



**FACULTAD DE POSTGRADO  
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA INVERSIÓN EN  
UNA EMPRESA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN  
IMPUESTOS INTERNOS**

**SUSTENTADO POR:**

**JOSÉ MANUEL HUIZA AGUILERA  
ERICK VLADIMIR REYES ESPINOZA**

**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**

**VICERRECTORA ACADÉMICA**

**DESIRE TEJADA CALVO**

**DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA  
INVERSIÓN EN UNA EMPRESA CONSULTORA  
ESPECIALIZADA EN IMPUESTOS INTERNOS**

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

**MÁSTER EN  
FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO**

**ELOISA RODRIGUEZ**

**ASESOR TEMÁTICO**

**IRIS CASTELLANO ALVARADO**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**JORGE CENTENO**

**PABLO MOYA**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

### **Estudio de Pre-Factibilidad para la Inversión en una Empresa Consultora Especializada en Impuestos internos**

**José Manuel Huiza Aguilera  
Erick Vladimir Reyes Espinoza**

#### **Resumen**

El presente documento brinda un estudio de Pre-factibilidad para la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños Obligados Tributarios, en el cual se considera la aceptación de la empresa en el mercado ya que el 97% de la muestra estimada considera que es necesaria la creación de la empresa. se utilizó un enfoque cuantitativo, descriptivo, en este sentido, a través de una encuesta aplicada se logró la recopilación de datos que permitió el análisis y procesamiento de los mismos logrando identificar los recursos necesarios para dar inicio a la operatividad de la misma y finalmente la rentabilidad que dicha inversión brindará a sus propietarios, los resultados obtenidos se lograron a través de un estudio de mercado, técnico y financiero, utilizando en este último estado de resultado y flujos de efectivos proyectados, lo que permitió el cálculo del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, resultando ambos en valores positivos.

**Palabras claves:** Empresa Consultora, Impuestos Internos, Pre-Factibilidad, Inversión, Rentabilidad



## **GRADUATE SCHOOL**

### **Pre-Feasibility Study for Investment in a Specialized Consulting Company in Internal Taxes**

**José Manuel Huiza Aguilera  
Erick Vladimir Reyes Espinoza**

#### **Abstract**

This document provides a pre-feasibility study for investment in a consulting firm specializing in internal taxes and small suppliers for small mandatory taxes, which considers the acceptance of the company in the market and 97% of the sample. believes that it is necessary to create the creation of the company. It is a quantitative, descriptive approach, in this sense, through a survey. The data collection is applied. Profitability that said investment will provide to its owners, the results will be achieved through a market, technical and financial study, using this last statement of results and effective projects, the calculation of the net present value and the internal rate of return, resulting both in positive values.

**Palabras claves:** Consulting Company, Internal Taxes, Pre-Feasibility, Investment, Profitability

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios ya que es el motor de mi vida y el que hace posible que todo logro sea alcanzado, asimismo a mi familia que con esfuerzo y dedicación están siempre motivándome y apoyándome día a día.

**José Manuel Huiza Aguilera**

Dedico este proyecto a Dios en primer lugar y a la memoria de mi madre Cristina Rosa Flores, así como a mi esposa Roxana Ríos y mi hija Ariadna Massiel Reyes Ríos que sin su ayuda moral y emocional difícilmente lo hubiese logrado, asimismo a mis tíos y hermanos que siempre me han motivado a seguir adelante en los proyectos y metas en mi vida profesional y personal.

**Erick Vladimir Reyes Espinoza**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitirme llegar al final de este proyecto académico, de igual forma agradezco a mi madre a mi Tía y a mi novia, pilares en mi vida que en noches de esfuerzo y dedicación siempre estuvieron motivándome, asimismo agradezco a mi compañero Erick Reyes por el esfuerzo y dedicación a lo largo del trabajo realizado, finalmente agradezco al cura párroco Alex Hernández quien inspiro en mí la avidez por el estudio, clave para llegar a tener éxito profesional.

### **José Manuel Huiza Aguilera**

Agradezco a Dios en primer lugar por permitirme lograr culminar este proyecto académico, a mi esposa Roxana Ríos que de forma constante me apoyo en el logro de dicho objetivo, con paciencia y esmero siempre motivándome a seguir adelante, a mi hija Ariadna Massiel Reyes Ríos que es uno de mis motivos más importantes para seguir preparándome en mi vida profesional. De igual forma; de manera muy especial agradezco a mi madre Cristina Rosa Flores quien está en la presencia de Dios, y que desde que era niño, siempre infundo ese espíritu de superación en mi vida, a mi Tío Oquelí Espinoza, quien siempre influyo a seguir escalando en mis estudios para convertirme en un mejor profesional.

### **Erick Vladimir Reyes Espinoza**

# ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	xi
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1    Introducción .....	1
1.2    Antecedentes del Problema.....	2
1.3    Definición del Problema .....	4
1.4    Preguntas de Investigación .....	4
1.5    Objetivos del Proyecto .....	5
1.6    Justificación.....	6
2.1    Análisis de la Situación Actual .....	6
2.2    Teorías de Sustento .....	11
2.2.1    Análisis de las metodologías .....	11
2.2.1.1    Estudio de Mercado.....	12
2.2.1.2    Estudio de Técnico .....	12
2.2.1.3    Estudio Financiero.....	13
2.2.2    Antecedentes de las metodologías.....	19
2.2.3    Análisis crítico de las metodologías.....	21
2.3    Conceptualización .....	22
2.4    Instrumentos Utilizados .....	24
2.5    Marco Legal .....	24
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....	25
3.1.    Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos .....	27
3.2    Plan de Recolección y Procesamiento de Datos .....	28
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....	30
4.1    Resultados de encuesta aplicada .....	30
4.2    Análisis de la Competencia.....	41
4.3    Resultados del Estudio Técnico realizado.....	41
4.3.1    Localización de la Oficina .....	41
4.3.2    Mobiliario y Equipo .....	42



4.3.3 Organigrama.....	43
4.3.4 Organización Administrativa y Operativa.....	44
4.3.4.1 Perfil del Administrador.....	44
4.3.4.2 Perfil del Especialista en Impuestos Internos.....	45
4.3.4.4 Perfil del Auxiliar Operativo.....	46
4.3.5 Estrategias de Mercado .....	47
4.4 Resultados del Estudio Financiero realizado.....	47
4.4.1 Determinación de la Inversión Inicial.....	47
4.4.2 Determinación del Capital de Trabajo .....	48
4.4.3 Costos de Operación .....	49
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	64
5.1 Conclusiones .....	64
5.2 Recomendación.....	65
Referencias Bibliográficas.....	66
ANEXOS .....	68
GLOSARIO .....	80

# CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1 Introducción

El presente documento sobre el estudio de pre-factibilidad en la inversión de una empresa especializada en impuestos internos, dirigida a pequeños obligados tributarios, pretende ser un documento fehaciente que proporcione una visión adecuada del mercado al cual está dirigida la empresa consultora, asimismo, los recursos técnicos y financieros necesarios al momento de la toma de decisión si invertir o no en el mercado en mención.

Uno de los principales elementos dentro del estudio es la determinación de que tan accesible es la entrada de la empresa al mercado de los Obligados Tributarios, principalmente de aquellos que se caracterizan por tener baja o nula orientación tributaria y su contribución no suele representar montos significativos para la administración tributaria (Servicio de Administración de Rentas), en este sentido, el conocer el mercado a través de la aplicabilidad de una encuesta y procesamiento de los datos brinda de forma puntual la respuesta de que si la empresa tendrá o no oportunidad en este nicho de mercado.

Posterior a conocer las oportunidades de la empresa en el mercado se identifica el volumen de potenciales clientes para determinar el recurso humano necesario que cuente con las competencias adecuadas, las instalaciones, el mobiliario y el equipo, para lograr dar marcha a las actividades del negocio, que básicamente es dar asistencia técnica y calificada aquellos obligados que necesiten presentación de sus declaraciones, realizar pagos en línea, presentación de escritos, solicitud de constancias electrónicas entre otros.

Una vez conociendo los costos y el recurso necesario para empezar la operatividad de la empresa se presenta el análisis financiero considerando los ingresos proyectados y utilizando herramientas como el Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Costo Promedio

Ponderado de Capital (CPPC), para determinar si la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños obligados tributarios es favorable o en definitiva no presenta ningún margen de Rentabilidad.

## **1.2 Antecedentes del Problema**

Cuando se hace referencia a un país en términos económicos suelen destacar conceptos claves como Producto Interno Bruto (PIB), Nivel de Desempleo, Índices de Endeudamiento y Recaudación Tributaria, específicamente este último concepto se lleva a cabo a través de los impuestos que es el resultado de gravar los ingresos provenientes de capital, trabajo o la combinación de ambos, definidos según la (Ley de Impuesto Sobre la Renta, 1963)

Así el pago de impuesto es una acción que está arraigada a cada ciudadano puesto que cada persona está obligada a liquidar sus impuestos, no obstante, esta tarea se dificulta, producto de la débil cultura tributaria como es el caso de Honduras.

(Jano Prieto & Revilla Gutierrez, 2000) Afirman que el elemento básico de la cultura es el sistema de valores compartidos. La cultura es el modo en que la sociedad vive e incluye en su haber las relaciones entre valores, roles y normas de comportamiento.

Incluir en el haber de cada ciudadano la tarea de dar cumplimiento con sus obligaciones tributarias no es y no ha sido una prioridad para Honduras, referente a este tema países de la región que tratan de fomentar una cultura tributaria como Guatemala han tomado acciones desde historietas ilustradas, adivinanzas y juegos, hasta programas de actualización para peritos contadores por graduarse y en ejercicio son algunos de los métodos utilizados por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), en su Programa de Cultura Tributaria, lanzado desde 2005 (Castillo, 2007).

En Honduras existe la clasificación de los obligados tributarios por capacidad contributiva clasificándolos en Pequeños Medianos y Grandes, de esta clasificación las últimas dos cuentan con los recursos necesarios para dar cumplimiento a sus obligaciones en tiempo y en debida forma ya que cuentan con el personal especializado y encargado de dar seguimiento a sus asuntos fiscales, Sin embargo, el primer sector “Pequeños” cuenta con todo tipo de contribuyentes, desde aquellos que puedan llevar un orden con sus obligaciones por que cuentan con los recursos, hasta aquellos que desconocen a que institución estatal acudir para sus temas fiscales, por el gran desconocimiento sobre estos asuntos.

Se ha podido observar que en la necesidad de solventar sus pendientes fiscales los contribuyentes que entran en esta última clasificación de “Pequeños” se ven orillados a recurrir de los servicios de personas entendidas en temas fiscales pero que no cuentan con la suficiente información técnica y actualizada para dar respuesta eficiente a la problemática o a la situación fiscal que enfrenta el obligado.

Por otro lado, actualmente el personal calificado en términos de tributos se distribuye en empresas consultoras que cada vez crecen y capacitan constantemente a su personal para dar las respuestas adecuadas a sus clientes, al ser la recaudación fiscal un pilar de los países por representar la fuente de ingresos públicos de los mismos, el mercado de las empresas consultoras crece cada día más como afirma:

(Lossio Andrade, 2016) Presenta que el crecimiento de la demanda en consultoría se da en las grandes empresas aproximadamente en un 12% ocupando un cuarto lugar en el total de las demandas de consultoría de las empresas, por otro lado,

(Castillo Dextre, Huallparimachi Bustamante, & Alcantara Ulloa, 2005). El futuro, en el mercado de la consultoría especializada, será de firmas mixtas de consultoría y desarrolladoras de

tecnologías de la información. Además, parece existir un potencial considerable de crecimiento entre las firmas de consultoría medianas y pequeñas, también en las firmas consultoras de un solo empleado-propietario. La consultoría tenderá a ser más específica porque los clientes están solicitando servicios más detallados. La consultoría, a semejanza de cualquier otra profesión basada en el conocimiento, depende de la persona que se dedique a esta labor. Las empresas más grandes tendrán que ofrecer algo más que la suma de sus números, pues de lo contrario no tendrá sentido que se estructuren grandes firmas.

### **1.3 Definición del Problema**

La recaudación tributaria incrementa, en consecuencia las obligaciones tributarias también tienen el mismo comportamiento y existe un sector de obligados tributarios que nos es atendido por las grandes o principales empresas de consultoría tributaria del país, existiendo la necesidad de atender a este sector que presenta fuertes debilidades debido al desconocimiento o mal asesoramiento de las normas tributarias o la mala interpretación de las mismas por las personas entendidas en el tema, generan altos costos para los pequeños obligados tributarios, en el pago de, multas sanciones y recargos, y en ocasiones pago indebido por el mal cálculo de sus impuestos.

Por las consideraciones anteriores surge la necesidad de realizar un estudio de prefactibilidad para la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños obligados tributarios que brinde precios y servicios accesibles.

### **1.4 Preguntas de Investigación**

- ¿Cuál es la factibilidad de realizar una inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños obligados tributarios?

- ¿Existe un mercado de pequeños obligados tributarios dispuestos a recibir asesoría y servicios tributarios a bajo costos?
- ¿Qué tipo de recursos son necesarios para dar inicio a la operatividad de una empresa consultora?
- ¿Cuál es la inversión de capital que se necesita para la creación de una empresa consultora y financieramente sea rentable?

## **1.5 Objetivos del Proyecto**

### **Objetivo General**

- Determinar la pre-factibilidad de realizar la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños obligados tributarios.

### **Objetivos Específicos**

- Evaluar por medio de un estudio de mercado a los potenciales clientes y su disposición de pago para un servicio de consultoría a bajos costos.
- Identificar los recursos técnicos y especializados necesarios para dar inicio a la operatividad de la empresa consultora.
- Estimar la inversión de capital que financieramente sea rentable para la creación de una empresa consultora.

## **1.6 Justificación**

Basados en los antecedentes, la creación de una empresa consultora especializada en impuestos internos para pequeños obligados tributarios, es porque existe una gran mayoría de contribuyentes (personas naturales y jurídicas), que no han tenido la oportunidad de conocer las obligaciones tributarias que exige la ley en el desempeño de sus actividades económicas y por desconocimiento o por falta de tiempo deben recurrir a personas entendidas pero no especializadas (Tramitadores), que muchas veces carecen de los conocimientos o de las actualizaciones suficientes sobre las obligaciones o beneficios a los cuales está sujeto el contribuyente, ocasionándoles problemas con la Administración, mismo que se ven convertidos el tiempo en altos costos monetarios.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Análisis de la Situación Actual**

En términos generales la actividad de la consultoría está mucho más desarrollada en algunos países que en otros, uno de los países que se puede mencionar es Ecuador donde la consultoría como tal tiene su propia ley aprobada por el Congreso Nacional, en esta menciona puntos claves como ser: el tipo de persona que puede ser consultor especificando que tendrán que ser personas con título profesional conferido por una institución de educación superior; las disposiciones a las que tendrá que estar un contrato al ser celebrado y del procedimiento de la contratación.

El motivo de que esta actividad sea más desarrollada en países Sudamericanos que en la región Centroamericana es básicamente por el ritmo de activismo tributario que mantienen estos países como lo describe la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018) el caso de Argentina, país que aprobó una reducción gradual del 35% al 25% de la tasa de impuesto

que se aplica a las sociedades, asimismo, con el propósito de incentivar la reinversión de utilidades, se introdujo una retención a la distribución de dividendos del 7% respecto a las utilidades devengadas, entre otras reformas que afectan la formalización del Empleo, la renta financiera de las personas físicas.

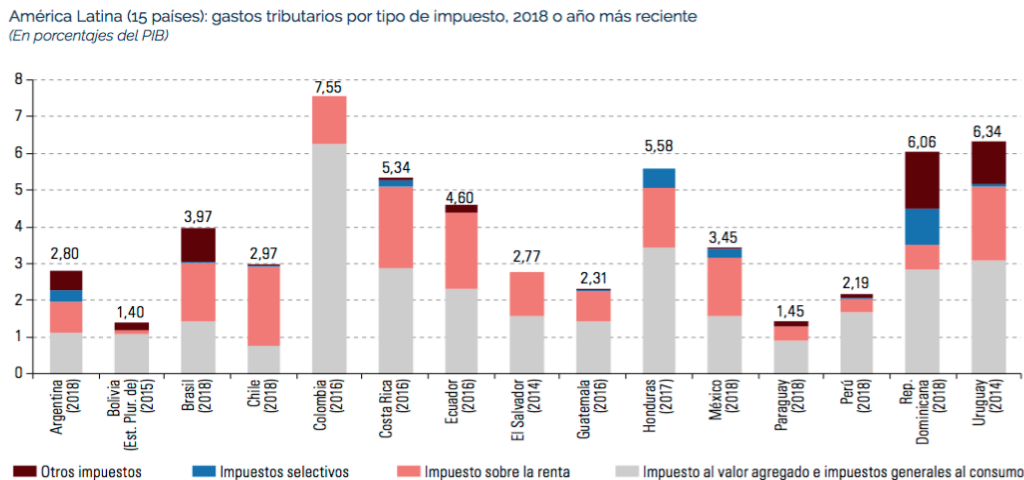
Al igual que Argentina, Ecuador es otro país que constantemente tiene reformas Tributarias, de las reformas más recientes se puede mencionar la aprobación de la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, que abarcó cambios en varios impuestos. En el caso del impuesto sobre la renta de las sociedades, se aumentó la tasa general del 22% al 25%, con una rebaja de tres puntos porcentuales para las microempresas y los exportadores.

Para el caso Centroamérica se pueden identificar la reformas al sistema de ahorro para pensiones en El Salvador, donde las cotizaciones de ahorro incrementaron del 13% al 15% mensual, para los trabajadores la tasa incrementa de 6.75% al 7.75%, por otro lado en Panamá se introdujo un nuevo régimen legal especial para las operaciones de financiamiento del sector marítimo local e internacional, en el que, entre otras medidas, se exime del impuesto sobre la renta, a las rentas provenientes de ciertas actividades relacionadas, por un período de 20 años.

Para el caso de Honduras se mencionan las reformas al régimen de facturación mediante el Acuerdo 481-2017, y reformas al Código Tributario mediante Decreto 32-2017 sobre la amnistía Tributaria y Aduanera, asimismo, el decreto 98-2018, sobre el alcance de la Regularización Tributaria.

La figura 1 muestra en términos generales el gasto tributario de los impuestos, o en términos simples el costo en el que incurren las administraciones Tributarias en la Recaudación de sus principales impuestos.





**Figura 1. Gasto Tributario por Tipo de Impuesto**

Fuente: (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018), sobre la base de A. Podestá, *El gasto tributario en América Latina: tendencias actuales, avances y desafíos*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito, 2018.

En la figura 1 se muestra el gasto de Honduras al Recaudar Impuesto al valor agregado e impuestos generales de consumo su representación respecto a los otros impuestos es más pronunciada, es decir, el gasto del valor agregado e impuestos generales de consumo es el más elevado respecto a los otros impuestos, entre ellos el Impuesto Sobre la Renta.

Es imprescindible analizar la situación del entorno a nivel macroeconómico, así como el impacto que ocasiona la falta de conocimientos técnicos y actualizaciones en materia tributaria por parte de los pequeños obligados tributarios.

### 2.1.2 Panorama macroeconómico

En promedio se espera que la economía mundial tenga un crecimiento económico de 2.9%, para el año 2019, de un 1.7% para la región (América latina y el Caribe) y de un 3.8% para Honduras Según (Banco Mundial, 2019), datos que son congruentes con el comportamiento

histórico del crecimiento económico publicado por el Banco Central de Honduras (BCH).

Según (Banco Central de Honduras, 2017) la contribución al Producto Interno Bruto (PIB), del sector de servicios, donde se puede ubicar los servicios por consultoría representa un 12% para el año 2017 manteniéndose este valor constante, ya que, a lo largo de 17 años, en promedio el sector servicios ha representado un 12% del PIB.

Actualmente existen alrededor de 399 empresas consultoras en Honduras, de las cuales 279 se encuentran registradas como empresas orientadas a la consultoría económica y financiera, y 184 operan en Francisco Morazán (Instituto Nacional de Estadística , 2019)

#### 1.1.1. Panorama Fiscal

La política fiscal en Honduras ha tenido cambios considerables en los últimos años, en respuesta a mantener niveles aceptables o manejables del déficit fiscal y para procurar la estabilidad económica, se han aprobado una serie de leyes y reformas a las ya existentes entre ellas se tienen:

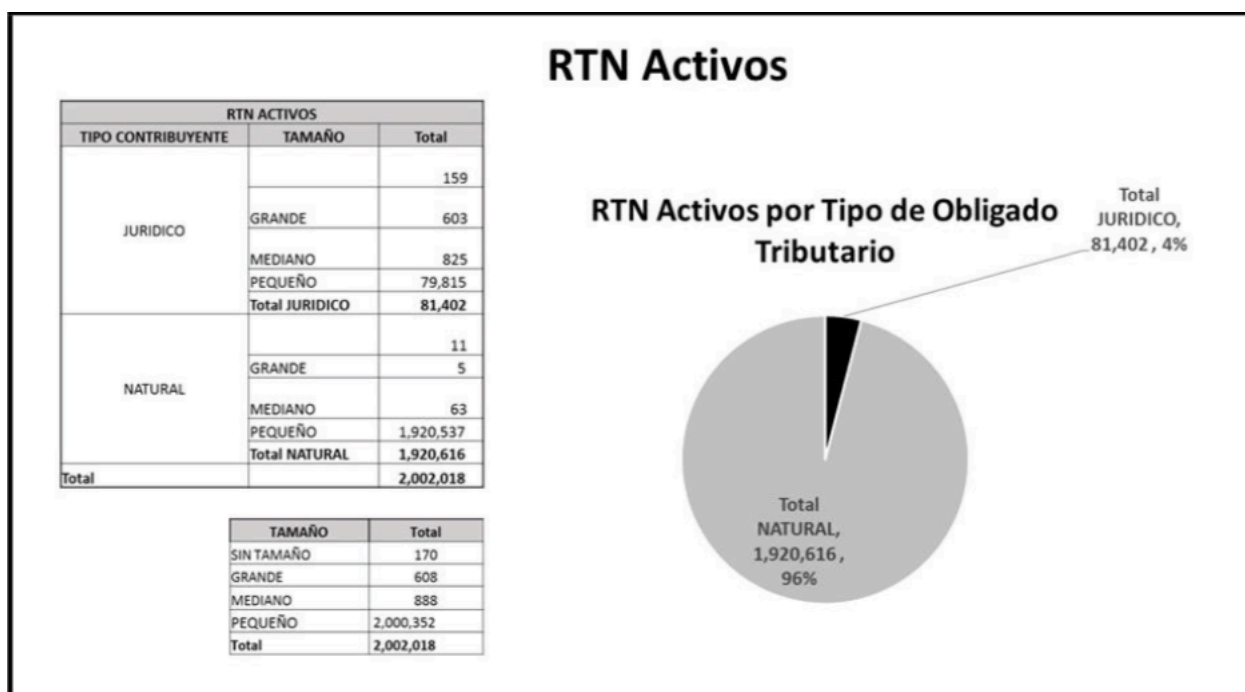
Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto Público, publicada en el Diario Oficial “La Gaceta” el 22 de abril de 2010, la cual instituye el Régimen de Facturación y demás documentos que respaldan operaciones con trascendencia tributaria.

La ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, control de las exoneraciones y medidas anti evasión, contenidas en el Decreto 278-2013 del 21 de diciembre del 2013, la cual presento una serie de cambios importantes en la política fiscal ((ICEFI), 2017, pág. 19).

Asimismo, fue aprobado por el Congreso Nacional el 28 de diciembre de 2016 mediante Decreto 170-2016 el Código Tributario que considera los principios básicos y las normas

fundamentales que constituyen el régimen jurídico del sistema tributario y son aplicables a todos los tributos (Código Tributario, 2016).

Es preciso conocer en termino de números como está conformado el total de obligados tributarios en Honduras ya que son estos los principales afectados o beneficiados con las reformas que se han realizado.



**Figura 2. RTN Activos**

Fuente: (Plan Estratégico Institucional , 2017)

El gráfico anterior muestra que el total de RTNs, activos a nivel nacional es de un total de 2,002,018 distribuidos un 96% para persona naturales y un 4% personas jurídicas, asimismo, se destaca que dentro del Total de RTNs tanto jurídicos como naturales, en su mayoría son pequeños obligados tributarios con un total de 2,000,352, del total de RTNs activos el SAR, tiene clasificados 239,194, como Obligados Tributarios a Gestionar (Declarante de los 5 últimos años, OT que con transacciones de comercio exterior, OT identificados en cruces de información, OT que están suscritos al régimen de facturación).

## **2.2 Teorías de Sustento**

### **2.2.1 Análisis de las metodologías**

Para la realización del análisis del proyecto de pre factibilidad para la inversión en una empresa consultora, es preciso utilizar una metodología basada en el análisis de sensibilidad que según (Sosa Flores, Ribet Cuadot, & Hernandez Perez, 2007) las variables a considerar por su grado de sensibilidad son las siguientes:

- ✓ Estudio de Mercado;
- ✓ Estudio Técnico;
- ✓ Estudio Financiero.

Señalando que el análisis de sensibilidad determina hasta donde pueden modificarse las variables antes mencionadas y aun así lograr que el proyecto siga siendo rentable.

En relación a lo anterior según (Rodríguez Aranday, 2018) un proyecto de inversión es un proceso que plantea actividades específicas para obtener un documento estructurado y confiable.

Dichas actividades se pueden listar de la forma siguiente:

- ✓ Plan de Negocios:
- ✓ Estudio de Mercado:
- ✓ Estudio Técnico:
- ✓ Elaboración de los Estados financieros Proforma.

Basados en lo antes expuesto podemos determinar que un estudio de mercado que plantea (Sosa Flores, Ribet Cuadot, & Hernandez Perez, 2007) se considera con suficientes fundamentos para determinar las estrategias pertinentes que conllevan al logro de los objetivos planteados, ya que un plan de negocios como propone (Rodríguez Aranday, 2018) serviría como insumo del

estudio de mercado, una vez que el negocio este en marcha; ya que un plan de negocios seria considerado posteriormente al análisis de la inversión del proyecto en una empresa de asesoría.

#### **2.2.1.1 Estudio de Mercado**

Es de relevante importancia para un estudio de pre-factibilidad conocer el mercado al que está dirigido el proyecto de inversión, es por ello que, a través de la recopilación, procesamiento y análisis de datos, se pretende conocer a profundidad del nicho de mercado al que está dirigido dicho proyecto. (Villena, 2015).

Para entender el propósito de un estudio de mercado (Rodríguez Aranday, 2018) conceptualiza esta variable como un documento que contiene los resultados del estudio de la demanda que el bien o servicio tendrá entre su mercado meta.

(Carl McDaniel, 2016) plantea que los estudios de mercado son herramientas de suma excelencia para descubrir oportunidades que brindan los mercados a los cuales está dirigido la investigación.

En relación a los conceptos antes planteados podemos determinar que un estudio de mercado es de vital importancia para el desarrollo metodológico del proyecto de inversión que se pretende desarrollar.

Una de las herramientas que se considera para llevar a cabo dicho proceso de estudio de mercado es la encuesta de opinión, según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014), en vista de que es la más utilizada por diversos autores como un diseño o método de investigación.

#### **2.2.1.2 Estudio de Técnico**

Para la operatividad de todo proyecto es de vital importancia conocer los recursos necesarios para dar marcha al mismo, entre ellos se pueden mencionar: instalaciones físicas de ser

necesarias, equipo tecnológico, recurso humano calificado, mobiliario de oficina, entre otros recursos que permitirán el funcionamiento de la empresa consultora. Para poder entender lo que se pretende en un estudio técnico se detalla a continuación los siguientes conceptos:

“El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente.” (Mokate, 2004, pág. 34)

Con el estudio técnico “se espera conocer las necesidades de la empresa y que es lo que se requiere para producir el bien o servicio que se desea proporcionar.” (Pacheco Coello & Pérez Brito, 2018)

Estos puntos de vista concuerdan que es necesario conocer y combinar los recursos e insumos, no obstante, (Mokate, 2004) resalta la importancia de la función de producción como un elemento esencial, sin embargo, (Pacheco Coello & Pérez Brito, 2018) se enfoca en identificar las necesidades y partir de dicha base el estudio técnico. Por tanto, para el proyecto de pre factibilidad, objeto de estudio, se considera como fundamento, la identificación de las necesidades que se determinen en la empresa de consultoría.

### **2.2.1.3 Estudio Financiero**

Un proyecto de pre factibilidad debe contar con una evaluación económica financiera, “ésta es necesaria para saber si la organización cuenta con los recursos suficientes para continuar con su proyecto.” (Pacheco Coello & Pérez Brito, 2018).

Para el desarrollo del estudio financiero es necesario definir técnicas a utilizar, como ser Análisis Financieros y Evaluación Financiera de Proyectos. Dichas técnicas pretenden determinar si el proyecto genera rentabilidad, liquidez y sostenibilidad.

“A través del análisis financiero las empresas pueden anticipar los esquemas de funcionamiento financieros, y así controlar las variables que los afectan y visualizar el futuro. Un oportuno y adecuado diagnóstico financiero permitirá al empresario adoptar decisiones de una manera racional y facilitar el proceso de consecución de metas que se hayan fijado.” (Córdoba, 2014)

Basados en lo antes expuesto un análisis financiero nos revela información privilegiada que nos permite tomar decisiones que ayudan a optimizar los recursos concentrados que se detallan en los estados financieros de la empresa consultora.

Los estados financieros tienen como propósito suministrar información relacionada con la situación financiera, así como las actividades que se registran en los libros contables y los flujos de efectivo de la empresa. Dicha información será útil, confiable y oportuna para los usuarios que toman decisiones económicas. (Pereira Soler & Grandes Carci, 2016).

Los estados financieros se detallan a continuación:

✓ Balance General o Estado de Situación Financiera:

Detalla los activos corrientes (Corto Plazo) y no corrientes (Largo Plazo), pasivos corrientes (Corto Plazo) y no corrientes (Largo Plazo), así como el patrimonio de la empresa.

✓ Estado de Resultados:

Comprende los ingresos por los productos o servicios que presta la empresa, así como la depreciación de los activos fijos (mobiliario y equipo) los gastos operativos y financieros determinando la utilidad o pérdida del ejercicio fiscal.

✓ Estado de Cambios en el Patrimonio:

Informa sobre los movimientos que realizan los propietarios y socios, así como las

transacciones de retiro o aportación de capital.

✓ Estado de Flujo de Efectivo:

Informa sobre las variaciones y movimientos que ha tenido el efectivo en relación a su utilización en operatividad de la empresa, así como su inversión y cantidad generada en un periodo determinado.

✓ Notas a los Estados Financieros:

Informan detalladamente la composición de algunas cuentas del balance general o estado de situación financiera, así como del estado de resultados, con el propósito que el usuario comprenda con referencia el origen de los montos que detallan los estados financieros.

“Los estados financieros reflejaran la situación, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la empresa. Es importante anotar que se evidenciara la representación fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y reconocimientos de los activos, pasivos ingresos y gastos fijados en el marco conceptual.”

(Mendoza Roca, 2016)

**Flujo de Efectivo Operativo:** de acuerdo con (Gitman, 2003) es el que genera una empresa a partir de sus operaciones normales produciendo y vendiendo su producción de bienes y servicios, asimismo, expone que el flujo de efectivo verdadero es aquel que resulta de las operaciones sin tener en cuenta los costos de financiamiento e impuestos.

El flujo de efectivo lo define (Gitman, 2003) en la siguiente ecuación:

$$OCF = EBIT - \text{Impuestos} + \text{Depreciación}$$

Donde: OCF, es flujo de efectivo Operativo y EBIT es beneficio antes de intereses e impuestos



### **Modelo fijación de Precios de Activos (CAPM):**

Es de suma importancia en todo proceso de valuación de proyectos de inversión determinar la CAPM, en vista que permite medir el rendimiento esperado de un activo, tal como lo menciona (Ross & Westerfield, 2010). Este rendimiento esperado se puede calcular con la ecuación 2.1:

$$CAPM = R_f + \beta(R_m - R_f) + R_p \quad [2.1]$$

Donde:

$R_f$ : Rendimiento libre de riesgo

$\beta$ : Beta

$R_m$ : Rendimiento del mercado

$R_p$ : Riesgo país.

### **Costo Promedio Ponderado de Capital:**

Para un proyecto de inversión es imprescindible contar con un costo promedio ponderado de capital, ya que los proyectos de este tipo no suelen ser financiados a un cien por ciento (100%) con fondos propios. Una definición del costo promedio de capital es la siguiente:

“El CPPC es el rendimiento total que debe ganar la empresa sobre sus activos actuales para mantener el valor de los títulos emitidos. También es el rendimiento requerido de cualesquiera inversiones de la empresa que tenga en esencia los mismos riesgos de las operaciones actuales. Por tanto, si se fuera a evaluar los flujos de efectivos de una expansión propuesta de las operaciones actuales, ésta es la tasa de descuento que se usaría.” (Ross & Westerfield, 2010, pág. 446)

“El CPPC es el costo de capital apropiado para usarse cuando se descontará el flujo de efectivo libre de la empresa.” (Berk & Demarzo, 2008, pág. 439)

Basados en los conceptos antes expuestos podemos concluir que el Costo Promedio

Ponderado de Capital, es el costo que tienen los fondos sin importar su procedencia dejando de lado si su origen es por apalancamiento o fondos propios de los inversionistas. La fórmula para calcular el Costo Promedio Ponderado de Capital la definimos en la ecuación 2.2 a continuación:

$$CPPC = \frac{E}{E+D} \times Re + \frac{D}{E+D} \times Rd(1 - t) \quad [2.2]$$

Donde

E = Capital Propio

D = Deuda o Pasivos

V = Valor de la Empresa

Re = Costo del Capital o Rendimiento Esperado

Rd = Costo de la deuda

t = Tasa Impositiva

### **Valor Presente Neto:**

El Valor Presente Neto (VPN) o también conocido como Valor Actual Neto (VAN), es una herramienta importante al momento de evaluar un proyecto de inversión como parte del estudio financiero. De acuerdo a (Berk & Demarzo, 2008) el VPN representa el valor del proyecto, en términos de efectivo, por tanto, los proyectos que tienen un valor presente neto positivo son aceptables, ya que esto significa que sus costos están por debajo de su rendimiento. Un VPN negativo indica lo contrario, es decir; sus costos están por encima de sus beneficios por lo que si se aceptan equivale a perder dinero.

En términos generales el Valor Presente Neto es el valor actual de cada uno de los años del proyecto de inversión, tal como se define en la siguiente ecuación 2.3:

$$VAN = -I_0 + \sum \frac{Ft}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F1}{(1+k)} + \frac{F2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Fn}{(1+k)^n} \quad [2.3.]$$

Donde:

( $-I_0$ ): Es el monto de la Inversión Inicial.

(Ft): Flujo de Efectivo (ingresos y gastos que puede obtenerse por la ejecución del proyecto).

(k): Tasa de Descuento o tasa de retorno requerida sobre una inversión

(n): Número de Periodos que dura el proyecto.

### **Tasa Interna de Retorno (TIR):**

De acuerdo con (Ross & Westerfield, 2010) la Tasa Interna de Retorno está muy relacionada con el Valor Actual Neto (VAN), ya que dicha tasa resume los méritos de un proyecto, por tanto; es conveniente que sea interna para que solo dependa de los flujos de efectivo de la inversión, y no la que ofrece el mercado financiero. A continuación, se describen algunos conceptos:

“La TIR es la tasa de descuento que hace que el VAN de una inversión sea Cero (0).” (Ross & Westerfield, 2010)

“En Ciertas situaciones se conoce el Valor Presente y los flujos de efectivo de una oportunidad de inversión, pero no la tasa de interés que la iguala. Dicha tasa de interés se denomina Tasa Interna de Rendimiento (TIR), y se define como aquella que hace que el valor presente neto de los flujos de efectivo sea igual a cero.” (Berk & Demarzo, 2008)

De acuerdo a los conceptos que determinan la Tasa Interna de Retorno o de rendimiento (TIR), podemos determinar que si en un proyecto de inversión se utiliza la tasa interna de retorno

como tasa de descuento del proyecto, éste dará como resultado un valor presente neto equivalente a cero, en donde los costos encuentran su punto de equilibrio, no obstante si la tasa de descuento es inferior a la TIR, el proyecto no sería aceptable, ya que presentaría una VAN negativa, de igual forma si dicha tasa de descuento es mayor a la TIR, presentaría como resultado una VAN positiva lo que equivale según (Berk & Demarzo, 2008) a obtener rendimiento a la inversión realizada, lo que conlleva a aceptar el proyecto.

El cálculo de la TIR se puede realizar con la siguiente ecuación 2.4

$$TIR = \sum \frac{Ft}{(1+k)^t} = \frac{F1}{(1+k)} + \frac{F2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Fn}{(1+k)^n} = 0 \quad [2.4.]$$

Donde:

(Ft): Flujo de Efectivo (ingresos y gastos que puede obtenerse por la ejecución del proyecto).

(k): Tasa de Descuento o tasa de retorno requerida sobre una inversión

(n): Numero de Periodos que dura el proyecto.

### **2.2.2 Antecedentes de las metodologías**

(Barbosa, Moura, 2013) proponen un modelo de planificación, gestión seguimiento y evaluación para proyectos educativos y sociales de la siguiente forma:

Estructural del Plan del Proyecto; modelo de Plan de Proyecto orientado por el concepto

Concepto

- ✓ Situación Generadora
- ✓ Justificación
- ✓ Objetivos

- ✓ Resultados Esperados
- ✓ Alcance

#### Plan de Acción

- ✓ Acciones, actividades y Tareas
- ✓ Estimación de Plazos
- ✓ Coste y Recursos
- ✓ Red de Tareas
- ✓ Cronograma

#### Plan de Control y de Evaluación

- ✓ Matriz de Producto y de Resultados
- ✓ Indicadores
- ✓ Instrumentos
- ✓ Hojas de cálculo de control
- ✓ Análisis de Riesgo

El modelo presentado procura demostrar la realidad de los proyectos en la área social y educativa tanto los de pequeña como los de gran envergadura. Sin embargo, enfatizamos que, por apoyarse en conceptos y métodos relativos al plano más general de la planificación y gestión de proyectos, este modelo puede aplicarse a la planificación de proyectos en otras áreas diferentes.

Por otro lado (Bóveda, Oviedo , & Yakusik S., 2015) proponen en la guía práctica para la elaboración de un plan de Negocio, 6 componentes del plan de negocio que todo emprendedor

debe considerar como ser:

- ✓ La Gestión Estratégica: que incorpora la definición de un negocio, la visión, misión, los valores (base de los principios éticos), análisis FODA de un negocio (análisis interno y externo del entorno) y los objetivos estratégicos.
- ✓ Gestión de Marketing: que considera el estudio de mercado, mercado consumidor, mercado competidor, mercado proveedor, proyección de ventas y la estrategia del marketing.
- ✓ Gestión Operativa: este componente comprende objetivos de producción u operaciones, recursos materiales necesarios, capacidad de producción o servicio, activos fijos, proceso de producción o ciclo de servicios, flujograma de procesos, distribución de la planta, localización y buenas prácticas laborales.
- ✓ Gestión de Personas: referente a la Estructura Organizativa, necesidad de personal, principales funciones, proceso de contratación, evaluación de desempeño.
- ✓ Gestión Legal: Definiendo el tipo de empresas, aspectos tributarios, pasos para la constitución de una empresa, servicios de consultorías regulatorias y legales y referencias de sitios web.
- ✓ Gestión Financiera: Inversión total, depreciación, presupuesto de venta, costo total, costo de personal, estado de resultados, indicadores de viabilidad, evaluación de la inversión y evaluación del plan de negocio.

### **2.2.3 Análisis crítico de las metodologías**

Cuando se va a realizar un estudio de pre-factibilidad es importante enfatizar que la mayoría de proyectos que llegan a nivel de esta etapa pueden pasar directamente a su diseño definitivo y a su ejecución, ya que han completado la información suficiente para tomar la decisión

de elegir la mejor alternativa con el riesgo controlado, sin embargo; existen proyectos que por su tamaño, complejidad y capital de riesgo comprometido, ameritan estudios de mayor profundidad, como un estudio de factibilidad (Sosa Flores, Ribet Cuadot, & Hernandez Perez, 2007).

En este sentido (Meza Orozco, 2010), afirma que, según lo convincente y completo de los resultados en la etapa de perfil, el evaluador del proyecto podrá decidir no desarrollar la etapa de pre factibilidad, pasando directamente a la etapa de factibilidad. Sin embargo, es probable que el perfil proporcione información bastante general, lo que obligará a profundizar en varios puntos antes de decidir la elaboración del estudio definitivo o de factibilidad.

### **2.3 Conceptualización**

**Consultoría:** Es la actividad profesional que en base a sus conocimientos y preparación realiza una persona con el fin de asesorar y emitir una opinión sobre un asunto o problema organizacional (Alonso Velázquez , 2012)

**Impuestos Internos:** Principales impuestos en términos de recaudación para la Administración Tributaria. Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Sobre Ventas.

**Impuesto Conexo o cédular del impuesto sobre la renta:** Aquellos establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, leyes y Decretos Especiales, como ser: Aportación Solidaria; Impuesto al Activo Neto; Impuesto a los Intereses generados en operaciones con títulos-valores, depósitos a plazo y transacciones bursátiles; Impuesto a los dividendos e Impuesto a las Ganancias de Capital (Código Tributario, 2016).

**Obligados Tributarios:** Persona natural o jurídica que debe cumplir con las obligaciones tributarias y aduaneras establecidas en la Ley, sean estos en calidad de contribuyente o de responsable (Código Tributario, 2016).

Obligaciones Tributarias: Vínculo que se establece por Ley entre un acreedor, que es el Estado y el deudor, que son las personas naturales o jurídicas, cuyo objetivo es el cumplimiento de la prestación tributaria (Código Tributario, 2016).

Flujo de efectivo, según (Ross & Westerfield, 2010, pág. 31) se compone de la forma siguiente:

Flujo de efectivo Operativo: es el flujo que resulta de las actividades cotidianas de la empresa de producir y vender;

Gastos de Capital: se refiere al gasto neto en activos fijos (compras de activos fijos menos ventas de activos fijos);

Cambio en el capital de trabajo: se mide como el cambio neto en activos circulantes en relación con los pasivos circulantes para el periodo que se está examinando y representa la cantidad gastada en el capital de trabajo neto.

Rentabilidad: Es una medida de relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en las empresas con las ventas, con la inversión realizada y con los fondos aportados por sus propietarios, asimismo, señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado (Morillo, 2001).

Servicio de administración de Rentas (SAR): Entidad responsable de la administración tributaria en Honduras.

Registro Tributario Nacional (RTN): Es el número de registro que se asigna a las personas naturales y jurídicas al momento que solicitan su inscripción ante la administración Tributaria (SAR) y que debe ser activado en los sistemas, en el momento en que el obligado tributario ejecute



actos con trascendencia tributaria.

## **2.4 Instrumentos Utilizados**

En toda investigación cuantitativa se busca comprobar con base científica y con fundamento en la recopilación de datos un comportamiento de las variables a examinar a través de instrumentos de medición, cuyo concepto se define a continuación:

“Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014, pág. 99)

(Gil Pascual, 2016) define encuesta como:

“técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población. El cuestionario es el instrumento de recogida de datos de la encuesta.”

De acuerdo a lo antes expuesto podemos determinar que la encuestas permite tener información veraz y precisa de la población a examinar tanto personas naturales o jurídicas, asimismo, es un instrumento de medición común, aceptable y fácil de aplicar ya que los resultados que se obtienen a través de dicho instrumento son oportunos y eficaces.

## **2.5 Marco Legal**

Es fundamental identificar las principales leyes que intervienen en la creación y operatividad de la empresa consultora, así como las obligaciones que la empresa adquiere en el desarrollo de sus actividades, tanto para sus empleados, clientes y finalmente con el Estado.

Código de Comercio Norma 73-50 de los requisitos o características de la empresa para

lograr ser constituida como tal y registrada ante la cámara de comercio en sus artículos 63 en adelante según corresponda.

Reglamento de la ley del Instituto Hondureño de Seguro Social (IHSS), todos los trabajadores que inicien relaciones laborales con un patrono, deben ser inscritos como afiliados por este al Seguro Social desde el primer día hábil laborado el trabajador le proporcionara al patrono cuantos datos e información sea necesaria para su correcta inscripción articulo 25 en adelante (Reglamento General de la Ley del Seguro Social, 2005).

De las obligaciones fiscales se considera la Ley de Impuesto sobre la Renta y la Ley del Impuesto sobre la Venta.

#### Ley del Impuesto sobre la Renta

El artículo 22 establece la tarifa de un 25% con la que debe ser gravado la utilidad neta de las personas jurídicas, asimismo, el articulo 135 define la responsabilidad del agente retenedor. (Ley de Impuesto Sobre la Renta, 1963).

#### De la contratación de Empleados

Acuerdo STSS-006-2019: es importante identificar la tabla de salarios mínimos según el rubro en el cual se encuentra la empresa consultora ya que, dependiendo de éste, se tendrá el parámetro para ofertar un salario adecuado para los empleados, siendo este, un intensivo adecuado para contratar personal lo suficientemente calificado.

### **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

El enfoque de este estudio se determinó que es cuantitativo ya que a través de la recolección de datos se analizó y comprobó la información específica, misma que ayudó a determinar la viabilidad de la inversión.

Asimismo, el diseño que se apega al estudio es No-experimental, ya que no se manipuló ninguna variable, únicamente se logra describir el comportamiento y preferencias de los Obligados tributarios que actualmente se encuentran activos en la región de Francisco Morazán, lo que hace que el diseño también sea transversal.

El estudio de mercado se realizó a través de una encuesta la cual fue aplicada a 68 Obligados Tributarios obteniendo este número de sujetos de la siguiente forma:

De acuerdo con (Plan Estratégico Institucional (PEI) 2017-2022, 2017) los RTNs activos para Francisco Morazán son de un total de 556,058 representando un 25% del Total de RTNs activos a nivel nacional, asimismo los Obligados Tributarios a Gestionar a nivel nacional por el Servicio de Administración de Rentas es de 239,194, al multiplicar este total por el 25% que corresponde a Francisco Morazán resultan 62,190 Obligados Tributarios, la población a utilizar en el cálculo de la muestra del presente estudio, detallando a continuación la fórmula 2.5 utilizada:

$$n = \frac{N \times Z a^2 \times p \times q}{d^2 \times (n-1) + Z a^2 \times p \times q} [2.5]$$

Donde:

N: Tamaño de la población

Z: Nivel de confianza

p: Probabilidad de éxito

q: Probabilidad de fracaso

d: Precisión (Error máximo admisible en términos de proporción)

**Calcula el tamaño de la muestra**

Tamaño de la población 	Nivel de confianza (%) 	Margen de error (%) 
<input type="text" value="62,190"/>	<input type="text" value="90"/>	<input type="text" value="10"/>

**Tamaño de la muestra**

**68**

### **Ilustración 1. Cálculo de la muestra**

Fuente: (<https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>)

Por factores de conveniencia se trabajó con un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 10% lo que resultó en un total de 68 sujetos u obligados tributarios encuestados.

#### **3.1. Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos**

El instrumento de medición a utilizar en el estudio de mercado fue la encuesta, dado que ésta nos permite conocer el mercado al que está dirigido la empresa consultora y determinar el nivel de aceptación del servicio a ofrecer por la misma, de igual forma; la encuesta nos permite la recolección de datos para medir las variables descritas en dicho instrumento, la aplicación del mismo se realizó a través de Office Forms, ya que tiene la ventaja de agilizar y facilitar al usuario la contestación de las preguntas planteadas, también es importante indicar que es una herramienta gratuita y se puede remitir la encuesta vía correo electrónico a los Obligados Tributarios.

En vista que la investigación es de tipo cuantitativa y el diseño de la misma es descriptiva, se procedió a la aplicación de una encuesta que contiene 12 preguntas bien planteadas, con la cual se determinó algunas variables a través de preguntas cerradas con el propósito de delimitar las respuestas adquiridas por los Obligados Tributarios (Ver Anexo 1).

### **3.2 Plan de Recolección y Procesamiento de Datos**

El plan de recolección y procesamiento de datos resulta de la aplicación de la encuesta realizada a través de internet con la herramienta de office form, la cual una vez concluida, generó un archivo, el cual muestra todas las respuestas que fueron obtenidas de la aplicación de la misma. Dicho archivo contiene la información tabulada de las respuestas obtenidas, las cuales, mediante la herramienta de Excel, se pudieron generar todos los cruces necesarios de las variables con el propósito de realizar análisis de las mismas.

En relación al estudio técnico se utilizó fuentes externas de recolección de información relacionada con la consulta de los sueldos y salarios para el personal especializado, así como, las cotizaciones de proveedores de mobiliario y equipo, equipo de computación, servicios de internet, servicios públicos y la renta de espacio físico en donde funcionarían las oficinas de la empresa de consultoría.

En relación a la recolección de datos que sustentan el estudio financiero, se utilizó como base la información recolectada en el estudio de mercado, así como en el estudio técnico para determinar ingresos y costos y así realizar proyecciones financieras, lo cual indicaron si es factible o no la implementación de una empresa consultora especializada en impuestos internos en Tegucigalpa.

El procesamiento de la información relacionada con el estudio financiero se realizó mediante la herramienta de Excel, en donde se detalló los costos de operación de acuerdo a los datos del estudio técnico y los ingresos proyectados de acuerdo a los datos recolectados en el estudio de mercado, lo cual sirvió como base para determinar la inversión inicial considerando tasas que se manejan en el mercado financiero actual y los flujos de efectivo de la empresa lo que conllevó a determinar la factibilidad del proyecto.

De acuerdo con el estudio financiero en relación con la factibilidad del proyecto de inversión en una empresa consultora, se consideraron algunos factores a analizar los cuales se detallan a continuación:

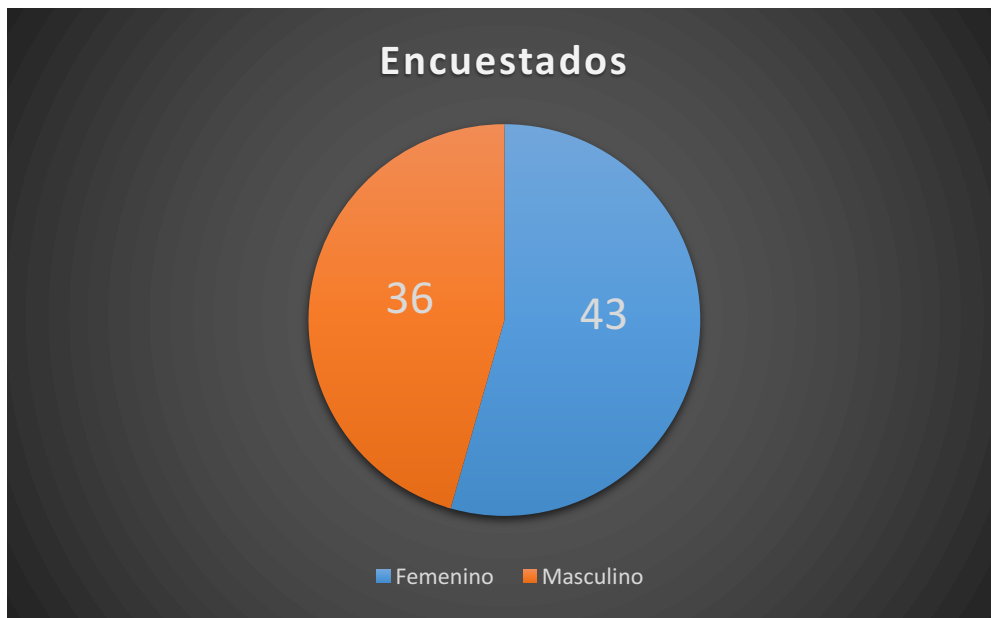
- ✓ **Determinación de Costos:** los costos son erogaciones necesarias para el funcionamiento de una empresa los cuales pueden ser fijos o variables, siendo los costos fijos aquellos en los cuales la empresa incurrirá mensualmente y no tienen variabilidad como ser sueldos y salarios, alquileres y servicios públicos. Los de tipo variables son aquellos costos indirectos que surgen de la cantidad de servicios que la empresa pueda brindar, estos pueden ser costos por materiales, papelería y útiles, tintas de impresión o marketing y publicidad de la empresa.
- ✓ **Flujo de Caja:** mediante el flujo de caja se determinará los ingresos y egresos que dan como resultado las utilidades, el impacto positivo de las depreciaciones, las salidas de efectivo resultado de las amortizaciones e impuestos que la empresa incurrirá en su operatividad. Los registros de las operaciones de las cuentas antes mencionadas,

Una vez calculado los costos variables y fijos, así como los flujos de caja, la información proporcionada por dichos instrumentos, servirá como insumo para determinar el capital inicial o inversión, el costo promedio ponderado de capital, los flujos de efectivo operativo y así realizar los cálculos de la tasa interna de retorno y el valor actual neto, el cual determina la factibilidad del proyecto.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 4.1 Resultados de encuesta aplicada

La herramienta de office Form permitió la recopilación y tabulación de los datos, brindando información relevante del mercado al cual está dirigida la empresa consultora y la determinación de la inversión a realizar, en total se encuestaron 79 obligados tributarios arrojando la siguiente información:



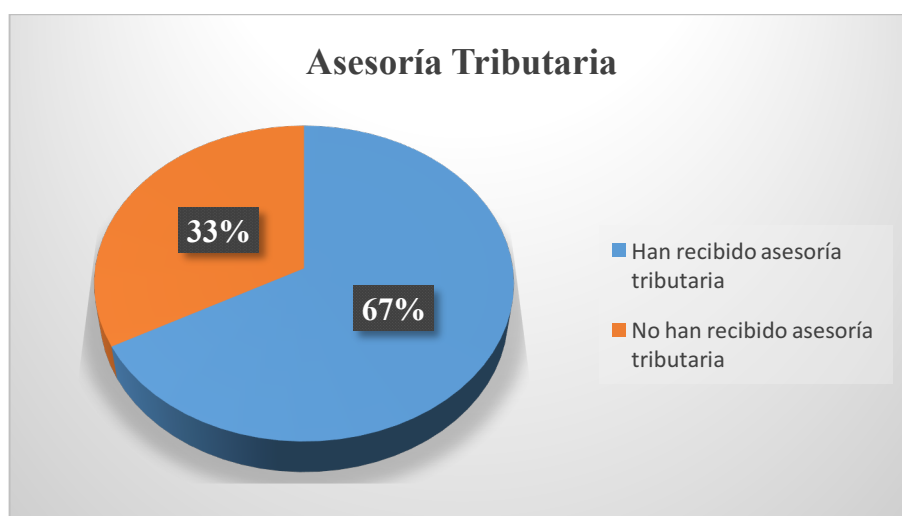
**Ilustración 2. Género del total encuestados**

Fuente:(Elaboración propia)

Fueron 43 mujeres y 36 hombres encuestados datos que ayudaron a visualizar que en términos de obligaciones tributarias no existe una diferencia significativa del género en este mercado.

En promedio la edad de los encuestados es de 33 años, siendo una población relativamente joven, y el 99% tienen estudios superiores, asimismo, de los encuestados las ocupaciones que destacaron son en áreas administrativas representando un 72% del total, en este sentido, es

importante destacar que los O.T. que se identificaron tiene un nivel de estudio relativamente alto y aun así existe un 33% que nunca ha recibido asesoría tributaria y mucho menos especializada, afirmando lo que (Jano Prieto & Revilla Gutierrez, 2000), exponen sobre el modo en que la sociedad vive e incluye en su haber las relaciones entre valores, roles y normas de comportamiento, en este sentido, se puso en evidencia la débil cultura tributaria que se maneja en el país, ya que un poco menos de la mitad de los encuestados nunca ha recibido ayuda profesional.

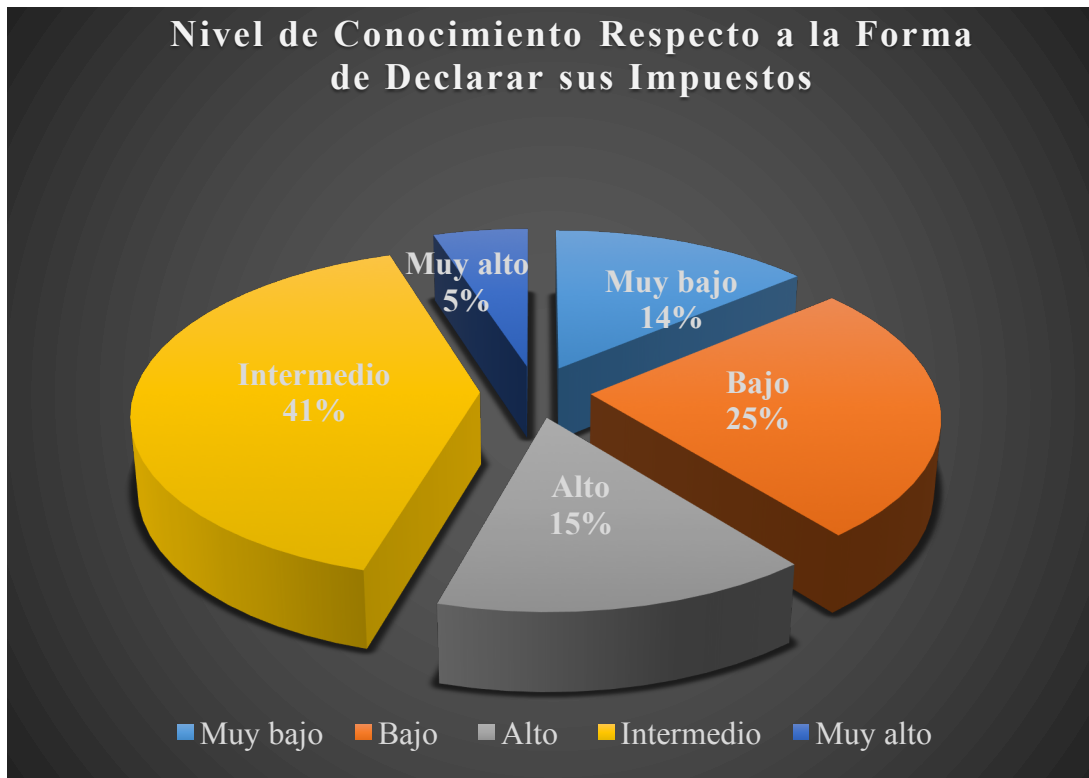


**Ilustración 3. O.T. que han recibido asesoría tributaria**

Fuente:(Elaboración propia)

De igual forma, fue fundamental conocer el nivel del conocimiento de los O.T. para hacer frente a sus obligaciones, reflejándose en la ilustración 4 que el 14% de los encuestados tiene un nivel de conocimiento muy bajo y el 25% un nivel bajo, haciendo un total de 39% de O.T. con conocimientos bastante débiles sobre cómo hacer frente a sus obligaciones formales, fortaleciendo la demanda de clientes potenciales para la empresa consultora.





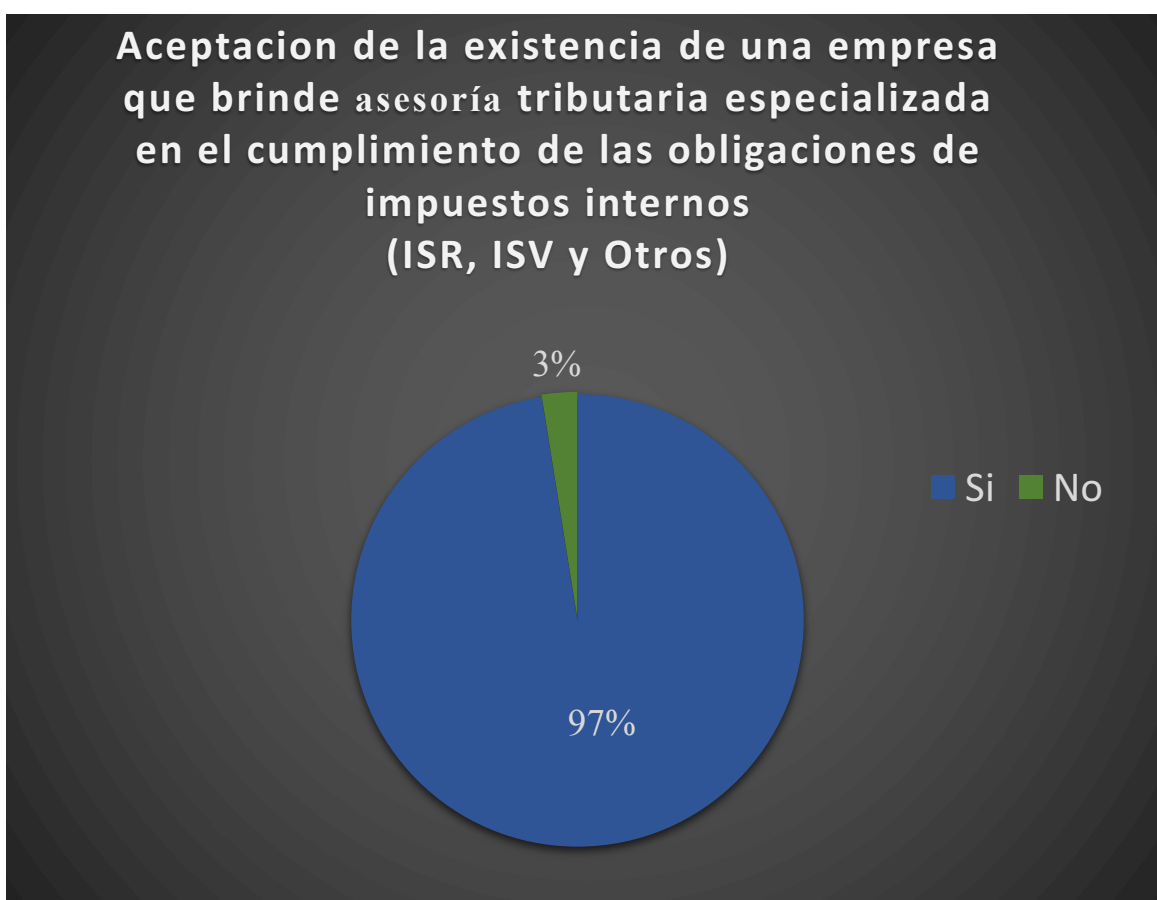
**Ilustración 4. O.T. que han recibido asesoría tributaria**

Fuente:(Elaboración propia)

Es importante destacar que del total de O.T. únicamente un 5% tiene niveles de conocimientos muy altos, en cuanto a declarar sus impuestos, el resto de O.T. se encuentran en circunstancias de riesgo en cuanto a declarar impuestos expuestos a sanciones por falta de conocimiento. Por lo que; en determinado momento una asesoría especializada será necesaria para dar cumplimiento a sus obligaciones sin incurrir en sanciones por desconocimiento.

Al evidenciarse la baja cultura tributaria fue preciso conocer si existe interés de los O.T. en recibir asesoramiento especializado, por tanto; se les consultó si estaban de acuerdo en que existiera una empresa consultora especializada en impuestos Internos arrojando los siguientes resultados:

De las variables que se consideraron, una de las principales fue la existencia de una empresa que brinde asesoría tributaria especializada en el cumplimiento de las obligaciones de impuestos internos (ISR, ISV y Otros) en la ciudad de Tegucigalpa. Para lo cual la respuesta de la muestra examinada aceptó en un 97% la necesidad de la existencia de la empresa consultora. Por tanto, basados en la evidencia científica a través de la encuesta aplicada podemos decir que la empresa tendrá aceptación en el mercado. A continuación, se detalla en el siguiente gráfico:

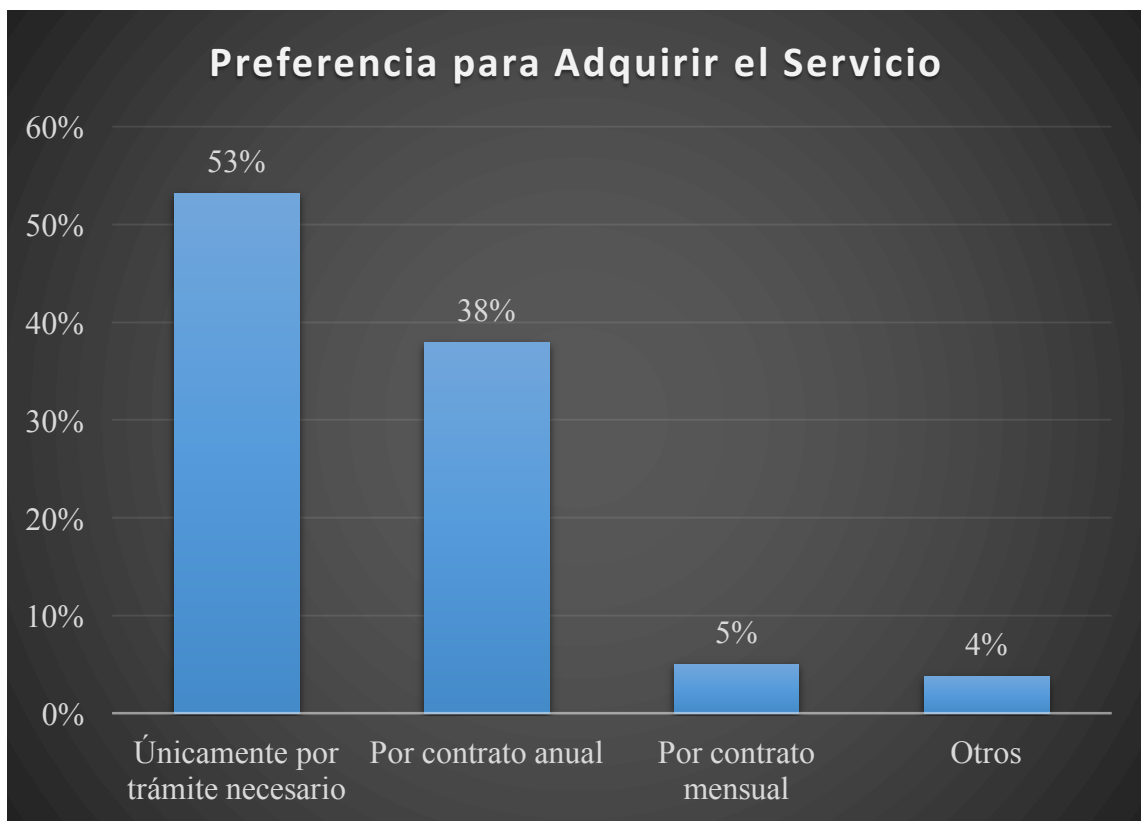


**Ilustración 5. Resultados de Encuesta Aplicada**

Fuente:(Elaboración propia)

Otra de las variables consideradas en la encuesta, se enfocó en la forma de como adquirir el servicio, de lo cual el 53% de la muestra respondió que adquiriría el servicio únicamente por

tramite necesarios, de igual forma el 38% de la muestra examinada está dispuesto a adquirir el servicio a través de contratos anuales, lo cual generaría una consecuencia positiva para la empresa ya que tendría ingresos fijos a través de contratos anuales, por otra parte el 5% de la muestra está dispuesto a adquirir el servicio por contrato mensual y un 4% por otro tipo, es decir; no considera los contratos anuales, mensuales o por trámites necesarios. A continuación, detalle del gráfico:

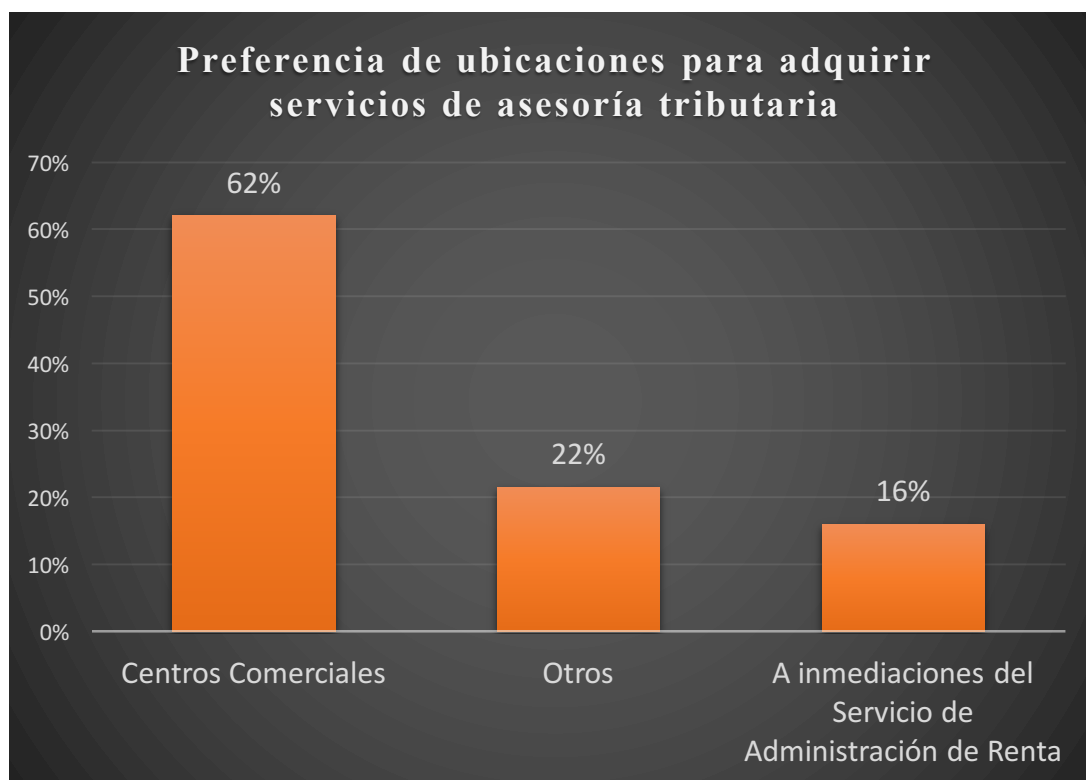


### **Ilustración 6. Resultados de Encuesta Aplicada**

Fuente:(Elaboración Propia)

Asimismo, en relación a la variable relacionada con la ubicación de la empresa, se determinó a través de la encuesta aplicada que en un 62% de la muestra examinada los Obligados Tributarios prefieren los centros comerciales para realizar sus trámites y en un 16% a

inmediaciones del Servicio de Administración de Renta, por otra parte, existe un 22% lo cual es un porcentaje relevante que prefiere la ubicación en otras zonas de la ciudad distintas a las planteadas en la encuesta. A continuación, detalle del gráfico:



### **Ilustración 7. Resultados de Encuesta Aplicada**

Fuente:(Elaboración Propia)

En relación a los servicios que los Obligados Tributarios prefieren para recibir asesoría, se evidencio a través de la encuesta aplicada que en su mayoría estos prefieren una serie de servicios y no precisamente solo uno, entre las combinaciones de servicio que se pudieron identificar según cruce de información se encontró que los O.T. están dispuesto a adquirir lo siguiente Tabla 1:

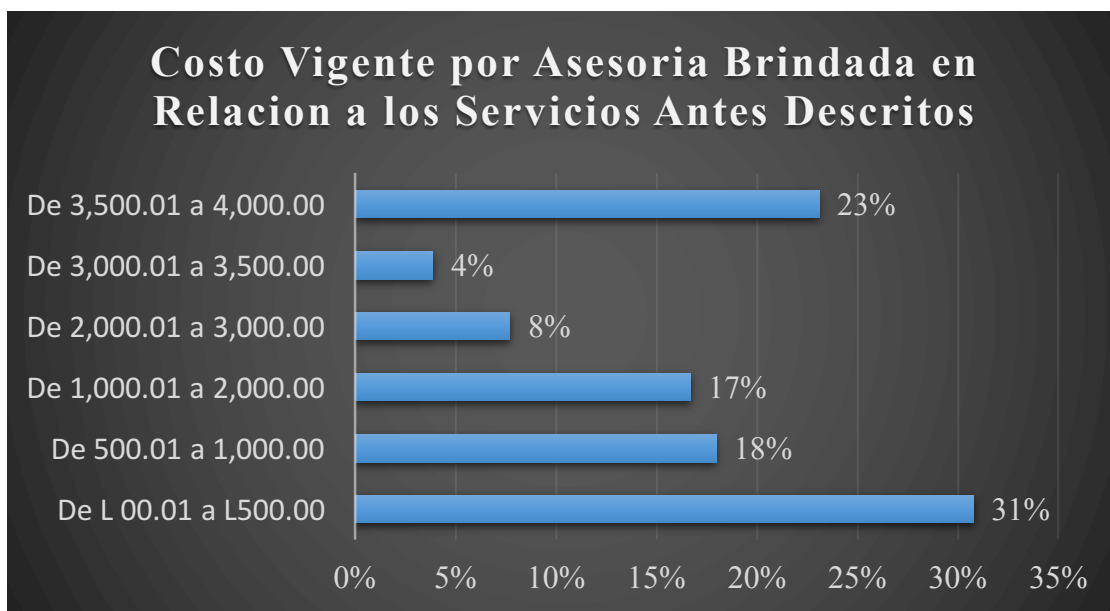
**Tabla 1. Cruce de información de servicios por los cuales están dispuestos a pagar los O.T.**

N°	Cruce de información de servicios por los cuales están dispuestos a pagar los O.T.	
	Cruce de Información de Servicios que están dispuestos a Pagar los O.T.	Número de O.T.
1	Presentación de Declaraciones Juradas;	7
2	Presentación de Declaraciones Juradas; Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	8
3	Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET);	1
4	Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	1
5	Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	24
6	Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	3
7	Presentación de Declaraciones Juradas Realizar Pagos en Línea (DET); Solicitud de constancias electrónicas;	1
8	Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Solicitud de constancias electrónicas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	3
9	Presentación de Declaraciones Juradas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	3
10	Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas);	6

N°	Cruce de información de servicios por los cuales están dispuestos a pagar los O.T.	
	Cruce de Información de Servicios que están dispuestos a Pagar los O.T.	Número de O.T.
11	Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	1
12	Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	1
13	Realizar Pagos en Línea (DET);	1
14	Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas;	1
15	Realizar Pagos en Línea (DET); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	1
16	Realizar Pagos en Línea (DET); Solicitud de constancias electrónicas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	1
17	Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	8

De los numerales anteriores la combinación del numeral 4 fue la que mayor preferencia tuvo para los O.T. ya que esta combinación fue elegida por un 24% de los encuestados.

Otra variable a considerar en la encuesta aplicada fue lo relacionado con la cantidad que el Obligado Tributario ha pagado por asesorías brindadas en relaciona los servicios que la empresa asesora estará brindado. Por lo que se obtuvieron los siguientes resultados. A continuación, detalle del gráfico:



**Ilustración 8. Resultados de Encuesta Aplicada**

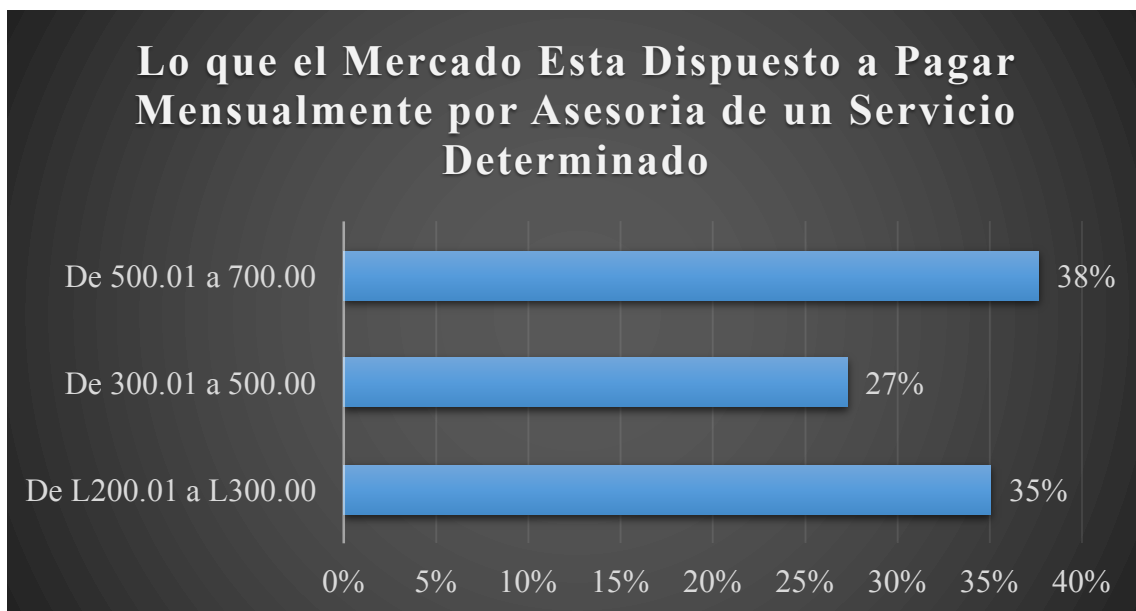
Fuente:(Elaboración Propia)

Lo antes descrito determinó que el 31% de la muestra examinada paga un monto muy bajo, esto porque dichos obligados tributarios realizan los asuntos tributarios con tramitadores que en su mayoría no tienen la capacidad técnica ni están al tanto de nuevas leyes o normativas emitidas por el ente recaudador de tributos el Servicio de Administración de Renta (SAR). Sin embargo, existe un porcentaje muy significativo de un 23% de la muestra examinada que han pagado a contadores o asesores en su mayoría particulares o familiares una cantidad significativa de dinero. Por lo que; nuestro mercado no deja de apuntar a ese 31% sin embargo, pretende captar el 23% de la población para realizar contratos anuales pagaderos de forma mensual para la asesoría de impuestos internos entre otros.

Por otra parte, existe un 18% y un 17% de la muestra examinada de acuerdo a los rangos planteados en la encuesta que ha pagado montos considerables en relación a dichas asesorías.

En relación a la variable de los Obligados Tributarios que están dispuestos a pagar por cada

uno de los servicios descritos en la encuesta, es decir de forma individual, no conjunta, se determinó que existe un 38% de la muestra examinada que está dispuesto a pagar entre L 500.00 a 700.00 lempiras. Asimismo, se determinó que existe un 27% de la muestra examinada que está dispuesto a pagar entre L 300.00 a 500.00 lempiras, de igual forma existe un 35% que está dispuesto a pagar entre 200.00 a 300.00 lempiras. Esta información sirvió de base para analizar las proyecciones y determinación de los costos y precios de cada servicio. A continuación, detalle del gráfico:



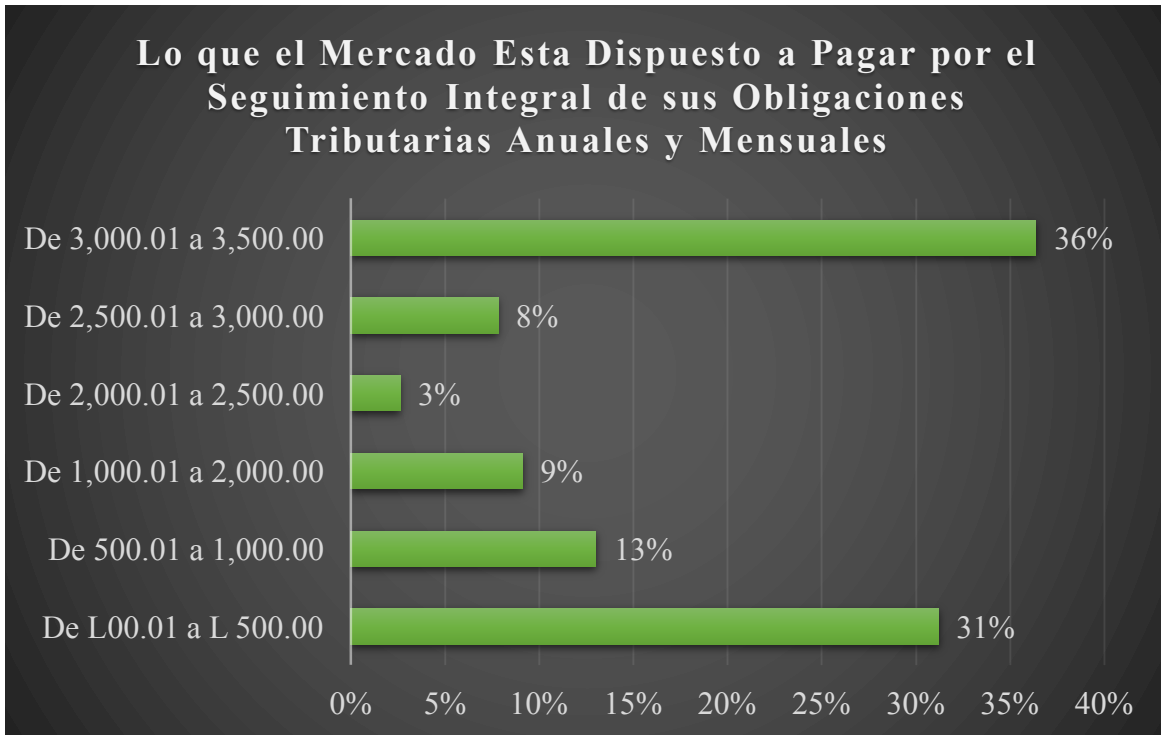
### **Ilustración 9. Resultados de Encuesta Aplicada**

Fuente:(Elaboración Propia)

Otra de las variables considerada en la encuesta aplicada a los Obligados Tributarios fue orientada en relación a lo que el mercado está dispuesto a pagar por el seguimiento integral de sus obligaciones tributarias anual y mensual, esto con el propósito de sondear el precio mensual de los contratos anuales relacionados con la asesoría tributaria, teniendo como propósito mantener un ingreso fijo ya que con éste se pretende asumir las obligaciones de costos fijos dejando siempre



un margen de ganancia por dichos ingresos. A continuación, detalle del gráfico:



#### **Ilustración 10. Resultados de Encuesta Aplicada**

Fuente:(Elaboración Propia)

En relación a los resultados antes descritos se puede apreciar que el 36% de la muestra examinada está dispuesto a realizar un contrato que estima entre L3,000.00 a 3,500.00 lempiras mensuales por el seguimiento integral de sus obligaciones tributarias, de igual forma se determinó que existe un 31% que está dispuesto a pagar únicamente por el monto mínimo por que se le dé seguimiento a sus obligaciones, no obstante dicho porcentaje equivale a los Obligados Tributarios que siempre han realizado sus obligaciones tributarias a través de tramitadores sin embargo, existe un riesgo elevado de errores en las presentaciones y declaraciones juradas, así como de otros formularios relacionados.

## **4.2 Análisis de la Competencia**

Se identificaron en Francisco Morazán 184 empresas orientadas a la consultoría económica y financiera, entre ellas empresas muy fuerte como RSM Honduras-RSM Global, empresas que ofrecen servicios como : Manejar la contabilidad del negocio, Análisis de estados financieros e información financiera relevante para la toma de decisiones, presentación de todas las declaraciones tributarias, servicio de auditoria interna del negocio, basado en un plan de revisión previamente acordado y a través de auditores asignados a la empresa por el tiempo necesario, Inventarios de Activo Fijo.

ANED - Consultores: Empresa con amplios años de experiencia que brinda servicios de consultoría a empresas fuertes del área.

Si bien es cierto existen en este sentido empresas fuertes con la experiencia suficiente para atender al potencial mercado al que se está enfocando la empresa consultora, sin embargo, por la magnitud de estas empresas y el nivel de especialización su mercado está enfocado a grandes empresas cuya actividad contable, financiera y tributaria tienden a ser más compleja y demandar mayores recursos tanto humano como económicos, asimismo existen empresas consultoras de menor magnitud, sin embargo, estas no se preocupan ni invierten recursos por apuntar al mercado de pequeños Obligados Tributarios con obligaciones básicas.

## **4.3 Resultados del Estudio Técnico realizado**

Gracias a los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta como parte integral del estudio de mercado, se determinó las necesidades técnicas para la implementación de la empresa consultora, como ser equipo de oficina, computadoras, personal técnico y operativo, cada uno de estos insumos considerados en la inversión inicial del proyecto de pre factibilidad.

### **4.3.1 Localización de la Oficina**

La ubicación del local de la oficina de la empresa consultora estará en Tegucigalpa,

Departamento de Francisco Morazán, específicamente en la Residencial Miramontes a un precio de renta de \$. 750.00 dólares americanos equivalentes a L. 18,322.43.00 según tasa de cambio actual de L. 24.4299. (Ver Anexo 2)

Dicha ubicación tiene como propósito iniciar operaciones en Tegucigalpa para atender la demanda del Distrito Central, dejando la posibilidad a Largo Plazo de extenderse a otros Departamentos del País.

#### **4.3.2 Mobiliario y Equipo**

Toda el mobiliario y equipo de oficina se determinó su costo a través de cotizaciones realizadas a continuación detalle de cada equipo adquirido:

Se realizó la cotización de escritorios marca LASKO tamaño en centímetros 75X140X70 CM que cuenta con 6 gavetas con llave cuyo precio unitario estimo L7,959.00 con impuesto sobre venta incluido para el Administrador de la empresa consultora. (Ver Anexo 3a)

Asimismo, se realizó la cotización de escritorio marca LASKO tamaño en centímetros 75X120X60 que cuenta con 3 gavetas con llave a un precio de L. 5,879.00 con impuesto sobre ventas incluido para el Especialista en Tributos. (Ver Anexo 3b)

De igual forma se realizó las cotizaciones de sillas ejecutivas marca TURIN negras a un precio de L. 2,200.00 para amueblar dos escritorios:  $2 \times L. 2,200.00 = L. 4,400.00$  (Ver Anexo 3c).

También se realizó cotización de computadoras DUAL CORE 3.3 HGZ con disco duro de 500GB memoria RAM 4 GB descrito a continuación con sus respectivos accesorios:

**Tabla 2. Descripción Equipo de Computo**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>MONTO</b>
CPU DUAL CORE 500GB DD 4GB RAM	L. 8.550,00
MONITOR LED HD	L. 2.550,00
TECLADO Y MOUSE KKW110S KLIP INALAMBRICO ESCRITORIO	L. 720,00
<b>TOTAL</b>	<b>L. 11.820,00</b>

De lo antes descrito se necesitaron 2 computadoras una para el especialista de impuestos internos y otra para el administrador (2 X 11,820.00 = L.23,640.00). (Ver Anexo 3c).

Asimismo, se realizó la cotización de una impresora multifuncional marca EPSON a un costo unitario de L. 3,175.00 con impuesto sobre venta incluido (Ver Anexo 3c).

Para el personal que realizara trabajos de campo los cuales serán 3 operativos, quienes estarán pocas horas en la oficina, se cotizaron sillas secretariales a un costo unitario de L. 1,295.00 con impuesto sobre ventas incluido (3 X 1,295.00 = 3,885.00) (Ver Anexo 3d).

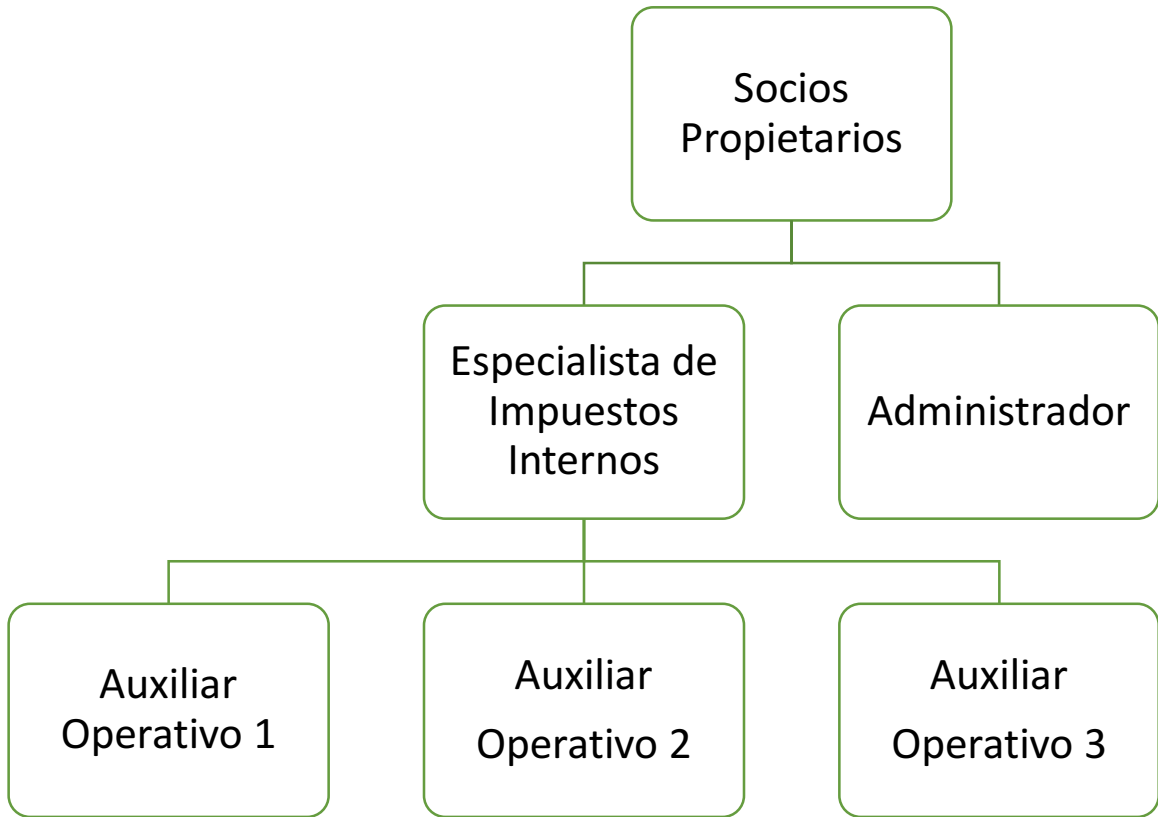
De igual forma se contrató un servicio de Internet Business con la compañía de telecomunicaciones Tigo el cual tiene un costo de \$.45.00 equivalentes a L. 1,099.35 según tasa de cambio actual de L. 24.4299, este servicio incluye publicidad para la empresa a través de mensajitos instantáneos (Ver Anexo 4).

En todo proyecto de creación de una empresa implica como parte de la inversión inicial gastos de constitución, los cuales incluyen servicios por honorarios en relación a la escritura pública como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R. L.). de capital variable y otros gastos en relación al permiso de operación y de creación de la empresa con personería jurídica.

#### **4.3.3 Organigrama**

La empresa cuenta con un organigrama en donde se detalla el funcionamiento

administrativo y técnico en relación a su operatividad. A continuación, detalle:



**Ilustración 21. Organigrama de la Empresa Consultora**

Fuente:(Elaboración Propia)

#### **4.3.4 Organización Administrativa y Operativa**

En relación a la operatividad de la empresa consultora se determinó la necesidad de contratar a un Administrador, un Especialista en Impuestos Internos y tres (03) personas como auxiliares operativos, los cuales comprenden el siguiente perfil:

##### **4.3.4.1 Perfil del Administrador**

El Administrador de la empresa consultora deberá contar con el siguiente perfil profesional:

Nombre del Puesto: Jefe de Administración

- ✓ Título Universitario preferiblemente en Administración de Empresas o cualquier área administrativa o económica;
- ✓ Deberá contar con experiencia comprobada en relación a trabajos de administración, tributos y contabilidad por lo menos 3 años;
- ✓ Comprometido con el perfil del puesto y con valores morales y éticos.
- ✓ Salario Nominal L. 18,000.00 mensuales.

El Administrador deberá realizar las siguientes actividades:

- ✓ Planificación, Organización y ejecución del presupuesto;
- ✓ Registros de ingresos y seguimiento a contratos firmados con los clientes;
- ✓ Realizar los estados financieros y conciliaciones bancarias de la empresa;
- ✓ Control y seguimiento de los costos fijos y variables por la operación de la empresa;
- ✓ Elaboración y presentación de informes administrativos y financieros mensuales;
- ✓ Elaboración y ejecución de planilla de pagos a empleados de la empresa.

#### **4.3.4.2 Perfil del Especialista en Impuestos Internos**

El especialista en impuestos internos de la empresa consultora tendrá el siguiente perfil profesional:

Nombre del Puestos: Especialista en Impuestos Internos

- ✓ Título Universitario preferiblemente en contaduría pública y finanzas o cualquier área administrativa o económica;
- ✓ Deberá contar con experiencia comprobada en relación a tributos internos por lo

menos 5 años;

- ✓ Comprometido con el perfil del puesto y con valores morales y éticos
- ✓ Salario Nominal L. 20,000.00 mensuales.

De igual forma el Especialista en impuestos internos deberá realizar las actividades siguientes:

- ✓ Realizar cálculos de Impuestos internos y actualización en materia fiscal;
- ✓ Control y Seguimiento de los clientes fijos (contratos anuales);
- ✓ Seguimiento a clientes variables por cada servicio solicitado;
- ✓ Delegar funciones e impartir instrucciones a los empleados operativos en relación a los trabajos designados.
- ✓ Supervisión del trabajo desarrollado por los operativos.

#### **4.3.4.4 Perfil del Auxiliar Operativo**

El personal operativo de la empresa consultora tendrá el siguiente perfil profesional:

Nombre del Puesto: Auxiliar Operativo

- ✓ Pasantes en contaduría pública y finanzas o cualquier área administrativa o económica, preferiblemente Peritos Mercantiles;
- ✓ Elaboración de archivos por cada cliente fijo;
- ✓ Experiencia en manejo de documentos, archivo (no indispensable);
- ✓ Comprometido con el perfil del puesto y con valores morales y éticos.
- ✓ Salario Nominal L. 12, 000.00 mensuales.

De igual forma el personal Operativo deberá realizar las actividades siguientes:

- ✓ Realizar en extra situ las actividades designadas por el especialista en impuestos internos;
- ✓ Custodiar y proteger los documentos que se le designen en trámites de ventanilla;
- ✓ Comunicación constante con el Especialista de Impuestos Internos.

#### **4.3.5 Estrategias de Mercado**

Las estrategias a implementar como marketing orientado a captar la atención de los pequeños obligador tributarios, se realizó a través de entregas de hojas volantes, contactar y visitar a los clientes para que conozcan los servicios y paquetes a ofrecer por la empresa consultora, realizar marketing digital a través de anuncios por medio de redes sociales y ofrecer promociones en los servicios brindados.

#### **4.4 Resultados del Estudio Financiero realizado**

Los criterios de la evaluación financiera se realizaron en base a los datos recolectados a través de las encuestas aplicadas en el estudio de mercado para determinar los ingresos, las necesidades de inversión inicial y los costos fijos y variables, así como la determinación de Costos Promedios Ponderados de Capital, Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno (TIR), y estados financieros proyectados.

##### **4.4.1 Determinación de la Inversión Inicial**

Los costos de inversión se determinaron de acuerdo a los costos de mobiliario y equipo de oficina como ser escritorios, sillas ejecutivas y secretariales, impresoras, así como los costos por computadoras y gastos por concepto de constitución de la empresa. A continuación, se describe detalle de la inversión inicial en la tabla 3:



**Tabla 3. Inversión inicial**

<b>INVERSIONES:</b>	<b>Cantidades</b>	<b>Costo</b>	<b>VU</b>
<i>Inversión con Capital Propio (30%)</i>			
<i>Mobiliario y equipo:</i>			
Sillas ejecutivas	2	10,744.58	5
Sillas Secretariales	5	26,861.45	5
Escritorio Administrador	1	5,372.29	5
Escritorio Especialistas	1	4,879.00	5
Escritorios modulares	3	16,116.87	5
<i>Infraestructura tecnológica:</i>			
Computadora Empleados	6	68,970.00	5
Gastos de constitución	1	9,500.00	
Publicidad Inicial	1	5,000.00	
<b>Total inversión fija</b>		<b>147,444.19</b>	
<i>Inversión con Apalancamiento (70%)</i>			
<b>Capital de trabajo</b>		<b>349,265.33</b>	Primer año
<b>Inversión Total</b>		<b>496,709.52</b>	

#### **4.4.2 Determinación del Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo se determinó de acuerdo a los costos de alquiler de local en donde funcionara la empresa consultora, servicios de internet, servicios de publicidad, sueldos y salarios del especialista en impuestos internos, administrador y auxiliares operativos, así como los costos de mantenimiento y servicios públicos. Dicha proyección que a continuación se detalla está calculada en base a los primeros tres (3) meses de operación con el propósito de sufragar los costos, por lo que con ese propósito se consideraron como parte de la inversión inicial. A continuación, se describe detalle del capital de trabajo en la tabla 4:

**Tabla 4. Capital de Trabajo**

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Total	I Trimestre
Salario Administrador	L. 18,000.00	1	L. 18,000.00	L. 54,000.00
Salario Especialista	20,000.00	1	20,000.00	60,000.00
Salario Operativo	12,000.00	3	36,000.00	108,000.00
Renta de local	18,322.43	1	18,322.43	54,967.28
Mantenimiento y Servicios Públicos	5,000.00	1	5,000.00	15,000.00
Servicio de Internet	1,099.35	1	1,099.35	3,298.05
Transporte	6,000.00	1	6,000.00	18,000.00
Capacitación	4,000.00	1	4,000.00	12,000.00
Papelería y Útiles	3,000.00	1	3,000.00	9,000.00
Publicidad	5,000.00	1	5,000.00	15,000.00
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>L. 92,421.78</b>		<b>L. 116,421.78</b>	<b>L. 349,265.33</b>

#### **4.4.3 Costos de Operación**

Los costos de operación son erogaciones necesarias para que la empresa consultora se desarrolle como negocio en marcha y están compuestos por costos fijos y costos variables, los cuales se detallarán a continuación:

##### **4.4.3.1 Costos Fijos**

Los costos fijos como parte de la operatividad de la empresa consultora están compuestos por las erogaciones relacionadas a los Sueldos y Salarios en que incurre la empresa, servicios de internet, Alquiler de local en que opera, costos de publicidad, Papelerías y útiles, mantenimiento del local y servicios públicos. Cabe mencionar que para todos los años posteriores se consideró la inflación proyectada de datos del BCH de 3.24% con un promedio de crecimiento de 1.2% durante los últimos 5 años, los el Los costos fijos antes mencionados se detallan a continuación en la tabla 5:

**Tabla 5. Costos Fijos**

Costos Fijos	Mensual					
Descripción	Con inflación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Especialista	L. 20,000.00	L. 280,000.00	L. 289,186.53	L. 298,788.32	L. 308,827.96	L. 319,329.47
Salario Administrador	18,000.00	252,000.00	260,267.88	268,909.49	277,945.16	287,396.52
Salarios Auxiliares Operativos	36,000.00	504,000.00	520,535.76	537,818.97	555,890.33	574,793.04
Alquileres	18,322.43	219,869.10	227,082.79	234,622.57	242,506.16	250,752.44
Servicios de Internet	1,099.35	13,192.20	13,625.02	14,077.41	14,550.43	15,045.21
Papelería y Útiles	1,200.00	14,400.00	14,872.45	15,366.26	15,882.58	16,422.66
Mantenimiento y Servicios Públicos	5,000.00	60,000.00	61,968.54	64,026.07	66,177.42	68,427.74
<b>Total Costos Fijos</b>		<b>L. 1,343,461.30</b>	<b>L. 1,387,538.98</b>	<b>L. 1,433,609.08</b>	<b>L. 1,481,780.04</b>	<b>L. 1,532,167.08</b>

#### 4.4.3.2 Costos Variables

Los costos variables como parte de la operatividad de la empresa consultora, están compuestos por las erogaciones relacionadas al transporte utilizado por el personal auxiliar operativo, cuando realicen en las instalaciones del Servicio de Administración de Renta (SAR) actividades asignadas. De igual forma se constituye un costo variable las capacitaciones que tendrán lugar 2 veces al año para los auxiliares operativo, en relación a conocimiento necesario para el desarrollo de sus actividades en cuanto a leyes y normativa vigente relacionadas con impuestos internos., Cabe mencionar que para todos los años posteriores se consideró la inflación interanual proyectada de datos del BCH de 3.24% con un promedio de crecimiento de 1.2% durante los últimos 5 años, los costos variables mencionados anteriormente se detallan a continuación en la tabla 6:

**Tabla 6. Costos Variables****Costos Unitarios Variables**

<b>Proyección</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Transporte	L.72.000,00	L.74.362,25	L. 76.831,28	L.79.412,90	L.82.113,29
Capacitaciones	4.000,00	4.131,24	4.268,40	4.411,83	4.561,85
<b>Costos Totales</b>	<b>L.76.000,00</b>	<b>L.78.493,49</b>	<b>L.81.099,69</b>	<b>L.83.824,73</b>	<b>L.86.675,14</b>
<b>Costos Unitarios</b>	<b>L.12.666,67</b>	<b>L.13.082,25</b>	<b>L.13.516,61</b>	<b>L.13.970,79</b>	<b>L.14.445,86</b>

**4.4.4 Ingresos**

Los ingresos que se proyectaron se obtuvieron del instrumento aplicado seleccionando y clasificando los servicios de mayor demanda agrupándolos en los siguientes Paquetes:

**Tabla 7. Ingresos Proyectados**

<b>Paquete de Servicios Clasificados</b>	<b>Identificación del Paquete</b>
Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	Paquete 1
Presentación de Declaraciones Juradas; Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	Paquete 2
Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Solicitud de constancias electrónicas;	Paquete 3

<b>Paquete de Servicios Clasificados</b>	<b>Identificación del Paquete</b>
Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas);	Paquete 4
Presentación de Solicitudes ante la Administración y Pagos en Línea	Paquete 5
Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas;	Paquete 6

**Tabla 8. Ingresos Proyectados**

**Proyección de venta**

<b>Paquetes</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Paquete 1	L. 1,218,000.00	L. 1,244,796.00	L. 1,272,181.51	L. 1,300,169.51	L. 1,328,773.23
Paquete 2	L. 216,000.00	L. 220,752.00	L. 225,608.54	L. 230,571.93	L. 235,644.51
Paquete 3	L. 60,000.00	L. 61,320.00	L. 62,669.04	L. 64,047.76	L. 65,456.81
Paquete 4	L. 168,000.00	L. 171,696.00	L. 175,473.31	L. 179,333.72	L. 183,279.07
Paquete 5	L. 120,000.00	L. 122,640.00	L. 125,338.08	L. 128,095.52	L. 130,913.62
Paquete 6	L. 150,000.00	L. 153,300.00	L. 156,672.60	L. 160,119.40	L. 163,642.02
<b>Total</b>	<b>L. 1,932,000.00</b>	<b>L. 1,974,504.00</b>	<b>L. 2,017,943.09</b>	<b>L. 2,062,337.84</b>	<b>L. 2,107,709.27</b>

Para el primer año se tienen ingresos proyectados de L.1,932,000.00 de venta la de los servicios antes detallados, de los cuales se espera que tengan un crecimiento anual de 1%, ingresos así como 1.2% adicional considerando la tasa de crecimiento de inflación proyectada según datos estimados con base de datos del BCH que cubren el total de costos y gastos de la empresa consultora, asimismo es importante destacar que la mayor cantidad de ingresos se obtienen del Paquete 1 que es el contrato que incluye el total de servicios que ofrece la empresa consultora ver anexo 4.

#### 4.4.5 Estado de Resultados Proyectado

Una vez determinado los Ingresos, los costos variables y costos fijos, se procedió a determinar la depreciación del mobiliario y equipo de oficina y las computadoras través del método de línea recta, se procedió a realizar el estado de resultados proyectado a cinco (5) años, que de igual forma incluye los gastos financieros como ser intereses a pagar del préstamo para financiar el capital de trabajo descrito en la Inversión Inicial del proyecto. A continuación, detalle en la tabla 9:

**Tabla 9. Estado de Resultados Proyectados**

##### Estado de Resultado Proyectado

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	L. 1,932,000.00	L. 1,974,504.00	L. 2,017,943.09	L. 2,062,337.84	L. 2,107,709.27
Costos variables	-76,000.00	-78,493.49	-81,099.69	-83,824.73	-86,675.14
Gastos de administración y ventas	-1,343,461.30	-1,387,538.98	-1,433,609.08	-1,481,780.04	-1,532,167.08
Gastos de Constitución	-9,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95
Gastos Financieros	-55,715.32	-46,806.43	-36,259.27	-23,772.57	-8,989.67
<b>Utilidad antes de ISR</b>	<b>L. 421,000.43</b>	<b>L. 435,342.16</b>	<b>L. 440,652.10</b>	<b>L. 446,637.54</b>	<b>L. 453,554.43</b>
ISR 25%	105,250.11	108,835.54	110,163.03	111,659.39	113,388.61
<b>Utilidad Neta del Periodo</b>	<b>L. 315,750.32</b>	<b>L. 326,506.62</b>	<b>L. 330,489.08</b>	<b>L. 334,978.16</b>	<b>L. 340,165.82</b>

El estado de resultados proyectado demuestra que la empresa consultora una vez aplicado los ingresos menos los costos fijos y variables, así como la depreciación y gastos financieros tendrá una utilidad antes de impuestos positiva en los cinco años proyectados, de igual forma una vez aplicado el gravamen de impuesto sobre la renta (25%), genera una utilidad neta de los periodos proyectados positiva.

#### 4.4.6 Flujo de Efectivo Proyectado

Para determinar los flujos de efectivos operativos proyectados fue necesario calcular la utilidad neta proyectada en los cinco (5) años a través del estado de resultados proyectado. Los flujos operativos servirán para calcular la rentabilidad del proyecto con base al valor del costo promedio ponderado de capital y el apalancamiento necesario para la inversión lo cual ayudara a determinar la viabilidad del proyecto. A continuación, detalle del flujo de efectivo en la tabla 10:

**Tabla 10. Flujo de Efectivo Operativo Proyectado**

Flujo de Efectivo Operativo Proyectado						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	L. 147,444.19					
Capital de Trabajo	349,265.33					
Utilidad Neta del periodo		L. 315,750.32	L. 326,506.62	L. 330,489.08	L. 334,978.16	L. 340,165.82
Depreciación Mobiliario y Equipo		26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95
Cuotas de Capital		-48,446.39	-57,355.29	-67,902.45	-80,389.15	-95,172.05
Valor Residual						1,329.44
Recuperación de Capital de Trabajo						349,265.33
<b>Flujos Netos de efectivo</b>	<b>L. -496,709.52</b>	<b>L. 293,626.88</b>	<b>L. 295,474.28</b>	<b>L. 288,909.58</b>	<b>L. 280,911.96</b>	<b>L. 621,911.49</b>

Con el resultado obtenido en la utilidad neta del estado de resultados proyectado se procedió a calcular los flujos de efectivo, iniciando en el año cero con la inversión inicial más el capital de trabajo necesario para operar la empresa consultora. Para los cinco (5) años proyectados se consideró sumar a la utilidad neta la depreciación anual, ya que esta cuenta no representa salida de efectivo; sin embargo fue necesario considerar las cuotas de capital del préstamo para financiar

el capital de trabajo como inversión inicial, en vista de que esta cuenta si representa salida de efectivo, de igual forma en el año cinco del proyecto el capital de trabajo y el valor residual de los activos depreciados se recuperan, sin embargo al realizar los cálculos de los flujos de efectivo los valores presentan saldos positivos para todos los años.

#### **4.4.7 Balance General Proyectado**

El balance general proyectado se realizó con el propósito de reflejar el valor en activos que la empresa consultora estará presentando en los (5) cinco años de operación. Dicho balance general consta de disponibilidades como ser caja y bancos cuyos montos son el resultado de los flujos de efectivo proyectados. Las cuentas por cobrar representan los montos de los ingresos por contratos anuales que la empresa estará realizando como seguimiento a los servicios brindados y en vista de que es una proyección se consideran los valores del siguiente año para cada periodo, de igual forma se consideró una estimación de cuentas incobrables de un 10% del valor de los contratos anuales como medida de prevención por falta de pago de dichos contratos. Asimismo, se detallan los mobiliarios y equipo de oficina con su respectiva depreciación anual.

Los pasivos de la empresa consultora están comprendidos por los impuestos por pagar del periodo fiscal para cada año proyectado y del préstamo por pagar para financiar el capital de trabajo inicial, asimismo; como medida de prevención el pasivo de la empresa comprende una provisión por obligaciones laborales, como efecto del pasivo laboral cubierto por los cinco años del proyecto. El patrimonio neto está compuesto por el aporte de socios y la utilidad neta de cada periodo según estado de resultados proyectado menos la reserva legal del cinco por ciento (5%) que está reflejado como parte del patrimonio de la empresa. A continuación, detalle del balance general en la tabla 11:



**Tabla 11. Balance General Proyectado**

<b>Balance General Proyectado</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Corrientes</b>	<b>L. 1,413,943.28</b>	<b>L. 1,440,437.64</b>	<b>L. 1,459,062.13</b>	<b>L. 1,476,807.87</b>	<b>L. 1,844,117.11</b>
Caja y Bancos	293,626.88	295,474.28	288,909.58	280,911.96	621,911.49
Cuentas por Cobrar	1,244,796.00	1,272,181.51	1,300,169.51	1,328,773.23	1,358,006.25
Estimación de Cuentas por Cobrar (10%)	-124,479.60	-127,218.15	-130,016.95	-132,877.32	-135,800.62
<b>Activos no Corrientes</b>	<b>142,621.24</b>	<b>142,621.24</b>	<b>142,621.24</b>	<b>142,621.24</b>	<b>142,621.24</b>
Mobiliario y Equipo	132,944.19	132,944.19	132,944.19	132,944.19	132,944.19
Depreciación de Mobiliario y Equipo	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95
Papelería y Artículos de Escritorio	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
<b>Total Activos</b>	<b>L. 1,556,564.52</b>	<b>L. 1,583,058.88</b>	<b>L. 1,601,683.37</b>	<b>L. 1,619,429.11</b>	<b>L. 1,986,738.36</b>
<b>Pasivo</b>					
<b>Corriente</b>	<b>105,250.11</b>	<b>108,835.54</b>	<b>110,163.03</b>	<b>111,659.39</b>	<b>113,388.61</b>
Impuestos por Pagar	105,250.11	108,835.54	110,163.03	111,659.39	113,388.61
<b>Pasivo no Corriente</b>	<b>283,527.39</b>	<b>464,808.19</b>	<b>562,048.50</b>	<b>660,868.90</b>	<b>761,985.50</b>
Préstamo por Pagar	48,446.39	57,355.29	67,902.45	80,389.15	95,172.05
Provisión para Beneficio de los Empleados	235,081.00	407,452.90	494,146.05	580,479.75	666,813.45
<b>Total Pasivo</b>	<b>L. 388,777.50</b>	<b>L. 573,643.73</b>	<b>L. 672,211.52</b>	<b>L. 772,528.28</b>	<b>L. 875,374.11</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>L. 1,167,787.01</b>	<b>L. 1,009,415.16</b>	<b>L. 929,471.85</b>	<b>L. 846,900.83</b>	<b>L. 1,111,364.25</b>
Capital Social	852,036.69	682,908.54	598,982.77	511,922.67	771,198.43
Utilidad del ejercicio	315,750.32	326,506.62	330,489.08	334,978.16	340,165.82
<b>Total Pasivo (+) Patrimonio</b>	<b>L. 1,556,564.52</b>	<b>L. 1,583,058.88</b>	<b>L. 1,601,683.37</b>	<b>L. 1,619,429.11</b>	<b>L. 1,986,738.36</b>

#### 4.4.8 Indicadores de Evaluación Financiera

Los indicadores de evaluación financiera que se utilizaron en el estudio de pre factibilidad

en la inversión en una empresa consultora de impuestos interno para pequeños obligados tributarios se detallan a continuación:

#### 4.4.8.1 Cálculo del Modelo de Fijación de Precios de Activos de Capital por sus siglas en inglés CAPM (Capital Asset Pricing Model)

$$CAPM = R_f + \beta(R_m - R_f) + R_p \quad [2.1]$$

Donde:

$R_f$ : Rendimiento libre de riesgo = 2.41%

$\beta$ : Beta= 1.33

$R_m$ : Rendimiento del mercado =11.51%

$R_p$ : Riesgo país. = 12.21%

En la determinación del costo del capital propio en la inversión de este proyecto fue indispensable el cálculo del CAPM que es la tasa de retorno apropiada y requerida para descontar los flujos de efectivo proyectados que generara la empresa consultora, dada la apreciación de riesgo que consideró.

**Tabla 12. Cálculo del CAPM**

<b>Costo de Capital o CAPM</b>	
Tasa libre de riesgo (bonos del tesoro USA)	2.41%
Prima por riesgo ( $R_m - R_f$ )	9.10%
Beta de la industria "Equipos y servicios de oficina" (Damodaran)	1.33
Riesgo país (Damodaran)	12.21%
<b>CAPM calculado</b>	<b>26.72%</b>

Para determinar la tasa libre de riesgo se utilizó la publicada al 8 de marzo de 2019 la cual se visualiza en Tabla 11 y que es de 2.41%, asimismo; con la ayuda de las publicaciones del sitio web de internet Damodaran fue posible obtener una prima por riesgo utilizando el riesgo de mercado ( $R_m$ ) que se publica en Yahoo Finance y la tasa libre de Riesgo ( $R_f$ ) antes mencionada. En este sentido la prima por riesgo es igual al **Rendimiento de Mercado ( $R_m$ )** menos la **Tasa Libre de Riesgo ( $R_f$ )**, que es el 9.10% que se refleja en la tabla citada en este párrafo. En ambas variables ( $R_m$  y  $R_f$ ) se utiliza los datos de Estados Unidos ya que el CAPM es un modelo utilizado para mercados de capitales desarrollados, lo anterior, producto de que Honduras no cuenta con una tasa de rendimiento promedio del mercado, porque no hay un mercado de capitales fuertemente desarrollado, bajo este esquema se decidió utilizar los datos de Estados Unidos ya que existe la posibilidad de que personas de Honduras inviertan en la bolsa de Valores de Estados Unidos; el Beta utilizado fue el de las publicaciones de Damodaran para el sector Office Equipment & Services, sector donde se ubicó la empresa consultora.

#### **4.4.8.2 Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)**

El capital de trabajo necesario para el primer trimestre es de L.349,265.33 lempiras liquidez adecuada para que la operatividad de la empresa siga su curso, respecto a este monto, es necesario apalancamiento, el cual representa un 70% de la inversión inicial.

Ya que es necesario el apalancamiento, también es fundamental la estimación del costo que representa para la empresa el endeudamiento, por lo cual fue necesario estimar el Costo Promedio Ponderado de Capital que considera el escudo fiscal, es decir el 25% de Impuesto sobre la Renta que la empresa deberá pagar anualmente.

Para el cálculo fue necesario la tasa de interés bancaria que demandan las Instituciones para obtener el financiamiento, la cual es de 17% anual; obteniendo una tasa de CPPC de 12.75%.

Al calcular el CPPC y el CAPM se logró estimar la tasa de descuento para el cálculo del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno como.

**Tabla 13. Cálculo de la tasa de Descuento**

CPPC		WACC	
Fuente	Proporción	Costo	Ponderación
Préstamo Bancario	70%	12.75%	8.93%
Recursos Propios	30%	26.72%	8.02%
			<b>16.94%</b>

#### 4.4.8.3 Calculo del Valor Presente Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

Finalmente se descontaron los flujos de efectivos proyectados para determinar el rendimiento que tendrá la inversión en el valor actual, por lo que; se procedió al cálculo del VPN resultando en un valor positivo igual a L. 585,669.38.00 (Seiscientos Ochenta y Cinco Mil Seiscientos Sesenta y Nueve Lempiras con Treinta y Ocho Centavos), la ganancia adicional después de recuperar la inversión de L.496,709.52. Valor que es congruente con la Tasa Interna de Retorno, la cual es de 56% tasa muy superior a la tasa mínima de rentabilidad que exige la inversión o la tasa de descuento utilizada de 16.94%, es decir el rendimiento de la inversión supera en gran medida el mínimo de los posibles inversores.

**Tabla 14. Cálculo del Valor Presente Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)**

TIR	56%
VNA	L. 585,669.38

## Escenario Pesimista

Para poder identificar hasta qué punto la empresa consultora puede tolerar una reducción en su demanda se procedió a reducir el número de personas de 29 a 18 que contratarían el Paquete 1 que es el que genera la mayor cantidad de ingresos para la empresa consultora en este sentido el proyecto de inversión deja de ser rentable, ya que nuestro valor presente neto pasa a ser negativo, es decir; no se recupera la inversión y mucho menos se obtiene una utilidad, como se visualiza en la tabla 15 y en la 16.

**Tabla 15. Estado de Resultado Reducción en las Ventas**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	L. 1,470,000.00	L. 1,502,340.00	L. 1,535,391.48	L. 1,569,170.09	L. 1,603,691.83
Costos variables	-76,000.00	-78,493.49	-81,099.69	-83,824.73	-86,675.14
Gastos de administración y ventas	-1,343,461.30	-1,387,538.98	-1,433,609.08	-1,481,780.04	-1,532,167.08
Gastos de Constitución	-9,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95
Gastos Financieros	-55,715.32	-46,806.43	-36,259.27	-23,772.57	-8,989.67
<b>Perdida del Ejercicio</b>	<b>L. -40,999.57</b>	<b>L. -36,821.84</b>	<b>L. -41,899.51</b>	<b>L. -46,530.20</b>	<b>L. -50,463.00</b>
ISR 25%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Perdida Neta del Periodo</b>	<b>L. -40,999.57</b>	<b>L. -36,821.84</b>	<b>L. -41,899.51</b>	<b>L. -46,530.20</b>	<b>L. -50,463.00</b>

**Tabla 16 Flujos de Efectivos Proyectados Escenario Pesimista**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	L. 147,444.19					
Capital de Trabajo	349,265.33					
Perdida Neta del periodo		L. -40,999.57	L. -36,821.84	L. -41,899.51	L. -46,530.20	L. -50,463.00
Depreciación Mobiliario y Equipo		26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95
Cuotas de Capital		-48,446.39	-57,355.29	-67,902.45	-80,389.15	-95,172.05
Valor Residual						1,329.44
Recuperación de Capital de Trabajo						349,265.33
<b>Flujos Netos de efectivo</b>	<b>L. -496,709.52</b>	<b>L. -63,123.02</b>	<b>L. -67,854.18</b>	<b>L. -83,479.01</b>	<b>L. -100,596.40</b>	<b>L. 231,282.67</b>

Se visualiza que los flujos de efectivos son valores negativos es decir que la empresa no contará con la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

En el escenario pesimista el valor del VAN presenta un valor negativo en vista que el costo está por debajo de su rendimiento como se visualiza en la tabla 17:

**Tabla 17. Cálculo del Valor Presente Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)**

TIR	-30%
VNA	L. -600,541.95

Se utilizó el precio de los contratos como variable a sensibilizar ya que es el monto más representativo de ingresos que obtendría la empresa consultora y de reducir una disminución fuerte

en el precio la empresa consultora, dejaría de generar utilidad. Asimismo, no solo la variedad en el precio de en los contratos podría tener incidencias fuertes, ya que; si se da una reducción en la demanda de clientes para esta modalidad de ventas, también se vería la empresa en una dificultad financiera.

### **Escenario Optimista**

Bajo este escenario siempre se utilizó las preferencias de contratos, sin embargo; se incrementará la demanda de Obligados Tributarios que deciden cambiar su modalidad de contrato adquiriendo los servicios del paquete número 1, pasando de 29 obligados Tributarios a 39 al siguientes resultados detallados en la tabla 18 y tabla 19:

**Tabla 18. Estado de Resultado con incremento de la demanda de los servicios por contratos**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	L. 2,280,000.00	L. 2,330,160.00	L. 2,381,423.52	L. 2,433,814.84	L. 2,487,358.76
Costos variables	-76,000.00	-78,493.49	-81,099.69	-83,824.73	-86,675.14
Gastos de administración y ventas	-1,343,461.30	-1,387,538.98	-1,433,609.08	-1,481,780.04	-1,532,167.08
Gastos de Constitución	-9,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95	-26,322.95
Gastos Financieros	-55,715.32	-46,806.43	-36,259.27	-23,772.57	-8,989.67
<b>Utilidad antes de ISR</b>	<b>L. 769,000.43</b>	<b>L. 790,998.16</b>	<b>L. 804,132.53</b>	<b>L. 818,114.55</b>	<b>L. 833,203.93</b>
ISR 25%	192,250.11	197,749.54	201,033.13	204,528.64	208,300.98
<b>Utilidad Neta del Periodo</b>	<b>L. 576,750.32</b>	<b>L. 593,248.62</b>	<b>L. 603,099.40</b>	<b>L. 613,585.91</b>	<b>L. 624,902.95</b>

**Tabla 19. Flujo de Efectivo Operativo Proyectado Escenario Optimista**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	L. 147,444.19					
Capital de Trabajo	349,265.33					
Utilidad Neta del periodo		L. 576,750.32	L. 593,248.62	L. 603,099.40	L. 613,585.91	L. 624,902.95
Depreciación Mobiliario y Equipo		26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95	26,322.95
Cuotas de Capital		-48,446.39	-57,355.29	-67,902.45	-80,389.15	-95,172.05
Valor Residual						1,329.44
Recuperación de Capital de Trabajo						349,265.33
<b>Flujos Netos de efectivo</b>	<b>L. -496,709.52</b>	<b>L. 554,626.88</b>	<b>L. 562,216.28</b>	<b>L. 561,519.90</b>	<b>L. 559,519.71</b>	<b>L. 906,648.62</b>

Como se visualiza en el escenario optimista los flujos de Efectivos son positivos e incrementa su valor respecto al escenario probable indicando liquidez suficiente.

El Valor del VAN y de la TIR considerablemente incrementan como se visualiza en la tabla 20:

**Tabla 20. Cálculo del Valor Presente Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)**

<b>TIR</b>	111%
<b>VNA</b>	L. 1,453,542.58

En este sentido se cuenta con una TIR de 111% la cual es considerablemente alta en comparación con su tasa de descuento aplicada y presenta una ganancia adicional a la inversión del proyecto para una empresa consultora en impuestos interno de L1,453,542.58.



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

### **5.1 Conclusiones**

La presente Tesis tuvo como objetivo determinar la prefactibilidad de realizar la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos y sus conexos para pequeños Obligados Tributarios.

Para demostrar esto, se realizó un análisis a través del estudio de mercado utilizando como instrumento de medición la encuesta aplicada, comprobando que existe un 97% de aceptación en el mercado para la creación de una empresa de consultoría en impuestos internos ya que 77 Obligados Tributarios de 79 estuvieron de acuerdo con la creación de la misma.

En el análisis técnico, se evidenció que para ofrecer un servicio diferenciador de los que ofrecen las personas entendidas en el tema comúnmente llamados tramitadores, es preciso contar con un espacio físico que se encuentre acondicionado con los recursos tecnológicos necesarios para dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias al cual el Obligado Tributario pueda acudir y de esta forma dar seguimiento a las gestiones que la empresa consultora le este brindando.

Posterior a estimar los ingresos y costos mensuales se pudo obtener el margen de utilidad que la empresa consultora obtendrá anualmente, dicha utilidad permitió el cálculo de los flujos de efectivos operativos lo que conllevó a través de las herramientas financieras: Valor Presente Neto (VPN) comprobar el nivel de Rentabilidad de la empresa consultora, dando como resultado un valor de L.585,669.38 que representa la ganancia adicional que se obtendrá una vez recuperada la inversión inicial de L.496,709.52, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 56%, valor por encima del costo promedio ponderado de capital (CPPC) del 16.94%.

Por lo anterior se concluye que la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos es técnica y financieramente viable.

## **5.2 Recomendación**

Es conveniente la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos, producto de que existe en primer lugar un fuerte activismo tributario en el país lo que conduce a una fuerte demanda de pequeños Obligados Tributarios dispuesto a pagar por un servicio especializado y confiable que de respuesta a su débil o nulo conocimiento del cumplimiento de sus obligaciones, asimismo; la demanda de obligados tributarios esta teniendo un crecimiento regional lo que permitirá que la empresa tenga un crecimiento a nivel nacional, incrementando de esta forma los márgenes de ganancias para los inversores.

## Referencias Bibliográficas

- Mendoza, A. (2005). *Enciclopedia Jurídica Online* . Recuperado el 20 de Enero de 2019, de <https://chile.leyderecho.org/carga-impositiva/>
- Jano Prieto, M. J., & Revilla Gutierrez, E. (2000). *ProQuest*. Recuperado el 20 de Enero de 2019, de <https://search.proquest.com/docview/2012096400?accountid=35325>
- Castillo, J. (3 de Julio de 2007). *ProQuest*. Recuperado el 20 de Enero de 2019, de <https://search.proquest.com/docview/378293291?accountid=35325>
- Castillo Dextre, C., Huallparimachi Bustamante, S., & Alcantara Ulloa, E. (Enero de 2005). *Tesis.Pucp*. Recuperado el 20 de Enero de 20129, de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/71/CASTILLO\\_DEXTRE\\_CIELO\\_CONSULTORIA%20TRIBUTARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/71/CASTILLO_DEXTRE_CIELO_CONSULTORIA%20TRIBUTARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Lossio Andrade, D. (Septiembre de 2016). *Pirhua*. Recuperado el 20 de Enero de 2019, de [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2972/MDE\\_1622.pdf?sequence=1](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2972/MDE_1622.pdf?sequence=1)
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- (ICEFI), I. C. (2017). *La Política Fiscal Resiente en Honduras (2013-2016) y sus Efectos Economicos y Sociales*. Tegucigalpa : Isabel Aguilar Umaña.
- Ley de Simplificación de la Administración Tributaria, DECRETO NUMERO 110-93 (Poder Legislativo 20 de julio de 1993).
- Ley de Impuesto Sobre la Renta, DECRETO NUMERO 25 (Poder Legislativo 20 de enero de 2004).
- Banco Mundial. (2019). *Perspectivas económicas mundiales: América Latina y el Caribe*. Banco Mundial.
- Banco Central de Honduras. (2017). *Producto Interno Bruto por Rama de Actividad económica*. Banco Central de Honduras.
- Código Tributario, Decreto Numero. 170-2016 (Poder Legislativo 28 de Diciembre de 2016).
- Sosa Flores, M., Ribet Cuadot, M., & Hernandez Perez, F. (2007). *Fundamentos Teorico- Metodologicos para la Evaluacion Economico-Financiera de Proyectos de Inversion*. El Cit Editor S.A.
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* . Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos .
- Villena. (2015). [www.villena.es](http://www.villena.es). Obtenido de <http://www.villena.es/wp-content/uploads/2015/01/Estudio-de-Mercado.pdf>
- Carl McDaniel, J. y. (2016). *Investigación de Mercados*. Mexico: Cengage Learning.
- Mokate, K. M. (2004). *Evaluación financiera de proyectos de inversión (2a. ed.)* . Universidad de los Andes.
- Pacheco Coello, C. E., & Pérez Brito, G. J. (2018). *El Proyecto de Inversión Como Estrategia Gerencial* . Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos .
- Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero* . Ecoe Ediciones .
- Pereira Soler, F., & Grandes Carci, M. J. (2016). *Dirección y Contabilidad Financiera* . EUNSA .
- Mendoza Roca, C. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración* . Universidad del Norte .
- Ross, S. A., & Westerfield, R. W. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mexico: McGraw Hill.
- Berk, J., & Demarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas*. Pearson Educación.
- Fernandez Luna, G., Mayagoitia Barragan, V., & Quintero Miranda, A. (1999). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Mexico: Instituto Politecnico Nacional.
- Plan Estratégico Institucional . *RTN Activos* . Servicio de Administración de Rentas . Instituto Nacional de Estadística . (2019).
- Barbosa, Moura, E. (2013). *Proyecto Educativos y Sociales, Planificación, gestión, Seguimiento y Evaluación* (1ª edición ed.). (P. Manzano Bernárdez, Trad.) Madrid, España: Narcea, S.A. de Ediciones.

Bóveda, J. E., Oviedo , A., & Yakusik S., A. L. (2015). *Guía Práctica para la elaboración de un plan de Negocio*.

Meza Orozco, J. d. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos*. (A. A. Quintero , Ed.) Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Gil Pascual, J. A. (2016). *Técnicas e instrumentos para la recogida de información* . UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia .

Hernández Sampieri , R. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.

Ackerman, S., & Com, S. (2013). *Metodología de la investigación*. Ediciones del Aula Taller.

Morillo, M. (2001). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos* (Vol. IV). Merida, Venezuela .

Reglamento General de la Ley del Seguro Social, 30735 (2005).

Alonso Velázquez , M. d. (2012). *Manual de Consultoría Administrativa* . México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Plan Estratégico Institucional (PEI) 2017-2022. (2017). Diario oficial La Gaceta. Honduras, Honduras.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe*. Santiago.

Gitman, L. (2003). *Principios de administración Financiera* . (E. N. Ramos, Trad.) México: Pearson, Educación .

Ley de Impuesto Sobre la Renta. (27 de diciembre de 1963). *Decreto Ley No. 25 y sus Reformas* .

## ANEXOS

### 1. ANEXO 1: Encuesta



Somos estudiantes de la Maestría en Finanzas de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), como proyecto de tesis estamos desarrollando un estudio de pre factibilidad para la inversión en una empresa consultora especializada en impuestos internos (Impuesto Sobre Renta e Impuesto Sobre la Venta) y sus conexos para pequeños obligados tributarios, por lo que se realiza la siguiente encuesta:

#### DATOS GENERALES

1. Edad: \_\_\_\_\_
2. Género: M \_\_\_ F \_\_\_
3. Nivel de Estudio:  
Sin Estudio \_\_\_\_\_  
Estudios Primarios \_\_\_\_\_  
Estudios Secundarios \_\_\_\_\_  
Estudios Superiores \_\_\_\_\_  
Otros \_\_\_\_\_
4. ¿Cuál es su ocupación actual?: \_\_\_\_\_
5. Nivel de Ingreso Mensual  
De 0.01 a 5,000.00 \_\_\_\_\_  
De 5,000.01 a 10,000.00 \_\_\_\_\_  
De 10,000.01 a 15,000.00 \_\_\_\_\_  
De 15,000.01 a 20,000.00 \_\_\_\_\_  
De 20,000.01 en adelante: \_\_\_\_\_

Marque con una "X" dentro del cuadro u espacio la respuesta que crea conveniente a cada pregunta:

1. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento en materia de tributación?

Si

No

2. ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted respecto a la forma de declarar sus impuestos?

Muy Bajo  Bajo  Intermedio  Alto

Muy Alto

3. ¿Dónde Adquiere usted asesoramiento en el área tributaria?

Propio \_\_\_\_\_

Familiar \_\_\_\_\_

Particular \_\_\_\_\_

Empresa Especializada \_\_\_\_\_

Ninguno \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_

---

4. ¿Cree usted si es importante el asesoramiento tributario? De ser NO su respuesta solo responda las preguntas de los datos generales.

Si

No

5. ¿Le gustaría que exista en la ciudad de Tegucigalpa una empresa que brinde asesoría tributaria especializada en el cumplimiento de las obligaciones de impuestos internos (ISR, ISV)?

Si

No

6. ¿Cómo le gustaría adquirir el servicio?

Por contrato anual \_\_\_\_\_

Por contrato mensual \_\_\_\_\_

Únicamente por trámite necesario \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7. De las siguientes ubicaciones ¿Cuál preferiría usted para adquirir un servicio de asesoría tributaria?

A inmediaciones del Servicio de Administración de Renta

Centros Comerciales

Otros \_\_\_\_\_ Especifique: \_\_\_\_\_

8. De los siguientes servicios que a continuación le presentamos, ¿Cuál usted prefiere para recibir asesoría? Puede marcar más de una opción.

- Presentación de Declaraciones Juradas
- Realizar Pagos en Línea (DET)
- Presentación de Solicitudes ante la administración  
(Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas)
- Solicitud de constancias electrónicas
- Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales

9. En relación a los servicios antes mencionados ¿Cuánto tiempo le ha demorado presentar los servicios a continuación descritos?

Presentación de Declaraciones Juradas \_\_\_\_\_

Realizar Pagos en Línea (DET) \_\_\_\_\_

Presentación de Solicitudes ante la administración  
(Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas) \_\_\_\_\_

Solicitud de constancias electrónicas \_\_\_\_\_

Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales \_\_\_\_\_

10. ¿Cuánto paga o ha pagado usted por los servicios antes descritos?

- |                      |                          |                        |                          |
|----------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| De L 00.01 a L500.00 | <input type="checkbox"/> | De 2,000.01 a 3,000.00 | <input type="checkbox"/> |
| De 500.01 a 1,000.00 | <input type="checkbox"/> | De 3,000.01 a 3,500.00 | <input type="checkbox"/> |
|                      | <input type="checkbox"/> |                        | <input type="checkbox"/> |



De 1,000.01 a 2,000.00

De 3,500.01 a 4,000.00

11. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por que se le asesore en relación a la Presentación de Declaraciones Juradas

De 200.01 a 300.00

De 300.01 a 500.00

De 500.01 a 700.00

12. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por que se le asesore en relación al Realizar Pagos en Línea?

L 35.00

L.40.00

L.50.00

13. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por que se le asesore en relación a Presentación de Solicitudes ante la administración?

L 50.00

L.100.00

L.150.00

14. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por que se le asesore en relación a la Solicitud de constancias electrónicas?

L 50.00

L.100.00

L.150.00

15. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por que se le asesore en relación a Presentación de Solicitudes ante la administración?

L 50.00

L.100.00

L.150.00

16. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente por el seguimiento de sus obligaciones tributarias anuales y mensuales?

De L00.01 a L 500.00

De 2,000.01 a 2,500.00

De 500.01 a 1,000.00

De 2,500.01 a 3,000.00

De 1,000.01 a 2,000.00

De 3,000.01 a 3,500.00

2. ANEXO 2: Costo y Ubicación de las Oficinas.



3. ANEXO 3: Mobiliario y Equipo.

ANEXO 3a: Cotización Escritorio para el Administrador.

**Keymart**  
el placer de comprar

X San Pedro Sula....: 3 Avenida 14 Calle Bo. Las Acacias.  
Tel. 2558-1878 / 2553-4246 Fax 2558-0126 ventas@keymarthn.com  
Tegucigalpa.....: Entre Blvd. Los Proceres y Blvd. Morazan Frente a Cortiteles  
Tel. 2221-8253,56,57,59 Fax.:2221-8264 ventastgu@keymarthn.com  
El Progreso.....: Bo. Las Mercedes 3 Calle 3 ave. S.O. Edificio 3 niveles de  
esquina. Tel. 2648-1336, Fax 2648-1335 ventasprg@keymarthn.com

**Cotización No. 42821**

**Cliente** : ERICK REYES

**Dirección** :

**Teléfono** :

**Observaciones:**

**Código** Descripción

Código	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
152334	ESCRITORIO LASKO 75X140X70 CM CFE LK-OD-LB-3	1.00	7,959.00	7,959.00

..... **Última Línea** .....

**Cotización válida por 5 días**

**Fecha** : 02/03/2019 01:55:02:PM

**Vendedor** : 2675

HECTOR ALBINO CORRAI

**Correo Electrónico** :

**Autorizada** :

Pág. 1 / 1

**Sub - Total**  
6,920.87

**Descuento**  
0.00

**Impuesto**  
1,038.13

**Gran Total**  
7,959.00

3.1 ANEXO 3b: Cotización Escritorio para el Especialista en Impuesto Interno.

**Keymart** X San Pedro Sula...: 3 Avenida 14 Calle Bo. Las Acacias.  
 el placer de comprar Tel. 2558-1878 / 2553-4246 Fax 2558-0126 ventas@keymarthn.com

Tegucigalpa.....: Entre Blvd. Los Proceres y Blvd. Morazan Frente a Cortitelas  
 Tel. 2221-8253,56,57,59 Fax.:2221-8264 ventastgu@keymarthn.com


El Progreso.....: Bo. Las Mercedes 3 Calle 3 ave. S.O. Edificio 3 niveles de  
 esquina. Tel. 2648-1336, Fax 2648-1335 ventasprg@keymarthn.com

**Cotización No. 42820**  
**Cliente** : ERICK REYES  
**Dirección** :  
**Teléfono** :  
**Observaciones:**  
**Código** Descripción Cantidad Precio Unitario **Valor Total**  
 152330 ESCRITORIO LASKO 75X120X60 CM CFE/CRM LK-OD-S3F 1.00 5,879.00 5,879.00  
 ..... **Ultima Linea** .....

**Cotización válida por 5 días** Fecha : 02/03/2019 01:53:35:PM  
**Vendedor** : 2675  
 HECTOR ALBINO CORRAI  
**Autorizada** :  
**Correo Electrónico** :

<b>Sub - Total</b>	<b>Descuento</b>	<b>Impuesto</b>	<b>Gran Total</b>
5,112.17	0.00	766.83	5,879.00

3.2 ANEXO 3c: Cotización Computadoras, Impresora y Silla Ejecutivas.

<b>LARACH &amp; CIA S. DE R.L. SALA 2</b> Tegucigalpa, M.D.C., Fco. Morazán R.T.N. 08019000235234 larachco@larachycia.com / cotizaciones@larachycia.com / www.larachycia.com		 #1 en Ferrería Tel 2290 - 1100 Fax 2280 - 0118				
1	<b>COTIZACION</b>	No. S02T41CO346569				
Cliente: C9999S02 ERICK REYES		Fecha: 02/03/2019				
Valida por cinco (5) días Cotizado Por: Martin Rafael Aguilera						
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Unidad	PRECIO	I.S.V.	Extension
1	64050057 SILLA AM160GEN46 EJECUTIVA TURIN NEGRA C/BRAZ	1.00	UNID	1,913.0435	286.96	2,200.00
2	64020068 IMPRESORA EPSON L380 MULTIFUNC.TANQUE FLUJC	1.00	UNID	2,760.8696	414.13	3,175.00
3	64360022 COMPUTADORA DUAL CORE 3.3HGZ 500GB.DD 4GB R	1.00	UNID	7,434.7826	1,115.22	8,550.00
4	64330019 MONITOR E207OSWHN 19.5-PLG.LED HD 16000x900 V	1.00	UNID	2,217.3913	332.61	2,550.00
5	64010105 TECLADO Y MOUSE KKW110S KLIP INALAMBRICO ESF	1.00	UNID	626.0870	93.91	720.00
Comentario				<b>Sub Total: LPS.</b>		14,952.17
<b>LARACH Y CIA S. de R.L. de C.V.</b>						
DEPTO. COTIZACIONES SALA No. 2				<b>Impuesto Sobre Ventas:</b>		2,242.83
<b>PRECIOS SUJETOS A CAMBIO</b>				<b>Total Neto: LPS.</b>		17,195.00

\* Cemento y hierro no aplican para esta validez  
 \* Precios sujetos a cambio sin previo aviso.

\* Favor CONFIRMAR EXISTENCIAS, antes de realizar cualquier método de pago.\*

\*Pago de Cemento con Tarjeta solo Ficohsa (Débito y Crédito) .

**IMPORTANTE:** En Cumplimiento al acuerdo 189-2014 Régimen de Facturación, Otros Documentos fiscales y Registro fiscal de imprentas, para cada retención de impuestos a Larach & Cia. S de R.L. de C.V. dicho Comprobante de Retención deberá cumplir con todos los requisitos establecidos en el presente reglamento, ver Art. 20 y 22., caso contrario favor emitir pago completo, esto incluye las instituciones del gobierno.



#### 4. ANEXO 4: Estimación de Ventas

Paquetes	Precio	Obligados Tribuarios	Porcentajes	Estructura de Ventas	Total Ventas Mensuales	Total Ventas Anuales
Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas; Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	L3,500.00	29	36%	L3,500.00*29=	L101,500.00	L1,218,000.00
Presentación de Declaraciones Juradas; Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Seguimiento a sus obligaciones tributarias anuales y mensuales;	L3,000.00	6	8%	L3,000.00*6=	L18,000.00	L216,000.00
Presentación de Declaraciones Juradas; Realizar Pagos en Línea (DET); Solicitud de constancias electrónicas;	L2,500.00	2	3%	L2,500.00*2=	L5,000.00	L60,000.00
Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas);	L2,000.00	7	9%	L2,000.00*7=	L14,000.00	L168,000.00
Presentación de Solicitudes ante la Administración y Pagos en Línea	L1,000.00	10	13%	L1,000.00*10=	L10,000.00	L120,000.00
Realizar Pagos en Línea (DET); Presentación de Solicitudes ante la Administración (Devolución del ISR, Anulación de pagos a cuentas); Solicitud de constancias electrónicas;	L500.00	25	31%	L500.00*25=	L12,500.00	L150,000.00
<b>Total</b>		<b>79</b>	<b>100%</b>		<b>L161,000.00</b>	<b>L1,932,000.00</b>



## GLOSARIO

1. Anulación de Pagos a Cuenta: Solicitud presentada ante la Administración Tributaria para la modificación o anulación de la cuota o las tres cuotas anticipadas de Impuesto Sobre la Renta que se generan posterior a la presentación de la declaración jurada de impuesto Sobre la Renta.
2. CAPM: (Capital Asset Pricing Model), Modelo de valoración de activos de capital, modelo de fijación de precios de activos de capital, sirve para determinar la tasa de rentabilidad requerida para un activo que forma parte de un portafolio de inversiones
3. Declaraciones Juradas: Es un documento en formato de formulario, impreso o electrónico, donde los obligados declaran los ingresos o beneficios de las actividades obtenidas, dando constancia de los bienes y servicios prestados por su actividad económica, así como de su patrimonio al cierre del ejercicio fiscal.
4. Impuestos Conexos: Aquellos establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, leyes y Decretos especiales, como ser: Aportación Solidaria; Impuesto al Activo Neto; Impuesto a los Intereses generados en operaciones con títulos-valores, depósitos a plazo y transacciones bursátiles; Impuesto a los dividendos e Impuesto a las Ganancias de Capital.
5. Impuestos Internos: Principales impuestos gestionados por la Administración Tributaria en términos de recaudación, Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Sobre Ventas.
6. Obligados Tributarios: Persona natural o jurídica que debe cumplir con las obligaciones

- tributarias y aduaneras establecidas en la Ley, sean estos en calidad de contribuyente o de responsable.
7. Obligados Tributarios a Gestionar (OTAG): Son todos aquellos obligados Tributarios que son declarantes en los 5 últimos años, OT que, con transacciones de comercio exterior, OT identificados en cruces de información, OT que están suscritos al régimen de facturación.
  8. Recibo Oficial de Pago: Es un documento que certifica el pago de una obligación formal o un acto administrativo de los Obligados Tributarios ante la administración Tributaria
  9. Servicio de Administración de Rentas (SAR): Entidad Desconcentrada adscrita a la Presidencia de la República, con autonomía funcional, técnica, administrativa y de seguridad nacional, con personalidad jurídica propia, responsable de la administración tributaria, con autoridad y competencia a nivel nacional y con domicilio en la Capital de la República.