



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN
PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CONSULTORÍA CONTABLE Y
FINANCIERA EN LA CDMX (2019-2023)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JORGE SÁNCHEZ DE LA ROSA

DIRECTORA DE TESIS:

Act. & Eco. MONSERRAT ESQUIVEL LÓPEZ

Ciudad universitaria, Cd. Mx., febrero de 2020.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México UNAM, por haberme dado la oportunidad de estudiar en el colegio de ciencia y humanidades plantel sur (CCH-SUR), Escuela Nacional de Lenguas, Lingüística y Traducción (ENALLT), y a la facultad de economía.

A mis padres que me dieron la oportunidad de estudiar y terminar, a mi hermano que me ha estado conmigo en las buenas y malas.

A mis tíos y primos que me han apoyado y por las experiencias que he vivido.

A mi asesora de tesis Monserrat Esquivel López quien creyó y me dio la oportunidad de realizar este trabajo con sus conocimientos y experiencias en el tema. Gracias por sus observaciones, críticas y apoyo.

A los profesores que fueron mis sinodales, me hicieron ver mis conocimientos y mi trabajo tesis de una manera diferente, donde comprendí que se puede mejorar.

A los profesores de la facultad de economía que creyeron y me dieron la oportunidad de ser profesor adjunto por dos años quienes fueron: Nora Martínez Martínez, Mario Alberto Morales Sánchez, Hector Castañeda Coria y Monserrat Esquivel López. Gracias a ustedes por esa bonita experiencia, puede ser que regrese a mi vocación que es el ser docente.

A todos los profesores de la facultad que conocí de ellos me llevo sus experiencias y conocimientos que me transmitieron.

A los compañeros que tuve de generación y otros de generaciones diferentes gracias por los momentos y experiencias.

A los compañeros que fueron mis alumnos por dos años, mi intención era que se llevaran algo de la clase que les sirviera como economistas y en lo personal pude comprender lo que es estar del otro lado de la clase y entendí la profesión del docente.

Dedicatorias:

A mi asesora de tesis:

Monserrat Esquivel López: Quien fue mi profesora, asesora y gran amiga, Gracias por el apoyo, paciencia y dedicación. Me llevo eso la bonita experiencia de compartir ideas, pensamientos y momentos. También gracias a ella que influyo de manera positiva de ver la vida de una manera optimista, seguir creciendo, aprendiendo y en mi caso dedicarme al dibujo artístico.

A mis padres:

Jorge Sánchez: Quien me apoyo, y siempre me dijo que debía hacer lo que era mi pasión, le gustaba que tocara el piano o teclado (de cariño al tocar me decía Beethoven).

Blanca Estela de la Rosa Trejo: Quien me apoyo siempre, pese a mis errores y en lo personal, académico y laboral. Pero gracias por sus concejos y estar conmigo.

A mi hermano

Jesús Antonio Sánchez de la Rosa: Siempre preocupándose por mí, apoyándome en todo momento. Me da gusto tenerte aun con nosotros. Él es un ejemplo para mí.

A mis tíos

A mi tía Luz María de la Rosa Trejo que para mí ha sido una segunda madre, por su apoyo, cariño y regaños cuando lo requiero gracias.

A mi tía Josefina de la Rosa Trejo, por su apoyo y experiencias vividas.

A mi tío Miguel Ángel de la Rosa Trejo, por su apoyo y experiencias vividas.

A mi tía Juana Trejo.

A mis primos

Ana Isabel de la Rosa Trejo: ella que ha sido como mi hermana menor, gracias por las experiencias y el apoyo.

Guadalupe Escobar de la Rosa: ella que fue mi hermana mayor, en los momentos difíciles, y a su Hija Andrea Paola García Escobar, gracias a los dos por su apoyo y experiencias.

A Gerardo Escobar de la Rosa: quien me ha apoyado en mis problemas y enfermedades de salud cuando se requieren, es un gran médico egresado de la facultad de medicina de la UNAM.

A Luis Ricardo de la Rosa Garduño, por sus experiencias y momentos vividos.

A Julio Arturo de la Rosa Arroyo, el menor de los primos pero sin duda gracias por los momentos vividos.

A mi abuelita María de Jesús Sánchez, por los momentos vividos.

A mis profesores de la vida

Al profesor Israel Franz Castellanos, profesor de música en la secundaria. Quien me daba permiso de tocar su piano en la escuela melodías de Ludwig Van Beethoven, (recuerdo cuando él pensó que al tocar yo usaba una grabadora, le decía que era yo quien tocaba para Elisa de Beethoven, luego me decía Beethoven de juego) gracias por los conocimientos y apoyos que me dio en la música.

A la profesora Nora Martínez Martínez, que me dio la oportunidad de ser profesor adjunto en la materia de microeconomía III, Matemáticas III, Taller I y Taller VI, quien creyó primero en mí, fue ella quien me dio la primera oportunidad en dar clases.

Al profesor Héctor Castañeda Coria, gracias por sus conocimientos y apoyo en darme la oportunidad de ser profesor adjunto en contabilidad social gracias profesor.

Al profesor Mario Alberto Morales Sánchez, que me dio la oportunidad de ser profesor adjunto en economía de la empresa y por los conocimientos transmitidos.

Y a la profesora Monserrat Esquivel López que me dio la oportunidad de ayudarlo en sus clases de proyectos de inversión II.

Todos ellos gracias, tal vez vuelva a verlos en alguna otra ocasión, pero me llevo eso de ustedes gracias. De algo estoy seguro seguiré el camino de la docencia.

A la profesora Maria Glebskaya (Мария Глебская), profesora de Ruso del ENALLT UNAM ,(преподаватель Спасибо / profesora gracias)

Al profesor de dibujo artístico, en estos seis meses que he estado en mis clases de dibujo de manga, comic, cartoon y realista me he dado cuenta de que es mi pasión.

A mis amigos

A Ricardo Cruz, compañero y amigo de la secundaria, gracias por el apoyo, y el gusto que sentí cuando me dijo que le transmití a él el gusto por la música instrumental, recuerdo una anécdota de él, que decía te imagino tocando enfrente de muchas personas en el piano, él también de juego me decía Beethoven.

A Erika Segura, compañera y amiga de la facultad de economía UNAM, también ella economista, gracias por su apoyo en los momentos complicados, también por su apoyo en mis trabajos artísticos de dibujo, recuerdos y experiencia cuando fuimos compañeros hace 5 años.

A Ernesto Rodríguez Martínez, compañero, amigo y hermano de la facultad de economía UNAM, gracias por su apoyo y amistad

A Michel Blancas Alva, compañero, amigo y hermano de la facultad de economía UNAM también estudio conmigo en CCH-SUR. Gracias por su apoyo y amistad.

Por último a Monserrat Esquivel López colega y amiga, quien fue mi profesora y me apoyo en mi trabajo de tesis, gracias por su amistad aparte de sus conocimientos y experiencias vividas.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
Objetivo general	5
Objetivos particulares	5
Hipótesis	5
MARCO TEÓRICO	6
MARCO DE DESARROLLO.....	9
PERFIL O GRAN VISIÓN	12
CAPÍTULO 1. ESTUDIO DE MERCADO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	14
1.1 Mercado Potencial y objetivo	14
1.1.1 Mercado potencial	14
1.1.2. Mercado objetivo	15
1.2. Mercado proveedor y distribuidor	16
1.3. Análisis de la Demanda	16
1.3.1. Balance de oferta demanda	20
1.3.2 Proyección de la demanda.....	20
1.3.3 Proyección de ventas	22
1.4. Análisis de la Oferta	23
1.4.1 Características principales del mercado competidor.....	23
1.4.2. Mercado o producto sustituto	24
1.4.3. Mercado o producto complementario.....	25
1.5. Análisis de los Precios	27
1.5.1. Estimación del precio unitario.....	27
1.6. Análisis de Comercialización	29
1.7. Análisis FODA	31

1.8. Conclusiones del Estudio de Mercado	32
CAPITULO 2: ESTUDIO TÉCNICO	33
2.1. Macro localización	33
2.2 Tamaño óptimo e ingeniería del proyecto	33
2.3. Tamaño y capacidad del proyecto	34
2.3.1. Descripción y análisis del proceso de prestación de servicios	34
2.4 Material y equipo	39
2.5. Distribución y diseño de la entidad	43
2.6. Micro localización	44
2.7. Estudio administrativo	46
2.7.1. Organización administrativa.....	46
2.8. Estudio jurídico	46
2.8.1 Razón social de la entidad	46
2.8.2. Estructura legal	46
2.9. Conclusiones del Estudio Técnico	47
CAPITULO 3: Estudio Económico-Financiero	48
3.1. Determinación de inversiones	48
3.1.1. Inversión Fija.....	48
3.1.2. Inversión Diferida	49
3.1.3. Capital de Trabajo.....	49
3.2. Presupuestos de ingresos	53
3.3 Presupuesto de egresos	58
3.3.1 Costos directo.....	58
3.3.2. Gastos de operación	61
3.3.3 Gastos virtuales.....	62

3.4. Estados financieros	63
3.5. Punto de equilibrio	65
3.6. Conclusiones del Estudio Económico-Financiero	68
Capítulo 4. Evaluación financiera	69
4.1. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPM), TMAR o TREMA	69
4.2. Valor Presente Neto	70
4.3. Relación Beneficio/ Costo	71
4.4. Tasa Interna de Retorno	72
4.5. Conclusiones de la Evaluación Financiera	73
CAPITULO 5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	74
5.1 Resultados de Datos originales sin financiamiento	75
5.2. Variación en los ingresos	75
5.3. Variación en los costos de lo vendido	76
5.4. Variación en los costos de operación	77
5.5. Variación en los costos de operación sin financiamiento	77
CÁPITULO 6. IMPACTO SOCIAL	79
CONCLUSIONES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	80
INDICE DE ILUSTRACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA/ FUENTES DE CONSULTA.....	85
ANEXOS	88

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se aplica la metodología convencional de la formulación y evaluación de proyectos de inversión para la implementación de una consultoría contable y financiera ante la necesidad detectada de este servicio en la CDMX y su importancia para el fortalecimiento del mercado interno del país.

En México, *“del total de empresas consideradas en la Encuesta Nacional sobre la Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, ENAPROCE 2015, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los ocupados.”*¹.

Como se observa el **99.6% de las empresas en el país son micro y pequeñas**, es decir, emprendimientos de inversión baja o familiares. En contraste, con información del Instituto Nacional del Emprendedor, INADEM, **el 70 % de las PYMES fracasan dos años después de ver iniciado operaciones**². De allí que se detecte la necesidad e importancia para las empresas de contratar servicios de asesoría contable, financiera y fiscal para una mejor toma de decisiones que les permitan la estabilidad y control económico-financiero.

Algunas de las principales razones por las cuales es importante implementar una consultoría hacia este objetivo son:

1. La necesidad de tener en **orden sus estados financieros**, llevar al día sus **registros contables** y sus **obligaciones fiscales** para un mejor control y planeación de sus operaciones.

¹, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2015). Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Recuperado de: www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/330/download/9792, el 20 de septiembre de 2017. P.1.

² Instituto Nacional del Emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. El 20 de septiembre de 2017

2. Actualmente existen y están al fácil alcance **herramientas tecnológicas y operativas** para que las empresas adopten modelos más **eficientes y eficaces en sus operaciones y registros**.

Por lo tanto, evaluar formal y metodológicamente **el emprendimiento de una consultoría contable y financiera** que asesore y apoye en el correcto uso, control e interpretación de información económica, financiera y fiscal a las **micro y pequeñas empresas** (principalmente) es fundamental para coadyuvar en la toma estratégica de decisiones de los emprendedores y empresarios que les permita **mantenerse y no salir del mercado por falta de conocimiento, planeación, registro o monitoreos**.

Problemática

De acuerdo con el INADEM, las causas principales por las cuales las micro, pequeñas y medianas empresas³ fracasan o no logran crecer son: la existencia de errores administrativos, la falta de planeación financiera, una errónea estimación de costos, el incumplimiento del pago de los impuestos y no generar la suficiente información financiera (contabilidad, estados financieros, etc.).

Por su parte la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) menciona que *“sólo dos de cada diez empresarios están capacitados para gestionar su propio negocio”*.⁴

Aunado a ello, de acuerdo con el estudio *“La esperanza de vida de los negocios en México”* del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 70% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) cierra antes de cumplir cinco años y, de acuerdo con datos de la

³ DEFINICIÓN CON BASE EN EL INEGI Consultar en (TABLA 3: “CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS SEGÚN SU NUMERO DE TRABAJADORES”).

⁴ instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. el 20 de septiembre de 2017

Secretaría de Economía (SE), “la mala administración es la razón por la que cada año sobrevive sólo un 10% de los negocios creados⁵

Se explican a continuación los errores u omisiones administrativos más comunes del emprendedor que se traduce en una muy baja tasa de sobrevivencia:

- “La contabilidad no está actualizada y al día, por lo tanto, no se tiene una idea precisa de la rentabilidad y de los compromisos que se deben cumplir.”⁶
- “Falta de análisis financiero: Es muy importante porque informa si los cambios en las actividades y los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención, y fomenta una adecuada toma de decisiones.”⁷
- “Hay nula planeación de las actividades fiscales: Esto incluye no estar enterado de las modificaciones a la legislación tributaria, desconocer las fechas de pago de impuestos y no cumplir con las obligaciones fiscales”⁸

Por otro lado, es importante quienes tienen la obligación llevar estos documentos y presentarlos ante el SAT (Servicio de Administración Tributaria) que es la autoridad fiscal, para evitar sanciones económicas, las cuales se mencionan a continuación:

“En el caso de que no se presenten declaraciones en medios electrónicos según fuente del código fiscal de la federación (CFF) artículo 82, fracción 1, inciso D menciona: “De, \$12,640 a \$25,300 por no presentar las declaraciones en los medios electrónicos estando obligado a ello, presentarlas fuera del plazo o no cumplir con los requerimientos de las autoridades fiscales para presentarlas o cumplirlos fuera de los plazos señalados en los mismos.”⁹

⁵Instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. el 20 de septiembre de 2017

⁶ Instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. el 20 de septiembre de 2017.

⁷. instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. el 20 de septiembre de 2017.

⁸ instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Errores administrativos más comunes del emprendedor. Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/errores-administrativos-mas-comunes-del-emprendedor/> el 20 de septiembre de 2017.

⁹ Cámara de diputados del h. congreso de la unión. Código fiscal de la federación (CDF) (2016), Recuperado de: http://www.infodf.org.mx/nueva_ley/14/1/doctos/CFF.pdf, el 17 de enero de 2019

En el mismo artículo, pero en la fracción II inciso E): “De \$3,780 a \$12,640, por presentar medios electrónicos que contengan declaraciones incompletas, con errores o en forma distinta a lo señalado por las disposiciones fiscales.”¹⁰, y de acuerdo al Código fiscal de la federación (CFF), artículo 82, fracción 1, inciso A): “De, \$1,240 a \$15,430 tratándose de declaraciones, por cada una de las obligaciones no declaradas.”¹¹.

y en su Artículo 82, fracción 1, inciso B): “De 1,240 a \$30,850, por cada obligación a que esté afecto, al presentar una declaración, solicitud, aviso o constancia, fuera del plazo señalado en el requerimiento o por su incumplimiento.”¹²

Sobre la contabilidad electrónica¹³, a partir de 2014 y 2015 deben entregarla al SAT tanto personas físicas y como morales, por lo que es ya una responsabilidad de las empresas presentar su contabilidad y declaraciones electrónicas.

Es importante entonces, que las empresas tengan en orden y en forma adecuada sus registros contables u obligaciones fiscales ya que repercutirá en sus costos el incumplimiento de estas obligaciones.

Por otra parte, ante esta necesidad cada vez más creciente, la oferta (competencia) no logra cubrir la demanda (clientes/empresas), en el mercado de asesoría contable y financiera. De acuerdo con el INEGI alrededor del 98 % de las microempresas, pequeñas y medianas empresas concentran el mayor número de unidades económicas también empleos en México.

En contraste, tan sólo existen 2,326 unidades económicas contabilizadas¹⁴, en la Ciudad de México que ofrecen servicios de contable, fiscal, financiero.

¹⁰ Ídem.

¹¹ Cámara de diputados del h. congreso de la unión. Código fiscal de la federación (CDF). Op.cit., P.264.

¹² Ídem.

¹³ Definición de contabilidad electrónica: La contabilidad electrónica para efectos fiscales se refiere a la obligación de llevar los registros y asientos contables a través de medios electrónicos e ingresar de forma mensual su información contable a través de la página de Internet del SAT.

¹⁴ Directorio estadístico nacional de unidades económicas (DENUE), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). Consultado el 27 de septiembre de 2017. Disponible en <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

Objetivo general

Formular y evaluar el proyecto de inversión para la implementación de una consultoría contable y financiera en la CDMX (2019-2023) a través del estudio de mercado, estudio técnico, económico y evaluación financiera para demostrar su viabilidad y factibilidad con el propósito de saber si el proyecto de inversión es necesario, se puede realizar y es rentable.

Objetivos particulares

1. Verificar que hay una demanda insatisfecha en servicios de consultoría contable y financiera en la CDMX, particularmente en la alcaldía Coyoacán, a través del estudio de mercado tomando en cuenta el análisis de la demanda, oferta, mercado potencial, precios y canales de comercialización.
2. Determinar la factibilidad de la localización, infraestructura y tecnología requerida para brindar los servicios a través del estudio técnico y económico.
3. Calcular la rentabilidad a través de las evaluaciones financieras VAN, TIR y la relación Beneficio/Costo en un plazo de 5 años.
4. Mostrar la importancia y beneficio de ofrecer estos servicios para las empresas.

Hipótesis

La inversión en una empresa de consultoría financiera y contable es viable, factible, rentable y benéfica para las micro y pequeñas empresas en la CDMX.

MARCO TEÓRICO

Un proyecto de inversión: “es un plan que en el que se le asigna capital o dinero y proporcionando los insumos de varios tipos, se podrá producir un bien o servicio que sea útil para la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.”¹⁵.

Como se menciona, los proyectos de inversión son una planificación donde se busca producir un bien o servicios mediante el uso de capital e insumos para ofrecer productos o servicios útiles a la sociedad.

Así, la formulación y evaluación de proyectos son: “actividades encaminadas a la toma de decisiones de inversión sobre un proyecto”¹⁶.

Los beneficios de realizar estas técnicas son conocer si necesario o se requiere el servicio / producto que se quiera poner al mercado, saber si para quien lo ofrece o produce le es rentable, asignar de la manera planificada los recursos para poder producir ese producto o servicio, también conocer si es factible elaborarlo.

En el campo de acción de los economistas se complementa con la maximización de los recursos en las empresas, el estudio de la oferta y demanda (pronóstico).

El objetivo general de los proyectos de inversión es: **La búsqueda de una solución racional al plantearse un problema que tiene como fin resolver una necesidad humana.**¹⁷

Para el proyecto de inversión que se está estudiando, se busca apoyar a las empresas través de ofrecer asesorías contables, fiscales, financieras y de proyectos de inversión.

Dentro de los objetivos particulares de los proyectos de inversión:

¹⁵Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de proyectos (5ª ed.). México: Mc Graw-Hill, P.2

¹⁶Ibidem. P.3

¹⁷ Ibidem. P.2.

- Verificar que hay un mercado potencial insatisfecho por lo cual es viable, visto desde un punto de vista operativo, el incorporar en ese mercado los productos o servicios es el objeto de estudio.
- Demostrar que se puede llevar a cabo la producción, una vez que se analiza y verifica que no hay impedimento de los insumos necesarios para elaborar los productos o servicios.
- Demostrar que económicamente es rentable y puede llevarse a cabo su elaboración.
- Los beneficios y ventajas de aplicar la metodología de los proyectos de inversión en nuestro tema de investigación son: si es necesario los servicios que se van a ofrecer, la competencia en el mercado investigar si ofrecen servicios similares.

Para poder llegar a los objetivos con base a la metodología en la investigación se realizan los siguientes pasos en el estudio de formulación evaluación de proyectos de inversión que son:

- I. **Estudio de mercado:** Es la primera parte de la investigación, el cual consiste en la determinación de la macro localización, el mercado meta, junto con la cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de precios y el estudio de la comercialización. Esto a través de información primaria y secundaria.
- II. **Estudio técnico:** Se divide en partes, las cuales son: determinación del tamaño de la planta, ingeniería del proyecto, análisis administrativo. legal, ambiental y determinación de la micro localización de la entidad.
- III. **Estudio económico:** El objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elaborar cuadros¹⁸, para esto son los Estados Financieros.
- IV. **Evaluación económica-financiera:** Se elaboran en esta parte los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, como son la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN), tiempo de recuperación de la

¹⁸ Ibidem. P. 8.

inversión. “El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto”¹⁹.

La Etapa de los proyectos de inversión:

1. Gran visión o perfil, esta es la identificación de la idea a emprender.
2. Estudio anteproyecto, donde se profundiza a través de fuentes primarias y secundarias en la investigación de mercado.
3. Elaboración del proyecto final o proyecto definitivo, el cual contiene toda la información del anteproyecto; presentar los canales de comercialización los cuales sean los más adecuados para el servicio.
4. Para el caso del proyecto de inversión es en la elaboración del proyecto final

¹⁹ Ídem

MARCO DE DESARROLLO

De acuerdo con Edith Penrose²⁰, una empresa es una colección de recursos productivos heterogéneos (humanos, físicos e intangibles) y el gran reto del empresario es saber combinarlos y coordinarlos adecuadamente²¹..

Para Penrose los recursos humanos son: *“mano de obra especializada o no, y de persona de oficinas, administrativos, financiero, legal, técnico y de dirección.”*²²

Los recursos físicos: de una empresa son: *“cosas tangibles como instalación, equipos, terrenos y recursos naturales, materias primas, productos semiacabados, subproductos y desperdicios, e incluso stocks no vendidos de productos terminados.”*²³

Las empresas son colecciones de recursos productivos, donde la distribución entre los diferentes usos en el curso del tiempo, son determinadas por las decisiones administrativas.

Siendo así, la empresa moderna de negocio tiene dos características específicas: *“Contiene muchas unidades operativas y está dirigida por una jerarquía de ejecutivos individuales.”*²⁴

Principalmente las empresas en la actualidad enfrentan problemas de planeación, conocimiento de contabilidad, administración esto en base a la información consultada en el trabajo de investigación donde el 75 % de las empresas fracasan los dos primeros años en sus operaciones.

Algunos antecedentes

Adam Smith emplea el término de la división del trabajo²⁵ al observar a empresas manufactureras. El ejemplo más conocido de las manufacturas sencillas es el de un trabajador que produce alfileres, por lo que a un trabajador que no cuenta con la destreza necesaria, se le obliga a realizar una labor distinta.

²⁰ Economista Británica nacida en Estados Unidos (1914-1996).

²¹ Penrose, E. (1959/1962). Teoría del crecimiento de la empresa. La empresa en la teoría. Madrid, España: Ariel, P.27

²² Ibidem, p.28

²³ Idem

²⁴ Putterman, L. y R. S. Kroszner (1996/1994). La naturaleza económica de la empresa. La mano invisible. Madrid: Alianza. p.120

²⁵ Ibidem, P.48

Se busca la especialización de los trabajadores en los procesos productivos en las empresas modernas para reducir el tiempo y hacer el proceso productivo más rápido y aprovechar a los trabajadores con más destreza en ciertas áreas, con lleva minimizar costos de producción.

“El origen de la consultoría de empresas es en la revolución industrial, la aparición de la fábrica moderna y las transformaciones institucionales y sociales conexas.”²⁶

Es así, que las consultorías empresariales tienen su origen en la revolución industrial lo que conlleva al surgimiento de la organización científica del trabajo. Científicos como Taylor, Gilbreth, Gantt, y Emerson²⁷ “dieron un gran impulso al desarrollo de la consultoría, aplicando el método científico para resolver los problemas de producción.”²⁸

La consultoría que surgió de la organización científica del trabajo se concentró principalmente en la productividad y en la eficiencia en las fábricas y los talleres, la organización racional del trabajo, el estudio de tiempos y movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción de los costos de producción²⁹.

Se conoce como la edad de oro de las consultorías el periodo de “la reconstrucción de posguerra, la rápida expansión de las empresas unida a la aceleración de los cambios tecnológicos, la aparición de nuevas economías en desarrollo y la intensificación de la internacionalización de la industria, el comercio y las finanzas mundiales crearon oportunidades particularmente favorables y demandas de servicios de consultoría de empresas.”³⁰

Por lo que, en este tiempo de posguerra, fue cuando se formaron la mayor parte de las organizaciones de consultoría. Para aquellos años principalmente, en países como Estados Unidos y Reino Unido

En el caso de México, en los últimos diez años, con base en la información de políticas del gobierno para promover el desarrollar y la consolidación de las PYMES, las consultorías empresariales han sido importantes para su desarrollo. En el periodo 2007-2012, las empresas

²⁶ Kubr, Milan. (1997). Consultoría de empresas, la guía para la profesión. (3ª ed.). amplitud y alcance de los servicios de consultoría. México, D.F. P.31

²⁷ Fueron pioneros de la organización científica

²⁸ Ibidem. P: 32

²⁹ Ídem.

³⁰ Ibidem, P:34.

recibieron atención por parte del gobierno federal a través de cinco estrategias: financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico.³¹

Para el periodo 2013-2018, se crea el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía de la administración pública federal que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las empresas.³²

Como se observa, el INADEM ofrece asesorías a los emprendedores de México para llevar a cabo sus proyectos a través de sus objetivos: “impulsar la cultura emprendedora; apoyar la creación y consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas.”³³

Pero en el 2019, con el gobierno federal actual (2018-2024), el INADEM desapareció³⁴, por lo que es una oportunidad para las consultorías el ofrecer servicios de asesoría en temas de contabilidad, impuestos y planeación financiera y se analiza dar asesoría de planeación y organización en el largo plazo.

En resumen, ante la importancia de las empresas para sumar al desarrollo económico nacional, brindarles apoyo de consultoría empresarial general a emprendedores y MIPYMES les puede permitir fortalecer sus “capacidades de gestión y habilidades gerenciales”.³⁵

³¹ Secretaría de economía. (2008). Diario oficial. Decreto por el que se aprueba el Programa Sectorial de Economía 2007-2012, Recuperado de: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Federal/wo138.pdf>, el 18 de enero de 2019.

³² Instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/institucional/>, el 18 de enero de 2019

³³ Ídem

³⁴ Expansión con alianza con CNN <https://expansion.mx/emprendedores/2018/12/07/el-inadem-desaparece-pero-continuan-los-apoyos-a-emprendedores>. Página web. Recuperado de: <https://expansion.mx/emprendedores/2018/12/07/el-inadem-desaparece-pero-continuan-los-apoyos-a-emprendedores>, el 20 de Junio de 2019.

³⁵ Instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/institucional/>, el 18 de enero de 2019

FORMULACIÓN DEL PROYECTO

PERFIL O GRAN VISIÓN

- **El Objetivo del proyecto a desarrollar es:**

Implementar la prestación del servicio de asesoría en la CDMX a las micro y pequeñas empresas en cuestiones de contabilidad, análisis financiero, fiscales, y en proyectos de inversión (nuevas empresas o nuevos proyectos para empresas en operación).

El servicio se brindará a personas físicas con actividad empresarial y personas morales de la Ciudad de México y en un inicio cercanas a la alcaldía Coyoacán.

- **Servicios**

Descripción del producto o servicio

Tabla 1. Descripción de servicios contables, fiscales y financieros que se ofrecerán.

Servicios por ofrecer	Cliente	Descripción
1. Servicios de asesoría contable, elaboración e interpretación de estados financieros	Personas físicas con actividad empresarial y morales (Empresas), para microempresas, y PYMES.	Asesorar y elaborar los estados financieros básicos, e interpretar sus resultados.
2. Formulación evaluación de proyectos de inversión.	Personas físicas con actividad empresarial y morales (Empresas), para microempresas, y PYMES.	Asesorar y elaborar estudios de proyectos de inversión.
3. Contabilidad electrónica	Personas físicas con actividad empresarial y morales	Asesorar y elaborar la contabilidad electrónica para su elaboración y envío al SAT.
4. Asesoría declaración y pago de impuestos	Personas físicas con actividad empresarial y morales (Empresas), para	Asesorar y elaborar las declaraciones y pagos de los impuestos

Fuente: Elaboración propia.

Para ofrecer los servicios se creará una página de internet y celular para concertar citas. Las asesorías de primer contacto serán gratuitas, si el cliente desea contratar nuestros servicios se concertará una cita en nuestras oficinas. El proyecto buscará para los consumidores precios accesibles, buen servicio basado en honestidad, calidad y eficacia.

CAPÍTULO 1. ESTUDIO DE MERCADO

En el estudio de mercado y evaluación del proyecto, se determinará el mercado potencial y objetivo, esto es, a quien va dirigido los servicios a ofrecer (delimitar a quienes se ofrecerá el servicio). Su importancia radica en conocer, en este caso, las principales necesidades de los consumidores que requieran de estos servicios.

1.1 Mercado Potencial y objetivo

El servicio estará dirigido a personas de 18 años en adelante con actividades empresariales u obligaciones fiscales, es decir, personas físicas y morales.³⁶

Principalmente se darán servicios a micro y pequeñas empresas/emprendedores donde se atenderán los principales problemas que enfrentan como: cuestiones de registros contables, problemas fiscales, planeación financiera y en la formulación y evaluación de proyectos.

1.1.1 Mercado potencial

MICROEMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO

De acuerdo con el INEGI, las empresas se clasifican por su tamaño en relación con el número de trabajadores en micro, pequeña, mediana y grande empresa.

Tabla 2. Clasificación por tamaño de empresas según su número de trabajadores

Estrato	Comercio	Servicios	Industria
Micro	6 a 10	6 a 10	6 a 10
Pequeña	11 a 30	11 a 50	11 a 50
Mediana	31 a 100	51 a 100	51 a 250
Grande	101 y más	101 y más	251 y más

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI, censos económicos 2014³⁷.

³⁶ Definición de personas física y moral según el SAT: Personas física: Es el hombre o mujer sujeto de derechos y obligaciones. Persona Moral: Son las entidades reconocidas por ley como sujetos de derechos y obligaciones. Suelen ser creadas por un grupo de personas que se unen con un fin determinado, como las sociedades mercantiles, las asociaciones y sociedades civiles.

³⁷ "Micro, pequeña y mediana empresa. Estratificación de los establecimientos" (2004). Disponible en: http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nu_eva_estruc/702825077952.pdf, página 14.

Para estimar la **demanda potencial del servicio**, se analiza el número de empresas por tamaño y el personal ocupado a nivel nacional para poder determinar qué tipo de empresas son las que más existen en México, su participación en el mercado y personal ocupado.

Tabla 3. Número de empresas por tamaño y personal ocupado, a nivel nacional México 2014.

Tamaño de empresa	Número	Participación (%)	Personal ocupado (%)
Micro	3,952,422	97.6 %	75.4 %
Pequeña	79,367	2.0 %	13.5 %
Mediana	16,754	0.4 %	11.1 %
Total	4,048,543	100 %	100 %

Fuente: Secretaría de Economía (SE), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). (2015)³⁸

Se observa que las **microempresas y pequeñas empresas concentran el mayor personal ocupado (88.9%)** y su **participación representa el 99.6% dentro del mercado en 2014.**

1.1.2. Mercado objetivo

Delimitando las empresas dentro de la CDMX, se obtuvo lo siguiente con base en lo determinado en la tabla 3.

Tabla 4. Número de empresas por tamaño en la CDMX 2018

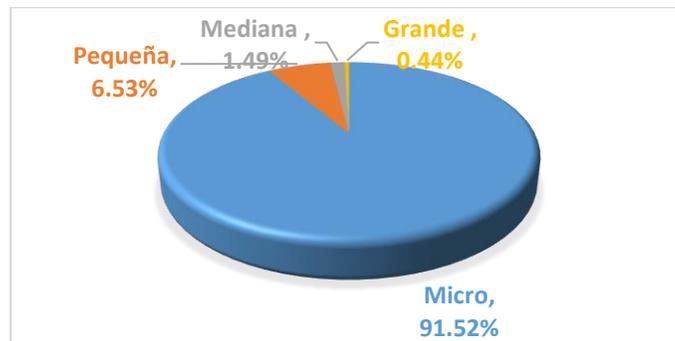
Tamaño de empresa	Número	Participación (%)
Micro	431,810	91.52 %
Pequeña	30,819	6.53 %
Mediana	7,062	1.49 %
Grande	2,120	0.44 %
Total	471,181	100 %

Fuente: Elaboración propia del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018). DENU. Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denu/>. El 20 de septiembre de 2018.

³⁸ Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Disponible en: www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/330/download/9792

La grafica 1, muestra el número de empresas y su porcentaje, divididas por tamaño en la Ciudad de México en el año 2018.

Gráfica 1. Participación número de empresa por tamaño en la CDMX 2018



Fuente: elaboración propia con base en tabla 5.

Se observa que en ambos, la participación de las micro y pequeñas empresas es mayor del 98%, porcentaje menor que el 2014, pero igual reflejo de la gran concentración y actividad de este tamaño de empresas.

1.2. Mercado proveedor y distribuidor

Para brindar los servicios de asesoría y consultoría que se ofrecerán en el proyecto se necesitan: software contable, análisis financiero, análisis de ventas, equipo de cómputo y de oficina (computadoras, escritorios, silla, etc.).

También es importante el conocimiento y especialización humano, esto es profesionistas capaces de elaborar y planificar los servicios a ofrecer, en los que destacan los cuales pueden ser son: contadores y economistas,

1.3. Análisis de la Demanda

✓ Fuentes primarias

Se realizó el diseño y levantamiento de una encuesta mediante la metodología de muestreo (consultar en la parte del anexo 1); se aplicaron encuestas vía la página web SurveyMonkey

³⁹ con fecha de levantamiento de septiembre a noviembre de 2018. La unidad experimental (encuestados) se define por personas que consideran o considerarían poner su propio negocio/empresa⁴⁰.

Resultados principales de encuesta

Los encuestados totales son 383. Consideran que la principal razón por la que las microempresas, pequeñas y medianas fracasan son el por el contexto económico (poco crecimiento, tasas de interés altas, mucha regulación fiscal). También consideran los encuestados que la causa principal del fracaso se debe a la falta de cultura empresarial, de conocimiento y elaboración correcta de estados financieros, así como, cuestiones fiscales.

A continuación, se muestra las preguntas y resultados de las encuestas.

Tabla 5. Resumen de encuestas aplicadas, (parte 1).

- ✓ El 77 % de los encuestados consideran poner su propia empresa.
- ✓ El 46 %, considera de los encuestados que Por el contexto económico (poco crecimiento, tasas de interés altas, mucha regulación fiscal).
- ✓ La gran mayoría, 69.2 % de los encuestados, desconocen sobre la reforma fiscal (en contabilidad electrónica) del 2014 y el 61.54% no tienen conocimientos de contabilidad electrónica.
- ✓ El 61.62 % no ha leído ningún artículo del Código Fiscal de la Federación.
- ✓ El 47.79 % no Cuenta con estudios profesionales de economía, administración, o conocimientos fiscales (impuestos) contabilidad o finanzas
- ✓ El 94 %, sí contrataría servicios de asesoría o consultoría empresarial como apoyo para poner su propio negocio o empresa como servicios de: contabilidad, fiscales, formulación y evaluación de proyectos de inversión (estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y estudio financiero), etc.

³⁹ Página web SurveyMonkey recuperado de: https://es.surveymonkey.com/home/?ut_source=header el 4 de octubre de 2018.

⁴⁰ Para el cálculo de tamaño de muestra representativo ir al Anexo: Encuesta 1

- ✓ El 62 % contrataría los servicios porque cuenta con estudios y conocimiento de cómo poner mi propio negocio, pero quisiera una opinión o asesoría.
- ✓ El 62 % Conoce algún programa de las instituciones de apoyo a los emprendedores, por ejemplo: Nacional Financiera (Nafin), Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Sistema Nacional de Incubación de Empresas u otro.
- ✓ El 46 % consideraría la planeación estratégica y financiera la actividad más difícil para tener un negocio o empresa.

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas aplicadas.

Con base a la información obtenida, los resultados muestran que es importante ofrecer servicios de asesoría contable, fiscal y financiera ya que se observa que **la mayoría de los encuestados sí considera en poner su negocio**, más de la mitad si contratarían servicios de asesoría y también que cerca de la mitad no cuenta con estudios contables.

✓ Fuentes secundarias:

Para obtener la estimación de la demanda se considera la información consultada del DENUÉ⁴¹ para el año 2018 y del INEGI para los años 2008⁴² y 2013⁴³.

El supuesto para la estimación de la demanda potencial se basa en la pregunta 7, sobre población emprendedora y con ideas de emprendimiento, de la encuesta: el 93.99 % de los encuestados respondió que sí contratarían servicios de consultoría si tuvieran su empresa. Aunado a ello, se consideró el 70 % de los emprendimientos de los cuales fracasan a los cinco primeros años.

También se tuvo en cuenta que no todas las empresas contratarían los servicios de consultoría, debido a que pueden contar con departamentos o asesorías dentro de sus empresas.

⁴¹INEGI, Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas /. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denuel/>, el 20 de septiembre de 2018.

⁴² INEGI, Anuario de estadísticas por entidad federativa

2010, Recuperado de: http://centro.paot.org.mx/documentos/inegi/anuario_estadisticas_2010.pdf, el 20 de septiembre de 2018, P: 339

Recuperado

de: http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nu_eva_estruc/aegef_2017/702825097929.pdf, el 20 de septiembre de 2018, P:371 ⁴³

Tabla 6. Estimación de la demanda

Año	Total número de empresas en la CDMX	Número microempresas y PYMES (99.56 %)⁴⁴	Clientes posibles (70 %)⁴⁵
2008	382,804	381,119	266,783
2013	415,481	413,653	289,557
2018	471,811	469,735	328,815

Fuente: Elaboración propia con los datos consultados de DENUE, INEGI.

Tabla 7. Número de unidades económicas (totales), y que ofrecen servicios similares a nuestro proyecto en CDMX 2018.

Delegación	Unidades económicas (todas las empresas)	Unidades económica competencia (empresas servicios similares)
Álvaro Obregón	24,012	211
Azcapotzalco	19,638	85
Benito Juárez	28,191	865
Coyoacán	25,5671	135
Cuajimalpa	8,010	76
Cuauhtémoc	74,906	1,019
Gustavo A. Madero	51,465	150
Iztacalco	19,098	71
Iztapalapa	81,380	126
Magdalena Contreras	7,064	16
Miguel Hidalgo	28,365	667
Milpa Alta	6,577	1
Tláhuac	16,732	14
Tlalpan	27,466	73
Venustiano Carranza	33,463	67
Xochimilco	19,877	53
Total	471,811	3,629

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). Disponible en:

<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

⁴⁴ Ver en la tabla 5. Número de empresas por tamaño en la ciudad de México 2018.

⁴⁵ instituto nacional del emprendedor INADEM. (2016). Administra de forma efectiva tu Pyme, Página web. Recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/administra-de-forma-efectiva-tu-pyme/>. el 20 de septiembre de 2017

1.3.1. Balance de oferta demanda

Se busca conocer la demanda insatisfecha teniendo las siguientes definiciones de Baca Urbina (2010):

- “En la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.”⁴⁶
- “Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.⁴⁷

En base a la información de la tabla número 7 , solo está disponible la información del número de empresas en la CDMX en los años de 2008, 2013 y 2018, a partir de ahí se está tomando como referencia para delimitarlo, las microempresas , pequeñas y medianas empresas , también el porcentaje del número de las que fracasan en sus primeros años de operación que es el 70 %, tener en cuenta que puede que hayan empresas, que cuenten con departamentos donde se apoyan con cuestiones contables, fiscales, financieras, etc.

Con esto observamos, existe **un crecimiento en el número de empresas en la CDMX en 2008 de 382,804 a 415,481 en 2013**, lo que representa un **crecimiento del 8.5 %**, y de 2013 de 415,481 pasó a 471,811 en 2018, lo que representa un crecimiento del **13.55 %**.

Como se observa en la tabla 6, la demanda es mayor que la oferta de servicios en asesoría contable, fiscal y financiera, si bien, *se reconoce que podría ser una relación uno a uno, el margen entre las empresas establecidas y las que pudieran asesorarles*, se puede observar que sí que **existe una demanda potencial insatisfecha y no saturada para cubrir la demanda**, por lo que se consideraría viable poner en marcha el proyecto.

1.3.2 Proyección de la demanda

Para calcular la proyección de la demanda se calculará mediante método de mínimos cuadrados⁴⁸ (ver en el anexo 2). El objetivo de la proyección de la demanda es observar cuántas empresas pudieran contratar servicios de asesoría contable, fiscal y financiera al año.

⁴⁶ Baca Urbina, G. Op.cit, P.46

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ Coeficiente de determinación del 0.97

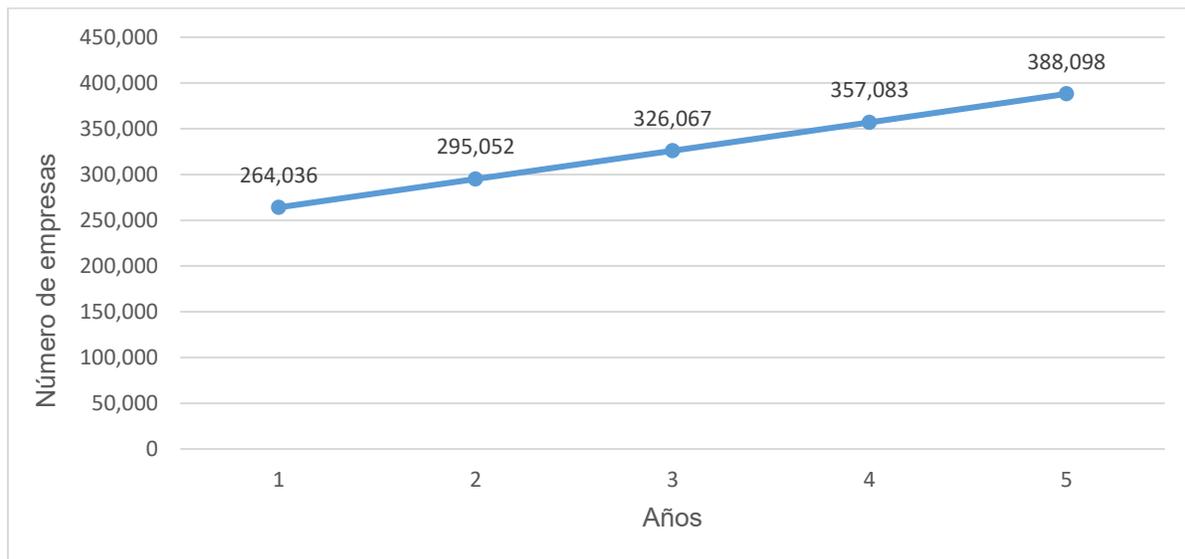
Hay que considerar que no toda la demanda insatisfecha será cubierta de manera inmediata, sin embargo, la proyección de demanda nos dará un estimado realista del número máximo de empresas o clientes que se esperarían pudieran necesitar el servicio para no salirse del mercado o fracasar en sus primeros años de operación.

Tabla 8. Proyección de la demanda de servicios consultoría en la CDMX

Año	Número de empresas, que contratarían servicios	Número de empresas pronosticadas	Crecimiento (%)
1	266,784	264,036	
2	289,557	295,052	11.75 %
3	328,815	326,067	10.51 %
4		357,083	9.51 %
5		388,098	8.68 %

Fuente: Elaboración propia con los datos consultados (DENUE, INEGI)

Gráfica 2. Proyección de la demanda de servicios consultoría en la CDMX (2019-2023)



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla 8, con los datos consultados (DENUE, INEGI).

Con lo anterior, se obtiene la proyección de la demanda para los próximos 5 años (2019 a 2023) de los servicios que se estiman a vender. Observando este comportamiento, si bien no se pretende dar servicios a todas estas empresas, el dato sirve para poder suponer un **incremento anual mínimo y conservador del 5% en los servicios de las empresas** considerando el comportamiento histórico del crecimiento de las microempresas y PYMES en la CDMX en promedio del 10.1%.

1.3.3 Proyección de ventas

Con base en los datos de proyección de demanda para los próximos 5 años, se procede a realizar una aproximación de la capacidad operativa planeada de la empresa en la prestación de los servicios.

Para la proyección de ventas en el proyecto, se tomará en cuenta la capacidad instalada y los trabajadores, también el tiempo que se tardará en elaborar de manera eficiente y eficaz los servicios que se ofrecerán.

La meta es **vender 48 servicios anuales**, lo que corresponde a **4 servicios mensuales** de todos los servicios en conjunto y se considerará este nivel de ventas para los cinco años siguientes.

Tabla 9. Número de servicios anuales

Meses/servicio	Venta de servicios contables e interpretación financiera	Venta de servicios contabilidad electrónica	Venta de servicios impuestos a empresas	Venta de servicios proyectos de inversión	Venta de servicios total al mes
Enero	1	1	1	1	4
Febrero	1	1	1	1	4
Marzo	1	1	1	1	4
Abril	1	1	1	1	4
Mayo	1	1	1	1	4
Junio	1	1	1	1	4
Julio	1	1	1	1	4
Agosto	1	1	1	1	4
Septiembre	1	1	1	1	4
Octubre	1	1	1	1	4
Noviembre	1	1	1	1	4
Diciembre	1	1	1	1	4
Total servicios al año	12	12	12	12	48

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. Proyección de ventas 2019-2023.

AÑOS	2019	2020	2021	2022	2023
Venta de Servicios contables e interpretación financiera	12	12	12	12	12
Venta de servicios Contabilidad electrónica	12	12	12	12	12
Venta de servicios Impuestos a empresas	12	12	12	12	12
Venta de servicios proyectos de inversión	12	12	12	12	12
Venta de servicios total	48	48	48	48	48

Fuente: Elaboración propia

1.4. Análisis de la Oferta

El objetivo del análisis de oferta es poder estimar las cantidades y las condiciones en que las entidades económicas ponen a disposición del mercado un bien o servicio.

En el presente proyecto, verificaremos si la oferta de los servicios contables, fiscales y financieros satisfacen a la demanda o en su caso a los consumidores que buscan asesoría y soluciones sobre estas cuestiones.

1.4.1 Características principales del mercado competidor

Se definen **competidores directos** a las consultorías contables que ofrecen servicios de estados financieros y servicios fiscales en la CDMX.

En general, se observa que existen empresas que ofrecen servicios de contabilidad y asesorías fiscales, sin embargo, **la gran mayoría son grandes corporaciones que ofrecen servicios similares** que atienden a las medianas y grandes empresas.

En un porcentaje menor, se encuentran los **pequeños despachos contables y contadores** que trabajan independientemente dando servicios contables y fiscales, como la declaración de impuestos.

Finalmente, se encuentran las **incubadoras de las empresas y consultorías empresariales** que ayudan a los pequeños emprendedores a formular estudios de proyectos de inversión para determinar la viabilidad de los proyectos o si pueden expandir su empresa.

1.4.2. Mercado o producto sustituto

Los servicios sustitutos en el mercado del presente proyecto de inversión son **las asesorías independientes** que ofrecen los contadores especialmente de asesoría fiscal.

También, los despachos y consultorías contables-financieras, que ofrecen servicios de asesoría contable, planeación financiera, análisis financiero y las incubadoras.

Para conocer los servicios que ofrecen los despachos contables y consultorías en la CDMX, se realizaron consultas de internet de páginas electrónicas de las empresas; la tabla 11 muestra los resultados.

Tabla 11 . Número de empresas consultadas

Número de empresas consultadas	Servicios similares a nuestro proyecto que ofrecen
23 empresas que ofrecen servicio de asesoría contable en la CDMX y ofertan sus servicios por internet.	<ul style="list-style-type: none"> - Contabilidad a empresas - Asesorías fiscales - Contabilidad fiscal - Servicios fiscales - Servicios contables - Estudio y evaluación de proyectos de inversión - El estudio de la inversión - Estudios de mercado - Análisis de oferta, demanda, precios - Estudios técnicos y de ingeniería - Estudios administrativos (previsión, planeación, organización, control)

Fuente: Elaboración propia datos consultado de internet de páginas electrónicas de las empresas.

Además, se consultaron datos de empresas certificadas de la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría (CNEC, que es: “La Cámara Nacional de Empresas de Consultoría representa a la consultoría mexicana; promueve oportunidades de negocio para sus afiliados y fortalece

*su desarrollo y competitividad en un marco de Responsabilidad Social Empresarial. Principales especialidades: Administración y gestión; Economía, Inversión y Finanzas; Planeación y diseño; Administración de Obras; Servicios Tecnológicos y Profesionales, y Otras especialidades, como Consultoría en Asociaciones Público-Privadas (UPS) entre otras*⁴⁹.

Estas **empresas consultoras certificadas que ofrecen servicios de consultoría un total de 62**, las cuales ofrecen servicios de: contabilidad, ingeniería, legal (derecho), administrativa, proyectos de inversión, financiera, auditorías, fiscales, innovación tecnológica, etc.

1.4.3. Mercado o producto complementario

En el caso de los servicios complementarios se considerarán:

- Los que ofrecen las incubadoras empresariales que ayudan a crecer a través de planes financieros, marketing y logística para el éxito empresarial.
- Los que ofrecen las empresas de auditoría de estados financieros, que sirven para verificar y revisar los estados financieros para conocer si existen errores o fraudes en los registros contables. La auditoría de estados financieros consiste en dar una opinión y diagnóstico por parte de profesionales en el tema.
- Los servicios de asesorías de créditos para llevar a cabo los proyectos que necesitan las empresas, pueden ser asesorías de bancos comerciales a través de créditos comerciales y las casas de bolsa en el mercado de capitales, los cuales consisten, en obtener recursos monetarios a través de préstamos a largo plazo a través de bonos.

Como se muestra en la siguiente tabla (tabla 12), la distribución del número de empresas por alcaldía de la CDMX que ofrecen **servicios similares en la alcaldía Coyoacán son 135**.

⁴⁹ . Empresas Certificadas CNEC México, DIRECTORIO DE EMPRESAS CERTIFICADAS Recuperado de: <http://cnc.zohosites.com/lista-de-empresas>, 20 de Agosto de 2019.

Tabla 12. Número de negocios y empresas que ofrecen servicios similares de asesoría contable, fiscal y financiero en la CDMX 2018.

Alcaldía de la CDMX	Unidades económica competencia (empresas servicios similares)
Álvaro Obregón	211
Azcapotzalco	85
Benito Juárez	865
Coyoacán	135
Cuajimalpa	76
Cuauhtémoc	1,019
Gustavo A. Madero	150
Iztacalco	71
Iztapalapa	126
Magdalena Contreras	16
Miguel Hidalgo	667
Milpa Alta	1
Tláhuac	14
Tlalpan	73
Venustiano Carranza	67
Xochimilco	53
Total	3,629

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) DENUE (2018), Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>, el 20 de marzo de 2019.

Para conocer el perfil de las empresas competidoras, se aplicaron 244⁵⁰ encuestas a negocios y empresas que ofrecen servicios de contabilidad, fiscales de la CDMX, a continuación, se muestran los resultados.

⁵⁰ Para el cálculo de tamaño de muestra representativo y metodología ir al Anexo: Encuesta 2

Tabla 13. Resultado de levantamiento de encuestas (parte 2).

- ✓ El 35.29 % ofrece servicios de contabilidad electrónica.
- ✓ El 88.23 % considera de alta demanda en sus servicios que ofrece.
- ✓ El 52.94 % considera que hay competencia en el mercado que ofrece servicios.
- ✓ El 29.41 % ofrece un intervalo de 15 a 30 servicios mensuales.
- ✓ El 47.05 % gana por sus servicios un intervalo de 1,000 a 5,000 pesos.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta 2

1.5. Análisis de los Precios

1.5.1. Estimación del precio unitario

Determinar el precio

Para determinar el precio promedio de los competidores de los despachos y consultorías consultadas se debe considerar que cada cliente, ya sea ser empresa (persona moral) o persona física con actividad empresarial con diferentes giros, tamaño, obligaciones fiscales, registros contables y objetivos diferentes.

Precios de los competidores

Realizar una estimación de los precios de competidores no es tarea sencilla ya que, cada empresa o entidad dedicada a ofrecer servicios similares al proyecto, ofrece un precio en función del volumen de operaciones complejidad de negocio junto con las necesidades contables, fiscales y financieras de la empresa.

Sin embargo, se **consultaron precios cotizando con empresas que ofrecen servicios de asesoría en contabilidad y electrónica, análisis financieros y fiscal.**

En las siguientes tablas se muestra el resultado de las cotizaciones de acuerdo con sus ingresos mensuales reportados.

Tabla 14. Precios consultados de la competencia

Servicios básicos impuestos y contabilidad Personas morales (con ingresos mensuales de hasta \$ 50,000)	Servicios
Desde \$ 2,500 pesos mensuales+ IVA	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio integrado de atención - Cálculo de impuesto y presentación de declaraciones mensuales e informativas. -Contabilidad - Contabilidad financiera y electrónica - 50 % de descuento en su declaración, solo el primer año de contratación.

Fuente: Página internet recuperado de: <http://www.aydcontadores.com.mx/>

Tabla 15. Precios consultados de la competencia.

Servicios básicos impuestos y contabilidad Personas morales (con ingresos mensuales de hasta \$ 70,000)	Servicios
Desde \$ 3,000 pesos mensuales+ IVA	<ul style="list-style-type: none"> - Asesor calificado - Contabilidad financiera y electrónica - Cálculo y presentación de sus impuestos y de sus informativas - 50 % de descuento en su declaración, solo el primer año de contratación.

Fuente: Página internet recuperado de: <http://contadores-df.blogspot.com/>

Cabe mencionar que los precios de los servicios contables y fiscales dependen de la empresa, el servicio que contrata el cliente y lo que requiera el cliente.

Con base en la información sobre precios recaba se realiza la estimación de precios promedio, los cuales se muestran en la tabla 16.

Tabla 16. Precios estimados de la consultoría contable y financiera, (pesos mexicanos).

Servicio que se ofrecerá	Precio estimado (intervalo)	Precio estimado (promedio)
Elaboración y asesoramiento en contabilidad, elaboración y análisis financiero.	\$ 3,000 a \$ 5,000	\$ 4,000
Elaboración y asesoramiento en contabilidad electrónica	\$ 1,500 a \$ 2,500	\$ 2,000
Elaboración y asesoramiento en pago, declaración de impuestos (personas físicas con actividad empresarial y personas morales).	\$ 1,500 a \$ 2,500	\$ 2,000
Elaboración y asesoramiento en evaluación de proyectos de inversión. (planeación financiera).	\$ 7,000 a \$ 9,000	\$ 8,000

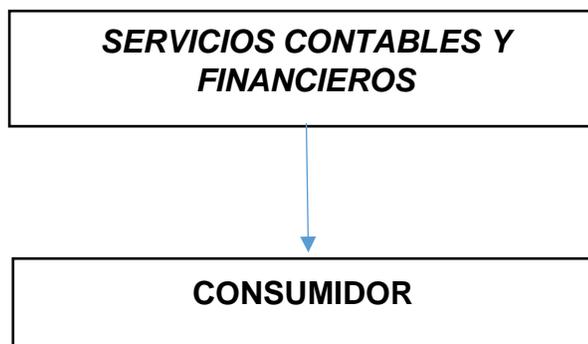
Fuente: Elaboración propia datos consultados en el análisis de precios de las empresas consultadas en internet (tablas: 11 y 12). Junto con la información de la elaboración de encuestas.

1.6. Análisis de Comercialización

- **Canal o método directo**

Los servicios llegarán directamente al cliente, ya que en estos casos son los mismos clientes quienes solicitan asesorías, servicios y soluciones a sus problemas contables, financieras y fiscales, por lo que es un **canal directo**.

Diagrama 1. Canales de comercialización de los servicios



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa el canal más simple de servicios contables y financieros será directa la venta de los servicios con los clientes o consumidores, a través de publicidad impresa y de internet, y los clientes se pondrán en contacto con la empresa por correo electrónico o teléfono para una cita.

- **Publicidad**

1) La página web⁵¹ de la empresa es:

<https://consultor-contable-financiero-grupo-sanz-sa-de.negocio.site/?m=true>

Ilustración 1. Página WEB (primera parte)



2) Se usarán canales electrónicos como teléfono e internet para poner nuestros servicios a los clientes.

3) Tarjetas de contacto personal.

Ilustración 2. Tarjeta contacto



Fuente: Elaboración propia en base a página de internet: <https://www.freelogoservices.com/es>

⁵¹ Para mayor referencia consultar en el anexo.

Al ser un mercado competitivo se ofrecerá en la publicidad servicios de calidad, es decir, mejores servicios de asesoría, solución a sus problemas fiscales con precios competitivos.

1.7. Análisis FODA

Tabla 17. Matriz de análisis FODA.

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pleno conocimiento de los servicios que se ofrecerán. - Conocimiento de las leyes fiscales para brindar asesoría y solución a los clientes. - Planeación de trabajo y estratégico 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leyes del gobierno que hacen necesario los servicios que se ofrecen. - Demanda creciente en servicios de auditoría de estados financieros y servicios de planeación, asesoramiento de la organización.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado competitivo. - Es un mercado en donde no se puede innovar. - No es un servicio de necesidad básica 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Impuestos. - Informalidad. -Contadores independientes. -Corrupción gubernamental.

Fuente: Elaboración propia

1.8. Conclusiones del Estudio de Mercado

De acuerdo con información del DENU-INEGI, en la Ciudad de México en el año 2018 existen un total de **471,811 unidades económicas** y un total de **3,629 unidades económicas** en la Ciudad de México **que ofrecen servicios similares al presente proyecto de inversión**. Por lo que hay un gran número de empresas que no logran cubrir la demanda de servicios de asesoría contable, fiscal y financiera respecto a la población total.

Con base en las encuestas aplicadas a las personas, se observó que el 77.02% de los encuestados sí consideraría en poner su negocio o empresa.

Dos datos clave que muestran la necesidad en los servicios de asesoría que ofrecería esta empresa son: 1) el 70% de las empresas fracasan en México por razones asociadas a no llevar sus registros contables, poca planeación y análisis financiera y fiscal y 2) en los últimos años ha ido incrementando el número de contribuyentes activos (personas físicas y morales) en la CDMX.

La comercialización del servicio será de canal directo, el cliente acudirá primeramente a asesorías de lo que ofrecemos sin intermediarios.

Por lo tanto, se concluye que el proyecto **es viable**.

CAPITULO 2: ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Macro localización

La consultoría estará ubicada en la CDMX

Ilustración 3. Mapa de CDMX



Fuente: Mapa MéxicoDF360⁵²

2.2 Tamaño óptimo e ingeniería del proyecto

Por definición un tamaño óptimo de un proyecto *“es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”*

Con la definición consultada, se considera la unidad como el número de servicios de consultoría.

Este proyecto está pensando en ser eficiente, y ofrecer servicios que logren resolver los problemas de las empresas (micro, pequeñas y medianas), por lo que es importante contar

⁵² Recuperado de: <https://mapamexicodf360.com.mx/mapa-colonias-mexico#.WkbKoFWWaUk>, el 20 de marzo de 2018.

con personal con los conocimientos que se requieran como son: contables, fiscales, financieros principalmente.

Para llevar a cabo la elaboración de los servicios de forma ágil, softwares de contabilidad especialmente, econométricos, por lo que se requieren principalmente de computadoras.

Es difícil realmente estimar el número de producción ya que, los servicios pueden ser desde registro de pólizas contables solamente, hasta la realización de análisis de estados financieros e impuestos.

Por su parte, el objetivo de la ingeniería del proyecto es describir lo que permite el funcionamiento y localización de la entidad. En este estudio se describe el equipo necesario para llevar a cabo los servicios, en este caso el equipo de cómputo principalmente y la descripción del proceso, para así poder obtener la distribución óptima de la entidad, los cuales se describen a continuación.

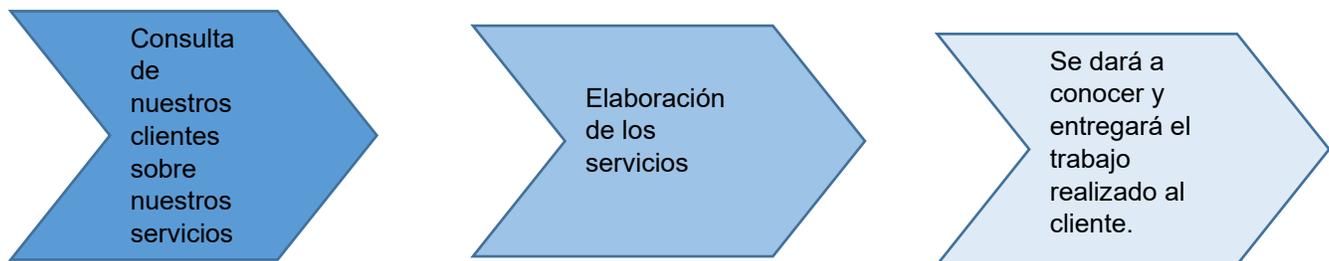
2.3. Tamaño y capacidad del proyecto

2.3.1. Descripción y análisis del proceso de prestación de servicios

De acuerdo con el estudio de mercado, se estima en los primeros cinco años, brindar un total de 48 asesorías al año.

El proceso de venta de los servicios se dividirá en 3 etapas:

Diagrama 2. Elaboración y proceso de venta de los servicios.



Fuente: Elaboración propia.

La **primera etapa** se basa en la prospección de los clientes, por medio de publicidad electrónica (páginas electrónicas de Google Adwords y Facebook), también volantes daremos

a conocer los servicios y con vías de comunicación a través de medios telefónicos e internet. Se les brindará una breve asesoría gratuitamente sobre dudas en asuntos contables, fiscales y financieras, teniendo en cuenta el tamaño de su negocio o empresa.

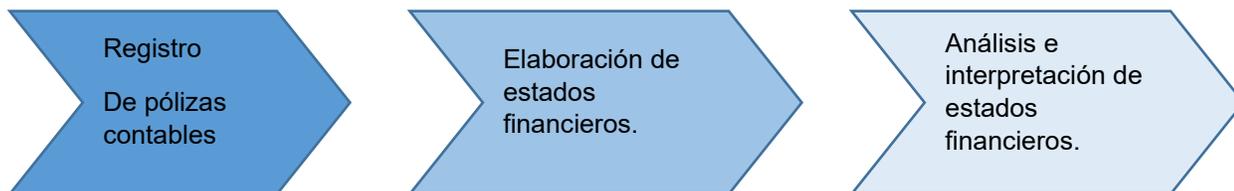
La **segunda etapa** consiste en la elaboración de los servicios donde se citará al cliente para entrega de documentación o información contable, financiera y fiscal de sus negocios para llevar a cabo los procesos: elaborar las pólizas contables, estados financieros, declaración y pagos de impuestos. En el caso de los proyectos de inversión información en lo que quieran invertir y si cuentan con conocimiento propio del mercado.

La **tercera etapa** se dará a conocer al cliente el trabajo realizado, entregando la información en un disco, ya sea a través de los paquetes contables Aspel Coi de contabilidad o, si el cliente no contara con estos paquetes contables, se le daría la información a través de Excel o Word.

Proceso de elaboración

En el siguiente diagrama se muestra el cómo se desarrollarán y presentarán los diferentes servicios.

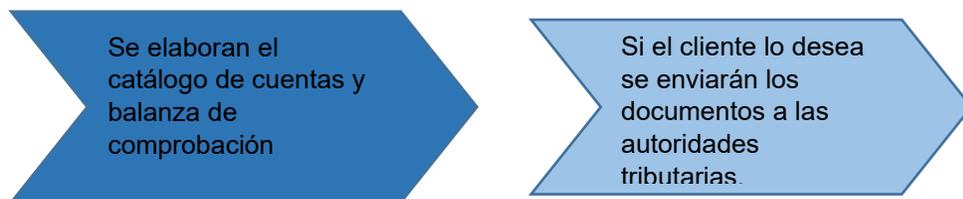
Diagrama 3. Elaboración de servicios contables y análisis financieros



Fuente: Elaboración propia.

Para el **servicio de asesoría contable**, los clientes proporcionarán sus registros contables ya sea a través de apuntes en un cuaderno, impreso, libro diario, o libro mayor, dependiendo el caso, y si lo desea le entregaríamos el libro diario y libro mayor, en el caso que no tenga ordenada de esa forma sus registros contables junto con las pólizas y los estados o razones financieros de su entidad.

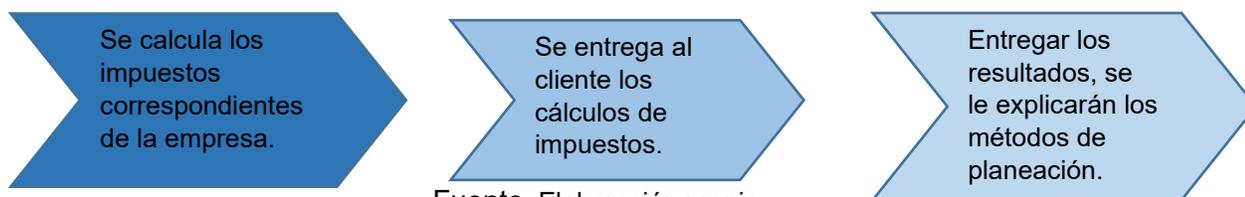
Diagrama 4. Elaboración de servicios de contabilidad electrónica.



Fuente: Elaboración propia

Para cuestiones de la **contabilidad electrónica**, el cliente presentará la información de su entidad ya sea mediante apuntes o impresas y se le elaborarían el catálogo de cuentas, balanza de comprobación. se les mandaría esta información a las autoridades tributarias o en su caso se explicaría al cliente como hacerlo a través del buzón tributario del SAT.

Diagrama 5. Elaboración de servicios de asesorías fiscales (ISR e IVA).



Fuente: Elaboración propia.

Para el caso de los **impuestos** sean IVA e ISR al cliente se le pedirán comprobantes de compra y venta, salarios, movimientos contables ya que serán la base para calcular y deducir sus impuestos, después se le haría la declaración y pago de impuestos correspondientes, finalmente se le notificaría que ya se hizo exitosamente sus declaraciones y pagos al SAT.

Diagrama 6. Elaboración de servicios de proyectos de inversión y planeación financiera.



Fuente: Elaboración propia.

Para **formular y evaluar proyectos de inversión**, al ser un trabajo más complejo, se le pedirá al cliente el perfil o gran idea de proyecto nuevo o innovación en el mercado. En caso de que desee invertir en un producto en su empresa o negocio se le apoyará con estudios de mercado, técnico, económico o financiero, dependiendo el caso, y se le asesorará con lo que la empresa cree conveniente para el cliente.

Para asesorías en **planeación financiera (estratégica)** se realizarán estudios de la situación actual de la empresa y sus condiciones financieras, a través de:

- Definir los planes y objetivos para las empresas que requieran asesoría.

- Elaborar el presupuesto de ingresos, por ejemplo: pronóstico de ventas, estimación y proyección de los ingresos también de los costos, proyección de inversiones, etc.

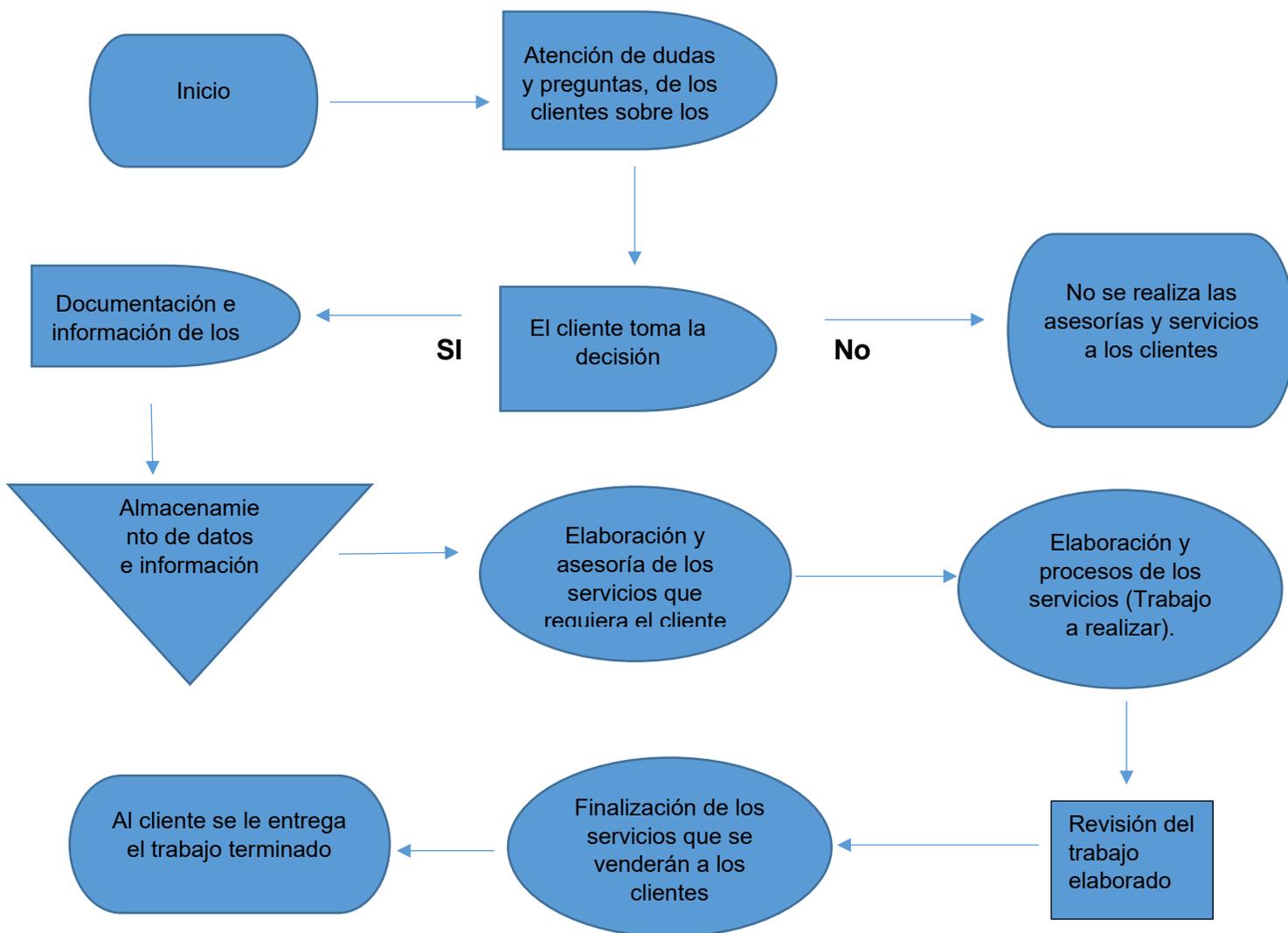
Cabe agregar que para el caso de la contabilidad electrónica al cliente también se le dará en un disco con su información de la balanza de comprobación, catálogo de cuentas, etc. y en su caso se les enviaría la información al SAT y/o si lo quisiera el cliente se le daría una consulta de cómo mandar su información a las autoridades tributarias.

Para los impuestos se llevarían a cabo las declaraciones y pagos de impuestos a los clientes y se le notificaría sobre su caso y avance con las autoridades tributarias.

Para terminar con los proyectos de inversión, o en su caso que las empresas quieran estudios de mercado, financieros, etc. se le entregara la información a través de una memoria con los paquetes de Word, Excel, Aspel o en su caso de presentación power point.

Para finalizar al cliente paga por los servicios que se le elaboraron toda vez que se encuentra satisfecho por los servicios brindados.

Diagrama 7. Flujo de elaboración de los servicios.



Fuente: Elaboración propia en base a la metodología del diagrama de bloques.⁵³

⁵³ Baca Urbina, G. Op.cit, P. 95.

2.4 Material y equipo

Para este proyecto de inversión, los insumos serán el equipo de cómputo, softwares contables y el conocimiento humano (conocimiento y estudios de profesionista en contabilidad, fiscal, finanzas).

Para el material y equipo, se consultó información en internet del precio de lo que se requiere para realizar los servicios

1) Laptop HP 240 G7 Intel Celeron N4000 4GB RAM 500GB DD más Mochila

Precio: \$ 4,998

Proveedor: Walt – Mart

Cantidad 1

Ilustración 4. Laptop.



Fuente: Catálogo en línea Wal-Mart. (2018).

2) Silla: Silla de Visita 104Z Tela Negra

Precio: \$ 480

Cantidad: 1

Proveedor: Linio (2019)

Ilustración 5. Silla.



Fuente: Catálogo en línea Wal-Mart. (2018)

3) Mesa De Bambú Con Ventilador Para Laptop De 10 Hasta 16 /e

Precio: \$ 485

Cantidad: 1

Proveedor: Mercado libre

Ilustración 6. Mesa de laptop



Fuente: Catálogo en línea Mercado libre. (2019).

4) Teléfono celular

Ilustración 7. Celular



Fuente: Catálogo en línea Wal-Mart. (2018).

5) Recarga telefónica mensual

Precio: \$ 200

Proveedor: Telcel o movistar

6) Papelería: Plumas, lápices, papel para imprimir, carpetas, principalmente.

Invertir: \$ 50 (mensual)

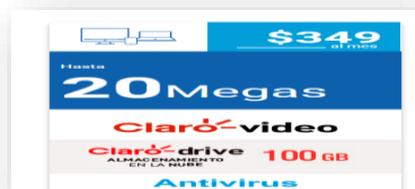
Proveedor: Walt – Mart.

7) Servicio de internet: paquete infinitum internet de 40 Megas, llamadas locales y a celular ilimitadas. Mensualmente.

Precio: \$599

Proveedor: Telmex.

Ilustración 8. Servicio de internet



Fuente: Catálogo Telmex (2019).

8) Licencia Aspel COI 7.0 o 8.0: 1 usuario, para 99 empresas, versión 8.0.

Precio: \$ 5,507

Cantidad: 1

Proveedor: Aspel

Ilustración 9. Aspel COI 8.0

Una captura de pantalla del sitio web de Aspel que muestra una tabla de precios para el software Aspel COI. La tabla tiene tres columnas principales: 'Aspel COI', 'Aspel COI' y 'Aspel COI'. El precio principal mostrado es de \$5,507. La tabla contiene varias filas con precios y cantidades.

Aspel COI	Aspel COI	Aspel COI
\$5,507	\$3,805	\$2,222
\$ 1,000.00	\$ 999.00	\$ 217.00
\$ 2,000.00	\$ 1,998.00	\$ 434.00
\$ 3,000.00	\$ 2,997.00	\$ 651.00
\$ 4,000.00	\$ 3,996.00	\$ 868.00
\$ 5,000.00	\$ 4,995.00	\$ 1,085.00
\$ 6,000.00	\$ 5,994.00	\$ 1,302.00
\$ 7,000.00	\$ 6,993.00	\$ 1,519.00
\$ 8,000.00	\$ 7,992.00	\$ 1,736.00
\$ 9,000.00	\$ 8,991.00	\$ 1,953.00
\$ 10,000.00	\$ 9,990.00	\$ 2,170.00

Fuente: Catálogo en línea Aspel (2018)

9) *Publicidad en Facebook (página electrónica).*

Precio: \$ 4800 (mensual)

Proveedor: Facebook (2019)

Ilustración 10. Publicidad en Facebook (Página electrónica)

Publicar este anuncio continuamente
Tus anuncios estarán en circulación de forma continua con un presupuesto diario. Esta es la opción recomendada. Más información

Elegir cuándo finalizará este anuncio

Duración ⓘ

Días 30 Fecha de finalización 21/2/2020

Presupuesto diario ⓘ

\$160.00 MXN

El importe real gastado por día puede variar. ⓘ
150 - 434 Me gusta estimados por día ⓘ

Gastarás un total de **\$4,800.00**. Este anuncio estará en circulación durante **30 días**, hasta el 21 feb 2020.

PAGO

Fuente: Recuperado de <https://www.facebook.com/jorgeadriansanz> 2020)

10) *Publicidad en Google Ads (página electrónica principal).*

Precio: \$ 1307(mensual)

Proveedor: Google Ads (2019)

Ilustración 11. Publicidad en Google Ads (Página electrónica principal).

Editar presupuesto

Selecciona la opción que mejor se adapte a tu empresa y que te permita conseguir los resultados que quieras. Puedes hacer

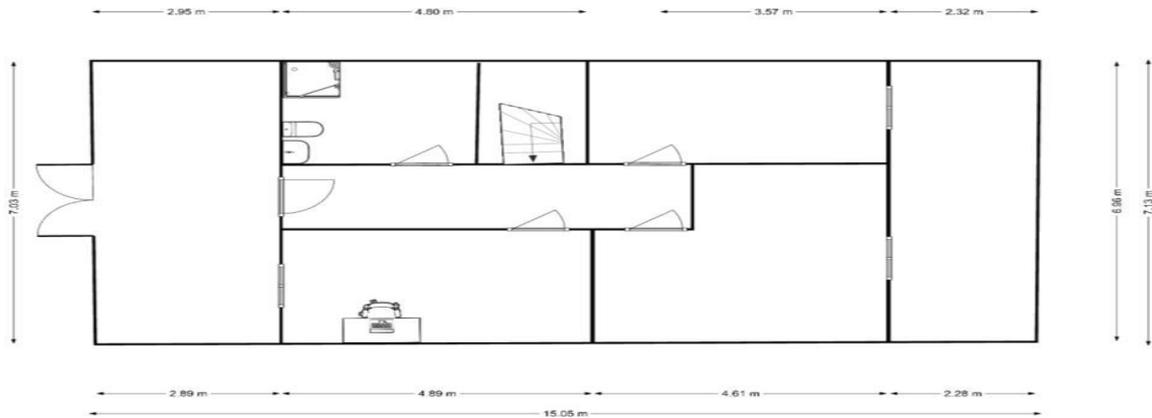
43 MXN de media al día • 1.307 MXN al mes como máximo

Llega a un número estimado de entre 4.010 y 6.730 usuarios y consigue entre 210 y 360 clics en tus anuncios al mes

Fuente: Recuperado de: <https://ads.google.com/aw/campaigns/new/>.
Consultado el 22 de enero de 2020.

2.5. Distribución y diseño de la entidad

Ilustración 12. Distribución de la entidad.



Fuente: Elaboración propia a través de Página web⁵⁴

Por otra parte, los equipos necesarios para el proceso de producción de los servicios contables, financieros y contables son: computadoras, impresoras, sillas, teléfonos, servicio telefónico e internet, archiveros, escritorios, papelería y software de paquetes contable (ASPEL COI)

Tabla 18. Requerimiento de insumos y energía consumida

Equipo/concepto	Unidades	Total watts/ hora	Tiempo de uso diario 8 (horas)	Consumo mensual (KW/mes)	Costo mensual	Costo anual
Computadoras laptop	1	40	6	7.2	\$104.55	\$1,255
Celular	1	20	4	2.4	\$34.85	\$418
Foco	1	60	8	14.4	\$209.10	\$2,509
Subtotal				24	\$349	\$4,182
IVA 16 %					\$56	\$669
Total					\$404	\$4,851

Fuente: Elaboración propia a través de cotizaciones (información de la tienda donde se comprará el equipo), y Comisión federal de electricidad (CFE) Desglose pago bimestral original (calculado mensual en la tabla.).⁵⁵

⁵⁴ Recuperado de: <https://floorplanner.com/projects/70941192/editor>, el 30 de septiembre de 2018.

⁵⁵ Recuperado de: https://app.cfe.mx/aplicaciones/ccfe/tarifas/tarifas/Tarifas_casa.asp?Tarifa=DACTAR1&anio=2018, el 25 de Octubre de 2018.

- **Nombre de la empresa**

Jorge Sanz
Consultor contable-financiero

Ilustración 13. Logotipo del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a página de internet:
<https://www.freelogoservices.com/es>

- **Misión**

Ofrecer servicios de asesoría contable, análisis financiero, fiscal y de proyectos de inversión de calidad, que les sirva y ayude a resolver problemas y dudas que enfrentan las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

- **Visión**

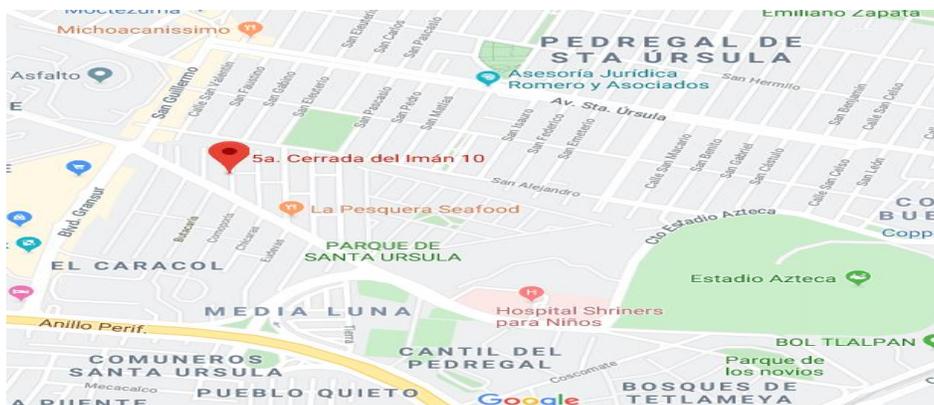
Posicionarla el negocio en el mercado de forma estable para sumar al desarrollo económico nacional mediante el fortalecimiento de las unidades económicas dentro del mercado interno del país.

2.6. Micro localización

Es importante conocer la micro localización de la entidad, para nuestro caso en este proyecto se decidió establecer la consultoría en casa propia debido al poco requerimiento de personal, espacio y equipo para la realización del proyecto.

La oficina estará en: 5 Cerrada del imán Manzana 10, Lote 5. Colonia pedregal de la zorra, 04660, Coyoacán, CDMX.

Ilustración 14. Mapa localización de la empresa



Fuente: Página web Google Maps⁵⁶.

Ilustración 15. Oficina de trabajo



Fuente: Página de internet⁵⁷

⁵⁶ Recuperado de:

<https://www.google.com.mx/maps/place/Emerson+148,+Polanco,+Polanco+V+Secc,+11560+Ciudad+de+M%C3%A9xico,+CDMX/data=!4m2!3m1!1s0x85d1f8aa1f95752f:0xa33eaed53922d307?ved=2ahUKEwjUiozp4YTgAhVBja0KHVEIBrcQ8gEwAHoECAAQAQ>, el 30 de marzo de 2018.

⁵⁷<https://www.google.com/maps/search/5+CDA+DEL+IMAN+MZ+10+LT+5.+COLONIA+PEDREGAL.+ALCALDIA+COYOACAN,+COYOACAN,+CDMX,+CIUDAD+DE+M%C3%89XICO,+CDMX/data=!3m1!4b1>, el 3 abril de 2018.

2.7. Estudio administrativo

2.7.1. Organización administrativa

Respecto al personal que laborará en la empresa se requerirán en los primeros 5 años a 1 economista, quien será el dueño, con las siguientes características:

Perfil académico: Licenciatura en economía.

Aptitudes: Honestidad, responsabilidad, superación personal.

Experiencia y conocimientos: en contabilidad general y electrónica, en análisis e interpretación de estados financieros y en formulación y evaluación de proyectos.

2.8. Estudio jurídico

2.8.1 Razón social de la entidad

La entidad será administrada por una persona física, en este caso la definición es persona física con actividad empresarial:

“Quienes realicen actividades comerciales, industriales, de autotransporte, agrícolas, ganaderas, de pesca o silvícolas (Para tributar en este régimen no se establece un límite de ingresos). Por ejemplo: talleres mecánicos, imprentas, restaurantes, cafeterías, cocinas económicas, cantinas, bares, tiendas de abarrotes, misceláneas; minisúper, escuelas; kínder, guarderías, ferreterías, refaccionarias, entre otras.”⁵⁸

2.8.2. Estructura legal

En este apartado nos referimos a los trámites de constitución administrativos para la constitución de una empresa.

⁵⁸ Servicio de Administración Tributaria, Régimen Fiscal Actividad Empresarial. Recuperado de: <http://omawww.sat.gob.mx/regimenesfiscales/Paginas/ActividadEmpresarial/default.htm>

Los siguientes tramites son necesarios: 1. Registro Público de Comercio (RPC), 2. Inscripción de la sociedad en el registro federal de contribuyentes (RFC), en el servicio de administración tributaria (SAT) y el 3. Impuestos federales. Los cuales se precisan en el anexo 3.

2.9. Conclusiones del Estudio Técnico

Como conclusión con base en el estudio técnico el proyecto **es factible**.

La localización donde se encontrará la empresa es adecuada y estratégica (zona empresarial) y el pago de renta es accesible.

En cuestión de proceso de producción no es complicado su elaboración por lo que no con lleva implementación de tecnología nueva, sino especialización que se encuentra en el mercado laboral por lo que se contratara personal especializado en los temas. También es accesible y no es muy costoso el equipo para elaborar los servicios.

Para ofrecer buen servicio y de calidad se cuenta con pasos de elaboración y planeación bajo una estructura organizacional definida

En la cuestión legal y jurídica se está tomando en cuenta varios puntos como registro y alta como persona física con actividad empresarial, cuestiones laborales, proceso de alta al SAT.

CAPITULO 3: Estudio Económico-Financiero

3.1. Determinación de inversiones

El objetivo de este capítulo es especificar los recursos necesarios para invertir y poner en marcha las operaciones de la consultoría con el objetivo de evaluar si es factible y rentable el proyecto de inversión.

Para realizar la estimación de la inversión se debe considerar que la inversión inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.”⁵⁹. Por su parte un costo: “Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad).”⁶⁰

La inversión fija se dividirá en equipo de cómputo, principalmente una laptop, mientras que el equipo de oficina estará conformado por una mesa para computadora, una silla de oficina y un celular. Sumando estos rubros, se obtiene **inversión fija total de \$8,772**.

3.1.1. Inversión Fija

Tabla 19. Inversión fija

Concepto	Costo unitario	Cantidad	Importe	IVA (16 %)	Costo total (IVA)
Equipo de computo					
Laptop	\$4,998	1	\$4,998	\$800	\$5,798
Total equipo de computo			\$4,998	\$800	\$5,798
Equipo de oficina					
Mesa para computadora	\$485	1	\$485	\$77	\$563
Sillas de oficina	\$480	1	\$480	\$70.24	\$557
Celular	\$1,599	1	\$1,599	\$255.84	\$1,854.84
Total equipo de oficina			\$2,564	\$410	\$2,974
Total	\$7,602		\$7,662	\$1,210	\$8,772

Fuente: Elaboración propia

⁵⁹ Baca Urbina, G. Op.cit, P. 143.

⁶⁰ Ibidem, P. 139

3.1.2. Inversión Diferida

Para la inversión diferida se considera que las inversiones para la puesta en marcha de la empresa, “corresponden a todos los desembolsos que deberán realizarse antes de la puesta en marcha del proyecto, como la constitución de la sociedad, viajes al exterior para negocio una licencia internacional.”⁶¹

Tabla 20. Inversión diferida.

Concepto	Costos	IVA (16%)	Costo total con IVA
Gastos en investigación y estudios	\$5,000	\$800	\$5,800
Diseño de marca	\$3,000	\$480	\$3,480
Total	\$8,000	\$1,280	\$9,280

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, la inversión diferida estará conformada principalmente por gastos previos al proyecto, como lo son los gastos en estudios e investigación de prefactibilidad y el diseño de marca. En total se tiene una inversión **diferida de \$ 9,280**.

3.1.3. Capital de Trabajo

Nos referiremos al salario del personal que laborará en la consultoría. Se estima los sueldos y salarios mensuales del personal que estará laborando dentro de la entidad por 3 meses periodo para la puesta en marcha.

Para analizar y estimar los salarios del personal tomaremos como referencia las páginas donde se tiene información de búsqueda de empleo.

⁶¹ Sapag Chain, N; Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Las inversiones del Proyecto México: Mc Graw-Hill. Quinta edición. P. 200

Se considera para este periodo (3 meses) únicamente al **economista (dueño del negocio)** obteniendo un sueldo por la venta de los 4 servicios: interpretación financiera, contabilidad electrónica, impuestos y proyectos de inversión.

Tabla 21. Sueldo economista (pesos mexicanos)

Concepto/mese	Venta de Servicios contables e interpretación financiera (sin política de venta)	Anticipo 30%	Liquidación 70%	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos)
Enero	\$4,000	\$1,200	0	\$1,200	\$360
Febrero	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Marzo	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Total	\$12,000	\$3,600	\$5,600	\$9,200	\$2,760

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Sueldos economista (pesos mexicanos)

Concepto/ meses	Venta de servicios Contabilidad electrónica (sin política de venta)	Anticipo 30%	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos)
Enero	\$2,000	\$600	0	\$ 600	\$ 180
Febrero	\$2,000	\$600	\$1,400	\$ 2,000	\$600
Marzo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$ 2,000	\$600
Total	\$6,000	\$ 1,800	\$2,800	\$ 4,600	\$1,380

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Sueldos economista (pesos mexicanos)

Concepto/ meses	Venta de servicios de Impuestos (sin política de venta)	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos)
Enero	\$2,000	\$600	0	\$ 600	\$ 180
Febrero	\$2,000	\$600	\$1,400	\$ 2,000	\$600
Marzo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$ 2,000	\$600
Total	\$6,000	\$ 1,800	\$2,800	\$ 4,600	\$1,380

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Sueldos economista (pesos mexicanos)

Concepto/meses	Venta de servicios proyectos de inversión (sin política de venta)	Anticipo 30%	Liquidación 70%	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30%ingreso)
Enero	\$8,000	\$2,400	0	\$2,400	\$720
Febrero	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Marzo	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Total	\$24,000	\$7,200	\$11,200	\$18,400	\$5,520

Fuente: Elaboración propia

Respecto a los servicios básicos que se necesitará en estos primeros 3 meses: Mano de obra (sueldo), servicio telefónico (celular) y de luz y publicidad.

Por lo que el **capital de trabajo para cuatro meses en marcha será de \$36,098**

Tabla 24. Determinación de capital de trabajo (3 meses)

Concepto	Costo mensual	IVA (16%) por tres meses	3 meses	Costo tres meses sin IVA (16%)	Costo tres meses con IVA (16%)
Sueldo por tres meses	\$3,680		3	\$11,040	\$11,040
Material de papelería	\$50	\$24	3	\$150	\$174
Servicios de luz	\$349	\$167	3	\$1,046	\$1,213
Recarga de celular	\$200	\$96	3	\$600	\$696
Servicio de internet	\$349	\$168	3	\$1,047	\$1,215
Publicidad	\$6,253	\$3,001	3	\$18,759	\$21,760
Total	\$10,880	\$3,456		\$32,641	\$36,098

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Inversión inicial total.

Concepto	Total sin IVA	IVA 16 %	Total con IVA
Inversión fija	\$7,562	\$1,210	\$8,772
Inversión diferida	\$8,000	\$1,280	\$9,280
Capital de trabajo	\$32,641	\$3,456	\$36,098
Total	\$48,203	\$5,946	\$54,150

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto la inversión inicial total (inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo), **en el proyecto** es de **\$54,150**.

Debido a la magnitud del monto de inversión, la aportación y estructura se dividirá en un único socio aportando el 100 % del capital.

Tabla 25. Aportación del capital

Fuente financiamiento	Monto	Porcentaje
Socios (capital propio)	\$54,150	100 %
Total	\$54,150	100 %

Fuente: Elaboración propia

Cabe aclarar que el impuesto al valor agregado no se considera parte de la inversión, sin embargo, se deducirá por ser un impuesto que se traslada al consumidor final, pero es una salida de efectivo que en el momento de las compras y recibo de las facturas tiene que erogar. Este impuesto por las compras realizadas para el material y equipo de la inversión inicial se va a recuperar por la vía de precio o bien solicitando una devolución.

Calendario de inversiones y reinversiones anuales

Tabla 26. Calendario de inversiones y reinversiones (Años)

Concepto / años	0	1	2	3	4	5
Inversión fija						
Equipo de computo	\$4,998					
Equipo de oficina	\$2,564					
Inversión diferida						
Estudio de pre factibilidad	\$5,000					
Diseño de marca	\$3,000					
Capital de trabajo						
Material de papelería	\$150	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
Servicio de luz	\$1,045	\$3,828	\$3,828	\$3,828	\$3,828	\$3,828
recarga de celular	\$600	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Servicio de internet	\$1,047	\$4,188	\$4,188	\$4,188	\$4,188	\$4,188
Publicidad	\$18,759	\$56,277	\$56,277	\$56,277	\$56,277	\$56,277
IVA pagado	\$5,946	\$10,767	\$10,767	\$10,767	\$11,567	\$10,767
Total	\$43,110	\$78,060	\$78,060	\$78,060	\$78,060	\$78,060

Fuente: Elaboración propia

3.2. Presupuestos de ingresos

Para el primer año se estima vender un total de 48 servicios de los cuales se divide servicios de asesoría contable, contabilidad electrónica, servicios de asesoría de impuestos y servicios de evaluación de proyectos de inversión. Por lo que se representa en la siguiente tabla la estimación mensual de venta de los servicios en el primer año.

Tabla 27. Presupuesto de ingresos (pesos mexicanos). Mensuales para el año 2019

Meses/servicio	Venta de servicios contables e interpretación financiera	Venta de servicios contabilidad electrónica	Venta de servicios impuestos a empresas	Venta de servicios proyectos de inversión	Venta de servicios total al mes
Enero	1	1	1	1	4
Febrero	1	1	1	1	4
Marzo	1	1	1	1	4
Abril	1	1	1	1	4
Mayo	1	1	1	1	4
Junio	1	1	1	1	4
Julio	1	1	1	1	4
Agosto	1	1	1	1	4
Septiembre	1	1	1	1	4
Octubre	1	1	1	1	4
Noviembre	1	1	1	1	4
Diciembre	1	1	1	1	4
Total	12	12	12	12	48

Fuente: Elaboración propia

Con base en los servicios vendidos se proyectará para **los próximos cinco años** mantener el mismo número de servicios que en el primer año de **48**.

Tabla 28. Pronóstico de ventas (pesos mexicanos). 2019-2023

AÑOS	2019	2020	2021	2022	2023
Venta de Servicios contables e interpretación financiera	12	12	12	12	12
Venta de servicios contabilidad electrónica	12	12	12	12	12
Venta de servicios Impuestos a empresas	12	12	12	12	12
Venta de servicios proyectos de inversión	12	12	12	12	12
Venta de servicios total	48	48	48	48	48

Fuente: Elaboración propia

Conforme al precio promedio estimado y el número de servicios estimados a vender se calcularán los niveles de ingresos, del cual se dividirán en cuatro servicios que son: servicios de asesoría y elaboración de registros contables y/o análisis de estados financieros, asesoría y elaboración de contabilidad electrónica, asesoría y elaboración de declaración y/o pago de impuestos, en último asesoría y elaboración de proyectos de inversión.

Primero se calculará sin política de ventas. Como resultado del nivel de ingresos en un año es de \$192,000, pero como los servicios se cobrarán por partes el nivel de ingresos cambiará por la política de ventas y pagos.

Tabla 29. Presupuesto de ingresos por mes (sin política de venta)

Concepto/ meses	Venta de Servicios contables e interpretación financiera	Venta de servicios Contabilidad electrónica	Venta de servicios Impuestos a empresas	Venta de servicios proyectos de inversión	Venta servicios totales
Enero	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Febrero	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Marzo	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Abril	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Mayo	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Junio	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Julio	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Agosto	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Septiembre	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Octubre	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Noviembre	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Diciembre	\$4,000	\$2,000	\$2,000	\$8,000	\$16,000
Total	\$48,000	\$24,000	\$24,000	\$96,000	\$192,000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30.. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), Servicios contables e interpretación financiera.

Concepto/ meses	Venta de Servicios contables e interpretación financiera	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)
Enero	\$ 4,000	\$1,200	0	\$ 1,200
Febrero	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Marzo	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Abril	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Mayo	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Junio	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Julio	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Agosto	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Septiembre	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Octubre	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Noviembre	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Diciembre	\$ 4,000	\$1,200	\$ 2,800	\$ 4,000
Total	\$ 48,000	\$ 14,400	\$ 30,800	\$ 45,200

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de contabilidad electrónica.

Concepto/ meses	Venta de servicios contabilidad electrónica	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)
Enero	\$2,000	\$600	0	\$600
Febrero	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Marzo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Abril	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Mayo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Junio	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Julio	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Agosto	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Septiembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Octubre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Noviembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Diciembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Total	\$24,000	\$7,200	\$15,400	\$22,600

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32.. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de impuestos a empresas

Concepto/ meses	Venta de servicios Impuestos a empresas	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)
Enero	\$2,000	\$600	0	\$600
Febrero	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Marzo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Abril	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Mayo	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Junio	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Julio	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Agosto	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Septiembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Octubre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Noviembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Diciembre	\$2,000	\$600	\$1,400	\$2,000
Total	\$24,000	\$7,200	\$15,400	\$22,600

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de proyectos de inversión

Concepto/ meses	Venta de servicios proyectos de inversión	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)
Enero	\$8,000	\$2,400	0	\$2,400
Febrero	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Marzo	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Abril	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Mayo	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Junio	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Julio	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Agosto	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Septiembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Octubre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Noviembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Diciembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000
Total	\$96,000	\$28,800	\$61,600	\$90,400

Fuente: Elaboración propia

La proyección de **los ingresos** con política de venta, que da un total de **\$180,800 anuales**, por lo que se proyectará ese nivel de ingresos los cinco años que dura el proyecto.

Tabla 34. Proyección de presupuesto de ingresos (pesos mexicanos). 2019-2023

Año	Ingreso total con política de venta
2019-2023	\$ 180,800

Fuente: Elaboración propia

3.3 Presupuesto de egresos

3.3.1 Costos directo

Costos directos: También conocidos como costos de producción se relacionan como se dice por procesos productivos,⁶² o costos variables (están relacionados directamente con el volumen de producción, de ahí su nombre de variables. Están en función directa del volumen de producción de la empresa).⁶³

⁶² Baca Urbina, G. Op.cit, P. 172

⁶³ Morales Castro, J. A. (2009), Proyectos de inversión en la práctica: formulación y evaluación, estudio financiero (1a^a ed.). México. McGraw-Hill. P. 204

Con base en los cálculos para determinar el sueldo que se pagará anual durante los cinco años es de \$ 45,240, esto es nuestro costo de lo vendido.

Tabla 35. sueldo de servicios contables

Concepto/ meses	Venta de servicios Impuestos a empresas	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos).
Enero	\$4,000	\$1,200	\$0	\$1,200	\$360
Febrero	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Marzo	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Abril	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Mayo	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Junio	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Julio	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Agosto	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Septiembre	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Octubre	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Noviembre	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Diciembre	\$4,000	\$1,200	\$2,800	\$4,000	\$1,200
Total	\$48,000	\$14,400	\$30,800	\$45,200	\$13,560

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Sueldo servicio de contabilidad electrónica

Concepto/ meses	Venta de servicios Impuestos a empresas	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos).
Enero	\$2,000	\$ 600	\$0	\$ 600	\$ 180
Febrero	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Marzo	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Abril	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Mayo	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Junio	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Julio	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Agosto	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Septiembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Octubre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Noviembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Diciembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Total	\$ 24,000	\$7,200	\$ 15,400	\$ 22,600	\$6,780

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37. Sueldo servicios de impuestos.

Meses /concepto	Venta de servicios Impuestos a empresas	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos).
Enero	\$2,000	\$ 600	0	\$ 600	\$ 180
Febrero	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Marzo	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Abril	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Mayo	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Junio	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Julio	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Agosto	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Septiembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Octubre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Noviembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Diciembre	\$2,000	\$ 600	\$1,400	\$2,000	\$ 600
Total	\$ 24,000	\$7,200	\$ 15,400	\$ 22,600	\$6,780

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38. Sueldo servicio de proyectos de inversión

Meses /concepto	Venta de servicios Impuestos a empresas	Anticipo 30 %	Liquidación 70 %	Total de ingresos (con política de venta)	Sueldo economista (30% ingresos).
Enero	\$8,000	\$2,400	0	\$2,400	\$ 720
Febrero	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Marzo	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Abril	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Mayo	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Junio	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Julio	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Agosto	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Septiembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Octubre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Noviembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Diciembre	\$8,000	\$2,400	\$5,600	\$8,000	\$2,400
Total	\$ 96,000	\$ 28,800	\$ 61,600	\$ 90,400	\$ 27,120

Fuente: Elaboración propia

El sueldo total del economista por los cuatro servicios durante un año es de \$ 54,240.

Tabla 39. Proyección de sueldos (2019-2023).

Año	2019-2023
Sueldo economista	\$ 54,240

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Gastos de operación

“Los gastos de operación suelen dividirse en dos grupos. El primero referido a los gastos que se erogan en efectivo en las distintas funciones sustantivas de la empresa (producción, administración y comercialización), mientras que en el segundo grupo se encuentran los gastos virtuales”.⁶⁴

⁶⁴ Gallardo Cervantes Juan, Con IVA sin IVA, Impacto del IVA en la metodología de formulación y evaluación de proyectos de inversión p: Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/pdfs/num13/05GALLARDO.pdf>, el 20 de octubre de 2019.

En este proyecto, los costos indirectos son: una licencia de software contable Aspel Coi 8,0, material de papelería servicio de pago de luz, recarga de celular, servicio de internet y por último la publicidad. En total se tendrá **un costo anual de \$16,883.**

Tabla 40. Gastos de operación efectivamente desembolsables 2019-2023(pesos mexicanos).

Concepto	Cantidad	Costo total mensual	Costo total anual
Licencia de paquetería contable Aspel (pago anual)	1		\$5,507
Material de papelería costo anual		\$50	\$600
Servicios de luz		\$349	\$4,188
Recarga celular		\$200	\$2,400
Servicio de internet		\$349	\$4,188
Publicidad		\$6,253	\$75,036
Total		\$7,201	\$91,919

Fuente: Elaboración propia

3.3.3 Gastos virtuales

Los gastos de operación se dividen en dos partes es aquí cuando están los gastos virtuales. También conocidos como gastos no desembolsados, son las depreciaciones y amortizaciones que están ligado con los activos.

Las tasas se basarán en lo estipulado en los artículos de la ley del impuesto sobre la renta (ISR).

Tabla 41. Determinación de gastos virtuales (depreciación método línea directa).

DESCRIPCIÓN	MONTO	Tasa	Tiempo (Años)	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipo de computo	\$ 4,998	33.%	3	\$ 1,666	\$ 1,111
Equipo de oficina	\$ 2,564	10%	10	\$ 256	\$ 230.
Total					\$ 1,341

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la Ley ISR. Artículos. Y Secretaría de gobernación SEGOB, diario oficial de la federación, Recuperado de:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5264340&fecha=15/08/2012, el 3 de marzo de 2019.

Tabla 42. Depreciación tangible y valor de rescate

Concepto	Inversión inicial	Tasa anual %	Tiempo años	Carga por depreciación anual	Valor de rescate de 5 años
Equipo de cómputo	\$4,998	33%	3	\$1,110	
Equipo de oficina	\$2,564	10%	10	\$ 231	\$1,154
Total depreciaciones				\$1,341	
Total gastos virtuales				\$1,341	
Total					\$1,154

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas

Tabla 43. Proyección de depreciación y amortización intangible.

Concepto / Años	2019-2023
Depreciación	\$1,341
Total gastos virtuales	\$ 1,341

Fuente: Elaboración propia

Conforme a esto se tiene que el **gasto de operación total es de \$93,260.**

Tabla 44. gasto de operación total. (2019-2023)

Concepto	2019-2023
Gasto en efectivo	\$91,919
Gastos virtuales	\$1,341
Gasto total anual	\$93,260

Fuente: Elaboración propia

3.4. Estados financieros

Un estado de resultado o de pérdidas y ganancias “sirve para calcular la utilidad o pérdida netas (después de impuestos y reparto de utilidades) que genera el proyecto durante su periodo operativo.”⁶⁵

⁶⁵ Gallardo Cervantes J. Formulación y evaluación de proyectos de inversión México: Edit. Mc Graw Hill. P: 75

Este reporte financiero, contiene tres partes fundamentales: las fuentes de las que proviene el efectivo (capital social, créditos, utilidades netas, gastos virtuales, IVA recuperado y valor de rescate de los activos). El saldo final de cada periodo se conoce como flujo de caja o flujo de efectivo. ⁶⁶

Tabla 45. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023.

Concepto/ Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800
Costo directo	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240
Utilidad bruta	\$126,560	\$126,560	\$126,560	\$126,560	\$126,560
Gasto de operación	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260
Utilidad antes de impuestos	\$33,300	\$33,300	\$33,300	\$33,300	\$33,300
ISR 30 %	\$9,990	\$9,990	\$9,990	\$9,990	\$9,990
UTILIDAD NETA	\$23,310	\$23,310	\$23,310	\$23,310	\$23,310

Fuente: elaboración propia

Se observa que la utilidad neta proyectada en los cinco años es de **\$ 23,310**, sin considerar el efecto inflacionario, que no obstante es importante, se estima poco volátil en los próximos años, por lo que el impacto en la valoración de los ingresos y egresos sería el mínimo considerando el tipo de servicio que se ofrece y las pocas herramientas necesarias para llevarlos a cabo.

Por otro lado, **si bien es cierto que la utilidad anual es baja como para considerarse un proyecto atractivo**, de apenas \$ 23,000, se está considerando el estudio económico con supuestos de venta mínimas al ser el inicio de la compañía y decidir no incurrir en endeudamiento. Sin embargo, **este escenario base ya diseñado y construido permitirá más adelante se pueda modificar la evaluación con una mayor venta de servicios y luego entonces se observará evidentemente una mayor utilidad al año.**

⁶⁶ Ibidem. P: 79

Tabla 46. Estado de fuentes y uso de efectivo sin financiamiento. 2019-2023.

Concepto/ año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Fuentes capital social	\$54,150					
Utilidad neta		\$23,310	\$23,310	\$23,310	\$23,310	\$23,310
Gastos virtuales		\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341
IVA recuperado		\$5,946				
Valor de rescate						\$1,154
Total fuentes	\$54,150	\$30,597	\$24,651	\$24,651	\$24,651	\$24,651
Inversiones fijas	\$7,562					
Inv. diferidas	\$8,000					
Capital de trabajo	\$32,641					
IVA pagado	\$5,946					
Total usos	\$54,150					
Saldo en caja o efectivo	\$0	\$30,597	\$24,651	\$24,651	\$24,651	\$25,805

Fuente: elaboración propia

3.5. Punto de equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio es necesario determinar los costos directos, indirectos e ingresos. *“El punto de equilibrio es la cantidad de ingresos que igualan a la totalidad de costos y gastos en que incurre normalmente una empresa.”*⁶⁷

Conforme a esta definición el punto de equilibrio nos dirá el punto donde la empresa o negocio opera sin tener pérdidas ni ganancias, en otras palabras, es la cantidad de ventas que se requiere para cubrir los costos y operar sin obtener perdidas ni ganancias.

Se tomará la siguiente formula ⁶⁸

$$Pe = \frac{CF}{PV - CV}$$

⁶⁷ Morales Castro, J. A. Op. cit. P. 203

⁶⁸ Ibidem, P. 205

Donde:

Pe = Punto de equilibrio en unidad

CF = Costo fijo o gastos de operación

CV = Costo variable unitario o costos de lo vendido unitario

PV = Precio de venta unitario (ingreso total anual / (48) unidades totales anual)

Pe = 36

CF = \$93,260

CV = \$1,130 = costo variable total (\$54,240) / unidades totales (48)

PV = ingreso total unitario (\$180,800/48) / unidades totales (48) = \$3,766.67

$$Pe = \frac{\$93,260}{\$3,766.67 - \$1,130}$$

Pe = 35

Para calcular le punto de equilibrio en unidades monetarias se utilizó la siguiente formula⁶⁹:

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{P * Q}}$$

Donde:

Pe= punto de equilibrio en unidades monetarias = \$133,229

CF= costos fijos totales = \$93,260

CV= costos variables totales =\$54,240

(P*Q) = volumen de ventas (precio = \$3,766.67 * cantidad totales =48) = \$180,800

⁶⁹ Baca Urbina, G. Op.cit, P. 144

$$Pe = \frac{\$93,260.43}{1 - \frac{\$54,240}{\$180,800}}$$

$$Pe = \$133,229$$

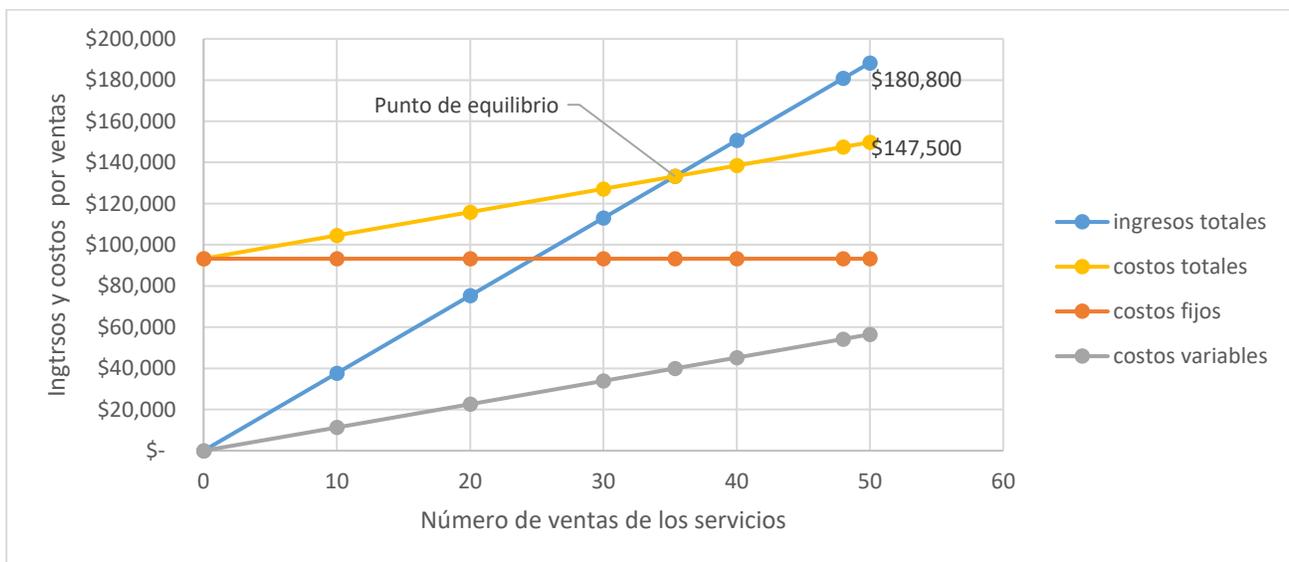
El punto de equilibrio en el año 2019 se alcanza con un mínimo de ingresos de \$133,229 unidades monetarias y la **cantidad promedio de 35 servicios**. Con este nivel de ingresos totales menos los costos totales dan como resultado cero.

Tabla 47. Gráfica punto de equilibrio, sin financiamiento 2019

Unidades	Ventas o ingresos totales	Costos fijos	Costos variables	Costos totales
0	\$-	\$93,260	\$-	\$93,260
10	\$37,667	\$93,260	\$11,300	\$104,560
20	\$75,333	\$93,260	\$22,600	\$115,860
30	\$113,000	\$93,260	\$33,900	\$127,160
35 (punto de equilibrio).	\$133,229	\$93,260	\$39,969	\$133,229
40	\$150,667	\$93,260	\$45,200	\$138,460
48	\$180,800	\$93,260	\$54,240	\$147,500
50	\$188,333	\$93,260	\$56,500	\$149,760

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 3. Punto de equilibrio sin financiamiento para el año 2019.



Fuente: Elaboración propia con base en la tabla 46.

En la gráfica número, muestra el punto de equilibrio del año 1 que es el 2019 los ingresos y los costos totales

3.6. Conclusiones del Estudio Económico-Financiero

Con base en el estudio económico el proyecto **es factible económicamente**.

Un solo socio será quien aporte el capital total puesto que es una inversión considerada pero no muy elevada.

Con el estudio, el punto de equilibrio resulta inferior a la cantidad y nivel de ingresos que se pronostica y estima vender de los servicios, por lo que al nivel de producción de los servicios estimados, se obtendrán ingresos superiores a los costos de producción para los cinco años

Capítulo 4. Evaluación financiera

4.1. Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPM), TMAR o TREMA

CCPM:” Es la tasa de descuento que determina el costo financiero del capital de una entidad, la cual se obtiene por ponderar la proporción de los puntos que cuestan los recursos que posee la entidad con los recursos externos, es decir, es la tasa que representa el costo medio de los activos, aquellos que provienen de fuentes de financiamiento, tanto de la propia entidad como externas, y que tienen un costo financiero.⁷⁰

Sin financiamiento

Para este caso los recursos propios se considera la tasa de descuento equivale al costo de oportunidad, esto es decir los beneficios o intereses que los socios dejarían de ganar si estos tuvieran invertido su dinero en el banco u otra alternativa de inversión. Por lo que la tasa de descuento que se considero fue de los cetes que ofrecen información de la fecha al 3 de septiembre de 2018 del 9.90 % ⁷¹, y con una tasa de inflación en el mes de septiembre de 2018 del 5.02%⁷²

Se calculará la tasa real de los cetes a través de la siguiente formula: ⁷³

$$r = \frac{(1 + i)}{(1 + g)} - 1$$

Donde:

r= rentabilidad real

i= tasa de interés nominal

g= índice de precio (inflación)

⁷⁰ Colegio de contadores de México, finanzas y sistema financiero P. 3, 2014, Recuperado de: https://www.ccpm.org.mx/avisos/Boletin_Finanzas_sur_ok.pdf. el 20 de septiembre de 2019

⁷¹ Banco de México, sistema de información económica. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=22&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF107&locale=es>. El 15 de Septiembre de 2019

⁷² Banco de México, inflación. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=22&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF107&locale=es>. El 15 de Septiembre de 2019

⁷³ Roberto Vázquez Burguillo . Tipo de interés real, Página web, Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes-real.html>, El 15 de Septiembre de 2019

Entonces,

$$r = \frac{(1 + 0.090)}{(1 + 0.052)} - 1$$

$$r = 4.65\%$$

Del 4.65% que se obtuvo se le sumará un premio al riesgo (el crecimiento real esperado de los inversionistas o socios) del 10%, por invertir en la consultoría contable y financiera, por lo que la TREMA En total es de 14.65%.

Considerando una **tasa de descuento del 14.65 %**, se proceda a calcular el VPN del proyecto.

4.2. Valor Presente Neto

Valor presente neto, VPN: “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.⁷⁴

Considerando una tasa de descuento del 14.65 %, se calcula el VPN del proyecto con base en la fórmula:

$$VPN = -p + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

Tabla 48. Factor de actualización (VPN).

Años	Flujo de efectivo (saldo en caja)	Factor actualización	Flujo de efectivo acumulado
0	-\$54,149.63	1	-\$54,150
1	\$30,597	0.8722	\$26,688
2	\$24,651	0.7608	\$18,755
3	\$24,651	0.6636	\$16,359
4	\$24,651	0.5788	\$14,269
5	\$25,805	0.5049	\$13,028
Total			\$34,950

Fuente: Elaboración propia

⁷⁴ Baca Urbina, G. Op.cit, P.182.

$$VPN = -\$54,150 + \frac{\$30,597}{(1 + 0.1465)^1} + \frac{\$24,651}{(1 + 0.1465)^2} + \frac{\$24,651}{(1 + 0.1465)^3} + \frac{\$24,651}{(1 + 0.1465)^4} + \frac{\$25,805}{(1 + 0.1465)^5}$$

$$VPN = \$34,950$$

El valor presente neto (VPN) es igual a **\$34,950 por lo que el VAN > 0**, esto nos indica que el proyecto es aceptable.

4.3. Relación Beneficio/ Costo

Con base en la siguiente formula⁷⁵:

$$B/C = \frac{VAN}{VAP}$$

Donde:

VAN= Valor actual neto

VAP= Valor actual de la inversión

$$B/C = \frac{\$34,950}{\$54,150}$$

$$B/C = 0.65$$

Este resultado nos indica que le Proyecto debe aceptarse por el B/C positivo, lo que representa que por cada peso invertido el Proyecto gana 0.65.

⁷⁵ Gallardo Cervantes J. Op.cit, P. 90

4.4. Tasa Interna de Retorno

Tasa interna de rendimiento (TIR): “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”⁷⁶

para calcular la tasa interna de retorno se utilizará el método de aproximaciones sucesivas.

En base a la siguiente formula⁷⁷:

$$TIR = i1 + \left[\frac{(i2 - i1)(VAN1)}{ABS(VAN2 - VAN1)} \right]$$

Donde ya con los datos obtenidos del Valor presente neto:

I1 = La tasa que genera el VAN positivo (40 %)

I2 = La tasa que genera el VAN negativo en este caso de (41 %)

VAN 1 = EL VAN positivo más pequeño que es de \$481.14

VAN 2 = El VAN negativo más pequeño es de -\$389.28

ABS = Significa el valor absoluto del VAN, esto es, sin tener en cuenta el signo negativo, así ABS de (-\$38.85- \$92.83).

$$TIR = 40 \% + \left[\frac{41 \% - 40 \%)(\$481.14)}{ABS(-\$389.28 - \$481.14)} \right]$$

$$(TIR) = 40.55\%$$

Para que el valor presente neto sea igual a cero, la tasa interna de retorno (TIR) debe ser de 40.55%

El valor de la TIR es 40.55% > **14.65%**, valor tasa de descuento (CCPM).

La tasa interna de retorno (TIR) es mayor a la tasa de descuento que es de 40.55%, por lo que la tasa mínima de retorno es mayor a la tasa de rentabilidad mínima exigida sin financiamiento.

⁷⁶ Baca Urbina, G. Op.cit 184.

⁷⁷ Gallardo Cervantes J. Op.cit, P. 98

4.5. Conclusiones de la Evaluación Financiera

Con base en el cálculo de indicadores de rentabilidad financiera el proyecto de inversión de una consultoría contable y financiera para los años 2019 a 2023 en la Ciudad de México, **es rentable..**

Se obtuvo un Valor Presente Neto (VPN) positivo (\$34,950) y una Tasa interna de retorno (TIR) de 40.55%, por lo que es mayor que la tasa de oportunidad de 14.65 %, por su parte, la relación Beneficio/costo (B/C) es positivo 0.65.

CAPITULO 5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Análisis de sensibilidad: *“Estos análisis se refieren a la medición de tales variaciones de la rentabilidad, así como la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de manera que puedan determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona a la rentabilidad de la inversión.”*⁷⁸

Por lo que el análisis de sensibilidad tiene como objetivo de estudiar el riesgo operativo y financiero de este proyecto de inversión.

Se analizarán diferentes factores e identificar el factor más crítico y sensible. Por lo que también se va a calcular el nivel máximo de variación el cual permite saber hasta dónde puede soportar un proyecto la variación del factor más importante.

El análisis de sensibilidad se calculará con la siguiente formula, el cual se construye dividiendo los puntos porcentuales en que disminuye la rentabilidad original, entre los puntos porcentuales, que aumente o disminuye el factor, el cual se muestra en la siguiente expresión algebraica.⁷⁹:

$$IS = \frac{\text{puntos de variación en la rentabilidad}}{\text{puntos de variación en el factor que se analizará}}$$

Donde:

IS= índice de sensibilidad

Nivel máximo de variación en el factor de análisis, se tiene la siguiente formula:⁸⁰

$$NMV = \frac{MS}{IS}$$

Donde:

NMV= Nivel máximo de variación en el factor de análisis

⁷⁸ Gallardo Cervantes, Juan (2000). Curso-Taller: evaluación de proyectos de inversión en condiciones de riesgo: modulo II, los análisis de sensibilidad México, D.F.: Nacional Financiera, Dirección de capacitación y Asistencia técnica, 2000. P.16.

⁷⁹ Ídem.

⁸⁰ Ibidem. P. 20

MS= Margen de seguridad, es decir la diferencia entre la TIR y la TREMA.

IS= índice de sensibilidad

5.1 Resultados de Datos originales sin financiamiento

Tabla 49. Resultados de Datos originales sin financiamiento

VAN	\$34,950	Pesos durante 5 años
Relación beneficio costo	0.65	Centavos por cada peso invertido
TIR	40.55%	Anual real

Fuente: Elaboración propia

5.2. Variación en los ingresos

Para el análisis de sensibilidad se usará disminución de **los ingresos totales en un 10%**. Los resultados para la evaluación económica (anexo) y la evaluación financiera (anexo) se muestran a continuación.

Tabla 50. Variación en los ingresos Sin financiamiento

VAN	- \$7,833	Pesos durante 5 años
Relación beneficio costo	- 0.14	Centavos por cada peso invertido
TIR	8.03%	Anual real

Fuente: Elaboración propia

El índice de sensibilidad sin financiamiento es de IS= 3.25

IS calculado indica tres puntos:

1. El signo muestra que la relación de la rentabilidad e ingresos es directa, esto es que si los ingresos disminuyen la rentabilidad también disminuye.
2. El índice de sensibilidad es mayor que la unidad por lo que es muy sensible ante variaciones de los ingresos.
3. Por cada punto porcentual que disminuya los ingresos, la rentabilidad disminuirá en 3.25 puntos porcentuales.

El NMV indica que los ingresos pueden disminuir hasta 7.96% ya que en caso de rebasar este porcentaje la rentabilidad del proyecto será menor que la TREMA empleada en el cálculo del VAN (14.65 %); motivo por el cual la rentabilidad ya no sería atractiva para la inversión,

5.3. Variación en los costos de lo vendido

Los costos totales de lo vendido **aumentan un 10%**. Los resultados para la evaluación económica (anexo) y la evaluación financiera (anexo) se muestran a continuación.

Tabla 51. Variación en los costos de lo vendido

VAN	\$22,115	Pesos durante 5 años
Relación beneficio costo	0.41	Centavos por cada peso invertido
TIR	31.53%	Anual real

Fuente: Elaboración propia

El índice de sensibilidad sin financiamiento es de IS= -0.90

Este IS indica tres puntos:

1. El signo negativo muestra que la relación de la rentabilidad y costo de lo vendido es inversa, esto es que si los costos de operación aumentan la rentabilidad disminuye.
2. El índice de sensibilidad es menor que la unidad por lo que no es muy sensible ante variaciones del costo de lo vendido.
3. Por cada punto porcentual que aumenten los costos de operación, la rentabilidad disminuirá en 0.90 puntos porcentuales.

El NMV indica que los costos de operación pueden aumentar hasta un 28.73%, ya que, en caso de rebasar este porcentaje, la rentabilidad del proyecto será menor que la TREMA.

5.4. Variación en los costos de operación

Los costos totales de operación **umentan un 10%**. Los resultados para la evaluación económica (anexo) y la evaluación financiera (anexo) se muestran a continuación.

5.5. Variación en los costos de operación sin financiamiento

Tabla 52.. Variación en los costos de operación

VAN	\$12,882	Pesos durante 5 años
Relación beneficio costo	0.24	Centavos por cada peso invertido
TIR	24.74%	Anual real

Fuente: Elaboración propia

El índice de sensibilidad con financiamiento es de = -1.58

Lo que indica que:

1. El signo negativo muestra que la relación de la rentabilidad y costo de operación es inversa, esto es que si los costos de operación aumentan la rentabilidad disminuye.
2. El índice de sensibilidad es mayor que la unidad muestra que es muy sensible ante variaciones del costo de operación
3. Por cada punto porcentual que aumenten los costos de operación, la rentabilidad disminuirá en 1.58 puntos porcentuales.

El NMV indica que los costos de operación pueden aumentar hasta un 16.38% sin afectar la rentabilidad de la inversión.

En resumen, se puede concluir haciendo la comparación de los niveles de sensibilidad en los tres casos como resultado de esta evaluación.

Se determina que la **disminución de los ingresos es la variable más sensible**, puesto que ante el cambio en el aumento del 10%, su índice de sensibilidad de 3.25, es mayor que la unidad. Por lo que las variaciones en los ingresos afectaran más la rentabilidad

Por lo contrario **la variable menos sensible es el costo de lo vendido o costo directo**, que puede variar ante los cambios en el aumento del 10 %, su índice de sensibilidad es de 0.90, es menor que la unidad. Por lo que las variaciones en el costo de lo vendido afectarán menos la rentabilidad

Para el caso de nivel máximo de variación, la variable que menos puede variar son los ingresos (7.96%), y la que más puede variar es el costo de lo vendido (28.73%), esto es que los ingresos pueden disminuir hasta un 7.96%, al disminuir más de ese nivel, la rentabilidad será negativa, mismo caso en un aumento en el costo de lo vendido de 28.73 %.

CÁPITULO 6. IMPACTO SOCIAL

El impacto social a favor sería apoyar a los emprendedores que es el objetivo principal por lo que no cuentan con todos los conocimientos en poner un negocio o empresa, por lo que con esto se genera bienestar para ellos y sus familias, pero de igual manera ellos crean empleos y formales para la sociedad.

Apoyar en el crecimiento económico y de agentes económicos en el país, ya que se requiere en la sociedad productos, servicios y empleo.

CONCLUSIONES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

De acuerdo con los resultados que se obtuvieron a través del trabajo de investigación se tiene como conclusión lo siguiente:

1. El proyecto de inversión para una consultoría contable y financiera para los años de 2019 a 2023 en la CDMX, con base en la metodología de proyectos de inversión, es viable, factible y rentable, por lo que se deberá emprender el proyecto de inversión.
2. El estudio de mercado concluye que el proyecto es viable. Las micro, pequeñas y medianas son las que tienen mayor participación y generan empleos en México. El 70 % de los emprendimientos fracasan debido a falta de conocimientos y preparación en: contabilidad, análisis financiero, cero planeación fiscal y financiera.
3. En el estudio técnico la conclusión es que el proyecto es factible, porque se cuenta con la tecnología y es accesible en costo para desarrollar los servicios, también el conocimiento y la especialización en el mercado laboral. Se cuenta con la documentación que se requiere para llevar a cabo el proceso.
4. El estudio económico concluye que es factible. Realizando las proyecciones de ingresos y egresos en los próximos 5 años, se calcula el punto de equilibrio y se observa que las ventas del servicio proyectadas son superiores al punto de equilibrio.
5. La evaluación financiera se concluye que dado el monto de la inversión inicial se decide obtenerlo sin financiamiento, por aportación del socio.
6. El valor del VAN es de \$34,950. Al ser el VAN positivo el proyecto es rentable.
7. En la relación costo beneficio se obtiene 0.65 por cada peso o unidad monetaria invertido.
7. La tasa interna de retorno (TIR) es de un valor de 40.55%.

8. Análisis de sensibilidad. Se realizaron análisis para determinar que factor es más sensible, los ingresos es la variable más sensible, su índice de sensibilidad de 3.25, es mayor que la unidad. Por lo que las variaciones en los ingresos afectaran más la rentabilidad

Siendo así, se concluye finalmente que se cumplen los objetivos (generales y particulares) planteados para este trabajo de tesis.

Recomendaciones

Se recomienda que los proyectos de inversión de consultoría contables y financieras no financiarse con un préstamo en inversiones iniciales por debajo de los 50 mil pesos, debido a las altas tasas de interés actuales para préstamos individuales y a la incertidumbre de cómo reaccionarán los demandantes a este servicio de asesoría ante un contexto de recesión y estancamiento económico que les exija priorizar en sus gastos e inversiones.

Este proyecto puede a largo plazo extenderse, sin embargo, es recomendable inicialmente una inversión mínima pero suficiente, poco personal para arrancar operaciones que cuente con una excelente preparación profesional, actitud proactiva y sobre todo un espíritu de servicio, más allá del lucro, como economista de la UNAM a los micro y pequeños empresarios del país que tanto lo necesitan para establecerse, consolidarse y expandirse.

INDICE DE ILUSTRACIONES

Tabla 1. Descripción de servicios contables, fiscales y financieros que se ofrecerán.....	12
Tabla 2. Clasificación por tamaño de empresas según su número de trabajadores	14
Tabla 3. Número de empresas por tamaño y personal ocupado, a nivel nacional México 2014.	15
Tabla 4. Número de empresas por tamaño en la CDMX 2018	15
Tabla 5. Resumen de encuestas aplicadas, (parte 1).	17
Tabla 6. Estimación de la demanda	19
Tabla 7. Número de unidades económicas (totales), y que ofrecen servicios similares a nuestro proyecto en CDMX 2018.....	19
Tabla 8. Proyección de la demanda de servicios consultoría en la CDMX	21
Tabla 9. Número de servicios anuales	22
Tabla 10. Proyección de ventas 2019-2023.	23
Tabla 11 . Número de empresas consultadas	24
Tabla 12. Número de negocios y empresas que ofrecen servicios similares de asesoría contable, fiscal y financiero en la CDMX 2018.....	26
Tabla 13. Resultado de levantamiento de encuestas (parte 2).....	27
Tabla 14. Precios consultados de la competencia.....	28
Tabla 15. Precios consultados de la competencia.....	28
Tabla 16. Precios estimados de la consultoría contable y financiera, (pesos mexicanos).	29
Tabla 17. Matriz de análisis FODA.....	31
Tabla 18. Requerimiento de insumos y energía consumida	43
Tabla 20. Inversión fija	48
Tabla 21. Inversión diferida.....	49
Tabla 22. Sueldo economista (pesos mexicanos)	50
Tabla 23. Sueldos economista (pesos mexicanos)	50
Tabla 24. Sueldos economista (pesos mexicanos)	50
Tabla 25. Sueldos economista (pesos mexicanos)	51
Tabla 26. Aportación del capital	52
Tabla 27. Calendario de inversiones y reinversiones (Años).....	53
Tabla 28. Presupuesto de ingresos (pesos mexicanos). Mensuales para el año 2019.....	54
Tabla 29. Pronóstico de ventas (pesos mexicanos). 2019-2023	55
Tabla 30. Presupuesto de ingresos por mes (sin política de venta)	56
Tabla 31.. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), Servicios contables e interpretación financiera.....	56
Tabla 32. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de contabilidad electrónica.	57
Tabla 33.. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de impuestos a empresas.....	57
Tabla 34. Presupuesto de ingresos por mes (con política de venta), servicios de proyectos de inversión	58
Tabla 35. Proyección de presupuesto de ingresos (pesos mexicanos). 2019-2023	58
Tabla 36. sueldo de servicios contables.....	59
Tabla 37. Sueldo servicio de contabilidad electrónica	60
Tabla 38. Sueldo servicios de impuestos.	60
Tabla 39. Sueldo servicio de proyectos de inversión.....	61
Tabla 40. Proyección de sueldos (2019-2023).	61
Tabla 41. Gastos de operación efectivamente desembolsables 2019-2023(pesos mexicanos).	62
Tabla 42. Determinación de gastos virtuales (depreciación método línea directa).	62
Tabla 43. Depreciación tangible y valor de rescate	63

Tabla 44. Proyección de depreciación y amortización intangible.....	63
Tabla 45. gasto de operación total. (2019-2023).....	63
Tabla 46. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023.	64
Tabla 47. Estado de fuentes y uso de efectivo sin financiamiento. 2019-2023.....	65
Tabla 49. Gráfica punto de equilibrio, sin financiamiento 2019	67
Tabla 50. Factor de actualización (VPN).....	70
Tabla 51. Resultados de Datos originales sin financiamiento.....	75
Tabla 52. Variación en los ingresos Sin financiamiento.....	75
Tabla 53. Variación en los costos de lo vendido	76
Tabla 54.. Variación en los costos de operación	77
Tabla 55. Población ocupada en la delegación Miguel Hidalgo (tercer trimestre 2018).....	88
Tabla 56. Estimación pronóstica de la demanda	99
Tabla 57. Proyección de la demanda servicios consultoría en la CDMX. 2008-2028.	100
Tabla 58. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en los ingresos.....	100
Tabla 59. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en los ingresos.....	101
Tabla 60. Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en los ingresos.....	102
Tabla 61. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de lo vendido.	103
Tabla 62. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de lo vendido.	104
Tabla 63. . Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en el costo de lo vendido.....	104
Tabla 64. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de operación.	105
Tabla 65. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de operación.....	106
Tabla 66.. Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en el costo de lo operación.	106
Ilustración 1. Página WEB (primera parte)	30
Ilustración 2. Tarjeta contacto	30
Ilustración 3. Mapa de CDMX	33
Ilustración 4. Laptop.....	39
Ilustración 5. Silla.....	40
Ilustración 6. Mesa de laptop	40
Ilustración 7. Celular	40
Ilustración 8. Servicio de internet	41
Ilustración 9. Aspel COI 8.0	41
Ilustración 10. Publicidad en Facebook (Página electrónica)	42
Ilustración 11. Publicidad en Google Ads (Página electrónica principal).	42
Ilustración 12. Distribución de la entidad.....	43
Ilustración 13. Logotipo del negocio.....	44
Ilustración 14.Mapa localización de la empresa	45
Ilustración 15. Oficina de trabajo.....	45
Diagrama 1. Canales de comercialización de los servicios	29
Diagrama 2. Elaboración y proceso de venta de los servicios.....	34
Diagrama 3. Elaboración de servicios contables y análisis financieros	35

Diagrama 4. Elaboración de servicios de contabilidad electrónica.	36
Diagrama 5. Elaboración de servicios de asesorías fiscales (ISR e IVA).	36
Diagrama 6. Elaboración de servicios de proyectos de inversión y planeación financiera.	36
Diagrama 7. Flujo de elaboración de los servicios.	38
Gráfica 1. Participación número de empresa por tamaño en la CDMX 2018.	16
Gráfica 2. Proyección de la demanda de servicios consultoría en la CDMX (2019-2023)	21
Gráfica 4. Punto de equilibrio sin financiamiento para el año 2019.	67
Gráfica 5. Consultantes sobre la opción de poner su negocio.	90
Gráfica 6. Razón por la que las microempresas, pequeñas y medianas empresa fracasan.	91
Gráfica 7. Encuestados, si tienen conocimiento de contabilidad electrónica.	91
Gráfica 8. Encuestados, conocen la reforma fiscal (contabilidad electrónica) de 2014.	92
Gráfica 9. Han leído algún artículo del CFF	92
Gráfica 10. Cuentan con estudios profesionales (administrativos)	93
Gráfica 11.. Decisión de contratar servicios de consultoría, si pusieran su negocio	93
Gráfica 12. Razón por la que contratarían servicios de consultoría.	94
Gráfica 13. Conocen algún programa de apoyo a los emprendedores.	94
Gráfica 14. Actividad más difícil para tener un negocio o empresa.	95
Gráfica 15. Giro de servicio en la empresa que cuenta.	96
Gráfica 16. Consideración de la demanda de los servicios que ofrecen.	97
Gráfica 17. Opinión sobre la competencia de los servicios que ofrecen los encuestados	97
Gráfica 18. Intervalo de clientes que atienden los encuestados	98
Gráfica 19.. Intervalo en precios de los servicios que ofrecen los encuestados	98

BIBLIOGRAFÍA/ FUENTES DE CONSULTA

1. Arias Anaya, R. M. C. (2015). Análisis e interpretación de los estados financieros. México: Trillas. Tercera edición.
2. Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw-Hill. Sexta edición.
3. Barrón Morales, A. (2013). Estudio práctico del ISR e IETU para personas físicas 2013. México: Ediciones Fiscales ISEF. Vigésimo séptima edición
4. Bastidas Yffert, M. T; Novoa Franco, J. L; Pérez Reguera Martínez de Escobar, A. P. (2015). La contabilidad electrónica y el comprobante fiscal digital. México: Instituto Mexicano De Contadores Públicos, IMCP.
5. Canadá, J. R. (2007). Análisis de la inversión de capital para ingeniería y administración. México: Prentice Hall. Segunda edición.
6. Catálogo en línea de Aspel. Recuperado de: <http://www.aspel.com.mx/comprar/listas-de-precios/precios-de-sistemas-aspel.html>, el 6 de abril de 2018
7. Catálogo en línea de Oracle. Recuperado de: <https://software.com.mx/p/crystal-ball>, el 6 de abril de 2018
8. Catálogo en línea de Eviews. Recuperado de: <http://multion.com/producto/eviews>, el 6 de abril de 2018
9. Catálogo en línea de Office Max. Recuperado de: <https://www.walmart.com.mx/Muebles/Escritorios-y-Muebles-de-Oficina/Escritorios/Escritorio-ifurniturebasico>. Consultado el 6 de abril de 2018.
10. Catálogo en línea de Telmex, Recuperado de: <https://contrata.telmex.com/conexion-internet>. Consultado el 6 de abril de 2018.
11. Catálogo en línea de Wal-Mart. Recuperado de: <https://www.walmart.com.mx/> Consultado el 6 de abril de 2018.

12. Catálogo en línea de Windows. Recuperado de: <https://www.microsoft.com/es-mx/p/windows-10>. Consultado el 6 de abril de 2018.
13. Córdoba Padilla, M. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones. Segunda edición.
14. Coss Bu, R. (1995). Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. México: Limusa. Segunda edición.
15. De la Torre Pérez, J. A; Zamarrón Alvarado C. B. (2002). Evaluación de proyectos de inversión. México: Pearson Educación
16. Díaz Gutiérrez, F. (2010). Prácticas de contabilidad con Aspel: COI, NOI Y SAE. México: Trillas.
17. Elizondo López, A. (2003). Proceso contable. Ciudad de México: Internacional Thompson. Segunda edición.
18. Gallardo, J. (1998). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. México: Edit. Mc Graw Hill.
19. Gallardo Cervantes Juan, Con IVA sin IVA, Impacto del IVA en la metodología de formulación y evaluación de proyectos de inversión p: Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/pdfs/num13/05GALLARDO.pdf>, el 20 de octubre de 2019
20. Gallardo Cervantes, Juan (2000). Curso-Taller: evaluación de proyectos de inversión en condiciones de riesgo: México, D.F. UNAM.
21. Hinojosa, J. A yAlfaro, H. (2000). Evaluación económico financiera de proyectos de inversión. Bogotá. Trillas.
22. INADEM. (2018). creditojoven.gob.mx. México.
23. Lara Flores, E; Lara Ramírez, L. (2008). Primer curso de contabilidad. México: Trillas. Segunda edición.

24. Lara Flores, E; Lara Ramírez, L. (2008). Segundo curso de contabilidad. México: trillas. Décimo segunda edición.
25. Lawrence, J. G; Chad, J; traducción, Oscar Madrigal M., et at. (2016). Principios de administración financiera. México: Pearson. Segunda edición.
26. Medina Ortega, C. S. (2011). Régimen fiscal de empresas I: ISR e IETU: personas morales. México: 7 editores. Sexta edición
27. Medina Ortega, C. S. (2009). Régimen fiscal de empresas II: personas físicas: empresarias y no empresarias. México: 7 editores. Tercera edición
28. México. Código fiscal CDMX (2017). México: Ediciones Fiscales ISEF. Vigésima sexta edición
29. México (2016). Ley del Impuesto sobre la Renta: México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Décimo quinta edición
30. Meza Orozco J. (2017). Evaluación financiera de proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.
31. Morales Castro, J. A. (2009), Proyectos de inversión en la práctica: formulación y evaluación. México. McGraw-Hill. Primera edición
32. Sapag Chain, N; Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. México: Mc Graw-Hill. Quinta edición
33. Sánchez Miranda Arnulfo, (2016) “Aplicación práctica del impuesto al valor agregado 2016”, México”, Ed ediciones fiscales ISEF
34. SHCP (2017). En Servicio de administración tributaria (SAT).
35. Van Horne, J. C; Wachomicz, Jr, J.M. (2010). Administración financiera. México: Pearson Educación. Décimo tercera edición
36. Weston, F. J. (1993). Fundamentos de administración financiera. México: McGraw-Hill. Décima edición.

ANEXOS

ANEXO 1: Metodología de encuestas y cálculo de la muestra

RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN Y ENCUESTA

Se llevó a cabo la siguiente metodología:

- a) Determinación de la población
- b) Determinación del tamaño de la muestra.
- c) Obtención de la información.

El objetivo es conocer si las personas desean emprender su propio negocio, si tienen conocimientos sobre cómo poner y manejar su empresa. Estos conocimientos y estudios serían sobre: economía, fiscal, contaduría, finanzas, etc.

Encuesta 1: SOBRE POBLACIÓN EMPRENDEDORA Y CON IDEAS DE EMPRENDIMIENTO

- a) Determinación de la población

En la CDMX, el total de la población en edad de trabajar (15 años y más), contando la población económicamente activa y población económicamente inactiva es de 7,193,072.

En lo particular, esta encuesta se toma como valor de la población al número total de personas dentro la delegación Miguel Hidalgo en la Ciudad de México, por ser una alcaldía con un considerable número de empresas del sector bancario y financiero.

Tabla 53. Población ocupada en la delegación Miguel Hidalgo (tercer trimestre 2018).

Delegación	Trabajadores remunerados y subordinados	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados	Total
Miguel Hidalgo	87,308	23,937	27,103	0	138,348

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de desarrollo económico, Página web. Recupera de: <http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/88>, el 20 de septiembre de 2018.

b) Determinación de la muestra. La información se obtiene de un grupo representativo del universo de consumidores. Por cuestiones económicas, en la mayoría de los casos es muy difícil entrevistar a todos los consumidores, por lo que primero se determina el tamaño de la muestra y después se procede a elegir el método de muestreo.

El supuesto sobre el número de la población es que las personas que cuentan con una remuneración pensarían emprender un negocio.

$$\text{Para poblaciones infinitas: } n = \frac{\sigma pq}{e^2}$$

$$\text{Para poblaciones finitas: } n = \frac{\sigma^2 U pq}{e^2(U-1) + \sigma^2 pq}$$

donde:

n = tamaño de la muestra

σ^2 = grado de confianza con el que se va a trabajar (95 %)

U = tamaño del universo (138, 348)

p = probabilidad a favor (50 %)

q = probabilidad en contra (50 %)

e = error de estimación (5 %)

$$\text{Para poblaciones finitas: } n = \frac{\sigma^2 U pq}{e^2(U-1) + \sigma^2 pq}$$

$$n = \frac{\sigma^2 U pq}{e^2(U-1) + \sigma^2 pq}$$

$$n = \frac{1.96^2(138,348)(0.5)(0.5)}{0.05^2(138,348-1) + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(34587)}{(0.25)(138,347) + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{132869.4192}{345.86 + 0.9604}$$

$$n = \frac{161,240.5956}{346.8279}$$

n= 383.09

Por la tanto el número de encuestas que se aplicara es de 383 a personas que pertenecen a la población económicamente activa (mayores de 15 años ambos sexos).

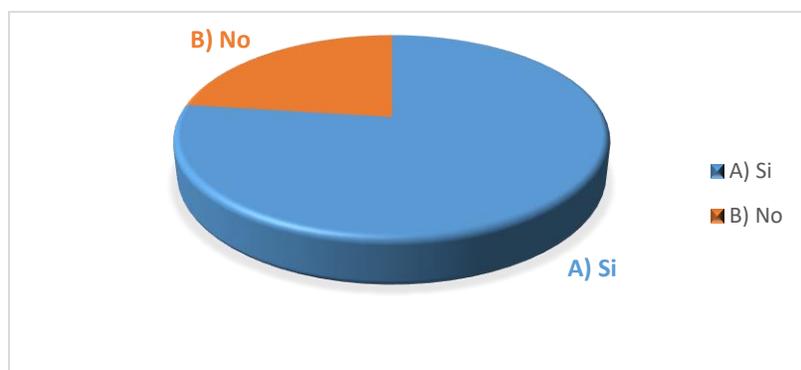
c) Resultados

1. ¿Ha considerado poner su propio negocio o empresa?

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	77.02 %	B) No	22.98 %

1. ¿Ha considerado poner su propio negocio o empresa?

Gráfica 4. Consultantes sobre la opción de poner su negocio.



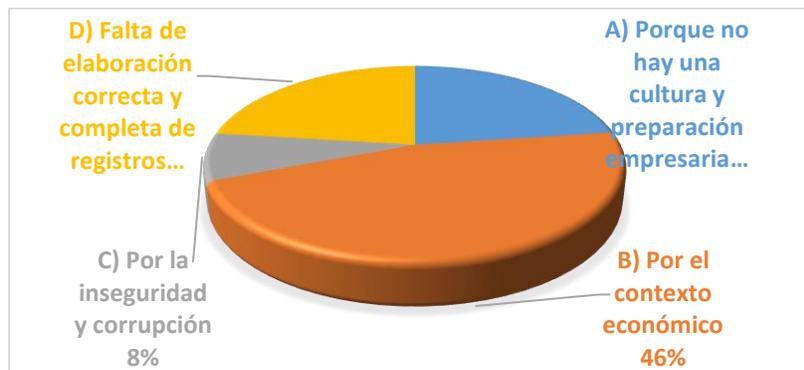
Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

2. ¿Por qué considera que las microempresas y pequeñas empresas fracasan en sus primeros años de operar y salen del mercado?

Respuesta	Porcentaje
A) Porque no hay una cultura y preparación empresarial (pocos conocimientos sobre contabilidad, fiscal, finanzas, economía)	22.79 %

B) Por el contexto económico (poco crecimiento, tasas de interés altas, mucha regulación fiscal).	46.21 %
C) Por la inseguridad y corrupción	7.83 %
D) Falta de elaboración correcta y completa de registros contables, fiscales, finanzas (análisis e interpretación de estados financieros)	22.97 %

Gráfica 5. Razón por la que las microempresas, pequeñas y medianas empresa fracasan.

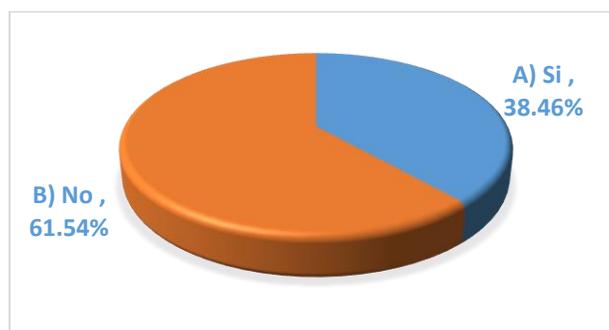


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

3. ¿Cuenta usted con conocimientos de contabilidad electrónica y lo entiende?

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	38.46 %	B) No	61.54 %

Gráfica 6. Encuestados, si tienen conocimiento de contabilidad electrónica.

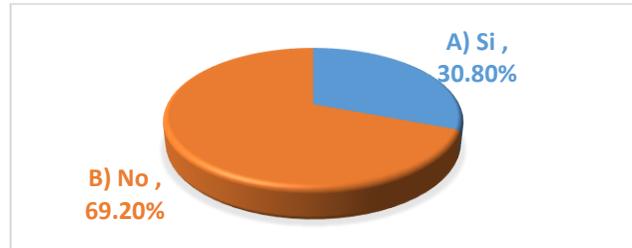


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

4. ¿Tiene conocimientos de la reforma fiscal de 2014 y en que consiste sus puntos importantes?

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	30.80 %	B) No	69.2 %

Gráfica 7. Encuestados, conocen la reforma fiscal (contabilidad electrónica) de 2014

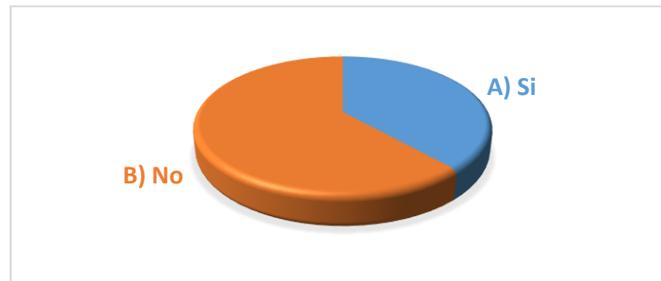


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

5. ¿Ha leído algún artículo del código fiscal de la federación?

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	38.38 %	B) No	61.62 %

Gráfica 8. Han leído algún artículo del CFF

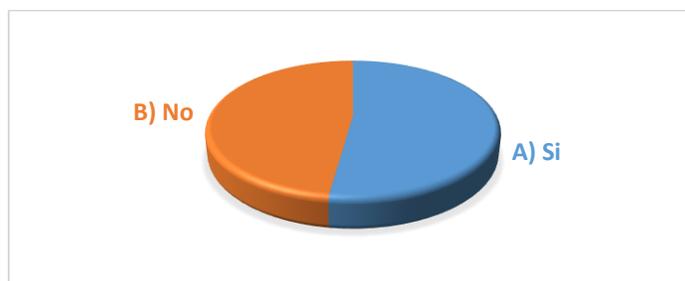


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

6. ¿Cuenta con estudios profesionales de economía, administración, o conocimientos fiscales (impuestos) contabilidad o finanzas?

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	52.21 %	B) No	47.79 %

Gráfica 9. Cuentan con estudios profesionales (administrativos)



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

7. ¿En el caso que decidiera usted poner su empresa, contrataría servicios de asesoría o consultoría empresarial como apoyo para poner su propio negocio o empresa como servicios de: contabilidad, fiscales, formulación y evaluación de proyectos de inversión (estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y estudio financiero), etc.

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	93.99 %	B) No	6.01 %

Gráfica 10.. Decisión de contratar servicios de consultoría, si pusieran su negocio



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

8. ¿Por qué contrataría usted los servicios?

Respuesta	Porcentaje
A) Porque no tengo estudios o conocimientos sobre cómo poner mi propio negocio o empresa.	30.88 %
B) Cuento con estudios y conocimiento de cómo poner mi propio negocio, pero quisiera una opinión o asesoría.	61.61 %
C) No contrataría los servicios.	7.57 %

Gráfica 11. Razón por la que contratarían servicios de consultoría.

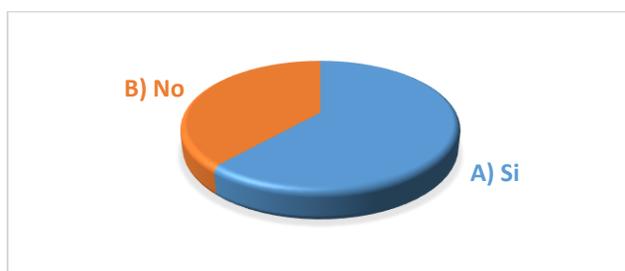


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

9. ¿Conoce usted algún programa de las instituciones de apoyo a los emprendedores?, por ejemplo: Nacional Financiera (Nafin), Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Sistema Nacional de Incubación de Empresas u otro

Respuesta	Porcentaje	Respuesta	Porcentaje
A) Sí	61.61 %	B) No	38.39 %

Gráfica 12. Conocen algún programa de apoyo a los emprendedores.

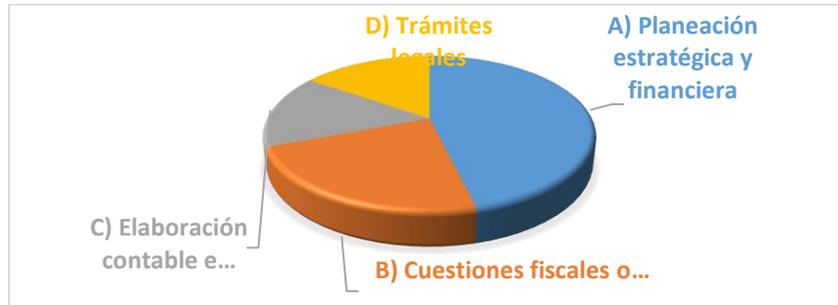


Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

10. ¿Cuál consideraría la actividad más difícil para tener un negocio o empresa?

Respuesta	Porcentaje
A) Planeación estratégica y financiera	46.21 %
B) Cuestiones fiscales o tributarias	22.97 %
C) Elaboración contable e interpretación financiera	15.40 %
D) Trámites legales	15.40 %

Gráfica 13. Actividad más difícil para tener un negocio o empresa.



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas (ver anexo, encuesta 1).

Encuesta 2

Se tomará el número de empresas y negocios que ofrecen servicios de asesoría contable, fiscal y financiera que son: microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas, en la delegación Miguel Hidalgo de la Ciudad de México.

El objetivo es conocer el número de clientes que atienden las empresas o negocios que ofrecen los servicios parecidos a los que ofreceremos.

2. ENCUESTA A EMPRESAS O NEGOCIOS QUE OFRECEN LOS MISMOS SERVICIOS

$$\text{Para poblaciones finitas: } n = \frac{\sigma^2 U p q}{e^2 (U-1) + \sigma^2 p q}$$

$$n = \frac{\sigma^2 U p q}{e^2 (U-1) + \sigma^2 p q}$$

$$n = \frac{1.96^2 (667) (0.5) (0.5)}{0.05^2 (667-1) + 1.96^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416) (166.75)}{(0.25) (666) + (3.8416) (0.25)}$$

$$n = \frac{640.0586}{1.665 + 0.9604}$$

$$n = \frac{640.0586}{2.6254}$$

n= 243.7946

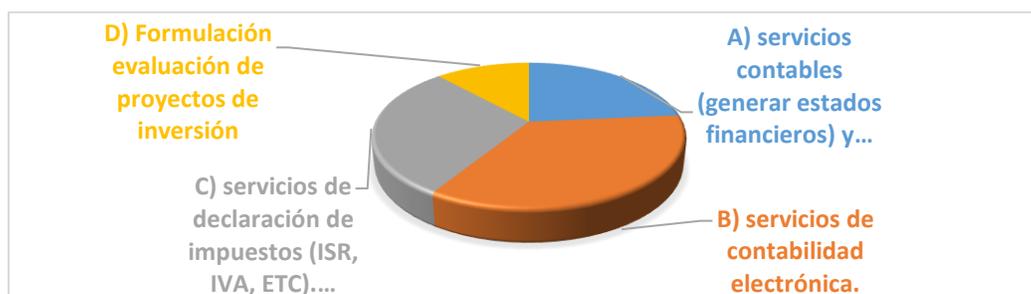
Se aplicará 244 encuestas a negocios y empresas que ofrecen servicios de contabilidad, fiscales y finanzas que son: microempresas, pequeñas y medianas empresas. En la Delegación Miguel Hidalgo de la Ciudad de México.

2. ENCUESTA A EMPRESAS O NEGOCIOS QUE OFRECEN LOS MISMOS SERVICIOS

1. ¿Cuál es el giro de servicio que ofrece su negocio o empresas? (si ofrece más de un servicio marcarlos)

Respuesta	Porcentaje
A) servicios contables (generar estados financieros) y de análisis e interpretación de estados financieros	23.52 %
B) servicios de contabilidad electrónica.	35.29 %
C) servicios de declaración de impuestos (ISR, IVA, ETC). Todos los regímenes.	29.41 %
D) Formulación evaluación de proyectos de inversión, estudio de mercado, estudio financiero, pronóstico de ventas, plan de negocios (Planeación financiera)	11.76 %

Gráfica 14. Giro de servicio en la empresa que cuenta.

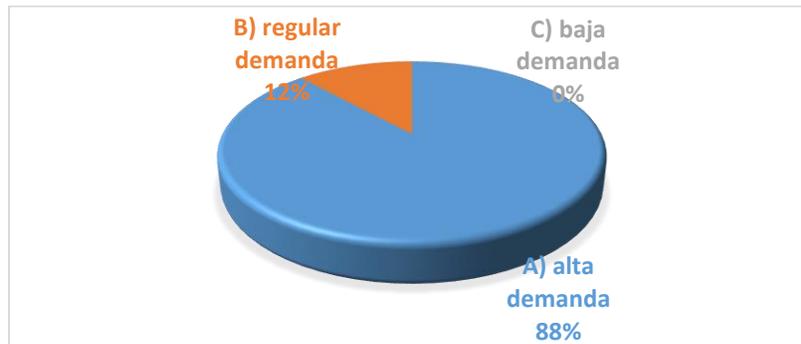


Fuente: Elaboración propia encuestas (revisar en anexo, encuesta 2).

2. ¿Cómo considera usted la demanda de los servicios que ofrece? (si hay muchos clientes o consumidores que consultan y requieren los servicios)

Respuesta	Porcentaje
A) alta demanda	88.23 %
B) regular demanda	11.76 %
C) baja demanda	0 %

Gráfica 15. Consideración de la demanda de los servicios que ofrecen

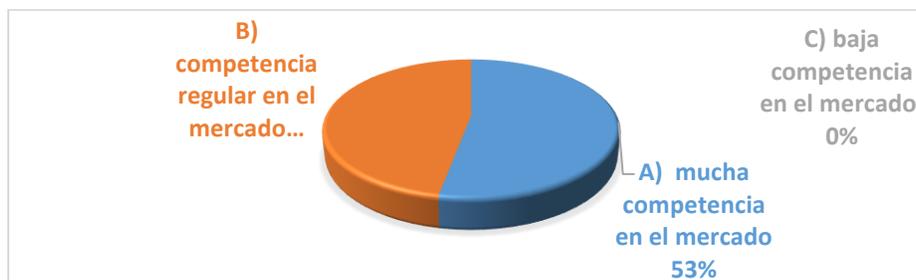


Fuente: Elaboración propia (revisar en anexo, encuesta 2).

3. ¿Cómo considera usted la oferta (competencia) de los servicios que ofrece? (si hay muchos competidores que estén en el mercado ofreciendo los servicios que ofrece su empresa o negocio)

Respuesta	Porcentaje
A) mucha competencia en el mercado	52.94 %
B) competencia regular en el mercado	47.05 %
C) baja competencia en el mercado.	0 %

Gráfica16. Opinión sobre la competencia de los servicios que ofrecen los encuestados



Fuente: Elaboración propia (revisar en anexo, encuesta 2).

4. En promedio o un intervalo, ¿Cuántos clientes atiende al mes?

Respuesta	Porcentaje
A) 1 a 15	8.82 %
B) 15 a 30	26.47%
C) 30 a 45	29.41 %
D) 45 a 60	20.58 %
E) 60 o más	14.70 %

Gráfica 17. Intervalo de clientes que atienden los encuestados



Fuente: Elaboración propia (revisar en anexo, encuesta 2).

5. En promedio o un intervalo, ¿Cuáles son los precios de sus servicios que ofrece?

Respuesta	Porcentaje
A) 100 a 1000 pesos	5.88 %
B) 1000 a 5000 pesos	47.05 %
C) 5000 a 10000 pesos	41.17 %
D) 10000 a 20000 pesos	5.88 %
E) 20000 pesos o más	0 %

Gráfica 18.. Intervalo en precios de los servicios que ofrecen los encuestados



Fuente: Elaboración propia (revisar en anexo, encuesta 2).

ANEXO 2: Metodología proyección de demanda

PROYECCION DE LA DEMANDA

Para calcular la proyección de la demanda se calculará mediante regresión lineal simple.

Tabla 54. Estimación pronóstica de la demanda

	X (años)	Y (Empresa que contratarían servicios de consultoría)	X*Y	x^2
	1	266,783	266,783	1
	2	289,557	579,114	4
	3	328,815	986,444	9
Total	6	885,155	1,832,341	14

Fuente: Elaboración propia

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\Sigma(X)^2 \Sigma Y - \Sigma X \Sigma XY}{n \Sigma(X)^2 - (\Sigma X)^2}$$

$$b = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \Sigma Y}{n \Sigma(X)^2 - (\Sigma X)^2}$$

Sustituir valores para calcular los parámetros

$$a = \frac{((14)^2 * (885,155)) - (1,832,341)}{((3 * 14)) - (6)}$$

$$a = 233021$$

$$b = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \Sigma Y}{n \Sigma(X)^2 - (\Sigma X)^2}$$

$$b = \frac{((3) * (1,832,341)) - ((6) * (885,155))}{((3)(14)) - (6)}$$

$$b = 31015$$

Calcular la variable “y”, proyección de la demanda hasta 2028.

$$Y = a + b(x)$$

Coefficiente de determinación del 0.977. Por lo tanto es una estimación confiable.

Tabla 55. Proyección de la demanda servicios consultoría en la CDMX. 2008-2028.

Años	y
1	354,525
2	396,170
3	437,815
4	479,460
5	521,105

Fuente: Elaboración propia con los datos consultados

ANEXO 3: Definiciones fiscales y tramites ir al link Pagina del SAT:
[https://www.sat.gob.mx/tramites/28753/obten-tu-rfc-con-la-clave-unica-de-registro-de-poblacion-\(curp\)](https://www.sat.gob.mx/tramites/28753/obten-tu-rfc-con-la-clave-unica-de-registro-de-poblacion-(curp))

Anexo 4. Análisis de sensibilidad

Variaciones en los ingresos

Análisis sin financiamiento

Estado de resultado proforma, Análisis de sensibilidad considerando una disminución del 10 % en los ingresos

Tabla 56. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en los ingresos

Concepto/ año	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	\$162,720	\$162,720	\$162,720	\$162,720	\$162,720
Costos directo	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240
Utilidad neta	\$108,480	\$108,480	\$108,480	\$108,480	\$108,480
gasto de operación	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260

Utilidad antes de impuestos	\$15,220	\$15,220	\$15,220	\$15,220	\$15,220
ISR 30 %	\$4,566	\$4,566	\$4,566	\$4,566	\$4,566
UTILIDAD NETA	\$10,654	\$10,654	\$10,654	\$10,654	\$10,654

Fuente: Elaboración propia

Estado de fuentes y uso de efectivo, Análisis de sensibilidad considerando una disminución del 10 % en los ingresos.

Tabla 57. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en los ingresos

Concepto/año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Fuentes capital social	\$54,150					
Utilidad neta		\$10,654	\$10,654	\$10,654	\$10,654	\$10,654
Gastos virtuales		\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341
IVA recuperado		\$5,946				
Valor de rescate						\$1,154
Total fuentes	\$54,150	\$17,941	\$11,995	\$11,995	\$11,995	\$13,149
Uso inversión fijas	\$7,562					
Inv. diferidas	\$8,000					
Capital de trabajo	\$32,641					
Iva pagado	\$5,946					
Total usos	\$54,149					
Saldo en caja o efectivo	\$0	\$17,941	\$11,995	\$11,995	\$11,995	\$13,149

Fuente: Elaboración propia

Tabla 58. Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en los ingresos

Periodo	Año	Flujo de efectivo	Factor de actualización 14.65%	Flujo de efectivo actualizado
0		-\$54,150	1	-\$54,150
1	2019	\$17,941	0.8722	\$15,649
2	2020	\$11,995	0.7608	\$9,126
3	2021	\$11,995	0.6636	\$7,960
4	2022	\$11,995	0.5788	\$6,943
5	2023	\$13,148	0.5049	\$6,639
Total				-\$7,833

Fuente: Elaboración propia

$$VPN = -\$54,150 + \frac{\$17,941}{(1 + 0.1465)^1} + \frac{\$11,995}{(1 + 0.1465)^2} + \frac{\$11,995}{(1 + 0.1465)^3} + \frac{\$11,995}{(1 + 0.1465)^4} + \frac{\$13,148}{(1 + 0.1465)^5}$$

$$VPN = -\$7,832.56$$

El valor presente neto (VPN) es igual a **-\$7,832.56** por lo que el VAN < 0, esto nos indica que el proyecto no es aceptable porque el VPN es menor a cero y no se obtiene ganancias.

Relación Beneficio/ Costo

$$B/C = \frac{-\$7,833}{\$54,150}$$

$$B/C = - 0.14$$

Tasa Interna de Retorno

Donde ya con los datos obtenidos del Valor presente neto:

I1 = La tasa que genera el VAN positivo (8 %)

I2 = La tasa que genera el VAN negativo en este caso de (9 %)

VAN 1 = EL VAN positivo más pequeño que es de \$34.26

VAN 2 = El VAN negativo más pequeño es de -\$1,287.82

ABS = Significa el valor absoluto del VAN, esto es, sin tener en cuenta el signo negativo, así ABS de (-\$1,287.82- \$34.26).

$$(TIR) = 8.03\%$$

Para que el valor presente neto sea igual a cero, la tasa interna de retorno (TIR) debe ser de 208.68%

El valor de la TIR es 8.03% < **14.65 %**, valor tasa de descuento (CCPM).

La tasa interna de retorno (TIR) es menor a la tasa de descuento que es de 14.65 %, por lo que la tasa mínima de retorno es menor a la tasa de rentabilidad mínima exigida.

Variación en costo de lo vendido

Tabla 59. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de lo vendido.

Concepto/ Año	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800
Costos directo	\$59,664	\$59,664	\$59,664	\$59,664	\$59,664
Utilidad bruta	\$121,136	\$121,136	\$121,136	\$121,136	\$121,136
gasto de operación	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260	\$93,260
Utilidad antes de impuestos	\$27,876	\$27,876	\$27,876	\$27,876	\$27,876
ISR 30 %	\$8,363	\$8,363	\$8,363	\$8,363	\$8,363
UTILIDAD NETA	\$19,513	\$19,513	\$19,513	\$19,513	\$19,513

Fuente: Elaboración propia

Tabla 60. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de lo vendido.

Concepto/ Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
fuentes capital social	\$54,150					
utilidad neta		\$19,513	\$19,513	\$19,513	\$19,513	\$19,513
gastos virtuales		\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341
IVA recuperado		\$5,946				
valor de rescate						\$1,154
total fuentes	\$54,150	\$26,800	\$20,854	\$20,854	\$20,854	\$22,008
uso inversiones fijas	\$7,562					
inv. diferidas	\$8,000					
capital de trabajo	\$32,641					
IVA pagado	\$5,946					
total usos	\$54,150					
Saldo en caja o efectivo	\$0	\$26,800	\$20,854	\$20,854	\$20,854	\$22,008

Fuente: Elaboración propia

Tabla 61. . Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en el costo de lo vendido.

Periodo	Año	Flujo de efectivo	Factor de actualización 14.65%	Flujo de efectivo actualizado
0		-\$54,150	1	-\$54,150
1	2019	\$26,800	0.8722	\$23,376
2	2020	\$20,854	0.7608	\$15,866
3	2021	\$20,854	0.6636	\$13,839
4	2022	\$20,854	0.5788	\$12,071
5	2023	\$22,008	0.5049	\$11,112
Total				\$22,115

Fuente: Elaboración propia

$$VPN = -\$54,150 + \frac{\$26,800}{(1 + 0.1465)^1} + \frac{\$20,854}{(1 + 0.1465)^2} + \frac{\$20,854}{(1 + 0.1465)^3} + \frac{\$20,854}{(1 + 0.1465)^4} + \frac{\$22,008}{(1 + 0.1465)^5}$$

$$VPN = \$22,114.95$$

El valor presente neto (VPN) es igual a \$22,114.95 por lo que el VAN > 0, esto nos indica que el proyecto es aceptable porque el VPN es mayor a cero y se obtiene ganancias.

Relación Beneficio/ Costo

$$B/C = \frac{\$22,114.95}{\$54,150}$$

$$B/C = 0.41$$

Tasa Interna de Retorno

I1 = La tasa que genera el VAN positivo (31%)

I2 = La tasa que genera el VAN negativo en este caso de (32 %)

VAN 1 = EL VAN positivo más pequeño que es de \$523.15

VAN 2 = El VAN negativo más pequeño es de -\$449.49

ABS = Significa el valor absoluto del VAN, esto es, sin tener en cuenta el signo negativo, así ABS de (-\$196.19-\$539.90).

$$(TIR) = 31.54 \%$$

Para que el valor presente neto sea igual a cero, la tasa interna de retorno (TIR) debe ser de 55.73%. El valor de la TIR es 31.54 % > **14.65 %**, valor tasa de descuento (CCPM).

La tasa interna de retorno (TIR) es mayor a la tasa de descuento que es de 14.65 %, por lo que la tasa mínima de retorno es mayor a la tasa de rentabilidad mínima exigida.

Tabla 62. Estado de resultado proforma sin financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de operación.

Concepto/ Año	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800	\$180,800
Costo directo	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240	\$54,240
Utilidad bruta	\$126,560	\$126,560	\$126,560	\$126,560	\$126,560
gasto de operación	\$102,586	\$102,586	\$102,586	\$102,586	\$102,586
Utilidad antes de impuestos	\$23,974	\$23,974	\$23,974	\$23,974	\$23,974
ISR 30 %	\$7,192	\$7,192	\$7,192	\$7,192	\$7,192
UTILIDAD NETA	\$16,781	\$16,781	\$16,781	\$16,781	\$16,781

Fuente: Elaboración propia

Tabla 63. Estado de fuentes y uso de efectivo sin, financiamiento. 2019-2023. disminución del 10 % en costo de operación.

Concepto/ año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Fuentes capital social	\$54,150					
Utilidad neta		\$16,781	\$16,781	\$16,781	\$16,781	\$16,781
Gastos virtuales		\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341	\$1,341
IVA recuperado		\$5,946				
Valor de rescate						\$1,154
Total fuentes	\$54,150	\$24,069	\$18,123	\$18,123	\$18,123	\$19,277
Uso invar fijas	\$7,562					
Inv. Diferidas	\$8,000					
Capital de trabajo	\$32,641					
IVA pagado	\$5,946					
Total usos	\$54,150					
Saldo en caja o efectivo	\$0	\$24,069	\$18,123	\$18,123	\$18,123	\$19,277

Fuente: Elaboración propia

Tabla 64.. Factor de actualización (VPN). disminución del 10 % en el costo de lo operación.

Periodo	Año	Flujo de efectivo	Factor de actualización 14.65%	Flujo de efectivo actualizado
0		-\$54,150	1	-\$54,150
1	2019	\$24,069	0.8722	\$20,994
2	2020	\$18,123	0.7608	\$13,788
3	2021	\$18,123	0.6636	\$12,027
4	2022	\$18,123	0.5788	\$10,490
5	2023	\$19,277	0.5049	\$9,732
Total				\$12,882

Fuente: Elaboración propia

$$VPN = -\$54,150 + \frac{\$24,069}{(1 + 0.1465)^1} + \frac{\$18,123}{(1 + 0.1465)^2} + \frac{\$18,123}{(1 + 0.1465)^3} + \frac{\$18,123}{(1 + 0.1465)^4} + \frac{\$19,277}{(1 + 0.1465)^5}$$

$$VPN = \$12,882$$

El valor presente neto (VPN) es igual a \$12,882, por lo que el VAN > 0, esto nos indica que el proyecto es aceptable porque el VPN es mayor a cero y se obtiene ganancias.

Relación Beneficio/ Costo

$$B/C = \frac{\$12,882}{\$54,149.63}$$

$$B/C = 0.24$$

Tasa Interna de Retorno

I1 = La tasa que genera el VAN positivo (24 %)

I2 = La tasa que genera el VAN negativo en este caso de (25 %)

VAN 1 = EL VAN positivo más pequeño que es de \$793.43

VAN 2 = El VAN negativo más pequeño es de -\$277.20

ABS = Significa el valor absoluto del VAN, esto es, sin tener en cuenta el signo negativo, así ABS de (-\$277.20 - \$793.43).

$$(TIR) = 24.74\%$$

Para que el valor presente neto sea igual a cero, la tasa interna de retorno (TIR) debe ser de 24.74%

El valor de la TIR es 24.74% > **14.65 %**, valor tasa de descuento (CCPM).

La tasa interna de retorno (TIR) es mayor a la tasa de descuento que es de 14.65 %, por lo que la tasa mínima de retorno es mayor a la tasa de rentabilidad mínima exigida.