 000

Fuente: (CEPAL, 2018)

Los países de América Latina y El Caribe han mostrado un interés significativo en adoptar la NIIF para las PYMES. De acuerdo con la Fundación IFRS, de las más de setenta jurisdicciones que o bien requieren, o bien permiten, o bien tienen planes para adoptar la NIIF para las PYMES, el treinta y nueve por ciento (39%) son de esta región. Algunos países como Ecuador y Perú, han adoptado la NIIF, pero agregando parámetros cuantitativos para determinar si una entidad califica como pyme. Brasil, además de agregar parámetros, ha realizado cambios en los requerimientos. (Casinelli, 2015)

El proceso de adopción de la NIIF para las Pymes en América Latina y el Caribe ha extendido un nuevo paradigma sobre información financiera en toda la región, que serán usadas por la mayoría de las empresas y de los contadores en los años por venir. El objetivo final es la armonización mundial de información financiera de las Pymes sea de alta calidad, que todos hablen el mismo lenguaje financiero. (Casinelli, 2015)

El crecimiento económico en América Latina crecerá un 1% el 2019 y 2.2% para el 2020, el bajo crecimiento ha estado también influido por factores locales, especialmente la incertidumbre sobre las políticas internas y el entorno político en algunos países. La guerra comercial entre E.E.U.U. y China dibuja un escenario retador para América Latina, que puede verse afectada por el impacto negativo entre estas dos potencias mundiales. (BBVA, 2019)

2.1.3. ANÁLISIS LOCAL

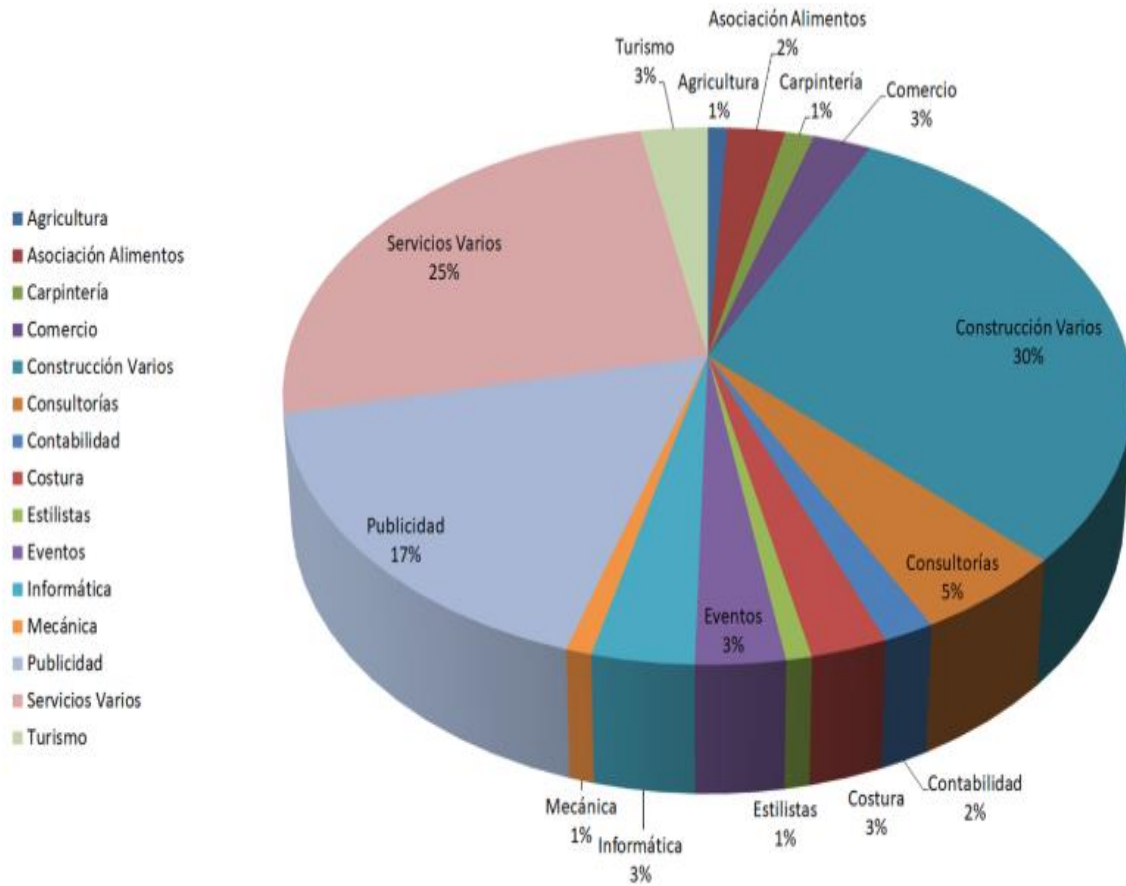
En Honduras el sector de la MiPymes tiene un papel muy importante en el desarrollo social y económico del país.

La nueva ley de apoyo a la micro y pequeña empresa entró en vigor el viernes 28 de noviembre del 2018, que espera impulsar el crecimiento de este sector y la creación de nuevos proyectos de emprendimiento, publicado en el Diario Oficial la Gaceta decreto 145-2018.

Esta Ley beneficia aquellas micro y pequeñas empresas que han operado informalmente y que se formalicen, gozarán de 12 meses exentas el pago del impuesto sobre la renta y otros tributos durante un periodo de cinco años, con el fin de impulsar el crecimiento. Para esto deben obtener un certificado especial generado en el portal miempresaenlinea.org.

El director ejecutivo de la Asociación Nacional de Medianos y Pequeños Industriales, (AMPI), Eugenio Ocón, informó que en Honduras el sector de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa MiPymes aportan el 50 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). De acuerdo al Consejo Hondureño de la Empresa Privada, (COHEP), en Honduras entre el 70 y 80 por ciento de los empleos son generados por las MiPymes. (Hondudiaro Redacción, 2018).

En la figura 6 se puede observar el porcentaje de las actividades de servicio de las MiPymes en Honduras durante el periodo 2015. Lo más importante que a nivel nacional el servicio de contabilidad representa el 2%.



* Muestra de 15000 empresa a nivel nacional periodo 2015

Figura 6. Porcentaje de MiPymes por actividad de servicios
Fuente: (MiPyme Honduras, 2015)

En cuanto a la adopción de NIIF para MiPymes proporcionan beneficios a las empresas en Honduras, los que se pueden mencionar: Mejora la comparabilidad de las cifras a nivel internacional, reduce la calificación de riesgos de las empresas que solicitan financiamiento; incremento de la transparencia, utilización de las mejores prácticas a nivel mundial, utilización de reglas claras y definidas que no cambian según sea el criterio de la administración de cada empresa o institución, mejora la presentación de las inversiones en el país de los inversionistas internacionales, mejora la imagen de país, entre otros. Que está establecido en la ley Sobre Normas de Contabilidad y de Auditoría, Decreto 189-2004, su reforma en el Decreto 186-2007 y las Resoluciones JTNCA 001/2010 y JTNCA 060-08/2014. (JUNTEC, 2014)

En la figura 7 muestra quienes deben utilizar las NIIF en Honduras según la escala correspondiente para cada norma establecida.

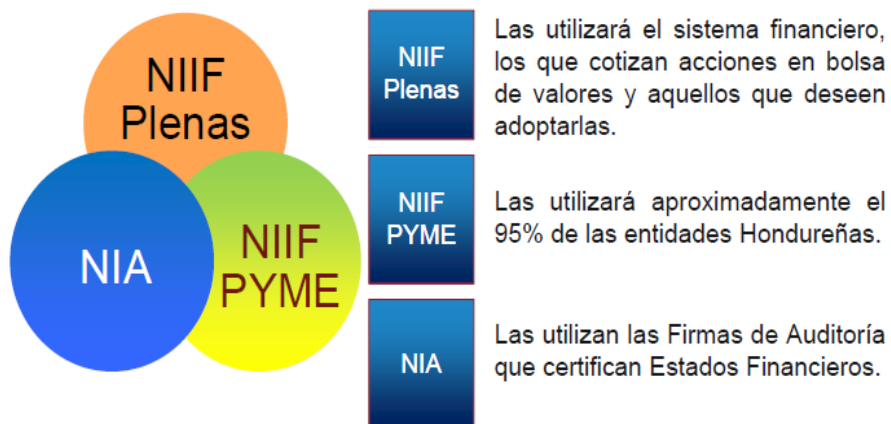


Figura 7. Quienes aplicarán las NIIF y NIA en Honduras

Fuente: (JUNTEC, 2014)

Por otra parte, el crecimiento económico en Honduras medido a través del producto interno bruto (PIB) registró un crecimiento interanual de 3.5% al primer trimestre de 2019. Se estima que para el cierre de 2019 y 2020 la economía hondureña muestre un crecimiento entre 3.0% y 3.4%. (BCH, 2019). De esta manera se refleja que el apoyo a las MiPymes y los nuevos emprendedores que surgen ha sido de mucho beneficio para el país.

2.1.4. ANÁLISIS INTERNO

San Pedro Sula es la ciudad donde más emprendimiento surgen, gracias al apoyo de las instituciones educativas al motivar a los alumnos a buscar tener su propia empresa, además de los proyectos del gobierno con capacitaciones y préstamos solidarios para el apoyo a las MiPymes.

Esperanza Escobar presidenta de la Asociación Nacional de la pequeña y mediana industria en Honduras (Anmpih) indica: que solo en San Pedro Sula hay 129 mil micros, pequeñas y medianas empresas, señalando que este número crece un 2% mensual. (Baquedano, 2017)

El rubro de servicio contable actualmente se ha visto con un poco de auge por la creación de nuevas MiPymes. Por el apoyo del gobierno con las oportunidades que actualmente ofrece para el

emprendimiento de las mismas. Con el requisito de constituirse legalmente, trabajar mediante las NIIF para MiPymes y utilizar la nueva facturación electrónica. Por lo que se ven obligadas a contratar estos servicios independientes que es más cómodo económicamente que contratar una persona exclusiva en sus empresas o negocios.

Las empresas contables se han expandido en el mercado de San Pedro Sula, ofreciendo a las empresas los servicios necesarios para cumplir con sus necesidades.

2.2. TEORÍA DE SUSTENTO

Se describe el apoyo teórico del tema de investigación del diseño del estudio. Nos permite definir las variables para sustentar la idea de la creación de la microempresa de servicios contables y financieros.

Una teoría es un conjunto de proposiciones interrelacionadas, capaces de explicar por qué y cómo ocurre un fenómeno. En palabras de Kerlinger y Lee (2002): la teoría constituye un conjunto de constructos (conceptos) vinculados, definiciones y proposiciones que presentan una visión sistemática de los fenómenos al especificar las relaciones entre variables, con el propósito de explicar y predecir los fenómenos. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, pág. 20)

2.2.1. CONTABILIDAD

2.2.1.1. CONCEPTO

La contabilidad el propósito básico es proveer la información útil acerca de una entidad económica, para facilitar la toma de sus diferentes usuarios (accionistas, acreedores, inversionistas potenciales, clientes, administradores, gobierno, etc.). En consecuencia, como la contabilidad sirve a un conjunto diverso de usuarios, se originan varias ramas o subsistemas. (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2012, pág. 31)

2.2.1.2. DIMENSIONES

1. Contabilidad de Costos: se relaciona con la acumulación, análisis, direccionamiento e interpretación de los costos de adquisición, producción, venta, distribución, administración y financiamiento para uso interno, por parte de los directores de la empresa en la planeación, el control y la toma de decisiones. (García Colín, 2014, pág. 5)
2. Contabilidad Financiera: es una técnica para elaborar y presentar la información financiera de las transacciones comerciales, financieras, económicas y en sus efectos derivados, efectuadas por entidades comerciales, industriales, de servicios, públicas y privadas, con y sin fines de lucro; además cuando se utiliza en la toma de decisiones. Se convierte en una rama muy importante de la profesión de la contaduría pública. (Romero López, 2014, pág. 12)
3. Contabilidad Administrativa: sistema de información de una empresa orientado hacia la elaboración de informes de uso interno que facilitan las funciones de planeación, control y toma de decisiones de la administración. (García Colín, 2014, pág. 5)
4. Contabilidad Fiscal: es un sistema de información diseñado para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de un usuario específico: el fisco. (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2012, pág. 32)

2.2.1.3. MODELO

1. Flujos de efectivos
2. Estado de resultados
3. Balance General
4. Libro Diario
5. Libro Mayor
6. Balanza de comprobación

2.2.1.4. MEDICIÓN

- | | |
|-----------------------|---------------------------------|
| 1. Utilidad | 12. Gastos |
| 2. Pérdidas | 13. Costos |
| 3. Capital de trabajo | 14. Impuestos |
| 4. Ganancias | 15. TIR |
| 5. Liquidez | 16. Precios |
| 6. Ingresos | 17. Capital humano |
| 7. Egresos | 18. Oferta |
| 8. Rentabilidad | 19. Demanda |
| 9. Endeudamiento | 20. Inflación |
| 10. Patrimonio | 21. Depreciación y Amortización |
| 11. Inversión Inicial | |

2.2.2. MIPYMES

2.2.2.1. CONCEPTO

Novisible (2017) afirma: “Las MiPymes comprenden las micros, pequeñas y medianas empresas operadas por una persona natural o jurídica bajo una forma de organización.”

2.2.2.2. DIMENSIONES

1. Microempresas
2. Pequeñas empresas
3. Medianas empresas

2.2.2.3. MODELO

1. Empresas formales: son las que se constituyen legalmente, de acuerdo con las leyes del país. Se registran y cumplen con las exigencias legales del estado para operar en este sector.

Normalmente se trata de empresas medianas y grandes. (Greciet Paredes, Flores, & Ortega Ortega, 2011).

2. Empresas informales: son las que no se constituyen legalmente. Es formalidades que establecen las leyes para su categoría están comprendidas miles de micro y decir, no cumplen la constitución. En estas pequeñas empresas. (Greciet Paredes, Flores, & Ortega Ortega, 2011).

2.2.2.4. MEDICIÓN

De acuerdo a la Secretaria de Industria de (2013) en su estudio “Diagnóstico Sectorial de la MIPYME no Agrícola En Honduras” alcanza a estratificar las MIPYMES en función de sus ventas y cumpliendo una serie si se puede decir “requisitos” basadas en la capacidad de ventas y en la siguiente manera (Valenzuela, 2013):

Microempresas y no menor importante la modalidad de MIPYME está caracterizada por poseer ventas anuales menores entre L700,000.00, equivalentes a US\$ 24,489.70 y con un máximo de cuatro empleados. (Las cifras son expresas aproximadamente a razón de un tipo de cambio de cotización de 23.7371.)

Pequeña empresa modalidad de pequeña MIPYME esta se define por tener ingresos por ventas anuales que oscilan entre L700,000.00 a L2,000,000.00, equivalentes a US\$ 24,489.70 y US\$ 84,256.29 aproximadamente y con un número entre cinco y diez empleados.

Mediana empresa la modalidad de MIPYME caracterizada es principalmente identificada por poseer ventas anuales que se encuentran en un rango de ingresos entre L2,000.000.00 en adelante equivalentes a US\$ 84,256.29 aproximada y respectivamente y un número mayor de diez empleados.

2.2.3. EVALUACIÓN DE PROYECTOS

2.2.3.1. CONCEPTO

Al realizar un proyecto de inversión es necesario utilizar diferentes métodos de investigación, en este caso se usa la metodología del estudio de factibilidad.

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación. (Miranda Miranda, 2005)

Estudio que profundiza el examen en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. (Baca Urbina, 2013, pág. 4)

El trabajo de investigación comprenderá los elementos relacionados a la metodología empleada. Para el conocer la factibilidad de un proyecto se necesita implementar varios estudios tales como los que se explican a continuación.

2.2.3.2. DIMENSIONES

2.2.3.2.1. ESTUDIO DE MERCADO

Baca Urbina (2013) afirma: “Estudio de Mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.” (p. 5).

2.2.3.2.2. ESTUDIO TÉCNICO

Baca Urbina (2013) afirma: “Investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.” (p. 6).

2.2.3.2.3. ESTUDIO FINANCIERO

Baca Urbina (2013) afirma: “Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.” (p. 6).

2.2.3.3. MODELO

2.2.3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado ayuda encontrar el tipo de clientes que está dirigido, si la sociedad está activamente a la vanguardia de los avances tecnológicos, también es una manera muy importante la evolución de los gustos, preferencias de los clientes. Además de analizar la competencia actual.

El estudio de mercado se llevará a cabo en base a la población actual de MiPymes en la ciudad de San Pedro Sula, para conocer la demanda actual del mercado. De esta manera poder responder las interrogantes del problema a investigar. Para el análisis de mercado se reconocen cuatro variables fundamentales que se muestran en la figura 8.

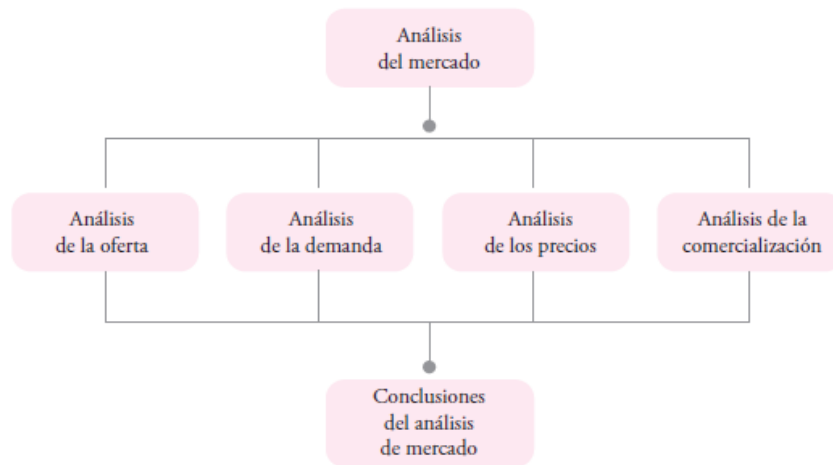


Figura 8. Estructura del análisis de mercado

Fuente: (Baca Urbina, 2013)

2.2.3.3.2. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es importante ya que es base para de la evaluación financiera. Se determinan los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en los flujos económico-financieros.

Los modelos que nos presenta el estudio técnico es analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptima para su ejecución. Éstos factores ayudan a simplificar los procesos.

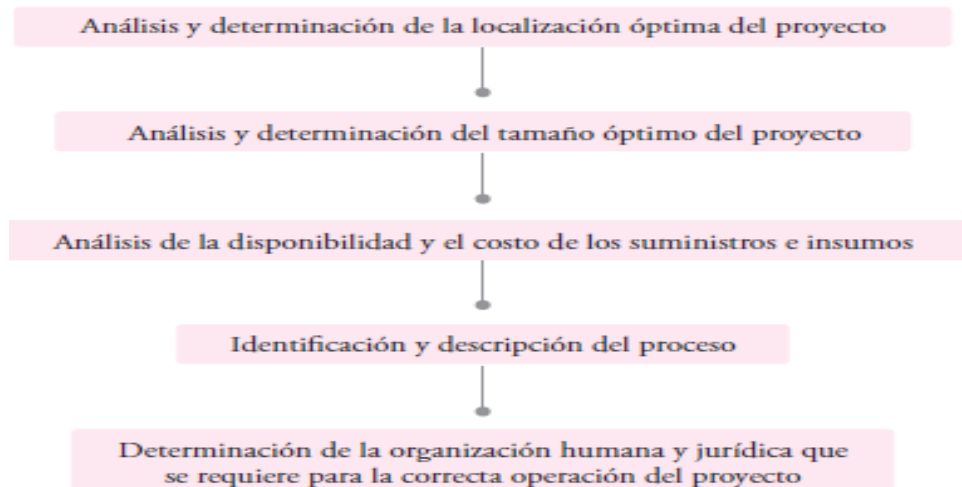


Figura 9. Estructuras del estudio técnico

Fuente: (Baca Urbina, 2013)

1. Localización óptima de la planta: determinar la localización más adecuada de una empresa debe basarse en un lugar estratégico, accesible y seguro. El acoplamiento de una empresa es un proceso de selección tanto del local como de ubicación de total cuidado, las características en cuanto a la zona de mayor influencia donde se ubicará el proyecto son de suma importancia ya que estos factores son determinantes en la demanda que esta pueda tener.

Los factores estratégicos que impulsan al desarrollo de la creación de la empresa de servicios contables y financieros en el departamento de Cortés, en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras es por ser la ciudad de la sede de las empresas industriales más importantes del país y por ser la segunda ciudad más extensa en población.

2. Tamaño óptimo de la planta: la determinación del tamaño óptimo difiere de la decisión acerca de tecnología en que esta última busca determinar la mejor forma de producir el bien o servicio deseado en la calidad y cantidad especificada por el estudio de mercado. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma, 2014)

Otros indicadores indirectos que influyen en el estudio técnico del tamaño óptimo de la planta son el monto de la inversión que se llevará a cabo, y el monto de la mano de obra. Se dice que es óptimo por que se busca operar con los menores costos o la máxima rentabilidad.

En la práctica determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos éstos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas y las alternativas de tamaño, entre las cuales se puede escoger, se reducen a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados, los cuales se analizan detalladamente a continuación. (Baca Urbina, 2013, pág. 107)

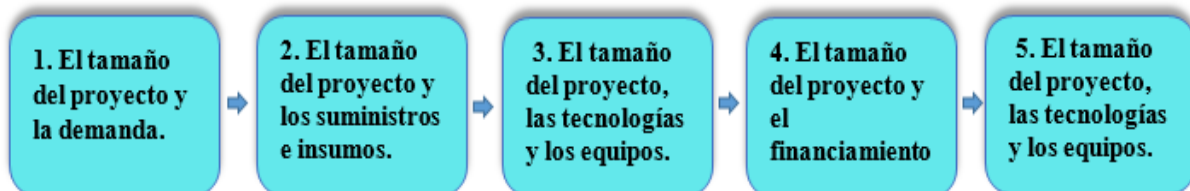


Figura 10. Factores condicionantes para el tamaño de una planta

Fuente: (Baca Urbina, 2013)

a.) La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, este debe ser tal que solo cubra un bajo porcentaje de la primera, no más de 10%, siempre y cuando haya mercado libre.

b.) El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se deberán listar todos los proveedores de materias primas e insumos y se anotarán los alcances de cada uno para suministrar éstos últimos.

c.) Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación y a mayor escala, dichas relaciones propiciarán un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior contribuirá a disminuir el costo de producción, aumentar las utilidades y elevar la rentabilidad del proyecto.

d.) Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

e.) Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa. Aquí se hace una referencia sobre todo al personal técnico de cualquier nivel, el cual no se puede obtener fácilmente en algunas localidades del país.

3. Ingeniería del proyecto: El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Baca Urbina, 2013, pág. 112)

4. Análisis legal y administrativo: el estudio de organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los casos, lo cual impide una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial como de los costos de administración. En la fase de anteproyecto no es necesario profundizar totalmente en el tema, pero cuando se lleve a cabo el proyecto definitivo se recomienda encargar el análisis a empresas especializadas, aunque esto dependerá de cuán grande sea la empresa y su estructura de organización. (Baca Urbina, 2013, pág. 127)

Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como constitución legal, tramites gubernamentales, compra de terreno, construcción de edificio (o su adaptación), compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, contratos escritos con clientes, pruebas de arranque, consecución del crédito más conveniente, entre otras actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas. (Baca Urbina, 2013, pág. 127)

El negocio estará sujeto a directrices legales y ambientales de acuerdo a la jurisdicción de la República de Honduras y lo referente a San Pedro Sula. De acuerdo a la legislación hondureña se analizarán las condiciones jurídicas y se determinará si está son favorables o no para la puesta en marcha de la microempresa de servicios contables y financieros.

Se definirá el perfil de cada puesto, la estructura organizativa competente, misión, visión y todos los aspectos que definirán el funcionamiento administrativo de la organización.

2.2.3.3.3. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio económico se pretende determinar los ingresos, costos y el monto de los recursos económicos para el funcionamiento de la empresa.

Además de ofrecer una visión más clara de la rentabilidad o viabilidad de una empresa en el futuro.

En la figura 11 se muestra la estructuración general del análisis económico. Las flechas indican dónde se utiliza la información obtenida en ese cuadro.

La inversión fija y diferida es la base para calcular el monto de las depreciaciones y amortizaciones anuales, el cual, a su vez, es un dato que se utiliza tanto en el balance general como en el punto de equilibrio y en el estado de resultados. La información que no tiene flecha antecedente, como los costos totales, el capital de trabajo y el costo de capital, indica que esa información hay que obtenerla con investigación. (Baca Urbina, 2013, pág. 171)



Figura 11. Estructuración del análisis económico

Fuente: (Baca Urbina, 2013)

2.2.3.4. MEDICIÓN

2.2.3.4.1. ESTUDIO DE MERCADO

Obteniendo toda la información en el estudio de mercado necesaria para la viabilidad del proyecto. La etapa siguiente es medir los resultados. Las escalas de medición que se usan en ciencias sociales son:

1. Nominal: Consiste en que el encuestado mencione nombres que recuerde. Para medir el resultado simplemente se divide el número de cada marca entre el total de la muestra.
2. Ordinal: Consiste en que el entrevistado ordene datos conforme a su preferencia. Asigne el número uno a la de mayor preferencia y el número cinco a la característica que menos le interesa o llama la atención.
3. Intervalos: Permite hacer afirmaciones significativas acerca de la diferencia entre dos o más objetos.
4. Proporcional: Son las escalas que miden peso, volumen, longitud y otros valores. Para medir la actitud de un usuario hacia cualquier situación no debe hacerse una sola pregunta, sino cuando menos dos. Ambas deben reforzarse y coincidir; si sucediera lo contrario, es decir, que preguntando lo mismo no coincidiera la respuesta, se elimina el resultado de la pregunta o se realiza otra encuesta.

2.2.3.4.2. ESTUDIO TÉCNICO

1. Localización Óptima de la planta: Algunas maneras de determinar el sitio donde se instalará la empresa:

Método cualitativo por puntos: consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación

cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión. (Baca Urbina, 2013, pág. 110)

Método cuantificado de Vogel: Este método apunta al análisis de los costos de transporte, tanto de materias primas como de productos terminados. El problema del método consiste en reducir al mínimo posible los costos de transporte destinado a satisfacer los requerimientos totales de demanda y abastecimiento de materiales. (Baca Urbina, 2013, pág. 112)

2. Tamaño óptimo de la planta: se describen los siguientes métodos para determinar el tamaño óptimo de la planta:

Método lange: Lange define un modelo para fijar la capacidad óptima de producción de la nueva planta, basándose de la hipótesis real de que existe una función entre el monto de la inversión y la capacidad productiva de un proyecto, lo cual permite considerar la inversión inicial como medida directa de capacidad de producción (tamaño).

Si se logra obtener una función que relacione a la inversión inicial y a los costos de producción, esta mostrará que un alto costo de operación está asociado con una inversión inicial baja, y viceversa.

De acuerdo al modelo, habrá que hacer un estudio de un número de combinaciones inversión/costos de producción, de tal modo que el costo total sea mínimo. Para ello, como los costos se dan en el futuro y la inversión en el presente, es necesario incorporar el valor del dinero en el tiempo y descontar todos los costos futuros en esta comparación.

La expresión del coste total mínimo sería de: ver ecuación #1

$$CostoTotal = I_0(C) + \sum_{t=0}^{n-1} \frac{C}{(1+i)^t} = \min \quad (1)$$

C = costo de producción
I₀ = inversión inicial
i = tasa de descuento
t = periodos considerados en el análisis

Dónde: C = costos de producción, I_0 = Inversión inicial, i = Tasa de descuento, t = periodo considerado en el análisis.

El método Lange es intuitivo, pero no evita que se tengan que variar aproximaciones que son muy largas y tediosas, ya que por cada alternativa que se estudie hay que conocerla inversión y los costos de producción.

Método de escalación: determina la capacidad óptima de producción al considerar la capacidad de los equipos disponibles en el mercado y con esto analizar las ventajas y desventajas de trabajar cierto número de turnos de trabajo y horas extra. (Baca Urbina, 2013, pág. 109)

3. Ingeniería de proyecto: Para determinar la organización humana y jurídica es necesario tener bien definidos los pasos. Nos brindan el requerimiento de personal en términos de habilidades, destrezas y conocimientos. Se elabora un organigrama con los puestos de trabajo definido, así como un perfil de trabajo para cada puesto.

En la organización jurídica conocer todas las bases legales para la determinación de una operación correcta y dentro del marco legal, que garantice que todo se realice correctamente.

2.2.3.4.3. ESTUDIO FINANCIERO

Los informes más utilizados para medir un estudio financiero son los estados financieros. Son utilizadas por todas las empresas para conocer la situación económica y financiera. También refleja los cambios que experimentan las utilidades o pérdidas en una fecha o periodo determinado. Los informes son los siguientes:

1. Estado de resultados: proporciona detalles de entradas, gastos, ganancias y pérdidas de una compañía durante un periodo.
2. El Balance general está compuesto por tres grandes partes.

Activo: Para una empresa significa cualquier pertenencia material o inmaterial.

Pasivo: Significa cualquier tipo de obligación o deuda que tenga con terceros.

Capital: son los activos representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa.

3. Flujos de efectivo: El propósito del estado de flujos de efectivo es informar sobre la entrada y salida de efectivo de una empresa, durante cierto lapso, distribuidas en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento.
4. Tasa interna de retorno TIR: es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto equivale a cero; dicho en otras palabras, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.
5. Valor actual neto VAN: el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Para lograrlo, se aplica una tasa de descuento para descontar el dinero en el futuro a su equivalente en el presente, a lo que se le denomina flujos descontados.

2.3. CONCEPTUALIZACIÓN

Se presentan a continuación las variables independientes que afectan a la variable dependiente que se han encontrado para realizar este proyecto de investigación. Realizando una conceptualización de las mismas y cómo estas afectan de manera positiva o negativa a la variable dependiente.

En la figura 12 se puede observar todas las variables independientes que y como afectan la variable dependiente.

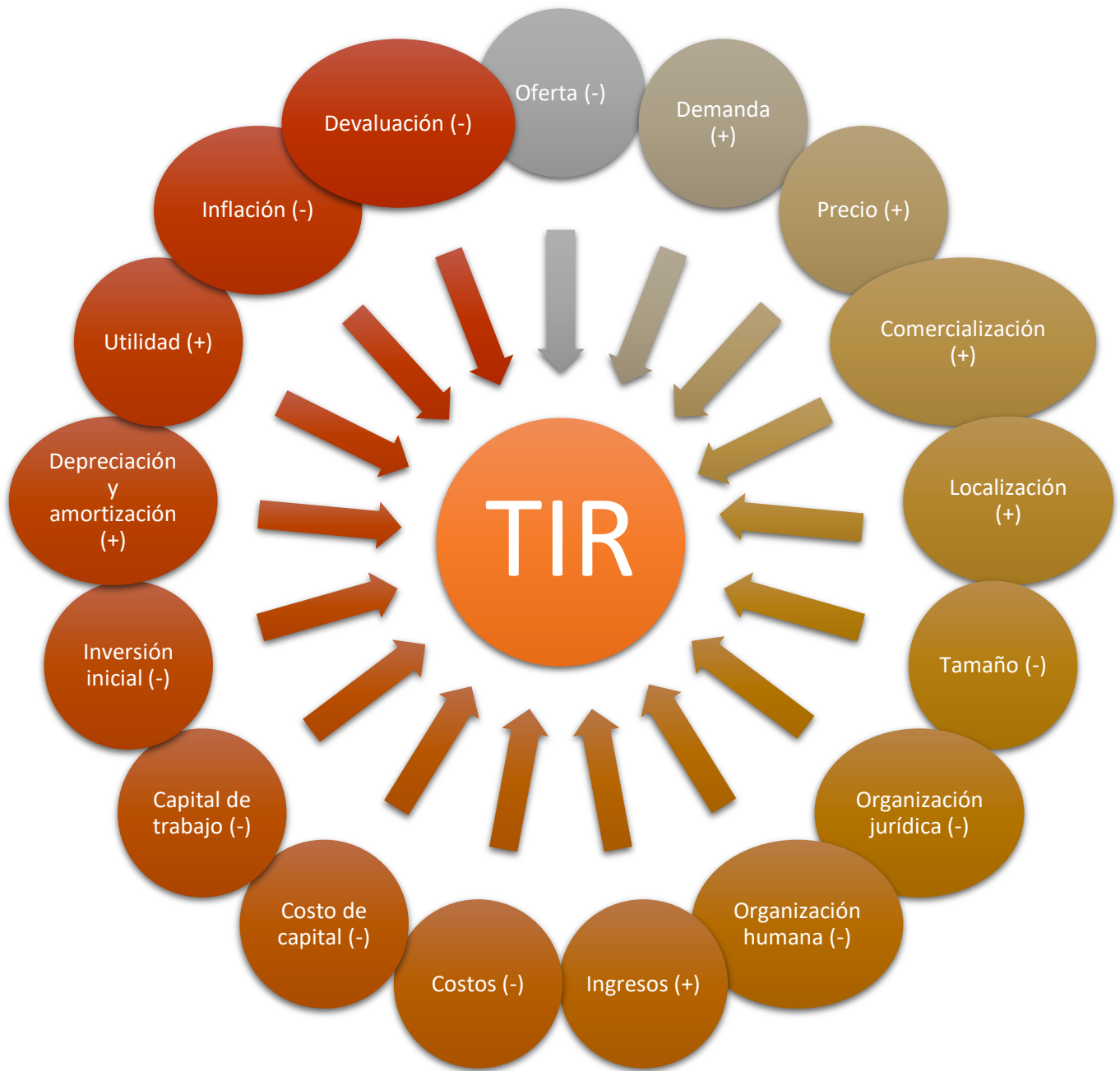


Figura 12. Variables relacionadas con la TIR

Fuente: (Propia)

2.3.1. VARIABLE DEPENDIENTE

2.3.1.1. TASA INTERNA DE RENDIMIENTO TIR

Baca Urbina (2013) afirma: "Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial" (p. 209).

Es la variable dependiente del proyecto de investigación, es uno de los métodos de evaluación para tomar en consideración del valor del dinero en el tiempo y así comprobar la viabilidad o rentabilidad económica del proyecto. Aplicando la siguiente fórmula para determinar la TIR: ver ecuación #2

$$0 = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+i)^n} \quad (2)$$

En donde:

P = Inversión inicial

FNE = Flujo neto de efectivo

i = Tasa interna de rendimiento

2.3.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

2.3.2.1. OFERTA

Baca Urbina (2013) afirma: "Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado" (p. 54).

La oferta tiene que estar dirigida a las MiPymes donde se pueda cubrir sus necesidades en cuanto a los servicios contables y financieros entre otros servicios se pueden brindar para satisfacer todos sus requerimientos. La oferta afecta negativamente la TIR porque si existe más competencia reduce la demanda.

2.3.2.2. DEMANDA

Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo. (Baca Urbina, 2013, pág. 57)

La demanda está altamente relacionada con los ingresos, a mayor demanda, más ingresos. Es por eso que se debe analizar correctamente los servicios a ofrecer que sean los que realmente los clientes potenciales necesitan. Todo esto relacionado con un precio competitivo para ser atractivo a los nuevos clientes potenciales. La demanda afecta de manera positiva a la TIR.

2.3.2.3. PRECIO

Baca Urbina (2013) afirma: "Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio" (p. 61).

La base de todo precio es el costo del servicio. El precio afecta de manera negativa la demanda, porque a mayor precio menor demanda. Se tiene que realizar un análisis actual en el mercado para establecer uno que pueda suplir las necesidades del proyecto y sea atractivo para los clientes potenciales. La TIR se reduce si los precios aumentan por lo que afecta en forma negativa.

2.3.2.4. COMERCIALIZACIÓN

Baca Urbina (2013) afirma: "Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar" (p. 64).

Identificar los medios correctos para dar a conocer la empresa y los servicios a disposición, para penetrar en el mercado y posicionarse en los clientes potenciales. Esta variable afecta de manera positiva a la tasa interna de rendimiento, porque entre más cerca se esté en los clientes, más posibilidades hay de que opten por lo servicios.

Implementar un efectivo plan de marketing que pueda generar posicionamiento en la mente de los clientes, identificando correctamente los medios más utilizados por los clientes potenciales, para dar a conocer los servicios que ofrece la empresa. Afecta de manera positiva la TIR.

2.3.2.5. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA

Baca Urbina (2013) afirma: “El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta” (p. 100).

La localización óptima afecta de manera positiva a la TIR porque es otro factor determinante en la demanda al tener una ubicación más accesible y seguro para los clientes. De esta manera se obtiene una ventaja a la competencia.

2.3.2.6. TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA

Determinar el tamaño óptimo de la planta es necesario conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso, o en su defecto diseñar y calcular esos datos con una buena dosis de ingenio y de ciertas técnicas. (Baca Urbina, 2013, pág. 100)

El tamaño es otro factor determinante en la demanda, al poseer un tamaño correcto, amplio, cómodo y accesible. Al aumentar el tamaño aumenta la inversión esto reduce la TIR y la afecta de manera negativa.

2.3.2.7. ORGANIZACIÓN JURÍDICA

Los factores organizacionales más relevantes que deben tenerse en cuenta en la preparación del proyecto se agrupan en cinco áreas decisionales específicas: participación de unidades externas al proyecto, tamaño de la estructura organizativa, tecnología administrativa, complejidad de las tareas administrativas y planificación de los gastos de puesta en marcha. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma, 2014)

Afecta de manera negativa la TIR por los gastos incurridos al realizar los trámites correspondientes para la legalización correcta de la empresa.

2.3.2.8. ORGANIZACIÓN HUMANA

Para cada proyecto y estrategia particular es posible definir la estructura organizativa que mejor se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma, 2014)

La Organización humana afecta de manera negativa a la TIR porque aumenta los costos por la contratación de personal. Se debe analizar correctamente el personal necesario para cubrir la demanda y no incurrir en gastos innecesarios que bajen los ingresos.

2.3.2.9. INGRESOS

Horngren, Harrison Jr, & Smith Bamber (2003) afirman: "Ingresos es el importe devengado mediante la venta de bienes o la prestación de servicios a los clientes" (p. 11).

Los ingresos es el valor monetario que la empresa recibe por el ofrecimiento de un servicio, sirve para pagar todos los costos y al tener un remanente se convierte en ganancia. Los ingresos afectan de manera positiva la TIR porque a mayores ingresos representa más flujo de efectivo.

2.3.2.10. COSTOS

Baca Urbina (2013) afirma: "Costos es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)" (p. 171).

Los costos se dividen en varias ramas para poder determinar el valor de lo invertido. Los costos de producción son todos los que implica para que se realice la operación de servicio que ofrece la empresa. Los costos administrativos son todos los incurridos en la administración de la empresa, como ser pago a los empleados y gastos generales de la oficina. Los costos de venta es la comercialización del servicio el costo por invertir en mercadotecnia y el personal involucrado en esta área. Los costos financieros son los intereses que se deben pagar en relación a la obtención de un crédito bancario para la empresa.

Los costos afectan de manera negativa la TIR, porque a costos altos, disminuye el flujo de efectivo.

2.3.2.11. COSTOS DE CAPITAL

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigirse a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma, 2014, pág. 289)

Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma (2014) afirman: "El costo de capital también es el costo de utilizar los recursos que prevé cada una de las fuentes de financiamiento interna y externas" (p. 276).

El costo de capital afecta de manera negativa a la TIR porque a mayores costos menor la tasa de rendimiento.

2.3.2.12. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto. Contablemente se define como activo circulante menos pasivo circulante. A su vez, el activo circulante se conforma de los rubros valores e inversiones, inventario y cuentas por cobrar. Por su lado, el pasivo circulante se conforma de los rubros sueldos y salarios, proveedores, impuestos e intereses. (Baca Urbina, 2013, pág. 197)

El capital de trabajo afecta de manera negativa la TIR porque es la inversión inicial para laborar. Una parte de los inversionistas y otra parte de financiamiento que estará saliendo de los ingresos que se estén generando para cancelar la financiación de la inversión.

2.3.2.13. INVERSIÓN INICIAL

Baca Urbina (2013) afirma: "Inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa" (p. 175).

Una vez determinado el estudio técnico donde se conoce los activos para poder iniciar operaciones y los activos intangibles para la creación de la misma, refleja la cantidad en valor monetario la inversión inicial del proyecto.

Esta variable afecta de manera negativa la tasa interna de rendimiento, porque mayor inversión menor es la TIR.

2.3.2.14. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma (2014) afirman: "Depreciación se refiere a la pérdida contable de valor de activos fijos, lo que no necesariamente coincide con la depreciación efectiva del activo" (p. 114).

En Honduras actualmente se utiliza el método de depreciación en línea recta, el cual se utilizará para este proyecto.

Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma (2014) afirman: "La pérdida de valor contable de los activos intangibles" (p. 215).

La depreciación y amortización afectan positivamente a la TIR porque mayor el valor de depreciación y amortización, menor será el ingreso gravable, por lo que el pago de impuestos será

menor, aumentando los ingresos porque la depreciación y la amortización no afecta un gasto en efectivo.

2.3.2.15 UTILIDAD

Hornigren, Harrison Jr, & Smith Bamber (2003) afirman: "La utilidad es el exceso del total de ingresos sobre el total de gasto" (p. 15).

La utilidad neta es la ganancia que obtiene la empresa después de rebajar todos los gastos, con lo que puede seguir manteniéndose en el mercado y generando ingresos a sus propietarios. También al utilizar correctamente todos los insumos y rebajar los costos incrementa la utilidad.

El grado de afectación de la utilidad en la TIR es positivo, entre más utilidad al final del periodo el flujo de efectivo aumenta.

2.3.2.15 INFLACIÓN

Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma (2014) afirman: "La inflación representa un alza sostenida en el nivel de los precios" (p. 280).

La inflación es una medida parcial derivada de la inflación calculada a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC). (BCH, 2019) Ver ANEXO 1.

Afecta de manera negativa la TIR porque aumenta los precios para los clientes, como los precios para comprar insumos.

En la figura 13 muestra la inflación promedio en los últimos 5 años de 2014-2019 medida por Banco Central de Honduras que es el ente encargado de medir la variación.

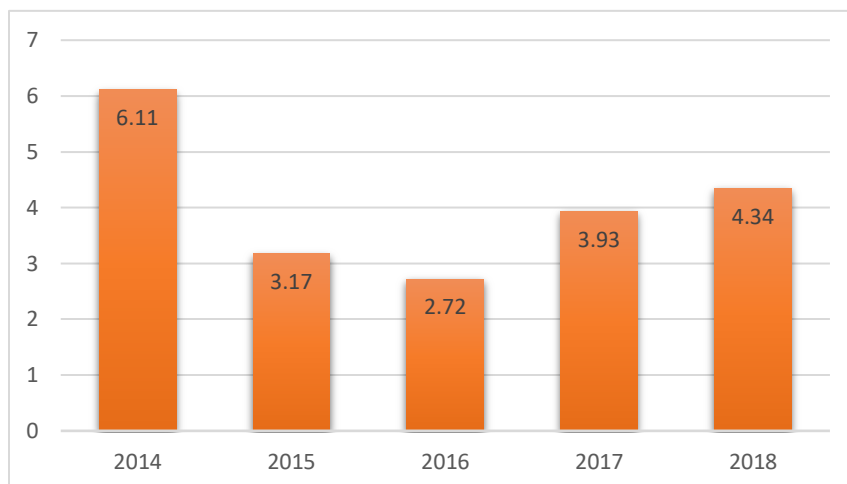


Figura 13. Inflación interanual de Honduras de 2014-2018

Fuente: (elaborado con datos de BCH, 2019).

2.3.2.16. DEVALUACIÓN

La devaluación es la disminución del valor de la moneda de un país con respecto a divisas extranjeras. (Novisible, 2017)

Baca Urbina (2013) afirma: "Uno de los riesgos financieros es la devaluación de la moneda local cuando la empresa necesita de alguna o algunas materias primas importadas" (p. 236).

En Honduras la devaluación de la moneda frente al dólar estadounidense ha afectado de manera positiva y negativa. Positiva aquellos empresarios que exportan su producto o servicio y negativa a los que importan. Por lo que afecta de manera negativa la TIR por la adquisición de servicios que son cobrados en dólares. En el periodo 2006 al 2010 el cambio del dólar se mantuvo en un promedio de L.19.02 disminuyendo y aumentando las milésimas de centavos en el rango de estos años mencionados. A partir del año 2012 la moneda comienza a devaluarse sin detenerse. Ver ANEXO 2

En la figura 14 muestra la devaluación de los últimos 5 años de la moneda lempiras contra el dólar en su valor promedio anual. La devaluación afecta de manera negativa a la TIR.

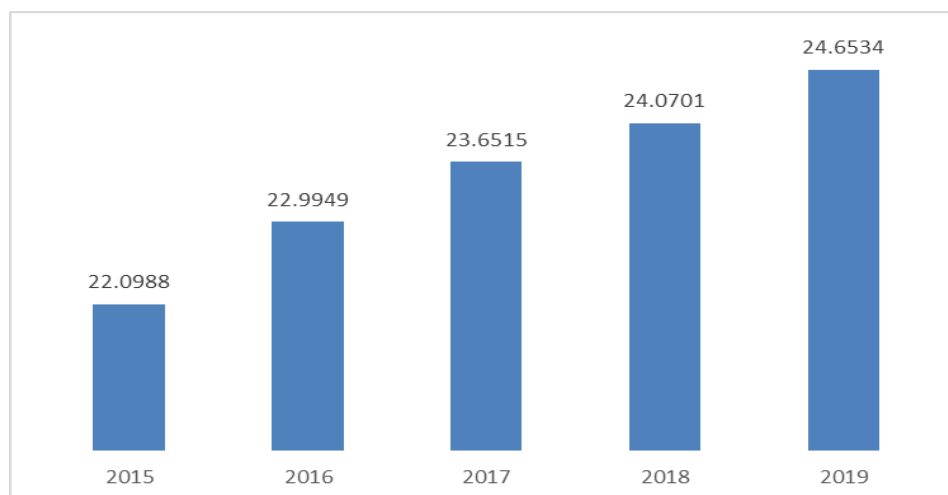


Figura 14. Devaluación de la moneda Lempiras contra el Dólar comportamiento 2015-2019
Fuente: (elaborado con datos de BCH, 2019).

2.4. INSTRUMENTOS

Sabino (1992) afirma: “Un instrumento de recolección de datos es en principio cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información” (p. 108).

Un aspecto de suma importancia con el proceso de la investigación son las técnicas o instrumentos empleadas para la recolección de datos de ello depende la confiabilidad y validez del estudio. Estos pueden ser cuantitativos, cualitativos o mixtos, todo depende de la necesidad que la investigación adopte.

Para cumplir con el objetivo específico de la investigación se llevó a cabo recolección de datos mediante instrumentos o técnicas que la investigación pone a disposición. En esta sección se presentará la técnica del instrumento principal que será utilizado en la investigación del proyecto.

2.4.1. ENCUESTA

La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercados y desarrollo del estudio de mercado, esta permite obtener amplia información de fuentes primarias.

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo. (Trespacios Gutiérrez, Bello Acebrón, & Vásquez Casielles, 2005)

2.4.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA

Para determinar la factibilidad del proyecto se tiene que desarrollar el estudio económico aplicando técnicas de evaluación económica tales como:

1. Flujos de efectivo: informe de las entradas y salidas de efectivo durante un periodo. (Horngren, Harrison Jr, & Smith Bamber, 2003, pág. 17)
2. Estado de resultados: Resumen de los ingresos, gastos y utilidad o pérdida neta de una entidad en relación con un periodo específico. También llamado estado de ganancia o estado de operaciones. (Horngren, Harrison Jr, & Smith Bamber, 2003, pág. 17)
3. Balance General: Lista de activo, pasivo y capital contable de una entidad a una fecha específica. También llamado estado de situación financiera. (Horngren, Harrison Jr, & Smith Bamber, 2003, pág. 17)
4. Método de la tasa interna de retorno (TIR): esta determina la tasa de interés para la que el VPN es igual a cero. (Horngren, Sundem, & Stratton, 2006, pág. 478)
5. Método valor presente neto (VPN): calcula el valor presente de todos los flujos de efectivo futuros por medio de la tasa de rendimiento mínima deseada. (Horngren, Sundem, & Stratton, 2006, pág. 473)
6. Periodo de recuperación: es el lapso que tomará recuperar, en forma de flujos de entrada de efectivos procedentes de las operaciones, el dinero que se invirtió al principio de un proyecto. (Horngren, Sundem, & Stratton, 2006, pág. 492)

7. Análisis de sensibilidad: En la elaboración de presupuestos, la variación sistemática de los datos del presupuesto para determinar los efectos de cada cambio en el mismo. (Horngren, Sundem, & Stratton, 2006, pág. 319)

2.4.3. OTROS MÉTODOS PARA DESARROLLAR EL ESTUDIO TÉCNICO

Para determinar la localización óptima del lugar se aplicará dentro de la encuesta una pregunta con los diferentes barrios y colonias que pueden ser accesibles para el cliente, utilizando el método cualitativo por puntos.

Para determinar el tamaño óptimo de la microempresa que pueda ser cómodo, amplio y agradable para el cliente se aplica el método lange.

Para determinar la organización humana que debe ser óptima para la microempresa se desarrollara un organigrama con la técnica de análisis de capacidades.

Para la organización jurídica se hará la debida investigación para legalizar la microempresa según lo establecido en ley por el gobierno que se verá reflejado en el marco legal de esta investigación.

2.5. MARCO LEGAL

Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma (2014) afirman: "La actividad empresarial y los proyectos que de ella se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverá" (p. 200).

Actualmente en Honduras existen dos maneras para crear una microempresa la forma tradicional y en línea mediante una página web administrada por el gobierno.

2.5.1. REQUISITOS PARA LA APERTURA DE UN EMPRESA EN HONDURAS

De manera tradicional es la forma manual con la que se ha trabajado anteriormente registrándose poco a poco y visitando físicamente los entes correspondientes.

A continuación, se detalla los requerimientos establecidos para la constitución de una empresa o comerciante individual datos recolectados de www.prohonduras.hn.

2.5.1.1. OBTENCIÓN DE ESCRITURA PÚBLICA

Esto se realiza por medio de un notario público, a quien se debe entregar los siguientes documentos:

1. Nombre o razón social del comerciante o la sociedad.
2. Descripción de la actividad a la que se dedicará la empresa.
3. Domicilio o dirección de la empresa.
4. Capital inicial, que dependerá de la personalidad jurídica a adoptar.
5. Fotocopia de los documentos personales de los socios: Tarjeta de identidad.
6. Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal.

Con lo requerido anteriormente el notario público elabora la escritura de constitución, deberá adquirir timbres fiscales y según el monto de la inversión, publicar el aviso de declaración de comerciante individual o sociedad en el Diario Oficial La Gaceta, o en uno de los diarios de mayor circulación en la localidad.

2.5.1.2. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

De acuerdo con el artículo 389 del Código de Comercio, es obligatoria la inscripción para los titulares sociales e individuales de empresas mercantiles, así como la de establecimiento y buques, y la de los hechos y relaciones jurídicas que especifique la ley.

El trámite lo realiza el empresario en la Cámara de Comercio e Industria del municipio o ciudad donde operará la empresa. El tiempo para realizarlo es un día hábil. El costo según lo estipulado en el Artículo 53 de la Ley de Propiedad, el cual establece: Los actos o contratos que deban inscribirse en los diferentes Registros, salvo los casos expresamente señalados por otras leyes, estarán sujetos al pago de las tasas siguientes:

1. Cuando el valor del acto o contrato fuese L 20.00 indeterminado o no exceda de mil lempiras.
2. Sobre el excedente de mil lempiras se pagará L. 1.50/millar o fracción de millar.

Los pagos se efectuarán empleando los medios electrónicos o físicos que autorice el Instituto de la Propiedad. Los registros se renovarán obligatoriamente todos los años terminados en cero (0) y cinco (5).

Presentar en la ventanilla de atención al público la siguiente documentación para el trámite:

1. Solicitud de registro debidamente completada.
2. Escritura original.
3. Fotocopia de RTN.
4. Recibo de pago por el registro.

En concepto de tasa registral L.200.00, cuando el acto o contrato fuese de valor indeterminado o cuando no exceda de L. 1,000.00 y cuando el valor exceda de L.1,000.00 se pagará además de la tasa base L.1.50 por millar o fracción de millar.

2.5.1.3. SOLICITUD DEL REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL (RTN)

Desde el año 2003 el Registro Tributario Nacional ha sido modificado a un arreglo de sólo números en 14 posiciones, utilizando como documento base el número de la Tarjeta de Identidad de las personas cuando se trata de personas naturales y un arreglo equivalente para las personas jurídicas.

Están en la obligación de inscribirse en el Registro Tributario Nacional, a aquellos contribuyentes responsables de las siguientes obligaciones:

1. Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, domiciliadas en el país como contribuyentes con obligaciones tributarias materializa como: pago de impuestos, tasas y contribuciones.
2. Contribuyentes con obligaciones formales: por presentación de diferentes declaraciones de impuestos y retenciones.
3. Contribuyentes con obligaciones tributarias.

El trámite es realizado por el empresario en las oficinas de Servicio de Administración de Rentas (SAR). Tiempo requerido un día hábil. No tiene costo. Los requisitos a presentar para persona jurídica son los siguientes:

1. Llenar formulario SAR-410 "Declaración Jurada de Inscripciones e Inicio de Actividades".
2. Copia de Escritura de Constitución de Sociedad o Nota de parte del Notario autorizante con indicación del número del instrumento, el nombre, razón o denominación del comerciante, domicilio y, en su caso, el nombre de los socios fundadores. ANEXO 3
3. Llenar formulario SAR.410B y presentar fotocopia del Registro Tributario Nacional (RTN) numérico de su apoderado legal, Gerente y Socios si son hondureños; si son extranjeros copia del pasaporte. ANEXO 4
4. Cuando una persona es extranjera (Apoderado Legal, Socio Extranjero, Representante Legal, Contador Público y Socios) y tiene relación con la empresa debe exigirse copia del pasaporte, en el caso que sea un administrador o presidente, no se exigirá ningún documento.
5. Correo electrónico de la empresa.
6. Copia de arrendamiento donde está ubicada la empresa.

2.5.1.4. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA

La inscripción para ser socios en la Cámara de Comercio e industria es opcional. El trámite es realizado por el empresario. Se registra en la cámara del municipio o ciudad donde operará la

empresa. El tiempo de realización un día hábil. El costo se cancela una cuota de membresía, que depende del capital suscrito por la empresa, como se describe a continuación:

Tabla 4. Costo membresía mensual CCIC

Desde	Hasta	Pagará
L1.00	L50,000.00	L200.00
L50,001.00	L100,000.00	L240.00
L100,001.00	L300,000.00	L300.00
L300,001.00	L600,000.00	L360.00
L600,001.00	L1,000,000.00	L480.00
L1,000,001.00	L2,000,000.00	L660.00
L2,000,001.00	L4,000,000.00	L1,200.00
L4,000,001.00	L6,000,000.00	L1,500.00
L6,000,001.00	En adelante	L1,800.00

Fuente (Pro Honduras, s.f.)

Los beneficios que obtiene el empresario al afiliarse a la CCIC son los siguientes:

- ✓ Orientación legal.
- ✓ Capacitaciones empresariales.
- ✓ Asesoría en maestría económica.
- ✓ Asesoría en materia de comunicación y relaciones públicas.
- ✓ Certificados y constancias.

2.5.1.5. PERMISO DE OPERACIÓN

Este documento lo extiende la municipalidad para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales. Algunas municipalidades, como las de San Pedro Sula, Comayagua, Choluteca, Choloma, Santa Rosa de Copán y el Distrito Central han implementado procesos de simplificación administrativa. Con ello, el trámite para obtener un permiso de operación es mucho más sencillo y rápido.

El trámite lo realiza el empresario en la municipalidad de la localidad donde funciona la empresa. El tiempo estipulado depende de la municipalidad donde se haga el trámite y el tipo de empresa.

En la municipalidad de San Pedro Sula se llama licencia para operación de negocio, se ingresa a la página Web <https://licencias.sanpedrosula.hn/> se debe registrar con un usuario. Leer debidamente los requisitos del trámite. Llenar el formulario único electrónico. Espera las notificaciones del proceso del trámite. Preparar y entregar la documentación requerida. Pagar los recibos emitidos por el trámite en cualquier institución bancaria autorizada.

Según (Municipalidad de San Pedro Sula, 2019) el plan de arbitrios 2019 los requisitos para la apertura de un nuevo negocio en San Pedro Sula son:

1. Declaración jurada anual del impuesto sobre industria, comercio y servicios, debidamente llena con todos los datos solicitados.
2. Fotocopia de la tarjeta de identidad del solicitante o socios.
3. Copia del RTN del solicitante o socios.
4. Fotocopia de la escritura de comerciante o sociedad.
5. Copia del contrato de arrendamiento.
6. Permiso ambiental que corresponda según su categoría.

La gestión por apertura de negocio tendrá un costo administrativo de L.200.00 por categoría de microempresario del cual está elaborado este estudio.

La vigencia de la licencia de operación de negocio para todo tipo de actividad comercial tendrá vigencia de un (1) año, con vencimiento el 31 de diciembre, el cual deberá renovar en el mes de enero de cada año.

2.5.1.6. TRÁMITE PARA IMPRESIÓN FACTURAS ELECTRÓNICAS

Honduras entra con la nueva facturación electrónica donde todo comerciante y empresas deben validar sus facturas para las ventas correspondientes y el cobro correcto del ISR.

Mediante el artículo 57 del Decreto N°17-2010 Ley del Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto Público, se le instituye a la Dirección Ejecutiva de Ingresos (ahora Servicio de Administración de Renta), la elaboración del Reglamento de Régimen de Facturación. El cual fue aprobado mediante el acuerdo N°189-2014 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 21 de abril del 2014, mismo que fue reformado mediante Acuerdo N°058-2014 el 23 de octubre del 2014. (SAR, s.f.)

Cuando se presente a realizar el trámite del RTN la SAR le brinda un contrato de adhesión que se registra con los mismos datos para solicitar el RTN. La SAR crea una clave para ingresar al sistema y poder inscribir la imprenta que hará las facturas.

El trámite es realizado por el empresario, en este caso ingresa en la página web Servicio de Administración de Rentas de Honduras (SAR) <http://www.sar.gob.hn/>.

2.5.1.7. TRÁMITE PARA LA INSTALACIÓN DE RÓTULOS

El trámite lo realiza el empresario en la municipalidad de la localidad donde funcionará la empresa. El tiempo va a depender de la municipalidad donde se haga el trámite y el tipo de empresa. El costo según el plan de árbitro de cada municipalidad vigente.

Los requisitos para la solicitud del permiso son:

1. Formulario 2-A con información completa firmado por el (los) propietario (s) o representante legal.
2. Fotocopia de la solvencia municipal vigente del o (los) propietario (s) o representante legal.
3. Fotocopia de tarjeta de identidad del o (los) propietario (s) o representante legal.

4. Copia de permiso de operación vigente (en caso de poseerlo, permisos de operación 2012) de la empresa solicitante del inmueble donde se requiera la instalación del rótulo y/o de cada sucursal (para rótulos en caso que aplique).
5. Copia de RTN del propietario o representante legal y/o empresa.
6. Copia de hoja de impuesto de bienes inmuebles solvente.
7. Presentar declaración jurada de rótulos, vallas y/o todo tipo de elementos publicitarios (inventario) que tengan instalados en el Distrito Central, donde se especifique tipo de elemento, fotografía, dimensiones, número de caras, leyenda o contenido y ubicación con claves catastrales de (los) inmueble (s) donde se requiera instalación (sucursales), ya sea en formulario 2-A.
8. Si el rótulo a instalar se encuentra en inmuebles cuyas claves catastrales comienzan con 01,02 o 06 que pertenecen al Centro Histórico, deberán presentar autorización del centro Histórico vigente a la fecha.
9. Para Vallas: fotocopia de escritura pública y contrato de arrendamiento debidamente autenticado del terreno donde instalarán el elemento, con clave catastral incluida.
10. En caso de Vallas y/o rótulos unipolares: presentar fotocopia de la póliza de seguro contra terceros una vez aprobado el permiso.
11. Acta de responsabilidad civil (en caso de vallas y/o rótulos unipolares), firmada y sellada por representante legal e impresa en papel membretado de la empresa.

2.5.1.8. ASPECTOS LABORALES

2.5.1.8.1. INSTITUTO HONDUREÑO DE SEGURIDAD SOCIAL (IHSS)

Deben inscribirse en el IHSS, todas las personas o empresas jurídicas legalmente constituidas, quienes cuenten con su permiso de operación.

Según el artículo 25 del Reglamento de la ley del Instituto Hondureño de Seguro Social (IHSS), todos los trabajadores que inicien relaciones laborales con un patrono, deben ser inscritos como afiliados por este al Seguro Social desde el primer día hábil laborado el trabajador le proporcionará al patrono cuantos datos e información sea necesaria para su correcta inscripción.

El trámite es realizado por el empresario en las oficinas administrativas del IHSS. El costo Con la nueva ley de Seguridad Social (04/09/2015) y el Acuerdo No. STSS-390-2015, en el que el Consejo Económico y Social (CES) aprobó la Gradualidad de la Cotizaciones de Empleadores y Trabajadores 10 de noviembre de 2015 (La Gaceta, 10 de noviembre, número 33,897). Los costos se detallan en las siguientes para efecto de este estudio de investigación:

Tabla 5. Empresa privada con menos de 10 empleados porcentaje de cotización enero 2016

APORTACIÓN	S.P.S(I.V.M)%	S.A.S(E.M)%	S.C.L(R.P)%	TOTAL%
Techos	8,045.92	7,717.50	7,717.50	*****
Trabajadores	1.0%	2.5%	0.0%	3.5%
Patronos	2.0%	5.0%	0.2%	7.2%
Totales	3.0%	7.5%	0.2%	10.7%

Fuente: (Pro Honduras, s.f.)

El caso de las empresas privadas con menos de diez empleados, tendrán cambio en el techo de cotización para el régimen de Seguro de Prevención Social (I.V.M) de 8,045.92 los porcentajes de cotización se mantienen, y el techo cotizable para Seguro de Atención a la Salud (E.M) Y Seguro de Cobertura Laboral (R.P) es 7,717.50.

Tabla 6. Valor monetario a cancelar 2016

APORTACIÓN	S.P.S(I.V.M)%	S.A.S(E.M)%	S.C.L(R.P)%	MONTO COTIZABLE
Trabajadores	L 80.46	L 192.94	L -	L 273.40
Patronos	L 160.92	L 385.88	L 15.44	L 562.23
Totales	L 241.38	L 578.81	L 15.44	L 835.53

Fuente: (Pro Honduras, s.f.)

Desde el 2018 las empresas con diez o menos trabajadores empezaron a cotizar el IHSS con el techo máximo de cotización para el Régimen de Seguro de Atención a la Salud es de L.8,933.97 y en el Régimen de Previsión Social de L.9,314.16. (La Prensa, 2019)

Por lo que los valores con los que se trabajara en este estudio quedarían de la siguiente manera según la siguiente tabla

Tabla 7. Cotización IHSS 2018

APORTACIÓN	S.P.S. (I.V.M.)%	S.A.S.(E.M.)%	S.C.L. (R.P.)%	TOTAL%
Techos	L 9,314.16	L 8,933.97	L 8,933.97	****
Trabajadores	1.0%	2.5%	0.0%	3.5%
Patronos	2.0%	5.0%	0.2%	7.2%
Totales	3.0%	7.5%	0.2%	10.7%
APORTACIÓN	S.P.S. (I.V.M.)%	S.A.S.(E.M.)%	S.C.L. (R.P.)%	TOTAL%
Techos	L 9,314.16	L 8,933.97	L 8,933.97	****
Trabajadores	L 93.14	L 223.35	L -	L 316.49
Patronos	L 186.28	L 446.70	L 17.87	L 650.85
Totales	L 279.42	L 670.05	L 17.87	L 967.34

Fuente: (La Prensa, 2019)

2.5.1.8.2. INSTITUTO NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Las Instituciones Autónomas y Semi autónomas no eximidas expresamente de pago de aportaciones por esta ley, aportarán mensualmente a favor del instituto el uno por ciento (1%) del monto de los sueldos y salarios pagados.

El trámite lo realiza el empresario o cualquier otra persona en las instalaciones del INFOP. El tiempo es de aproximadamente media hora, no tiene ningún costo. Debe presentar la siguiente documentación:

1. Llenar boleta de inscripción (se entregará en el Departamento Gestión de Aportaciones) firmada y sellada por el gerente general o representante legal.
2. Fotocopia de:
 - a) la escritura de Constitución.
 - b) Permiso de operación vigente.
 - c) Registro Tributario Nacional (RTN) de la Empresa.
 - d) Tarjeta de Identidad del gerente o representante legal.

Pasos a seguir:

1. Inscribirse en el Registro de contribuyentes del Instituto.
2. Remitir al Instituto el balance general correspondiente al ejercicio anterior, dentro de los sesenta (60) días siguientes al cierre de operaciones.
3. Remitir mensualmente al Instituto copias autorizadas de las planillas y los salarios devengados por sus trabajadores u otro tipo de documentos equivalentes.
4. Estructura y desarrollar los servicios de formación profesional que establezcan de acuerdo con las disposiciones del Instituto.
5. Exhibir, cuando sean requeridos por representantes acreditados del Instituto, la documentación contable necesaria para la comprobación de aportaciones. Esta información se mantendrá en forma confidencial.
6. Suministrar al instituto, dentro de los plazos que este les fije, las informaciones que les requiera para el cumplimiento de sus fines.
7. Las demás que resulten de la presente Ley y de sus reglamentos.

Las aportaciones deberán pagarse en la institución que determine el Instituto, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al mes que corresponde.

El retraso en el pago de una aportación causará un recargo del diez por ciento (10%) sobre la misma y si el retraso fuere de dos aportaciones o más el Instituto multará al deudor de conformidad con el artículo 32 de esta Ley.

2.5.1.8.3. RÉGIMEN DE APORTACIÓN PRIVADA (RAP)

Toda empresa que cuente con diez (10) o más empleados en el ámbito nacional, debe cotizar al RAP de forma obligatoria. El RAP permite la afiliación de toda empresa con un mínimo de cinco empleados para las empresas que desean afiliarse de manera voluntaria. Existen dos tipos de afiliaciones, Empresariales e Individuales.

El trámite es realizado por el empresario en las instalaciones del RAP. Tiempo estipulado de inscripción un día. No tiene ningún costo.

Los beneficios son los siguientes:

1. Ahorro a largo plazo.
2. Retiro de Aportaciones al cumplir con los requisitos de Ley: la totalidad de los ahorros es devuelta al afiliado, (La Aportación del Trabajador, la de su Empresa más los Intereses).
3. Acceso a financiamiento habitacional a tasas de interés más bajas que las del mercado financiero y a mayores plazos. Este beneficio incluye, compra y construcción de vivienda, compra de terreno, mejoras y reparaciones inmobiliarias y liberación de hipotecas.
4. Préstamos sobre aportaciones.
5. Préstamos para consolidación de deudas de Tarjeta de Crédito.
6. Afiliación Empresarial.

Es la cotización Obrero–Patronal: equivalente al 1.5% trabajador, 1.5% Patrono, constituyen una contribución obligatoria de los patronos y trabajadores del país, que se acredita en forma de depósitos de ahorro a favor de cada trabajador cotizante.

Para inscribir su empresa al RAP, debe cumplir con los requisitos solicitados y completar en forma veraz los formularios que el RAP suministre, para efectos del registro e inscripción de sus trabajadores y del cálculo y pago de las cotizaciones mensuales.

Los requisitos para inscribir una empresa son:

1. Fotocopia del acta de constitución o documento que ampare personería jurídica.
2. Fotocopia del Poder Legal de Representación.
3. Fotocopia de tarjeta de identidad del representante legal de la empresa.
4. Fotocopia del RTN de la empresa.
5. Llenar Solicitud de Registro de Afiliación Patronal (Firmada y sellada).

2.5.1.9. OBLIGACIONES FISCALES

2.5.1.9.1. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

ISR grava cualquier ingreso proveniente del capital el trabajo o la combinación de ambos, es de característica de Renta Mundial. Considera ingreso toda clase de rendimiento, utilidad, ganancia, renta, interés, producto, provecho, participación, sueldo, jornal, honorario y en general cualquier percepción en efectivo, en valores, en especie o en crédito, que modifique el patrimonio del contribuyente. La base gravable la constituye, la renta bruta menos las deducciones permitidas por la Ley. El impuesto se paga por anticipado en 3 cuotas iguales trimestrales, cuyo vencimiento es el 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre, el último pago se hace con la presentación de la declaración el 30 (treinta) de abril de cada año.

Mediante Decreto N DEI-SG-20-2016, Publicado en el Diario Oficial La Gaceta No 33,995 del 30 de marzo 2016, establece el valor exento de la Escala Progresiva del Impuesto Sobre la Renta descrita en el inciso b) del Artículo 22 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas, que se cobrará a las personas naturales a partir del periodo fiscal 2015, debiendo calcular nuevamente el impuesto correspondiente al periodo actual según la nueva Tabla Progresiva:

Tabla 8. Tabla progresiva ISR persona jurídica

DE	L.	0.01	A	L. 141,000.00	EXENTO
DE	L.	141,000.01	L.	215,000.00	15%
DE	L.	215,000.01	L.	500,000.00	20%
DE	L.	500,000.01	en adelante		25%

Fuente: (Pro Honduras, s.f.)

2.5.1.9.2. IMPUESTO SOBRE VENTAS

Los empresarios y comerciantes que recaudan el 15 % del Impuesto Sobre Ventas (ISV) y el 18 % aplicada a las bebidas alcohólicas, cervezas y cigarrillos al igual que los boletos aéreos de clase ejecutiva, deben presentar mensualmente una Declaración Jurada de Ventas y enterar al Estado, en el período de los primeros diez días calendario del mes siguiente para no ser objeto de sanciones. Para la presentación y pago del ISV, el contribuyente puede hacerlo bajo varias modalidades:

1. Declaración Electrónica Tributaria (DET 5).
2. Declaración Tributaria Electrónica (DET Facilita 6).
3. Formulario Pre impreso (Declaración Jurada del Impuesto Sobre Ventas) DEI-222.
4. Formulario Impreso del Sitio Web de la institución o declaraciones por medio de la DEI en Línea.
5. En caso de que el período para presentar una Declaración Jurada del ISV, venza un día inhábil (sábado, domingo o un día feriado), se prorrogará o podrá hacerlo al día hábil siguiente.

Formularios Modelos: el cual se pueden encontrar en la página del SAR <http://www.sar.gob.hn/>

- SAR-222
- SAR-202

2.5.2. CREACIÓN DE EMPRESA EN HONDURAS POR MÓDULO EN LÍNEA

Mediante el decreto legislativo 284-2013 en que se crea la ley para la generación de empleo, fomento a la iniciativa empresarial, formalización de negocios y protección a los derechos de los inversionistas. De esta manera brindar beneficios a los futuros emprendedores de constituirse de manera rápida y gratis mediante la página asignada para este fin. (López, 2017)

En este decreto permite a los emprendedores constituir dos tipos de sociedades de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima pero también ofrece la opción con un solo socio llamada sociedad unipersonal. Brinda la legalidad de que los formularios en línea son confiables.

Los registros en línea son libres y gratuitos. Además, se añaden y reforman algunas disposiciones al código de comercio. (López, 2017)

A continuación, los pasos para la creación de una empresa en línea en Honduras especialmente para los departamentos de Francisco Morazán y Cortés:

1. Ingresar a la página www.miempresaenlinea.org.
2. Registrarse con sus datos generales y correo electrónico para crear un usuario.
3. Ingresa a mi empresa en línea con el correo que se registró.
4. Selecciona el tipo de empresa que desea constituir y el departamento de ubicación.
5. Escribe el nombre de la sociedad a constituir.
6. Acepta los términos acerca del decreto 145-2018 y llenar los formularios que se presenta acerca de los datos de la nueva sociedad.
7. Una vez completada la información requerida se da clic en Generar contrato societario el cual genera la escritura de la sociedad.
8. Una vez verificado que todo esté correcto con la escritura, le deberá dar clic en Enviar para revisión el cual será evaluado en la Cámara de Comercio correspondiente.
9. Transcurrido un periodo de tiempo corto se contactará para pasar al registro mercantil a firmar el contrato societario en la CCIC realiza los pagos correspondientes.
10. Con la escritura se presenta a Servicio de Administración de Rentas de Honduras (SAR) para solicitar el RTN de la sociedad.
11. Con la escritura, RTN se presenta a la Municipalidad de San Pedro Sula a solicitar el permiso de operación.

Es una manera fácil y rápida ya contando con toda la información requerida sobre el tipo de negocio a establecer, la ubicación, el rubro, los socios entre otros. Cabe mencionar que siempre debe seguir los pasos de los siguientes requerimientos ya que aquí solo cumple algunos.

En la Ley de apoyo a la micro y pequeña empresa Decreto No. 145-2018 (ver ANEXO 5) en el artículo 5 y 7 indica sobre la exoneración del pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo Neto y Aportación Solidaria Temporal, Anticipo del uno por ciento (1%) en concepto del

Impuesto Sobre la Renta, pero deben quedar inscritos en un Registro de Exonerados a cargo de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas de conformidad con la Ley de Responsabilidad Fiscal. Los beneficiarios de la presente Ley durante un período de tres (3) años, mismo que podrá ser prorrogable por dos (2) años a solicitud de la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Una vez se ha planteado el problema de investigación y se ha desarrollado marco teórico, en este capítulo se tiene como objetivo presentar los procedimientos, técnicas, métodos y mecanismos utilizados para el desarrollo de la investigación.

3.1. CONGRUENCIAS METODOLÓGICAS

Para realizar una investigación tiene que existir congruencia en lo que se está investigando. La relación del planteamiento del problema y la metodología utilizando las variables que permitan el desarrollo del estudio. La relación de las preguntas de investigación con los objetivos esté relacionada. Se debe tener claro lo que se desea lograr con este estudio.

En la figura 15 se observa como los estudios son los métodos para llegar a nuestro objetivo la determinación de la factibilidad del proyecto en base a TIR.

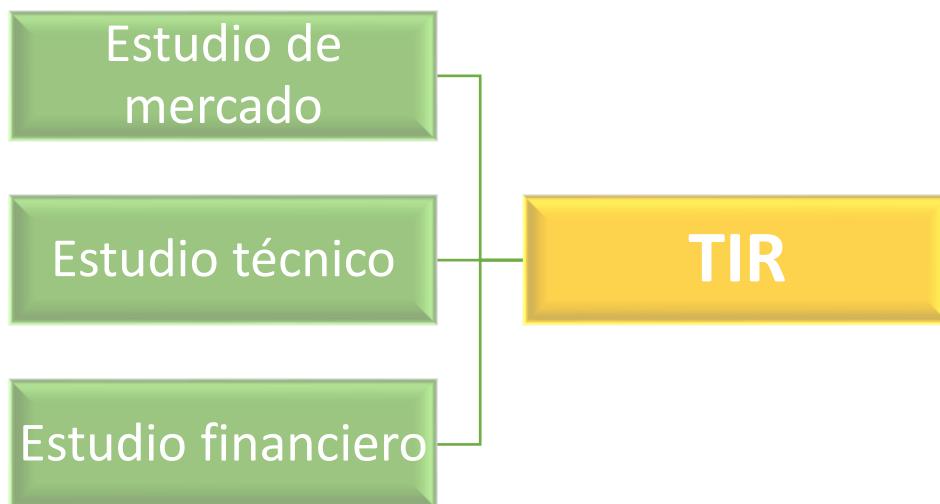


Figura 15. Diagrama de los estudios que afectan la variable dependiente

Fuente: (propia)

En las siguientes figuras muestran las dimensiones que abarcan cada variable independiente que se analizan en cada estudio referente a la TIR.

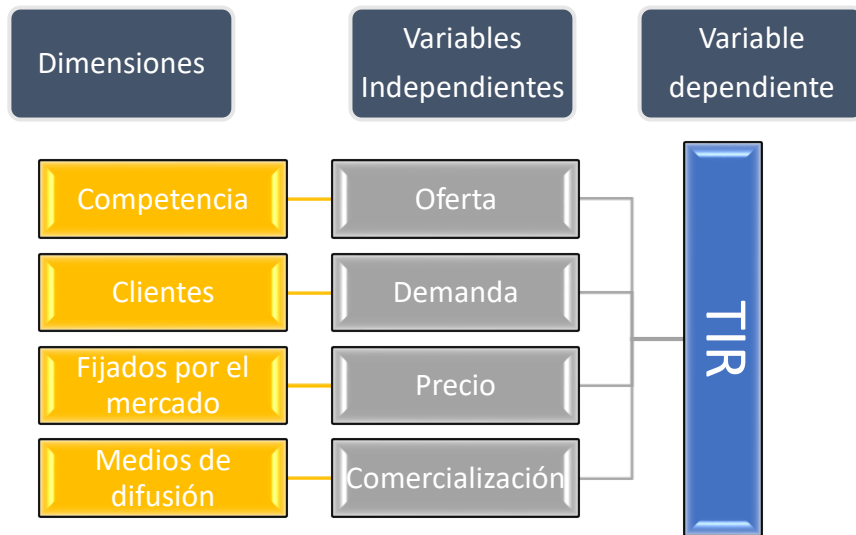


Figura 16. Variables y dimensiones del estudio de mercado
Fuente: (Propia)

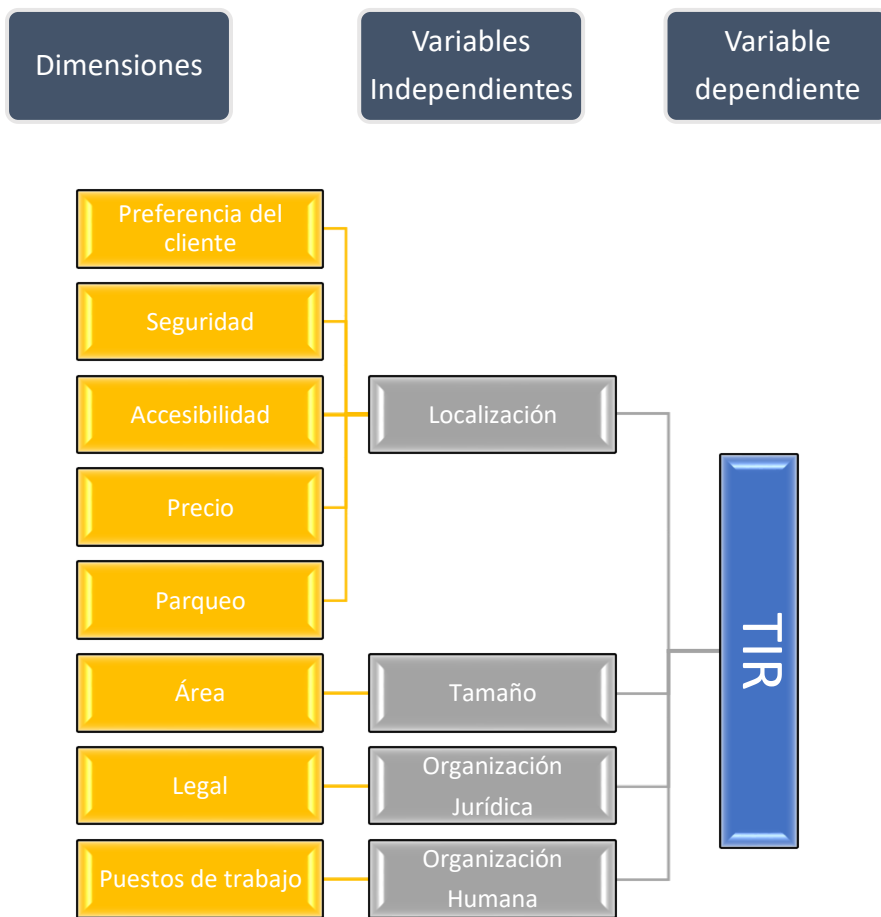


Figura 17. Variables y dimensiones del estudio técnico
Fuente: (Propia)

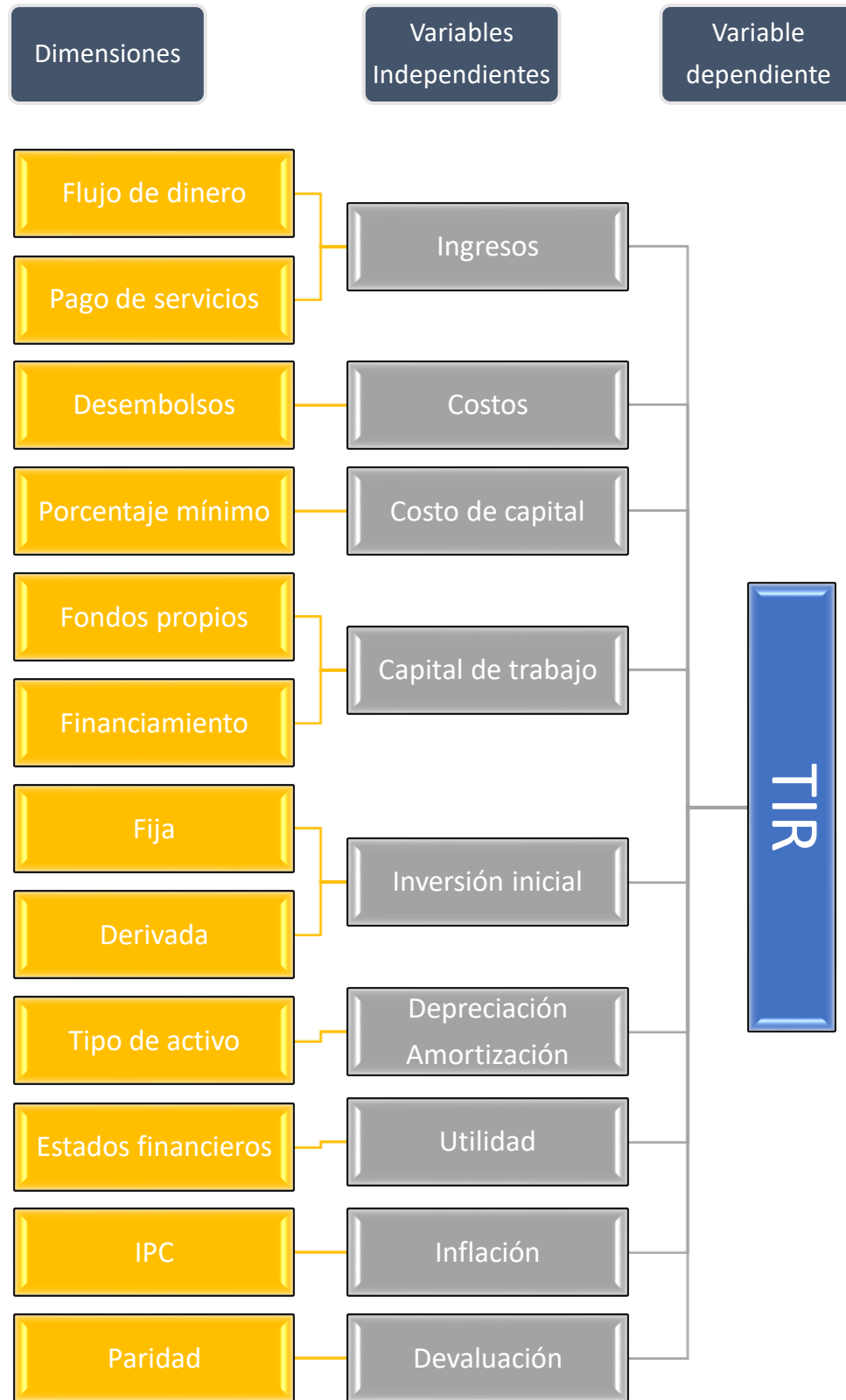


Figura 18. Variables y dimensiones del estudio financiero

Fuente: (Propia)

Tabla 9. Matriz metodológica

Título	Problema	Objetivo	Objetivos	Preguntas de	Variables	
		General	Específicos	Investigación	Independiente	Dependiente
Factibilidad para la creación de microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula	¿Es factible la creación de una microempresa de servicios contables y financiera en la ciudad de San Pedro Sula?	Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula	Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda de clientes potenciales actuales en el sector contable de San Pedro Sula.	¿Cuál es la demanda actual de los mercados potenciales en el sector contable en la ciudad de San Pedro Sula?	Oferta	Tasa interna de retorno TIR
					Demanda	
					Precio	
					Comercialización	
			Elaborar un estudio técnico, que determine el equipo necesario, el tamaño y localización óptima, los insumos y espacios requeridos.	¿Cuáles son los costos y gastos que se requieren para la creación de una microempresa dedicada a los servicios contables y financieros en San Pedro Sula?	Localización óptima de la planta	
					Tamaño óptimo de la planta	
			Identificar los requerimientos legales para la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula.	¿Cuáles son los requerimientos legales adecuados para la constitución de una microempresa dedicada a los servicios contables y financieros en San Pedro Sula?	Organización jurídica	
			Desarrollar la estructura organizacional adecuada para la administración exitosa de la microempresa.	¿Cuál es la estructura organizacional adecuada para la administración exitosa de la microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula?	Organización humana	
					Ingresos	
					Costos	
		Costo de capital				
		Capital de trabajo				
		Inversión inicial				
		Depreciación y amortización				
		Utilidad				
		Inflación				
		Devaluación				
			Preparar un estudio económico que identifique la inversión, los ingresos y los costos para determinar la factibilidad del proyecto.	¿Cuál es la factibilidad financiera para la creación de una microempresa de servicios contables en San Pedro Sula?		

Fuente: (Propia)

3.1.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 10. Operación de las variables en estudio de mercado

VARIABLE INDEPEN.	Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Respuestas	Escala	Técnica
	Conceptual	Operacional						
O F E R T A	Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.	Cantidad de empresas que ejercen servicios contables y financieros en San Pedro Sula	Competencia	Cantidad de categorías	P.8 ¿Quién realiza el contable contables y financieros en su empresa o negocio?	a) Gerente propietario	Específica	Encuesta
						b) Contador interno		
						c) Contador externo		
						d) ninguno		
D E M A N D A	Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.	Cantidad de mipymes que solicitará los servicios contables y financieros en San Pedro Sula	Clientes	Cantidad de Clientes	P.7 ¿Actualmente su empresa o negocio registra su control contable y financiero?	a) Si	Específica	Encuesta
						b) No		
					P. 16 ¿Cuál sería la frecuencia de contratación de estos servicios?	a) Diario	Ordinal	
						b) Mensual		
						c) Trimestral		
	d) Semestral							
	e) Anual							
P R E C I O	Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio	El precio que los clientes están dispuestos a pagar por los servicios contables y financieros en San Pedro Sula	Fijados por el mercado	Lempiras/ servicios	P. 13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?	a) L.1,000.00 - L.3,000.00	Razón	Encuesta
						b) L.3,001 - L. 6,000.00		
						c) L.6,001.00 - L.9,000.00		
						d) L.9,001.00 en adelante		
C O M E R C I A L I Z A C I Ó N	Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar	Medios por el cuál la empresa se dará a conocer	Medios de difusión	Tiempo de uso	P. 19 ¿Qué medios de comunicación utiliza con más frecuencia?	a) Facebook	Nominal	Encuesta
						b) Instagram		
						c) Correos electrónicos		
						d) Televisión		
						e) Radio		
						f) Periódico		
						g) Otro		

Fuente: (Propia)

Tabla 11. Operación de las variables en estudio técnico

VARIABLE INDEPENDIENTE	Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Respuestas	Escala	Técnica
	Conceptual	Operacional						
LOCALIZACIÓN	La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital	Lugar donde se establecerá la empresa	Preferencia del cliente	Valoración de 1 el peor y 5 el mejor	P.18- ¿Cuál barrio o colonia considera más factible para que usted pueda adquirir estos servicios contables y financieros en San Pedro Sula?	a) Barrio el Centro	Nominal	Encuesta
			Seguridad		¿Cuál es la valoración de seguridad de este lugar?	Escala	Razón	Método cualitativo por puntos
			Accesibilidad		¿Cuál es la valoración de accesibilidad de este lugar?			
			Precio		¿Cuál es la valoración de precio de este lugar?			
Parqueo	¿Cuál es la valoración de parqueo de este lugar?							
TAMAÑO	La capacidad óptima instalada del proyecto es el de menores costos totales o el de máxima rentabilidad económica. La demanda es el factor más importante al momento de acondicionar el tamaño del proyecto	Área óptima del local donde se ubicará la empresa	Área	Metro cuadrado	¿Cuál es el tamaño óptimo que debe tener la microempresa?	Continua	Razón	Método lange
ORGANIZACIÓN	Se refiere a los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales que repercuten de alguna manera sobre un proyecto y, por lo tanto, deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico	Permisos requeridos para la constitución de la microempresa	Legal	Según lo requerido en cada solicitud	¿Cuáles son los requisitos y pasos a seguir para la constitución de una microempresa en San Pedro Sula?	Dicotómica	Nominal	Teoría de sustento
ORGANIZACIÓN	Elemento humano necesario para realizar los diferentes procesos	Personal necesario para el cumplimiento del servicio	Estructura organizacional	Organigrama / manual de puestos	¿Cuántas personas son realmente necesarias para iniciar operaciones?	Discreta	Razón	Análisis de capacidades

Fuente: (Propia)

Tabla 12. Operación de las variables en estudio financiero

VARIABLE INDEPEN.	Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Res puestas	Escala	Técnica
	Conceptual	Operacional						
INGRESOS	Ingresos es el importe devengado mediante la venta de bienes o la prestación de servicios a los clientes	Valor que pagan los clientes por el servicio	Flujo de dinero pago de servicios	Lempiras	P.17 ¿Cuál sería la frecuencia de contratación de estos servicios con nosotros?	a) Quincenal b) Mensual c) Semestral d) Anual	Ordinal	Encuesta
COSTOS	es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)	Todos los desembolsos de efectivo para la operación correcta de la microempresa	Egresos por gastos administrativos, de ventas y financieros	Lempiras	¿Cuántos son los gastos proyectados para la microempresa?	Continua	Razón	Teoría de sustento
COSTO DE CAPITAL	tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares.	Porcentaje mínimo de rendimiento que requieren los propietarios para que la inversión sea rentable	Elevar el precio de la microempresa	Porcentaje requerido	¿Cuánto es el costo de capital mínimo para que ea rentable la inversión?	Continua	Razón	Teoría de sustento
CAPITAL AJUSTADO	es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto o servicio.	Fondo de dinero con el cual se financiará la inversión	Fondos propios y financiamiento	Lempiras	¿Cuánto es el monto de capital de trabajo que se necesita para iniciar operaciones?	Continua	Razón	Teoría de sustento
INVERSIÓN	comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.	Cantidad monetaria requerida para el inicio de operación de la microempresa	Fija o diferida	Lempiras	¿Cuánto es la inversión inicial estimada para el inicio de operaciones?	Continua	Razón	Teoría de sustento

Fuente: (Propia)

Tabla 13. Continuación Operación de las variables en estudio financiero

VARIABLE INDEPENDIENTE	Definición		Dimensión	Indicador	Preguntas	Respuestas	Escala	Técnica
	Conceptual	Operacional						
DEPRECIACIÓN	Depreciación se refiere a la pérdida contable de valor de activos fijos, lo que no necesariamente coincide con la depreciación efectiva del activo. Amortización la pérdida de valor contable de los activos intangibles	Valor del activo menos el valor residual por la tasa de depreciación o amortización	Tipo de activo	Lempiras	¿Cuánto es el monto de las depreciaciones y amortizaciones?	Continua	Razón	Teoría de sustento
UTILIDAD	La utilidad es el exceso del total de ingresos sobre el total de gasto.	Valor obtenido al final del periodo	Estados Financieros	Lempiras	¿Cuánto es la utilidad proyectada?	Continua	Razón	Teoría de sustento
INFLACIÓN	La inflación representa un alza sostenida en el nivel de los precios	Tasa aplicable a los precios y costos de los servicios	Índice de precios al consumidor (IPC)	Tasa de inflación (%)	¿Cuál es la inflación actual del país?	Continua	Razón	Teoría de sustento
DEVALUACIÓN	La devaluación es la disminución del valor de la moneda de un país con respecto a divisas extranjeras	Depreciación del lempira al adquisición de servicios cobrados en dolares	Paridad	Factor del día	¿Cuál es el factor del día del dólar contra el lempira?	Continua	Razón	Teoría de sustento

Fuente: (Propia)

3.1.2. HIPÓTESIS

Baca Urbina (2013) afirma: "El método científico marca como segundo paso de cualquier investigación la declaración de una hipótesis, es decir, un supuesto que la investigación deberá confirmar o rechazar" (p. 26).

A continuación, se establecen los dos tipos de hipótesis: hipótesis de investigación e hipótesis nula. De esta manera se probará si el proyecto de investigación es factible.

Hi: La creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro sula genera una tasa de rendimiento mayor al costo de capital.

H0: La creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula genera una tasa de rendimiento igual o menor al costo de capital.

3.2. ENFOQUE Y MÉTODOS

Obteniendo la información de la literatura se procede a analizar los enfoques y métodos para realizar la investigación. La investigación tiene un enfoque cuantitativo que ayuda a recolectar los datos para probar la hipótesis, realizando un análisis estadístico de las variables independientes seleccionadas para este estudio para establecer el comportamiento y probar la teoría.

El tipo de estudio seleccionado es el no experimental porque no se está realizando ningún experimento. Transversal porque los datos son tomados en un determinado momento en el tiempo. Descriptivo porque se van a describir las relaciones de las variables.

La muestra es probabilística aleatoria simple de los MiPymes y auto empleados en San Pedro Sula. En el cual se implementará un cuestionario para recolectar la información utilizando la técnica de muestra.

Se desarrollarán los tres estudios para la evaluación correspondiente de este proyecto aplicando los métodos correspondientes para el desarrollo de las variables.

En la figura 19 se muestra el desarrollo del método y enfoque se presenta un resumen del desarrollo del mismo de manera gráfica.



Figura 19. Diseño metodológico de la investigación

Fuente: (Propia)

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación, se presenta el plan de investigación para la aplicación de la encuesta y la última parte del informe, donde se detalla fechas, responsables, materiales y actividades a seguir.

Tabla 14. Plan de investigación

ACTIVIDADES	RECURSOS		TIEMPO EJECUCIÓN	RESPONSABLE	FECHAS	
	HUMANOS	MATERIALES			INICIO	FINAL
Elaboración de cuestionario para aplicar encuesta	2	Laptop	1 día	Karen Brandel	14-nov-19	15-nov-19
		Libro Sampieri		Karen Flores		
Envío de cuestionario al Máster Abel	1	Laptop	1 día	Karen Flores	15-nov-19	15-nov-19
		Encuesta				
Corrección de cuestionario	1	Encuesta	2 días	Karen Flores	16-nov-19	18-nov-19
Corrección de II avance	1	Laptop	5 días	Karen Flores	20-nov-19	25-nov-19
		Avance				
Cotizaciones de mobiliario y equipo para la empresa	1	Laptop	5 días	Karen Brandel	20-nov-19	25-nov-19
		Buscar empresas				
Envío de cuestionario al Máster Abel corregido	1	Laptop	1 día	Karen Flores	20-nov-19	20-nov-19
		Encuesta				
Corrección de cuestionario	1	Encuesta	1 día	Karen Flores	21-nov-19	21-nov-19
Aplicación de encuesta a 30 personas prueba piloto	2	Encuesta	1 día	Karen Brandel	23-nov-19	23-nov-19
		Celular		Karen Flores		
Corrección de diapositivas de prestación	1	Laptop	3 días	Karen Brandel	24-nov-19	26-nov-19
		Presentación				
Validación de encuesta con Alfa de Chronbach	1	Laptop	1 día	Karen Flores	25-nov-19	25-nov-19
		Encuesta				
		Programa SPSS				
Correcciones que se necesitan despues de validada la encuesta	1	Laptop	1 día	Karen Flores	26-nov-19	26-nov-19
		Encuesta				
Apicar las encuestas	3	Celular	4 días	Karen Flores	29-nov-19	2-dic-19
		Encuesta		Karen Brandel		
				Ema Ponce		
Tabular las encuestas y aplicar validación	2	Laptop	2 días	Karen Brandel	2-dic-19	4-dic-19
		Encuesta		Karen Flores		
		Programa SPSS				
Analizar respuestas	2	Laptop	2 días	Karen Brandel	5-dic-19	6-dic-19
		Repuestas validación		Karen Flores		
Formulación de conclusiones y recomendaciones	2	Laptop	1 día	Karen Brandel	7-dic-19	7-dic-19
		Repuestas		Karen Flores		
Terminación de informe	1	Laptop	2 días	Karen Flores	7-dic-19	9-dic-19
		Informe				
Elaboración de presentación final para exposición	1	Laptop	2 días	Karen Brandel	7-dic-19	9-dic-19
		Informe				
Impresión y entrega de informe	1	Informe	1 día	Karen Brandel	10-dic-19	10-dic-19

Fuente: (Propia)

3.3.1. POBLACIÓN

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) afirman: "Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones" (p. 174).

Para este estudio la población está basada en todas las MiPymes y auto empleados que están actualmente en ejecución en la ciudad de San Pedro Sula. Para proyectar la población para el año 2019 se considera el dato de 20,973 Mipyme en San Pedro Sula obtenido en el artículo Diagnóstico sectorial de la Mipyme no agrícola en Honduras elaborado en el 2013 como lo muestra en la siguiente tabla.

Tabla 15. Población MiPymes 2012

Descripción	Estimación de MIPYME			
	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Urbano	34,854	8,358	4,282	47,495
Distrito Central	19,513	4,699	2,310	26,521
San Pedro Sula	15,341	3,659	1,973	20,973
Resto Urbano	16,590	3,500	1,834	21,924
Rural	44,731	9,192	3,988	57,912
Población de MIPYMES en base a contadores	96,175	21,050	10,105	127,330
Trabajadores por cuenta propia con características similares a una MIPYME				463,107
Población de MIPYMES a nivel nacional incluyendo trabajadores por cuenta propia				590,437

Fuente: (Valenzuela, 2013)

Se considera el valor de la población según el artículo anterior y se realiza una proyección del 2% mensual según lo dicho por Lic. Esperanza Escobar presidenta de la Asociación Nacional de la pequeña y mediana industria en Honduras (Baquedano, 2017) hasta el año 2017. Procedente para los siguientes años se estima una recesión y se estima con un porcentaje anual del 12%.

En la siguiente tabla se observa las proyecciones para cada clasificación de las empresas y para este estudio se trabaja con el dato que resulta para el año 2019 que la población es de 77,127 con este dato se estima la muestra.

Tabla 16. Proyección de MiPymes

AÑOS	% CRECIMIENTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
2013	24.00%	19,023	4,537	2,447	26,007
2014	24.00%	23,588	5,626	3,034	32,248
2015	24.00%	29,250	6,976	3,762	39,988
2016	24.00%	36,269	8,651	4,665	49,585
2017	24.00%	44,974	10,727	5,784	61,485
2018	12.00%	50,371	12,014	6,478	68,863
2019	12.00%	56,415	13,456	7,256	77,127
2020	12.00%	63,185	15,070	8,126	86,382
2021	12.00%	70,768	16,879	9,101	96,748
2022	12.00%	79,260	18,904	10,194	108,358
2023	12.00%	88,771	21,173	11,417	121,360

Fuente: (Propia)

3.3.2. MUESTRA

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) afirman: “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p. 175).

El tipo de muestra para este estudio probabilista con aleatorio simple donde todos tienen la posibilidad de ser elegidos. Fórmula utilizada para la obtención de la cantidad de nuestra muestra: ver ecuación #3

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2} \quad (3)$$

Donde las variables tienen el siguiente significado:

N = Población finita

σ = Desviación estándar de la población

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza

e = Límite aceptable de error muestral

n = Tamaño de la muestra

La muestra es calculada con un 95% de confiabilidad y un 5% de margen de error. El cálculo de la muestra es de 382 mipymes a encuestar. Ver ecuación #4

$$n = \frac{(77,127)(0.05)^2(1.96)^2}{(77,127 - 1)(0.05)^2 + (0.05)^2(1.96)^2} = 382 \quad (4)$$

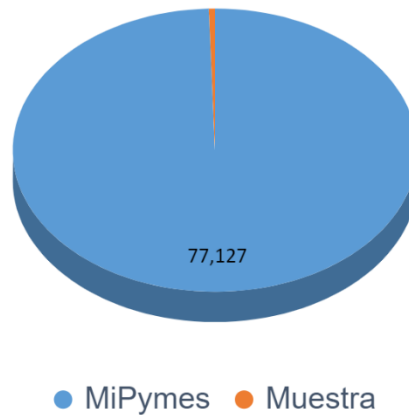


Figura 20. Datos muestra

Fuente (Propia)

3.3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis que se ha determinado para llevar a cabo esta investigación, se ha definido a la MIPYMES, la cual se conforma por las micros, pequeñas y medianas empresas que están inscritas en la Cámara de Comercio de San Pedro Sula porque está enfocado y dirigido a estos.

3.3.4. UNIDAD DE RESPUESTA

Para este proyecto se utiliza la unidad de respuesta la Tasa Interna de Retorno TIR que es la variable dependiente del estudio. Con el criterio de aceptación que emplea el método de la TIR: si ésta es mayor que el costo de capital, se acepta la inversión, es decir, si el rendimiento de la empresa es mayor que el mínimo fijado como aceptable, la inversión es económicamente rentable.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

La técnica utilizada en este estudio de mercado fue la encuesta porque permite llegar a un mayor número de individuos de la muestra y el instrumento utilizado fue el cuestionario el cual permitió medir ciertas variables.

Para su aplicación se hace uso de la herramienta de encuestas que proporciona Google Forms. Mediante esta herramienta se elabora el cuestionario para enviar la encuesta por medio de un link mediante correo electrónico y WhatsApp que se obtuvieron a través de una base de datos proporcionada por la Cámara de Comercio e Industria de Cortés. Además de visitar a los emprendedores ubicados en Bazar del sábado en la CCIC, mercado Medina, Abastos de Sula y centros comerciales más populares en San Pedro Sula.

Se utiliza el programa estadístico de IBM SPSS versión 22, y se aplica el Alfa de Cronbach este resultado permite validar o refutar el instrumento. Se validan las encuestas, realizando una prueba piloto de 40 respuestas obteniendo como Alfa de Cronbach de 0.928.

Para el estudio técnico se aplica el método cualitativo por puntos que se agrega factores cuantitativos a una serie de factores relevantes para la localización. Se introduce una pregunta en la encuesta con los nombres de barrios y colonias más populares en San Pedro Sula de fácil acceso para que puedan ser elegidos y el que mayor porcentaje será considera en la lista de ítems para considerar la nueva localidad. También se aplica el método lange para definir el tamaño óptimo comparando la relación funcional entre el monto de la inversión y la capacidad de los servicios que se van a ofrecer. Se aplica la técnica de análisis de capacidades según la demanda proyectada por la encuesta para calcular el personal óptimo para la empresa, creando el organigrama y los perfiles de cada puesto.

En el estudio económico se aplicaron las técnicas de evaluación financiera tales como: flujo de efectivo, Estado de resultado, Balance General, TIR, VPN y periodo de recuperación para determinar la viabilidad del proyecto. Donde se podrá determinar las ganancias o pérdidas del proyecto.

3.5. FUENTES DE INFORMACIÓN

La validez de los resultados de la proyección está íntimamente relacionada con la calidad de los datos de entrada que sirvieron de base para el pronóstico. Las fuentes de información de uso más frecuente son las series históricas oficiales de organismos públicos y privados, las opiniones de expertos y el resultado de encuestas especiales, entre otras. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag Puelma, 2014, pág. 68)

3.5.1. FUENTES PRIMARIAS

Baca Urbina (2013) afirma: "las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos" (p. 6).

La fuente primaria donde se recopiló la información directa durante el desarrollo de la investigación. Esta información brindará los datos que permitirán la recolección, revisión, análisis y conclusión de la viabilidad de proyecto los cuales son:

1. Encuesta.
2. Banco Central de Honduras BCH.
3. Cámara de Comercio e Industria de Cortés.
4. César Valenzuela- Diagnóstico sectorial de la MiPyme no agrícola en Honduras.
5. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL
6. Gabriel Baca Urbina – Evaluación de Proyecto, séptima edición.
7. Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain y Reinaldo Manuel Sapag Puelme – Preparación y evaluación de proyecto, sexta edición.
8. Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio – Metodología de la investigación, Sexta Edición.
9. United States Embassy – Pymes y la política de los Estados Unidos.
10. Charles T. Horngren, Gary L. Sundem, William O. Stratton – Contabilidad Administrativa.
11. Charles T. Horngren, Walter T. Harrison Jr., Linda Smith Bamber - Contabilidad

12. Juan Nieto - Lucrativos Negocios Rentables en Estados Unidos.
13. Comisión Europea - Guía del usuario sobre la definición del concepto pyme
14. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S. A.
15. Mipyme Honduras.
16. Servicio Administración de Rentas
17. Google Maps

3.5.2. FUENTES SECUNDARIAS

Baca Urbina (2013) afirma: "Fuentes secundarias aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sean estadísticas del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras" (p. 29).

A continuación, las principales fuentes secundarias que sirvieron de guía para el estudio de este proyecto en el cual se utilizan libros de texto, artículos e informes:

1. Diario La Prensa.
2. Diario El Herald.
3. Junta Técnica de Normas de Contabilidad y Auditoría JUNTEC.
4. Cesaire Chiatchoua y Yolanda Castañeda-González – Influencia de las Mipymes en la generación de empleos en la región XI Texcoco, Estado de México (2000-2010).
5. Leslie Carolina Torres H. y Elena Pereira – Auditando las finanzas.
6. Pilar Yubero – Normas contables internacionales y su aplicación a las pymes españolas.
7. Juan F. Samaniego - Hablemos de empresa.
8. Lin Yan- Situación actual del desarrollo de las MiPymes Chinas
9. Hernán Pablo Cassinelli - International Federation of Accountants.
10. Hondudiaro
11. Pro Honduras
12. CRAI

3.6. LIMITANTES DEL ESTUDIO

El estudio se ha visto limitado por falta de información actualizada por las fuentes primarias y secundarias sobre los datos estadísticos encontrados. El factor tiempo fue otra de las limitantes para realizar la debida recolección de información. También la temporada como es temporada alta por la navidad se hizo difícil encuestar a los MiPymes porque estaban pendientes de sus clientes y dejaban a la deriva las preguntas o no prestaban atención, en otros casos decían que no podían atender.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En los capítulos anteriores se desarrolló el planteamiento del problema, se redactó el marco teórico y se definió la metodología para la investigación. Se establecieron las técnicas e instrumentos de análisis y se calculó la muestra. Todo lo anterior es la clave para poder presentar los resultados y análisis del estudio de investigación presente por medio de representación de gráficas de los resultados, así como análisis de los datos obtenidos. En este capítulo se pretende responder a la pregunta de investigación y comprobar la hipótesis planteada mediante el análisis de los estudios de mercado, técnico y económico.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

4.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Servicios contables y financieros K2 es una microempresa que ofrecerá servicios contables y financieros a MiPymes en San Pedro Sula. Se constituirá sobre la dominación social, Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.). Todo esto se pretende desarrollar mediante la creación de una estructura financiera, tecnológica y se contará con un personal altamente calificado para el desarrollo de los servicios contables.

Servicios contables y financieros K2 pretende realizar una inversión a corto plazo para iniciar operaciones a principios del año 2020 en la ciudad de San Pedro Sula. Servicios contables y financieros K2 es una empresa visionaria que pretende en un futuro expandirse y atender clientes en todo el departamento de Cortés. El horario de atención es de 8:00 am a 5:00 pm de lunes a viernes y sábado de 8:30 am a 12:30 pm.

4.1.2. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

Los servicios contables y financieros que la empresa brindará a las MiPymes en San Pedro Sula son en base a las necesidades de los clientes y se detallan a continuación:

Tabla 17. Descripción de servicios I etapa

Servicios	Proposito del servicio
Servicios Contables	Buscar la tranquilidad de cada uno de nuestros clientes llevando a cabo cada una de las tareas asignadas de manera agil, clara y darle resolucion a cada servicio contable o financiero. Que cada una de las tareas asignadas por nuestros clientes sean entregadas a tiempo.
Proceso del servicio I Etapa	
Servicio Contable	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Visita cliente mensual 2. Recolecta de la informacion de la empresa, sobre la cual se van a desarrollar una serie de operaciones contables. 3. Una vez obtenido los Estados Contables, se analiza e interpreta la informacion que estos nos proporcionan, obteniendo conclusiones necesarias para la toma de decisiones 4. Todas estas operaciones se desarrollan en un marco de actuacion que integra todos los aspectos relativos a normas, principios, metodologia, etc, a seguir en el proceso contable. 	

Fuente: (Propia)

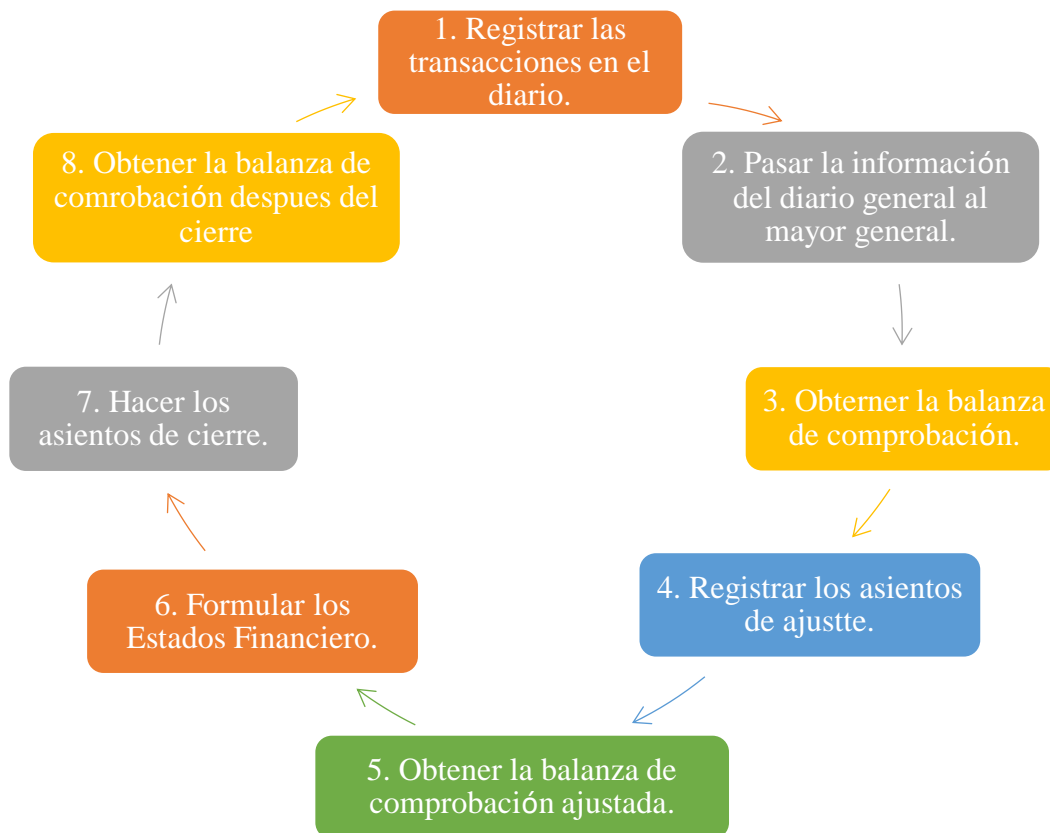


Figura 21. Descripción de servicios II etapa

Fuente: (Propia)

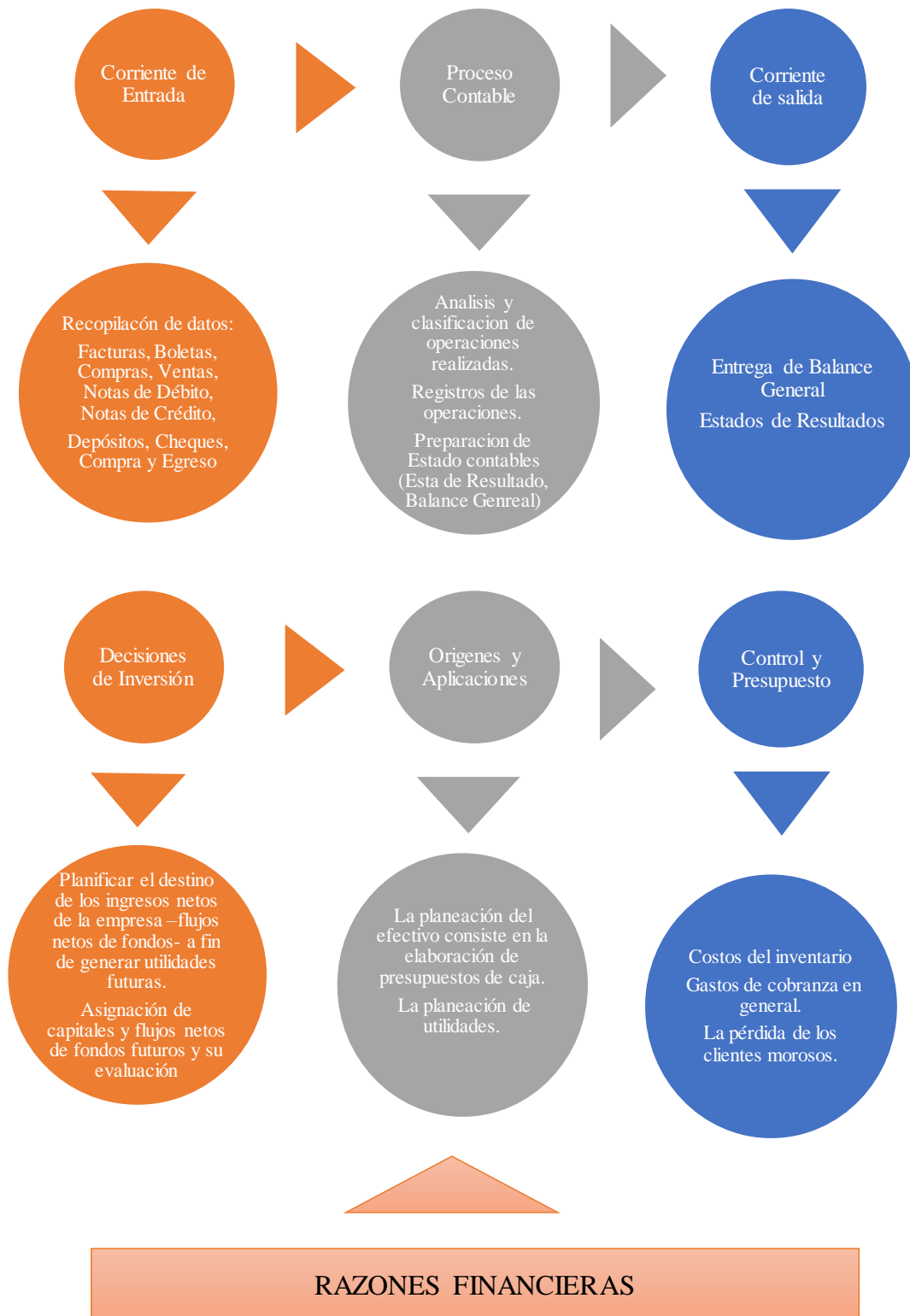


Figura 22. Descripción de servicios financieros

Fuente: (Propia)

4.2. DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de negocios a utilizar será el de Lean Canvas es la mejor manera de describir un modelo dividiéndolo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. Fue creado por el suizo Alexander Osterwalder para facilitar la planificación estratégica de nuevos negocios de una forma rápida, ágil e integrada.

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor; es decir, una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa. Asimismo, mencionan que la mejor manera de describirlo es mediante la división en nueve módulos básicos que reflejan la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos y que cubran las cuatro áreas principales de un negocio: cliente, oferta, infraestructura y viabilidad económica. (Osterwalder & Pigneur, 2011)

El Canvas como modelo de negocio, se divide en nueve módulos, la parte derecha es la que hace referencia al mercado, a los aspectos externos a la empresa, al entorno, y se compone por los siguientes bloques: segmento de mercado, propuesta de valor, canales, relación con clientes y fuentes de ingresos. En la parte izquierda se reflejan los aspectos internos de la empresa como asociaciones clave, actividades y recursos clave, y estructura de costos.

4.2.1. SEGMENTOS DE CLIENTES

De acuerdo con lo establecido por el estudio de mercado, el segmento de clientes lo constituye las mipymes de San Pedro Sula compuesto por:

1. Microempresas
2. Pequeñas empresas
3. Medianas empresas

4.2.2. CANALES

El canal primario para mantener una eficiente relación con los clientes es a través de las visitas a sus negocios pues permite conocer y establecer una relación personalizada con los clientes, de la misma manera para conocer los nuevos clientes potenciales.

Otros potenciales canales de contacto son a través de la telefonía, correo electrónico y redes sociales lo que permitirá a potenciales clientes concretar, conocer y recibir asesoría de los servicios que se ofrecen en la microempresa despejando dudas o incertidumbres.

4.2.3. RELACIÓN CON EL CLIENTE

La relación que se busca establecer es considera mantener una relación de cercanía, confianza, seguridad y rápida atención con el cliente de manera de sostener una relación de largo plazo, que incremente la posibilidad de que el propio cliente vuelva a considerar los servicios ofrecidos y recomendar a otros.

4.2.4. PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor a todas las empresas que obtienen por solicitar los servicios que se ofrecen es brindarles un mejor control de sus contabilidades, con el mejor equipo profesional altamente calificado, ofrecerles las mejores asesorías financieras y contables para que puedan seguir obteniendo las ganancias y reducir los costos en sus negocios.

4.2.5. ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades claves es la visita, la entrevista al cliente, elaboración y discusión de ofertas, elaboración y discusión de elaboración de la contabilidad de cada empresa, el análisis de la situación financiera efectiva para un mejor desempeño de las actividades del cliente.

4.2.6. RECURSOS CLAVES

Uno de los recursos claves lo constituye el software a utilizar que es donde se registrará toda la información de los clientes. Otro de los recursos claves el personal asignado para llevar a cabo los servicios solicitados. También los servicios tecnológicos que ayudará a tener la comunicación con los clientes actuales y futuros clientes potenciales.

4.2.7. SOCIOS CLAVES

Los socios claves uno el outsourcing de servicios de publicidad que ayudará a llegar a los segmentos de mercado que se buscan. También el outsourcing de limpieza para mantener el área de trabajo en óptimas condiciones para que los colaboradores se sientan agusto en desempeñar sus funciones diarias.









4.2.8. INGRESOS

La principal fuente de ingresos provendrá de los servicios contables ofrecidos a las mipymes cobrando de manera mensual. La segunda fuente de ingresos son los servicios financieros que éstos son cobrados anualmente porque es analizar la situación financiera de los negocios al pasar el año fiscal.

4.2.9. COSTOS

Los costos establecidos el diseño y mantenimiento del software donde se registran todos los asientos contables de los clientes. El pago correspondiente y llamativo a los colaboradores. Pago de todos los servicios públicos y costos operativos. Alquiler del local en un punto estratégico para los clientes.

Tabla 18. Modelo de lean canvas

Plan de aliados	Actividades claves	Oferta de valor	Relación clientes	Cientes y usuarios
Outsourcing de servicios de limpieza	Las actividades claves corresponden a entrevistas al cliente, elaboración y discusión de ofertas, elaboración y discusión de la contabilidad de cada empresa, el análisis de la situación financiera efectiva para un mejor desempeño de las actividades del cliente	Apoyar a todas la Mypimes para un mejor control de sus contabilidades, con el mejor equipo de profesionales altamente calificados.	La relación establecida con los clientes esta basada en la confianza, seguridad y rapida atencion al bindar nuestros productos y servicios.	Micropresas
Outsourcing de servicios de publicidad				Pequeñas Empresas
	Recursos claves Software Contable Personal calificado Tecnología Local 		Canales Visitas a clientes Contactos telefónicos Correo electrónico Redes Sociales 	Medianas Empresas
Estructura de costos		Flujos de Ingreso		
Diseño y mantenimiento de software		Los ingresos de la firma lo constituyen las valuaciones de servicios facturados a los distintos clientes con quien se mantienen contratos por prestación de servicios profesionales.		
Planilla del personal				
Pago de servicios públicos y costos operativos				
Alquiler de local				

Fuente: (Propia)

4.3. PROPIEDAD INTELECTUAL

La empresa recibirá el nombre “Servicios contables y financieros K2” el cual ha sido verificado en la página del registro de la propiedad, que no existe ningún establecimiento que reciba este nombre. A continuación, se presenta el posible logo de la empresa.



Figura 23. Logo empresa

Fuente: (Propia)

4.4. FACTORES CRÍTICOS DE RIESGOS

En todo proyecto de inversión existen riesgos que pueden generar pérdidas para los emprendedores. En cuanto a la seguridad por los últimos inconvenientes políticos que acarrea violencia, saqueos y daños a las propiedades. También otro riesgo es la extorsión por parte de personas antisociales que ubican los negocios para cobrar impuesto de guerra para que puedan seguir funcionando.

El riesgo por la competencia, la condición del mercado, aumento de los costos, la inflación, la devaluación y otros factores que puedan influir en la decisión del cliente potencial para adquirir o no los servicios contables y financieros porque no cumplan las necesidades que ellos buscan.

A Continuación, se muestra el análisis FODA para la microempresa donde se explica el análisis interno y externo.

Tabla 19. Análisis FODA

Análisis interno	Análisis externo
FORTALEZAS Servicio de calidad Personal capacitado y motivado Precios competitivos Visita a los clientes	OPORTUNIDADES Actualización de normas NIFF Aumento de clientes Orientación a los clientes Crecimiento del rubro
DEBILIDADES Poca experiencia Confiabilidad por parte de los clientes No es una empresa reconocida Condición del mercado	AMENAZAS Competencia Inflación Delincuencia Problemas políticos

Fuente: (Propia)

4.5. ESTUDIO DE MERCADO

Se desarrolló el siguiente estudio de mercado para dar respuestas a la pregunta de investigación para cumplir con los objetivos de este proyecto. Conocer el mercado, la competencia, los clientes, la preferencia y el precio que el mercado considera para los servicios que se pretenden ofrecer.

Para realizar dicho estudio se aplica una encuesta (ver ANEXO 6) a 382 MiPymes ubicados en diferentes lugares de San Pedro Sula con una lista proporcionada por la Cámara de Comercio e Industria de Cortés. Fue validada con una prueba piloto de 40 encuestas con el programa SPSS de Alfa de Cronbach evaluando la escala de Likert (ver ANEXO 7).

4.5.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA

Para desarrollar la evaluación de la competencia se establece en el cuestionario de la encuesta la pregunta ¿Quién realiza el control contable y financiero en su empresa o negocio?

En la siguiente figura se puede apreciar lo que la mayoría de las personas encuestadas contestaron. Se identifica que el 60% de las MiPymes realizan su contabilidad con un contador externo y el 15.6% es realizada por el propietario. Además, el 10% no tiene quién realice la contabilidad.

8- ¿Quién realiza el control contable y financiero de su empresa o negocio?

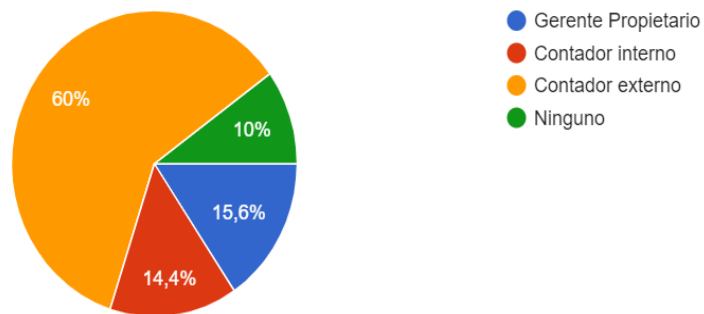


Figura 24. Competencia

Fuente: (Encuesta)

Los contadores externos se pueden encontrar en la ciudad de San Pedro Sula como empresas ya fuertemente establecidas, como también negocios pequeños y contadores independientes. Como en todo rubro existen competidores ofreciendo similares servicios, pero se puede distinguir del resto con la intención de atraer nuevos clientes y poder asegurar retornos financieros agradables, por lo que no se cubre totalmente la demanda y es un rubro factible de establecer

A continuación, algunos de los principales competidores que se identificaron en la ciudad de San Pedro Sula.

Tabla 20. Lista de principales competidores

EMPRESAS CONTABLES EN SAN PEDRO SULA		
Nombre empresa	Servicios	Dirección
Consultoría contables Mendoza y Asociados de S. de R. L.	Registros, facturación, concilaciones bancarias, informes financieros	Col. Montefresco 15 calle SE entre 23 y 24 ave, San Pedro Sula, Cortés.
Grupo Asesores	Asesoría, auditoría y contabilidad, finanzas corporativas, impuestos	Bo. Los Andes 9 cll 9 y 10 ave edificio Bieninsa, San Pedro Sula, Cortés. Tel. 2552-7299
ACF- Asesoría contable y financiera	Servicios financieros, abogado, compañía de prestamo	Bo. Guamilito 4 cll SO 9 y 10 ave, San Pedro Sula, Cortés. Tel. 2552-5757
Corsysa Honduras	Servicios contables, administrativos, fiscales, auditoría a las Pymes	Col. Trejo 23 ave C 12 calle SO Local #170, San Pedro Sula, Cortés Tel. 2558-5708

Fuente: (Google Maps, s.f.)

En la misma encuesta se les hizo la consulta el nivel de satisfacción del servicio contable y financiero que actualmente poseen. Obteniendo como respuesta que el 64% de los encuestados está satisfecho del servicio, el 26% moderadamente y el 10% no están satisfechos.

El 10% que está insatisfecho es una oportunidad para atraer este mercado casi de inmediato realizando visitas a los clientes y motivarlos a considerar las ventajas de las contabilidades, ofreciendo los servicios y brindándoles asesorías de las ventajas de tener una contabilidad al día, clara y ordenada.

9- ¿Cómo califica el servicio contable y financiero que actualmente utiliza?

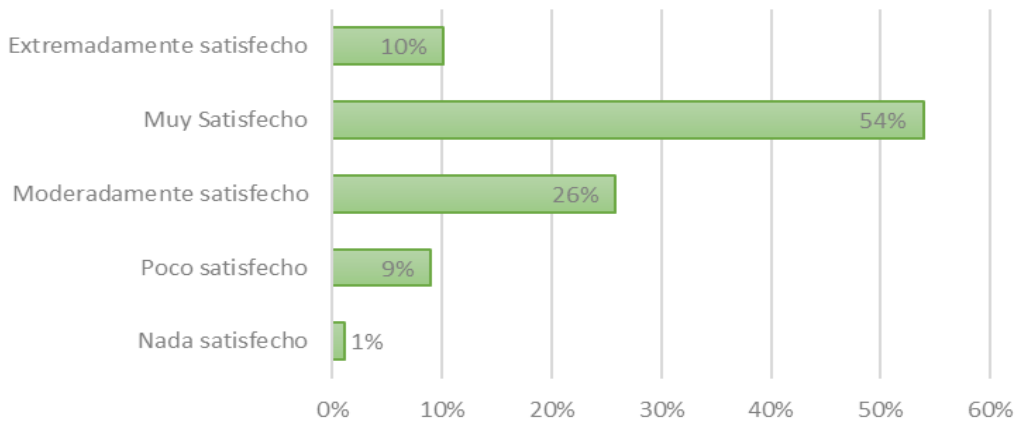


Figura 25. Satisfacción de competencia

Fuente: (Encuesta)

4.5.2. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Al realizar el análisis del mercado meta los MiPymes en la ciudad de San Pedro Sula por medio de utilización de encuesta se recopila la siguiente información para conocer las características principales del consumidor.

1- Edad: se identifica que el 45.7% de los MiPymes están alrededor de 38 a 47 años de edad. Seguido por el 21.6% están entre los 48 a 57 años de edad. Lo que significa que los nuevos emprendedores están en una etapa de madurez y seriedad para afrontar los retos.

1- Edad

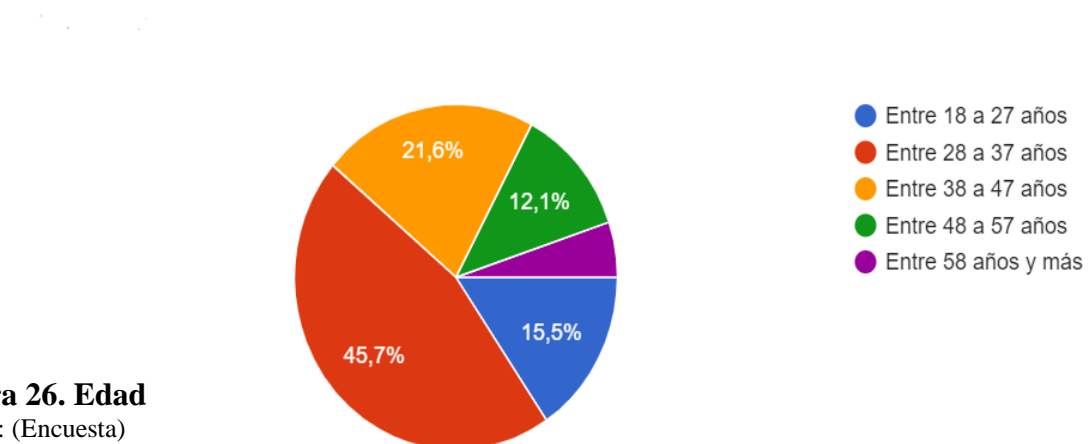


Figura 26. Edad

Fuente: (Encuesta)

2- Género: se identifica que el 56.5% de los MiPymes son hombres y el 43.5% son mujeres. Por lo que se observa que tanto hombre como mujer actualmente están motivados a ser emprendedores porque no es mucha la brecha entre ambos.

2- Género

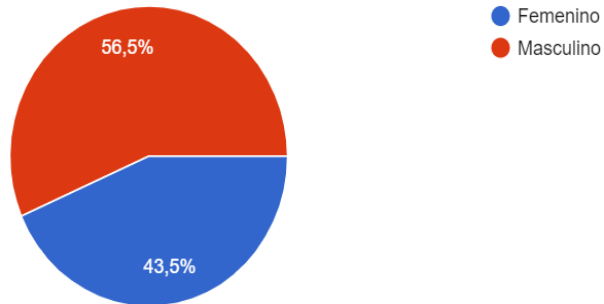


Figura 27. Género

Fuente: (Encuesta)

3- Nivel educativo: Se identificó que el 27% de los MiPymes tienen un nivel educativo de Pregrado y el 25% posgrado. Da referencia que las personas actualmente se están preparando profesionalmente para establecer su negocio.

3- Nivel educativo

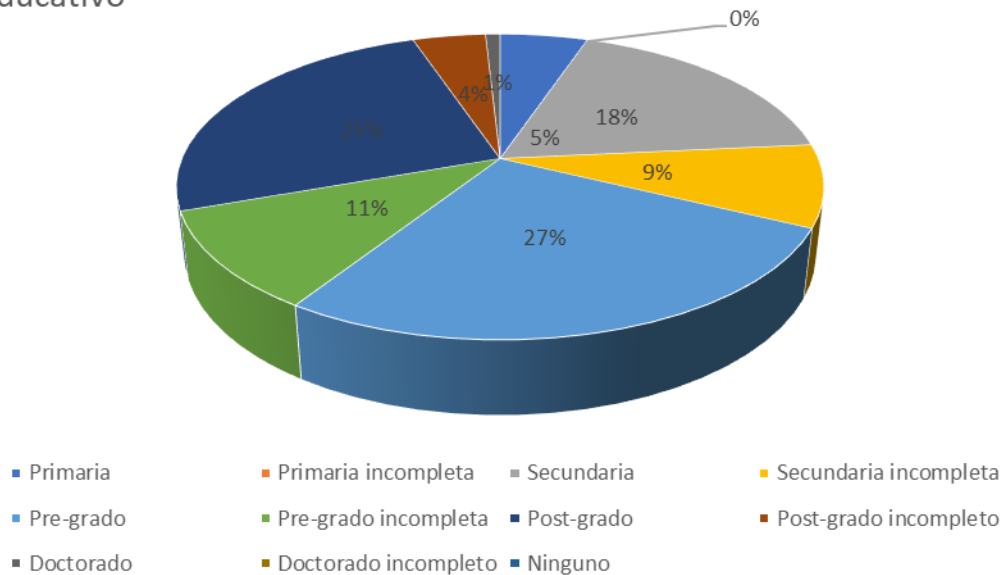


Figura 28. Nivel educativo

Fuente: (Encuesta)

4- Constitución: se identificó que el 55% de los MiPymes están constituidos como Comerciantes individuales y el 23% como Sociedad de Responsabilidad limitada un 4% no está constituido.

4- ¿Cómo está constituido actualmente?

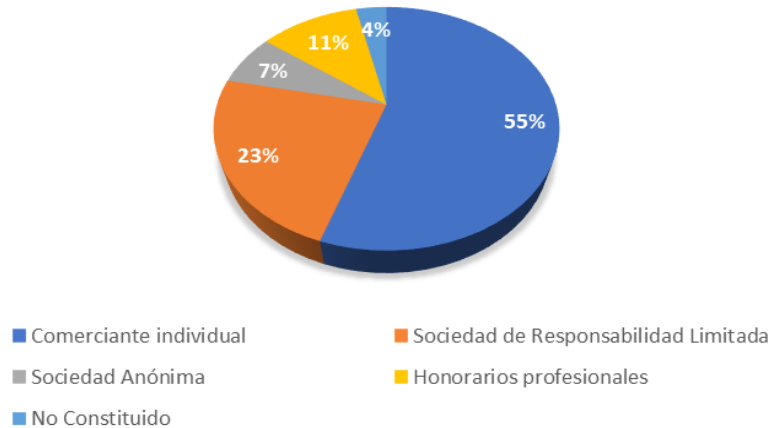


Figura 29. Constitución de MiPymes

Fuente: (Encuesta)

4.5.2.1. MERCADO META

Al estudiar el mercado meta los MiPymes establecidos en San Pedro Sula por medio de la encuesta. Se determina que el 79% muestra un interés alto para la contratación externa de una empresa que le brinde servicios contables y financieros. El 15% está indeciso y el 6% con una opción de no.

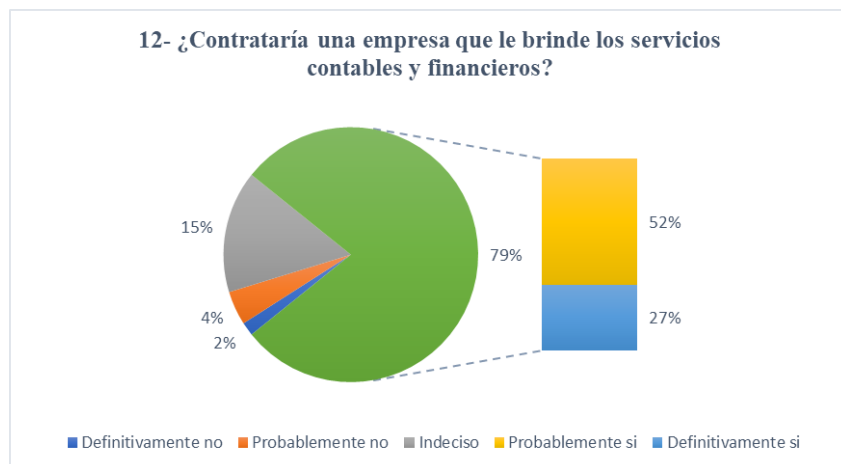


Figura 30. Contratación de servicios contables y financieros

Fuente: (Encuesta)

Se identifica que se tiene interés por parte de los futuros clientes para optar a subcontratar estos servicios. “El pronóstico de ventas (...) está sujeto a gran incertidumbre y exhibe errores notablemente altos. No obstante, los pronósticos tienden a estar correlacionados con la demanda real y por lo tanto dan información útil (...)” (Ulrich & Eppinger, 2013, pág. 176). La ecuación 4 se utiliza para reducir estos errores, indica un grado de penalización hacia los resultados de las encuestas con respecto al interés de contratación de servicios contables y financiero. Con el propósito de determinar una probabilidad realista de la intención de optar por los servicios.

$$P=C_{definitivamente} \times F_{definitivamente} + C_{probablemente} \times F_{probablemente} \quad (4)$$

Donde:

P = probabilidad de la intención de compra

$F_{definitivamente}$ = fracción de encuestados que indican en la encuesta *Definitivamente si*

$C_{definitivamente}$ = constante de calibración 0.4

$C_{probablemente}$ = constante de calibración 0.2

$F_{probablemente}$ = fracción de encuestados que indican en la encuesta *Probablemente si*

Lo que se formula de la siguiente manera: ver ecuación #5

$$P=27\% \times 0.40 + 52\% \times 0.20 \quad (5)$$

$$P=21.20\%$$

El resultado de la fórmula de Ulrich, se obtiene un porcentaje de subcontratación de servicios contables y financieros del 21.2%. Dato que ayuda a proyectar los ingresos con relación a la población.

4.5.2.2. SERVICIOS

Al tabular los datos de la encuesta y analizarlos, se observa que servicios contables y financieros son considerados en un 98% de importancia por los usuarios, dentro de los cuales el

39% lo consideran extremadamente importante y un 2% no tiene importancia como se puede observar en la siguiente figura:

11- ¿Considera usted de importancia los servicios contables y financieros?

■ Para nada importante ■ Poco importante ■ Algo importante
■ Importante ■ Extremadamente importante

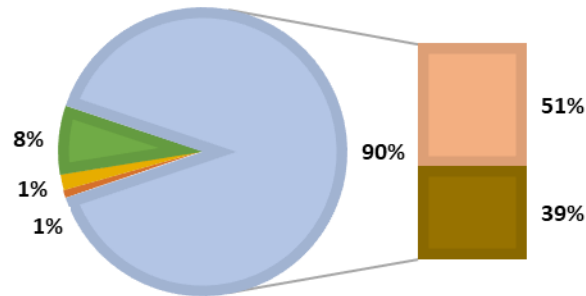


Figura 31. Importancia de los servicios contables y financieros

Fuente: (Encuesta)

De los servicios que se pretenden ofrecer la aceptación de parte de los encuestados fue la siguiente: el 50% estaría dispuesto a contratar todos los servicios el 33% estaría dispuesto a contratar los servicios contables y solo un 7% tendría la intención de contratar la elaboración de estudios y análisis financiero, como se puede observar en la siguiente figura.

15- ¿Cuales de los siguientes servicios estaría dispuesto a sub-contratar?

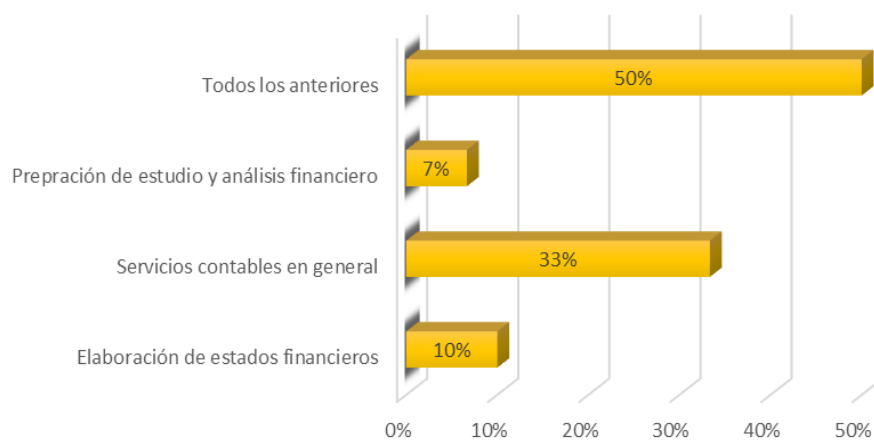


Figura 32. Servicios dispuestos a contratar

Fuente: (Encuesta)

Se estima realizar un solo paquete que incluye todos los servicios contables y financieros a los futuros clientes incluyendo los estados financieros y análisis de las razones financieras.

En cuanto al análisis sobre la pregunta de la encuesta ¿Cuál sería la frecuencia de contratación de éstos servicios? La respuesta es que los servicios la mayoría podrían ser solicitados mensualmente principalmente los servicios contables en general con 30% seguido con todos los servicios con un 33% como se puede observar en la siguiente figura.

La microempresa estará dispuesta a ofrecer el paquete de los servicios contables y financieros mensualmente a las empresas que lo soliciten.

16- ¿Cuál sería la frecuencia de contratación de estos servicios?

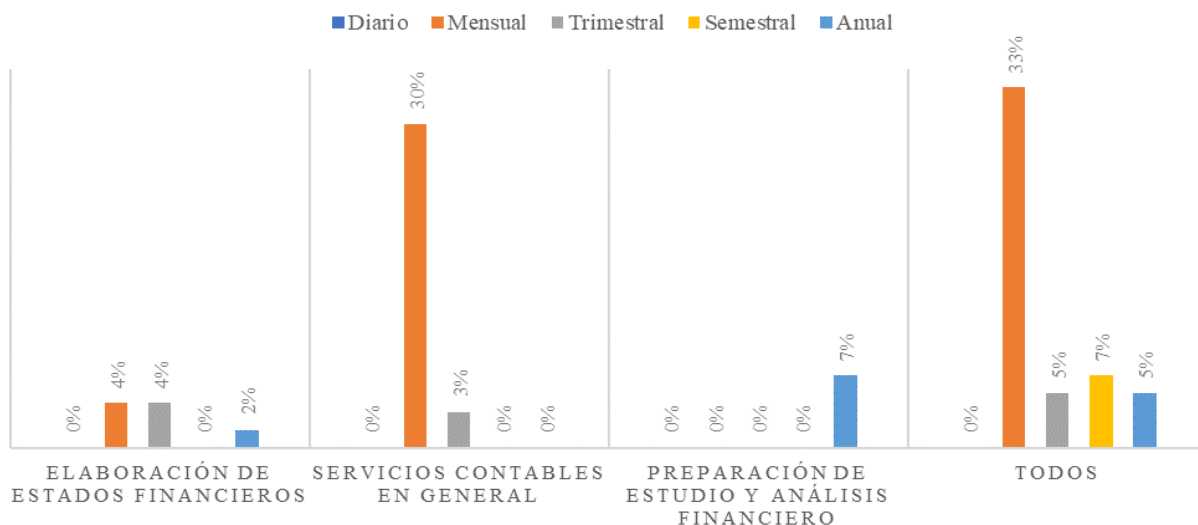


Figura 33. Frecuencia de solicitud de servicios

Fuente: (Encuesta)

4.5.2.3. DEMANDA

Para determinar la estimación de la demanda de mercado con la que se trabajará en este proyecto se realiza el análisis de la muestra con el porcentaje ya establecidos de las MiPymes que llevan contabilidad 66.40% y las que actualmente no tienen un 33.60%. Con el resultado dado en los que llevan contabilidad se estima el 10% de los que no están satisfecho con el servicio que

actualmente tienen. El resultado por el porcentaje que estaría dispuesto a subcontratar el servicio 79%. Con este valor dado se elabora con el porcentaje de penalización hecha con la fórmula de Ulrich 21.20%. Al final se estiman la cantidad de MiPymes que si realmente pueden aceptar los servicios.

Para el año 1 de las 77,127 se subdividen según la clasificación de las empresas aplicando el porcentaje de las que llevan contabilidad del 66.40% que equivalen en 51,212. Las que no llevan contabilidad del 33.60% que son 25,915. A éstos valores se estiman según encuesta las que están satisfechas con el servicio actual solo de las que llevan contabilidad el 10% son 5,121. Las que están dispuestas a subcontratar los servicios 79% que corresponde de 4,046 para las que llevan contabilidad y 20,473 para las que no llevan contabilidad. Una vez identificado el valor se aplica el 21.20% de la penalización Ulrich que equivale a 858 y 4,340.

Una vez establecida las empresas que están dispuestas a subcontratar los servicios que suman un total de 5,198 MiPymes. No se pretende cubrir el 100%, de acuerdo a la teoría de Michael Porter se pretende iniciar con una participación de mercado del 1% de la demanda encontrada esto equivale a 52 MiPymes de las cuales se subdividen en 38 micros, 9 pequeñas y 5 medianas.

Tabla 21. Estimación de demanda de mercado

Descripción		Estimación MIPYMES			
		Micro	Pequeña	Mediana	Total
Número de MIPYMES en San Pedro Sula (Población)		56,415	13,456	7,256	77,127
Porcentaje de MIPYMES llevan Contabilidad	66.40%	37,460	8,935	4,818	51,212
Porcentaje de MIPYMES No llevan Contabilidad	33.60%	18,956	4,521	2,438	25,915
Porcentaje de MYPYMES que no están satisfechos de los que llevan contabilidad	10.00%	3,746	893	482	5,121

Continuación tabla 21. Estimación de demanda de mercado

Descripción		Estimación MIPYMES			
		Micro	Pequeña	Mediana	Total
Disposición a subcontratar los servicios	79.00%	2,959	706	381	4,046
		14,975	3,572	1,926	20,473
Porcentaje de MIPYMES a sub contratar Servicios Contables y Financieros	21.20%	627	150	81	858
		3,175	757	408	4,340
Demanda Anual		<u>3,802</u>	<u>907</u>	<u>489</u>	<u>5,198</u>
Participación Relativa	52	73%	17%	9%	100%
DEMANDA DE MERCADO	1.0%	38	9	5	52

Fuente: (Propia)

Para este proyecto la estimación de los siguientes años de la demanda de mercado se pretende mantener el 1% considerando el aumento estimado de la población calculado anteriormente.

Tabla 22. Proyección de demanda de mercado para los cinco años del proyecto.

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
AÑO 1	38	9	5	52
AÑO 2	43	10	5	58
AÑO 3	48	11	6	65
AÑO 4	53	13	7	73
AÑO 5	60	14	8	82

Fuente: (Propia)

4.5.2.4. PRECIO

Para determinar el precio por cada servicio que se ofrece se les hizo la consulta por medio de la encuesta. Donde se puede analizar que todos los interesados en contratar éstos servicios prefieren los precios bajos en las diferentes propuestas de servicio. Los porcentajes más altos están dentro del rango de L.1,000 a L.3,000 Como está ilustrada en la siguiente figura:

17- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

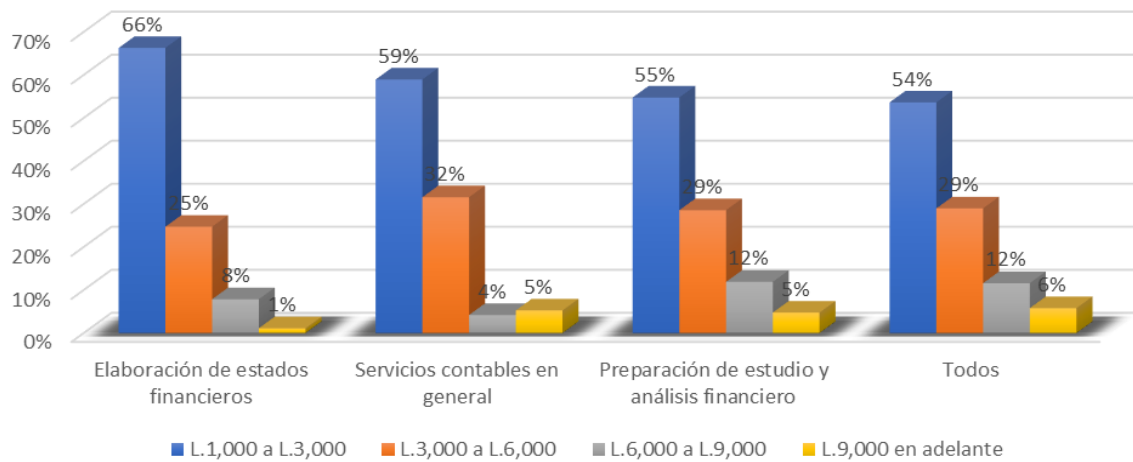


Figura 34. Disposición de pago para los servicios

Fuente: (Encuesta)

Con los datos obtenidos anteriormente se realiza el cálculo estimado de precio de venta para cada servicio estratificado por la clasificación de la empresa. Donde se calcula el promedio medio del rango de los precios, multiplicado por el porcentaje dado en la encuesta. Resultado que se multiplica por el porcentaje de ventas del promedio medio del rango de cada clasificación de las empresas.

Para el servicio de contabilidad en general se estable el precio del servicio según mercado para poder acaparar la demanda de mercado establecida que está un valor debajo del precio que se determinó en la encuesta. De igual forma el precio de los servicios financieros. En las presentes tablas se muestra el dato según encuestas, clasificación de porcentaje según ventas y el precio de por servicio con impuesto que se ofrece.

Tabla 23. Cálculo para determinar los precios

ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS			SERVICIOS CONTABLES EN GENERAL		
Porcentaje	Rango medio precio	Total	Porcentaje	Rango medio precio	Total
66%	L 2,000.00	L 1,325.84	59%	L 2,000.00	L 1,178.95
25%	L 4,500.00	L 1,112.36	32%	L 4,500.00	L 1,421.05
8%	L 7,500.00	L 589.89	4%	L 7,500.00	L 315.79
1%	L 9,000.00	L 101.12	5%	L 9,000.00	L 473.68
PROYECCIÓN		L 3,129.21	PROYECCIÓN		L 3,389.47

Fuente: (Propia)

Continuación tabla 23. Cálculo para determinar los precios

PREPARACIÓN DE ESTUDIO Y ANÁLISIS FINANCIERO			TODOS		
Porcentaje	Rango medio precio	Total	Porcentaje	Rango medio precio	Total
55%	L 2,000.00	L 1,095.24	54%	L 2,000.00	L 1,072.46
29%	L 4,500.00	L 1,285.71	29%	L 4,500.00	L 1,304.35
12%	L 7,500.00	L 892.86	12%	L 7,500.00	L 869.57
5%	L 9,000.00	L 428.57	6%	L 9,000.00	L 521.74
PROYECCIÓN		L 3,702.38	PROYECCIÓN		L 3,768.12

Fuente: (Propia)

Tabla 24. Clasificación de empresas según rango ventas

CLASIFICACIÓN	MÍNIMO	MÁXIMO	RANGO MEDIO	VENTAS MENSUALES	PORCENTAJE
Micro	L -	700,000.00	L 350,000.00	L 29,166.67	9%
Pequeña	L 700,001.00	2,000,000.00	L 1,350,000.50	L 112,500.04	36%
Mediana	L 2,000,001.00	mas	L 2,000,000.00	L 166,666.67	54%
TOTAL				L 308,333.38	100%

Fuente: (propia)

Tabla 25. Proyección de precios por categorías

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	SERVICIOS FINANCIEROS
Micro	L 3,389.47	L 3,702.38
Pequeña	L 4,626.17	L 5,053.25
Mediana	L 5,221.62	L 5,703.67

Fuente: (propia)

Tabla 26. Proyección de precios establecidos para servicios contables

EMPRESA	Precio	Impuesto	Total
Micro	L 2,608.70	L 391.30	L 3,000.00
Pequeña	L 3,913.04	L 586.96	L 4,500.00
Mediana	L 4,347.83	L 652.17	L 5,000.00

Fuente: (Propia)

Tabla 27. Proyección de precios establecidos para servicios financieros

EMPRESA	Precio	Impuesto	Total
Micro	L 2,782.61	L 417.39	L 3,200.00
Pequeña	L 4,086.96	L 613.04	L 4,700.00
Mediana	L 4,521.74	L 678.26	L 5,200.00

Fuente: (Propia)

Los precios se mantienen durante el periodo de cinco años después de este tiempo se puede realizar un análisis del precio actual en el mercado para aumentar los precios por servicio según clasificación de empresa.

4.5.2.5. UBICACIÓN

Con los datos recolectados en la encuesta sobre la pregunta qué barrio o colonia considera más factible para que puedan adquirir los servicios. Es uno de los puntos cualitativos a considerar para determinar el lugar donde puede iniciar la microempresa. Se les brinda la opción de escoger una de cinco opciones. Se obtiene el resultado que el 32% de los encuestados prefieren que esté ubicado en Barrio Guamilito seguido de Barrio El Centro con 27%, el menos accesible fue Col. El Prado con el 5%. Como se puede observar en la siguiente gráfica.

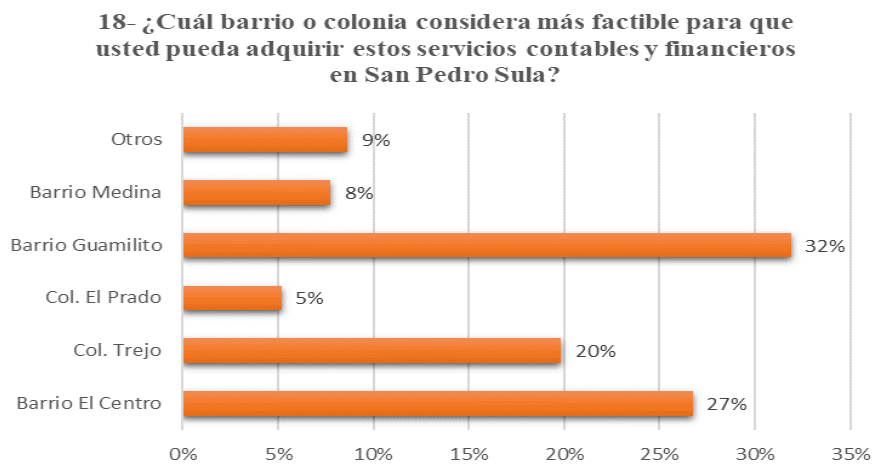


Figura 35. Lugar de preferencia

Fuente: (Encuesta)

4.5.3. ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO

Se analiza los datos obtenidos en la encuesta de los beneficios que considera importantes para tomar la decisión de subcontratar los servicios contables y financieros. Resultados dados por los encuestados donde en todos los siguientes beneficios tienen mucha importancia para los clientes potenciales y que se deben de considerar para incursionar en el mercado. Como se puede observar en la siguiente figura tener una contabilidad actualizada representa el 66% de importancia, disminución de costos los 61%, resultados reales el 65% y confiabilidad el 64%.

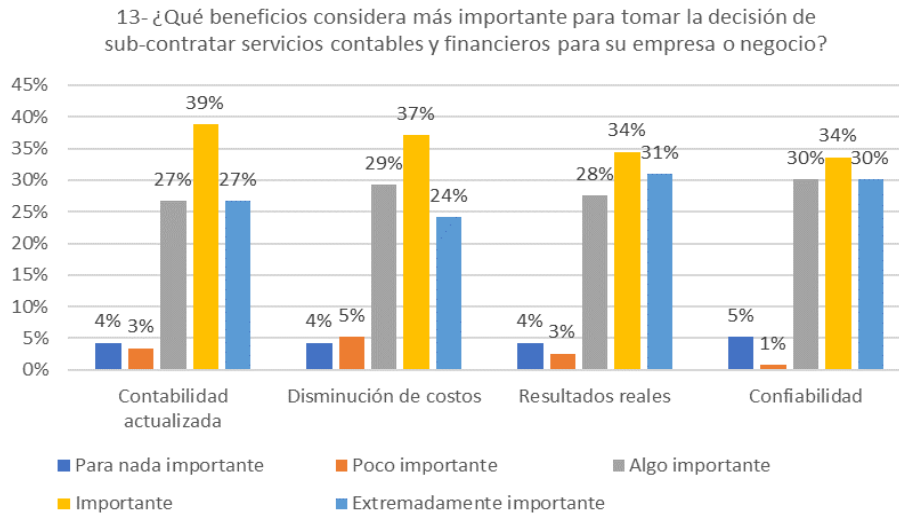


Figura 36. Beneficios importantes para decisión de subcontratar los servicios
Fuente: (Encuesta)

Otro factor importante a tomar en cuenta son los siguientes puntos que los clientes potenciales consideran importantes para tomar la decisión de contratar una empresa que le ofrece servicios contables y financieros. Analizando la siguiente figura la antigüedad representa el 53%, precio el 64%, experiencia el 66% y conocimiento el 65%.

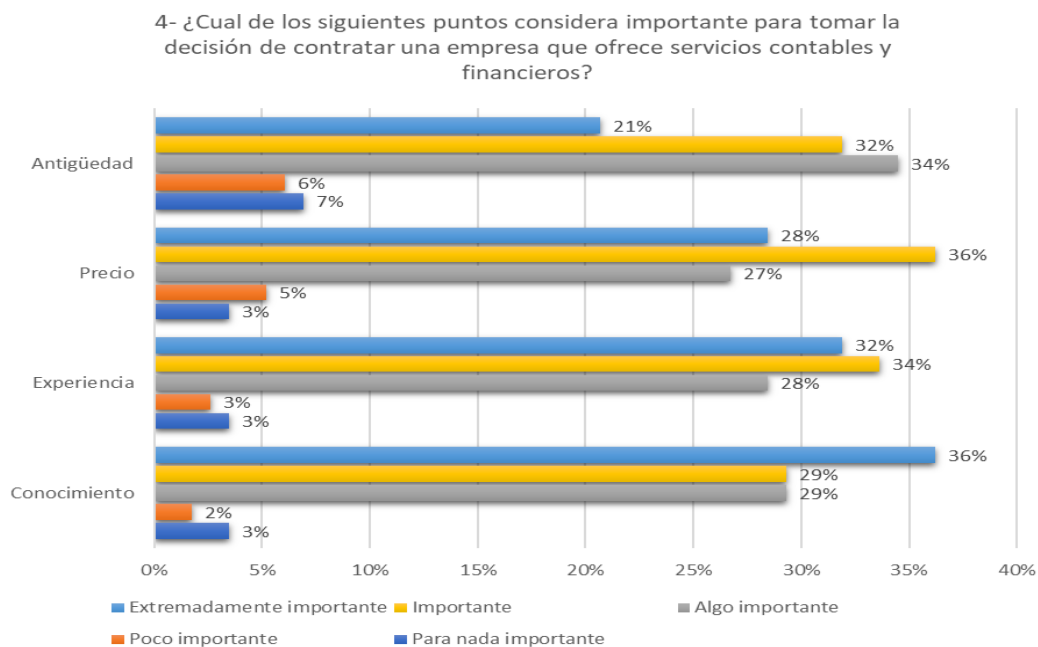


Figura 37. Puntos de importancia para contratar
Fuente: (Encuesta)

4.5.4. ESTRATEGIA DE MERCADO DE VENTAS

Dentro de la encuesta se realiza la pregunta para el análisis de los medios de comunicación más utilizados por los clientes potenciales. Ayuda de pauta en la publicidad efectiva para la empresa y poder alcanzar al mercado meta. En la siguiente figura muestra que Facebook tiene el 75% de uso, seguido de los Correos electrónicos con el 55.2%. También marcando una gran diferencia que los periódicos son los menos utilizados actualmente con el 8.6%

19- ¿Qué medios de comunicación utiliza con más frecuencia?

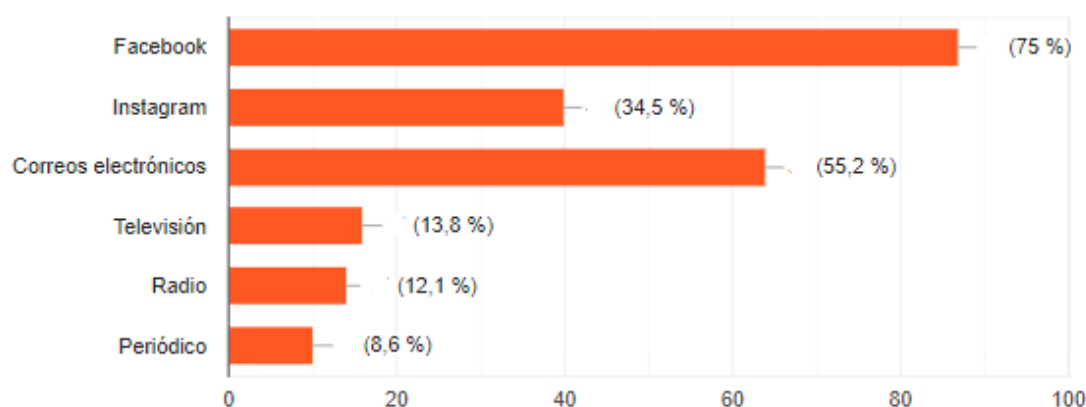


Figura 38. Medios de comunicación más utilizados

Fuente: (Encuesta)

Una vez identificados los medios de comunicación más utilizados la microempresa estima un valor económico para la inversión en publicidad y utilizar paquetes para llegar acaparar el mercado deseado por medio de mensajes masivos en Facebook y correos electrónicos. Para llevar a cabo este plan se contará con un outsourcing de publicidad.

4.6. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico o ingeniería del proyecto determina toda la estructura de la empresa, tanto física como administrativa, y cuando se habla de administración, también se habla de la administración en su sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, y de finanzas. (Baca Urbina, 2013, pág. 98)

Gracias al estudio de mercado realizado se logró determinar los requerimientos tecnológicos para la operación de la empresa, se logró determinar el personal requerido y su correcta organización, su mobiliaria y equipo. En otras palabras, todo lo necesario para llevar a cabo el negocio, lo cual se detallan a continuación:

4.6.1. LOCALIZACIÓN

Una localización estratégica es fundamental para atraer a los clientes y obtener una mayor rentabilidad sobre la inversión inicial. Con el estudio de mercado realizado se identificó la preferencia de los clientes, influenciando a la toma de decisión del lugar donde la empresa será ubicada.

Se tomó en cuenta el método cualitativo por puntos que permitió definir variables importantes para la determinación final de la ubicación de la empresa. Las variables consideradas fueron la seguridad de la zona en la que la empresa ejercerá sus operaciones, la accesibilidad, el precio del local y su capacidad para parqueo.

A continuación, se detalla algunas fuentes de información de importancia que se consideraron para la valoración de puntos de los diferentes barrios o colonias seleccionadas utilizando el método cualitativo por puntos. Después

1. Preferencia del cliente: fue proyectado en base a los resultados de la encuesta que se llevó a cabo para el estudio de mercado de localización de la empresa.
2. Precio: se investigó en una página de internet llamado www.quierocasahn.com las diferentes casas o locales en cada barrio o colonia sugeridas que podría ser considerado con un precio según ubicación descrito en la siguiente tabla.

Tabla 28. Precios de locales

	Bo. Guamilito	Bo. El Centro	Col. Trejo	Bo. Medina	Col. El Prado
Precios	L 21,250.00	L 24,850.00	L 24,500.00	L 17,650.00	L 18,550.00

Fuente: (Quiero Casa hn, 2019)

3. Seguridad: Al buscar por internet la seguridad y riesgo de las colonias seleccionadas, Bo. Medina fue uno de los más destacados por ser un barrio peligroso. Col. Prado, Bo. El Centro y Col. Trejo fueron los lugares con menor índice de muertes y asaltos.
4. Accesibilidad: Bo. Medina, Bo. Guamilito y Bo. El centro, son los tres lugares de mejor accesibilidad, cuenta con acceso de medios de transporte públicos con frecuencia. Col. Trejo y Col. Prado son lugares más retirados y más difícil de que medios de transportes públicos transiten por esas rutas.

En la siguiente tabla se muestra los puntos y cómo se llevó a cabo la decisión para el resultado del método cualitativo por puntos. Identificando uno como el de menor puntaje y cinco el mayor para cada uno de los ítems según el lugar.

Tabla 29. Método cualitativo por puntos

Método cualitativo por puntos					
	Bo. Guamilito	Bo. El Centro	Col. Trejo	Bo. Medina	Col. El Prado
Preferencia del cliente	5	4	3	1	1
Seguridad	2	4	3	1	5
Accesibilidad	4	5	1	3	2
Precio	3	1	2	5	4
Parqueo	2	5	3	1	4
TOTAL	3	4	2	2	3

Fuente: (Propia)

Con el desarrollo del estudio de mercado y método cualitativo por puntos se determinó Bo. El Centro como el lugar indicado para que la microempresa ejerza sus operaciones. Como su nombre lo dice es un lugar céntrico y accesible para los clientes. Cuenta con vías de comunicación accesibles por donde transitan diferentes medios de transportes, siendo esto de beneficio para los clientes que visiten la empresa y que no cuenta con transporte propio. Los precios de los locales o casas en alquiler son un poco altos por la justa razón de que es un lugar de alto índice de comercio. También cabe mencionar que Bo. El Centro debido a su popularidad y comercialización se ha mantenido con bajos índices de asaltos y muertes.

En la siguiente figura se muestra una fotografía donde estará ubicada las oficinas de la microempresa en Barrio El Centro, 3ra calle S. O. 9 avenida, San Pedro Sula, Cortés. Ver ANEXO 8 para ver la casa.



Figura 39. Localización
Fuente: (Google Maps, 2019)

4.6.2. TAMAÑO

La estimación del tamaño óptimo se basa en la contratación del personal necesario que se tomó en base a la cartera de los clientes que se atenderán mediante la estimación de demanda de mercado de los cinco años de este proyecto. Así considerar el personal adecuado para los futuros clientes que van a requerir de los servicios contables y financieros.

En la siguiente tabla se realiza la estimación de tiempo en minutos con el Lic. Aldo Flores Gerente de la microempresa Flores Perdomo contadores y asesores fiscales. Explicando la trayectoria y proceso contable para una empresa según el tipo de calificación. Donde una micro empresa el auxiliar tardaría aproximadamente siete horas en realizar todo el proceso contable del mes. Diez horas para una pequeña empresa y trece horas para una mediana empresa

Tabla 30. Cálculo estimado de tiempo

OPERACIÓN	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Digitación de facturas	100	130	170
Clasificación y codificación de documentos	40	60	90
Validación de facturas de gastos	60	90	120
Digitación para el registro contable	60	120	150
Elaboración de declaraciones de ventas y retenciones	30	30	30
Revisión e impresión de asientos contables	60	60	60
Llenado de libros contables	60	120	150
Elaboración de estados financieros	10	10	10
TOTAL MINUTOS	420	620	780
TOTAL HORAS	7	10	13

Fuente: (Flores Perdomo contadores y asesores fiscales)

A continuación, se presenta el cálculo para la estimación del personal de auxiliares contables requeridos para llevar a cabo los servicios que ofrece la microempresa. Se realiza por la multiplicación de las horas por empresa requerida por la demanda establecida para cada año de este estudio. Dividiendo las horas estimadas por las horas trabajadas de un colaborador en una semana de 40 horas. Se consideran 40 horas por los días feriados en el año.

La microempresa iniciará sus operaciones para el año 1 con cuatro empleados: un Gerente General y tres Auxiliares Contables. Para el año 4 se estima la contratación de un auxiliar contable más para hacer frente a la demanda proyectada.

Tabla 31. Proyección de auxiliares contables

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Micro	15,969	17,885	20,031	22,435	25,127
Pequeña	5,622	6,297	7,053	7,899	8,847
Mediana	3,814	4,272	4,784	5,358	6,001
Total minutos	25,405	28,454	31,868	35,692	39,975
TOTAL HORAS	423	474	531	595	666
EMPLEADOS	3	3	3	4	4

Fuente: (Propia)

La microempresa estará distribuida de la siguiente manera: recepción, dos oficinas, cocina, y baños. Se proyectó rentar una casa de habitación en donde será acondicionada de acuerdo a las necesidades para que la empresa pueda ejercer sus labores diarias. La casa de habitación consta de tres habitaciones, dos baños, sala y cocina el precio mensual es de L.24,850.00

En el mapa de la figura 39 muestra la división de los departamentos para la ejecución de las labores de la microempresa, así como los activos fijos y equipos de oficina de cada uno del departamento por los cual la empresa estará conformada.

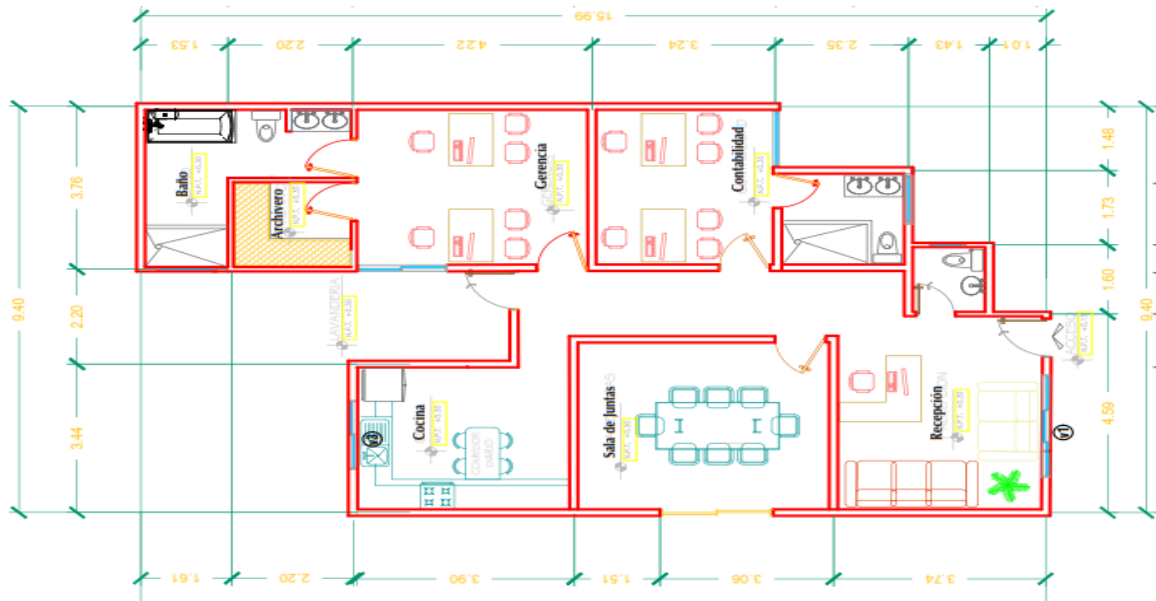


Figura 40. Distribución de área

Fuente: (propia)

4.6.3. EQUIPO Y TECNOLOGÍA

Una vez determinado el tamaño para la operación de la microempresa de servicios contables y financieros, se hace un estimado de los equipos necesarios para el acondicionamiento del local. Este se realiza de acuerdo a las necesidades del servicio y del personal contratado y sus puestos.

En la siguiente tabla podemos observar la tecnología y el equipo necesario para el desarrollo de la microempresa de servicios contables y financieros K2

Tabla 32. Equipo tecnológico

No.	Equipo	Fotografía	No.	Equipo	Fotografía
1	Laptop		2	Servidor Dell D30	
3	Gabinete para servidor		4	Televisor Led	
5	Soporte para televisor		6	Pizarra	
7	Archivos		8	Gabinete	
9	Sillas Ejecutivas		10	Sillas sala de junta	

Continuación tabla 32. Equipo tecnológico

11	Sillas de espera	 <p>SILLA DE ESPERA MESH SKU 10460</p>	12	Escritorios secretarial	
13	Escritorios Ejecutivos		14	Teléfonos	 <p>TELEFONO INALAMBRICO ALCATEL DUO DICT & CODE 6BLANCO C250 L. 1,190.00</p>
15	Calculadoras	 <p>SUMADORA ROYAL CA 1100 SKU 16460 L.1,699.00</p>	16	Mesa de reuniones	
17	Software		18	Aire Acondicionado	
19	Impresora		20	Cafetera / Percoladora	
21	Microondas		22	Oasis	
23	Refrigeradora		24	Ventilador de pared	

Fuente: (Propia)

Tabla 33. Distribución de mobiliario y equipo por departamento

Recepción		Oficina 1		Oficina 2		Oficina 3		Cocina	
Clientes		Gerente General		Auxiliares contables		Sala de Juntas		Uso del personal	
Cantidad	Equipo	Cantidad	Equipo	Cantidad	Equipo	Cantidad	Equipo	Cantidad	Equipo
3	Sillas de espera	1	Escritorio ejecutivo	3	Escritorios secretariales	1	Mesa de reuniones	1	Cafetera
1	Televisor	1	Software contable	3	Software contable	1	Pizarra	1	Refrigeradora
1	Soporte televisor	1	Silla ejecutiva	3	Sillas secretarial	6	Sillas secretariales	1	Microondas
1	Ventilador de pared	1	Archivero	3	Archiveros	1	Servidor	1	Oasis
		1	Gabinete 2 puertas despegables	1	Gabinete 2 puertas despegables	1	Gabinete para Servidor	1	Ventilador de pared
		1	Impresora	2	Impresora	1	Teléfono		
		1	Calculadora	3	Calculadora	1	Aire acondicionado		
		1	Laptop Dell	3	Laptop Dell				
		2	Sillas de espera	3	Sillas de espera				
		1	Aire acondicionado	1	Aire acondicionado				
		1	Teléfono	2	Teléfono				

Fuente: (Propia)

4.6.4. ORGANIZACIÓN HUMANA

Se refiere a la necesidad de personas para poder operar el negocio y realizar las actividades concernientes a la prestación de servicios contables y financieros. Se debe contar con los colaboradores calificados y con capacidad de desempeñar las diferentes funciones asignadas por parte de la microempresa.

Una vez determinada la demanda y las horas estimadas se proyectó los auxiliares contables necesarios para cada año. Cabe mencionar que para este estudio se contrata el personal requerido para cumplir con la demanda en cada año, según la siguiente tabla.

Tabla 34. Auxiliares contables requeridos según demanda anual

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3	3	3	4	4

Fuente: (Propia)

A continuación, se presenta el organigrama inicial que tendrá la microempresa con sus niveles jerárquicos y la cantidad de colaboradores óptimos.

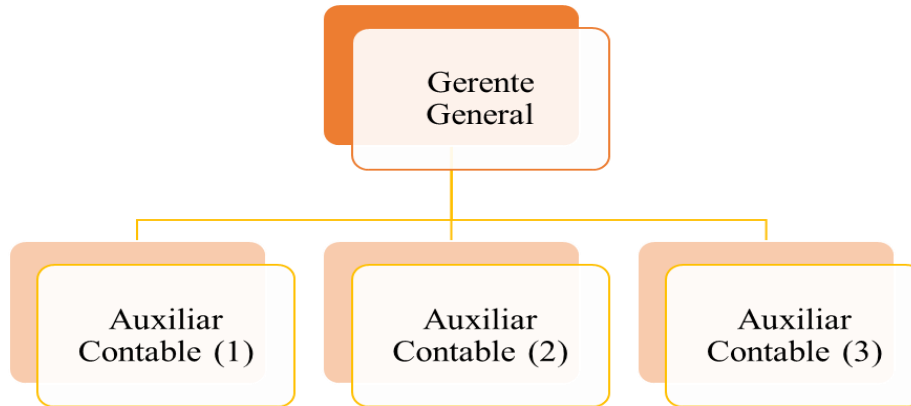


Figura 41. Organigrama de la microempresa

Fuente: (Propia)

Para el año 4 el organigrama se presenta de la siguiente manera esto debido a la contratación de un nuevo auxiliar contable.

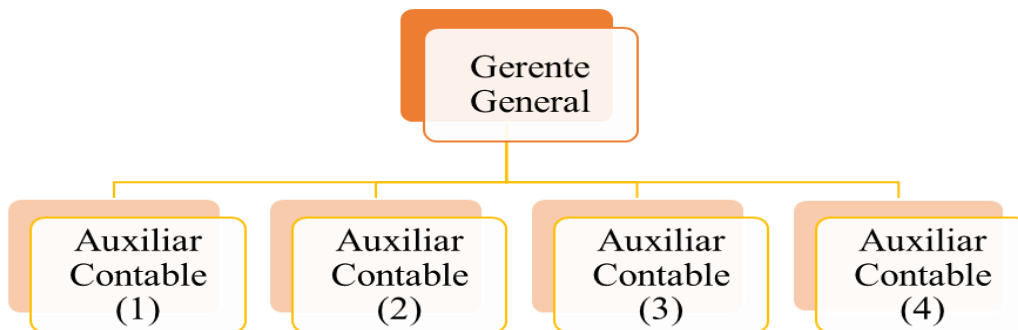


Figura 42. Organigrama de la microempresa año 4

Fuente: (Propia)

4.6.4.1. PERFILES DE PUESTOS Y MANUAL DE FUNCIONES

Para garantizar los servicios de calidad los colaboradores a contratar deben cumplir con las capacidades y habilidades necesarias para desempeñar el cargo descrito y definición de funciones de acuerdo al puesto y nivel jerárquico, los cuales se pueden observar en el ANEXO 9.

4.6.4.2. PLANILLA COLABORADORES

Los costos de personal requerido para el funcionamiento de la empresa se establecen en base a ley según salario mínimo estimado para el año 1, de acuerdo al nivel de responsabilidad que ocupa el empleado considerando el costo de vida y desempeño esperado para el cumplimiento de los objetivos de la microempresa.

En la siguiente tabla se observa el salario mensual para el año 1 que se pagará a los colaboradores según su puesto y el total del salario anual que es de L.612,000.00. El Gerente General tendrá un salario base de L.18,000.00 y los auxiliares contables un salario base de L.11,000.00 cada uno. Se estima que para los siguientes años un aumento salarial del 5% anual en base al salario final de cada año.

El cálculo de las prestaciones, derechos adquiridos y cargas sociales se calculan en el estudio económico para efectos de evaluación financiera.

Tabla 35. Salarios mensuales y anuales

N°	Puestos	Cantidad	Salario mínimo	Sueldo mensual	Sueldo anual
			(promedio)		
1	Gerente General	1	L 9,164.09	L 18,000.00	L 216,000.00
2	Auxiliar contable	3	L 9,164.09	L 33,000.00	L 396,000.00
Totales				L 51,000.00	L 612,000.00

Fuente: (Propia)

Para el cálculo de los siguientes años se pueden encontrar en ANEXO 10 donde se realiza la estimación de salario para cada año y cada colaborador. A continuación, se presenta la estimación de sueldo mensual y anual del año 4 por la contratación del auxiliar contable con un gasto anual de L.861,273.00.

Tabla 36. Salarios mensuales y anuales año 4

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente General	1	L 20,837.25	L 20,837.25	L 250,047.00
2	Auxiliar contable	4	L 12,733.88	L 50,935.50	L 611,226.00
Totales				L 71,772.75	L 861,273.00

Fuente: (Propia)

4.6.5. ORGANIZACIÓN JURÍDICA

Operar de forma legal en Honduras requiere del cumplimiento de una serie de trámites y aspectos legales que permitan comercializar libremente los productos y servicios a nivel nacional.

Para este proyecto la microempresa se hará con el sistema mi empresa en línea implementado actualmente por el gobierno con el fin de apoyar a los emprendedores realizando este trámite completamente gratis siguiendo los pasos establecidos (ver marco legal). De esta manera se obtiene lo siguiente documentación:

1. Escritura de sociedad de responsabilidad limitada.
2. Registro tributario nacional RTN.
3. Permiso de operación.

Se debe realizar los siguientes trámites correspondientes que hagan falta para poder operar correctamente la microempresa y no se tenga problemas legales a la hora que el SAR se presente a inspeccionar el negocio.

4.7. ESTUDIO FINANCIERO

A continuación, se analiza todas las variables económicas que permite evaluar el proyecto y verificar a la viabilidad del mismo. Los datos utilizados parten del estudio de mercado y estudio técnico.

4.7.1. INGRESOS

En la siguiente tabla se presenta la proyección de ingresos durante los cinco años para este proyecto. Fueron calculados mediante la encuesta realizada a los MiPymes donde se determina la demanda de mercado para cada año de los dos servicios que se ofrecen.

Se elabora la estimación de frecuencia para cada servicio con datos obtenidos según encuesta. Los servicios contables son utilizados mensualmente multiplicados por la cantidad de demanda establecida y los servicios financieros anuales estimando la utilización del mismo por el 7% de empresas de la demanda de mercado valor dado por la encuesta en la pregunta de frecuencia de uso de servicios. Ver cálculo en ANEXO 11.

Las ventas son calculadas con la frecuencia de servicios multiplicados por el precio de venta estipulado para cada clasificación de empresa ver cálculo en ANEXO 12. Cabe mencionar que el precio no posee el impuesto sobre ventas. El resultado para el año 1 es de una proyección de ingresos de L.1,882,641.60 anuales que es la sumatoria de los dos servicios ofrecidos como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 37. Proyección de ventas anuales

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios contables	L 1,871,148.89	L 2,095,686.75	L 2,347,169.16	L 2,628,829.46	L 2,944,289.00
Servicios financieros	L 11,492.71	L 12,434.78	L 12,434.78	L 15,217.39	L 19,739.13
VENTAS PROYECTADAS	L 1,882,641.60	L 2,108,121.54	L 2,359,603.95	L 2,644,046.85	L 2,964,028.13

Fuente: (Propia)

4.7.2. COSTOS

Los principales costos y gastos son proyectados en base al estudio técnico donde se determina los costos operativos tales como pagos de planillas, servicios públicos, renta, papelería entre otros que son de mucha importancia para el inicio de operaciones y para estimar el capital de trabajo requerido.

4.7.2.1. GASTOS OPERATIVOS

Los gastos operativos son todos aquellos necesarios para que la empresa esté ejerciendo operaciones, los mismos se proyectan por un periodo de cinco años. Son aumentados anualmente en base a la inflación de 4.08% correspondiente al mes de octubre 2019 (BCH, 2019).

Las planillas son aumentadas anualmente en base a un 5% a todos los colaboradores. Los impuestos son exonerados según ley del fomento a la MiPymes (Ver marco legal). Los intereses proyectados del préstamo que se solicitara para financiar una parte de la inversión.

La estimación de los gastos operativos mensuales por servicio requeridos se puede ver el cálculo en el ANEXO 13. En la siguiente tabla se puede observar los valores correspondientes a los gastos operativos para cada año. En el año 1 se observa un gasto total proyectado de L.1,663,892.50. Para el año 4 se proyecta el aumento en la planilla por la contratación de un auxiliar contable valores explicados en la tabla 39.

Tabla 38. Proyección de total de gastos

Gasto Operativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Renta	L 298,200.00	L 310,366.56	L 323,029.52	L 336,209.12	L 349,926.45
Energía eléctrica	L 120,000.00	L 124,896.00	L 129,991.76	L 135,295.42	L 140,815.47
Agua potable	L 18,000.00	L 18,734.40	L 19,498.76	L 20,294.31	L 21,122.32
Internet + cable + teléfono	L 13,496.62	L 14,047.28	L 14,620.41	L 15,216.92	L 15,837.77
Papelería	L 60,000.00	L 62,448.00	L 64,995.88	L 67,647.71	L 70,407.74
Tinta	L 13,200.00	L 13,738.56	L 14,299.09	L 14,882.50	L 15,489.70
Agua (Botellones)	L 3,528.00	L 3,671.94	L 3,821.76	L 3,977.69	L 4,139.97
Insumos de aseo	L 18,000.00	L 18,734.40	L 19,498.76	L 20,294.31	L 21,122.32
Outsorsing de aseo	L 48,000.00	L 49,958.40	L 51,996.70	L 54,118.17	L 56,326.19
Gasolina	L 36,000.00	L 37,468.80	L 38,997.53	L 40,588.63	L 42,244.64
Outsourcing de publicidad	L 120,000.00	L 124,896.00	L 129,991.76	L 135,295.42	L 140,815.47
Impuestos AMDC	L -	L -	L -	L 4,600.00	L 4,787.68
Gastos operativos	L 748,424.62	L 778,960.34	L 810,741.93	L 848,420.20	L 883,035.74
Planilla	L 802,240.78	L 839,470.78	L 878,562.28	L 1,113,333.13	L 1,165,727.24
Total planilla	L 802,240.78	L 839,470.78	L 878,562.28	L 1,113,333.13	L 1,165,727.24
Intereses bancarios	L 113,227.10	L 96,530.48	L 75,969.61	L 50,650.15	L 19,470.77
Total Intereses bancarios	L 113,227.10	L 96,530.48	L 75,969.61	L 50,650.15	L 19,470.77
Total gastos administrativos	L 1,663,892.50	L 1,714,961.61	L 1,765,273.82	L 2,012,403.47	L 2,068,233.74

*Proyecciones considerando un crecimiento del 4.08% del IPC al mes de octubre de 2019

Fuente: (Propia)

4.7.2.2. SUELDOS Y SALARIOS

En la siguiente tabla se presenta la proyección de sueldos y salarios estimado en 5 años anuales para cada uno de los puestos de trabajo. Se considera un aumento salarial anual del 5% en base a la inflación de 4.08% del mes de octubre 2019.

Tabla 39. Proyección de sueldos y salarios anuales

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo anual año 1	Sueldo anual año 2	Sueldo anual año 3	Sueldo anual año 4	Sueldo anual año 5
1	Gerente General	1	L 216,000.00	L 226,800.00	L 238,140.00	L 250,047.00	L 262,549.35
2	Auxiliar contable	1	L 132,000.00	L 138,600.00	L 145,530.00	L 152,806.50	L 160,446.83
Totales			L 348,000.00	L 365,400.00	L 383,670.00	L 402,853.50	L 422,996.18

Fuente: (Propia)

En la siguiente tabla se proyecta el gasto de la nómina de sueldos anuales que la empresa debe pagar por ley por los colaboradores. Proyectando el IHSS, RAP, INFOP en base a ley vigente para este año 2019 con valor de L.802,240.78. Para los siguientes años se puede observar las estimaciones en el ANEXO 14.

Tabla 40. Proyección de nómina anual

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo anual	CUOTA PATRONAL ANUAL			13 Avo	14 Avo	Sueldo neto anual	Bono depreciación	Gasto anual
					IHSS	INFOP	RAP					
1	Gerente General	1	L 18,000.00	L 216,000.00	L 7,810.20	L 2,160.00	L 8,640.00	L 18,000.00	L 18,000.00	L 212,202.11	L 26,400.00	L 297,010.20
2	Auxiliar contable	3	L 33,000.00	L 396,000.00	L 23,430.59	L 3,960.00	L 15,840.00	L 33,000.00	L 33,000.00	L 384,606.33		L 505,230.59
Totales			L 51,000.00	L 612,000.00	L 31,240.78	L 6,120.00	L 24,480.00	L 51,000.00	L 51,000.00	L 596,808.44	L 26,400.00	L 802,240.78

Fuente: (Propia)

4.7.3. COSTO DE CAPITAL

El rendimiento que los inversionistas desean ganar está basado en un análisis de inversión alternativa en colocar el capital que se necesita invertir en este proyecto en plazo fijo en un período de 24 meses. Se consultó en cuatro Instituciones bancarias de mayor prestigio en Honduras y se consideró la tasa de Banco del País que es de 6.50% anual por el valor de L.247,000.00 que genera intereses anuales de L.14,449.50.

Tabla 41. Tasas depósitos a plazo fijo de Instituciones bancarias

BANCO	MONTO	90 DÍAS	180 DÍAS	MAYOR A 180 DÍAS
		TASA	TASA	TASA
Banco de Occidente, S. A.	L.200,001 a L.500,000	4.25%	5.25%	5.75%
Banco Atlantida, S. A.	L.100,001 a L.500,000	3%	5%	5%
Banco del País, S. A.	L.250,001 a L.500,000	5.75%	6.25%	6.50%
Banco Davivienda, S. A.	L.100,000 a L.150,000	5.75%	6.00%	6.25

Fuente: (Propia)

Una vez que se analizó la tasa alternativa los socios consideran invertir en el proyecto si esta tasa se cuadruplica anualmente, es decir $6.50\% \times 4 = 26\%$. Los socios desean tener un rendimiento de capital del 26% anual en su inversión.

Considerando el costo de inversión de los socios se procede a realizar el costo de capital ponderado con el cual se va evaluar el proyecto y determinar la viabilidad del mismo.

Utilizando la fórmula del CAPM para identificar el CCPP con el riesgo sistemático utilizando la siguiente fórmula ver ecuación #6

$$CAPM = R_f + [\beta * (R_m - R_f)] + R_{país} \quad (6)$$

Cada variable corresponde a:

R_f = Tasa libre de riesgo

B = Riesgo sistemático del activo

R_m = Riesgo de mercado

$R_{país}$ = Riesgo país

Para el cálculo de la tasa libre de riesgo se estima la tasa promedio de la tasa promedio ponderado de las letras del Banco Central de Honduras hasta el mes de noviembre 2019 según BCH el cual se obtiene una tasa de 6.52% ver ANEXO 15.

Riesgo de mercado: considerando lo que los inversionistas desean ganar en su inversión de una tasa de rendimiento del 26%

Beta: considerando que la beta es de 1.5 considerando un riesgo del 50%

Riesgo país: es el riesgo que posee un país para incumplir los compromisos de pago de una deuda externa. Para el cálculo de este indicador se toma como referencia los datos proporcionados por EMBI sobre el indicador de bonos emergentes que Honduras representa el 2.78% según Informe de Deuda de la Administración Central (Departamento de Gestión de Deuda y Riesgo (GDR) , II trimestre 2019).

Una vez identificados los valores se procede a realizar el cálculo del CAPM de la siguiente manera ver ecuación #7

$$E(r_x) = 6.52\% + (1.5 * (26\% - 6.52\%)) + 2.78\% = 39\% \quad (7)$$

El costo de capital promedio ponderado para este estudio es de 22.63% considerando el costo de los fondos propios con el método CAPM por el riesgo de 39% y los fondos financiados con una tasa del 21%.

Tabla 42. Costo de capital promedio ponderado

Estructura de Financiamiento	Monto	% Participacion	Costo	Tasa después de impto	Costo Ponderado
Fondos Propios	L 247,000.00	30%	39%		11.63%
Financiamiento	L 571,000.00	70%	21%	15.75%	10.99%
Total	L 818,000.00	100.00%			
Costo Capital Promedio Ponderado					22.63%

Fuente: (Propia)

4.7.4. INVERSIÓN INICIAL

Se determina el valor que se debe invertir para iniciar operaciones. Se proyecta el costo del mobiliario y equipo, la constitución de la empresa, el pago de los gastos operativos y planilla por cuatro meses, se estima un monto por cualquier imprevisto y el valor de gestión del préstamo.

En los gastos de constitución no se presenta gastos por la nueva Ley de apoyo a la micro y pequeña empresa (ver marco legal) que permite la inscripción en línea, solo se paga la inscripción de la Cámara de Comercio e Industria de Cortés y se aparta un valor por algún imprevisto.

Tabla 43. Gastos de constitución

N.	Trámite	Gastos
1	Timbres Colegio de Abogados para la Escritura de Constitución	-
3	Inscripción Registro Público del Comercio	-
4	Inscripción Cámara de Comercio	600.00
5	Registro Tributario Nacional	-
6	Licencia Ambiental	-
7	Permiso de operación Alcaldía Municipal	-
8	Registro de Impuesto sobre Ventas	-
9	Inscripción IHSS	-
10	Honorarios del notario tarifa	-
12	Inscripción INFOP	-
13	Inscripción RAP	-
14	Publicidad	-
15	Imprevistos	1,000.00
Total de Gastos		1,600.00

Fuente: (Propia)

Tabla 44. Proyección de mobiliario y equipo

No.	Propiedad planta y equipo	Unidades	Costo Unitario	Costo total
1	Servidor	1	L 27,594.00	L 27,594.00
2	Gabinete para servidor	1	L 4,933.50	L 4,933.50
3	Impresora	3	L 3,195.00	L 9,585.00
4	Televisor Led	1	L 5,490.00	L 5,490.00
5	Soporte para televisor	1	L 159.50	L 159.50
6	Sillas Ejecutivas	1	L 3,623.65	L 3,623.65
7	Silla secretarial	9	L 1,659.00	L 14,931.00
8	Sillas de espera	8	L 873.75	L 6,989.98
9	Escritorios secretarial	3	L 4,958.50	L 14,875.50
10	Escritorios Ejecutivos	1	L 5,639.60	L 5,639.60
11	Cafetera / Percoladora	1	L 1,393.00	L 1,393.00
12	Microondas	1	L 1,690.00	L 1,690.00
13	Oasis	1	L 1,990.00	L 1,990.00
14	Refrigerador	1	L 9,990.00	L 9,990.00
15	Mesa de reuniones	1	L 3,929.03	L 3,929.03
16	Gabinete	2	L 3,499.00	L 6,998.00
17	Pizarra	1	L 3,800.00	L 3,800.00
18	Archivero	4	L 3,329.00	L 13,316.00
19	Teléfonos	4	L 595.00	L 2,380.00
20	Calculadoras	4	L 1,699.00	L 6,796.00
21	Laptop	4	L 17,990.00	L 71,960.00
22	Ventilador de pared	2	L 1,532.96	L 3,065.92
23	Aire Acondicionado	3	L 7,649.99	L 22,949.97
Total			L 117,213.48	L 244,079.65

Fuentes: (Propia)

Tabla 45. Inversión inicial

Detalle	Inversión
Propiedad planta y equipo	L 244,079.65
Total activos	L 244,079.65
Imprevistos	L 8,194.08
Sueldos y Salarios (4 meses)	L 267,413.59
Gastos de Organización	L 1,600.00
Gastos operativo (4 meses)	L 249,474.87
Compra de Software	L 40,000.00
Gastos por gestión de préstamos	L 7,237.80
Capital de trabajo	L 573,920.35
Inversión total	L 818,000.00

Fuente: (Propia)

4.7.5. CAPITAL DE TRABAJO

Es la cantidad de dinero que se debe incluir en la inversión inicial para que la empresa opere por mientras las ventas alcanzan el nivel de cubrir los costos fijos. Para este estudio se proyecta tener un valor de cuatro meses de los gastos operativos y sueldos y salarios que equivalen L.573,920.35

Tabla 46. Capital de trabajo proyectado

Detalle	Inversión
Imprevistos	L 8,194.08
Sueldos y Salarios (4 meses)	L 267,413.59
Gastos de Organización	L 1,600.00
Gastos operativo (4 meses)	L 249,474.87
Compra de Software	L 40,000.00
Gastos por gestión de préstamos	L 7,237.80
Capital de trabajo	L 573,920.35

Fuente: (Propia)

En la tabla 47 se detalla la amortización del préstamo anual con sus flujos de interés, capital y cuota. El cálculo está a una tasa anual del 21% (1.75% mensual) tipo de préstamo fiduciario, tipo de banca capital de trabajo, plazo 5 años (60 meses) por un monto de L.571,000.00. Con una cuota fija nivelada (CFN) de L.15,447.47 pagaderos mensualmente. Pagando aparte los gastos de cierre, papelería y seguro según tabla 48.

Tabla 47. Amortización de préstamo

No.	Cuota	Intereses	Capital	Saldo
0				L 571,000.00
1	L 185,369.62	L 113,227.10	L 72,142.52	L 498,857.48
2	L 185,369.62	L 96,530.48	L 88,839.14	L 410,018.34
3	L 185,369.62	L 75,969.61	L 109,400.01	L 300,618.33
4	L 185,369.62	L 50,650.15	L 134,719.47	L 165,898.85
5	L 185,369.62	L 19,470.77	L 165,898.85	L -
Total	L 926,848.11	L 355,848.11	L 571,000.00	

Fuente: (Propia)

Tabla 48. Gastos gestión préstamo

GASTOS GESTIÓN PRÉSTAMO	
Desembolso 0.5%	L. 2,855.00
Gastos papelería	L. 500.00
Seguro de vida 0.68%	L. 3,882.80
TOTAL GASTOS	L. 7,237.80

Fuente: (Propia)

4.7.6. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Se estimó la adquisición de mobiliario y equipo por un valor de L.244,079.65 y activos diferidos por valor de L.41,600.00. El mobiliario es todo lo que se va a utilizar para el funcionamiento de la microempresa en el primer año y se deprecian con el tiempo.

En el año 4 se realiza la compra de otros mobiliarios y equipos por la contracción de un auxiliar contable por la proyección de demanda en esos años, el cual se suman en la depreciación de esos años.

En la siguiente tabla muestra la depreciación del mobiliario y equipo se deprecia según ley con el 1% del valor residual y la diferencia durante 10 años utilizando la línea recta. El resultado del valor de depreciación anual es de L.24,163.89 en el año 1.

En la misma tabla se proyecta el valor de la amortización de la licencia del software y los gastos de constitución de éstos no se dejan valor residual y se amortizan en un periodo de 5 años. La amortización anual es de L.8,320.00 utilizando la línea recta. El total de depreciación y amortización anual es por el valor de L.32,483.89 como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 49. Depreciación y amortización proyectada

No.	Propiedad planta y equipo	Unidades	Costo Unitario	Costo total	Vida útil	Valor residual	Depreciación/A mortización mensual	Depreciación/ amortización anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Servidor	1	L 27,594.00	L 27,594.00	10	L 275.94	L 227.65	L 2,731.81	L 2,731.81	L 2,731.81	L 2,731.81	L 2,731.81	L 2,731.81
2	Gabinete para servidor	1	L 4,933.50	L 4,933.50	10	L 49.34	L 40.70	L 488.42	L 488.42	L 488.42	L 488.42	L 488.42	L 488.42
3	Impresora	3	L 3,195.00	L 9,585.00	10	L 95.85	L 79.08	L 948.92	L 948.92	L 948.92	L 948.92	L 948.92	L 948.92
4	Televisor Led	1	L 5,490.00	L 5,490.00	10	L 54.90	L 45.29	L 543.51	L 543.51	L 543.51	L 543.51	L 543.51	L 543.51
5	Soporte para televisor	1	L 159.50	L 159.50	10	L 1.60	L 1.32	L 15.79	L 15.79	L 15.79	L 15.79	L 15.79	L 15.79
6	Sillas Ejecutivas	1	L 3,623.65	L 3,623.65	10	L 36.24	L 29.90	L 358.74	L 358.74	L 358.74	L 358.74	L 358.74	L 358.74
7	Silla secretarial	9	L 1,659.00	L 14,931.00	10	L 149.31	L 123.18	L 1,478.17	L 1,478.17	L 1,478.17	L 1,478.17	L 1,478.17	L 1,478.17
8	Sillas de espera	8	L 873.75	L 6,989.98	10	L 69.90	L 57.67	L 692.01	L 692.01	L 692.01	L 692.01	L 692.01	L 692.01
9	Escritorios secretarial	3	L 4,958.50	L 14,875.50	10	L 148.76	L 122.72	L 1,472.67	L 1,472.67	L 1,472.67	L 1,472.67	L 1,472.67	L 1,472.67
10	Escritorios Ejecutivos	1	L 5,639.60	L 5,639.60	10	L 56.40	L 46.53	L 558.32	L 558.32	L 558.32	L 558.32	L 558.32	L 558.32
11	Cafetera / Percoladora	1	L 1,393.00	L 1,393.00	10	L 13.93	L 11.49	L 137.91	L 137.91	L 137.91	L 137.91	L 137.91	L 137.91
12	Microondas	1	L 1,690.00	L 1,690.00	10	L 16.90	L 13.94	L 167.31	L 167.31	L 167.31	L 167.31	L 167.31	L 167.31
13	Oasis	1	L 1,990.00	L 1,990.00	10	L 19.90	L 16.42	L 197.01	L 197.01	L 197.01	L 197.01	L 197.01	L 197.01
14	Refrigerador	1	L 9,990.00	L 9,990.00	10	L 99.90	L 82.42	L 989.01	L 989.01	L 989.01	L 989.01	L 989.01	L 989.01
15	Mesa de reuniones	1	L 3,929.03	L 3,929.03	10	L 39.29	L 32.41	L 388.97	L 388.97	L 388.97	L 388.97	L 388.97	L 388.97
16	Gabinete	2	L 3,499.00	L 6,998.00	10	L 69.98	L 57.73	L 692.80	L 692.80	L 692.80	L 692.80	L 692.80	L 692.80
17	Pizarra	1	L 3,800.00	L 3,800.00	10	L 38.00	L 31.35	L 376.20	L 376.20	L 376.20	L 376.20	L 376.20	L 376.20
18	Archivero	4	L 3,329.00	L 13,316.00	10	L 133.16	L 109.86	L 1,318.28	L 1,318.28	L 1,318.28	L 1,318.28	L 1,318.28	L 1,318.28
19	Teléfonos	4	L 595.00	L 2,380.00	10	L 23.80	L 19.64	L 235.62	L 235.62	L 235.62	L 235.62	L 235.62	L 235.62
20	Calculadoras	4	L 1,699.00	L 6,796.00	10	L 67.96	L 56.07	L 672.80	L 672.80	L 672.80	L 672.80	L 672.80	L 672.80
21	Laptop	4	L 17,990.00	L 71,960.00	10	L 719.60	L 593.67	L 7,124.04	L 7,124.04	L 7,124.04	L 7,124.04	L 7,124.04	L 7,124.04
22	Ventilador de pared	2	L 1,532.96	L 3,065.92	10	L 30.66	L 25.29	L 303.53	L 303.53	L 303.53	L 303.53	L 303.53	L 303.53
23	Aire Acondicionado	3	L 7,649.99	L 22,949.97	10	L 229.50	L 189.34	L 2,272.05	L 2,272.05	L 2,272.05	L 2,272.05	L 2,272.05	L 2,272.05
Total			L 117,213.48	L 244,079.65		L 2,440.80	L 2,013.66	L 24,163.89	L 24,163.89	L 24,163.89	L 24,163.89	L 24,163.89	L 24,163.89
Total Propiedad, Planta y Equipo				L 244,079.65		L 2,440.80	2,013.66	24,164	24,163.89	24,163.89	24,163.89	24,163.89	24,163.89
	Licencia de software	2	L 20,000.00	L 40,000.00	5		666.67	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00
Gastos de constitución				L 1,600.00	5		26.67	L 320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00
Total depreciable y amortizable				L 245,679.65			L 2,706.99	L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89

Fuente: (Propia)

Tabla 50. Depreciación y amortización de nuevo mobiliario año 4

No.	Propiedad planta y equipo	Unidades	Costo Unitario	Costo total	Vida útil	Valor residual	Depreciación/Amortización mensual	Depreciación/amortización anual	AÑO 4	AÑO 5
1	Calculadoras	1	L 1,993.71	L 1,993.71	10	L 19.94	L 16.45	L 197.38	L 197.38	L 197.38
2	Silla secretarial	1	L 5,818.61	L 5,818.61	10	L 58.19	L 48.00	L 576.04	L 576.04	L 576.04
3	Laptop	1	L 21,110.59	L 21,110.59	10	L 211.11	L 174.16	L 2,089.95	L 2,089.95	L 2,089.95
4	Escritorios secretarial	1	L 5,818.61	L 5,818.61	10	L 58.19	L 48.00	L 576.04	L 576.04	L 576.04
Total			L 34,741.53	L 34,741.53		L 347.42	L 286.62	L 3,439.41	L 3,439.41	L 3,439.41

Fuente: (Propia)

4.7.7. UTILIDAD

En esta sección se presenta los estados financieros que ayudan a analizar la utilidad o pérdida y viabilidad del proyecto, proyectando las ventas y los gastos operativos durante un periodo de cinco años.

4.7.7.1. FLUJO DE EFECTIVO

En la siguiente tabla se muestra el comportamiento del efectivo del proyecto, donde se detallan las entradas y salidas de efectivo asociadas a las actividades de servicio de la microempresa de servicios contables y financieros.

Con la proyección estimada de ventas se establecen los ingresos anuales, dejando un 10% en cuentas por cobrar por atrasos en los pagos de los clientes por cualquier eventualidad menos los gastos operativos, los pagos de planilla, los intereses pagados y gestión por el préstamo adquiridos, gastos de constitución y pago de impuesto sobre venta, refleja el valor del flujo de efectivo para el primer año de L.51,664.65 obteniendo valores positivos para los siguientes años.

Al valor del flujo se le resta la inversión por la compra de mobiliario y equipo y se resta el valor de la cuota de financiamiento bancario. Como resultado el saldo final de efectivo en el primer año es de L.504,604.65. Se analiza que los siguientes años la disponibilidad aumenta presentando flujos positivos para hacerle frente a la inversión y obtener las ganancias esperadas por los socios.

Tabla 51. Flujo de efectivo proyectado

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Efectivo recibido por servicios		L 1,694,377.44	L 1,897,309.38	L 2,123,643.55	L 2,379,642.17	L 2,667,625.32
Cuentas por cobrar			L 188,264.16	L 210,812.15	L 235,960.39	L 264,404.69
Impuesto sobre la venta cobrado		L 254,156.62	L 284,596.41	L 318,546.53	L 356,946.33	L 400,143.80
Pago de gastos operativos	L -	L 748,424.62	L 778,960.34	L 810,741.93	L 848,420.20	L 883,035.74
Pago de planilla	L -	L 802,240.78	L 839,470.78	L 878,562.28	L 1,113,333.13	L 1,165,727.24
Pago de intereses bancarios		L 113,227.10	L 96,530.48	L 75,969.61	L 50,650.15	L 19,470.77
Pago de impuestos		L -	L -	L -	L -	L 148,930.02
Pago de activos diferidos	L 41,600.00	L -	L -	L -	L -	L -
Pago gestión de préstamos	L 7,237.80	L -	L -	L -	L -	
Pago Impuesto sobre la venta		L 232,976.90	L 282,059.76	L 315,717.36	L 353,746.34	L 396,544.01
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	-L 48,837.80	L 51,664.65	L 373,148.58	L 572,011.06	L 606,399.07	L 718,466.03
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
Compra de propiedad planta y equipo	L 244,079.65	L -	L -	L -	L 34,741.53	L -
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSIÓN	L 244,079.65	L -	L -	L -	L 34,741.53	L -
ACTIVIDADES FINANCIERAS						
Préstamo bancario	L 571,000.00	L -				
Pago préstamo bancario		L 72,142.52	L 88,839.14	L 109,400.01	L 134,719.47	L 165,898.85
Capital Social	L 247,000.00	L -				
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE FINANCIACIÓN	L 818,000.00	-L 72,142.52	-L 88,839.14	-L 109,400.01	-L 134,719.47	-L 165,898.85
Variación neta de efectivo del período	L 525,082.55	-L 20,477.87	L 284,309.44	L 462,611.05	L 436,938.07	L 552,567.17
Saldo inicial de efectivo		L 525,082.55	L 504,604.68	L 788,914.12	L 1,251,525.17	L 1,688,463.25
SALDO FINAL DE EFECTIVO	L 525,082.55	L 504,604.68	L 788,914.12	L 1,251,525.17	L 1,688,463.25	L 2,241,030.42

Fuente: (Propia)

4.7.7.2. ESTADO DE RESULTADO

Se proyecta el estado de resultado por un período de cinco años en base a los ingresos y restando todos los costos y gastos operativos, obteniendo una utilidad operativa de L.299,492.31 durante el primer año de operaciones. Con una ganancia antes de impuestos de L.179,027.41 que al final es la misma ganancia neta. En los siguientes años se presentan ganancias.

El impuesto sobre la renta no se calcula en los primeros tres años por la Ley de apoyo a la micro y pequeña empresa (ver marco legal) exonera a la microempresa durante los primeros tres años de impuesto sobre la renta y los siguientes dos años estará en proceso de análisis por parte del gobierno. Para este proyecto se estima la exoneración de los tres primeros años.

Tabla 52. Estado de resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por servicio	L 1,882,641.60	L 2,108,121.54	L 2,359,603.95	L 2,644,046.85	L 2,964,028.13
UTILIDAD BRUTA	L 1,882,641.60	L 2,108,121.54	L 2,359,603.95	L 2,644,046.85	L 2,964,028.13
Gastos operativos	L 748,424.62	L 778,960.34	L 810,741.93	L 848,420.20	L 883,035.74
Planilla	L 802,240.78	L 839,470.78	L 878,562.28	L 1,113,333.13	L 1,165,727.24
Gastos de depreciación	L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89	L 35,923.30	L 35,923.30
UTILIDAD OPERATIVA	L 299,492.31	L 457,206.52	L 637,815.85	L 646,370.23	L 879,341.86
Gastos financieros	L 120,464.90	L 96,530.48	L 75,969.61	L 50,650.15	L 19,470.77
UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES IMPUESTOS	L 179,027.41	L 360,676.04	L 561,846.24	L 595,720.08	L 859,871.09
Impuesto sobre la renta	L -	L -	L -	L 148,930.02	L 214,967.77
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	L 179,027.41	L 360,676.04	L 561,846.24	L 446,790.06	L 644,903.32

Fuente: (Propia)

4.7.7.3. BALANCE GENERAL

El balance general es proyectado por un período de cinco años representa la situación financiera de la microempresa. Donde se refleja la información de los activos que dispone la empresa, los pasivos las deudas a corto y largo plazo y el capital contable el valor aportado por los socios. El cual se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 53. Balance general proyectado

BALANCE GENERAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes	L 504,604.68	L 788,914.12	L 1,251,525.17	L 1,688,463.25	L 2,241,030.42
Cuentas por cobrar	L 188,264.16	L 210,812.15	L 235,960.39	L 264,404.69	L 296,402.81
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	L 692,868.84	L 999,726.28	L 1,487,485.57	L 1,952,867.93	L 2,537,433.23
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedad planta y equipo	L 244,079.65	L 219,915.77	L 195,751.88	L 206,329.52	L 178,726.22
Depreciación acumulada	L 24,163.89	L 24,163.89	L 24,163.89	L 27,603.30	L 27,603.30
Total Propiedad planta y equipo	L 219,915.77	L 195,751.88	L 171,588.00	L 178,726.22	L 151,122.93
Activos diferidos	L 41,600.00	L 33,280.00	L 24,960.00	L 16,640.00	L 8,320.00
Amortización acumulada	L 8,320.00	L 8,320.00	L 8,320.00	L 8,320.00	L 8,320.00
Total gastos de constitución	L 33,280.00	L 24,960.00	L 16,640.00	L 8,320.00	L -
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	L 253,195.77	L 220,711.88	L 188,228.00	L 187,046.22	L 151,122.93
TOTAL ACTIVOS	L 946,064.60	L 1,220,438.16	L 1,675,713.56	L 2,139,914.16	L 2,688,556.16
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar	L 21,179.72	L 23,716.37	L 26,545.54	L 29,745.53	L 33,345.32
Prestamos por pagar a corto plazo	L 88,839.14	L 109,400.01	L 134,719.47	L 165,898.85	L -
Impuestos por pagar	L -	L -	L -	L 148,930.02	L 214,967.77
TOTAL PASIVO CORRIENTE	L 110,018.86	L 133,116.38	L 161,265.02	L 344,574.40	L 248,313.09
PASIVO LARGO PLAZO					
Préstamo por pagar a largo plazo	L 410,018.34	L 300,618.33	L 165,898.85	L -	L -
TOTAL PASIVOS	L 520,037.19	L 433,734.70	L 327,163.87	L 344,574.40	L 248,313.09
CAPITAL					
Capital social	L 247,000.00	L 247,000.00	L 247,000.00	L 247,000.00	L 247,000.00
Utilidad del período	L 179,027.41	L 360,676.04	L 561,846.24	L 446,790.06	L 644,903.32
Utilidad de años anteriores		L 179,027.41	L 539,703.45	L 1,101,549.69	L 1,548,339.75
TOTAL CAPITAL	L 426,027.41	L 786,703.45	L 1,348,549.69	L 1,795,339.75	L 2,440,243.07
TOTAL PASIVO + CAPITAL	L 946,064.60	L 1,220,438.16	L 1,675,713.56	L 2,139,914.16	L 2,688,556.16

Fuente: (Propia)

4.7.7.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el valor calculado de las ventas necesarias para cumplir con los gastos operativos del período. Este valor sirve de referencia hasta qué punto no se obtienen pérdidas y cuando se empieza a obtener ganancias.

En la siguiente tabla se puede analizar la situación de la empresa según los cinco años proyectados que refleja que para el primer año la empresa debe de hacerle frente al 88% de las ventas proyectadas para cubrir los costos. En los siguientes años este margen va disminuyendo al llegar al quinto año de vender servicios del 70% para hacerle frente a los costos.

Éstos datos están proyectados según un precio promedio del valor del precio establecido para los tres tipos de empresa. También solo se considera el servicio de mayor auge que es el servicio contable. Donde se analiza que con 38 empresas que obtengan este servicio en el primer año se puede hacer frente a los gastos.

Tabla 54. Punto de equilibrio proyectado

Punto de equilibrio en lempiras					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	L1,663,892.50	L1,714,961.61	L1,765,273.82	L2,012,403.47	L2,068,233.74
Costos Variables	L -	L -	L -	L -	L -
Ventas Totales	L1,882,641.60	L2,108,121.54	L2,359,603.95	L2,644,046.85	L2,964,028.13
Punto de equilibrio anual	L 1,663,892.50	L 1,714,961.61	L 1,765,273.82	L 2,012,403.47	L 2,068,233.74
% sobre de los costos/ingresos	88%	81%	75%	76%	70%
Punto de equilibrio mensual	L 138,657.71	L 142,913.47	L 147,106.15	L 167,700.29	L 172,352.81
Precio promedio	L 3,623.19	L 3,623.19	L 3,623.19	L 3,623.19	L 3,623.19
Empresas	38	39	41	46	48

Fuente: (fuente)

4.7.7.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Para identificar el período de recuperación se realiza el análisis de los flujos del proyecto para proceder al cálculo correspondiente obteniendo el resultado que el proyecto se recupera la inversión en 2 años 28 días.

Tabla 55. Flujos del proyecto

Año	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		L 179,027.41	L 360,676.04	L 561,846.24	L 446,790.06	L 644,903.32
+) Depreciacion		L 32,483.89	L 32,483.89	L 32,483.89	L 35,923.30	L 35,923.30
FEO		L 211,511.30	L 393,159.93	L 594,330.12	L 482,713.36	L 680,826.61
INVERSION						
Propiedad Planta y equipo	-L 244,079.65		L -	L -	L 34,741.53	L -
Ajuste en el capital de trabajo	-L 573,920.35	L 23,415.95	L 24,371.32	L 25,365.67	L 26,400.59	L 27,477.73
Recup. Capital de Trabajo						L 673,473.88
FLUJOS TOTALES	-L 818,000.00	L 188,095.35	L 368,788.61	L 568,964.45	L 421,571.24	L 1,326,822.76
-) Pago Prestamo	L 571,000.00	L 72,142.52	L 88,839.14	L 109,400.01	L 134,719.47	L 165,898.85
FLUJOS DEL INVERSIONISTA	-L 247,000.00	L 115,952.82	L 279,949.47	L 459,564.44	L 286,851.77	L 1,160,923.90
+) Intereses	-L 571,000.00	L 113,227.10	L 96,530.48	L 75,969.61	L 50,650.15	L 19,470.77
Flujo de Efectivo Financiado	-L 818,000.00	L 301,322.44	L 465,319.09	L 644,934.07	L 472,221.39	L 1,346,293.53

Fuente: (Propia)

Tabla 56. Periodo de recuperación

PRI	Período de recuperación	2 años, 0 meses, 28 días				
	Inversión inicial	-L	818,000.00			
	Año completo	L	766,641.53			2 años
	Período complementario	L	51,358.47	0.08	0.96	0 meses
				0.96	28.67	28 días

Fuente: (Propia)

4.7.8. TASA INTERNA DE RETORNO TIR Y VALOR PRESENTE NETO VPN

Con los datos ya proyectados y los flujos descontados del análisis del proyecto financiado se establece el valor presente neto VPN es de L.781,331.86 y la TIR del proyecto de 53.31% que nos da respuesta en forma positiva y con una TIR mayor a la tasa del costo de capital que es de 22.63%.

Tabla 57. Cálculos de TIR y VPN

ANÁLISIS DEL PROYECTO FINANCIADO	
CCPP	22.63%
VPN	L. 781,331.86
TIR	53.31%

Fuente: (Propia)

4.7.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Se realiza pruebas de sensibilidad para determinar hasta qué porcentaje deja de ser rentable el proyecto considerando dos pruebas: aumento en los costos el análisis pesimista, aumento en las ventas el análisis optimista.

En la primera prueba se realiza un aumento del 5% en los gastos operativos anuales y el proyecto refleja una TIR de 38.77%. Esto indica que, aunque los costos aumenten un 5% más de lo previsto la TIR siempre queda arriba del costo promedio ponderado con una recuperación de inversión de 2 años 6 meses. Es lo que esperan los inversionistas y por ende el proyecto sigue siendo rentable.

Tabla 58. Análisis de sensibilidad pesimista con aumento en los costos

ANÁLISIS DEL PROYECTO FINANCIADO	
CCPP	22.63%
VPN	L. 395,692.40
TIR	38.77%

PRI	Período de recuperación	2 años, 6 meses, 8 días				
Inversión inicial	-L	829,073.74				
Año completo	L	576,753.72				2 años
Período complementario	L	252,320.02	0.52	6.29		6 meses
			0.29	8.76		8 días

Fuente: (Propia)

En la segunda prueba se realiza un análisis optimista con un aumento en las ventas de un 5% anual refleja una TIR del 64.79%. Lo que indica que si las ventas aumentan un 5% más la TIR sigue siendo mayor a la tasa de costo de capital promedio ponderado con un periodo de recuperación de 2 años.

Tabla 59. Análisis de sensibilidad con aumento en las ventas

ANÁLISIS DEL PROYECTO FINANCIADO	
CCPP	22.63%
VPN	L. 1,076,114.88
TIR	64.79%

PRI	Período de recuperación	2 años, 0 meses, 0 días				
Inversión inicial	-L	818,000.00				
Año completo	L	966,179.69				2 años
Período complementario	-L	148,179.69	-0.19	-2.33		0 meses
			-2.33	-69.92		0 días

Fuente: (Propia)

4.7.10. RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son pequeños indicadores, los cuales se utilizan para poder cuantificar o medir la realidad económica y financiera que tiene una empresa, así como su capacidad para asumir ciertas obligaciones de las que se tiene que hacer cargo para conseguir desarrollarse en la sociedad. (Riquelme, 2019)

A continuación, se presentan las razones financieras aplicadas en este proyecto para el periodo de los cinco años.

Tabla 60. Razones financieras

RAZONES DE SOVENCIA A CORTO PLAZO O DE LIQUIDEZ

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón Corriente	$\frac{AC}{PC}$	6.30	7.51	9.22	5.67	10.22
		Cuantas veces se puede cubrir la deuda a corto plazo contra los activos corrientes				
Prueba del ácido o	$\frac{AC - Inventario}{PC}$	6.30	7.51	9.22	5.67	10.22
		Cuantas veces se puede cubrir la deuda a corto plazo contra los activos corrientes				
Razón de efectivo	$\frac{Efectivo}{PC}$	4.59	5.93	7.76	4.90	9.03
		Cuantas veces se puede pagar el pasivo corriente con el efectivo				
Capital de Trabajo Neto a Activos Totales	$\frac{AC - PC}{Activos Totales}$	62%	71%	79%	75%	85%
		El capital de trabajo equivale el porcentaje de los activos totales				
Capital de trabajo neto	$AC - PC$	L 582,849.98	L866,609.90	L1,326,220.55	L1,608,293.53	L2,289,120.14
		La empresa tiene capital de trabajo suficiente para seguir operando				

Continuación tabla 60. Razones financieras

RAZONES DE SOVENCIA A LARGO PLAZO O DE APALANCAMIENTO FINANCIERO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón de deuda total	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos Totales}}$	55%	36%	20%	16%	9%
El porcentaje de nivel de endeudamiento de la empresa frente a sus activos						
Razón de deuda a Capital contable	$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital Contable Total}}$	0.96	0.38	0.12	-	-
El financiamiento proviene más de los socios						
Multiplicador del capital contable	$\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Capital Contable Total}}$	2.22	1.55	1.24	1.19	1.10
Con los activos se devuelve el capital a los socios de mas del 100%						
Razón de Deuda a Largo Plazo	$\frac{\text{Deuda a Largo Plazo}}{\text{Deuda LP + Capital Contable}}$	0.49	0.28	0.11	-	-
Razón cobertura de Intereses o Capacidad de Pago Intereses	$\frac{\text{Utilidad Operativa o UAII}}{\text{Intereses}}$	2.49	4.74	8.40	12.76	45.16
Con la utilidad se paga tantas veces los intereses del préstamo						
RAZONES DE UTILIZACIÓN O DE ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de las cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
La rotación de las cuentas por cobrar es de tantas veces						
Días de venta en CX Cobrar	$\frac{365 \text{ Días}}{\text{Rotación de CX Cobrar}}$	36.50	36.50	36.50	36.50	36.50
Los días que se tardan en recuperar las cuentas por cobrar						
Rotación del Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos Netos}}$	7.44	9.55	12.54	14.14	19.61
Las veces que rotan los activos no corrientes en un año						
Rotación del Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	1.99	1.73	1.41	1.24	1.10
Las veces que rotan lo activos totales en un año						
RAZÓN DE RENTABILIDAD		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Margen de Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	0.16	0.22	0.27	0.24	0.30
Margen de Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	0.10	0.17	0.24	0.17	0.22
Rendimiento S/Activos No Corrie	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Fijos}}$	0.71	1.63	2.98	2.39	4.27
ROA						
Rendimiento S/Activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	19%	30%	34%	21%	24%
El porcentaje que reflan los activos de rentabilidad						
ROE						
Rendimiento S/Cap.Contable	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Total}}$	42%	46%	42%	25%	26%
Porcentaje que el capital obtiene de ganancia						

Fuente: (Propia)

4.7.11. RESPUESTA DE HIPÓTESIS

Para la prueba de hipótesis, debido a la naturaleza de los valores obtenidos, no se requiere de un análisis estadístico de los datos para validar la hipótesis, más que una comparación de los

valores obtenidos, dando como resultado que el valor obtenido para TIR de 53.31% que es superior al valor del CCPP de 22.63%. Dando respuesta a que se rechaza la hipótesis nula y aceptando la hipótesis de investigación.

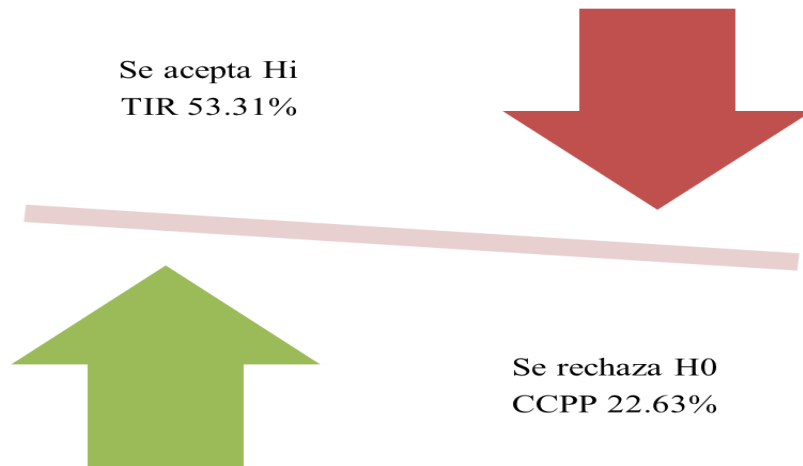


Figura 43. Comprobación de hipótesis
Fuente: (Propia)

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En esta sección se presenta las conclusiones en base de los resultados obtenidos según los datos analizados en los capítulos anteriores.

5.1. CONCLUSIONES

1. Se determina que la apertura de una microempresa de servicios contables en San Pedro Sula es económicamente rentable porque al realizar los estudios el proyecto de inversión genera una tasa interna de rendimiento TIR de 53.31% por lo que se rechaza la hipótesis nula al superar el costo de capital promedio ponderado de 22.63%.
2. Se realiza el estudio mercado que concluye que el 79% de los clientes están dispuestos a subcontratar servicios contables y financieros. Sin embargo, este dato se castiga con el método de penalización de Ulrich obteniendo como resultado final que el 21.20% son realmente los clientes potenciales y se determina la demanda para este rubro acaparando el 1% de la demanda de mercado de la estimación equivalente a 52 MiPymes el primer año.
3. Se identifica que los costos operativos para el primer año son de L.748,424.62 y la planilla de L.802,240.78 incluidos a los gastos administrativos para el primer año de L.1,663,892.50. El capital de trabajo para iniciar operación es de L.573,920.35 con una estimación de cuatro meses en los costos operativos y sueldos y salarios.
4. Se establece realizar los trámites de la creación de la microempresa mediante la página en línea www.miempresaenlinea.org. habilitada gracias a la Ley de apoyo a la micro y pequeña empresa en Honduras donde se pueden obtener la documentación requerida completamente gratis. Obteniendo el beneficio de reducir los costos de inversión en cuanto a constitución de una empresa, además la exoneración de los ISR, Impuestos de Industria y comercio entre otros durante un determinado periodo de tiempo.

5. Se determina que para iniciar operaciones se requiere la contratación de un Gerente General y tres Auxiliares Contables. Para el año 4 se requiere la contratación de un auxiliar contable para hacer frente a la demanda.
6. La inversión inicial para llevar a cabo la creación de la microempresa de servicios contables y financieros es de L.818,000.00 del cual el 70% es financiado por una Institución bancaria que corresponde a L.571,000.00 y el 30% los inversionistas con L.247,000.00. Al realizar el estudio financiero se determinó la factibilidad del proyecto obteniendo una TIR arriba del costo de capital que los inversionistas consideraron. El valor presente neto VAN del proyecto es de L.781,331.86 con una TIR de 53.31% y un periodo de recuperación de 2 años 28 días.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Al verificar que la TIR es mayor al costo de capital promedio ponderado, se recomienda la iniciación del proyecto de la creación de una microempresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula.
2. Para garantizar la demanda se recomienda ofrecer un servicio donde los clientes se sienten seguros que su contabilidad esté actualizada correctamente, tengan confiabilidad, rapidez, eficiencia y eficacia y sobre cumplir con las necesidades de los clientes. Contar con el personal altamente capacitado y calificado para ejercer dichas labores.
3. Se recomienda la apertura porque se puede hacer frente a los gastos y costos con la inversión inicial y los ingresos obtenidos según proyección de ingresos.
4. Aprovechar los beneficios actuales que se han brindado para las micro y pequeñas empresas, donde pueden constituirse de manera gratuita y tomar ventaja de los primeros tres años de exoneración de algunos de los impuestos.

5. Con la contratación del personal se recomienda que estén calificados y adecuados para ejercer la operación de la microempresa.

6. Según estudio financiero se recomienda la creación de la microempresa al recuperar la inversión en menos de los cinco años obteniendo una TIR arriba del costo de capital. Además, que la inversión inicial del proyecto es un valor accesible para los inversionistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de Proyectos. En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 387). México, D. F.: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Baquedano, K. (22 de Junio de 2017). *Más de 30,000 mipymes surgen al año en San Pedro Sula, la mayoría micros*. Obtenido de La Prensa: https://www.laprensa.hn/honduras/1082955-410/mipymes-san_pedro_sula-emprendedores-zapateros
- Baquedano, K. (30 de Junio de 2019). *El auge de las Mipymes*. Obtenido de La Prensa: <https://www.laprensa.hn/sanpedro/1297853-410/auge-mipymes-pequenos-medianos-empresarios-san-pedro-sula-honduras>
- BBVA. (24 de julio de 2019). *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S. A.* . Obtenido de <https://www.bbva.com/es/es/el-crecimiento-del-consumo-privado-se-situara-por-debajo-del-2-en-el-bienio-2019-2020/>
- BCH. (2019). *Banco Central de Honduras*. Obtenido de https://www.bch.hn/isi_nota.php
- BCH. (2019). *Boletín de prensa N. 150/2019 BCH revisa el programa monetario 2019-2020*. Tegucigalpa: Banco Central de Honduras.
- Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación. En C. A. Bernal Torres, *Contabilidad* (pág. 320). Colombia: Pearson Education.
- Carranza, S. (26 de Junio de 2018). *Las Mipymes general el 60% de los empleos en Honduras*. Obtenido de El Heraldo: <https://www.elheraldo.hn/economia/1191841-466/las-mipymes-generan-el-60-de-los-empleos-en-honduras>
- Casinelli, H. P. (05 de agosto de 2015). *International Federation Of Accountants*. Obtenido de <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/business-reporting/discussion/el-uso-de-la-niif-para-las-pymes-en-am-rica-latina-y>
- CCIC. (s.f.). *Listado de Mipymes*. San Pedro Sula, Cortés: Cámara de Comercio e Industrias de Cortés.
- CEPAL. (2018). *MiPyme en América Latina*. Santiago: Naciones Unidas.
- Chiatchoua, C., & Castañeda-González, Y. (2015). *Influencia de las MIPyMES en la generación de empleos en la región XI Texcoco, Estado de México (2000-2010)*. México, D. F. : Universidad Autónoma del Estado de México.

- Comisión Europea. (2015). *Guía del usuario sobre la definición del concepto pyme*. Europa: Luxemburgo.
- Departamento de Gestión de Deuda y Riesgo (GDR) . (II trimestre 2019). *Informe de la situación y la evolución de la deuda pública de la administración central de Honduras*. Tegucigalpa, Honduras: SEFIN.
- García Colín, J. (2014). Contabilidad de Costos. En J. García Colín, *Contabilidad de Costos* (pág. 322). México, D. F.: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Gómez Amador, S. X. (2019). *Estudio de prefactibilidad para el establecimiento de una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria en Tegucigalpa, M.D.C., Honduras*. Tegucigalpa, F. M. Honduras: Facultad de Postgrado; M-01 Maestría en Finanzas, UNITEC.
- Google Maps. (s.f.). Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com/maps/search/empresas+contables+en+San+Pedro+Sula/@15.5044993,-88.0475147,14z/data=!3m1!4b1>
- Google Maps. (2019). Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com/maps/@15.5048737,-88.0290696,237m/data=!3m1!1e3>
- Greciet Paredes, P., Flores, G. A., & Ortega Ortega, D. (2011). *Contabilidad básica para micro, pequeña y medianas empresa en Honduras*. España: Ministerio de Educación de España.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2012). Contabilidad para no contadores. En G. Guajardo Cantú, & N. E. Andrade de Guajardo, *Contabilidad para no contadores* (pág. 426). México, D. F. : Mc-GRAW HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la investigación* (pág. 634). México, D. F.: MCGRAW - HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Hondudiario Redacción. (10 de diciembre de 2018). *Hondudiario*. Obtenido de <https://hondudiario.com/2018/12/10/mipymes-aportan-el-50-del-pib-en-honduras/>
- Horngren, C. T., Harrison Jr, W. T., & Smith Bamber, L. (2003). *Contabilidad*. México, D.F.: Pearson Educación.

- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad Administrativa*. México: Pearson Educación de México, S. A. de C. V. .
- JUNTEC. (2014). *Adopción de las normas internacionales de información financiera en las empresas públicas de Honduras*. Tegucigalpa.
- La Prensa. (08 de Enero de 2019). *La Prensa*. Obtenido de La Prensa: <https://www.laprensa.hn/honduras/1248165-410/-seguro-social-cotizacion-afiliados-ihss-honduras->
- López, H. (31 de enero de 2017). *Trámites HN*. Obtenido de <http://tramiteshn.com/2017/01/31/como-constituir-una-empresa-en-linea-en-honduras/>
- MiPyme Honduras. (2015). *MiPyme Honduras*. Obtenido de MiPyme Honduras: <http://www.mipyme.hn/>
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- Municipalidad de San Pedro Sula. (2019). *Plan de arbitrios año 2019*. Obtenido de <https://www.sanpedrosula.hn/planarbitrios.html>
- Nieto, J. (2019). *Grandes negocios rentables*. Obtenido de Lucrativos Negocios Rentables en Estados Unidos: <https://www.grandesnegociosrentables.com/negocios-rentables-en-estados-unidos/>
- Novisible. (29 de julio de 2017). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/pyme/>
Consultado: 7 de noviembre de 2019, 11:11 pm.
- Ortega, O., & Romero, S. (2018). *Factibilidad de una empresa de servicios de consultorías contables y fiscales en Tegucigalpa*. Tegucigalpa, F. M. Honduras: Facultad de Postgrado; M-01 Maestría en Finanzas, UNITEC.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Deusto, España.
- Perdomo, B., & Pérez, J. (2019). *Creación de empresa de consultoría y asesoría contable, fiscal y financiera en el sector noreste de la ciudad de San Pedro Sula, Cortés*. San Pedro Sula, Cortés, Honduras: Máster en Gestión y dirección de empresas.
- Pro Honduras. (s.f.). *Pro Honduras*. Obtenido de Secretaría de Desarrollo Económico: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/>
- Quiero Casa hn. (28 de Nov de 2019). *Quiero casa hn*. Obtenido de Quiero casa hn: <https://www.quierocasa.hn>

- Riquelme, M. (16 de julio de 2019). *Web y Empresas*. Obtenido de Web y Empresas: <https://www.webyempresas.com/razones-financieras/>
- Rodriguez, L. (7 de Abril de 2014). *Honduras deberá agilizar adopción de normas contables*. Obtenido de El Herald: <https://www.elheraldo.hn/economia/609094-216/honduras-debera-agilizar-adopcion-de-normas-contables>
- Romero López, Á. J. (2014). Principios de contabilidad. En Á. J. Romero López, *Principios de contabilidad* (pág. 482). México, D. F. : McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Sabino, C. (1992). El proceso de investigación. En C. Sabino, *El proceso de investigación* (pág. 216). Buenos Aires, Argentina: Lumen-Humánitas.
- Samaniego, J. F. (06 de 09 de 2018). *Hablemos de empresa*. Obtenido de <https://hablemosdeempresas.com/pymes/que-es-una-pyme/>
- Sapag Chain, N., Sapag Chain, R., & Sapag Puelma, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México, D. F.: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- SAR. (s.f.). *Servicio de Administración de Rentas*. Obtenido de <http://www.sar.gob.hn/facturacion>
- Tamayo, M., & Tamayo. (2004). El proceso de la investigación científica. En M. Tamayo, & Tamayo, *El proceso de la investigación científica*. México, D. F.: Limusa Noriega Editores.
- Torres H, L. C., & Pereira, E. (2016). Auditando las finanzas. *Auditando las finanzas*.
- Trespalacios Gutiérrez, J. A., Bello Acebrón, L., & Vásquez Casielles, R. (2005). Investigación de Mercados. En J. A. Trespalacios Gutiérrez, L. Bello Acebrón, & R. Vásquez Casielles, *Investigación de Mercados* (pág. 353). Madrid, España: Paraninfo Cengage Learning.
- Ulrich, K., & Eppinger, S. (2013). Diseño y desarrollo de productos. En K. Ulrich, & S. Eppinger, *Diseño y desarrollo de productos*. México, D. F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- United State Embassy. (2013). Pymes y la política comercial de los Estados Unidos. *Buenos Aires, Argentina*, 1-27.

- Valenzuela, C. (2013). *Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras*. Tegucigalpa, F. M.: Secretaría de Industria y Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Yan, L. (2016). *Situación actual del desarrollo de las MiPymes Chinas*. China: Orientando.
- Yubero, P. (2018). *Normas contables internacionales y su aplicación a las pymes españolas*. Obtenido de Colegio de Economistas de Madrid: <http://www.cemad.es/normas-contables-internacionales-y-su-aplicacion-a-las-pymes-espanolas/>

ANEXOS

ANEXO 1: INFLACIÓN



Banco Central de Honduras
Subgerencia de Estudios Económicos
Departamento de Gestión de Información Económica

Serie Mensual y Promedio Anual del Índice de Precios al Consumidor

Diciembre de 1999 = 100

Meses	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Variaciones Interanuales									
												2010/09	2011/10	2012/11	2013/12	2014/13	2015/14	2016/15	2017/16	2018/17	2019/18
Enero	206.6	214.0	227.6	239.8	253.4	268.6	278.9	287.5	297.4	311.0	323.3	3.58	6.36	5.36	5.67	6.00	3.83	3.08	3.44	4.57	3.95
Febrero	208.2	215.5	229.2	242.1	256.1	270.8	280.7	288.9	300.0	313.0	325.8	3.51	6.36	5.63	5.78	5.74	3.66	2.92	3.84	4.33	4.09
Marzo	208.2	216.5	230.8	243.9	257.5	272.4	282.6	289.6	301.0	314.1	327.1	3.99	6.61	5.68	5.58	5.79	3.74	2.48	3.94	4.35	4.14
Abril	208.9	217.6	233.4	246.6	258.1	273.5	283.3	290.2	302.1	314.8	330.1	4.16	7.26	5.66	4.66	5.97	3.58	2.44	4.10	4.20	4.86
Mayo	208.9	218.0	234.8	246.9	258.8	274.9	284.5	291.2	303.0	315.1	331.3	4.36	7.71	5.15	4.82	6.22	3.49	2.36	4.05	3.99	5.14
Junio	210.0	218.9	235.8	246.9	259.9	276.1	286.1	293.1	303.8	316.4	331.6	4.24	7.72	4.71	5.27	6.23	3.62	2.45	3.65	4.15	4.80
Julio	211.5	220.3	237.4	247.1	261.0	278.2	287.1	294.0	304.7	317.6	332.5	4.16	7.76	4.09	5.63	6.59	3.20	2.40	3.64	4.23	4.69
Agosto	211.7	221.3	238.3	248.6	262.0	278.6	287.2	294.4	305.7	319.0	332.7	4.53	7.68	4.32	5.39	6.34	3.09	2.51	3.84	4.35	4.29
Septiembre	211.9	222.6	237.8	250.4	262.8	278.9	286.6	294.9	305.7	319.1	333.2	5.05	6.83	5.30	4.95	6.13	2.76	2.90	3.66	4.38	4.42
Octubre	212.4	224.7	238.0	251.5	263.1	279.7	286.8	294.9	306.6	320.9	334.0	5.79	5.92	5.67	4.61	6.31	2.54	2.82	3.97	4.66	4.08
Noviembre	212.9	226.6	238.9	251.9	263.8	280.7	286.6	295.3	308.1	322.6		6.43	5.43	5.44	4.72	6.41	2.10	3.04	4.33	4.71	
Diciembre	212.8	226.6	239.3	252.2	264.6	280.0	286.6	296.1	310.1	323.2		6.48	5.60	5.39	4.92	5.82	2.36	3.31	4.73	4.22	
Promedio Anual	210.3	220.2	235.1	247.3	260.1	276.0	284.8	292.5	304.0	317.2		4.72	6.76	5.19	5.18	6.11	3.17	2.72	3.93	4.34	

Fuente: Sección de Indicadores Económicos, en base a encuesta mensual de precios al consumidor a nivel nacional.

ANEXO 2: DEVALUACIÓN



Banco Central de Honduras

Subgerencia de Estudios Económicos

Departamento de Gestión de Información Económica

División Gestión de Información e Indicadores Económicos

Sección de Encuestas Económicas

PRECIO PROMEDIO DE VENTA DEL DÓLAR EN EL SISTEMA FINANCIERO SERIE MENSUAL 2010-2019 (Lempiras por US\$ 1)

MES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ENERO	19.0273	19.0272	19.2143	20.1422	20.7709	21.7573	22.6120	23.7525	23.7641	24.5076
FEBRERO	19.0273	19.0273	19.2962	20.2191	20.8183	21.9279	22.7456	23.7323	23.7288	24.5542
MARZO	19.0273	19.0273	19.3744	20.2835	20.8754	21.9887	22.7845	23.6964	23.7816	24.5939
ABRIL	19.0271	19.0273	19.4400	20.3569	20.9199	22.0939	22.7484	23.6266	23.8170	24.6041
MAYO	19.0273	19.0273	19.5136	20.4423	20.9660	22.0914	22.7662	23.6345	23.9682	24.6287
JUNIO	19.0273	19.0273	19.5925	20.5228	21.0680	22.0782	22.9009	23.6078	24.1202	24.6769
JULIO	19.0266	18.9999	19.6720	20.5992	21.1112	22.0726	22.9993	23.5990	24.1541	24.6710
AGOSTO	19.0262	18.9770	19.7550	20.6020	21.2015	22.1346	23.0492	23.5360	24.1656	24.7124
SEPTIEMBRE	19.0263	19.0578	19.8348	20.6686	21.3154	22.1016	23.1264	23.5464	24.2076	24.7778
OCTUBRE	19.0270	19.1256	19.9087	20.6726	21.4386	22.1928	23.2431	23.6304	24.2426	24.8074
NOVIEMBRE	19.0263	19.1152	19.9875	20.6942	21.5056	22.3001	23.3427	23.7332	24.3920	
DICIEMBRE	19.0265	19.1435	20.0661	20.7378	21.6263	22.4465	23.6202	23.7229	24.4989	
PROMEDIO	19.0269	19.0486	19.6379	20.4951	21.1347	22.0988	22.9949	23.6515	24.0701	24.6534

Fecha de actualización:

Tipodecambio@bch.hn



DECLARACIÓN JURADA DE INSCRIPCIONES, INICIO DE ACTIVIDADES Y ACTUALIZACIÓN AL REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL

SAR-410

41092875320

Ver instrucciones al reverso

IDENTIFICACIÓN DEL OBLIGADO TRIBUTARIO	5	PRIMER APELLIDO				DECLARACIÓN N°	1			
	6	SEGUNDO APELLIDO				R.T.N. ANTERIOR	3			
	7	PRIMER NOMBRE				R.T.N.	4			
	8	SEGUNDO NOMBRE				TAMAÑO				
	9	RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL								
	10	BARRIO, COLONIA O ALDEA	11	CALLE / AVENIDA	12	BLOQUE	13	SECTOR O ZONA	14	No. CASA O APARTAMENTO
	15	TELÉFONO FIJO	16	TELÉFONO CELULAR	18	CÓD. POSTAL	19	DEPARTAMENTO		
	21	CORREO ELECTRÓNICO				23	MUNICIPIO			
	225	REFERENCIA DEL DOMICILIO								

A.-TIPOS DE TRÁMITE

25	INSCRIPCIÓN O RENOVACIÓN				27	OTROS TRAMITES			
	<input type="checkbox"/> R.T.N.	<input type="checkbox"/> PRESTAMISTAS NO BANCARIOS	<input type="checkbox"/> ALTA DE IMPUESTOS	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE REPRESENTANTE LEGAL					
	<input type="checkbox"/> ACTIVIDADES ESPECIALES	<input type="checkbox"/> PRODUCTOR DE ALCOHOLES Y LICORES	<input type="checkbox"/> BAJA DE IMPUESTOS	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE DOMICILIO					
	<input type="checkbox"/> R.F.I.	<input type="checkbox"/> DISTRIBUIDOR DE ALCOHOLES Y LICORES	<input type="checkbox"/> SUCURSAL	<input type="checkbox"/> FUSIÓN					
	<input type="checkbox"/> IMPORTADOR	<input type="checkbox"/> IMPORTADORES DE ALCOHOLES Y LICORES	<input type="checkbox"/> BAJA DE R.T.N.	<input type="checkbox"/> ABSORCIÓN					
	<input type="checkbox"/> EXPORTADOR	<input type="checkbox"/> PRODUCTORES E IMPORTADORES CIGARRILLOS	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE PERÍODO FISCAL	<input type="checkbox"/> ENLACE DE R.T.N. POR DUPLICIDAD					

B.- COMERCIANTE INDIVIDUAL

28	TARJETA DE IDENTIDAD, CARNÉ DE RESIDENCIA O PASAPORTE	29	SEXO	30	FECHA DE NACIMIENTO	31	RESIDENTE
32	PROFESIÓN U OFICIO						COMERCIANTE INDIVIDUAL
							SÍ

C.- LUGAR DE CONSTITUCIÓN

41	PAÍS	42	DEPARTAMENTO	43	MUNICIPIO
----	------	----	--------------	----	-----------

D.- REGISTRO DE INSTRUMENTO PÚBLICO

451	TIPO DE INSTRUMENTO	45	NÚMERO DE INSTRUMENTO	44	FECHA DE CONSTITUCIÓN	35	TIPO DE EMPRESA
36	CAPITAL SOCIAL	133	N° DE MATRICULA	34	N° DE REGISTRO MERCANTIL	134	FECHA REGISTRO
48	NOMBRE COMERCIAL	49	CATEGORÍA DE EMPRESA	50	ESTABLECIMIENTOS ANEXOS	52	COMISIONISTA
53	ACTIVIDAD PRINCIPAL	54	ACTIVIDAD SECUNDARIA	452	SECTOR ESTRATÉGICO		
46	NOMBRE DEL NOTARIO	R.T.N. DEL NOTARIO	55	FECHA INICIO ACTIVIDADES	57	FECHA DE CESE DE ACTIVIDADES	

E.- PERÍODO ESPECIAL

554	TIPO DE PLAZO	555	TIEMPO PLAZO ADICIONAL	56	CIERRE DEL EJERCICIO	557	FECHA DESDE	558	FECHA HASTA
-----	---------------	-----	------------------------	----	----------------------	-----	-------------	-----	-------------

F.- ENLACE, FUSIÓN O ABSORCIÓN

REGISTRO DE ALTA		REGISTRO A DAR DE BAJA	
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	R.T.N.	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	R.T.N.

G.- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL IMPUESTO	FECHA ALTA	FECHA BAJA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL IMPUESTO	FECHA DESDE	FECHA HASTA
		MES AÑO	MES AÑO			MES AÑO	MES AÑO

Juro que la información proporcionada en el presente documento es verdadera

Obligado Tributario	LUGAR: _____	USO SAR	FIRMA DEL SERVIDOR PÚBLICO
	FECHA: _____		
FIRMA DEL OBLIGADO TRIBUTARIO O REPRESENTANTE LEGAL			



**ANEXO B
DECLARACIÓN JURADA DE INSCRIPCIONES, INICIO DE ACTIVIDADES
Y ACTUALIZACIÓN AL REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL**

Ver instrucciones al reverso

IDENTIFICACION DE REPRESENTANTE	5	RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL SI ES SOCIEDAD	DECLARACIÓN N°	1	410
			R.T.N.	4	

J.- REGISTRO DE REPRESENTANTE LEGAL

CÓDIGOS TIPO DE REPRESENTANTES LEGALES

01 PRESIDENTE DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO 02 GERENTE GENERAL 03 ADMINISTRADOR ÚNICO 04 PRESIDENTE DE JUNTA DIRECTIVA 05 FUNCIONARIO PÚBLICO 06 OTROS

DETALLE DE REPRESENTANTE LEGAL		CÓDIGO TIPO DE REPRESENTANTE	
NOMBRES Y APELLIDOS			
No. TARJETA DE IDENTIDAD		No. DE PASAPORTE O CARNÉ DE RESIDENCIA	
REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL		PAÍS DE ORIGEN	
CORREO ELECTRÓNICO			
CORREO ELECTRÓNICO ALTERNATIVO			
TELÉFONO FIJO		TELÉFONO CELULAR	
TIPO DOCUMENTO DE ACREDITACIÓN		NÚMERO DE DOCUMENTO	
N° DE MATRÍCULA O REGISTRO		FECHA DOCUMENTO	
FECHA DESDE:		FECHA HASTA:	
REPRESENTANTE LEGAL PARA EFECTOS DEL CONTRATO DE ADHESIÓN A LA SUCURSAL EN LÍNEA		SI	<input type="checkbox"/>
		NO	<input type="checkbox"/>

		CÓDIGO TIPO DE REPRESENTANTE	
NOMBRES Y APELLIDOS			
No. TARJETA DE IDENTIDAD		No. DE PASAPORTE O CARNÉ DE RESIDENCIA	
REGISTRO TRIBUTARIO NACIONAL		PAÍS DE ORIGEN	
CORREO ELECTRÓNICO			
TELÉFONO FIJO		TELÉFONO CELULAR	
TIPO DOCUMENTO DE ACREDITACIÓN		NÚMERO DE DOCUMENTO	
N° DE MATRÍCULA		FECHA REGISTRO	
FECHA DESDE:		FECHA HASTA:	

K.- REGISTRO DE SOCIOS ACCIONISTAS O INTEGRANTES DE JUNTAS DIRECTIVAS

DETALLE: SOCIO <input type="checkbox"/>		ACCIONISTA <input type="checkbox"/>	APODERADO LEGAL <input type="checkbox"/>	REPRESENTANTE DE JUNTA DIRECTIVA <input type="checkbox"/>	OTROS <input type="checkbox"/>
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL NOMBRES Y APELLIDOS					
No. TARJETA DE IDENTIDAD		No. DE PASAPORTE O CARNÉ DE RESIDENCIA			
CORREO ELECTRÓNICO					
TELÉFONO FIJO		TELÉFONO CELULAR			
TIPO DE DOCUMENTO		NÚMERO DE DOCUMENTO			
FECHA DOCUMENTO		PARTICIPACIÓN SOCIAL			
SOCIO NACIONAL	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
FECHA DESDE:		PAÍS DE ORIGEN			
		FECHA HASTA:			

DETALLE: SOCIO <input type="checkbox"/>		ACCIONISTA <input type="checkbox"/>	APODERADO LEGAL <input type="checkbox"/>	REPRESENTANTE DE JUNTA DIRECTIVA <input type="checkbox"/>	OTROS <input type="checkbox"/>
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL NOMBRES Y APELLIDOS					
No. TARJETA DE IDENTIDAD		No. DE PASAPORTE O CARNÉ DE RESIDENCIA			
CORREO ELECTRÓNICO					
TELÉFONO FIJO		TELÉFONO CELULAR			
TIPO DE DOCUMENTO		NÚMERO DE DOCUMENTO			
FECHA DOCUMENTO		PARTICIPACIÓN SOCIAL			
SOCIO NACIONAL	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
FECHA DESDE:		PAÍS DE ORIGEN			
		FECHA HASTA:			

Juro que la información proporcionada en el presente documento es verdadera

Obligado Tributario		LUGAR:		USO SAR	
	FIRMA DEL OBLIGADO TRIBUTARIO O REPRESENTANTE LEGAL	FECHA:			FIRMA DEL SERVIDOR PÚBLICO

ANEXO 5: LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Sección A Acuerdos y Leyes

REPÚBLICA DE HONDURAS - TEGUCIGALPA, M. D. C., 28 DE NOVIEMBRE DEL 2018 No. 34,806 La Gaceta

Poder Legislativo

DECRETO No. 145-2018.

EL CONGRESO NACIONAL,

CONSIDERANDO: Que de conformidad al Artículo 351 de la Constitución de la República, el Sistema Tributario Nacional se debe regir por los principios de legalidad, proporcionalidad, generalidad y equidad, de acuerdo con la capacidad económica del contribuyente.

CONSIDERANDO: Que es función del Estado velar por el desarrollo equilibrado de todos los sectores de la producción y crear oportunidades en igualdad de condiciones para la mejoría económica de los ciudadanos. Es por ello que el Estado reconoce la actividad de la Micro y Pequeña Empresa como de interés público para promover el empleo, el bienestar social y económico de todos los participantes en estas unidades económicas.

CONSIDERANDO: Que mediante Decreto No. 135-2008 de fecha 1 de Octubre de 2008, publicado en el Diario Oficial La Gaceta del 14 de Enero del 2009, se aprobó la Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CONSIDERANDO: Que el Gobierno de la República ha realizado una serie de acciones debidamente planificadas, para promover la creación y ampliación de la actividad de la industria, del comercio y de los servicios de valor agregado, con el propósito de generar un movimiento económico que se traduzca en generación de riqueza tanto para los empresarios como para sus colaboradores, lo cual se traduce en mejores condiciones de vida para las personas y generación de oportunidades para el mercado laboral hondureño actual y futuro.

CONSIDERANDO: Que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como eje trascendental del motor económico del país, debe estimularse para su regularización y formalización, de tal manera que contribuya al fortalecimiento económico de la Nación, a la generación de nuevos y mejores empleos y al aporte tributario al Fisco.

CONSIDERANDO: Que la estimulación al sector de la Micro y Pequeña Empresa pasa por un espacio de alivio tributario que permita que, por la vía del alivio tributario y la desregularización de procesos administrativos, se estimule la creación, organización, equipamiento y operación de estos negocios, con la condición de generar nuevos y mejores empleos para el mercado laboral disponible.

CONSIDERANDO: Que conforme al Código Tributario las leyes que se aprueben con posterioridad a la vigencia de dicho Código que otorguen exenciones y exoneraciones deben señalar el objetivo de la medida, los sujetos beneficiarios, los requisitos formales y materiales a cumplir por los beneficiarios, el plazo del beneficio, los tributos dispensados, entre otros.

POR TANTO,

D E C R E T A:

La siguiente:

LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

ARTÍCULO 1.- La presente Ley tiene por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños.

ARTÍCULO 2.- Para los fines de la presente Ley los términos a que se haga referencia se deben entender en la forma en que los mismos estén definidos en la legislación vigente que rectore al sector de la micro, pequeña y mediana empresa.

ARTÍCULO 3.- Son beneficiarios de la presente Ley, las micro y pequeñas empresas que se constituyan, o aquellas que hayan venido operando informalmente y se formalicen, cumpliendo con lo señalado en la presente Ley, en un plazo de doce (12) meses contados a partir de la entrada en vigencia del presente Decreto.

Dicho registro o formalización puede llevarse a cabo por cualquiera de los mecanismos siguientes:

- 1) Inscripción conforme a lo dispuesto en el Decreto No. 318-2013 de fecha 15 de Enero de 2014, contentivo de la **LEY PARA LA PROTECCIÓN, BENEFICIOS Y REGULARIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD INFORMAL** y su Reglamento;
- 2) Inscripción a través del portal “MI EMPRESA EN LÍNEA”, conforme a lo dispuesto en el Decreto No.284-2013 de fecha 8 de Enero de 2014, contentivo de la **LEY PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO, FOMENTO A LA INICIATIVA EMPRESARIAL, FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS Y PROTECCIÓN A LOS DERECHOS DE LOS INVERSIONISTAS** y su Reglamento; y,
- 3) Cualquier otro mecanismo contenido en el Código de Comercio, demás leyes vigentes o la presente Ley.

ARTÍCULO 4.- Los comerciantes formalizados al amparo de la presente Ley, o aquellos que se acojan a sus beneficios, deben obtener un certificado especial generado por medio del portal “MI EMPRESA EN LINEA” autorizado por la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, pudiendo delegar esta función en terceros. El certificado tiene vigencia de un plazo máximo de doce (12) meses y que sustituye por ese período, los permisos de operación extendidos por las municipalidades. En el mismo documento de constitución o formalización debe declararse la voluntad de sujetarse al régimen de la presente Ley.

En este período, los beneficiarios de la presente Ley, deben tramitar sus permisos y licencias nacionales y municipales correspondientes para su operación, con el apercibimiento de que si no lo hiciera no debe gozar de los beneficios otorgados por la presente Ley. Es entendido que durante este período de tiempo los daños o perjuicios que pudiesen ocurrir de cualquier índole causados por la operación de una micro y pequeña empresa deben ser responsabilidad del beneficiario de la presente Ley.

El certificado especial es el único documento acreditante para gozar de los beneficios de la presente Ley.

ARTÍCULO 5.- Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa y que por un período de cinco (5) años, deben estar exentos del pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo Neto y Aportación Solidaria Temporal, Anticipos del uno por ciento (1%) y doce punto cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta; pero deben quedar inscritos en un Registro de Exonerados a cargo de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas de conformidad con la Ley de Responsabilidad Fiscal.

No se encuentran comprendidos en la presente exención, el Impuesto Sobre Ganancias de Capital, el Impuesto Sobre Dividendos o cualquier otra forma de participación de utilidades, el Impuesto Único del diez por ciento (10%) de Intereses Sobre las Rentas; del uno por ciento (1%) en concepto de Anticipo del Impuesto Sobre la Renta, que debe retenerse a proveedores y contratistas nacionales y extranjeros, conforme al Artículo 19 del Decreto No.17-2010 de fecha 28 de Marzo de 2010, contentivo de la **LEY DE FORTALECIMIENTO DE LOS INGRESOS, EQUIDAD SOCIAL Y RACIONALIZACIÓN DEL GASTO PÚBLICO**; de las tasas de retención del Impuesto Sobre la Renta por pagos realizados a personas naturales y jurídicas residentes y no residentes y, de la modalidad del Impuesto Sobre la Renta correspondiente al uno punto cinco por ciento (1.5%) de los ingresos brutos declarados contenidos en el Artículo 22-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas.

ARTÍCULO 6.- Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa, deben estar exentas del Impuesto Personal y del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de las Municipalidades.

Asimismo, deben quedar exentas del pago de las tasas no tributarias, sobre tasas y derechos, por los permisos de operación, construcción, autorizaciones y licencias ambientales, asimismo se exime del cargo por registro de cualquier tipo que se tramiten ante el Gobierno Central y municipalidades. Esta exención de tasas se debe extender y aplicar para la renovación o ampliación de permisos que deban solicitarse durante el periodo de la vigencia del beneficio establecido en el Artículo anterior.

ARTÍCULO 7.- Los beneficiarios de la presente Ley durante un periodo de tres (3) años, mismo que podrá ser prorrogable por dos (2) años a solicitud de la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, deben estar exentos del pago por concepto de tasas registrales relacionadas con el acto de constitución de la empresa, tasas municipales, cobro por cargos para la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, que deban realizarse a instituciones públicas, además de los beneficios descritos en los Artículos 5 y 6 de la presente Ley.

ARTÍCULO 8.- No gozan de los incentivos de la presente Ley, los servicios brindados por profesionales independientes y las Actividades Económicas Terciarias reguladas por el Estado de Honduras. Los profesionales independientes tales como: médicos, odontólogos, abogados, contadores públicos, estarán exentos de pagos y de cualquier tipo de tasa, en el trámite de licencias sanitarias y permisos de operación en las municipalidades.

ARTÍCULO 9.- Los beneficiarios al amparo de la presente Ley deben presentar anualmente la Declaración de Sacrificio Fiscal, según el formulario aprobado por la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas y las Administraciones Tributaria y Aduanera según corresponda.

ARTÍCULO 10.- Las Micro y Pequeñas empresas constituidas y en operación con anterioridad a la vigencia del presente Decreto, pueden acogerse y gozar de los beneficios de la presente Ley, siempre que acrediten en un plazo de doce (12) meses a partir de su entrada en vigencia, los requisitos siguientes:

- 1) La inversión o reinversión de capital, ampliación de operaciones o cualquier aumento de actividad industrial, producción, comercial o de servicios, que compruebe fehacientemente ante la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico que entre la vigencia del presente Decreto y el 31 de Diciembre de 2019, que ha aumentado en un treinta por ciento (30%) la generación de nuevos empleos remunerados, comparables contra la planilla de empleados remunerados vigente al 30 de Septiembre del 2018;
- 2) Para la aplicación de este beneficio se debe contar con la autorización de la Secretaría de Estado en los Despachos de Trabajo y Seguridad Social, previo a la verificación de lo dispuesto en el numeral 1) del presente Artículo; y,
- 3) No tener ingresos brutos anuales mayores a Cinco Millones (L. 5,000,000) de lempiras en el Ejercicio Fiscal anterior.

Posterior a la obtención del certificado especial, el beneficiario debe inscribirse en el Registro de Exonerados de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas.

Las Micro y Pequeñas Empresas que se acojan al beneficio del presente Artículo, se exceptúan del pago de tasas por servicios brindados por las municipalidades.

ARTÍCULO 11.- De conformidad con el Código Tributario, la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas, por sí o con el auxilio de la Administración Tributaria y de la Administración Aduanera, deben velar por el buen uso y cumplimiento de los fines contenidos en la presente Ley. En caso de comprobarse datos e información falsa o inexacta, abusos en los beneficios fiscales otorgados, se debe proceder de conformidad con lo establecido en el mismo Código.

ARTÍCULO 12.- No son beneficiarias de la presente Ley, las personas jurídicas, que tengan socios, accionistas o participantes sociales a personas naturales que ya formen parte de otra sociedad mercantil dedicada a una actividad igual o que hayan formado parte de otra sociedad dedicada a una actividad similar. Asimismo, no deben gozar de los beneficios

de la presente Ley, las micro o pequeñas empresas que incluyan dentro de su participación social a personas jurídicas, indistintamente de su categoría y las personas jurídicas que integren dentro de su organización social en carácter de socio, accionista o participante social a personas naturales que hayan sido socios, accionistas o participantes sociales de una persona jurídica que se dedique a una actividad similar y sea disuelta, liquidada o cierre sus operaciones a partir de la vigencia de la presente Ley.

Para asegurar el cumplimiento de esta disposición el Servicio de Administración de Rentas (SAR) debe verificar este extremo en sus bases de datos.

ARTÍCULO 13.- Los programas de acceso al crédito o inclusión financiera pueden destinar fondos de capital de riesgo que tengan por su naturaleza niveles de mora diferenciadas, con el fin de reconstruir su historial crediticio y dar acceso a financiamiento a las personas o empresas que no tiene acceso al sistema financiero tradicional. Los programas de acceso al crédito pueden aportar a las sociedades administradoras de Fondos de Garantías Recíprocas y solicitar servicios de las mismas.

ARTÍCULO 14.- Para verificar la generación de empleo por el incentivo fiscal la Secretaría de Estado en los Despachos de Trabajo y Seguridad Social, debe presentar un informe anual a la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas y al Servicio de Administración de Rentas (SAR), a fin de medir los rendimientos fiscales por gastos tributarios.

ARTÍCULO 15.- La Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas en coordinación con la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico y el Servicio de Administración de Rentas (SAR), debe emitir el Reglamento de la presente Ley, en un plazo no mayor a treinta (30) días después de su entrada en vigencia.

ARTÍCULO 16.- Autorizar al Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) en su condición de Fiduciario del Fideicomiso de Administración e Inversión suscrito con el Banco Central de Honduras (BCH) para que pueda, a través del mercado secundario, negociar la venta

con descuento de instrumentos financieros que bajo la modalidad de bonos de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas se tengan invertidos con fondos del Fideicomiso del Banco Central de Honduras (BCH).

ARTÍCULO 17.- Las disposiciones contenidas en el Decreto No 284-2013, de fecha 8 de Enero de 2014, relativas al procedimiento de inscripción, pago de tasas registrales, autorización de libros, emisión de permisos, licencias, otras relacionadas con la operación de la empresa, se extienden al Comerciante Individual.

ARTÍCULO 18.- Reformar el Artículo 1 del Decreto No.57-2013 de fecha 16 de Abril de 2013, publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" en fecha 31 de Mayo del 2013, que reforma el Decreto No.175-2008 de fecha 18 de Diciembre de 2018, publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" en fecha 23 de Diciembre del 2008, contenido de la **LEY DE APOYO FINANCIERO PARA LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE HONDURAS**, el cual debe leerse de la manera siguiente:

"ARTICULO 1.- Autorizar al Banco Central de Honduras (BCH) para que en forma excepcional y con carácter de emergencia, en el marco de la **LEY DE APOYO FINANCIERO** y sus reformas habilite recursos financieros por un monto de **TRECE MIL MILLONES DE LEMPIRAS (L.13,000.000,000.00)** canalizados por el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) y destinados conforme a Ley, al Apoyo Financiero del Sistema Bancario Nacional y otras instituciones financieras autorizadas y reguladas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y las cooperativas de ahorro y crédito supervisadas y reguladas por CONSUCOOP y además todas aquellas instituciones calificadas como elegibles por BANHPROVI; con el objeto de financiar al sector de la vivienda en un cuarenta por ciento (40%); a la readecuación, refinanciamiento y rehabilitación de unidades productivas que resulten afectadas por los fenómenos naturales y por crisis que incida negativamente en la economía nacional; en un veinte por ciento (20%); y, al microcrédito y demás sectores productivos en un cuarenta por ciento (40%), estos porcentajes pueden ser variados dependiendo de la demanda de crédito de los sectores beneficiados".

ARTÍCULO 19.- Reformar el inciso b) del Artículo 2 del Decreto No.175-2008 de fecha 18 de Diciembre de 2008, publicado en el Diario Oficial “La Gaceta” en fecha 23 de diciembre del 2008, que se leerá de la manera siguiente:

“**ARTÍCULO 2.-** Facultar al Banco Central de Honduras (BCH) para que con los recursos indicados en el Artículo precedente, constituya un Fideicomiso de administración e inversión en el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), bajo las condiciones siguientes:

- a) Monto: ...;
- b) Plazo: De treinta (30) a cincuenta (50) años;
- c) Finalidad: ...;
- d) Fideicomitente y Fideicomisario: ...;
- e) Fiduciario: ...;
- f) Comisión Fiduciaria: ...; y,
- g) Tratamiento de la Renta del Fideicomiso: ...”

ARTÍCULO 20.- Se instruye a la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas para que traslade los recursos necesarios del Presupuesto Nacional de Ingresos y Egresos de cada año para el financiamiento de la Unidad Ejecutora y Administradora de la plataforma electrónica “MI EMPRESA EN LÍNEA” que se gestiona a través del Programa Nacional de Generación de Empleo y Crecimiento Económico Honduras 2020.

El Programa Nacional de Generación de Empleo y Crecimiento Económico Honduras 2020, contenido en el Decreto No.36-2016 de fecha 14 de Abril de 2016, debe desarrollar y gestionar otras plataformas electrónicas o tecnológicas autosostenibles que promuevan la innovación, emprendedurismo, acceso a crédito, así como otros servicios digitales que contribuyan a la simplificación administrativa, reducción de costos y tiempos en los trámites que gestionan las personas naturales y jurídicas, dando prioridad a los factores que incidan en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenibles y en la mejora de la competitividad del país; y permitiendo a la ciudadanía el acceso oportuno y descentralizado a la información.

ARTÍCULO 21.-Autorizar al Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) en su condición de Fiduciario del Fideicomiso de Administración e Inversión suscrito con el Banco Central de Honduras (BCH) para que

pueda, a través del mercado secundario, negociar la venta con descuento de instrumentos financieros que bajo la modalidad de bonos de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas se tengan invertidos con fondos de Fideicomiso del Banco Central de Honduras (BCH).

ARTÍCULO 22.- El presente Decreto entrará en vigencia a partir del día de su publicación en el Diario Oficial “La Gaceta”.

Dado en la Ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, en el Salón de Sesiones del Congreso Nacional, a los siete días del mes de noviembre del dos mil dieciocho.

MAURICIO OLIVA HERRERA
PRESIDENTE

JOSÉ TOMÁS ZAMBRANO MOLINA
SECRETARIO

ROSSEL RENAN INESTROZ
SECRETARIO

Al Poder Ejecutivo
Por Tanto: Ejecútese.

Tegucigalpa, M.D.C., 28 de Noviembre de 2018.

JUAN ORLANDO HERNÁNDEZ ALVARADO
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

EL SECRETARIO DE ESTADO EN EL DESPACHO
DE FINANZAS
ROCIO IZABEL TABORA

ANEXO 6: ENCUESTA



Buen día, somos estudiantes de Maestría de UNITEC, estamos desarrollando la siguiente encuesta con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios contables y financieros en San Pedro Sula. Solicitamos de su apoyo para contestar las siguientes preguntas.

Agradecemos de antemano su colaboración, respuestas y tiempo invertido.

1. Edad

- a. Entre 18 y 27 años
- b. Entre 28 y 37 años
- c. Entre 38 y 47 años
- d. Entre 48 y 57 años
- e. Entre 58 años o más

2. Género

- a. Masculino
- b. Femenino

3. Nivel Educativo

- a. Primaria
- b. Primaria incompleta
- c. Secundaria
- d. Secundaria incompleta
- e. Pregrado
- f. Pregrado incompleto
- g. Postgrado
- h. Postgrado incompleto
- i. Doctorado
- j. Doctorado incompleto
- k. Ninguno

4. ¿Cómo está constituido actualmente?

- a. Comerciante Individual
- b. Sociedad de Responsabilidad Limitada
- c. Sociedad Anónima
- d. Honorarios Profesionales
- e. Otros, _____ Especifique.

5. ¿Cuál es el rubro de su empresa o negocio?
 - a) Comercio
 - b) Servicio
 - c) Producción
 - d) Otro _____

6. ¿Cuáles son los ingresos mensuales de su empresa o negocio?
 - a. L. 1,000.00 a L.50,000.00
 - b. L.50,001.00 a L.100,000.00
 - c. L.100,001.00 a L.150,000.00
 - d. L.150,001.00 a L.200,000.00
 - e. L.200,001.00 a L.250,000.00
 - f. L.250,001.00 a más

7. ¿Actualmente su empresa o negocio registra el control contable y financiero?
 - a. Si
 - b. No, pase a la pregunta 11

8. ¿Quién realiza el control contable y financiero de su empresa o negocio?
 - a. Gerente Propietario
 - b. Contador Interno
 - c. Contador Externo
 - d. Ninguno

9. ¿Cómo califica el servicio contable y financiero que actualmente utiliza?
 - a. Nada satisfecho
 - b. Poco satisfecho
 - c. Moderadamente satisfecho
 - d. Muy satisfecho
 - e. Extremadamente satisfecho

10. ¿Qué herramienta tecnológica utiliza para elaborar la contabilidad de su empresa o negocio?
 - a. Excel
 - b. Sistema Computarizado
 - c. Manual
 - d. Otra

11. ¿Considera usted de importancia los servicios contables y financieros?
 - a. Para nada importante
 - b. Poco importante
 - c. Algo importante
 - d. Importante

e. extremadamente importante

12. ¿Contrataría una empresa que le brinde servicios contables y financieros?

- a. Definitivamente no
- b. Probablemente no
- c. Indeciso
- d. Probablemente si
- e. Definitivamente si

13. ¿Qué beneficios considera más importante para tomar la decisión de subcontratar servicios contables y financieros para su empresa o negocio?

	Para nada importante	Poco importante	algo importante	Importante	Extremadamente importante
Contabilidad actualizada					
Disminución de costos					
Resultados reales					
Confiabilidad					

14. ¿Cuál de los siguientes puntos considera importante para tomar la decisión de contratar una empresa que ofrece servicios contables y financieros?

	Para nada importante	Poco importante	algo importante	Importante	Extremadamente importante
Conocimiento					
Experiencia					
Precio					
Antigüedad					

15. ¿Cuál de los siguientes servicios estaría dispuesto a subcontratar?

- a. Elaboración de estados financieros
- b. Servicios contables en general
- c. Preparación de estudio y análisis financiero
- d. Todos los anteriores

16. ¿Cuál sería la frecuencia de contratación de éstos servicios?

	Diario	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
Elaboración de estados financieros					
Servicios contables en general					

Preparación de estudio y análisis financiero					
Todos					

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

	L.1,000 a L.3,000	L.3,001 a L.6,000	L.6,001 a L.9,000	L.9,000 en adelante
Elaboración de estados financieros				
Servicios contables en general				
Preparación de estudio y análisis financiero				
Todos				

18. ¿Cuál barrio o colonia considera más factible para que usted pueda adquirir de éstos servicios contables y financieros en San Pedro Sula?

- a. Barrio el Centro
- b. Col. Trejo
- c. Col. El Prado
- d. Barrio Guamilito
- e. Barrio Medina
- f. Otro

19. ¿Qué medios de comunicación utiliza con más frecuencia?

- a. Facebook
- b. Instagram
- c. Correos electrónicos
- d. Televisión
- e. Radio
- f. Periódico
- g. Otro

ANEXO 7: ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE PRUEBA PILOTO

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	40	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.928	11

ANEXO 8: FOTOGRAFÍAS CASA



ANEXO 9: PERFILES DE PUESTOS

Puesto:	Gerente General
Área:	Administrativa
Reporta a:	Junta de Socios
Estudios:	Lic. Contaduría Pública, Lic. en Economía, Lic. En Admón de Empresas o carreras a fines Con Perito Mercantil y Contador Público
Experiencia:	Mínimo 2 años como Gerente o como Contador
Conocimiento:	Contabilidad, NIIF, Administración de personal, Office, leyes actuales en el área contable.
Competencias requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidad de negociación - Trabajo en equipo - Proactivo - Orientación a resultados - Comunicación efectiva
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> - Ejercer la representación legal de la empresa. - Realizar la administración global de la empresa. - Negociación con los clientes. - Adquisición de bienes o servicios. - Mejoramiento organizacional, técnico y financiero. - Controlar y revisar los reportes financieros. - Controlar los recursos monetarios, firmar cheques, realizar depositos. - Gestión al cliente, cobro, pago, retroalimentación, verificación de información. - Asistir a reunión con la junta de socios. - Reclutamiento, selección, contratación y despido de personal - Dirige, controla y supervisa el proceso contable - Buscar nuevos clientes. - Revisa, analiza, firma y sella los servicios ofrecidos a los clientes - Visitar clientes. - Otras funciones asignadas para el buen manejo de la empresa.
Horario:	<p>Lunes a viernes 8:00 am a 5:00 PM</p> <p>Sábado 8:30 am a 12:30 PM</p>

Puesto:	Auxiliar Contable
Área:	Servicios
Reporta a:	Gerente General

Estudios:	Perito Mercantil y Contador Público, Bachiller en Finanzas, Bachiller en Economía o carreras a fines.
-----------	---

Experiencia:	No indispensable
--------------	------------------

Conocimiento:	Paquete de Office, NIIF
---------------	-------------------------

Competencias requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Proactivo - Trabajo en equipo - Trabajo bajo presión - Orientación a resultados - Comunicación efectiva
--------------------------	---

Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar y registrar las transacciones mensuales de los cliente. - Elaborar los estados financieros de los clientes. - Elaborar los estudios financieros de los clientes. - Elaborar y presentar declaraciones del SAR. - Llenado de los libros contables de los clientes - Atender consultas breves de los clientes. - Elaborar informes mensuales de cada cliente. - Llevar el orden correcto de la documentación de cada cliente. - Mantener limpia y ordenada el área de trabajo asignado. - Buscar nuevos clientes. - Limpiar una vez a la semana el área del baño - Mantener todas las áreas limpias y ordenadas despues de su uso. - Otras funciones asignadas para el buen manejo de la empresa.
------------	--

Horario:	<p>Lunes a viernes 8:00 am a 5:00 PM</p> <p>Sábado 8:30 am a 12:30 PM</p>
----------	---

ANEXO 10: PROYECCIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS ANUALES

AÑO 2

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente General	1	L 18,900.00	L 18,900.00	L 226,800.00
2	Auxiliar contable	3	L 11,550.00	L 34,650.00	L 415,800.00
Totales				L 53,550.00	L 642,600.00

AÑO 3

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente General	1	L 19,845.00	L 19,845.00	L 238,140.00
2	Auxiliar contable	3	L 12,127.50	L 36,382.50	L 436,590.00
Totales				L 56,227.50	L 674,730.00

AÑO 4

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente General	1	L 20,837.25	L 20,837.25	L 250,047.00
2	Auxiliar contable	4	L 12,733.88	L 50,935.50	L 611,226.00
Totales				L 71,772.75	L 861,273.00

AÑO 5

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente General	1	L 21,879.11	L 21,879.11	L 262,549.35
2	Auxiliar contable	4	L 13,370.57	L 53,482.28	L 641,787.30
Totales				L 75,361.39	L 904,336.65

ANEXO 11: PROYECCIÓN DE FRECUENCIAS DE SERVICIOS

PROYECCIÓN DE FRECUENCIAS ANUALES POR SERVICIOS

	% PARTICIPACIÓN MERCADO	MICRO	SERVICIOS CONTABLES 12 MESES	SERVICIOS FINANCIEROS 7%	PEQUEÑA	SERVICIOS CONTABLES 12 MESES	SERVICIOS FINANCIEROS 7%	MEDIANA	SERVICIOS CONTABLES 12 MESES	SERVICIOS FINANCIEROS 7%
AÑO 1	1%	38	456	3	9	109	1	5	59	0
AÑO 2	1%	43	511	3	10	122	1	5	66	0
AÑO 3	1%	48	572	3	11	137	1	6	74	0
AÑO 4	1%	53	641	4	13	153	1	7	82	0
AÑO 5	1%	60	718	4	14	171	1	8	92	1

ANEXO 12: PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES POR SERVICIOS

AÑO 1

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	VENTAS	SERVICIOS FINANCIEROS	PRECIO	VENTAS	TOTAL VENTAS
Micro	456	L2,608.70	L1,190,210.36	3	L2,782.61	L 7,405.75	L 1,197,616.11
Pequeña	109	L3,913.04	L 425,817.71	1	L4,086.96	L 4,086.96	L 429,904.67
Mediana	59	L4,347.83	L 255,120.81	0	L4,521.74	L -	L 255,120.81
TOTAL			L 1,871,148.89			L 11,492.71	L 1,882,641.60

AÑO 2

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	VENTAS	SERVICIOS FINANCIEROS	PRECIO	VENTAS	TOTAL VENTAS
Micro	511	L2,608.70	L1,333,035.60	3	L2,782.61	L 8,347.83	L 1,341,383.43
Pequeña	122	L3,913.04	L 476,915.84	1	L4,086.96	L 4,086.96	L 481,002.80
Mediana	66	L4,347.83	L 285,735.31	0	L4,521.74	L -	L 285,735.31
TOTAL			L 2,095,686.75			L 12,434.78	L 2,108,121.54

AÑO 3

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	VENTAS	SERVICIOS FINANCIEROS	PRECIO	VENTAS	TOTAL VENTAS
Micro	572	L2,608.70	L1,492,999.87	3	L2,782.61	L 8,347.83	L 1,501,347.70
Pequeña	137	L3,913.04	L 534,145.74	1	L4,086.96	L 4,086.96	L 538,232.70
Mediana	74	L4,347.83	L 320,023.55	0	L4,521.74	L -	L 320,023.55
TOTAL			L 2,347,169.16			L 12,434.78	L 2,359,603.95

AÑO 4

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	VENTAS	SERVICIOS FINANCIEROS	PRECIO	VENTAS	TOTAL VENTAS
Micro	641	L2,608.70	L1,672,159.86	4	L2,782.61	L 11,130.43	L 1,683,290.29
Pequeña	153	L3,913.04	L 598,243.23	1	L4,086.96	L 4,086.96	L 602,330.19
Mediana	82	L4,347.83	L 358,426.37	0	L4,521.74	L -	L 358,426.37
TOTAL			L 2,628,829.46			L 15,217.39	L 2,644,046.85

AÑO 5

EMPRESA	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	VENTAS	SERVICIOS FINANCIEROS	PRECIO	VENTAS	TOTAL VENTAS
Micro	718	L2,608.70	L1,872,819.04	4	L2,782.61	L 11,130.43	L 1,883,949.48
Pequeña	171	L3,913.04	L 670,032.42	1	L4,086.96	L 4,086.96	L 674,119.37
Mediana	92	L4,347.83	L 401,437.54	1	L4,521.74	L 4,521.74	L 405,959.28
TOTAL			L 2,944,289.00			L 19,739.13	L 2,964,028.13

ANEXO 13: PROYECCIÓN DE GASTOS OPERATIVOS MENSUAL

Gastos	Costo	Unidades	Costo mensual	Costo anual
Renta	L 24,850.00	1	L 24,850.00	L 298,200.00
Energía eléctrica	L 10,000.00	1	L 10,000.00	L 120,000.00
Agua potable	L 1,500.00	1	L 1,500.00	L 18,000.00
Internet + cable + teléfono	\$45.00	L 24.99	L 1,124.72	L 13,496.62
Papelería	L 5,000.00	varias	L 5,000.00	L 60,000.00
Tinta	L 110.00	10	L 1,100.00	L 13,200.00
Agua (Botellones)	L 42.00	7	L 294.00	L 3,528.00
Gasolina	L 3,000.00	1	L 3,000.00	L 36,000.00
Insumos de aseo	L 1,500.00	varios	L 1,500.00	L 18,000.00
Outsourcing de aseo	L 4,000.00	1	L 4,000.00	L 48,000.00
Outsourcing de publicidad	L 10,000.00	plan	L 10,000.00	L 120,000.00
TOTAL			L 62,368.72	L 748,424.62

* Tipo de cambio: $24.82 * 1.007\% = 24.9937$

Tomado del promedio de tipo de cambio al mes de Diciembre del 2019.

Fuente BCH

ANEXO 14: PROYECCIÓN DE NÓMINA ANUAL

AÑO 2

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual	CUOTA PATRONAL ANUAL			13 Avo	14 Avo	Sueldo neto anual	Bono de depreciación	Gasto anual
						IHSS	INFOP	RAP					
1	Gerente General	1	L 18,900.00	L 18,900.00	L 226,800.00	L 7,810.20	L 2,268.00	L 9,072.00	L 18,900.00	L 18,900.00	L 223,002.11	L 26,400.00	L 310,150.20
2	Auxiliar contable	3	L 11,550.00	L 34,650.00	L 415,800.00	L 23,430.59	L 4,158.00	L 16,632.00	L 34,650.00	L 34,650.00	L 381,618.99		L 529,320.59
Totales				L 53,550.00	L 642,600.00	L 31,240.78	L 6,426.00	L 25,704.00	L 53,550.00	L 53,550.00	L 604,621.10		L 839,470.78

AÑO 3

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual	CUOTA PATRONAL ANUAL			13 Avo	14 Avo	Sueldo neto anual	Bono de depreciación	Gasto anual
						IHSS	INFOP	RAP					
1	Gerente General	1	L 19,845.00	L 19,845.00	L 238,140.00	L 7,810.20	L 2,381.40	L 9,525.60	L 19,845.00	L 19,845.00	L 234,342.11	L 26,400.00	L 323,947.20
2	Auxiliar contable	3	L 12,127.50	L 36,382.50	L 436,590.00	L 23,430.59	L 4,365.90	L 17,463.60	L 36,382.50	L 36,382.50	L 402,408.99		L 554,615.09
Totales				L 56,227.50	L 674,730.00	L 31,240.78	L 6,747.30	L 26,989.20	L 56,227.50	L 56,227.50	L 636,751.10		L 878,562.28

AÑO 4

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual	CUOTA PATRONAL ANUAL			13 Avo	14 Avo	Sueldo neto anual	Bono de depreciación	Gasto anual
						IHSS	INFOP	RAP					
1	Gerente General	1	L 20,837.25	L 20,837.25	L 250,047.00	L 7,810.20	L 2,500.47	L 10,001.88	L 20,837.25	L 20,837.25	L 246,249.11	L 26,400.00	L 338,434.05
2	Auxiliar contable	4	L 12,733.88	L 50,935.50	L 611,226.00	L 31,240.78	L 6,112.26	L 24,449.04	L 50,935.50	L 50,935.50	L 577,044.99		L 774,899.08
Totales				L 71,772.75	L 861,273.00	L 39,050.98	L 8,612.73	L 34,450.92	L 71,772.75	L 71,772.75	L 823,294.10		L 1,113,333.13

AÑO 5

N°	Puestos	Cantidad	Sueldo individual	Sueldo mensual	Sueldo anual	CUOTA PATRONAL ANUAL			13 Avo	14 Avo	Sueldo neto anual	Bono de depreciación	Gasto anual
						IHSS	INFOP	RAP					
1	Gerente General	1	L 21,879.11	L 21,879.11	L 262,549.35	L 7,810.20	L 2,625.49	L 10,501.97	L 21,879.11	L 21,879.11	L 258,751.46	L 26,400.00	L 353,645.24
2	Auxiliar contable	4	L 13,370.57	L 53,482.28	L 641,787.30	L 31,240.78	L 6,417.87	L 25,671.49	L 53,482.28	L 53,482.28	L 607,606.29		L 812,082.00
Totales				L 75,361.39	L 904,336.65	L 39,050.98	L 9,043.37	L 36,173.47	L 75,361.39	L 75,361.39	L 866,357.75		L 1,165,727.24

ANEXO 15: TASAS DE SUBASTA PÚBLICAS DE LETRAS DEL BCH 2019

BANCO CENTRAL DE HONDURAS
Subgerencia Técnica
Departamento de Operaciones Monetarias

SUBASTAS PÚBLICAS DE LETRAS DE BANCO CENTRAL DE HONDURAS EN MONEDA NACIONAL MONTOS ADJUDICADOS, DEMANDADOS Y TASAS DE RENDIMIENTO AL VENCIMIENTO ^{1/}

AÑO 2019

(En miles de lempiras)

Número de Subasta	Fecha de negociación	Fecha de liquidación	Código ISIN	Tasa de Rendimiento			
				Demandada		De corte	Promedio Ponderado
				Mínima	Máxima		
2019BCEH0005	07/01/2019	09/01/2019	HNBCHN008831	6.58%	6.85%	6.75%	6.72%
2019BCEH0006	07/01/2019	09/01/2019	HNBCHN008815	6.45%	6.45%	6.45%	6.45%
2019BCEH0007	07/01/2019	09/01/2019	HNBCHN008807	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0008	07/01/2019	09/01/2019	HNBCHN008864	6.10%	6.25%	6.25%	6.22%
2019BCEH0019	21/01/2019	23/01/2019	HNBCHN010836	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0020	21/01/2019	23/01/2019	HNBCHN008815	6.45%	6.70%	6.55%	6.45%
2019BCEH0021	21/01/2019	23/01/2019	HNBCHN008807	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0022	21/01/2019	23/01/2019	HNBCHN008872	6.22%	6.25%	6.25%	6.23%
2019BCEH0034	04/02/2019	06/02/2019	HNBCHN010836	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0035	04/02/2019	06/02/2019	HNBCHN008815	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0036	04/02/2019	06/02/2019	HNBCHN008807	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0037	04/02/2019	06/02/2019	HNBCHN008872	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0048	18/02/2019	20/02/2019	HNBCHN010844	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0049	18/02/2019	20/02/2019	HNBCHN008823	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0050	18/02/2019	20/02/2019	HNBCHN008906	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0051	18/02/2019	20/02/2019	HNBCHN008880	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0063	04/03/2019	06/03/2019	HNBCHN010844	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0064	04/03/2019	06/03/2019	HNBCHN008823	6.50%	6.55%	6.55%	6.54%
2019BCEH0065	04/03/2019	06/03/2019	HNBCHN008906	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0066	04/03/2019	06/03/2019	HNBCHN008880	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0077	18/03/2019	20/03/2019	HNBCHN010851	6.69%	6.75%	6.75%	6.69%
2019BCEH0078	18/03/2019	20/03/2019		No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0079	18/03/2019	20/03/2019		No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0080	18/03/2019	20/03/2019		No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0092	01/04/2019	03/04/2019	HNBCHN010851	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0093	01/04/2019	03/04/2019	HNBCHN008831	NSPO			
2019BCEH0094	01/04/2019	03/04/2019	HNBCHN008914	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0095	01/04/2019	03/04/2019	HNBCHN008898	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0106	22/04/2019	24/04/2019	HNBCHN010869	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0107	22/04/2019	24/04/2019	HNBCHN010836	6.55%	6.75%	6.55%	6.55%
2019BCEH0108	22/04/2019	24/04/2019	HNBCHN008815	NSPO			
2019BCEH0109	22/04/2019	24/04/2019	HNBCHN008807	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%

Número de Subasta	Fecha de negociación	Fecha de liquidación	Código ISIN	Tasa de Rendimiento			
				Demandada		De corte	Promedio Ponderado
				Mínima	Máxima		
2019BCEH0120	06/05/2019	08/05/2019	HNBCHN010869	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0121	06/05/2019	08/05/2019	HNBCHN010836	6.50%	6.55%	6.55%	6.54%
2019BCEH0122	06/05/2019	08/05/2019	HNBCHN008815	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0123	06/05/2019	08/05/2019	HNBCHN008807	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0134	20/05/2019	22/05/2019	HNBCHN010877	6.73%	6.75%	6.75%	6.73%
2019BCEH0135	20/05/2019	22/05/2019	HNBCHN010844	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0136	20/05/2019	22/05/2019	HNBCHN008823	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0137	20/05/2019	22/05/2019	HNBCHN008906	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0149	03/06/2019	05/06/2019	HNBCHN010877	6.73%	6.75%	6.75%	6.74%
2019BCEH0150	03/06/2019	05/06/2019	HNBCHN010844	6.50%	6.75%	6.55%	6.55%
2019BCEH0151	03/06/2019	05/06/2019	HNBCHN008823	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0152	03/06/2019	05/06/2019	HNBCHN008906	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0163	17/06/2019	19/06/2019	HNBCHN010885	6.73%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0164	17/06/2019	19/06/2019	HNBCHN010851	6.53%	6.53%	6.55%	6.53%
2019BCEH0165	17/06/2019	19/06/2019	HNBCHN008831	NSPO			
2019BCEH0166	17/06/2019	19/06/2019	HNBCHN008914	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0178	01/07/2019	03/07/2019	HNBCHN010885	6.73%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0179	01/07/2019	03/07/2019	HNBCHN010851	6.53%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0180	01/07/2019	03/07/2019	HNBCHN008831	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0181	01/07/2019	03/07/2019	HNBCHN008914	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0192	15/07/2019	17/07/2019	HNBCHN010893	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0193	15/07/2019	17/07/2019	HNBCHN010869	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0194	15/07/2019	17/07/2019	HNBCHN010836	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0195	15/07/2019	17/07/2019	HNBCHN008815	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0206	29/07/2019	31/07/2019	HNBCHN010893	6.71%	6.75%	6.75%	6.71%
2019BCEH0207	29/07/2019	31/07/2019	HNBCHN010869	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0208	29/07/2019	31/07/2019	HNBCHN010836	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0209	29/07/2019	31/07/2019	HNBCHN008815	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0221	12/08/2019	14/08/2019	HNBCHN010901	6.71%	6.75%	6.75%	6.74%
2019BCEH0222	12/08/2019	14/08/2019	HNBCHN010877	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0223	12/08/2019	14/08/2019	HNBCHN010844	6.45%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0224	12/08/2019	14/08/2019	HNBCHN008823	6.00%	6.25%	6.25%	6.03%
2019BCEH0246	09/09/2019	11/09/2019	HNBCHN006108	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0247	09/09/2019	11/09/2019	HNBCHN010885	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0248	09/09/2019	11/09/2019	HNBCHN010851	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0249	09/09/2019	11/09/2019	HNBCHN008831	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0267	07/10/2019	09/10/2019	HNBCHN010919	6.74%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0268	07/10/2019	09/10/2019	HNBCHN010893	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0269	07/10/2019	09/10/2019	HNBCHN010851	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0270	07/10/2019	09/10/2019	HNBCHN008831	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0281	21/10/2019	23/10/2019	HNBCHN010919	6.74%	6.75%	6.75%	6.74%
2019BCEH0282	21/10/2019	23/10/2019	HNBCHN010893	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0283	21/10/2019	23/10/2019	HNBCHN010869	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0284	21/10/2019	23/10/2019	HNBCHN010836	No se realizó subasta debido a que el monto estaba agotado.			
2019BCEH0296	04/11/2019	06/11/2019	HNBCHN010927	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0297	04/11/2019	06/11/2019	HNBCHN010893	6.55%	6.70%	6.55%	6.55%
2019BCEH0298	04/11/2019	06/11/2019	HNBCHN010869	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0299	04/11/2019	06/11/2019	HNBCHN010836	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
2019BCEH0310	18/11/2019	20/11/2019	HNBCHN010927	6.74%	6.75%	6.75%	6.75%
2019BCEH0311	18/11/2019	20/11/2019	HNBCHN010901	6.55%	6.55%	6.55%	6.55%
2019BCEH0312	18/11/2019	20/11/2019	HNBCHN010877	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
2019BCEH0313	18/11/2019	20/11/2019	HNBCHN010844	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
				tasa promedio al año 2019			6.52%
TOTAL							

Fuente: Departamento de Operaciones Monetarias, Subgerencia Técnica; BCH.

^{1/} Colocaciones mediante el mecanismo de Emisión por Tramos.