



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA EL  
ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE ASESORIA  
FINANCIERA, CONTABLE Y TRIBUTARIA EN  
TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS**

**SUSTENTADO POR:**

**CINDY XIOMARA GOMEZ AMADOR**

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

**TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS C.A.**

**ABRIL, 2019**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**CLAUDIA MARIA CASTRO VALLE**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA EL  
ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE ASESORIA  
FINANCIERA, CONTABLE Y TRIBUTARIA EN  
TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS**

**MÁSTER EN  
FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO**

**VIANNEY PATRICIA VILLALTA RIVERA**

**ASESOR TEMATICO**

**KAREN CELESTE MENDOZA**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**PABLO MOYA**

**JORGE CENTENO**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

### **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE ASESORIA FINANCIERA, CONTABLE Y FISCAL EN TEGUCIGALPA, D.C, HONDURAS”**

**NOMBRE DE LOS MAESTRANTES:  
CINDY XIOMARA GÓMEZ AMADOR**

#### **Resumen**

El propósito de este trabajo de investigación fue generar un mecanismo de apoyo al sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). En este sentido, y después de identificar la importancia para este sector de mejorar los procesos y calidad de su información financiera, se determinó evaluar la viabilidad técnica y financiera del establecimiento de una empresa de asesoría financiera contable y fiscal que ofrezca servicios al alcance y a medida de este sector tan importante para la economía hondureña. A nivel metodológico, se utilizó un enfoque de investigación cuantitativo con un alcance exploratorio y descriptivo, que incluye la realización de estudios de mercado, técnico operativo y técnico financiero. Como resultado de los instrumentos aplicados, se identificó una significativa demanda insatisfecha en el sector Pymes generada en su mayoría por la escasa adecuación de servicios de las firmas existentes a las necesidades y posibilidades de este sector. Finalmente, además del beneficio brindado a este sector de la economía, se obtuvo resultados positivos en la evaluación financiera efectuada con indicadores de análisis de inversión como VAN y TIR, por lo que se considera que la realización de este proyecto es factible.

**Palabras claves:** consultoría, contabilidad, factibilidad, impuestos, MIPYME.



## **GRADUATE SCHOOL**

# **“FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF AN ACCOUNTING AND TAX OFFICE IN TEGUCIGALPA, C.D., HONDURAS”**

**NAME OF THE MASTER STUDENT:**

**CINDY XIOMARA GÓMEZ AMADOR**

### **Abstract**

The purpose of this investigation work was devise a support mechanism for the micro, small and medium-sized enterprises (Msme). In this sense, and after identifying the importance for this sector of improve the processes and quality of their financial information, was determined evaluate the technical and financial viability for the establishment financial, accounting and tax consulting company in the scope and extent of this so important sector for the Honduran economy. At a methodological level, a quantitative approach research with an exploratory and descriptive extent was used, this includes the realization of a market study, technical operational study, and technical financial study. As a result of the applied instruments, was identified a significant unsatisfied demand in the Smes sector mostly generated by the poor services adequacy that existent firms provide to the needs and possibilities of this sector. Finally, besides the benefit provided to this sector of the economy, positive results were obtained in the financial evaluation performed with investment analysis tools like NPV and IRR, so it is considered that the execution of this project is feasible.

**Keywords:** accounting, consultancy, feasibility, Msme, taxes.

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este éxito profesional a mi madre por su apoyo incondicional y por guiarme a ser la mujer y madre en la que hoy en día me he convertido. También lo dedico a mi esposo por ser parte de este proceso de formación y a mi hija por darme la fuerza y el estímulo necesario en este largo y arduo camino.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios Todopoderoso por haberme dado la fuerza, inteligencia y sabiduría para seguir adelante en cada paso que he dado en mi vida, agradecer a cada uno de mis maestros que me han instruido y transmitido conocimiento valioso no solo en el campo profesional sino para cada aspecto de la vida; a cada uno de mis compañeros de maestría agradecerles por compartir este camino juntos, gracias por hacer de este recorrido menos difícil. Por último, agradecer especialmente a mi hermana Jennifer Stephany Gómez Amador y a cada una de las personas que me apoyaron y aportaron su granito de arena en cada momento que lo necesite.

## INDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.3.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	9
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	9
2.2 TEORÍA DE SUSTENTO .....	11
2.4 MARCO LEGAL.....	22
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....	27
3.1. ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD.....	27
3.1.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	27
3.1.2. DESCRIPCIÓN DEL ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN.....	28
3.1.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	28
3.1.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS .....	30
3.1.5. PLAN DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS.....	30
CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANALISIS .....	33
4.1. Antecedentes de la empresa .....	33
4.1.1. Productos o servicios que elabora o servicios que ofrece. ....	33
4.1.2. Información relevante sobre la empresa .....	34
4.2. Aspectos de mercado .....	34
4.2.1. Mercado meta.....	34
4.2.2 Posicionamiento de Mercado .....	35
4.2.3 Análisis de la competencia.....	40
4.3 Aspectos Técnicos.....	42
4.3.1 Localización.....	43



4.3.2. Tamaño de las oficinas.....	45
4.3.3. Tecnología y mobiliario requerido.....	45
4.3.4. Presupuesto .....	48
4.3.6. Operación, administración y vida útil .....	49
4.4. Criterios de evaluación financiera.....	50
4.4.1. Costos de inversión .....	50
4.4.1.1 Capital de trabajo .....	52
4.4.4. Indicadores de evaluación financiera.....	55
<b>CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>57</b>
<b>REFERENCIA .....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>61</b>
<i>ANEXO I:</i> Encuesta.....	61

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Distribución de Micro y Pequeñas empresas en Tegucigalpa.....	27
Ilustración 2. Plan de Trabajo Recolección de datos estudio de mercado.....	30
Ilustración 3. Contratación de servicios de auditoría fiscal, contable y financiera....	313
Ilustración 4. Aspectos a considerar para la contratación de servicios de auditoría...	34
Ilustración 5. Formas de Constitución.....	35
Ilustración 6. Frecuencia de declaración de impuestos.....	36
Ilustración 7. Frecuencia de necesidad de trabajos contables.....	36
Ilustración 8. Cantidad monetaria mensual por los servicios de auditoría.....	37
Ilustración 9. Responsable del manejo de la información contable .....	39
Ilustración 10. Calificación del servicio de auditoría financiera, fiscal y contable.....	40
Ilustración 11. Mapa de ubicación empresa de consultoría.....	41
Ilustración 12. Mapa de micro ubicación.....	42
Ilustración 13. Mapa vías de acceso empresa de consultoría.....	42
Ilustración 14. Detalle de mobiliario.....	44
Ilustración 15. Costo estimado de mobiliario y equipo.....	45
Ilustración 16. Costo estimado de equipo de cómputo y software.....	45
Ilustración 17. Cronograma de actividades para la ejecución del negocio.....	45
Ilustración 18. Resumen gastos de organización.....	46
Ilustración 19. Resumen gastos operativos.....	46
Ilustración 20. Resumen inversión inicial.....	47
Ilustración 21. Amortización de préstamo.....	47
Ilustración 22. Organigrama empresa de consultoría.....	47
Ilustración 23. Descripción de puestos.....	48
Ilustración 24. Detalle Inversión inicial.....	49
Ilustración 25. Capital de trabajo.....	50
Ilustración 26. Costos de operación.....	51
Ilustración 27. Proyección de ingresos.....	51
Ilustración 28. Estado de resultados.....	52
Ilustración 29. Costo del capital propio.....	53
Ilustración 30. Cálculo del costo de capital ponderado.....	53



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

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación trata del desarrollo de un estudio de pre-factibilidad para analizar la realización de la inversión en una empresa de asesoría financiera, contable y fiscal que operará en Tegucigalpa.

El presente estudio de pre-factibilidad se desarrolló en 3 etapas: estudio de mercado, estudio técnico y el estudio financiero.

En el desarrollo del estudio de mercado se hizo uso de técnicas como la encuesta para describir el mercado meta al que se apuntaba e identificar algunos factores que serían determinantes para la contratación del servicio. Gracias al estudio técnico se conoció todo el mobiliario y equipo necesario, así como la descripción de las características del personal y las capacidades requeridas para la operación de la empresa de asesoría y la suma de todos estos factores permitió conocer el monto de la inversión inicial estimada. En el estudio financiero se hizo uso de los siguientes indicadores: Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) para determinar si con base a los ingresos que se proyectaron y a los costos incurridos para la operación de la empresa, ésta sería rentable.

El objetivo principal del desarrollo de este estudio, específicamente en una asesoría financiera, contable y fiscal fue porque se identificó que a pesar de ser un mercado en el que existe una gran cantidad de oferentes, es un mercado poco estructurado y carente de organización, lo que puede ser una oportunidad de negocio que se podría explotar, y, obtener beneficios económicos y sociales si se desarrolla con los recursos y estructura necesaria para

ofrecerla como factor diferenciador ante la competencia y obtener así mayor afluencia de clientes.

## 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La contabilidad juega un papel muy importante en el desempeño diario de cada negocio, incluso para el control de todas las actividades financieras del ser humano se requieren controles contables, es decir que la contabilidad es una de las primeras disciplinas económicas que han servido al hombre, desde tiempos inmemoriales, con el surgimiento de la noción de economía doméstica, surge también la idea de contabilidad como una disciplina que le permite al ser humano llevar un orden claro y preciso de sus actividades, recursos, dinero, etc. “La contabilidad y las finanzas son herramientas imprescindibles para gestionar correctamente la empresa y evitar errores que pueden costar muy caros.” (Amat, 2012)

Desde los primeros tiempos, las actividades de registro contable se han venido sucediendo ininterrumpidamente, aunque sólo a partir de los siglos XIV y XV se conservan testimonios escritos con un carácter regular y relativamente abundante. Los datos contenidos en la documentación contable, aun la más antigua y fragmentaria, son cuantitativos y exactos, y no digamos ya en el caso de las contabilidades modernas llevadas por partida doble, en las que los datos se presentan formando un todo coherente, completo e íntimamente interrelacionado. Por ello, su estudio e interpretación permiten arrojar una luz muchas veces enteramente nueva e insospechada sobre hechos históricos que, a falta de ellos, habían sido explicados de manera errónea o insuficiente. (Hernández, 2002)

Las finanzas empresariales aparecieron como disciplina independiente a comienzos del siglo pasado, habiendo sufrido una gran evolución durante el mismo y hasta hoy, en consonancia con las necesidades que pretendía cubrir. No se puede dissociar la evolución de la teoría financiera del acontecer de las empresas y los mercados. Según han ido evolucionando los problemas fundamentales dentro de su campo de actuación, las finanzas han tratado de darles respuesta. (Gómez, 2009)

Dado que todos tienen en vida cotidiana la necesidad de tener cierto control de cuáles son sus gastos y sus ingresos se hace necesario conocer a qué necesidades se debe hacer frente y con qué recursos se cuenta para ello. Sin este control, se cae en el riesgo de agotar los ingresos a mitad de mes, o se desconoce el importe de los préstamos que se pudieran necesitar. Esta tarea puede resultar sencilla en el ámbito de una familia, basta con una libreta en la que anotar los gastos en que se vaya incurriendo y el dinero disponible, pero si se habla del registro de las actividades diarias de una empresa el trabajo se hace un tanto más complicado.

En virtud de lo anterior se hace necesaria la creación de empresas que se dedican a la prestación de servicios de asesoría financiera y contable que puedan ayudar a organizar y mantener bajo un estricto control toda la información relacionada a las finanzas ya sea empresarial o personal. Se conoce que los inicios de las empresas dedicadas a estas actividades fueron en 1845 en Londres Inglaterra que sería la firma que hoy en día conocemos como Deloitte. Posteriormente estos servicios se expanden hasta llegar a América, más específicamente a los Estados Unidos con la fundación del primer despacho contable en la ciudad de New York, y es justamente en este país que en el año 1880, se originó la creación del primer despacho contable en la ciudad de New York en 1801, es por

ello que Estados Unidos es uno de los países más avanzados en aspectos contables. (CPA.com, 2016)

En Honduras actualmente se están tomando medidas bastante fuertes en el aspecto financiero ya que el ente regulador del fisco es decir el SAR (Servicio de Administración de Rentas), está requiriendo que la información financiera de las empresas legalmente constituidas este bajo un estricto control, que las actividades económicas sean registradas de manera transparente y sobre todo que esta información pueda ser presentada según los requerimientos fiscales oficializados por la entidad, es por esto que actualmente en Honduras opera un gran número de empresas que se dedican a la prestación de servicios de asesoría financiera, contable y tributaria.

### 1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En Honduras existe un mercado bastante amplio de MIPYME, el cual recientemente está siendo sujeto a las nuevas regulaciones del ente supervisor en materia tributaria, es por ello que las MIPYME se encuentran en una etapa de transición en la cual se requiere que sus transacciones financieras sean llevadas mediante un registro bastante organizado, debido a esto en la actualidad las MIPYMES revelan la necesidad de estar preparados para asumir los nuevos retos que se derriban de la cultura tributaria implementada por el SAR y en la búsqueda de procesos económicos y financieros eficientes, del cual depende mucho el futuro y desarrollo de una empresa.

A pesar de la existencia de numerosas empresas que prestan este tipo de servicios, estas se vuelven insuficientes debido a la alta demanda que existe, lo cual tiende a dejar por fuera a las empresas del sector MIPYME, sobre todo por aspectos relacionados con costos y

beneficio. Es por esto que se pretende segmentar el mercado resaltando este sector para cubrir las necesidades identificadas.

### 1.3.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuál es el nivel de aceptación de los servicios de auditoría financiera, contable y tributaria por parte del sector de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)?
2. ¿Cuál es el nivel de satisfacción que tienen las MIPYME en cuanto a los servicios de auditoría financiera ofrecidos actualmente en el mercado nacional?
3. ¿Cuáles son los factores técnicos que se deben considerar para la creación y puesta en marcha de una empresa de asesoría financiera, fiscal y contable?
4. ¿Cuáles son las dimensiones financieras que determinan la viabilidad y factibilidad para la creación de una empresa de asesoría financiera, fiscal y contable?
5. ¿Cuáles son los requisitos legales y permisos necesarios para la creación de una empresa de auditoría financiera, contable y fiscal?



## 1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

### 1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la pre-factibilidad de mercado, técnica y financiera para el establecimiento y funcionamiento de una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, especializada en MIPYME de Tegucigalpa.

### 1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar el nivel de aceptación de los servicios financieros, contables y tributarios por parte del sector de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) mediante un estudio de mercado en Tegucigalpa.
2. Identificar el nivel de satisfacción que tienen las MIPYMES con respecto a los servicios financieros, contables y tributarios que se ofrecen actualmente en el mercado.
3. Determinar los factores técnicos que se deben considerar para la creación de una empresa de asesoría financiera, fiscal y contable para MIPYMES.
4. Determinar la pre-factibilidad financiera de la creación de una empresa de asesoría financiera, fiscal y contable.

5. Describir los requisitos legales y permisos necesarios para la creación de una empresa de auditoría financiera, contable y fiscal.

## 1.5 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo productivo de Honduras se sustenta en gran parte por las micro, pequeñas y medianas empresas, siendo estas una fuente generadora de empleo para la población y un punto medular en el desarrollo económico del país, debido a esta importancia en el país se han creado diversos mecanismos para regular sus actividades; sin embargo a pesar de estas regulaciones el sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual las MIPYMES operan dentro de un entorno que no les genera la suficiente capacitación que permita organizar su información financiera y llevar un registro contable de sus múltiples actividades, lo que representa un problema al momento de requerir ese tipo de información para algún trámite administrativo o al presentar sus tributos ante el ente regulador, es por ello que surge la idea de la creación de una empresa de asesoría financiera, fiscal y contable, que ayude a solucionar estos problemas en el manejo de la información financiera en dicha empresas

De las empresas constituidas en Honduras por personas individuales o sociedades, existen una gran cantidad que al día de hoy no han sido capaces de responder a las exigencias de los entes reguladores del país. Estas exigencias obligan a las compañías a establecer estructuras contables robustas que les permiten cumplir con los requerimientos mínimos al momento de preparar su información financiera.

Debido al alto impacto económico que estas demandas tienen en el sector MIPYME de nuestra economía, y considerando las condiciones en las que estas empresas operan, se

identificó que los empresarios de este sector no cuentan con los recursos necesarios para contratar personal técnico y calificado, debido a los altos costos que esto les generaría; y, en vista de esta situación la gran mayoría de las empresas no pueden cumplir con los requerimientos exigidos, lo que hace que se vean obligados al pago de multas, sanciones y recargos por dichos incumplimientos, llegando en algunos casos hasta el cierre de sus operaciones.

Es por esto que las empresas dedicadas a la prestación de servicios contables y tributarios en estos momentos se encuentran con una amplia demanda de empresas y negocios requiriendo de estos servicios para cumplir con los lineamientos y requerimientos exigidos por la administración tributaria y otros entes reguladores (Alcaldía, el Banco Central de Honduras, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, etc.).

Mediante este estudio se pretende evaluar la pre factibilidad del establecimiento de un despacho contable y tributario que ofrecerá servicios con estándares técnicos y éticos que venga a satisfacer las necesidades requeridas por el sector de las MIPYME y la vez brindar servicios profesionales que contribuyan al desarrollo económico y al manejo eficiente de los recursos de las empresas.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) por el desarrollo que han tenido en las últimas décadas en el país requieren disponer de información financiera, contable y fiscal lo cual es una necesidad generada ya sea por el aporte que representa para la toma de decisiones o por ser un elemento indispensable para el cumplimiento de obligaciones tributarias.

La empresa desde sus inicios ha sido un ente productivo y generador de empleo de un país, con el pasar del tiempo y con el avance de la tecnología han ido evolucionando, hoy en día se puede diferenciar a las empresas tanto por su actividad económica, por su capital, por su tamaño, entre otros criterios; dentro de este tipo de clasificaciones se encuentra a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME), y como lo mencionan (Saavedra G. & Hernandez C., 2008) En su artículo Caracterización e Importancia de las MIPYME en Latinoamérica que: las MIPYME en Latinoamérica juegan un importante papel de carácter social, tanto por su desempeño como generadoras de empleo y amortiguadores del problema de desempleo al ser intensivas en este factor, como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados.

Las MIPYME en nuestro país se encuentran enfocadas en la producción de bienes y servicios, siendo base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, es decir que en la actualidad se constituyen en actores fundamentales del crecimiento económico ya que en la última década el número de establecimientos de este tipo de empresas ha crecido notablemente y han tenido un papel fundamental en el desarrollo de las naciones a nivel mundial, a pesar de los acelerados

cambios tecnológicos, la globalización y las desventajas que enfrentan con respecto a las grandes compañías. Su protagonismo se debe a la importancia que tienen en la economía del país ya que se han convertido en una importante fuente de desarrollo.

Debido a la evolución que han tenido las MIPYME resulta de vital importancia aprovechar esta situación, ya que estas empresas tienen la necesidad de llevar un control contable y cumplir obligaciones legales, y en su mayoría no cuentan con un departamento financiero debido a que muchos empresarios tienen la idea equivocada acerca de su funcionamiento y organización. Además piensan que por no tener o no darse cuenta que se están produciendo pérdidas sus negocios no tienen ningún tipo de problemas, creen innecesaria la contabilidad porque piensan conocerla, que solo es cuestión de ingresos y gastos o quizás los costos de contratar servicios contables son muy altos.

En el artículo Importancia de la auditoría en los estados financieros para las MIPYME (Escalante D., 2010) establece que producto de la globalización de la economía y las subsecuentes oportunidades de negocios, se han establecido diversidad de pequeñas y medianas empresas (Pymes), las cuales se deben someter a todo el ordenamiento jurídico vigente. Sin embargo, se observa que estas organizaciones no prestan suficiente interés a los controles internos y no consideran importante realizar inversión en auditorías externas de sus estados financieros.

La administración del sistema tributario debe ser objeto de atención prioritaria y fortalecimiento, ya que una buena percepción de la administración tributaria y un alto porcentaje de cumplimiento voluntario de las obligaciones, es un indicador de la madurez democrática de las sociedades actuales. En los últimos años se ha generado una nueva cultura de administración tributaria enfocada en la gestión en valores como la eficacia, equidad, eficiencia y la responsabilidad. (Tandazo Celi, 2012).

Derivado de este contexto en el que las MYPIME se encuentran en etapa de transición y que se están incluyendo en un ordenamiento fiscal, es que se ve la necesidad de crear empresas que se dediquen a la prestación de servicios de auditoría siendo que es de suma importancia ya que dentro de su estructura interna éstas no poseen este tipo de asesoramiento, por lo que se requiere de la contratación de servicios externos, es por esto que la creación de una empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera para las MIPYME en la ciudad de Tegucigalpa tiene.

Por conocimiento general, es manifiesto que el mercado de auditoría y consultoría en Honduras tiene un matiz oligopolista. Las firmas grandes que funcionan localmente en representación y conexión con sus pares multinacionales, poseen una cuota estable e importante de la economía hondureña. Es común identificar este fenómeno en otras latitudes de América y el mundo en cuanto al sector auditoría y consultoría. “Algunos autores lo han calificado como un oligopolio de competencia imperfecta, donde las empresas internacionales disfrutaban de altas y estables cuotas de mercado y donde existen amplias barreras de entrada” (Moreno, Rojas, & Sánchez, 2015, p.3)

De acuerdo con lo anterior, se puede concluir que existe una correlación entre las perspectivas para el sector de los servicios financieros y el crecimiento en la actualidad del sector Pymes, en el mundo, en América Latina y el Caribe, y específicamente en Honduras.

## 2.2 TEORÍA DE SUSTENTO

### 2.2.1. ANÁLISIS DE LAS METODOLOGÍAS

Para la realización de un proyecto de inversión es necesaria la utilización de diversas metodologías, en este caso se utilizará la metodología del estudio de pre-factibilidad que según (Santos S., 2008) El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de

aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran.

En relación a los elementos que complementaran el trabajo de investigación se encuentran: estudio de mercado, estudio técnico y el estudio financiero. Un estudio de mercado según (American Marketing Association, 2016) consiste en analizar y estudiar la viabilidad de un proyecto empresarial. Se trata de un proceso largo y de gran trabajo, durante el cual se recopila una gran cantidad de información relativa a clientes, competidores, el entorno de operación y el mercado en concreto. De esta manera, a través del estudio de mercado, la persona que tiene la idea de emprender, puede diseñar un buen plan de negocio al que acogerse, ya sea para lanzar dicha nueva idea o para ofertar un nuevo producto.

### **2.2.1.1 Estudio de Mercado**

Durante el estudio de mercado se trabajan variables relacionadas con el entorno competitivo, tanto el macroentorno como el microentorno, el marketing mix (precios, distribución, promociones, productos), el comportamiento del consumidor (estilos de vida, edad, sexo, localización geográfica, etc.). No se trata de trabajos sencillos, sino todo lo contrario, son bastante complicados y pueden llegar a ser tediosos, debido al alto número de datos y el número de horas que se han de dedicar.

Las razones para llevar a cabo un estudio de mercado pueden ser varias, desde evaluar una idea de negocio a lanzar un nuevo producto o servicio (o mejorar uno que ya estaba en funcionamiento), una nueva campaña publicitaria o conocer las necesidades de tus clientes. Aquí nos centraremos, principalmente, en examinar una idea de negocio o el lanzamiento de un servicio o producto nuevo.

Según García, 2017 una vez hemos definido la razón, nos toca definir el objetivo. Por ejemplo:

- Analizar y conocer el sector
- Analizar la aceptación que podría tener tu producto
- Analizar tu público objetivo, es decir, tus potenciales clientes (preferencias, intereses, hábitos, etc.)
- Analizar tu competencia

Durante un estudio de mercado es muy importante tener claro qué información se quiere recopilar y dónde se puede conseguir. De no ser así se corre el riesgo de ahogarse fácilmente en un mar de datos. De ahí la importancia de la definición de los objetivos, pues son estos los que dan las bases que guiarán el estudio y dirán qué información se necesita. Es decir, toda la información obtenida debe llevar a un conocimiento óptimo del sector en el que se quiere implantar la nueva idea de negocio, los productos y estrategias comerciales de los competidores y el comportamiento y los deseos de los posibles clientes. El objetivo general es saber si, después de toda la información recopilada, la idea de negocio o de negocio ya sea de un bien o un servicio puede tener éxito.

Los aspectos económicos que permiten analizar el comportamiento de los mercados vinculados con el presente proyecto de inversión y que se busca evaluar mediante el estudio de mercado son: el comportamiento de la demanda, sus gustos y preferencias en cuanto a los servicios de auditoría, análisis y evaluación de la oferta, es decir; el conocimiento de la competencia, de lo que se ofrece actualmente en el mercado y de sus debilidades o puntos de mejoras y también se pretende conocer las variables de la determinación del precio.



### **2.2.1.2 Estudio Técnico**

El análisis de los aspectos técnicos determinan mediante un estudio técnico del proyecto, el cual según (Santos S., 2008) consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinan los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización. Con lo que se puede traducir que el estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

En particular según (Meza, s. f., p. 12) los objetivos del estudio técnico para los proyectos de inversión son los siguientes:

- Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.

- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.
- Incluir un cronograma de inversión de las actividades que se contemplan en el proyecto hasta su puesta en marcha.
- Enunciar la estructura legal aplicable al proyecto.
- Comprobar que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

Derivado de lo anterior se puede afirmar que la importancia de un estudio técnico se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

### **2.2.1.3 Estudio Financiero**

Una vez evaluados los aspectos de mercado y los técnicos de un proyecto se procede a evaluar los aspectos financieros como medidores de la rentabilidad de un proyecto, (Salgado, 2018) define el estudio financiero como el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

El estudio financiero está integrado por elementos informativos cuantitativos que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en ellos se integra el

comportamiento de las operaciones necesarias para que la empresa marche y visualizando a su vez el crecimiento de la misma en el tiempo. De ahí la importancia que al iniciar cualquiera idea de proyecto o negocio se contemplen las variables que intervienen en el desarrollo e implementación, considerando el costo efectivo que conlleva el operar el proyecto en términos financieros, lo que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos pre operativos hasta obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros como ser: el balance general, estado de resultados y el flujo de efectivo.

El elaborar un plan de negocios según (González, s. f.) Requiere una serie de pasos como ser:

1. Tener en claro cuál es su idea o proyecto de negocios
2. Realizar un estudio del mercado y las necesidades que existan en él, con la finalidad de identificar la demanda potencial y el nicho de mercado el cual cubrirá, incluyendo cual el precio optimo por el que la gente pagaría por su producto o servicio, promoción para su venta y conocimiento del consumidor, distribución del producto o servicio así como el lugar específico para su venta.
3. El estudio técnico que es el que determinan los costos en los que se incurrirán para su implementación donde se incluye: lugar, equipo, instalaciones, tecnología y otros elementos para la producción del bien o servicio que desarrollan en el proyecto de negocio.
4. Estudio de producción en él se contemplan todos los insumos necesarios para el proceso de elaboración o comercialización si hablamos de un empresa que comercializa sus productos, en tanto el que los fabrica tendrá que considerar los materiales, el recurso humano que lo transformara y los gastos indirectos que apoyan el concepto de producción del bien.
5. Finalmente el estudio financiero es el que determina de manera cuantitativa y monetaria el costo de la operación del proyecto y su aceleración, este permite evaluar la rentabilidad del proyecto de negocio y visualizar su rentabilidad y recuperación del mismo en el tiempo. El

quinto paso por así decirlo es el que encierra el termino cuantitativo y financiero del plan de negocio, en este se apoya la determinación del plan de negocio ya que resulta de suma importancia que cada uno de estos elementos cuantifique la inversión necesaria para emprender el negocios como son la inversión requerida, capital de trabajo y gastos pre operativos y la integración de la información financiera resumida en los estados financieros proyectados: balance general y estados de resultados.

En esta sección buscaremos ordenar y estructurar la información de carácter monetario obtenida en las etapas anteriores de la investigación, a través de estos procedimientos establecemos la inversión, costos e ingresos que proporcionen los instrumentos ya aplicados.

Bajo esta metodología, y con el propósito de estimar la rentabilidad del proyecto, Sapag Chaín (2007) sugiere la determinación de flujos de caja, y seguidamente calcular el Valor actual neto (VAN), la Tasa interna de retorno (TIR), el período de período de recuperación de la inversión, y la relación beneficio-costos.

## 2.2.2 ANTECEDENTES DE METODOLOGÍAS PREVIAS

Antes de iniciar un proyecto con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de pre factibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales. Asimismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a determinado país o región. Además se debe analizar las disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de

mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución.

Otro aspecto importante que se debe abordar en este estudio preliminar, es el que concierne a la cuantificación de los requerimientos de inversión que plantea el proyecto y sus posibles fuentes de financiamiento. Finalmente, es necesario proyectar los resultados financieros del proyecto y calcular los indicadores que permitan evaluarlo.

El estudio de pre factibilidad se lleva a cabo con el objetivo de contar con información sobre el proyecto a realizar, mostrando las alternativas que se tienen y las condiciones que rodean al proyecto. Aunque en épocas pasadas los proyectos de inversión no se evaluaban utilizando esta técnica de análisis de pre factibilidad, siempre antes de aventurarse en el mundo de la inversión se hacían cálculos financieros para determinar los niveles de retorno de la inversión y evaluar los niveles de gastos con los que el proyecto respondía de manera satisfactoria.

### 2.2.3 ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS METODOLOGÍAS

Cuando se habla de proyectos se tiene un plan de inversión a la vista, según García Mendoza (1998) "La inversión se puede definir como la oportunidad de inmovilizar algunos recursos a cambio de recuperarlos, en tiempo prudencial con beneficios"(p. 4). Por lo tanto, un proyecto nada más debe ser un conjunto de informaciones útiles y objetivas, articuladas en forma metodológicamente satisfactoria y formando un contexto armónico y coherente, tan simple y conciso como sea posible, para fundamentar una decisión sobre la conveniencia de realizar una determinada inversión.

Por lo tanto los proyectos de inversión deben ser evaluados de manera minuciosa y cautelosa tratando de generar un análisis que nos permita determinar si la decisión de inversión es correcta en cuanto a las ventajas y desventajas que se pueden generar. Por lo tanto el estudio de pre factibilidad se define según Harvard Business Review (2017) como una herramienta que se utiliza para guiar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto, esta herramienta se utiliza en la última fase pre-operativa de formulación del proyecto y sirve para identificar las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, de esta manera se podrá decidir si se procede o no a la implementación. (p. 35)

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. Los estudios de factibilidad concluyen con la implementación o no del proyecto evaluado dependiendo de su aceptación o no, por lo que son una herramienta bastante útil al momento de tomar la decisión de inversión.

## 2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

En las secciones previas de este documento se utilizó un vocabulario de manera común en el medio financiero, por medio de esta sección se busca describir algunos de los conceptos de mayor relevancia para la investigación.

### Contabilidad

La contabilidad es definida de la siguiente manera: “es una enorme base de datos que nos sirve para fines financieros, de costeo, gerenciales, y fiscales, con diferentes usos,

criterios, tiempos, exactitud, finalidad y por supuesto, objetivos. Finalmente, la contabilidad (cualquiera de ellas) sirve como apoyo en la toma de decisiones: ése es su principal objetivo” (Calleja & Calleja, 2015, p. 4).

## Consultoria

Al avanzar en este estudio se identificó la necesidad de comprender ampliamente el significado de ser un consultor y las actividades que esta función conlleva. En este sentido coincidiendo con otros trabajos de investigación, Lozano (2009) establece que “la consultoría es el proceso de analizar comportamientos e información para dar consejos o prestar otros servicios de naturaleza profesional a cambio de una retribución” (p.225)

Se debe considerar que la asesoría consiste en orientar, aconsejar, sugerir acciones de carácter específico al elemento que dirige la organización. Los asesores actúan como consejeros de los directivos y del personal subordinado y en virtud de ello, no tiene autoridad directa sobre ningún miembro de los departamentos en los que hacen sus investigaciones. El asesor es una persona por lo general muy preparada con una visión muy amplia de muchas materias de carácter general. Una asesoría contable permite una gestión contable organizada y clara, de forma que el usuario de la misma conozca en todo momento el estado de sus cuentas y los detalles de los balances. Esto permite la planificación de proyectos, puesto que la información que se obtiene de una buena gestión contable puede ser analizada con garantías, con lo que programar inversiones de futuro se convierte en una operación relativamente sencilla. (Ruiz, Z. C., Carrillo, S., Zanoguera, L. M. B., Moreno, P. V., Valenzuela, A. C. B., & Alcalá, S. P., 2015, p. 979 – 980).

## Impuestos y Tributos.

Por otro lado, es fundamental establecer lo que se considera un tributo, en este sentido Martínez-Carrasco, P. J. M. (2014) conceptualiza:

Los tributos son los ingresos públicos que consisten en prestaciones pecuniarias exigidas por una Administración pública como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al que la Ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos. De este concepto se desprenden las siguientes notas características: 1ª Es un ingreso de Derecho público (junto a los ingresos derivados de la Deuda Pública, los ingresos del Patrimonio Público, o, incluso, las multas). No es un ingreso de Derecho Privado. 2ª Es una prestación pecuniaria, esto es, expresada en unidades monetarias. (p. 137 – 138)

## Riesgo de fraude

En cuanto a servicios financieros se trata, es inevitable hablar del fraude y las consecuencias que conlleva para la empresa y para un consultor independiente o una firma. Por considerarse este riesgo altamente relevante para este proyecto se decidió incluir este apartado para establecer el significado del mismo. En cuanto a los dos grandes elementos del riesgo de fraude, Label, W. A., León, L. J. D., & Ramos, A. R. A. (2016) establecen:

Hay que diferenciar entre fraude y malversación de fondos. El fraude se define como un engaño o una manipulación intencionada de datos financieros para el beneficio propio de un individuo, que a menudo es un empleado de confianza. Por otro lado, la malversación se define como el hecho de sustraer los fondos o propiedades de un contratante, empresa o gobierno, o el desvío de dinero o activos mantenidos en fideicomiso. Según la Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) en los Estados Unidos las pérdidas en que se incurre por fraude en las empresas pequeñas son 100 veces superiores a las ocasionadas en las empresas



grandes, con lo que sin duda los pequeños negocios siguen sufriendo pérdidas desproporcionadas consecuencia de este hecho. (p. 177)

## CAPM

Según William Sharpe 2008 “El Modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model (conocido como modelo CAPM) es una de las herramientas más utilizadas en el área financiera para determinar la tasa de retorno requerida para un cierto activo”.

## CPPC

El WACC, de las siglas en inglés Weighted Average Cost of Capital, también denominado coste promedio ponderado del capital (CPPC), según Guillermo Zades(2016), es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión. El cálculo de esta tasa es interesante valorarlo o puede ser útil teniendo en cuenta tres enfoques distintos: como activo de la compañía: es la tasa que se debe usar para descontar el flujo de caja esperado; desde el pasivo: el coste económico para la compañía de atraer capital al sector; y como inversores: el retorno que estos esperan, al invertir en deuda o patrimonio neto de la compañía.

## 2.4 MARCO LEGAL

Antes de iniciar un proyecto de inversión es necesario conocer los alcances del marco legal que comprende el mismo, el cual según lo indica García (2017) representa “La viabilidad legal que trasciende los alcances del estudio legal de cómo constituir y formalizar una empresa, pues se refiere al estudio de las normas y regulaciones existentes relacionadas a la naturaleza del proyecto y de la actividad económica que desarrollará”( p 46).

En Honduras según la Alcaldía Municipal del Distrito Central para la creación de una empresa es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

### **Escritura de constitución**

Según la Alcaldía Municipal del Distrito Central la constitución de la empresa se realizará a través de una escritura pública que es un instrumento o documento público y legal que contiene; los nombres de las personas que conformarán la organización, el nombre o razón social de la organización y que tipo de organización es, el capital inicial su duración, naturaleza y objeto, la cual deberá ser autenticada por un notario del Colegio de Abogados de Honduras. AMDC,(2,014)

### **Registro Tributario Nacional**

Según la Secretaria de Desarrollo Económico (2009) “El Registro Tributario Nacional es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante el Servicio de Administración y Rentas (SAR)”.

### **Registro en la cámara de comercio**

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

### **Permiso de operación en el término municipal**

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

Los costos por permisos de operación en la Alcaldía Municipal del Distrito Central se cobran sobre la base de las siguientes variables: declaración o proyección de volumen de

ventas del año, y la actividad económica. El permiso de operación se renueva en enero de cada año. AMDC ( 2,018)

### **Registro de la marca o nombre comercial**

En base a lo establecido por el Instituto de la Propiedad y de acuerdo con la Ley de propiedad industrial, la marca, es el nombre del producto o servicio que lo diferencia de la competencia. Para que una marca sea registrada, no debe violar la protección legal de otra ya existente. IP (2018)

## **OBLIGACIONES FISCALES**

### **Impuesto sobre ventas**

Este impuesto se carga a las ventas de bienes y servicios gravados que se efectúan en el territorio nacional; se aplica en forma no acumulativa en el momento de la importación y en el de la venta sobre el valor del bien o servicio, ya sea que se venda al crédito o al contado. Actualmente, la tasa general del ISV es del quince por ciento (15%), que recae sobre las importaciones y ventas de bienes o servicios sujetos a la Ley del Impuesto sobre Ventas. SAR (2017)

### **Impuesto sobre la renta**

De acuerdo con lo establecido por la Ley de Impuesto sobre la renta las personas obligadas a declarar y pagar este tributo son las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras domiciliadas o residentes en Honduras, inclusive las que gocen de alguna concesión del Estado.

El Impuesto Sobre la Renta se pagará a medida que genere la renta gravable en cuatro cuotas trimestrales. Las tres primeras cuotas deberán pagarse durante el ejercicio gravable y

se enterarán a más tardar el 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre, la cuarta cuota se pagará el 30 de abril del siguiente año fiscal. SAR (2017)

## ASPECTOS LABORALES

### **Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS)**

Deben inscribirse en el IHSS todas las personas o empresas legalmente constituidas, que cuenten con permiso de operación. Para que los empleados estén cubiertos por el IHSS, hay que pagar mensualmente el 10.5% de los salarios, que se distribuye así: el 3.5% se le deduce al trabajador, y el 7% lo paga el patrono. IHSS (2018)

### **Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP)**

Deberán afiliarse al Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) las empresas que empleen cinco o más trabajadores, o tengan un capital mayor de veinte mil lempiras. El patrono tendrá que pagar una cuota mensual del 1% sobre el total de sueldos y salarios, incluyendo horas extras, vacaciones, decimotercero y decimocuarto mes, bonificaciones y comisiones sobre ventas. INFOP (2018)

### **Inscripción de Firmas de Auditorías (COHPUPC)**

La entidad denominada Colegio Hondureño de Profesionales Universitarios en Contaduría Pública (COHPUCP), puede considerarse como el de mayor presencia en términos de representación y desarrollo de la carrera contable en Honduras. En la Ley que lleva el mismo nombre de este instituto y su respectivo reglamento se establece la inscripción de las sociedades o firmas individuales de Licenciados en Contaduría Pública legalmente constituidos. COHPUPC (2017)

## **Asociación de Firmas Auditoras en Honduras**

La Asociación tiene como finalidad el agrupar a las firmas miembros en el ámbito profesional, así como fomentar el espíritu y los lazos de solidaridad y colaboración entre las mismas, y actuar como organización nacional debidamente reconocida para todos los efectos.

AFAH (2017)

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

Para poder llevar a cabo el estudio de pre-factibilidad sobre la inversión en una empresa de auditoría financiera, contable y fiscal se utilizaron herramientas tales como: el estudio de mercado el cual permitió identificar la existencia de un mercado o potenciales clientes que estén dispuestos a contratar estos servicios de auditoría.

También se realizó un estudio técnico que permitió identificar todo lo relacionado con la capacidad instalada requerida para las operaciones normales de la empresa, de igual manera mediante este estudio se determinó la mejor ubicación para la empresa en base a los clientes que se atenderán y se proyectó el flujo de operaciones con el que se pretende trabajar, de igual manera se especificó la cantidad de recurso humano y los requisitos que estos deberán tener para el correcto funcionamiento de la empresa.

Y finalmente el estudio financiero dio a conocer, si con los posibles clientes que se calcularon y con la inversión inicial requerida, el proyecto genera la rentabilidad necesaria para lograr los beneficios económicos que permitan obtener rentabilidad; esto se logrará con el uso de indicadores de factibilidad de la inversión.

### **3.1. ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD**

#### **3.1.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

En el estudio de pre-factibilidad se utilizó un tipo de investigación cuantitativa, que permitió definir el tamaño de la muestra que sería representativa para este tipo de estudios, también se consideró un tipo de investigación descriptiva dado que ésta ayudo recolectar datos que permitieron analizar si existe la necesidad de mercado para la creación de la

empresa. También permitió describir toda la tecnología, mobiliario y equipo, personal humano y sus capacidades para la puesta en marcha del proyecto. Por último, una vez que se describieron características tanto del mercado como la parte técnica, se obtuvo la base para realizar un estudio financiero que determinará si llevar a cabo dicho proyecto de inversión sería rentable para los inversionistas.

### 3.1.2. DESCRIPCIÓN DEL ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN

Con respecto al ámbito, en el estudio de mercado se orientó a las MIPYME y personas naturales que brindan sus servicios como médicos, ingenieros, abogados entre otros honorarios profesionales ofrecidos en las ciudades de Tegucigalpa y Comayagüela.

Se consideró incursionar en ese segmento de mercado, buscando con ello darles la asesoría técnica necesaria para crearles una capacidad competitiva que les permita insertarse a una economía globalizada en condiciones más favorables.

### 3.1.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el estudio de mercado, la población estuvo compuesta por las MIPYME ubicadas en Tegucigalpa y Comayagüela detalladas a continuación:

Distribución de Microempresas y pequeñas por rubro en Tegucigalpa

Tamaño	Rubro	Población
Microempresas 1 – 10 empleados	Comercio	775
Microempresas 1 – 10 empleados	Industria	95
Microempresas 1 – 10 empleados	Servicio	995
<b>Total de microempresas</b>		<b>1865</b>
Pequeña empresa 11-50 empleados	Comercio	356
Pequeña empresa 11-50 empleados	Industria	52
Pequeña empresa 11-50 empleados	Servicio	356
<b>Total pequeña empresa</b>		<b>764</b>
<b>POBLACIÓN TOTAL</b>		<b>2,629</b>

### **Ilustración 1. Distribución de Micro y pequeñas empresas en Tegucigalpa**

**Fuente: Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, 2018**

Este estudio se realizó utilizando una muestra aleatoria de MIPYME, en vista que las empresas están agrupadas por sectores, el sector servicios, construcción, industrial, comercial, transporte, entre otros, así como también se tomó en cuenta profesionales registrados como comerciantes individuales.

Para el cálculo de la muestra se utilizó como fuente principal los datos registrados en el registro mercantil de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, en relación a los datos de las pequeñas y mediana empresas, el cual indica que las empresas registradas en Tegucigalpa en el 2018 son 2,629 de las cuales utilizo la fórmula de muestreo conociendo el tamaño de la población, con lo que resulto una muestra de 296 empresas a encuestar en las ciudades de Tegucigalpa y Comayagüela. El procedimiento aplicado para calcular la muestra fue el siguiente:

$$n = \frac{(N)(Z^2)(P)(Q)}{[(N - 1) (E^2)] + [(Z^2)(P)(Q)]}$$

Dónde:

n = muestras a observar	n = 296
N = población	N = 2,629
Z = nivel de confianza	Z = 1.96
P = probabilidad de éxito	P = 0.70
Q = probabilidad de fracaso	Q = 0.30
E = error tolerable	E = 0.05

Despeje:

$$n = \frac{(2629) * ((1.96^2)) * (0.7) * (0.3)}{((2629 - 1) * ((0.05^2))) + ((1.96^2) * (0.7) * (0.3))}$$

$$n = 287$$

Como se puede observar en la formula resultaron 287 unidades de análisis pero se contó con una base de datos que permitió aplicar el instrumento a 296 elementos de la población.



#### 3.1.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica que se utilizó en el estudio de mercado fue la encuesta dado que ésta permite llegar a un mayor número de individuos de la muestra y el instrumento utilizado fue el cuestionario el cual permitió medir ciertas variables, dentro de ellas el posible interés de los clientes en la adquisición de servicios de auditoría. Para su aplicación se hizo uso de la herramienta de encuestas que proporciona Google Forms, mediante esta herramienta se envió el link de la encuesta mediante correo electrónico, los cuales se obtuvieron a través de una base de datos proporcionada por la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, esto permitió para que los elementos seleccionados pudieran responder la encuesta de una manera más ágil, ya que poder realizar la encuesta por Internet, el encuestado tuvo la facilidad de realizarla incluso desde su teléfono móvil. La importancia de aplicar la encuesta radica en que los resultados que arrojó la aplicación de dicho instrumento permitieron determinar si existía mercado suficiente para la realización del proyecto. La encuesta fue aplicada a las 296 micro empresas inscritas en la cámara de comercio, también se logró encuestar a doctores e ingenieros civiles que prestan sus servicios de forma independiente.

Para el diseño del instrumento, que en este caso fue el cuestionario, se decidió utilizar el cuestionario cerrado dado que es una investigación de tipo cuantitativa. El cuestionario cuenta con un total de 12 preguntas de las cuales en su totalidad son interrogantes de tipo cerrado, delimitando las respuestas que puede brindar el encuestado (ver Anexo 1)

#### 3.1.5. PLAN DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

El plan de recolección de datos del estudio de mercado fue principalmente de fuentes de información primaria mediante la encuesta aplicada a la muestra determinada; se evaluó y se registró cualitativa y cuantitativamente. A su vez se utilizaron fuentes de información

secundarias para determinar la cantidad de empresas de la población para poder así determinar la muestra.

En la ilustración 1 se detalla el plan que se siguió para llevar a cabo la aplicación de la encuesta a las empresas seleccionadas:

<b>Nombre de la Tarea</b>	<b>Duración</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha Final</b>
Determinar población y Muestra	1 día	15/2/2019	15/2/2018
Elaboración de Encuesta	1 día	16/2/2019	16/2/2019
Verificación de la encuesta	1 día	17/2/2019	17/2/2019
Aplicación de la encuesta	5 días	18/2/2019	22/2/2019
Tabulación de resultados	3 días	23/2/2019	25/2/2019
Interpretación de resultados	2días	26/2/2019	27/2/2019

**Ilustración 2. Plan de trabajo recolección de datos estudio de Mercado**

Al momento de terminar de aplicar la encuesta, se determinó que el medio que mejor se adaptaba era a través de Internet, se procedió al procesamiento de los datos y éstos se generaron de la siguiente manera: la herramienta utilizada fue Google, una vez terminada la encuesta, genera un archivo que muestra todas las respuestas que fueron obtenidas de la aplicación de la misma. Este archivo contiene la información tabulada de todas las respuestas obtenidas lo que permite que, mediante la herramienta de Excel, se puedan generar todos los cruces de variables correspondientes y realizar su análisis respectivo. De igual manera en la misma herramienta y con la información ya tabulada se generan los gráficos que se requieran.

Una vez que se obtuvieron los resultados con respecto al mercado, se formuló la idea del tamaño de la empresa y por ende se pudo determinar toda la tecnología necesaria en volumen y tamaño, las dimensiones de las oficinas, el número de escritorios para el personal, las capacidades que deberá tener el personal, la ubicación de los escritorios, la tecnología

necesaria con respecto a equipo de telefonía, computadoras. Este tipo de investigación ayudó a determinar la necesidad de todo lo anterior.

En el estudio técnico se utilizó únicamente fuentes de recolección de información secundarias como ser los proveedores que venden mobiliario, tecnología, edificios que rentan el espacio para poder operar. También los precios de cada uno de los elementos que son necesarios; se compararon montos hasta encontrar el que tuviera la mejor relación precio/calidad. Los datos recolectados fueron procesados de tal manera que al final se diera entre todo los recursos necesarios una inversión inicial con la que se prosiguió con el estudio financiero.

Para la recolección de datos del estudio financiero se utilizaron fuentes de información secundaria ya que se utilizaron como base la información recolectada en los estudios previos para hacer los cálculos y proyecciones financieras que al final indicaron si es factible o no la implementación de la empresa de auditoría. El procesamiento de la información se realizó mediante el uso de la herramienta Excel, en la cual se hicieron el cálculo de costos, inversión inicial y se tomó tasas que se manejan en el mercado financiero actual determinando factibilidad del proyecto.

El estudio financiero, una vez que se ha determinado todo el mobiliario y demás equipos necesarios para la operación del negocio, así como la información obtenida del tamaño del mercado gracias al estudio de mercado, permitió determinar los costos de operación, el monto de la inversión inicial, los ingresos y se pudo obtener una proyección del flujo de efectivo que tendrá la empresa.

Para determinar la factibilidad del proyecto de inversión desde el punto de vista financiero para los inversionistas, se analizó diversos factores o indicadores financieros que determinaron la rentabilidad del proyecto.

## CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANALISIS

Una vez aplicado el instrumento de recolección de información mediante la metodología descrita en el capítulo anterior, se procedió a tabular resultados, esto dio paso a determinar la cantidad de clientes así como también se logró identificar si existe mercado para desarrollar el proyecto de inversión. De igual manera, estos resultados permitieron determinar todas las variables técnicas y tecnológicas que se involucran en el proyecto. Con toda la inversión total estimada y el tamaño de los clientes, se procedió a realizar el análisis financiero para determinar si el desarrollar el proyecto resulta rentable financieramente. Todo esto se pasa a describir a continuación:

### 4.1. Antecedentes de la empresa

#### 4.1.1. Productos o servicios que elabora o servicios que ofrece.

El proyecto de inversión que se pretende desarrollar, ofrecerá los servicios de auditoría financiera, fiscal y contable en Honduras, todo esto mediante la creación de una estructura financiera y tecnológica sin olvidar el componente más importante: el personal, para lo cual se desarrolló la perfilación de puestos y requerimientos necesarios para la correcta ejecución del trabajo.

Se pretende ofrecer servicios en base a paquetes según las necesidades de cada cliente, los cuales se detallan a continuación:

- Paquete Tributario
  - Cálculo y presentación de declaraciones Mensuales.
  - Cálculo y presentación de declaraciones Anuales.
  
- Paquete Contable General para Empresas.
  - Elaboración y presentación de Declaraciones.
  - Cálculo y pago de impuestos.

- Elaboración de Estados financieros.
- Registro de Libros Contables.
- Conciliaciones Bancarias.
  
- Paquete Auditoria financiera
  - Asesoramiento en temas de ingresos versus costos
  - Asesoría en materia de futuras inversiones

#### 4.1.2. Información relevante sobre la empresa

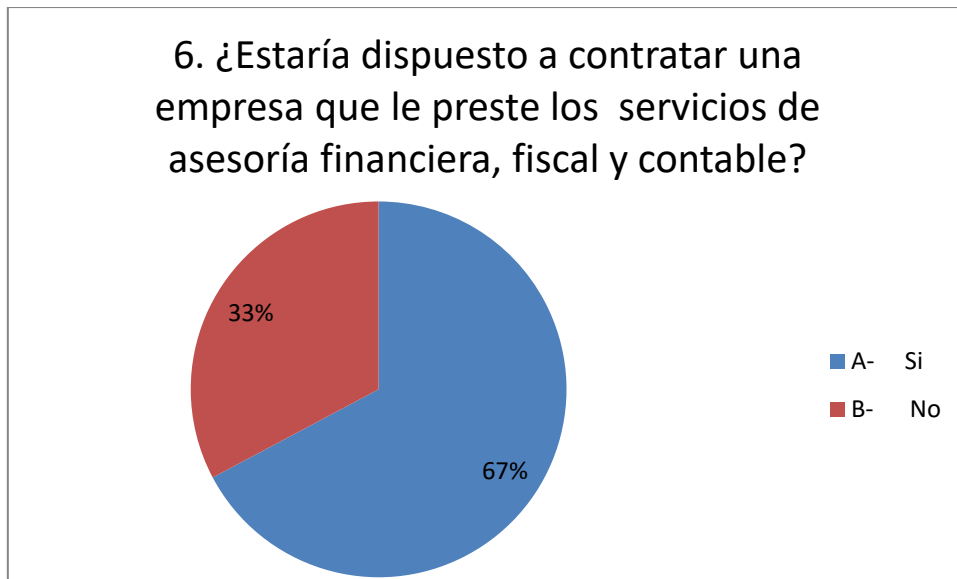
La empresa iniciará operaciones en Tegucigalpa dado que es en esta ciudad donde se pretende abarcar a las MIPYME que operan en Tegucigalpa y Comayagüela, que forman el mercado meta. Pero cabe aclarar que aunque la empresa operará en Tegucigalpa se pretende atender clientes de todo el país, comenzando como mercado meta actual en las ciudades antes mencionadas.

#### 4.2. Aspectos de mercado

##### 4.2.1. Mercado meta

En este apartado se analizó el mercado al cual se pretende acceder como empresa prestadora de servicios, aplicando una encuesta a los dueños de las MIPYME en Tegucigalpa y Comayagüela.

En base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada al mercado meta se puede obtener el flujo de clientes esperado: en Tegucigalpa y Comayagüela existe un promedio de 2,629 MIPYME de las cuales se hizo una proyección en base a los resultados de la encuesta en la que el 67% de los encuestados que indico que si utiliza servicios de asesoría contable y tributaria lo cual representa un total de 1,762 personas que requieren estos servicios, lo que nos indica que este podría ser el flujo de clientes esperado.



**Ilustración 3. Contratación de servicios de auditoría fiscal, contable y financiera**

Con estos resultados se puede hacer un flujo proyectado de personas que se podrían atender en el negocio tomando en cuenta la capacidad instalada descrita en los aspectos técnicos de este documento, con lo que se pretende dar atención a 25 clientes por día, contando con 26 días laborales por mes, se lograrían atender unos 650 clientes al mes, con lo cual se estaría abarcando un 37% del mercado existente, por lo que en un futuro se podría mejorar la capacidad instalada para poder atender un mayor número de clientes del mercado que existe.

#### 4.2.2 Posicionamiento de Mercado

Dado que se busca ingresar al mercado y obtener un posicionamiento diferenciador en base a la competencia actual, se analizaron cuáles son los factores más importantes que consideran las empresas al momento de realizar la contratación de los servicios de auditoría, los cuales se muestran a continuación:

a) Aspectos considerados al momento de contratar un servicio de auditoria

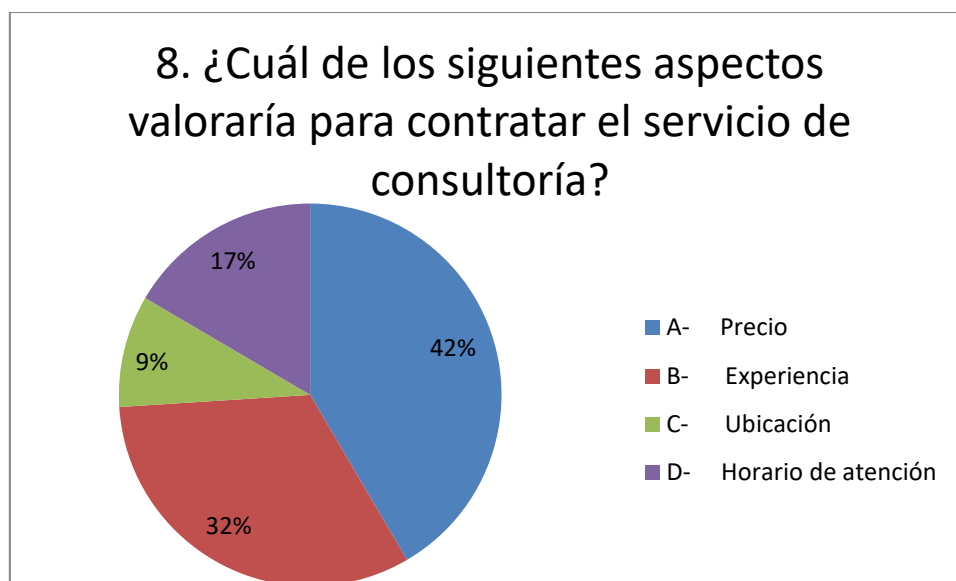


Ilustración 4. Aspectos a considerar para la contratación de servicios de auditoria

Según los resultados de la encuesta aplicada a las empresas que componen el mercado meta, se descubrió que el 42% de éstas toman en consideración o contratarían a una empresa de servicios de auditoria por el precio ofrecido. Según un 32% el factor determinante es la experiencia que tenga la empresa dedicada a este rubro, seguido de un 17% que consideran la ubicación como un aspecto importante. Este resultado demuestra que ofrecer un precio por debajo de la competencia puede generar una ventaja competitiva a la empresa para lograr el posicionamiento deseado.

b) Forma legal de constitución

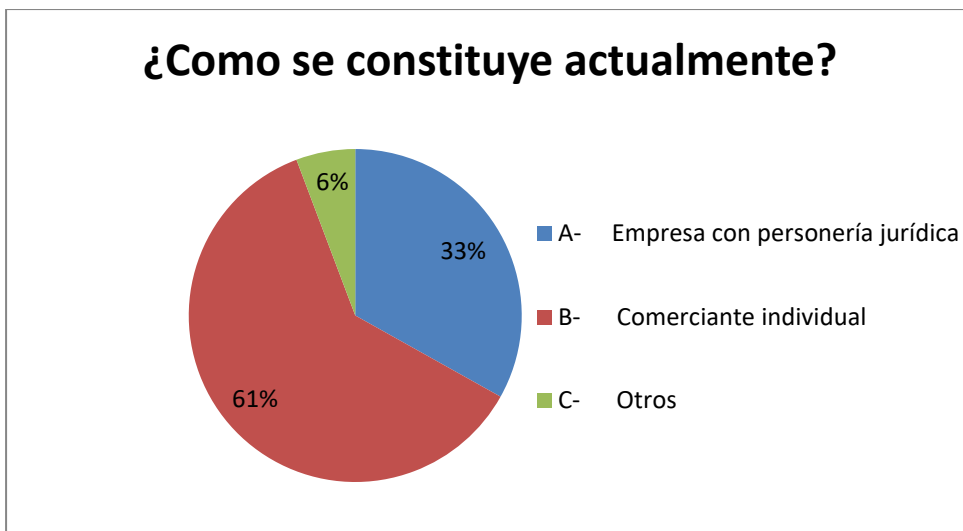


Ilustración 5. Formas de constitución

Al consultar sobre la forma de constitución se puede observar que el 61% de la población encuestada declaró que está constituido como comerciante individual y un 33% como empresa con personería jurídica. Esta información que nos ofrece el resultado de la encuesta es sumamente importante ya que indica hacia quien se van a dirigir los esfuerzos de marketing y según la gráfica es a los comerciantes individuales, debido a esto se logró determinar las estrategias adecuadas para este sector de la población meta.



c) Frecuencia de declaración de impuestos

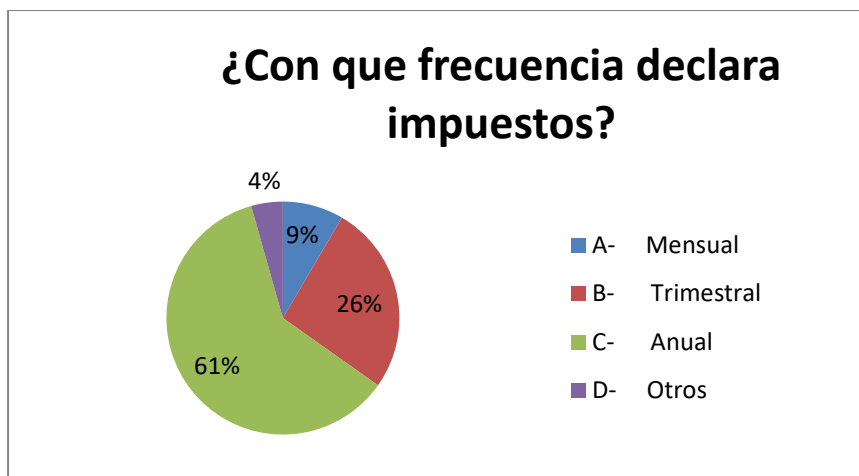


Ilustración 6. Frecuencia de declaración de impuestos

Otro factor importante es la frecuencia con la que la población meta declara impuestos, ya que esto nos permite identificar las veces que será necesaria la utilización de los servicios de auditoría contable, según los resultados de la encuesta un 61% declara impuestos de forma anual; es decir una vez por año y un 26% de forma trimestral. Lo que hace referencia a las veces en que serán necesarios los servicios de auditoría.

d) Frecuencia de realización de trabajos contables

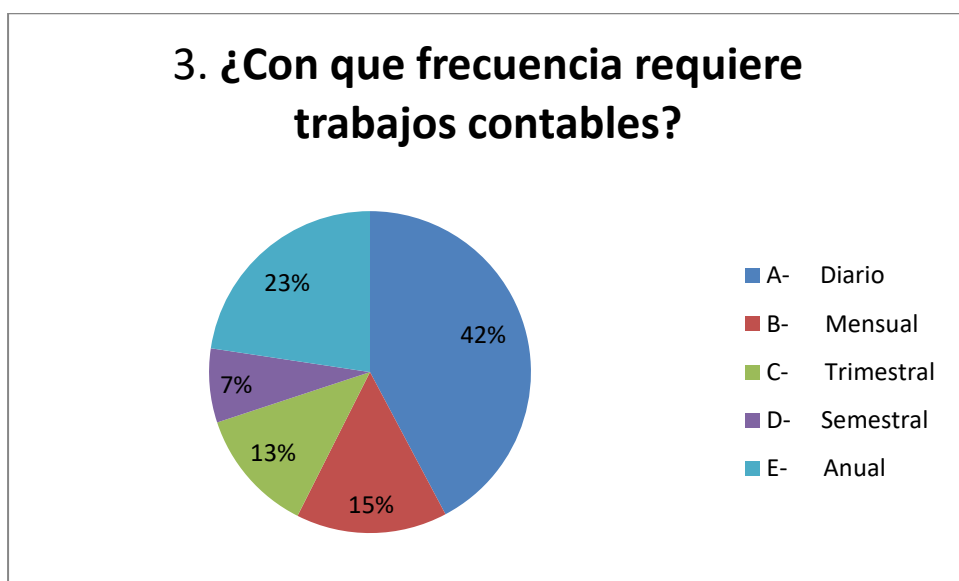


Ilustración 7. Frecuencia de necesidad de trabajos contables

Para determinar el flujo de operación de la empresa de auditoria se consultó sobre la frecuencia con la que se requiere la realización de trabajos contables, los resultados indican que el 43% realiza trabajos contables de forma diaria, un 23% los realiza de forma anual versus un 15% requiere realizarlos mensualmente y un 13% de manera trimestral, estos resultados permiten realizar una proyección de las operaciones y así determinar los recursos tanto materiales como de recurso humano que se pueden requerir.

e) Pago de servicios de auditoria

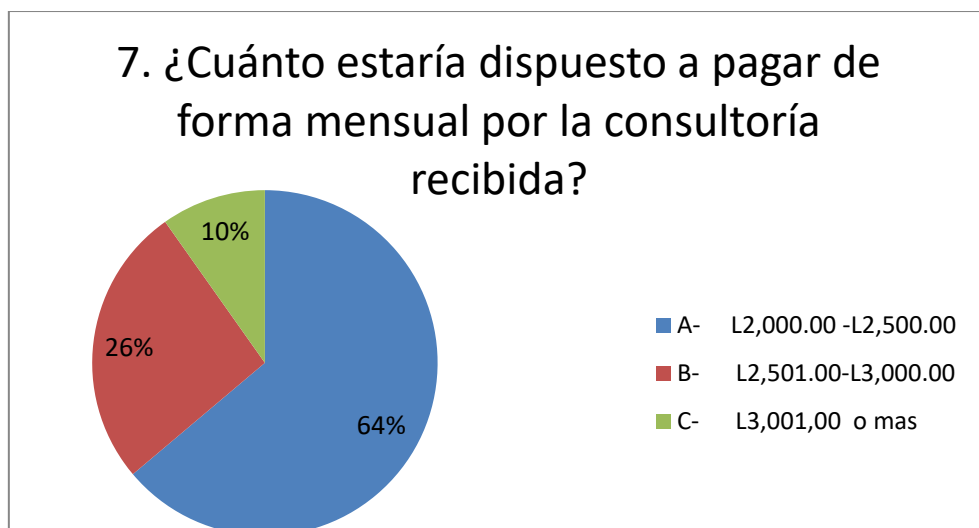


Ilustración 8. Cantidad monetaria mensual por los servicios de auditoria

En cuanto a la cantidad mensual que los encuestados están dispuestos a pagar por los servicios de auditoria se determinó en base a los resultados que el 64% estaría dispuesto a pagar una cuota mensual entre los L2, 000.00 a L2, 500.00, siendo esta información uno de los puntos claves para determinar los ingresos y rentabilidad de la empresa de auditoría financiera, fiscal y contable, lo cual se podrá visualizar en los aspectos financieros del presente informe.

#### 4.2.3 Análisis de la competencia

Ninguna empresa puede operar en todos los mercados y satisfacer todas las necesidades. La orientación al cliente requiere que la empresa defina las necesidades del cliente desde el punto de vista de este último y no desde el punto de vista de la organización.

El actual entorno, ejerce presiones legales, económicas, sociales y de mercado, esto a su vez ha incidido en los requerimientos cada vez más exigentes de las empresas en cuanto a contar con personal altamente capacitado y confiable. Sin embargo se incrementa constantemente la necesidad de contratar servicios contables, tributarios y financieros externos. Garantizando que se cuente con servicio eficiente, eficaz y actualizado, permitiendo mantener una reserva que muchos inversionistas consideran prioritario, también se puede considerar como ventaja el hecho que no se dependerá de un empleado al mantener servicios externos.

Frente a esta tendencia es necesario que la empresa tome las medidas necesarias para establecer propuestas en las que la opinión y preferencias de los futuros empresarios y profesionales en libre ejercicio profesional estén presentes, caso contrario el riesgo sería la disminución de clientes por falta de opciones según sus requerimientos.

Se dice que los servicios son sustitutos cuando representan una alternativa a los consumidores del mismo. Sin embargo, esta posición no es totalmente lineal: depende de una serie de factores, como la disponibilidad de tales sustitutos, los costos comparados, la propensión al cambio por parte de los consumidores, la agresividad de las empresas que ofrecen servicios similares.

Hay que tener en cuenta que la situación se complica si los servicios que ofrece la competencia están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la industria. Según los resultados del instrumento de recolección de información se obtuvieron los siguientes datos:

a) Responsable del manejo de la información contable en el negocio

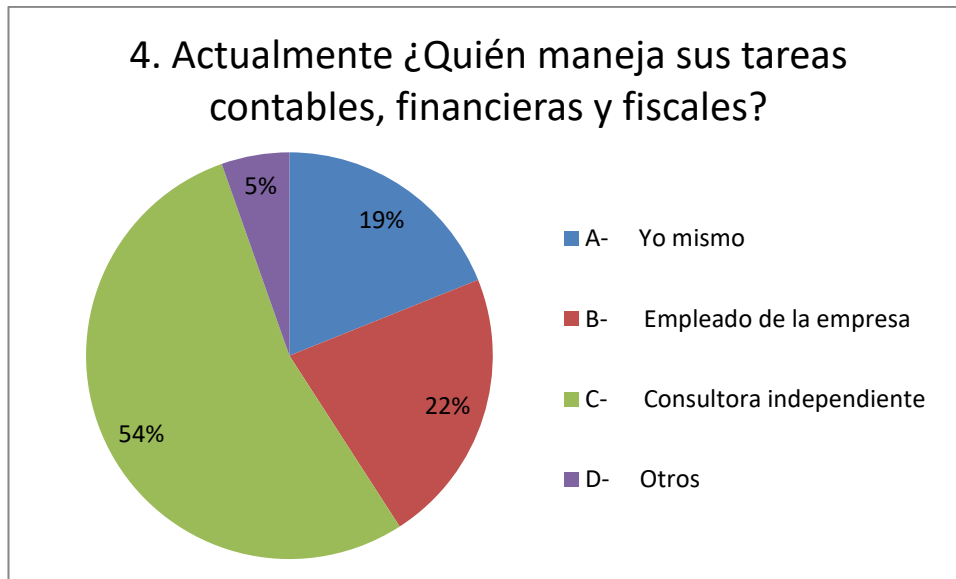


Ilustración 9. Responsable del manejo de la información contable

Como se puede observar en la gráfica anterior el 54% de los encuestados reveló que utiliza los servicios de una consultora independiente para manejar sus asuntos contables, un 22% cuenta con un empleado que realiza estas labores y un 19% indicó que lo realiza el mismo dueño de la empresa. En base a estos resultados podemos concluir que existe un mercado bastante potencial que utiliza los servicios de consultoría contable, pero también se puede concluir que será necesaria una estrategia de penetración de mercado muy bien definida para lograr competir con las consultorías existentes.

b) Calificación del servicio de auditoría financiera, fiscal y contable

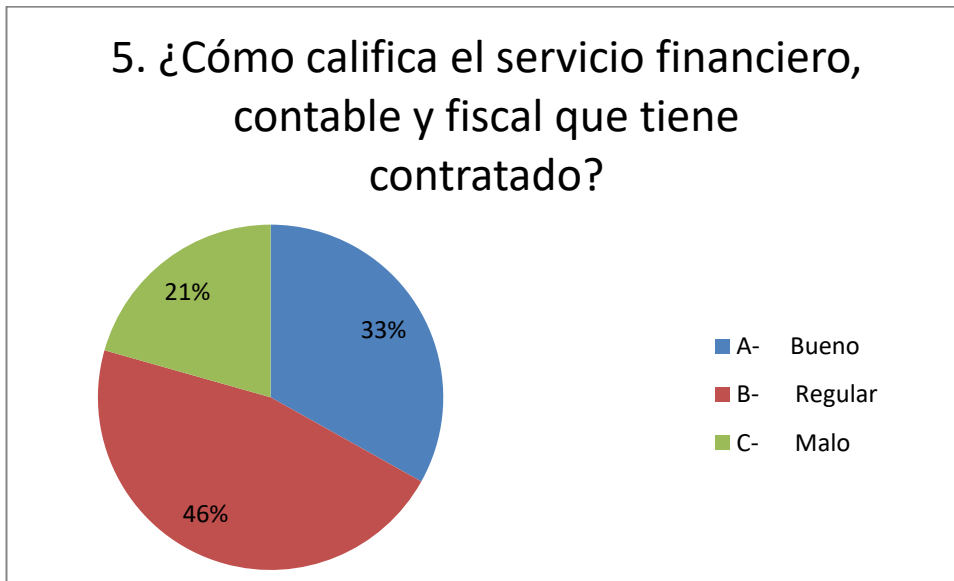


Ilustración 10. Calificación del servicio de auditoría financiera, fiscal y contable

El 46% de las personas encuestadas indicó que califica de regular el servicio de auditoría contable que tiene actualmente, el 33% lo califica como bueno y un 21% lo calificó como malo, esta información permite determinar que la población encuestada no se encuentra satisfecha con la calidad de servicio que recibe, lo que representa un factor ventajoso para poder ofrecer aspectos diferenciadores en el servicio ofrecido.

#### 4.3 Aspectos Técnicos

Gracias al resultado obtenido del estudio de mercado fue posible identificar los requerimientos tecnológicos necesarios para la operación de la empresa de consultoría, determinar el personal requerido y su correcta organización, las necesidades de mobiliario y equipo. Es decir todo lo necesario para la puesta en marcha del negocio, lo cual se detalla a continuación:

#### 4.3.1 Localización

Ubicación Macro: la empresa se ubicará en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, dentro del departamento de Francisco Morazán, Honduras.

a) Mapa ubicación consultoría financiera, contable y fiscal



Ilustración 11. Mapa de ubicación empresa de consultoría

Ubicación Micro: En cuanto a la ubicación micro la empresa se situará entre la 5ta avenida y la calle Salvador Mendieta, frente a la Avenida Miguel Cervantes y la Secretaria de Finanzas, específicamente en el edificio llamado Casa Quinchon en el Centro de Tegucigalpa Municipio del Distrito Central.

Se tiene previsto las oficinas en este sitio por las facilidades que el mismo presta como ser una renta competitiva, acceso a internet, salas de juntas, agua entre otros y por la captación del nicho de mercado que la consultoría busca captar.

b) Ubicación micro



Ilustración 12. Mapa de micro ubicación

Vías de acceso: Múltiples vías para acceder al sitio, de Este a Oeste por la Avenida Cervantes conectando con La Avenida Gutenberg o La Avenida República de Chile, de Norte a Sur por la Calle Salvador Mendieta que se conecta con La Avenida Cristóbal Colón. Una de las grandes ventajas que se observan es la existencia de la calle peatonal en El Centro de la capital. Se deberá considerar para las vías de acceso los inconvenientes que se pueden dar en El Centro de Tegucigalpa Municipio del Distrito Central por ser una zona con alto tránsito vehicular, pero es un lugar donde existe un gran mercado.

c) Mapa de vías de acceso



Ilustración 13. Mapa vías de acceso empresa de consultoría

#### 4.3.2. Tamaño de las oficinas

Es importante mencionar que la consultora iniciara operaciones con 5 empleados: 1 Gerente administrador y 4 auditores. Es por ello que las oficinas deberán contar con una capacidad para unas 7 personas las cuales deberán contar con todas las comodidades posibles para el bienestar de los empleados, cada oficina estará acondicionada de acuerdo a las necesidades requeridas.

La cantidad del personal fue estimado tomando como base la cartera de clientes que se debería atender y basándose en los tiempos promedios necesarios para la realización de los trabajos requeridos.

Por lo anterior se cotizo una oficina grande con un tamaño de 34.1 metros cuadrados, con un precio de L18, 869.76, incluyendo en este precio los servicios de: Internet, agua, luz y limpieza del local. (Ver imagen en el anexo 2)

#### 4.3.3. Tecnología y mobiliario requerido

Toda la tecnología necesaria, infraestructura, mobiliario y equipo se detallan a continuación:








CANT	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
3	Computadora ACER	Laptop Acer Aspire ES1-512-C065: Procesador Intel Celeron N2840 (hasta 2.58 GHz), Memoria de 4 GB DDR3L, D.D. de 500 GB, Pantalla LED de 15.6.	
1		TELEFONO INALAMBRICO VTECH CS61 14-11 (NEGRO)	
1	Impresora Multifuncional EPSON L 4150	Imprime hasta 7.500 páginas en negro <sup>1</sup> ó 6.000 páginas a color <sup>1</sup> con calidad profesional y alta velocidad. Ahorra hasta el 90 por ciento en la tinta con las botellas de reemplazo de bajo costo. Nuevo diseño de relleno de botellas con llenado automático, codificadas para llenado fácil y limpio de cada color. Impresión inalámbrica desde tabletas/teléfonos inteligentes.	
1	Archivero 4 gavetas OPIC	Archivero 4 gavetas opic, color negro, hecho de metal alto calibre,	
1	Sistema contable SEC	Cumplimiento de estándares internacionales Reexpresión en línea y real en dólares y en moneda local Manejo de unidades estratégicas de negocio o centros de costos Multicompañía Cierres anuales Cuadre de auxiliares	
	Sistema administrativo SEA		
3	Silla Gerencial	Brazos ajustables, ajuste de la silla en 3 posiciones, hasta 250 libras de composición,	
3	escritorio aspen	Escritorio ASPEN, con 3 gavetas que pueden armarse a la derecha o izquierda	

Ilustración 14. Detalle de mobiliario

A continuación se detalla el precio de los recursos tecnológicos tanto de mobiliario y equipo como de equipo de cómputo y software requeridos para iniciar operaciones:

CUADRO 1 MOBILIARIO Y EQUIPO				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Teléfono	694.78	1	694.78
2	Silla secretarial	4,955.65	4	19,822.60
3	Escritorio Aspen	6,346.96	3	19,040.88
4	Archivero 4 gavetas	5,817.39	1	5,817.39
5	Sumadora CANNON	5,475.65	3	16,426.95
<b>TOTAL</b>				<b>61,802.60</b>

Ilustración 15. Costo estimado de mobiliario y equipo

CUADRO 2 EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Computadora ACER	12,200.00	4	48,800.00
2	Impresora Multifuncional EPSON	4,607.83	1	4,607.83
3	licencia contable	12,000.00	1	12,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>65,407.83</b>

Ilustración 16. Costo estimado de equipo de cómputo y software

#### 4.3.3 Programación de la ejecución

En este apartado se presenta un cronograma de las actividades que son necesarias para la puesta en marcha de la empresa de consultoría con tiempo estimado que requiere cada tarea que se llevara a cabo, lo que nos da un tiempo estimado de ejecución de 12 semanas.

Tarea	Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>1. Constitución de la empresa</b>	1 Semana												
Obtención de escritura pública													
Inscripción al registro mercantil													
Obtención de registro tributario nacional													
Registro en la camara de comercio													
Permiso de operación													
Negociación de alquiler del local													
<b>2. Acondicionamiento del local</b>	1 Semana												
Compra de software													
Instalación de mobiliario y equipo													
Instalación de software y redes													
<b>3. Contratación de personal</b>	1 Semana												
Contratación de auditores													
<b>4. Cerrar acuerdos con los clientes</b>	5 Semanas												
Visitar clientes potenciales													
Concretar citas													
Cerrar contratos													

Ilustración 17. Cronograma de actividades para la ejecución del negocio

#### 4.3.4. Presupuesto

Una vez que se recolectó toda la información con respecto al personal, mobiliario, equipo e infraestructura y el capital, se procedió a realizar el cálculo de toda la inversión inicial para las operaciones, así como los costos fijos y variables. Todos los datos de la inversión se detallan a continuación:

<b>CUADRO 3 GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Gastos de constitución	7,500.00	1	7,500.00
2	Inscripción Colegio de Contadores	1,500.00	1	1,500.00
3	Anticipo de cuotas mensuales	900.00	1	900.00
4	Permiso de Operación	1,500.00	1	1,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>11,400.00</b>

Ilustración 18. Resumen gastos de organización

<b>CUADRO 7 GASTOS OPERATIVOS</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Sueldos y Salarios	37,584.17	6	225,505.00
2	13 y 14 sueldo	6,979.92	6	41,879.50
3	RAP	628.19	6	3,769.16
4	INFOP	418.80	6	2,512.77
5	IHSS	1,312.03	6	7,872.17
6	Material de Oficina.	1,000.00	6	75,536.76
7	Renta de local	12,589.46	6	6,000.00
8	Publicidad	1,500.00	6	9,000.00
9	Teléfono celular	1,000.00	6	6,000.00
10	Material de Oficina y aseo	1,083.33	6	6,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>384,575.36</b>

Ilustración 19. Gastos operativos

<b>RESUMEN INVERSION INICIAL</b>				
1	MOBILIARIO Y EQUIPO			61,802.60
1	EQUIPO DE COMPUTO			65,407.83
1	GASTOS DE ORGANIZACIÓN			11,400.00
1	GASTOS OPERATIVOS			384,575.36
<b>TOTAL INIVERSION INICIAL</b>				<b>523,185.79</b>

1	INVERSION FIJA			127,210.43
2	INVERSION OPERATIVA			395,975.36
3	CAPITAL DE TRABAJO			523,185.79
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>				<b>523,185.79</b>

Ilustración 20. Resumen inversión inicial

CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO					
No	SALDO INICIAL	PAGO DE INTERESES	ABONO A CAPITAL	CUOTA	SALDO FINAL
1	400,000.00	0.00	111,459.90	111,459.90	288,540.10
2	288,540.10	57,708.02	53,751.88	111,459.90	234,788.22
3	234,788.22	46,957.64	64,502.26	111,459.90	170,285.96
4	170,285.96	34,057.19	77,402.71	111,459.90	92,883.25
5	92,883.25	18,576.65	92,883.25	111,459.90	0.00

Ilustración 21. Amortización de préstamo

#### 4.3.6. Operación, administración y vida útil

##### 4.3.6.1. Organigrama

Para la organización de la empresa, se considera que esta será pequeña al inicio, por lo que el Gerente General cumplirá las funciones de Contador General de la empresa, teniendo a su cargo dos personas que lo auxilien en la contabilidad, además se contratara un coordinador de mercadeo que será la persona encargada de la captación de clientes. A continuación se ilustra el organigrama de la consultora:

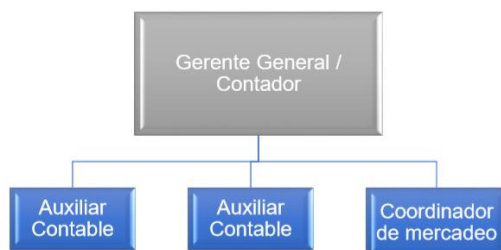


Ilustración 22. Organigrama empresa de consultoría financiera, fiscal y contable

#### 4.3.6.2. Descripción de puestos

Puesto	Formación académica	Funciones	Sueldo
Gerente General	Lic. en Contaduría Pública (deseable Maestría)	Coordinar la operaciones de la empresa y gestionar para la consecución de metas a corto y largo plazo de la organización	L21,476.00.67
Auxiliar Contable	Lic. en Contaduría Pública	Elaborar informes financieros Manejar e interpretar la contabilidad de una persona natural o jurídica Analizar planes financieros y contables de la empresa	L9,664.50
Coordinador de Mercadeo	Lic. en Marketing	Elaborar estrategias para que aseguren mayor participación de cliente con alta rentabilidad. Contacto con clientes en cuanto a las asesorías que se brindan en la empresa	L10,738.53

Ilustración. 23 Descripción de puestos

#### 4.4. Criterios de evaluación financiera

Gracias a toda la información obtenida mediante el estudio de mercado y el estudio técnico, los cuales permitieron determinar los ingresos que se obtendrían, así como todos los gastos en los que se incurriría desde la inversión inicial hasta los costos de operación, se procedió a realizar la evaluación financiera para determinar si el proyecto es financieramente rentable, como se detalla a continuación:

##### 4.4.1. Costos de inversión

En primera instancia se determinó toda la inversión inicial necesaria para que el proyecto de asesoría financiera entre en operaciones, información que se muestra a continuación en la Ilustración 24:

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Teléfono	694.78	1	694.78
2	Silla secretarial	4,955.65	4	19,822.60
3	Escritorio Aspen	6,346.96	3	19,040.88
4	Archivero 4 gavetas	5,817.39	1	5,817.39
5	Sumadora CANNON	5,475.65	3	16,426.95
<b>TOTAL</b>				<b>61,802.60</b>

<b>CUADRO 2 EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Computadora HACER	12,200.00	4	48,800.00
2	Impresora Multifuncional EPSON	4,607.83	1	4,607.83
3	licencia contable	12,000.00	1	12,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>65,407.83</b>

<b>CUADRO 3 GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Gastos de constitución	7,500.00	1	7,500.00
2	Inscripción Colegio de Contadores	1,500.00	1	1,500.00
3	Anticipo de cuotas mensuales	900.00	1	900.00
4	Permiso de Operación	1,500.00	1	1,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>11,400.00</b>

<b>CUADRO 7 GASTOS OPERATIVOS</b>				
<b>No</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
1	Sueldos y Salarios	37,584.17	6	225,505.00
2	13 y 14 sueldo	6,979.92	6	41,879.50
3	RAP	628.19	6	3,769.16
4	INFOP	418.80	6	2,512.77
5	IHSS	1,312.03	6	7,872.17
6	Material de Oficina.	12,589.46	6	75,536.76
7	Renta de local	1,000.00	6	6,000.00
8	Publicidad	1,500.00	6	9,000.00
9	Teléfono celular	1,000.00	6	6,000.00
10	Material de Oficina y aseo	1,083.33	6	6,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>384,575.36</b>

RESUMEN INVERSION INICIAL				
1	MOBILIARIO Y EQUIPO			61,802.60
1	EQUIPO DE COMPUTO			65,407.83
1	GASTOS DE ORGANIZACIÓN			11,400.00
1	GASTOS OPERATIVOS			384,575.36
<b>TOTAL INIVERSION INICIAL</b>				<b>523,185.79</b>

1	INVERSION FIJA			127,210.43
2	INVERSION OPERATIVA			395,975.36
3	CAPITAL DE TRABAJO			523,185.79
<b>TOTAL INIVERSION INICIAL</b>				<b>523,185.79</b>

Ilustración 24. Detalle inversión inicial

Como se muestra en las tablas anteriores, se detalló toda la inversión inicial necesaria para que la asesoría contable entre en operaciones, incluyendo el mobiliario y equipo, la infraestructura tecnológica; además, se consideraron los gastos de inversión en activos intangibles como ser los gastos de constitución, la publicidad inicial y los gastos de acondicionamiento del local, entre otros. Asimismo, se incluyó el del capital neto de trabajo el cual se muestra a continuación:

#### 4.4.1.1 Capital de trabajo

CUADRO 13 GASTOS OPERATIVOS				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Sueldos y Salarios	37,584.17	6	L 225,505.00
2	13 y 14 sueldo	6,979.92	6	L 41,879.50
3	RAP	628.19	6	L 3,769.16
4	INFOP	418.80	6	L 2,512.77
5	IHSS	1,312.03	6	L 7,872.17
6	Material de Oficina.	12,589.46	6	L 75,536.76
7	Renta de local	1,000.00	6	L 6,000.00
8	Publicidad	1,500.00	6	L 9,000.00
9	Teléfono celular	1,000.00	6	L 6,000.00
10	Material de Oficina y aseo	1,083.33	6	L 6,500.00
11	Mobiliario y equipo	61,802.00	1	L 61,802.00
12	Equipo de Computo	65,407.00	1	L 65,407.00

13	Gastos de Organización	11,400.00	1	L	11,400.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO POR 6 MESES</b>					<b>523,185.79</b>

Ilustración 25. Capital de trabajo

#### 4.4.2 Costos de Operación

##### 4.4.2.1 Costos Fijos

Para realizar el análisis financiero se calcularon los costos fijos que se tendrían mes a mes en la operación de la empresa y esta información se detalla en la siguiente tabla. Cabe mencionar que para todos los años posteriores se consideró la inflación proyectada por el BCH.

<b>GASTOS DE OPERACIÓN (DATOS ANUALIZADOS)</b>						
No	DESCRIPCION	2019	2020	2021	2022	2023
1	Sueldos y Salarios	451,010.00	485,974.55	525,533.49	570,451.52	621,646.63
2	13 y 14 sueldo	83,759.00	111,079.90	120,121.94	150,388.92	183,885.55
4	RAP	7,538.31	9,997.19	10,810.97	13,535.00	16,549.70
5	INFOP	5,025.54	6,664.79	7,207.32	9,023.34	11,033.13
6	IHSS	15,744.35	21,919.60	23,703.88	32,739.64	42,058.51
7	Material de Oficina.	151,073.52	151,190.64	163,497.75	163,637.49	163,784.35
8	Renta de local	12,000.00	12,009.30	12,986.88	12,997.98	13,009.64
9	Publicidad	18,000.00	18,013.95	19,480.31	19,496.96	19,514.46
10	Teléfono celular	12,000.00	12,009.30	12,986.88	12,997.98	13,009.64
11	Material de Oficina y aseo	13,000.00	13,010.08	14,069.11	14,081.14	14,093.78
<b>TOTAL</b>		<b>769,150.72</b>	<b>841,869.31</b>	<b>910,398.52</b>	<b>999,349.96</b>	<b>1,098,585.39</b>

Ilustración 26. Costos de operación

#### 4.4.3 Ingresos

La estimación de los ingresos se hizo considerando los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta. Se obtuvo un promedio de clientes con los cuales se trabajaría el primer año, para los siguientes años se trabajó con un escenario optimista de un crecimiento del 4% en ventas, con lo que se obtuvieron los siguientes ingresos de cada año:



PROYECCIONES DE INGRESOS EN LEMPIRAS						
NO	Descripción	AÑOS PROYECCIÓN				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Asesoría Contable	495,322.65	490,830.17	552,015.74	623,165.14	674,229.62
2	Asesoría Tributaria	437,996.42	555,071.44	624,265.15	704,726.78	732,915.85
3	Asesoría Financiera	549,896.49	616,228.30	693,045.66	782,372.43	813,667.32
4						
5						
6						
7						
<b>Total</b>		<b>1,483,215.55</b>	<b>1,662,129.91</b>	<b>1,869,326.54</b>	<b>2,110,264.34</b>	<b>2,220,812.80</b>

Ilustración 27. Proyección de ingresos

#### 4.4.3.1 Estado de Resultados

ESTADOS DE RESULTADOS					
DESCRIPCIÓN	2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS	1,483,215.55	1,662,129.91	1,869,326.54	2,110,264.34	2,220,812.80
(-) COSTO DE VENTAS	545,554.24	599,698.88	661,842.92	873,457.13	932,385.92
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>937,661.31</b>	<b>1,062,431.03</b>	<b>1,207,483.62</b>	<b>1,236,807.22</b>	<b>1,288,426.88</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
GASTOS DE OPERACIÓN	769,150.72	841,869.31	910,398.52	999,349.96	1,098,585.39
DEPRECIACION	21,445.21	21,445.21	21,445.21	21,445.21	21,445.21
AMORTIZACION	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	792,695.93	865,414.52	933,943.73	1,022,895.17	1,122,130.60
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN UAI</b>	<b>144,965.38</b>	<b>197,016.51</b>	<b>273,539.89</b>	<b>213,912.05</b>	<b>166,296.28</b>
GASTOS FINANCIEROS	0.00	57,708.02	46,957.64	34,057.19	18,576.65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS UAI	144,965.38	139,308.49	226,582.24	179,854.86	147,719.63
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	36,241.35	34,827.12	56,645.56	44,963.71	36,929.91
IMPUESTO APORTACION SOLIDARIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>108,724.04</b>	<b>104,481.37</b>	<b>169,936.68</b>	<b>134,891.14</b>	<b>110,789.72</b>

Ilustración 28. Estado de resultados

Como se puede observar en el estado de resultados anterior durante los 5 años del proyecto se pueden obtener utilidades, partiendo de las ventas obtenidas mediante los resultados de la encuesta, con la cual se hizo una proyección anual de ventas según la propensión al crecimiento de las mismas, así como a los gastos se les aplicó un porcentaje de inflación para que su valor vaya en aumento año con año. En el año 1 no hay gastos financieros ya que el banco otorgó un año de gracia en el que no se pagaran intereses, ya en los años siguientes si se debe realizar el pago correspondiente.

#### 4.4.4. Indicadores de evaluación financiera

##### 4.4.4.1. Cálculo del CAPM

Dado que el CAPM es un modelo de valoración de activos que se utiliza en mercados de capitales desarrollados como el mercado norteamericano; cosa que no sucede en nuestro país, debido a que no tenemos mercados de capitales. Por tanto, para calcular dicho CAPM se utilizaran valores como si el inversionista hondureño invertirá en el mercado de capitales de Estados Unidos y de acuerdo con los datos recabados para el mercado de capitales de Estados Unidos.

#### CAPM

Tasa libre de riesgo (bonos del tesoro de USA/Damodaran)	6.25%
Prima por riesgo	10.27%
Beta para Honduras (Damodaran)	1.23
Riesgo país (Damodaran)	5.19%
CAPM calculado	<b>24.07%</b>

Ilustración 29. Costo del capital propio

Una vez que se calculó la amortización del préstamo se procedió a calcular el costo promedio ponderado de capital o CPPC, debido a que existe una estructura de capital para la inversión en la cual hay apalancamiento, se deberá utilizar este método para calcular el valor del capital incluyendo el apalancamiento con el capital propio en la proporción 76/24: 76 de apalancamiento financiero y el otro 24% al capital propio. Con la estructura de capital definida y con el costo del financiamiento del 20% y del CAPM del 24.07% se reemplazaron dichos valores en la fórmula del CPPC tal como se muestra a continuación:

COSTO DE CAPITAL PONDERADO					
No	DESCRIPCION	TOTAL	RELATIVO	TASA	PONDERACION
1	FONDOS PROPIOS	123,185.79	24%	24.07%	5.67%
2	FONDOS EXTERNOS	400,000.00	76%	15%	11.47%
<b>TOTAL</b>		<b>523,185.79</b>	<b>100%</b>		<b>17.14%</b>

Ilustración 30. Calculo del costo de capital ponderado

#### 4.4.4.2. Cálculo de la TIR y el VAN

VAN	TIR	CK
185,747.78	28.07%	17.14%

Con los datos de los flujos de efectivo del proyecto, y con una tasa de descuento del 17.14%, desde la perspectiva del inversionista se obtiene un valor presente neto (VAN) de L 185,147.78 lo que permite determinar que la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad esperada del proyecto, y además considerando que la tasa interna de retorno (TIR) calculada alcanza un 28.07% y se ubica por encima de la tasa mínima aceptada (tasa de descuento), lo que indica que el proyecto deberá ser aceptado ya que genera mayores rendimientos que tener el dinero de la inversión en depósitos poco riesgosos.

## CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

- El 67% de las personas encuestadas indico que si estarían dispuestos a contratar los servicios de una empresa de asesoría financiera contable y tributaria, lo que indica que existe un mercado potencialmente aceptable que estaría dispuesto a adquirir los servicios de auditoría financiera.
- En cuanto al nivel de satisfacción el 33% de los encuestados califica como bueno los servicios de asesoría financiera ofrecidos actualmente en el mercado, el 46% como regular y el 21% como malo. Al observar estos resultados se puede concluir que el nivel de satisfacción con respecto a los servicios de auditoría que se ofrecen actualmente en el mercado, no es relativamente aceptable por lo que las empresas de auditoria que operan actualmente no tienen fidelidad de sus clientes, lo que puede ser una oportunidad para entrar en ese mercado insatisfecho y generar estrategias que generen un valor agregado a los servicios que se pueden ofrecer.
- Una vez establecidos todos los requerimientos técnicos necesarios para la puesta en marcha del negocio, se definió que las necesidades técnicas tienen un costo de L138,610.43, lo que ayuda a conocer de manera objetiva las necesidades del negocio y estos requerimientos de inversión son relativamente bajos con respecto a otros proyectos que requieren grandes cantidades de inversión inicial para poder operar.
- En el estudio financiero se determinó la rentabilidad del proyecto obteniendo una TIR de 28.07% y una VAN de L185, 747.78 y una recuperación de la inversión en un periodo de 4 años, 3 meses y 29 días. Al obtener utilidades desde el primer año, se puede afirmar lo viable y rentable que será la puesta en marcha de este proyecto para el inversionista.

## 5.2 Recomendaciones

- incursionar en este rubro de negocios implementando estrategias de penetración de mercados que puedan generar un punto de diferenciación con respecto a las empresas ya existentes.
- Ofrecer una gestión efectiva de calidad para los servicios que se ofrecerán en la empresa de asesoría contable, fiscal y tributaria, es fundamental para mitigar el riesgo de error en los compromisos adquiridos, y a su vez la calidad de los trabajos entregados fomentará el desarrollo del prestigio de la empresa.
- Proceder a la creación y puesta en marcha del proyecto ya que los requerimientos técnicos del proyecto lo hacen posible, ya que son bastante asequibles y no generan un gasto desproporcionado, por lo que se aconseja el desarrollo del negocio bajo este contexto de inversión.
- Implementar la idea del negocio, dado que en los resultados los indicadores financieros determinaron que el negocio es factible, viable y rentable.

## REFERENCIA

Amat, O. (2012). *Contabilidad y Finanzas*. Barcelona: Wiley Publishing Inc.

CPA.com. (01 de Mayo de 2016). *AICPA American Institute o CPAs* . Obtenido de <http://www.aicpa.org/ABOUT/MISSIONANDHISTORY/Pages/MissionHistory.aspx>

Gómez, f. (2009). *Finanzas Corporativas*. Bilbao.

Hernández, E. (2002). La historia de la contabilidad. *Revista Libros*, 2.

Hernández, E. (2002). La Historia de la Contabilidad. *Libros* , 67-68.

Garcia, F. (2017). Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión.

Recuperado de <https://proyectosfce.files.wordpress.com/2010/10/modulo-iv.pdf>

García Mendoza, A. (1998). *Evaluación de proyectos de inversión*. México, D.F., MEXICO:

McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=3191968>

González, R. (s. f.). Elaboración de Planes de Negocio, 3.

Harvard Business Review. (2017). *Finanzas básicas* (1.<sup>a</sup> ed.). Barcelona, SPAIN: Editorial

Reverté. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=5635432>

Meza, G. (s. f.). Estudio Técnico. En *Aspectos de un proyecto de inversión* (1.<sup>a</sup> ed.).

Garcia, F. (2017). Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión.

Recuperado de <https://proyectosfce.files.wordpress.com/2010/10/modulo-iv.pdf>

García Mendoza, A. (1998). *Evaluación de proyectos de inversión*. México, D.F., MEXICO:

McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=3191968>

González, R. (s. f.). *Elaboración de Planes de Negocio*, 3.

Harvard Business Review. (2017). *Finanzas básicas* (1.<sup>a</sup> ed.). Barcelona, SPAIN: Editorial

Reverté. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=5635432>

Meza, G. (s. f.). Estudio Técnico. En *Aspectos de un proyecto de inversión* (1.<sup>a</sup> ed.).

Harvard Business Review. (2017). *Finanzas básicas* (1.<sup>a</sup> ed.). Barcelona, SPAIN: Editorial

Reverté. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=5635432>

Pallerola Comamala, J., & Monfort Aguilar, E. (2014). *Auditoría*. Madrid, SPAIN: RA-MA Editorial. Recuperado de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bvunitecvirtualsp/detail.action?docID=322876>

# ANEXOS

## ANEXO 1: Encuesta



### ENCUESTA

Esta encuesta es realizada por estudiantes de la clase de Proyecto de Graduación de la maestría en finanzas y tiene como objetivo saber su opinión como Gerente/inversionista sobre la contratación de los servicios de consultoría financiera, contable y fiscal.

Marque con una x su elección:

1. ¿Cómo se constituye actualmente?

Empresa con personería jurídica

Comerciante individual

Honorarios profesionales

Otros

2. Ingresos mensuales

L8,000-L15,000

L15,001-L30,000

L30,001-Mas

3. ¿Con que frecuencia declara impuestos?

Mensual

Trimestral

Anual

4. ¿Con que frecuencia requiere trabajos contables?

Diario

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

5. Actualmente ¿Quién maneja sus tareas contables, financieras y fiscales?

Yo mismo

Empleado de la empresa

Consultora independiente

Asesor Externo



6. ¿Cómo califica el servicio financiero, contable y fiscal que tiene contratado?

Bueno

Regular

Malo

7. ¿Contrataría una empresa de consultoría Externa?

Si

No

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría recibida?

L2,000-L2,500

L2,001-L3,000

L3,000 o mas

9. ¿Cuál sería el factor determinante para la contratación de este tipo de servicio?

Precio

Experiencia

Ubicación

Horario de atención



**COTIZACION**

N° Cliente: 4280  
**Cliente** COTIZACIONES HONDURAS  
**Cotización** 146753  
 Contacto ,  
 Dirección TEGUCIGALPA  
 ,  
 TEGUCIGALPA  
 04001  
 Email jainesilva210@gmail.com  
 Vendedor ,  
 Operador ZULIH JIMENEZ,0145  
 Teléfono para Confirmar Fax: 22164900  
 FAX Cliente:

Teléfono:22164900  
 Fecha:12/10/2018

0002 de 0003

No. Art. Cliente	SKU	Descripcion del Producto	Unidad	Cantidad	Precio	Total
	415	FAX BROTHER PAPER 575 FAX PAPER BOND 575 COPIADORA MEMORIA PARA 25 DOCUMENTOS MULTIPLICADO DE HASTA 99 PAGES REDUCCION Y AMPLIACION DE 50 A 150% IDENTIFICADOR DE LLAMADAS TRANSMISION MULTIPLE 104 DESTINO 10 MEMORIAS DE AUTOMARCADO ACTIVACION REMOTA	PZA	1	1051.3000	1.051.30
	25499	TELEFONO VTCH CORELESS PLATA VTECH TELEPHONE CORELESS CS6019 HECT 6.0 SILVER	PZA	1	694.7000	1.694.70
	2399	COMPUTADORA DELL OPTIPLEX 9080 COMPUTADORA DELL OPTIPLEX 9080 CORE I5-7500T RAM 8GB SERIA SERIAL 738RPM INTEL HD GRAPHICS NO DVD NO SCFFPK WINDOWS 10 PRO 1 AÑO DE GARANTIA SEGMENTO JUVENES	PZA	1	1265.2000	1.361.65

SETENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y UN LEMPIRAS CON 00/100

Comentarios

SubTotal Sin Impuestos.....1.69,174.79  
 Impuesto Sobre Venta, .....1.10,376.21  
 Total Con Impuesto.....1.79,551.00

### **ANEXO 3.** Cotización del local

**RENTA DE OFICINA:**

Oficina Connect to Work

Local 14.43 Metros Cuadrados

Incluye:

Uso de Áreas Comunes: Sala de Juntas, Área de descanso.

Equipo de Proyección

Servicios Incluidos:

-Internet.

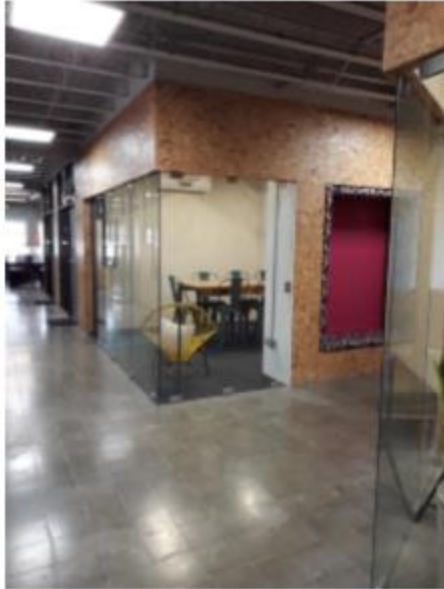
-Limpieza.

-Agua.

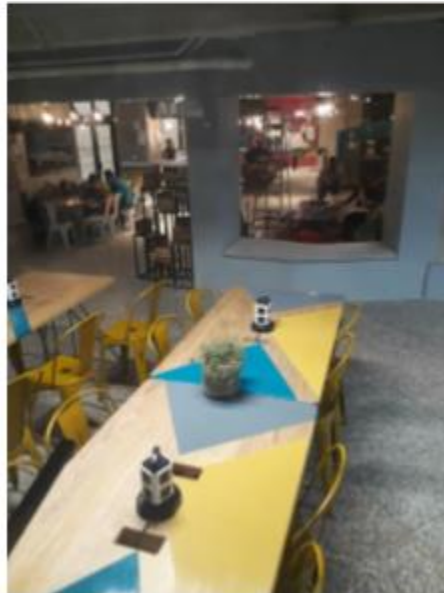
-Luz.



Oficina pequeña: 14.43 Metros Cuadrados. Precio sin impuesto: L.10,947.36



Sala de Juntas.



Áreas Comunes

## Anexo 4. Tabla de ingresos

### Análisis de Precios

AÑO 2018

Incremento interanual ventas 4%

MC Consultores			Cantidad Mensual												TOTAL	TOTAL LPS
Servicios	%	Lps/Mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre		
Servicios de Asesoría Tributaria			20	20	33	20	20	33	20	20	33	20	20	33	288	L437,996.42
Persona Natural /Honorarios Profesionales	46%	L1,500.00	9	9	15	9	9	15	9	9	15	9	9	15	131	L196,831.58
Micro Empresa	51%	L1,500.00	10	10	16	10	10	16	10	10	16	10	10	16	146	L218,701.75
Pequeña Empresa	3.85%	L2,000.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	L22,185.05
Mediana Empresa	0.04%	L2,500.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L278.03
Servicios de Asesoría Contable			12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	139	L495,322.65
Micro Empresa	96%	L3,500.00	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	134	L468,140.32
Pequeña Empresa	4%	L5,000.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	L26,779.00
Mediana Empresa	0%	L7,500.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L402.73
Servicios Financieros			26	23	23	26	26	26	23	23	23	23	23	26	289	L549,896.49
Asesoramiento de Ingresos vs Costos	50%	L1,800.00	13	11	11	13	13	13	11	11	11	11	11	13	145	L260,477.28
Asesoramientos de futuras inversiones	50%	L2,000.00	13	11	11	13	13	13	11	11	11	11	11	13	145	L289,419.20

AÑO 2019

MC Consultores			Cantidad Mensual												TOTAL	TOTAL LPS
Servicios	%	Lps/Mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre		
Servicios de Asesoría Tributaria			21	21	34	21	21	34	21	21	34	21	21	34	300	L490,830.17
Persona Natural /Honorarios Profesionales	46%	L1,616.29	9	9	15	9	9	15	9	9	15	9	9	15	136	L220,574.58
Micro Empresa	51%	L1,616.29	10	10	17	10	10	17	10	10	17	10	10	17	152	L245,082.87
Pequeña Empresa	3.85%	L2,155.05	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	L24,861.14
Mediana Empresa	0.04%	L2,693.81	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L311.57
Servicios de Asesoría Contable			12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	145	L555,071.44
Micro Empresa	96%	L3,771.34	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	139	L524,610.88
Pequeña Empresa	4%	L5,387.63	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	L30,009.25
Mediana Empresa	0%	L8,081.44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L451.31
Servicios Financieros			27	24	24	27	27	27	24	24	24	24	24	27	301	L616,228.30
Asesoramiento de Ingresos vs Costos	50%	L1,939.55	13	12	12	13	13	13	12	12	12	12	12	13	150	L291,897.62
Asesoramientos de futuras inversiones	50%	L2,155.05	13	12	12	13	13	13	12	12	12	12	12	13	150	L324,330.68

2020

MC Consultores			Cantidad Mensual												TOTAL	TOTAL LPS
Servicios	%	Lps/Mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre		
Servicios de Asesoría Tributaria			21	21	35	21	21	35	21	21	35	21	21	35	315	L552,015.74
Persona Natural /Honorarios Profesionales	0%	L1,747.86	10	10	16	10	10	16	10	10	16	10	10	16	142	L248,070.82
Micro Empresa	0%	L1,747.86	11	11	18	11	11	18	11	11	18	11	11	18	158	L275,634.24
Pequeña Empresa	0.00%	L2,330.47	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	L27,960.27
Mediana Empresa	0.00%	L2,913.09	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L350.41
Servicios de Asesoría Contable			13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	151	L624,265.15
Micro Empresa	0%	L4,078.33	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	145	L590,007.46
Pequeña Empresa	0%	L5,826.18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	L33,750.12
Mediana Empresa	0%	L8,739.28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L507.57
Servicios Financieros			28	25	25	28	28	28	25	25	25	25	25	28	313	L693,045.66
Asesoramiento de Ingresos vs Costos	50%	L2,097.43	14	12	12	14	14	14	12	12	12	12	12	14	157	L328,284.78
Asesoramientos de futuras inversiones	50%	L2,330.47	14	12	12	14	14	14	12	12	12	12	12	14	157	L364,760.87

AÑO 2021

MC Consultores			Cantidad Mensual												TOTAL	TOTAL LPS
Servicios	%	Lps/Mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre		
Servicios de Asesoría Tributaria			22	22	37	22	22	37	22	22	37	22	22	37	327	L623,165.14
Persona Natural /Honorarios Profesionales	46%	L1,897.25	10	10	17	10	10	17	10	10	17	10	10	17	148	L280,044.71
Micro Empresa	51%	L1,897.25	11	11	19	11	11	19	11	11	19	11	11	19	164	L311,160.78
Pequeña Empresa	3.85%	L2,529.66	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	L31,564.07
Mediana Empresa	0.04%	L3,162.08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L395.58
Servicios de Asesoría Contable			13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	157	L704,726.78
Micro Empresa	96%	L4,426.91	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	150	L666,053.62
Pequeña Empresa	4%	L6,324.16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	6	L38,100.17
Mediana Empresa	0%	L9,486.23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L572.99
Servicios Financieros			29	26	26	29	29	29	26	26	26	26	26	29	326	L782,372.43
Asesoramiento de Ingresos vs Costos	50%	L2,276.70	15	13	13	15	15	15	13	13	13	13	13	15	163	L370,537.46
Asesoramientos de futuras inversiones	50%	L2,529.66	15	13	13	15	15	15	13	13	13	13	13	15	163	L411,774.96

**AÑO 2022**

MC Consultores		Cantidad Mensual												TOTAL	TOTAL LPS	
Servicios	%	Lps/Mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre		
Servicios de Asesoría Tributaria			23	23	38	23	23	38	23	23	38	23	23	38	340	<b>L674,229.62</b>
Persona Natural/Honorarios Profesionales	46%	L2,067.51	11	11	17	11	11	17	11	11	17	11	11	17	154	L317,384.37
Micro Empresa	51%	L1,897.25	12	12	19	12	12	19	12	12	19	12	12	19	171	L323,607.21
Pequeña Empresa	3.85%	L2,529.66	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13	L32,826.63
Mediana Empresa	0.04%	L3,162.08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L411.40
Servicios de Asesoría Contable		L0.00	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	163	<b>L732,915.85</b>
Micro Empresa	96%	L4,426.91	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156	L692,695.76
Pequeña Empresa	4%	L6,324.16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	6	L39,624.18
Mediana Empresa	0%	L9,486.23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	L595.91
Servicios Financieros		L0.00	30	27	27	30	30	30	27	27	27	27	27	30	339	<b>L813,667.32</b>
Asesoramiento de Ingresos vs Costos	50%	L2,276.70	15	13	13	15	15	15	13	13	13	13	13	15	169	L385,421.36
Asesoramientos de futuras inversiones	50%	L2,529.66	15	13	13	15	15	15	13	13	13	13	13	15	169	L428,245.96