



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
UNICAM – La Dalia

PROYECTO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas

Tema:

Factibilidad para la formulación de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros, en el municipio de Rancho Grande departamento de Matagalpa año 2019.

Autoras:

Tania Magdalena Hernández López

Karla Vanesa Peralta

María Isidra Valladares Herrera

Tutor:

MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo.

Matagalpa, Mayo 2019

CARTA AVAL

El presente documento es presentado por los bachilleres, Tania Hernández, Karla Peralta y María Valladares, desarrollan el proyecto de grado: **Factibilidad para la formulación de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros, en el municipio de Rancho Grande, departamento de Matagalpa año 2019**. Para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas.

La presente hace constar de su preparación técnico-científico atendiendo las líneas de investigación que establece la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, FAREM Matagalpa – UNICAM La Dalia, en los programas de pregrado para efectos de presentación y defensa del proyecto ante el honorable tribunal examinador.

El documento contiene información sobre la formulación y evaluación del proyecto, mediante los estudios de factibilidad que requieren estos informes de graduación, la novedad del trabajo es que presenta resultados de la implementación del proyecto. El diseño del proyecto tiene como objeto brindar servicios profesionales contables que responda a las necesidades que existen en el mercado empresarial del municipio de Rancho Grande y a la vez emprender en una iniciativa de negocio que genere ingresos, para mejorar la calidad de vida de los involucrados.

Para este proyecto se usaron los conocimientos propios adquiridos en su formación superior relacionados con las asignaturas de su carrera que lo convierten no solo en una idea innovadora sino también en una base fundamental para el logro de las metas académicas.

Se extiende la presente en la ciudad de Matagalpa, a los tres días del mes de mayo del año dos mil diecinueve.

MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo

Tutor de Proyecto.

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento a Dios, por ser quien hace que todo sea posible, gracias por cada desafío que has puesto en nuestras vidas, porque sabemos que contigo lograremos todo.

A nuestros padres que, con amor y esfuerzo, sembraron en nosotros el deseo de superación. A nuestros hijos que con su cariño han llenado nuestras vidas de grandes y hermosos momentos.

Al MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo, nuestro sincero y profundo agradecimiento porque con su ayuda constante, sus conocimientos y experiencia ha sabido dirigirnos y apoyarnos durante todo el proceso, hasta culminar este trabajo el cual constituye un aporte al desarrollo de nuestro país.

Nuestro sincero reconocimiento a la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, y al programa Universidad en el Campo, por proporcionarnos las herramientas necesarias para alcanzar las metas y culminar nuestros estudios.

Tania Magdalena Hernández López

Karla Vanesa Peralta

María Isidra Valladares Herrera

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como objetivo principal la creación de una Empresa de Servicios Profesionales, Contables y Financieros, en el municipio de Rancho Grande departamento de Matagalpa durante el año 2019. Plantear este proyecto radica en la carencia del manejo administrativo de las PYMES, ya que éstas necesitan de registros contables, por lo cual se ve a simple vista que no hay crecimiento económico y fácilmente van a la quiebra, al final de la realización del proyecto buscamos la aceptación de la empresa, la cual tiene como objetivo resolver el déficit en el manejo administrativo del que precisan las pequeñas empresas en nuestro municipio, a la vez que la expectativa arraiga en la funcionalidad óptima de nuestra empresa, de modo que pueda fortalecer esas debilidades técnicas. Por su parte la empresa esta organizada como sociedad anónima compuesta por aporte de tres accionistas, Tania Magdalena Hernández López, Karla Vanesa Peralta y María Isidra Valladares Herrera. Según información proporcionada por la alcaldía existen solamente 117 negocios formales e inscritos, por lo tanto, existe la oportunidad de crear valor en el registro de los demás negocios ayudando a manejar sus finanzas en el paso del tiempo. La inversión requerida es asequible, considerando que para esto incluye el talento humano, alquiler del local y mobiliarios para la andanza de nuestro proyecto. El proyecto está dividido en tres partes: Estudio de mercado en el que se analiza los niveles y condiciones en que se encuentra el servicio, analizando las principales variables intervinientes tales como la oferta, demanda, precio y plaza. Fue también necesario realizar un estudio técnico donde permitió establecer la macro y micro localización para el proyecto. Seguidamente se realizó un análisis financiero en donde se pudo comprobar la viabilidad económica del proyecto, analizando diferentes ratios financieras del VAN, TIR y PRI. A través de los resultados obtenidos en la realización de la muestra consideramos que nuestro proyecto es factible.

Palabras clave: servicio profesionales, contables y financieros, asequible, factible.

ÍNDICE

I. GENERALIDADES DEL PROYECTO.....	2
1.1 Solución.....	2
1.2 Portafolio.....	3
1.3 Oportunidad en el mercado	5
1.4 Propuesta de Valor	6
1.5 Ciclo del Proyecto.....	8
1.6 Presupuesto.....	9
Gestión y recursos de presupuesto.....	9
II. MARCO LÓGICO.....	11
2.1 Objetivos del proyecto.	11
2.2 Actividades del proyecto.....	12
2.2.1 Tiempo	12
2.2.2 Indicadores.....	13
2.3 Medios de verificación.....	13
2.4 Resultados esperados.....	14
2.5	14
III. PLAN DE NEGOCIOS	17
3.1 Estudio de Mercado.....	17
.....	28

IV.	Ficha Técnica.....	48
4.1	Plan de organización.	53
4.2	Objetivos estratégicos	54
4.3	Plan Financiero.....	59
V.	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	74
VI.	BIBLIOGRAFÍA	75
VII.	ANEXOS.....	76
7.1	Encuesta	78
7.2	Análisis del FODA.....	81

INDICE DE TABLAS

TABLAS

<i>Tabla 1</i>	<i>Requerimientos de materiales de oficina.</i>	<i>9</i>
<i>Tabla 2</i>	<i>Requerimiento de materiales de cocina</i>	<i>10</i>
<i>Tabla 3</i>	<i>Requerimiento de materiales de limpieza.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabla 4</i>	<i>Servicios de alquileres.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabla 5</i>	<i>Inversión total.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabla 6</i>	<i>Actividades del proyecto.....</i>	<i>12</i>
<i>Tabla 7</i>	<i>Matriz 4*4</i>	<i>14</i>
<i>Tabla 8</i>	<i>Inversión fija.....</i>	<i>60</i>

<i>Tabla 9 Requerimiento de mobiliario y equipo de oficina.</i>	60
<i>Tabla 10 Requerimiento de equipo de cómputo.</i>	61
<i>Tabla 11 Inversión diferida</i>	61
<i>Tabla 12 Gastos legales</i>	62
<i>Tabla 13 Servicio de propaganda y publicidad</i>	62
<i>Tabla 14 Capital de trabajo</i>	63
<i>Tabla 15 Detalle de los costos de servicios</i>	63
<i>Tabla 16 Gastos de administración</i>	63
<i>Tabla 17 Detalle de servicios de alquiler</i>	64
<i>Tabla 18 Planilla de pago</i>	64
<i>Tabla 19 Costo del proyecto</i>	65
<i>Tabla 20 Cuadro de inversionista</i>	65
<i>Tabla 21 Memoria de cálculo de ingresos</i>	66
<i>Tabla 22 Egresos por costos y gastos</i>	66
<i>Tabla 23 Depreciaciones de activos</i>	67
<i>Tabla 24 Flujo de caja proyectado</i>	68
<i>Tabla 25 Proyección de ingresos a 5 años</i>	69
<i>Tabla 26 Período de recuperación</i>	71
<i>Tabla 27 Balance inicial</i>	73

INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Logotipo de la empresa</i>	<i>2</i>
<i>Ilustración 2 Modelo 3d Oficina Demostrativa</i>	<i>4</i>
<i>Ilustración 3: Banner de Oferta de Servicio</i>	<i>6</i>
<i>Ilustración 4 Ciclo del proyecto</i>	<i>8</i>
<i>Ilustración 5 análisis de mercado</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 6 marketing mix</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 7 Mapa de Nicaragua</i>	<i>49</i>
<i>Ilustración 8 Mapa de Rancho Grande</i>	<i>50</i>
<i>Ilustración 9 Mapa de ubicación de la empresa</i>	<i>50</i>
<i>Ilustración 10 Flujograma del proceso de producción del servicio</i>	<i>52</i>
<i>Ilustración 11 Estructura organizacional</i>	<i>55</i>
<i>Ilustración 12 cronograma de actividades</i>	<i>74</i>

INDICE DE GRAFICOS

<i>Gráfico 1 Clasificación de las empresas</i>	28
<i>Gráfico 2 Satisfacción</i>	31
<i>Gráfico 3 Contratación de servicios</i>	32
<i>Gráfico 4 Disposición para la contratación</i>	33
<i>Gráfico 5 Nivel académico</i>	35
<i>Gráfico 6 Edad</i>	36
<i>Gráfico 7 Sistema contable</i>	37
<i>Gráfico 8 Nivel de interés</i>	38
<i>Gráfico 9 Debilidades en sus negocios</i>	39
<i>Gráfico 10 Características para contratar un servicio</i>	40
<i>Gráfico 11 Actividad comercial</i>	41
<i>Gráfico 12 beneficios de la contratación</i>	42
<i>Gráfico 13 Disposición a pagar</i>	43
<i>Gráfico 14 Estrategias de servicio</i>	44
<i>Gráfico 15 Medios</i>	45
<i>Gráfico 16 Medios para la información</i>	46
<i>Gráfico 17 Servicios adicionales</i>	47

I. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 Solución

Los servicios que brindaremos estarán de acuerdo al nivel de conocimientos que poseemos a fin de brindar nuestro trabajo con un alto índice de calidad, con el objetivo de mejorar la consistencia de los pequeños negocios en el municipio, para conocer la demanda lo hicimos a través de encuestas dirigidas a los clientes potenciales y entrevista a la municipalidad, para darnos cuenta el nivel de aceptación que tiene la empresa.

Todos los negocios existentes en el municipio no cuentan con registros contables, por lo que llevar hasta ellos la práctica de nuestros servicios es novedoso, lo que les permite abrirse ventajas hacia un mercado más competitivo y a una economía más estable, en el municipio, la mayoría de los propietarios de los negocios, han logrado mantenerse en el mercado no por mucho tiempo, ya que ellos para mantenerse lo hacen a través de endeudamiento sin conocer su nivel de capacidad de pago.

Nuestra sociedad es anónima ya que nuestro capital se encuentra dividido en acciones, que representan la participación de cada socio en la empresa constituida por personas naturales.



Ilustración 1 Logotipo de la empresa
Fuente: Elaboración propia, 2019

La empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A ofrece sus servicios a las PYMES del municipio de Rancho Grande, con la finalidad de solucionar problemas existentes en cuanto al manejo de registros contables, nuestros servicios priorizarán la accesibilidad de los clientes. Por lo cual se tomará en cuenta el tiempo requerido para prestar el servicio, el volumen de la información y el tipo de trabajo requerido por el cliente.

A continuación, detallamos los servicios que brindaremos:

1.2 Portafolio

- Levantamiento de inventarios
- Declaraciones de rentas
- Estudio y organización de expedientes
- Elaboración de registros contables
- Elaboración de manual de funciones
- Levantamiento de presupuestos
- Elaboración de planillas.

Diseño o modelo 3D

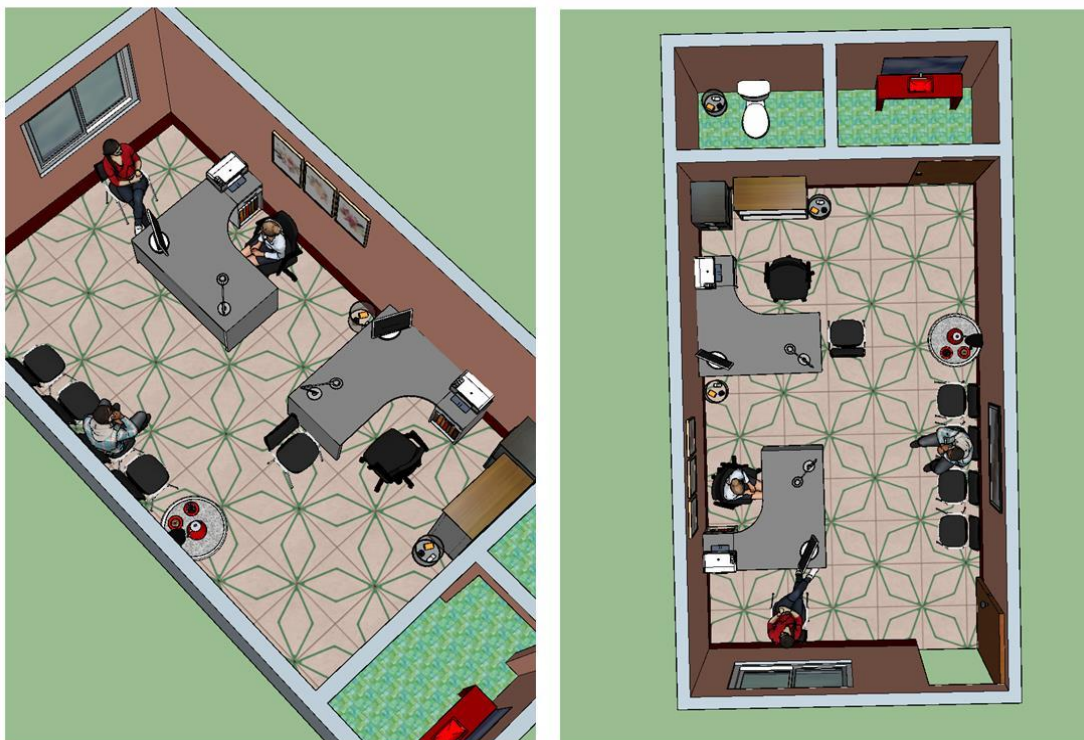


Ilustración 2 Modelo 3d Oficina Demostrativa

Fuente: Elaboración propia, 2019

Asimismo, la oficina de la empresa Hernández, Peralta y Valladares S.A, se encuentra acondicionada con separaciones ambientales necesarias para desarrollar sus actividades y brindar una atención de calidad a sus clientes, utilizará una oficina de 8 metros de frente y 12 metros de fondo.

Especificaciones generales

La dimensión del local es de 8 metros de frente y 12 metros de fondo. Por lo tanto, el establecimiento contará con las siguientes instalaciones:

1. La administración se localiza en la parte frontal de la entrada: donde están ubicadas 6 sillas de espera, una cafetera y agua que se ubican en una mesa esquinera para uso personal y

clientes, además contamos con dos escritorios y un estante. En este sentido estará un recurso humano, para dar la debida atención a nuestros clientes.

2. Área de lavado es de 3 m²: con una pieza de cerámica para el lavado de manos y espejo, que nos ayuda a mantener la higiene personal y la de nuestros clientes.

3. Área de baño es de 3 m²: consta con una pieza de cerámica fundamental para la higiene del equipo emprendedor y de nuestros clientes.

Para optimizar los procesos de trabajo y el servicio al cliente se considera necesario utilizar los siguientes activos y recursos materiales:

Tabla 1: Activos y recursos materiales

ACTIVOS Y RECURSOS MATERIALES	
Descripción	Cantidad
Escritorios	2
Silla ejecutiva	2
Sillas de espera	6
Archivador	1
Estante	1
Mesa para cafetera	1
Computadora	1
Impresora	1
Papelería y útiles de oficina	
Materiales de limpieza	

Fuente: Elaboración propia, 2019

1.3 Oportunidad en el mercado

El proyecto nace a partir de la necesidad que hay en el municipio de Rancho Grande, que exista una empresa de servicios profesionales, contables y financieros que brinde asistencia a los propietarios de las micros empresas existentes.

El propósito es inculcar a los propietarios de las microempresas la importancia del uso de dichas prestaciones, las cuales son necesarias para lograr a partir de ahí una economía local más estable, para la integración de los negocios al mercado.

1.4 Propuesta de Valor

Hernández Peralta y Valladares S.A es una empresa de servicios profesionales, contables y financieros, creada en el año 2019.

Su propósito es contribuir al mejoramiento administrativo de los negocios en el municipio de Rancho Grande.

Hernández Peralta y Valladares S.A ofrece los servicios

Hernández, Peralta y Valladares S.A
Womans Soluciones Empresariales.

Servicios.

- Levantamiento de Inventarios.
- Declaraciones de Renta.
- Estudio y Organización de Expedientes.
- Elaboración de Registros Contables.
- Elaboración de Manual de Funciones.
- Levantamiento de Presupuestos.
- Elaboración de Planillas.

Contactenos

womans.soluciones@gmail.com

7783 3219 7783 3219

Estamos Ubicados Frente al Comedor el Ranchito, Rancho Grande.

Ilustración 3: Banner de Oferta de Servicio
Fuente: Elaboración propia, 2019

Levantamiento de inventario, declaración de rentas, estudio y organización de expedientes, elaboración de registros contables, elaboración de manual de funciones, levantamiento de presupuestos, elaboración de planillas.

- Brindamos servicios contables necesarios para el buen funcionamiento de los negocios.
- Damos propuestas para mejorar la administración de su negocio.
- Generamos confianza en nuestros clientes en el manejo de su información.
- Diseñamos estrategias de mercadotecnia para hacer crecer su negocio.

Es uno de los principales elementos que tiene nuestra empresa de servicios profesionales, contables y financieros, ya que debemos transmitir los beneficios o ventajas de nuestro servicio.

La empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A se basa en resolver las necesidades de nuestros clientes y los beneficios que deben esperar nuestros clientes de los servicios brindados. Posicionar nuestra empresa como novedosa e innovadora puesto que en el municipio donde se pretende establecer, no hay ningún tipo de empresa que brinde los servicios, por lo cual sería un proyecto pionero en donde empezaría por dotar de información a los propietarios de los negocios y ellos se convencerían de las ventajas que tiene llevar registros contables y la estabilidad que la misma proporciona.

El servicio personalizado es lo que caracterizará a la empresa, acompañado de un constante proceso de comunicación con los clientes potenciales. Brindando un servicio eficiente y de calidad a un precio competitivo con lo cual se busca posicionar el servicio. Las tendencias de sustitución son percibidas como funciones similares o muy relacionadas, en nuestro caso en el municipio no existe empresas que oferten los servicios, profesionales contables y financieros. Por lo que tomando en cuenta esta variable determinamos que no hay competencia de captación de clientes potenciales.

1.5 Ciclo del Proyecto

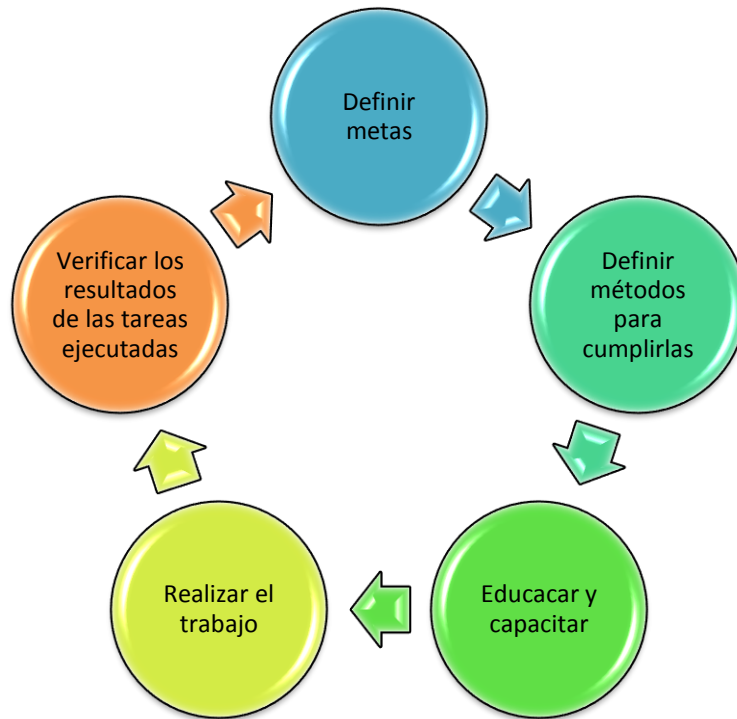


Ilustración 4 Ciclo del proyecto

Fuente: elaboración Propia 2019

De acuerdo a la necesidad existencial en el municipio se planifica las metas para suplir la actual necesidad de llevar registros contables y alcanzar objetivos dentro de un tiempo finito y fijando plazos.

Una de las formas para definir los métodos es a través del estudio de mercado, que nos permitan cumplir con un programa estratégico a fin de que se evalúen las fortalezas y debilidades, lo cual son vitales para la puesta en marcha de la empresa.

Es importante determinar la forma en que seremos capacitadas para volvernos competentes dentro del mercado que nos desarrollamos en cuanto a capacidad, conocimientos o experiencias.

Al iniciar nuestra actividad empresarial, será a través de que nuestros clientes conozcan el portafolio de servicios y así captarlos, de modo que cada vez más nuestro servicio sea aceptado y vendido, esto dependa de la creatividad y las necesidades que podamos suplir. Los resultados

serán evaluados de acuerdo a las proyecciones estimas, de forma que podamos cuantificar el nivel de avances obtenidos.

1.6 Presupuesto

Gestión y recursos de presupuesto

Para la elaboración del proyecto se detallará la inversión para el equipamiento de la oficina, esto ayudará a mejorar el ambiente y eficiencia laboral; para adquirir estos bienes, es mediante un proceso de cotización ante diferentes tipos de oferentes con el objetivo de minimizar costos, pero evaluando las variables de la calidad.

Es importante destacar que la inversión para mobiliarios y equipos de oficina es primordial, para armonizar el entorno empresarial, ya que estos elementos se encontraran presentes en las actividades internas de la empresa como en la relación con los clientes.

Materia prima e insumos: Los materiales para operar en la empresa, es poca porque es una empresa de servicios, pero de mucha importancia para realizar los informes, y por último no menos importante los materiales para cocina y limpieza los precios estimados en este presupuesto son los recursos útiles a este proyecto, y se dividen en materiales de oficina y materiales de cocina y materiales de limpieza que se muestran en los siguientes cuadros:

Tabla 1 Tabla 1 Requerimientos de materiales de oficina.

Cantidad	Muebles	U\m	Costo Unitario	Costo total
3	Papel T\C	Resma	C\$ 90.00	C\$ 270.00
1	Lapiceros	Cajas	66.00	66.00
3	Calculadoras	Unidad	250.00	750.00
1	Pasadores	Caja	150.00	150.00
2	Engrapadoras	Unidad	250.00	50.00
3	Grapas	Cajas	75.00	225.00
3	Folder	Caja	250.00	250.00
Total				C\$ 1,761.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Tabla 2 Requerimiento de materiales de cocina

Cantidad	Muebles	U\m	Costo Unitario	Costo total
1	Cafetera	Unidad	C\$ 1,050.00	C\$ 1,050.00
6	Tazas	Juego	250.00	250.00
6	Vasos	Juegos	275.00	275.00
6	Papel toalla	Rollo	35.00	35.00
Total				C\$ 1,785.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Tabla 3 Requerimiento de materiales de limpieza

Cantidad	Muebles	U\m	Costo unitario	Costo total
1	Cloro	Galón	C\$ 175.00	C\$ 175.00
1	Ambientador	Galón	135.00	135.00
1	Escoba	Unidad	55.00	55.00
1	Lampazo	Unidad	190.00	190.00
3	Mechas de lampazo	Unidad	95.00	95.00
6	Pastillas terror	Unidad	35.00	210.00
2	Papeleras	Unidad	75.00	150.00
12	Papel higiénico	Unidad	18.00	216.00
Total				C\$ 1,226.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Servicios: Los servicios de agua, luz, internet y teléfono deberán contratarse de manera independiente.

Tabla 4 Servicios de alquileres

Cantidad	Concepto	U\m	Costo unitario	Costo total
1	Alquiler	Unidad	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00
1	Servicio de energía eléctrica	Unidad	300.00	300.00
1	Servicio agua potable	Unidad	50.00	50.00
1	Servicio de Teléfono Internet	Unidad	5,000.00	2,000.00
1	Servicio de Tren de Aseo	Unidad	20.00	20.00
Total				C\$ 4,370.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Tabla 5 Inversión total

Descripción	Total
ACTIVO FIJO	
Mobiliario y equipo de Oficina	C\$ 22,800.00
Equipo de Computación	26,000.00
Total, Activos Fijos	C\$ 48,800.00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Instalación	C\$ 26,000.00
Gastos de Organización	5,800.00
Publicidad y Lanzamiento	750.00
Total, Activos Diferidos	C\$ 32,550.00
CAPITAL DE TRABAJO	
Costo de Producción	C\$ 19,321.00
Gastos de Administración	53,970.00
Gastos de Venta	3,761.00
Total, Capital del trabajo	77,052.00
Total, Inversión	C\$ 158,402.00

Fuente: Elaboración propia 2019

+-

II. MARCO LÓGICO

2.1 Objetivos del proyecto.

Objetivo General.

- Diseñar la factibilidad para la formulación de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros en el municipio de Rancho Grande, departamento Matagalpa año 2019.

Objetivos Específicos.

- Identificar la existencia de un mercado potencial para la empresa de servicios profesionales contables y financieros.
- Demostrar la viabilidad técnica de una empresa de servicios contables y financieros.
- Determinar la rentabilidad a través de un estudio financiero.

2.2 Actividades del proyecto.

2.2.1 Tiempo

Las actividades se llevarán a cabo en 12 días a partir de la primera actividad, las cuales se realizarán en un orden lógico.

Tabla 6 Actividades del proyecto

N°	Actividades	Fecha	Lugar	Responsable
DISEÑO E INSTALACION				
1	Busca del local	02 de Julio	Municipio de Rancho Grande	Equipo Empresarial
2	Contratación del local	03 de Julio		
3	Limpieza del local	5 de Julio		
4	Compra de equipos	09 y 10 Julio	Matagalpa	Equipo empresarial
5	Instalación de equipos	12, de Julio	Rancho Grande	Equipo empresarial
6	Instalación de redes	16,17 y 18 de Julio	Rancho Grande	Empresa movistar
ORGANIZACIÓN E INSCRIPCIÓN				
7	Conformación de sociedad	20 de julio	Rancho Grande	Abogado Enrique Salinas
8	Inscripción en la Alcaldía	21 de Julio	Rancho Grande	Representante Legal
9	Inscripción en la Renta	22 de Julio	Matagalpa	Representante Legal
INTEGRACION DE RECURSOS HUMANOS				
10	Elaboración de Nomina	27 de julio	Rancho Grande	Equipo Empresarial
MARKETING Y PUBLICIDAD				
11	Contratación de publicidad.	04 de julio.	Rancho Grande.	Publicidades Dormúz.
12	Visitas Clientes Potenciales	24 de julio	Rancho Grande	Equipo Empresarial

Fuente: Elaboración propia 2019

2.2.2 Indicadores

Una de las mejores herramientas para poder hacer un seguimiento del desarrollo y logros de nuestro proyecto es el uso de indicadores ya que por medio de ello podremos determinar o corroborar el avance de las actividades.

- Diseñado un documento que indica la factibilidad de empresa de servicios contables y financieros en el municipio de Rancho grande en el 2019.
- Un estudio de mercado realizado que identifica el potencial de una empresa de servicios profesionales contables en el municipio de Rancho Grande en el 2019.
- Elaborado un estudio técnico de la empresa de servicios contables y financieros, el municipio de Rancho Grande en el 2019.
- Elaborado un estudio financiero de la empresa de servicios contables y financieros, el municipio de Rancho Grande en el 2019.

2.3 Medios de verificación

Para recopilar la información sobre la cantidad de negocios existentes en el municipio es a través de una solicitud dirigida a la municipalidad con el objetivo que nos proporcione información exhaustiva. Posterior a esto se realiza una entrevista a la Alcaldía Municipal con el objetivo de trabajar de la mano para convencer a los propietarios de los negocios la formalización de los mismos ya que de ellos depende la economía del municipio.

Para determinar la factibilidad operativa de la empresa de servicios profesionales, contables y financieros fue necesario el levantamiento de la información vía encuesta a los propietarios de las PYMES (área urbana).

Con los datos obtenidos se realizará una línea de base de las necesidades que tienen los propietarios en lo referente al tratamiento de su contabilidad. Información que servirá para

definir las estrategias, los planes de acción y el mapa estratégico que nos permitirá la toma acertada de decisiones en pro del desarrollo y mejora de la empresa.

2.4 Resultados esperados

El proyecto para la elaboración de la empresa de servicios profesionales contables y financieros consistirá en satisfacer las necesidades de los dueños de la Pymes del municipio de Rancho Grande, contará con un equipo de profesionales dedicados a desarrollar actividades de consultoría.

La metodología para la elaboración del proyecto será la matriz 4*4 que detallamos a continuación:

*Tabla 7 Matriz 4*4*

2.5

FINALIDAD	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
Diseñar la factibilidad para la formulación de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros en el municipio de Rancho Grande, departamento Matagalpa año 2019.	Diseñado un documento que indica la factibilidad de empresa de servicios contables y financieros en el municipio de Rancho grande en el 2019.	Proyecto formulado	Estudiantes con capacidad en al formular proyecto
Identificar la existencia de un mercado potencial para la empresa de servicios profesionales contables y financieros.	Un estudio de mercado realizado que identifica el potencial de una empresa de servicios profesionales contables en el	Documento de estudio de mercado.	Estudiantes con capacidad para la elaboración de mercados.

Demostrar la viabilidad técnica de una empresa de servicios contables y financieros.	municipio de Rancho Grande en el 2019. Elaborado un estudio técnico de la empresa de servicios contables y financieros, el municipio de Rancho Grande en el 2019.	Documento de estudio técnico presentado.	Estudiantes con capacidad de elaboración de estudio técnico.
Determinar la rentabilidad a través de un estudio financiero.	Elaborado un estudio financiero de la empresa de servicios contables y financieros, el municipio de Rancho Grande en el 2019.	Documento de estudio financiero presentado.	Estudiantes con capacidad de elaboración de estudio financiero.
Actividades			
Busca y Contratación del local	Se visitan 5 locales que sirvan como oficina,	Contratos de alquiler	Se tienen casas suficientes que sirven para oficina.
Compra de Equipos	Se cotiza en al menos 3 empresas proveedoras de equipos de oficina.	Proformas Facturas	Se tienen casas comerciales suficiente para cotizar y realizar compras.
Instalación de equipos	Se cotiza al menos 3 personas	Proformas y facturas	Se cuenta con personas especializadas que brindan estos servicios.
Instalación de redes	Se cotizan 2 empresas Claro y Movistar	Proforma, factura contrato y equipos.	Se cuenta con dos empresas dedicada a la prestación de este servicio.

Conformación de sociedad	se cotiza al menos 3 buffet de abogados	Proforma, escritura de la constitución de la empresa, matrícula del negocio.	Para que nos brinden este servicio tenemos a la disposición buffet de abogados en nuestro departamento
Inscripción en la Alcaldía	Se visita las instalaciones de la alcaldía municipal.	Facturas, matrícula y acta de constitución.	Se cuenta con la instalación disponible para este servicio.
Inscripción en la Renta	Se visita las instalaciones de la DGI	Facturas, cédula RUC.	Contamos con esta institución en el departamento.
Elaboración de Nomina	se cuenta con formato, equipo y efectivo disponible	Planilla	Se cuenta con oficina y equipo de oficina para realizar este tipo de trabajo.
Contratación de publicidad.	Se cotiza al menos 2 personas expertas en la realización de este servicio.	Proformas, facturas	Se cuenta con 2 personas especializadas en este servicio.
Visitas Clientes Potenciales	Se visitó el 75% de los propietarios de los negocios que están dispuestos a contratar nuestros servicios.	Brochures, página en Facebook, correo electrónico, WhatsApp y página oficial de la empresa.	Contamos con clientes dispuestos a atendernos.

Fuente: Elaboración propia 2019

III. PLAN DE NEGOCIOS

3.1 Estudio de Mercado

En el estudio de mercado se procede a recopilar, registrar y analizar datos que se relacionan con el segmento de mercado que nos interesa. Esto nos permitirá obtener opiniones, sobre cuáles serán los mecanismos para llegar a superar las expectativas del cliente.

- Como estrategias para incrementar la participación en el mercado o buscar posicionamiento, se puede utilizar los elementos de la mezcla de mercadotecnia, conocido como Marketing Mix (producto, precio, distribución, promoción), el objetivo fundamental de aplicar este análisis es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior.

Para el desarrollo del proyecto se realizó un estudio de mercado el cual presenta las necesidades de la PYMES, del municipio de Rancho Grande, nos remitimos, además a las instalaciones de la Alcaldía Municipal, donde obtuvimos la información sobre la cantidad de negocios inscritos.

Según (Baca Urbina, 2010) un estudio de mercado consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización, aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos.

El principal objetivo de realizar esta investigación es identificar y conocer el mercado al cual la empresa dirige sus servicios, así como definir la demanda potencial que habrá durante el principio de su funcionamiento, identificando sus necesidades y definiendo las estrategias a

aplicar, la investigación del mercado también nos permite conocer el grado de aceptación de la empresa de servicios, profesionales, contables y financieros.

A continuación, se detalla la estructura del análisis del mercado (Baca Urbina, 2010)

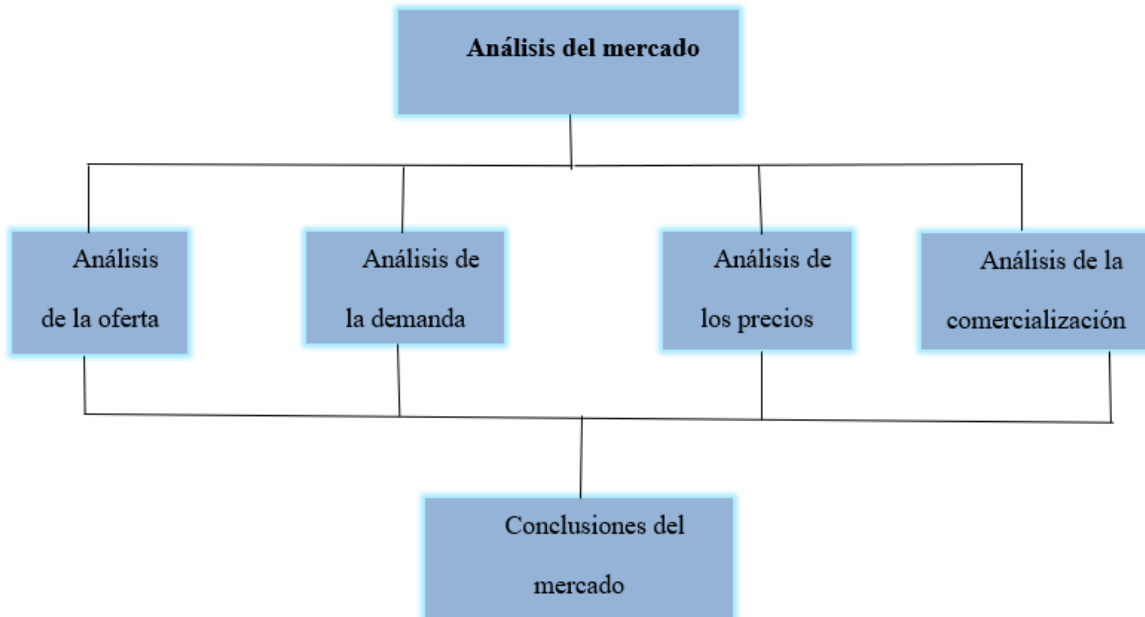


Ilustración 5 análisis de mercado

A criterio nuestro hemos analizado que dentro del estudio de mercado nos enfocaremos a detallar los segmentos más importantes que nos encaminara a tomar las decisiones correctas, dentro de esta estructura detallaremos los siguientes aspectos:

Definición del mercado

Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseos específico y que podrán estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo. (Kotler, 2016)

Análisis del mercado

Proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual esta encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto. (Baca Urbina, 2010)

Análisis de la demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (Baca Urbina, 2010)

La demanda está calculada en 117 negocios debidamente inscritos en la alcaldía municipal, los cuales necesitan servicios contables para su correcta operación administrativa.

Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado. (Baca Urbina, 2010)

No se tiene oferta de servicios profesionales contables y financieros por parte de otras personas u organizaciones en el municipio de Rancho Grande.

Análisis de los Precios

Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. (Baca Urbina, 2010)

Criterios para definir precios

Es el proceso que tienen las organizaciones con y sin fines de lucro para poner precios a sus productos o servicios, es considerada como actividad de rutina que depende en gran medida del desempeño de ventas y el éxito de la organización involucrada, tanto la distribución, la promoción y la definición del producto son elementos primordiales para llegar hasta la fijación de precios.

Análisis de la comercialización

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. (Baca Urbina, 2010)

Fuentes de información

Se denomina fuentes de información aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sean estadísticas del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras. (Baca Urbina, 2010)

Encuestas y entrevista

Según (Malhotra, 2016) las encuestas son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado, según el mencionado autor, el método de encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica.

Para determinar los aspectos más importantes dentro del estudio de mercado, es a través de encuestas dirigidas a los propietarios de la PYMES.

El mercado al cual nos vamos a dirigir es el municipio de Rancho Grande, según los datos obtenidos de son 117 negocios inscritos que cumplen con el pago de los tributos.

Población y Muestra: La población en el conjunto de individuos que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo.

En referencia al estudio realizado en el municipio de Rancho Grande, existen 117 propietarios de negocios en todas las actividades económicas, según información proporcionada por la Alcaldía del municipio de Rancho Grande, esta información fue un referente para la población estudiada, validada bajo la prueba de campo y fórmula propuesta por el Dr. Henry Pedrosa.

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n: es la muestra. Es la cantidad representativa de la población total.

Z: nivel de confianza (90%): 2.74 Es el nivel de certeza que ofrecen los resultados expuestos:

p: probabilidad a favor (0.5%)

q: probabilidad en contra 0.5 %

e: error de estimación al 0.1 %: El margen o posibilidad de error es la diferencia que pueda darse entre los resultados obtenidos con la muestra y los que se hubiesen obtenido si la encuesta se aplicara a toda la población.

N: universo o población 117: Es el número completo de individuos con características afines que conforman los posibles participantes de nuestro estudio.

Solución:

$$n = \frac{(2.74) (0.5) (0.5) (117)}{117(0.01) + (2.74) (0.5) (0.5)}$$

n= 43.20

Con el dato que nos proporciona n, que es la muestra nos indica la cantidad de encuesta que vamos a realizar a la población.

Criterios de Inclusión para la muestra

Nivel de confianza y nivel de error

Este criterio de inclusión está representado con un nivel de confianza del 90% de éxito. Los criterios (p y q) Probabilidad de éxito, o proporción esperada, están determinada por el nivel de 50% y 50% de ambos indicadores, estos criterios son neutros ya que se le da un balance

de equilibrio a que la investigación sea aceptada o rechazada no inclinándose a resultado optimista ni pesimista.

El error de precisión tuvo un margen del 10% de la probabilidad de error del estudio poblacional

Análisis del consumidor

- En cuanto su organización jurídica encontramos negocios, individuales, es decir negocios unipersonales, personas naturales.
- Entre las principales económicas tenemos, pulperías, tiendas, ferreterías, venta de repuestos automotrices entre otros.
- Los propietarios de los negocios en su mayoría son personas que llevan a cabo el emprendimiento, acompañado por su familia.
- Los propietarios de los negocios en su mayoría carecen de formación en gestión empresarial, llevando su negocio empíricamente.
- Los propietarios de los negocios debido a la gran informalidad, en muchos casos ignoran o evaden aspectos formales tales como obligaciones tributarias

Análisis de competencia

Al posicionar o introducir nuestra empresa de servicios profesionales, contables y financieros, no contamos con competidores cercanos, en el municipio no se sitúa ninguna empresa que brinde estos servicios, por lo cual contamos con una gran ventaja de que los propietarios de negocios decidan comprar nuestros servicios.

Una de las desventajas es que al no haber ningún competidor cerca podría verse afectado el compromiso laboral, mejoras continuas.

Estrategia de mercado

Para lograr un posicionamiento y mantenerse en el mercado la empresa presentara un portafolio de servicios en los respectivos negocios que se encuentran ubicados en el municipio de Rancho Grande.

- Levantamiento de inventario

Es una estadística física de bienes existentes en una empresa, para identificarla y confrontarla contra la existencia registrada en los libros.

- Declaraciones de renta

Es un documento en el que se muestran los ingresos, los egresos y las inversiones, se presenta ante la dirección de impuestos y es utilizado por el estado para calcular si el contribuyente deberá pagar impuestos y a cuánto ascendería sus obligaciones.

- Elaboración de registros contables

Son esenciales para el éxito de las empresas, ya que además de ayudar en la toma de decisiones estratégicas es la manera de evaluar contantemente el estado de sus finanzas y garantiza su rentabilidad.

- Estudio y organización de expedientes

Trata de la revisión detallada y clasificación documental cuya finalidad es la agrupación de documentos relacionada en forma jerárquica con criterios orgánicos o funcionales para revelar su contenido.

- Elaboración de manual de funciones

Es un elemento del sistema de control interno, en el cual es un documento instrumental de información detallada e integral, que contiene en forma ordenada y sistemática, instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y reglamentos de las distintas operaciones y actividades que se deben realizar individual y colectivamente en una empresa, en todas sus áreas, secciones, departamentos y servicios, sirve como guía para todo el

personal, la participación y compromiso de toda la organización, especialmente de los líderes ya que determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como cada puesto de trabajo.

- Levantamiento de presupuesto

Es una herramienta que permite saber cuáles son los ingresos y gastos en un tiempo determinado y conocer cuánto puede destinar al ahorro para el cumplimiento de sus metas planteadas.

- Elaboración de planillas

Son registros contables que brindan elementos que permiten demostrar de manera transparente ante las autoridades competentes.

Marketing Mix: o estrategia de producto.



*Ilustración 6 marketing mix
Fuente de Elaboración propia 2019*

Con respecto a marketing Mix hemos diseñado tanto en producto, precio, distribución, promoción que se detallan a continuación.

Producto:

Ofrecer un servicio profesional de asesoría contable tomando en cuenta la experiencia profesional y precios accesibles a nuestros clientes, además siendo responsables con la información que vamos a entregar de manera oportuna contribuyendo así al cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Servicio Real

En el caso de servicios la estrategia que vamos a utilizar es de manera personalizada, la tecnología que usaremos será software contable, nuestro horario de atención será de Lunes-viernes de 8 am a 6 pm y sábados de 8 am a 12 pm, nuestro estudio contable contara con la presencia de tres personas, de las cuales siempre existirá de manera permanente una persona que estará encargada de recibir toda la información en el local, el local será un lugar pequeño pero acondicionado para recibir a nuestros clientes.

Servicio ampliado

Como servicio ampliado les brindaremos asesorías contables, financieras y tributarias de manera gratuita y convocaremos a nuestros clientes a capacitaciones con el fin de que nos brinden la documentación necesaria y de manera oportuna.

Precio

Fijaremos precios de acuerdo a las necesidades de cada cliente y grado de compromiso por cada uno de ellos; para este negocio se identificaron segmentos como: negocios que recién están iniciando, negocios en crecimiento y aquellos que ya están establecidos, por lo cual los servicios que brindaremos serán cobrados según su nivel de ingreso y cantidad de documentación que utilizan al mes.

Distribución

La empresa de servicios profesionales, contables y financieros estará ubicada en Nicaragua departamento de Matagalpa municipio de Rancho Grande como lugar estratégico en la calle central del municipio, además nos movilizaremos para ofrecer nuestro servicio.

Promoción

Para lograr posicionamiento y mantenerse en el mercado la empresa presentará un portafolio de servicios, además se vinculará en eventos tales como: capacitaciones y eventos de municipalidad. También se seguirán las siguientes actividades:

Venta personal

La venta personal se realizará en el local y con visitas directas a los clientes.

Promoción de ventas

Portafolio de servicio que estará ubicado en la empresa.

Se realizarán charlas gratuitas mensuales de asesorías con los que se logre establecer vínculos estratégicos para promocionar el estudio contable.

Repartición de volantes

Tarjetas personales que lleven en la parte posterior el cronograma de pagos.

Se recogerá la documentación previa si el cliente lo requiere con un costo accesible si son clientes habituales.

Estrategia de comunicación

Publicidad de expansión que genere impacto en el mercado antes de la puesta en marcha de la empresa con avisos circulares y rotulación.

Publicidad de fijación de nombre y marca

Establecido el logo de la empresa y la identificación de las marcas exclusivas ofrecidas, se logrará ubicar en los clientes potenciales y a la vez que se satisfagan sus requerimientos, el cliente se convertirá en nuestro mejor vendedor de imagen.

Nuestra estrategia de marketing asegura el éxito del proyecto, al ser proactivo logrando constancia, multiplicidad y una estricta orientación al mercado el posicionamiento.

Estrategia de servicio

El éxito de la empresa radica en las excelentes relaciones que se logran con los clientes y en este sentido se orienta al compromiso de los emprendedores para acaparar una mayor posición en el mercado potencial.

En cuanto al mayor valor agregado que al final nos permitirá el posicionamiento estará a cargo en el cumplimiento de los plazos de entrega de los trabajos.

Garantía de satisfacción

Consiste en presentar al cliente los parámetros de atención en relación con el tiempo y calidad del servicio.

Personalización

Comprende el soporte enunciado anteriormente en cuanto a la atención permanente y dirigida por cada asesor en referencia a las necesidades básicas de cada cliente.

Delimitación geográfica del mercado

Tomando como referencia el dato de la Alcaldía Municipal de Rancho Grande, departamento de Matagalpa, se contabilizan 117 negocios, por lo que fue necesario conocer su clasificación.

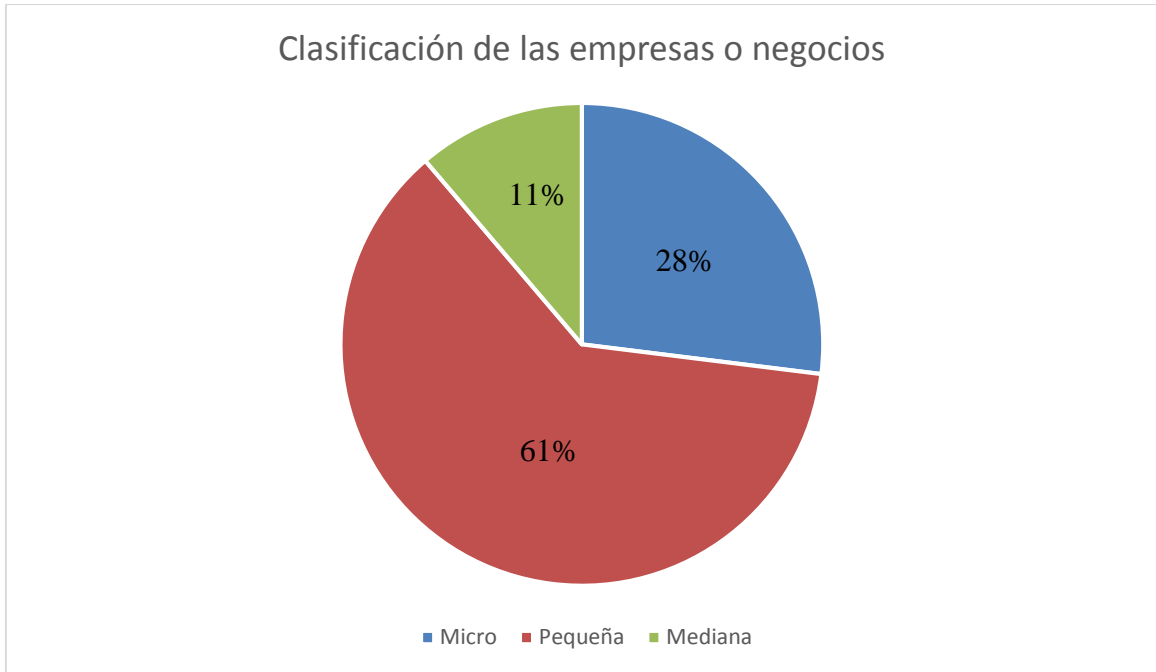


Gráfico 1 Clasificación de las empresas

Fuente: Resultado de investigación 2019

La clasificación de los negocios consultados en el municipio de Rancho Grande se representa en la siguiente manera, 61 % corresponden a la pequeña, un 28%.

Actividad Comercial: por su parte, es aquello vinculado al comercio, las operaciones de compra y/ o ventas de productos y servicios.

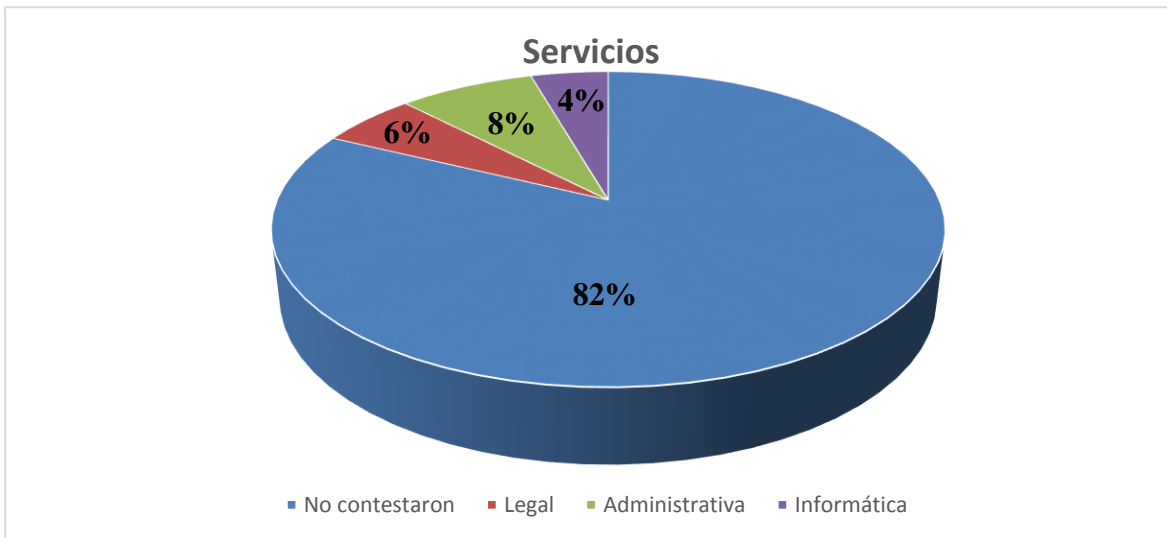


Gráfico 2 Servicios

Fuente: Resultado de investigación 2019

16 de los 90 encuestados contestaron del costo que pagaron por el servicio que recibieron, se determinó que los precios fueron: 2,500. 2,000. Y 1,800. Córdoba.

Los 16 dicen estar satisfechos con el servicio recibido.

Las áreas que más han recibido asesorías en las PYMES del municipio de Rancho Grande son las administrativas con un 8 % seguido de asesorías legales con 6% y un 4 % han recurrido a los servicios de informática, con lo que determinamos que la mayoría representado por un 82% no contestaron.

Análisis de la demanda

Para Hernández, Peralta y Valladares S, A conocer la demanda por el servicio que brindaremos, nos permite encontrar el tamaño óptimo o dimensión del proyecto, por lo que es

preciso identificar y proyectar los servicios demandados y demostrar la existencia de los clientes.

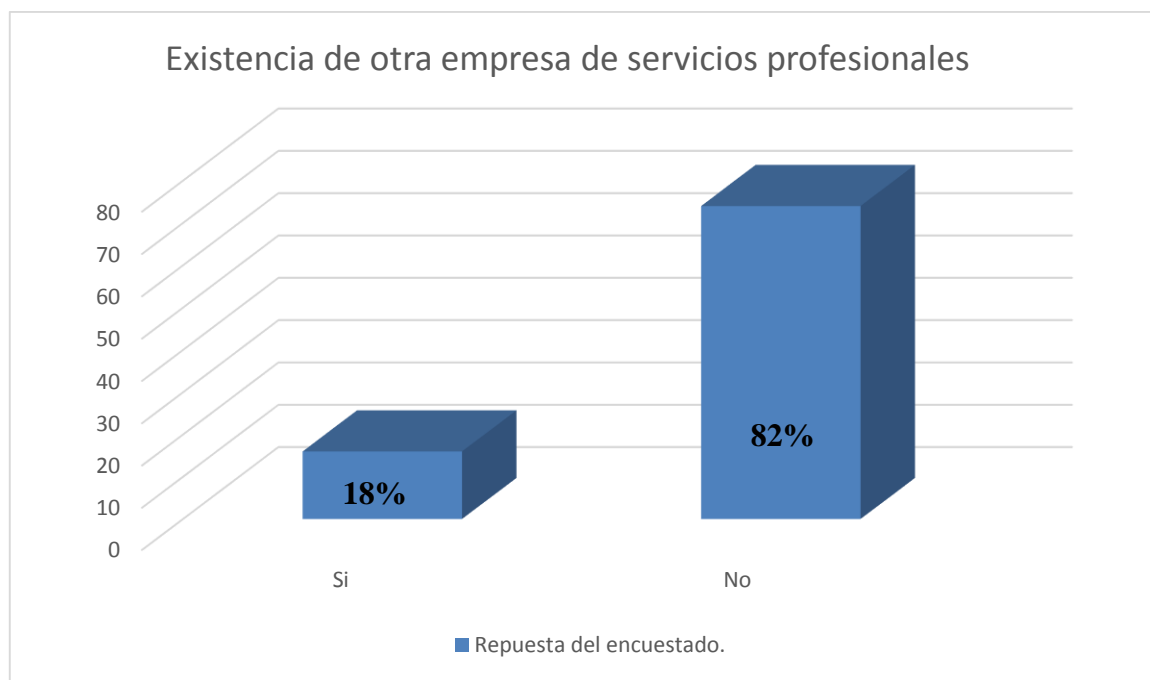


Gráfico 3 . Existencia de otra empresa de servicios profesionales
Fuente: Resultado de investigación 2019

Según los resultados de las encuestas aplicadas el 82 % de los propietarios de las PYMES no conocen la existencia de una empresa que brinde servicios profesionales, contables y financieros, seguido de un 18 % que, si conoce de empresas que brinden estos servicios, pero fuera del municipio.

Hoy en día es necesario que las empresas u organizaciones desarrollen y mantengan ventajas comparativas que les permitan disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno

socioeconómico en el que intervienen, en pro de generar la mayor satisfacción de los consumidores, por lo que fue pertinente conocer los puntos de vista de las PYMES del municipio de Rancho Grande.

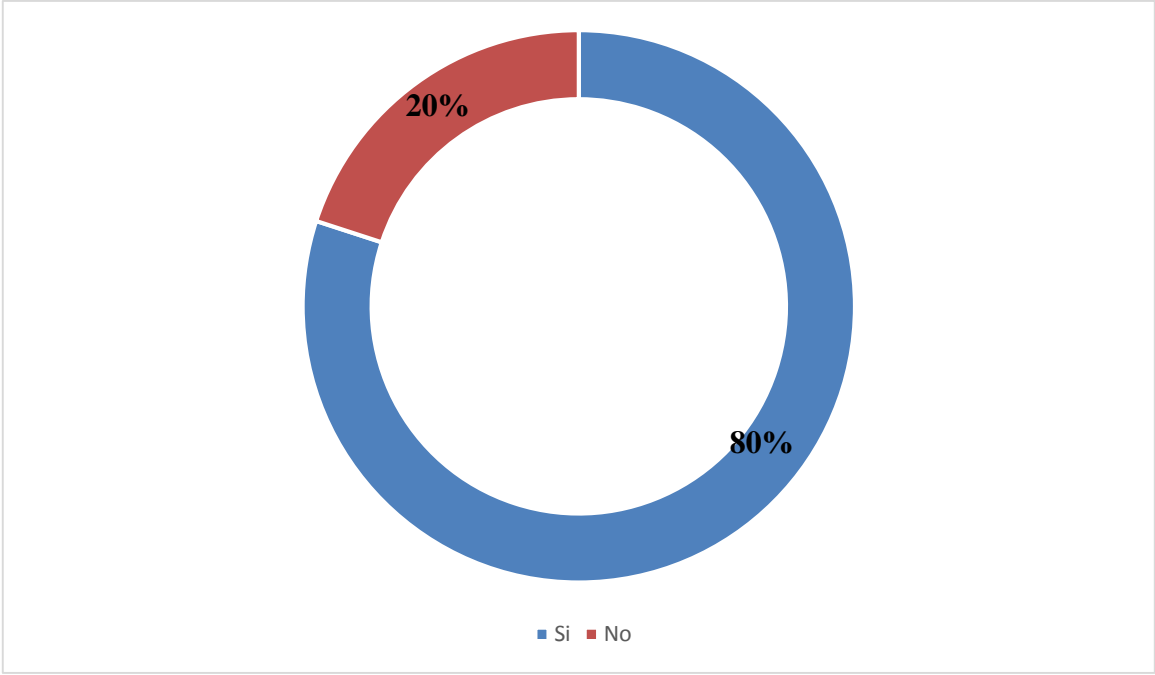


Gráfico 2 Satisfacción
Fuente: Resultados de investigación 2019

La oportunidad que tenemos en el mercado es satisfactoria para la empresa dado que un 80% de los propietarios de la PYMES consideran necesario una empresa que brinde los servicios que Hernández, Peralta y Valladares S, A, presta, seguido de un 20% que no lo considera necesario.

Con este dato que nos aportan las encuestas el equipo emprendedor determina la rentabilidad de la empresa de servicios profesionales contables y financieros, en el municipio de Rancho Grande.

Es indispensable que Hernández Peralta y Valladares S, A diseñe un plan de marketing que tenga como finalidad despertar el deseo del público objetivo seleccionado para que se sienta atraído y compre los servicios de la empresa. Para ello, se establecen objetivos comerciales y estrategias para alcanzarlos.

La gran mayoría de empresas se ven en la necesidad de mantener un ritmo constante de desarrollo que les permita estar a la vanguardia o dentro del mercado en que participan.

Disposición para contratar un servicio: se refiere a la acción de empezar a recibir un servicio a cambio de una suma estipulada o retribución que se halla pactado.

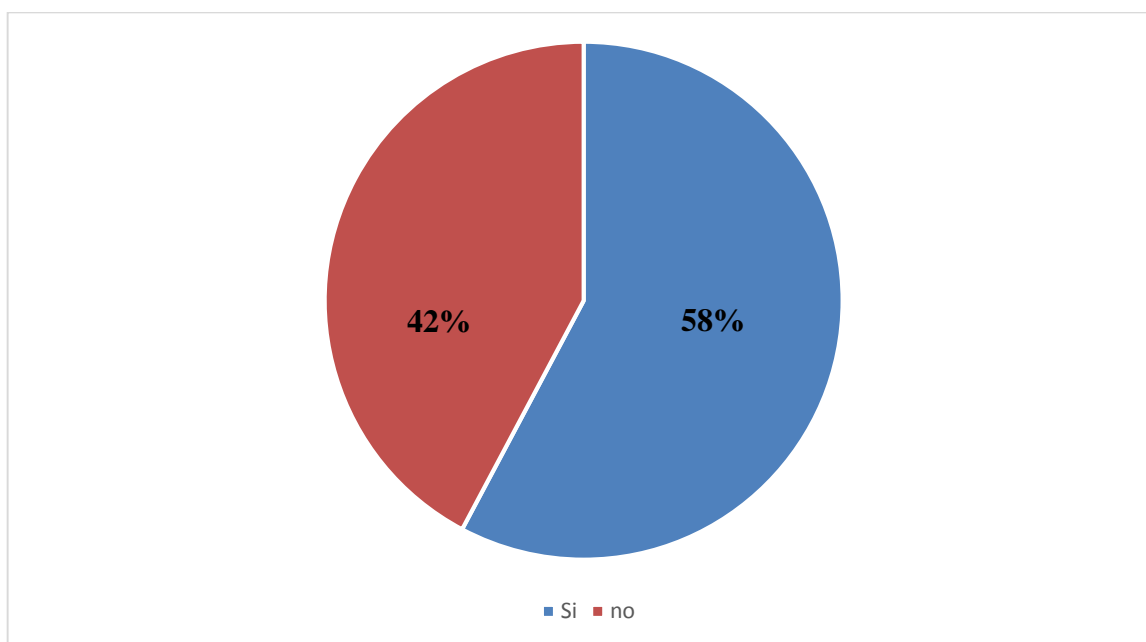


Gráfico 3 Contratación de servicios
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 58% de las PYMES consultadas en el municipio de Rancho Grande están dispuestos a contratar los servicios, sin embargo el 42% no lo considera necesario.

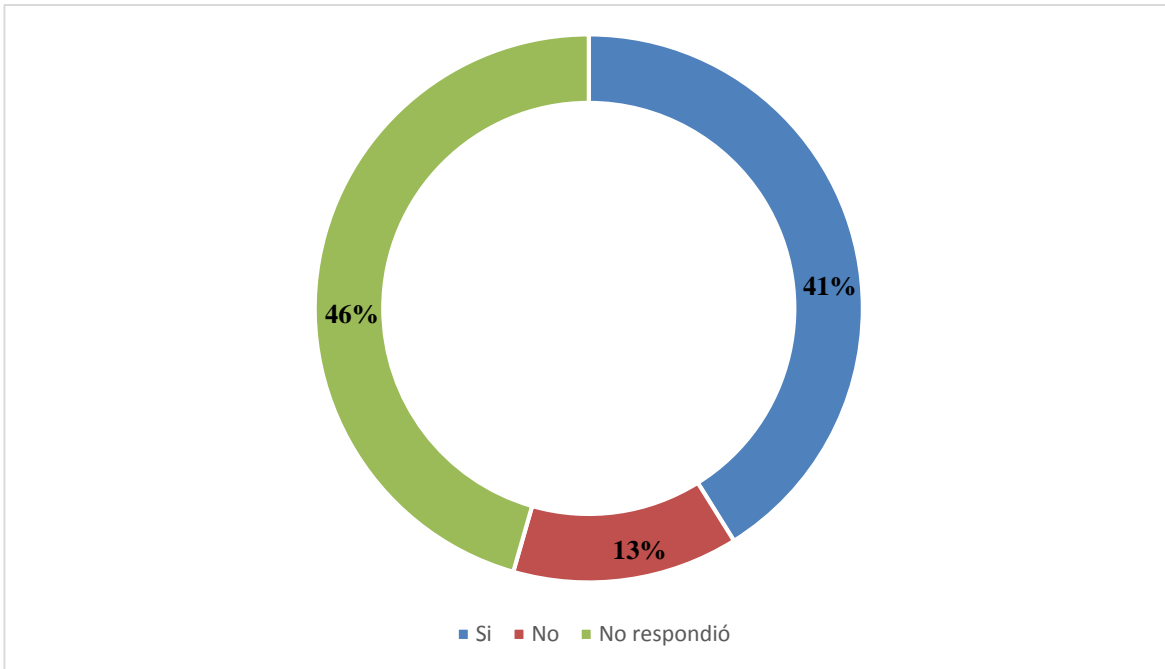


Gráfico 4 Disposición para la contratación
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 41% de las PYMES afirman que están dispuestos a contratar los servicios de una empresa consultora que brinde los servicios profesionales, contables y financieros, sin embargo, el 13 % no lo considera necesario y el 46% no respondió.

La oferta de servicios de la empresa de servicios, profesionales, contables y financieros está dirigida principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio de Rancho Grande, quienes están dispuestos a contratar los servicios de la empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A, debido a que conocen la necesidad de atención en áreas específicas, para esto la composición del portafolio de servicios debe ser amplio, con el fin de suplir las necesidades de los clientes.

Sexo: está relacionado a una serie de variantes, que representa una taza poblacional importante, ya que separa a las especies humanas en dos, los hombres de sexo masculino y las mujeres de sexo femenino.

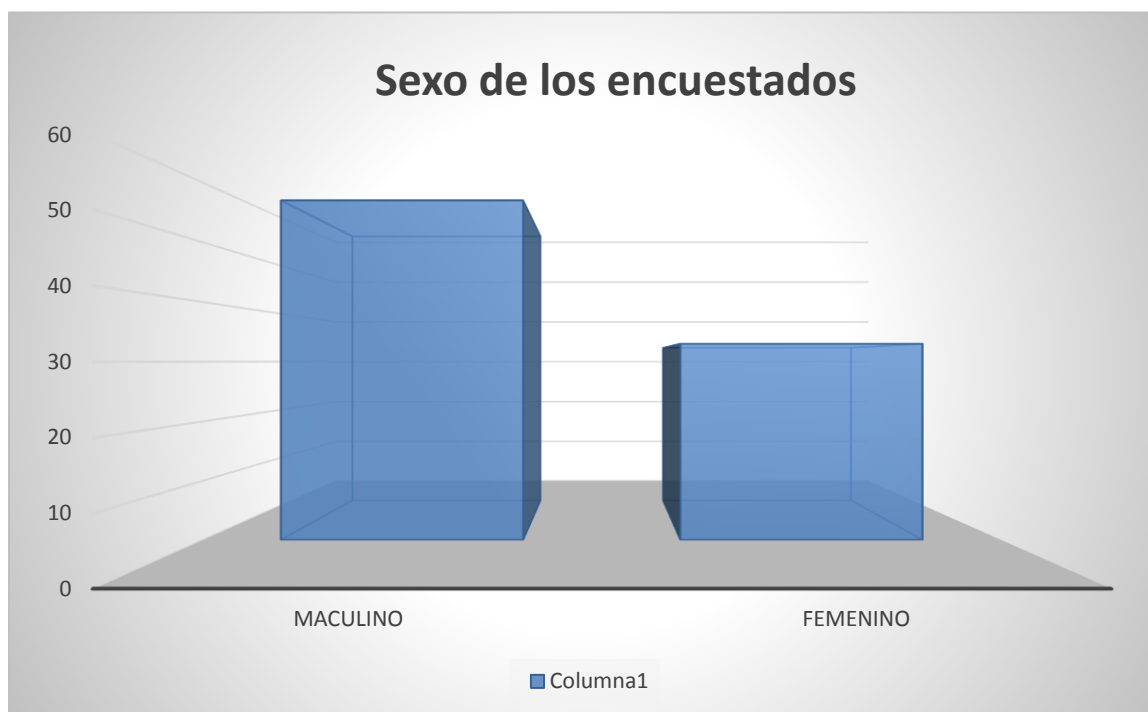


Gráfico 1: Sexo de los encuestados
Fuente: Resultados de investigación 2019

Del 100 % de encuestas que se realizaron en el municipio de Rancho Grande, el 63 % de los propietarios de los negocios pertenecen al sexo masculino y solo el 37% al sexo femenino.

Nivel Académico: hace referencia a la evaluación del conocimiento adquirido en el ámbito escolar.

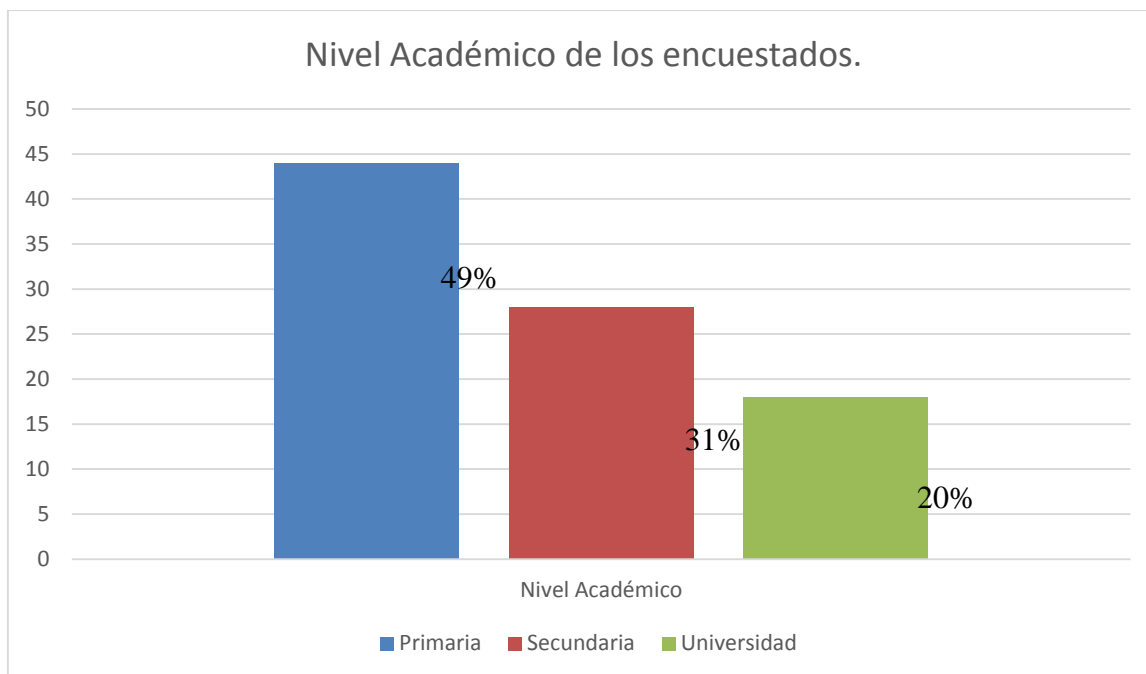


Gráfico 5 Nivel académico
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 49% de los propietarios de negocio en el municipio de Rancho Grande tiene un nivel académico de primaria, el 31 % han concluido únicamente la secundaria y 20% sus estudios universitarios.

Esta es una de las informaciones más relevante del estudio de mercado, porque la mayoría de los encuestados y propietarios de la PYMES, son personas con un nivel educativo bajo, lo cual nos complica un poco debido a que no conocen la importancia y los beneficios que conlleva la opinión de un experto para el desarrollo de su negocio.

C. Grupos etarios: la palabra etario es la que se refiere a la edad por el tiempo en que transcurre desde el inicio del nacimiento, o diversos sujetos que tienen la misma edad.

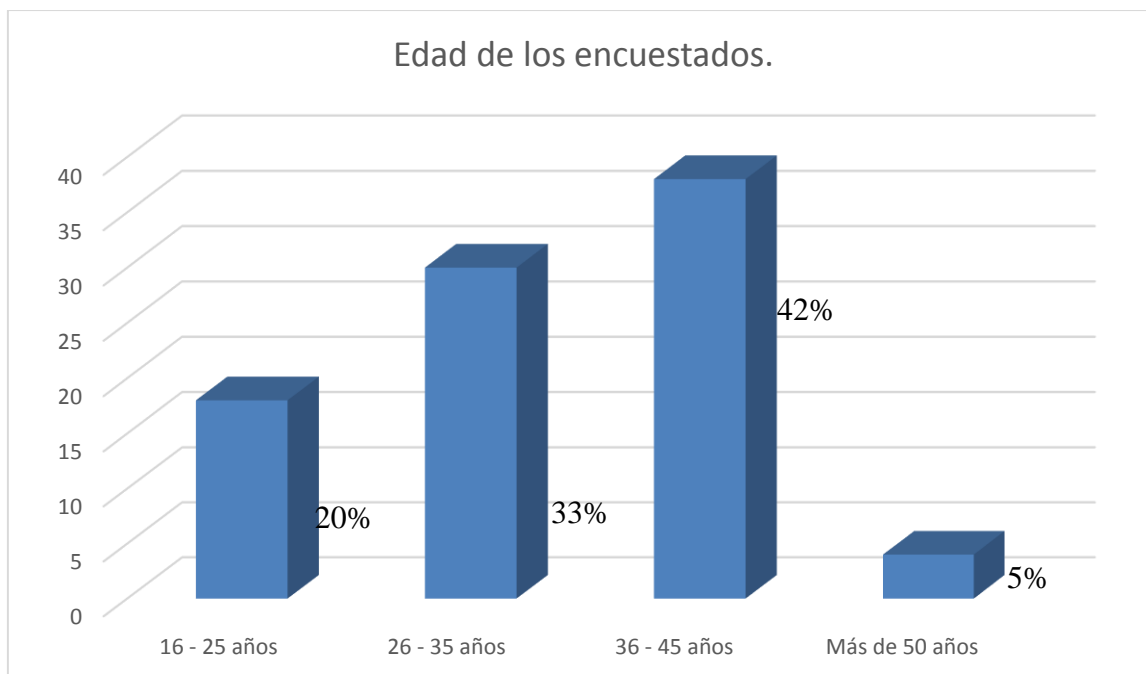


Gráfico 6 Edad

Fuente: Resultado de investigación 2019

La mayoría de los emprendedores en el municipio de Rancho Grande, se encuentran en el rango de los 36 a los 45 años de Edad, seguido con un 33% de propietarios de negocio que tienen entre 26 y 35 años, un 20 % son de edades comprendidas entre 16 y 25 años de edad, y únicamente un 5 % están en edades superiores a los 50 años.

El estudio marca un punto importante, con relación a las edades de los propietarios de la PYMES en el municipio de Rancho Grande los cuales en su mayoría son personas adultas, cuyo interés primordial es el desarrollo de sus negocios, mediante de asesorías contables.

Clasificación de las empresas o negocios: son organizaciones que se dedican a actividades a fin de perseguir fines económicos o comerciales.

Tomando como referencia datos de la Alcaldía del municipio de Rancho Grande se contabilizan 117 negocios, por lo que fue necesario conocer su clasificación.

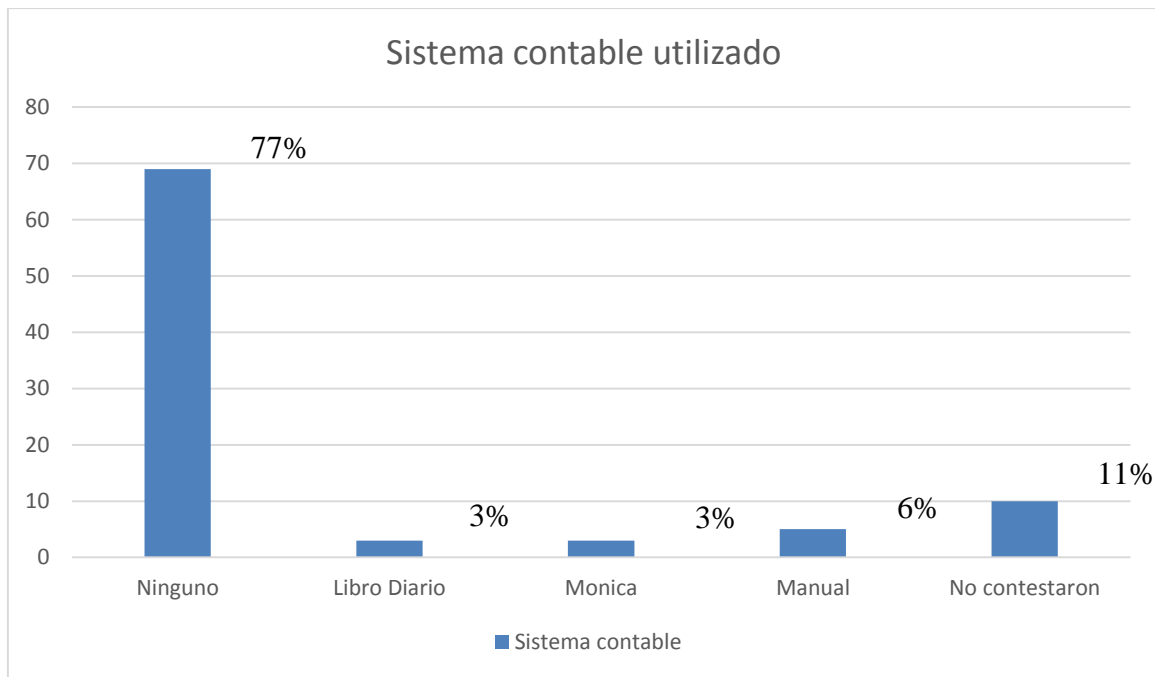


Gráfico 7 Sistema contable
Fuente: Resultado de investigación 2019

Las encuestas determinaron que el 77 % de los negocios no llevan ningún tipo de registro contable, el 3% llevan sus registros a través de libro diario, también un 3 % lo hacen a través del sistema Mónica, un 6% llevan registros manuales y el 11% no contestaron.

Medios a través del cual busca asesoría: el término medio hace referencia al instrumento o forma por el cual se realiza el proceso de comunicación.

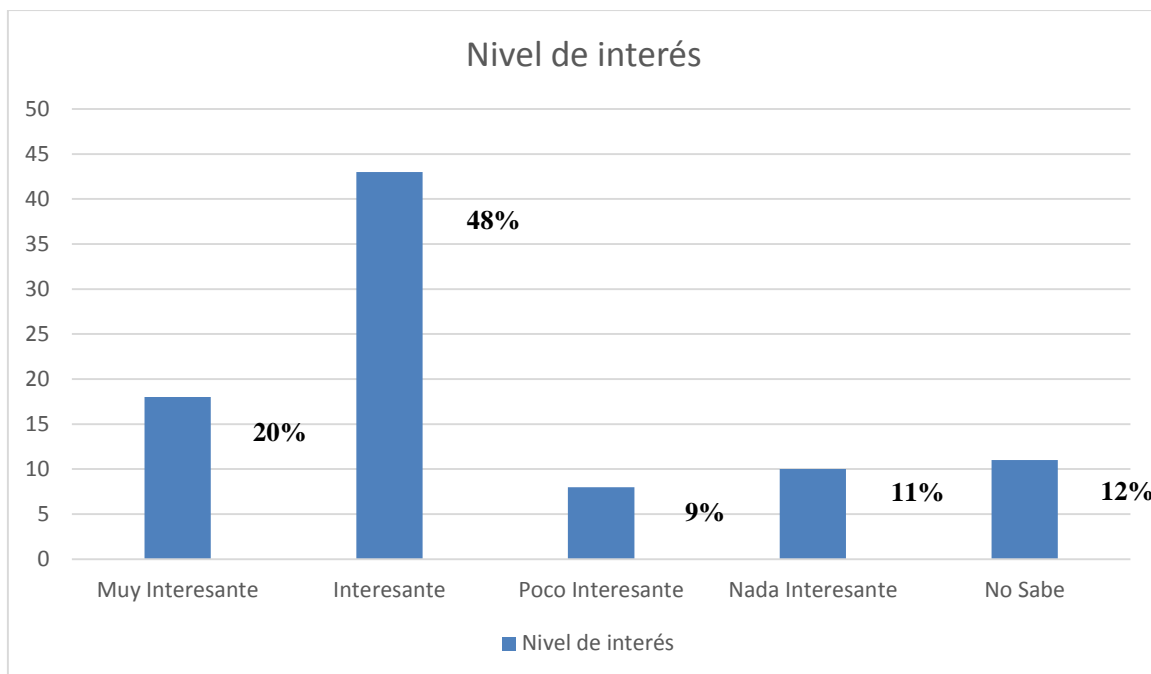


Gráfico 8 Nivel de interés
Fuente: Resultado de investigación 2019

Para la mayoría de los empresarios del municipio de Rancho Grande les resulta interesante la posibilidad de contratar a un experto que realice un diagnóstico para su empresa así lo refiere el 48 % y el 20 % muy interesante, mientras que el 9 % lo considera poco interesante, el 11 % no le parece nada interesante y 12 % no evidencia ningún interés.

Las debilidades están latentes en cada negocio existente, es similar al riesgo, algo que no podemos eliminar, pero si disminuir, estas debilidades son la oportunidad para ofrecer los servicios profesionales, contables y financieros, basándonos en que las mismas puedan ser mitigada. Es importante ver que una parte de los empresarios logran identificar lo que no está bien en sus empresas, por ende, son futuros clientes potenciales por el hecho de que están claros de que sus negocios pueden ser mejores en la actualidad.

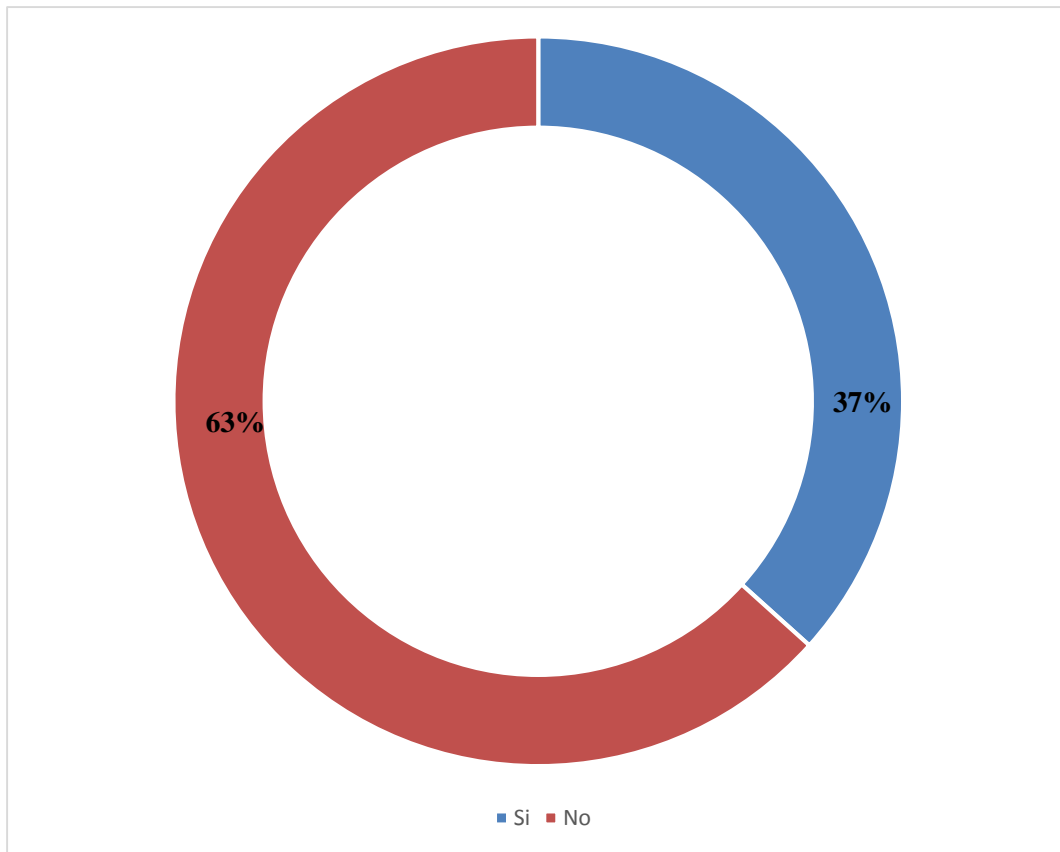


Gráfico 9 Debilidades en sus negocios
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 37 % de las PYMES encuestadas reconocen que existen debilidades en sus negocios y consideran oportuno que podrían mejorar. Esta apreciación de los propietarios de los negocios representa una ventaja para la apertura de la empresa Hernández Peralta y Valladares S, A, por lo que se considera que en el futuro sean parte de la cartera de clientes, el 63 % no precisa debilidades en su negocio.

Análisis de la oferta

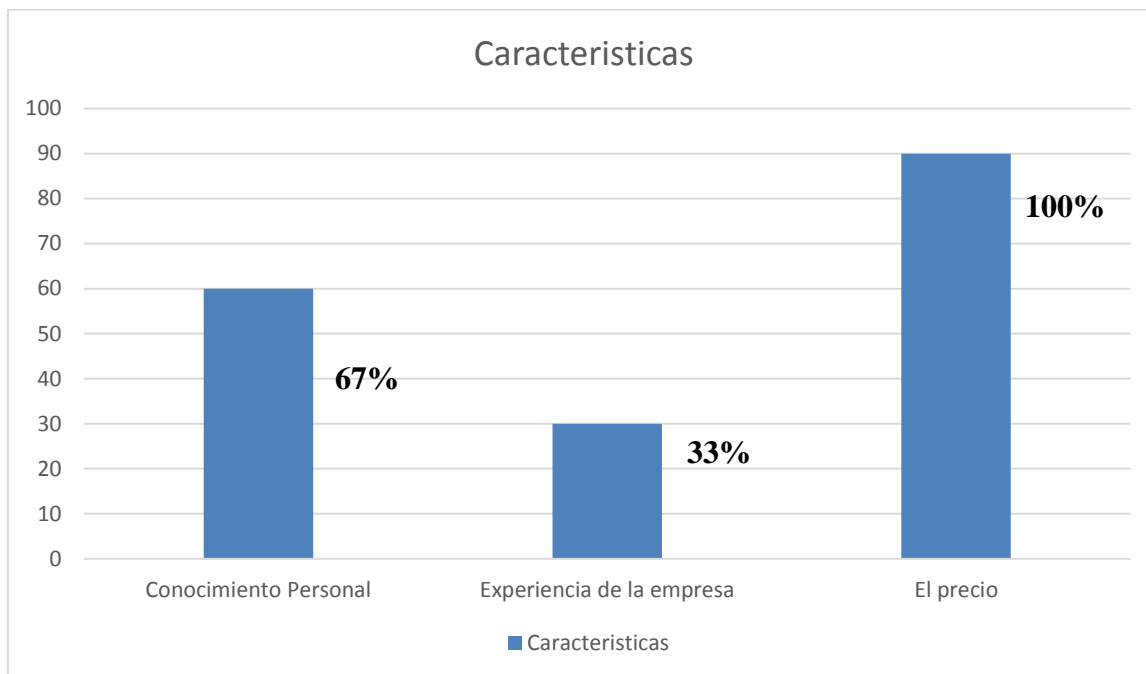


Gráfico 10 Características para contratar un servicio
Fuente: Resultados de investigación 2019

El 100% de la población determinan que lo primordial al momento de contratar un servicio es el precio, un 67 % piensan que lo que favorecería es el conocimiento personal puesto que ellos indican que de acuerdo al conocimiento está el nivel de confianza del servicio y solo un 33 % creen que es la experiencia y prestigio de la empresa.

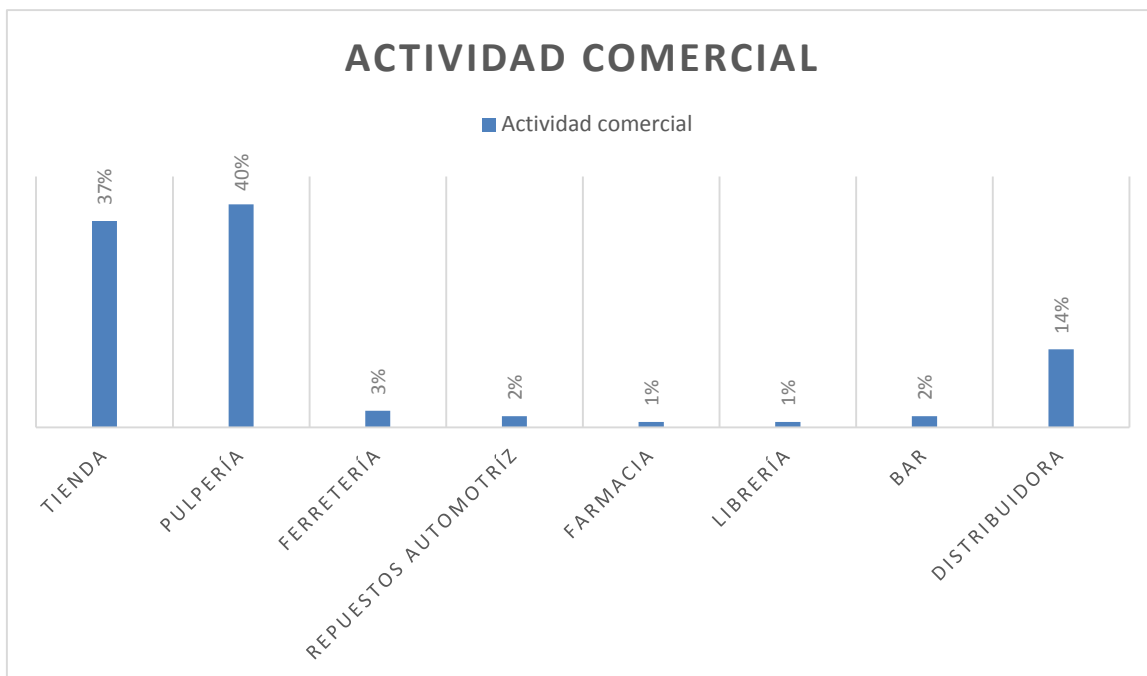


Gráfico 11 Actividad comercial
Fuente: Resultado de investigación 2019

Del 100% de la población tomada como muestra para determinar la actividad comercial el 37% son tiendas, 40% son pulperías siendo estas la actividad con mayor fuerza y liderazgo, 3% pertenecen al rubro de ferreterías, 2% se dedican a la venta de repuestos automotrices, 1% a farmacias, 1% a librerías, 2% bares y solo un 14% son distribuidoras.

Con este dato de relevancia significativa determinamos que la empresa Hernández Peralta y Valladares S, A su potencial va dirigido a las pulperías.

Sistema Contable que se utiliza en su negocio: se refiere a la estructura organizada mediante el cual recogen la información de sus negocios como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como reportes, libros diarios y formularios.

Balance oferta demanda

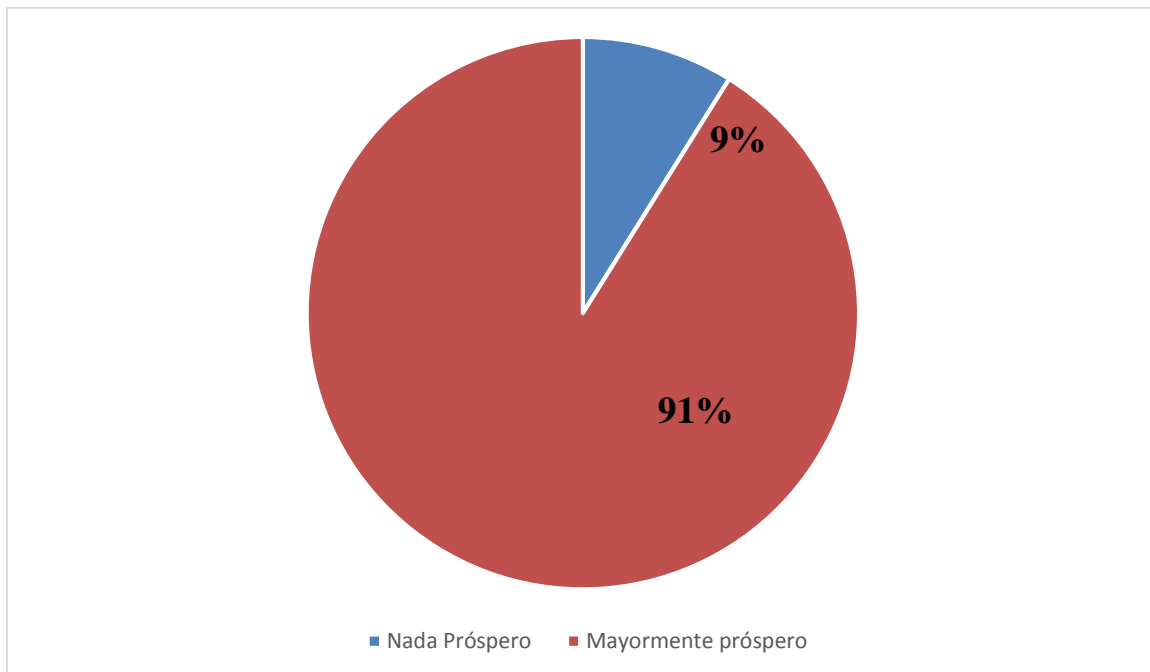


Gráfico 12 beneficios de la contratación
Fuente: Resultados de investigación 2019

Los propietarios de la PYMES consideran que tener mayor formalización en sus negocios sería muy prospero ya que el 91% lo coinciden y lo consideran necesario y solo un 9 % no lo considera necesario.

Análisis de precio

Que costo estaría dispuesto a pagar por una consultoría: el costo está constituido por las tarifas, que los propietarios de los negocios están dispuestos a pagar por recibir un servicio, el costo es una variable fundamental para idear un plan de marketing, por lo que es muy necesario que fijemos la estrategia de precios óptimos a implementar para nuestros servicios.

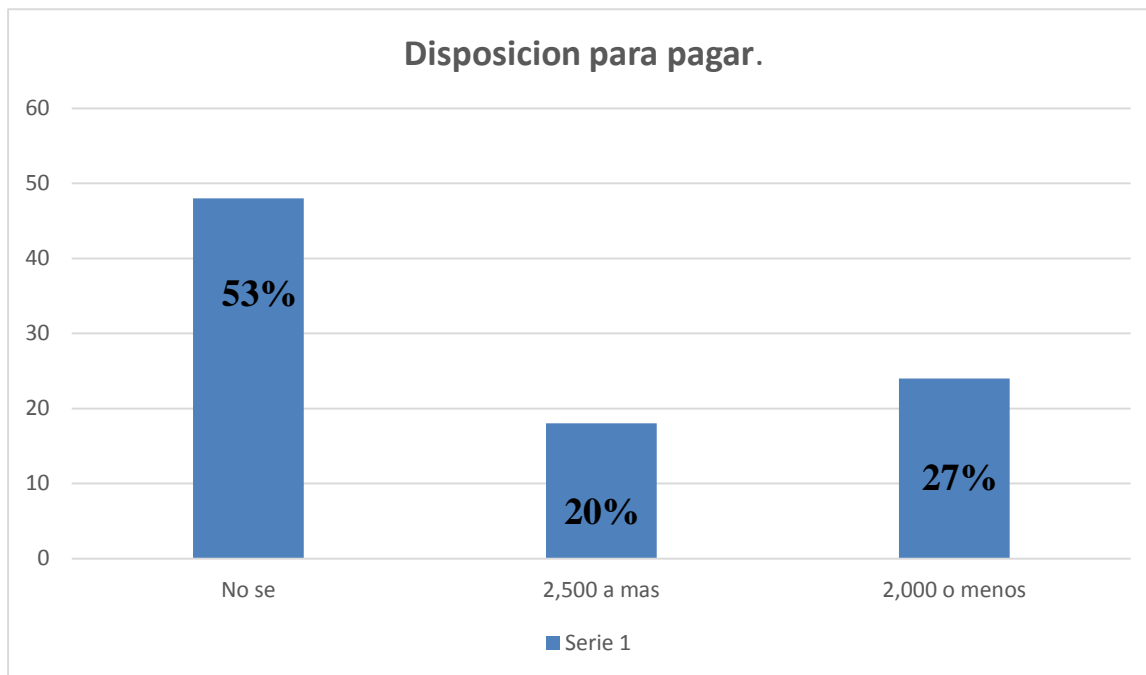


Gráfico 13 Disposición a pagar
Fuente: Resultado de investigación 2019

Analizando el costo de los servicios pagados por los propietarios de la PYMES, el rango oscila entre 2,000 a 2,500 córdobas, siendo el monto más pagado de 2,000 por los servicios recibidos equivalente a un 27 % del total de las encuestas.

Partiendo de que un 53 % no sabe cuánto pagar por el servicio recibido, los precios de Hernández, Peralta y Valladares S, A resultaran mediante el cálculo de costos de producción de cada uno de los servicios, basándose en la clasificación de las PYMES y volumen del servicio.

Análisis de canales de comercialización

El portafolio de servicios es prácticamente la vida de la empresa de servicios profesionales, contables y financieros, es la carta de presentación hacia los posibles clientes, metas, por ende, si la empresa logra consolidarse, el portafolio es en lo que debe enfocar la atención, ya que a partir de aquí se muestra la calidad del trabajo o servicios y que de esta manera los clientes puedan apreciar la actividad en el cual se desempeña la misma.

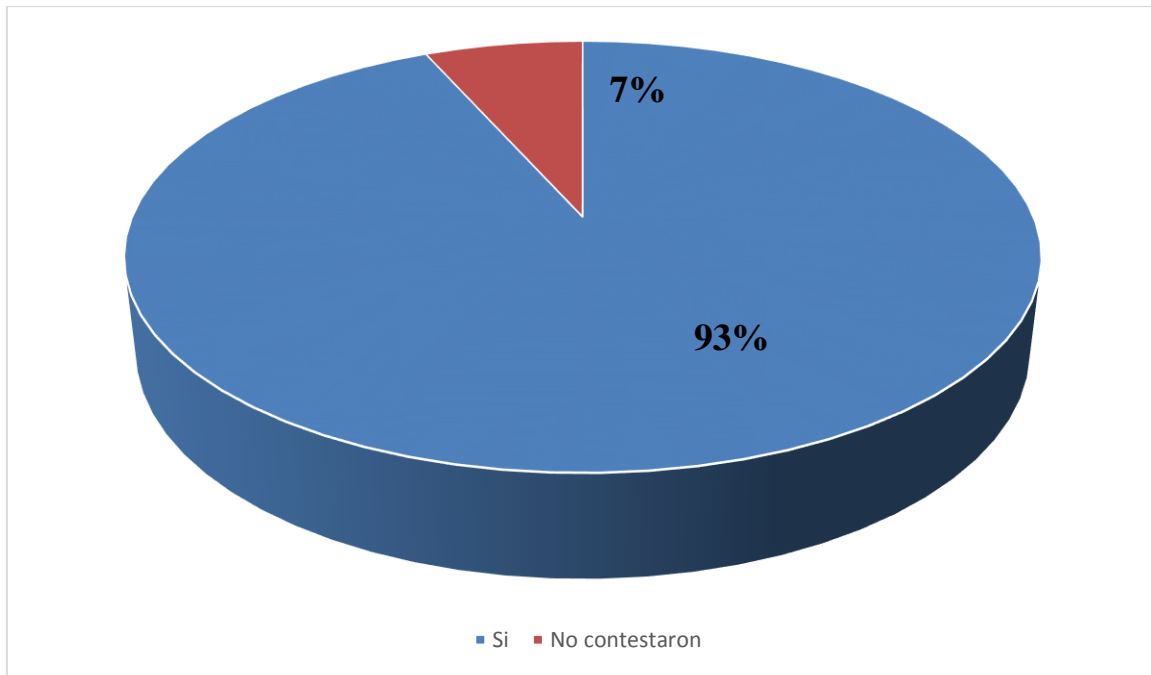


Gráfico 14 Estrategias de servicio
Fuente: Resultado de investigación 2019

En el caso de la PYMES del municipio de Rancho Grande, el 93 % les gustara estar informados del portafolio de servicios que ofrece Hernández Peralta y Valladares S,A y solo un 7% no muestra interés en conocer la empresa.

Hoy en día el internet se ha convertido una herramienta esencial para la búsqueda de información, debido a los avances tecnológicos ya que es una manera de obtener y emitir información ya que estas redes informáticas actualmente operan en todas las plataformas.

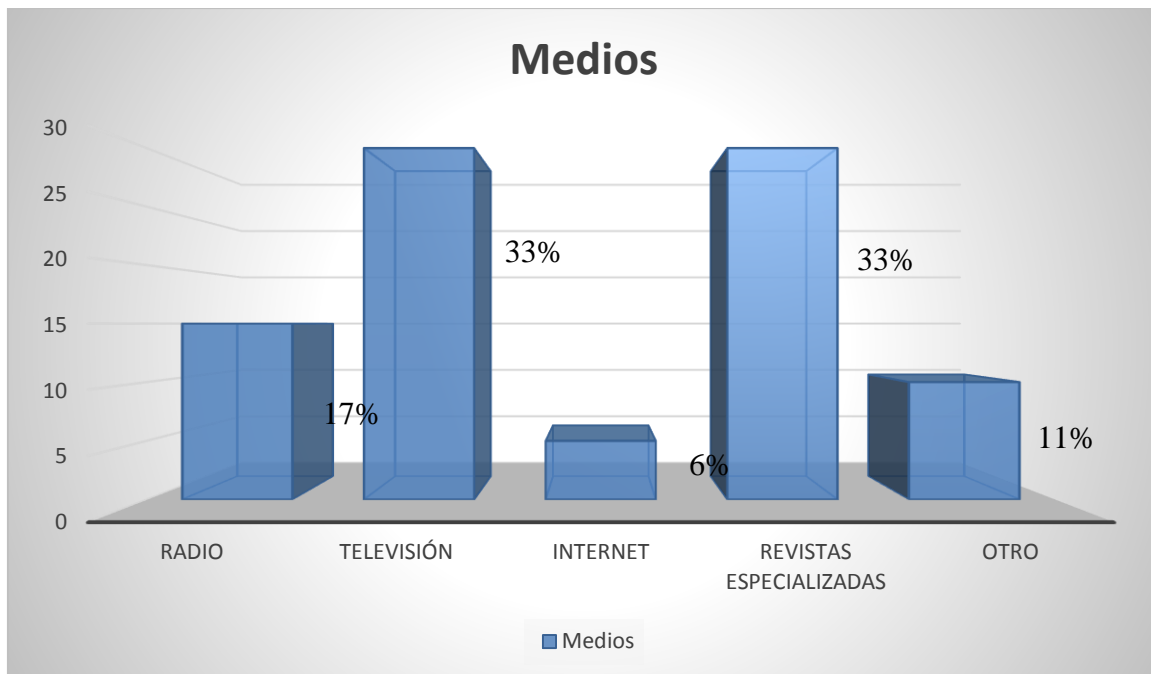


Gráfico 15 Medios

Fuente: Resultado de investigación 2019

Para una empresa es de vital importancia publicarse, para darse a conocer y con ello aumentar sus ventas, para la población del municipio de Rancho Grande el 17 % ven apropiado buscar asesoría a través de la radio, un 33% mediante canales televisivos, el 6% busca en internet, también un 33 % ven oportuno las revistas especializadas como cartillas, brochures etc, seguido de otros medios que representan un 11%.

Que costo estaría dispuesto a pagar por una consultoría: el costo está constituido por las tarifas, que los propietarios de los negocios están dispuestos a pagar por recibir un servicio, el costo es una variable fundamental para idear un plan de marketing, por lo que es muy necesario que fijemos la estrategia de precios óptimos a implementar para nuestros servicios.

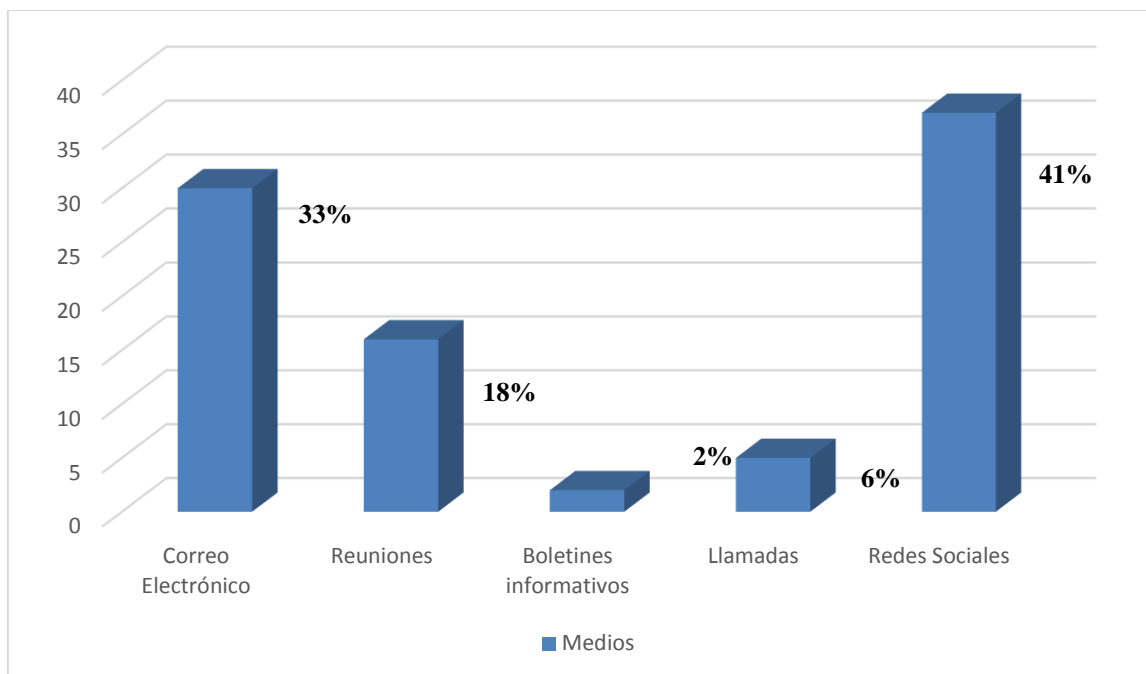


Gráfico 16 Medios para la información
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 33 % de las PYMES consultadas indican que les gustaría estar informados acerca de los servicios profesionales, contables y financieros a través de correo electrónico, el 18% considera viable a través de intervenciones a reuniones informativas, una sugerencia factible las redes sociales para el 41% y el 6% lo prefieren a través de llamadas telefónicas y solo un 2 % a través de boletines informativos.

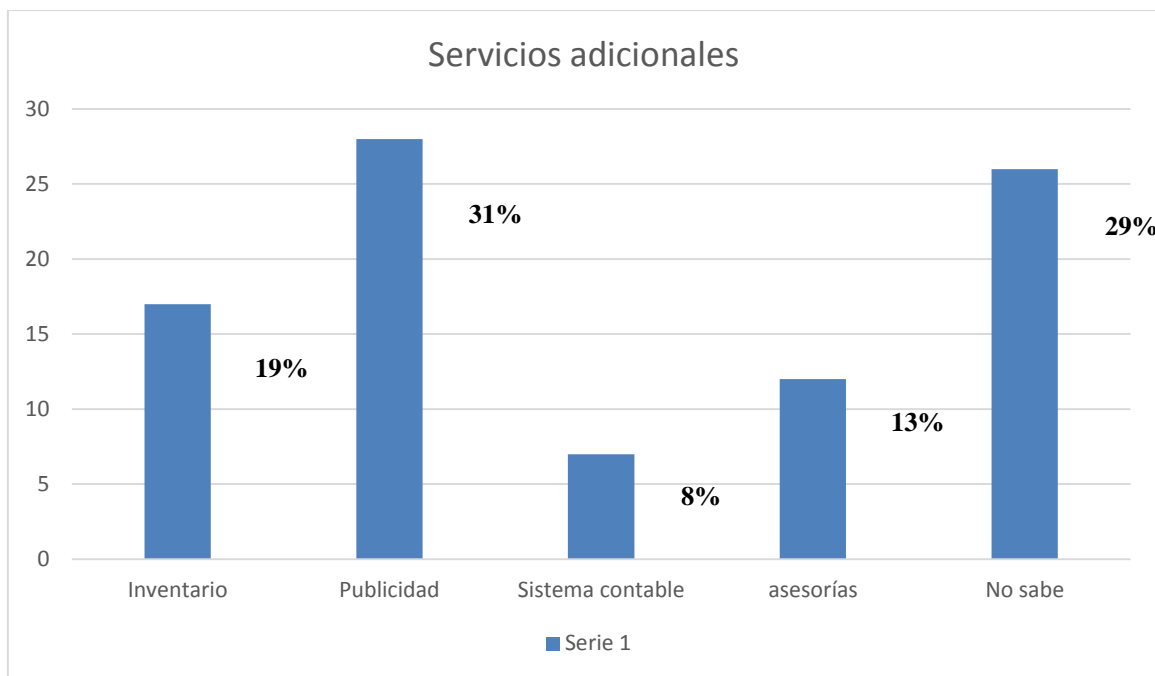


Gráfico 17 Servicios adicionales
Fuente: Resultado de investigación 2019

El 19% de las PYMES están interesados en recibir servicios adicionales de la empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A sobre manejo de inventarios, el 31 % requiere que la empresa les de publicidad, el 8% capacitación de sistemas contables, el 13% asesorías y un 29 % no sabe que requerir.

Plan de producción

Nuestro proyecto cuenta con tres profesionales, de los cuales uno permanecerá en la oficina las horas laborales completas y dos se incorporarán de acuerdo a la demanda de trabajo que se encuentre.

Los servicios que Hernández Peralta y Valladares S.A brinda consiste en analizar la información, realizar registros contables, establecer la situación financiera que las actividades económicas que realizan las empresas. Por su parte el servicio profesional, contable y financiero, es el acompañamiento en la elaboración de registros contables y en el cumplimiento de las

obligaciones tributarias, es decir el apoyo puede ser durante todo el ejercicio económico o en las etapas que el cliente considere necesarias.

IV. Ficha Técnica

Nombre del Proyecto

Factibilidad para la formulación de una empresa de servicios profesionales contables y financieros en el municipio Rancho Grande, departamento Matagalpa año 2019.

Breve descripción del proyecto

Nuestro proyecto está orientado a brindar servicios profesionales, contables y financieros, levantamiento de inventarios, declaraciones de rentas, estudio y organización de expediente, elaboración de registros contables, elaboración de manual de funciones, levantamiento de presupuesto y elaboración de planillas.

Ubicación Geográfica

La empresa está ubicada al noroeste del departamento de Matagalpa en el municipio de Rancho Grande que se sitúa a 84 Km de la cabecera departamental, en la calle principal, frente al comedor el Ranchito, Barrio San Martín.

Localización y Tamaño de la empresa

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos de la empresa. La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación general donde se establece la empresa de servicios profesionales, contables y financieros.

En este caso de la empresa Hernández Peralta y Valladares S.A se ubicada en Nicaragua en el departamento de Matagalpa y municipio de Rancho Grande, como se muestra en el siguiente mapa.

A continuación, se muestra la imagen de la ubicación del municipio de Rancho Grande.

Mapa de Nicaragua

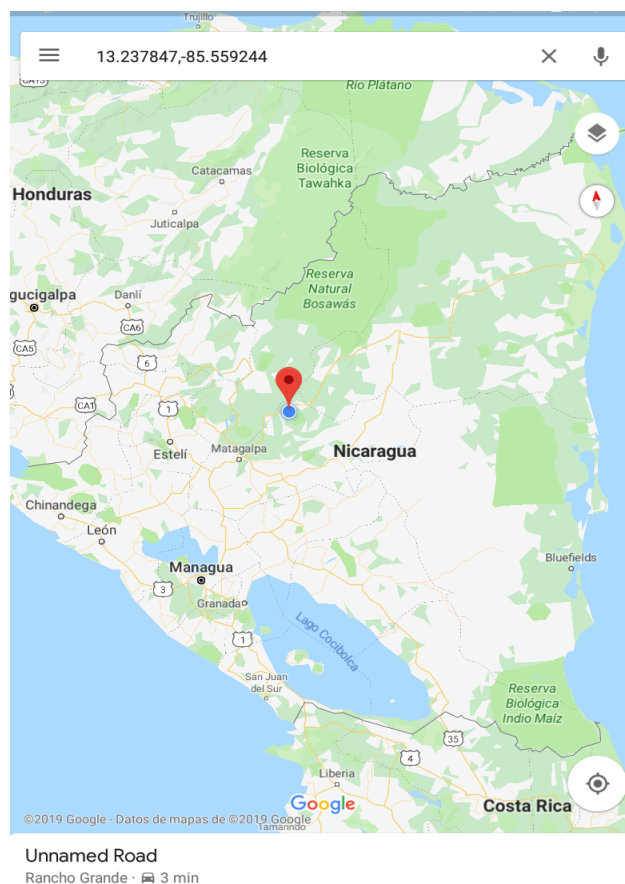


Ilustración 7 Mapa de Nicaragua

Fuente: Google Maps.

Micro localización

Es un punto preciso dentro de la macro zona, en donde se ubica definitivamente la empresa. Rancho grande, es el municipio que hemos elegido para crear la empresa de servicios profesionales, contables y financieros estará ubicada en la cabecera municipal de Rancho Grande, en una zona accesible para nuestros clientes, como tal consideramos de gran importancia describir su ubicación y característica.

Rancho Grande es un municipio que pertenece al departamento de Matagalpa y se ubica a 214 Km de la Capital y a 84 de la cabecera departamental fundado en 1989, limitando al norte

con el Municipio del Cuá, al sur con los municipios de Río Blanco y Matiguás, al este con el de Waslala y al Oeste con el municipio del Tuma la Dalia según

Ubicación del Municipio

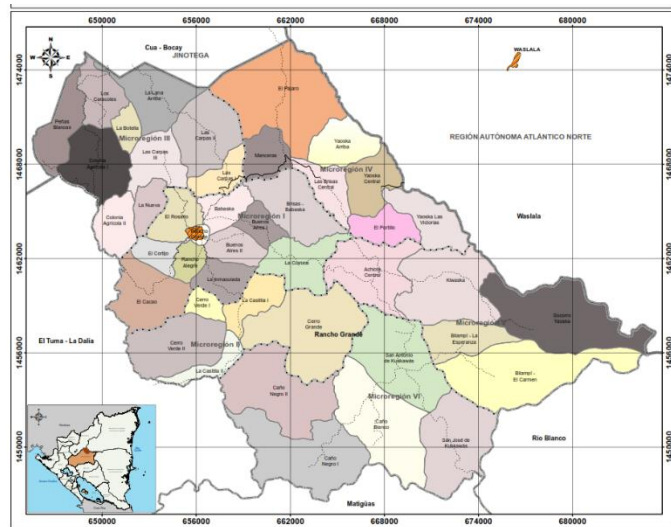


Ilustración 8 Mapa de Rancho Grande

Fuente: (Alcaldía Municipal de Rancho Grande, 2012)

Ubicación

La empresa está ubicada al noroeste del departamento de Matagalpa en el municipio de Rancho Grande que se sitúa a 84 Km de la cabecera departamental, en la calle principal, frente al comedor el Ranchito, Barrio San Martín.

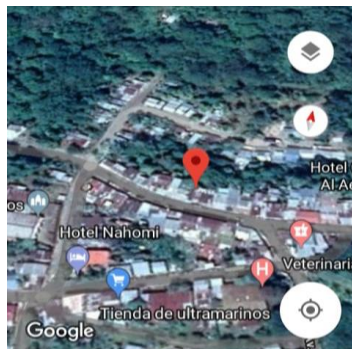


Ilustración 9 Mapa de ubicación de la empresa

Fuente: Google Maps

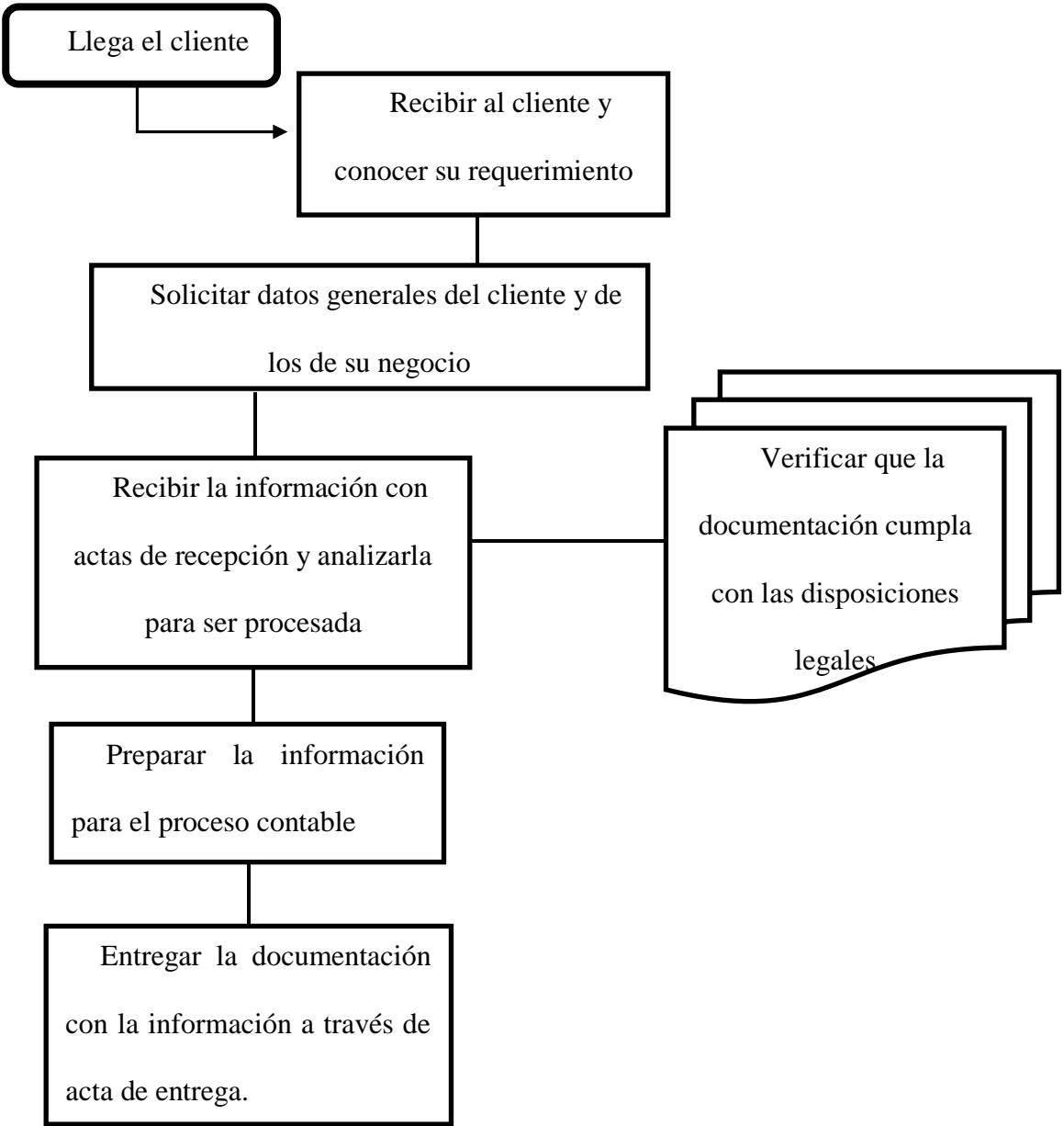
Materia prima e insumos

Descripción	Cantidades	U/ M	Proveedores
Competencia Profesional			Equipo Emprendedor
papelaría y Útiles de Oficina			
Papel T/C	3	Rema	Mayon
Lapiceros	1	Caja	
Calculadoras	3	Unidad	
Pasadores	1	Caja	
Engrapadoras	2	Unidad	
Folders	3	Caja	
Mobiliario y Equipo de Oficina			
Escritorio	2	Unidad	La Curacao
Sillas de Espera	6	Unidad	
Archivador	1	Unidad	
Mesa	1	Unidad	
Sillas Ejecutivas	2	Unidad	
Materiales de Limpieza			
Cloro	1	Unidad	Comercial Los Robles
Ambientador	1	Unidad	
Escobas	1	Unidad	
Lampazo	1	Unidad	
Mecha de Lampazo	1	Unidad	
Pastillas Terror	3	Unidad	
Papeleras	2	Unidad	
Papel Higiénico	12	Unidad	
Requerimiento de Materiales de Recepción			
Cafetera	1	Unidad	Comercial Los Robles
Tazas		Juego	
Vasos		Juego	
Papel Toalla		Rollo	

Fuente: Elaboración propia 2019

Un flujograma es una representación gráfica que desglosa el proceso de los servicios a desarrollar en la empresa, el cual es de gran importancia por que nos ayuda a designar el procedimiento para los servicios que prestaremos.

A continuación, presentamos el flujograma del proceso de producción de servicio, en el se presenta las fases del proceso de atención a los clientes.



Fuente: Elaboración propia 2019

Ilustración 10 Flujograma del proceso de producción del servicio

Tecnología requerida:

La tecnología es una herramienta fundamental para el desarrollo de los servicios profesionales, contables y financieros. Contar con tecnología adecuada nos permite brindar servicios de calidad ya que permitirá optimizar el uso del tiempo y de los recursos de la empresa y ofrecer a los clientes servicio eficiente y eficaz en forma ágil y oportuna. Se hará uso de sistema Mónica y Excel avanzado de manera que estas dos herramientas ofrezcan los mejores resultados. Después se comprará un sistema llamado Análisis y Sistemas ASIS, con el fin de mejorar los procedimientos que realizaremos.

Logística

Control de calidad:

- El gerente, se contacta con los clientes y los clientes potenciales.
- Se establece un cronograma para evaluación y servicio de calidad.
- Definir técnicas de evaluación de calidad del servicio, como entrevistas a clientes al azar, para evaluar el servicio y satisfacción.
- Definición de políticas donde se establezca que una de las socias supervisará y dará seguimiento a los procesos, y revisarlos antes de ser entregado al cliente.

4.1 Plan de organización.

Misión

En cuanto a lo relacionado a la Misión está dirigida a encaminar correctamente los esfuerzos y manejo de las funciones de la Empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A que es servir a las PYMES, ser una organización con papel protagónico en el desarrollo y mejoramiento de los servicios de profesionales, contables y financieros contribuyendo a perfeccionar las condiciones de desarrollo de las PYMES.

La Misión de una empresa es de vital importancia, pues permite establecer y comunicar de manera clara y concreta lo que pretende ser en lo cotidiano la organización, su razón y propósitos claves.

Somos una empresa de servicios profesionales, contables y financieros, que brinda soluciones a PYMES del municipio de Rancho Grande, nos caracteriza la calidad, eficiencia y ética profesional con la cual desarrollamos nuestro trabajo, con nuestros conocimientos promovemos una cultura contable, que contribuya con el desarrollo económico del municipio.

Visión

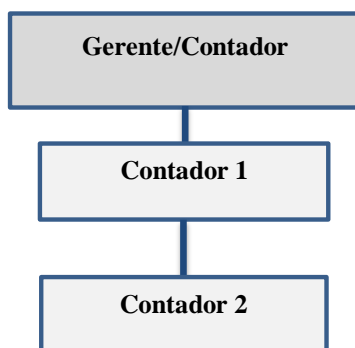
El siguiente componente de nuestro plan es la elaboración de la Visión para la empresa, ésta encaminará todos nuestros esfuerzos y trabajo de una manera adecuada, es la imagen a futuro de lo que deseamos para su organización.

La Empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A para el año 2019, dispone una organización consolidada, ya que es pionera en la implementación y ejecución del proyecto, brindando servicios de calidad, mostrando a nuestros clientes calidez, responsabilidad, respeto y ética profesional.

4.2 Objetivos estratégicos

- Alcanzar los niveles de rentabilidad necesarios para obtener un crecimiento económico apropiado para el desarrollo de la entidad.
- Ofrecer un servicio profesional contable y financiero y de asesoría de calidad a precios competitivos.
- Optimizar el uso de recursos de manera eficiente, privilegiando aquellas inversiones que contribuyan a la excelencia del servicio.
- Instaurar una cultura organizacional, cimentada en la calidad del servicio, el trabajo por objetivos y en base a resultados, para lo cual se ofrecerá programas de capacitación permanente que contribuya al crecimiento personal y profesional del talento humano de la empresa.

Ilustración 11 Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia 2019

Funciones del Gerente/Contador:

Funciones generales:

Se encarga de manejar los recursos financieros de la empresa de manera eficiente.

Presentar el estudio contable ante los socios y firmar documentación que sea necesaria.

Funciones específicas:

Abre y cierra cuentas en el sistema financiero.

Efectúa el pago de las remuneraciones de los trabajadores de estudio contable.

Realiza cobros de las ventas.

Manejo de caja.

Manejo de suministros de oficina.

Coordina las compras de la empresa y la logística de la empresa.

Mantener el control de los servicios básicos.

Preparar el flujo de caja de los ingresos y gastos.

Funciones de los contadores:

Funciones generales:

Efectúa las coordinaciones permanentes con los clientes del estudio contable.

Capacita al personal para un desempeño eficiente.

Legaliza los libros contables en la notaria.

Paga los impuestos a la DGI y Alcaldía Municipal, tanto de los clientes como de la empresa.

Procesos contables a Clientes.

Organismos de apoyo para fortalecer la actividad empresarial

En el municipio de Rancho Grande contamos con un aliado estratégico que es la Alcaldía de la municipalidad, ya que al brindar nuestros servicios empezamos por una sensibilización para el pago de los tributos correspondientes por lo cual sería de manera satisfactoria la captación de los impuestos por que permitiría una economía local más estable y el avance del mismo.

Constitución de la empresa y aspectos legales

La empresa de servicios Hernández, Peralta y Valladares S; A se constituyó mediante una escritura pública, que contiene estatutos, así mismo se inscribió en el registro mercantil ya que con dicha inscripción adquirió y la sociedad anónima su personería jurídica.

Estará regulada por las siguientes leyes:

Ley 645.

(Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME), 2008)

Según el artículo 1 del objeto de la siguiente ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) proporcionando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país.

Ley 185. (Código del trabajo, 1996)

El presente código regula las relaciones de trabajo estableciendo los derechos y deberes mínimos de empleadores y trabajadores.

Es necesario que todas las empresas cumplan con los mandatos de leyes por lo cual una de las prioridades de la empresa Hernández, Peralta y Valladares S.A, es la formalidad y para ello

deberá cumplir con lo que se establecen en las leyes, en su caso el código del trabajo con el fin de procurar un mejor cumplimiento para no actuar en perjuicio del trabajador y de la empresa.

El presente código establece llevar registros que se rigen dentro de las regulaciones del código como:

Contratación de los trabajadores.

Obligaciones del empleador.

Obligaciones de los subalternos.

Contrato.

Información necesaria de la jornada de trabajo, descansos, permisos y vacaciones.

Código del Comercio. (Código del Comercio de la República de Nicaragua, 2014)

Es necesario para llevar un adecuado registro contable, aquí trata de las obligaciones de llevar contabilidad en el cual todas las empresas ya sean, Públicos, privados, unipersonales y anónimas, tienen la obligación de llevar registros contables y que la contabilidad sea de acuerdo a la normativa vigente.

Arto. 37: Toda empresa debe llevar:

Libro diario, libro mayor, inventario y balances.

De acuerdo a la necesidad o el giro, las empresas deberán llevar libros auxiliares, las empresas de sociedades anónimas deben llevar un libro donde se registren las acciones emitidas y las acciones que han sido pagados y el orden con el que se debe trabajar, que todo sea transparente, sin manchones y los libros debidamente foliados.

Ley de concertación tributaria (Ley 822 Ley de Concertación Tributaria, 2016)

Obliga a que se paguen los impuestos tributarios relacionados con las empresas al igual que los tributos municipales.

- IR de rentas de actividades económicas.
- Sistema de depreciación.
- Impuesto de valor agregado.

- Rentas de trabajo.
- obligaciones de declarar, anticipar y retener.
- Declaración y pago de impuesto.

Plan de arbitrios municipal (Plan de Arbitrios Municipal, 1988)

El plan de arbitrios municipales un regulador de las entidades dentro de la municipalidad, en lo cual mandata a que todos los negocios que estén debidamente establecidos y en función de sus actividades deberán cumplir con según

Impuestos de Matrícula

Declarar los impuestos a favor del tesoro municipal

Pagar un impuesto de matrícula, esta deberá solicitarse anual mente en la municipalidad, dicha matrícula deberá efectuarse en el mes de enero de cada año.

El valor de la matrícula se calculará el tipo de dos por ciento sobre el promedio mensual de los ingresos brutos.

Cuando las empresas apenas apertura sus actividades económicas, se abonará como matrícula el uno por ciento del capital invertido y no gravado por otro impuesto municipal.

Impuesto sobre los ingresos.

Según el artículo 11, toda persona natural o jurídica que, habitual o esporádicamente, se dedique a la venta de bienes o a la prestación de servicios sean estos profesionales o no, pagara mensualmente un impuesto municipal del dos por ciento sobre el monto de los ingresos brutos obtenidos por las ventas o prestaciones de servicio.

Las personas obligadas al pago del impuesto sobre ingresos que se dediquen a la venta de bienes o prestaciones de servicios que estén matriculados, deberán presentar mensualmente ante la alcaldía la declaración de los ingresos gravables y pagar la suma de vida dentro de los primeros quince días del mes siguiente al declarado

Otros impuestos municipales.

Artículo 20. Toda persona natural o jurídica que se proponga edificar o realizar mejoras, deberá pagar, previamente su ejecución, un impuesto municipal del uno por ciento sobre el costo de edificación o mejoras.

Tasa por aprovechamiento.

Artículo 44. Toda persona natural o jurídica que coloque o mande a colocar placas, afiches, anuncios, cartelones o rótulos, pagará mensualmente una tasa, cuya cuantía dependerá de su tamaño y ubicación.

4.3 Plan Financiero.

El plan financiero radica en que representa la síntesis articulada de todo el proceso planificador que permite conjugar las necesidades de fondo que va a tener la empresa a lo largo del periodo con las fuentes disponibles para su financiación (Perez Carballo, 1996)

El plan financiero de nuestra empresa, es uno de los más importante, porque en el se encuentra nuestro plan de negocios. En él se detalla toda la información económica y financiera de la empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A, por lo que nos permite hacernos una idea de la viabilidad de la misma.

Nos permite calcular cuánto nos costara invertir en nuestro negocio, proyectar los presupuestos de ingresos y egresos, proyectar los Estados Financieros y evaluar los resultados de nuestro plan de negocios.

Por lo tanto, es fundamental realizar la evaluación económica - financiera ya que será el timón fundamental para que el inversionista tome la decisión de invertir.

Principales supuestos

Inversión Fija del Proyecto: son los activos cuya vida útil es mayor a un año y su finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa Hernández Peralta y Valladares S, A lleve a cabo sus actividades de servicios.

Tabla 8 Inversión fija

Concepto	Valor
Equipo de oficina	C\$ 22,800.00
Equipo de computo	26,000.00
Total	C\$ 48,800.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Mobiliario y Equipo de Oficina: Registra el costo histórico del mobiliario y equipo de oficina, propiedad de Hernández, Peralta y Valladares S, A, utilizado para el desarrollo de las operaciones. El equipo de oficina necesario para el área operativa tiene un valor de C\$ 22,800.00.

Tabla 9 Requerimiento de mobiliario y equipo de oficina.

Cantidad	Muebles	U\m	Costo unitario	Costo total
2	Escritorios	Unidad	C\$ 3,000.00	C\$ 6,000.00
6	Sillas de espera	Unidad	8,00.00	4,800.00
1	Archivador	Unidad	4,000.00	4,000.00
1	Mesa para cafetera	Unidad	1,500.00	1,500.00
2	Sillas ejecutivas	Unidad	2,500.00	5,000.00
1	Estante	Unidad	1,500.00	1,500.00
Total				C\$ 22,800.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Requerimiento de Equipos de cómputo: Registra el costo histórico de los equipos de cómputo, adquirido por la empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A, para el desarrollo de sus actividades de sistematización. El Equipo de Cómputo necesario para el área operativa tiene un valor de C\$ 26,000.00.

Tabla 10 Requerimiento de equipo de cómputo.

Cantidad	Muebles	Um	Costo unitario	Costo total
1	Computadora portátil	Unidad	C\$ 18,000.00	C\$ 18,000.00
1	Impresora multiuso	Unidad	8,000.00	8,000.00
Total				C\$ 26,000.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Inversión Diferidos. son los gastos pagados por anticipados, es decir trata de los gastos ya pagados, pero aún no utilizados.

Estas inversiones se realizan en bienes y servicios intangibles que son indispensables para la empresa, corresponden a adecuaciones y remodelaciones, estudio del proyecto publicidad y lanzamiento, la inversión diferida es de C\$ 32,550.00.

Tabla 11 Inversión diferida

Concepto	Valor
Gastos de Instalación	C\$ 26,000.00
Gastos de Organización	5,800.00
Publicidad Lanzamiento	750.00
Total	C\$ 32,550.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Gastos Legales de Organización: Son los costos iniciales en los que se incurre para crear una empresa. En los gastos de organización generalmente están incluidas las tarifas legales, es decir son los costos legales en que se incurrió para incorporar la empresa Hernández, Peralta y Valladares S, A al mercado.

La estructura legal que contempla este proyecto, responde a las disposiciones legales, es decir aquellas reglamentaciones y decretos jurídicos vigentes que establecen las autoridades municipales y el estado de Nicaragua, por lo cual, es importante prever cada requerimiento legal, y evitar futuros problemas que conlleven a una sanción o multas que afecte a operatividad de la empresa de servicios profesionales, contables y financieros.

Tabla 12 Gastos legales

Cantidad	Proceso	U\m	Costo unitario	Costo total
1	Confirmación de Sociedad Anónima	Gestión	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00
1	Registro Sociedad Anónima	Gestión	2,500.00	2,500.00
1	Inscripción de la DGI	Gestión	1,000.00	1,000.00
1	Inscripción Alcaldía	Gestión	300.00	300.00
Total				C\$ 5,800.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Servicio de Propaganda y Publicidad: son los métodos y canales para promover y promocionar los servicios, con el objetivo de atraer a clientes potenciales.

Tabla 13 Servicio de propaganda y publicidad

Cantidad	Conceptos	U\m	Costo unitario	Costo total
1	Banner	Unidad	C\$ 600.00	C\$ 600.00
30	Brochure	Unidad	5.00	150.00
Total				C\$ 750.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Capital de Trabajo: El monto del capital inicial del trabajo, corresponde al costo de materiales de oficina y gastos generales para el primer mes de funcionamiento de la empresa.

Tabla 14 Capital de trabajo

Concepto	Valor
Costo de Producción	C\$ 19,321.00
Gastos de administración	53,970.00
Gasto de Venta	3,761.00
Total, Capital de Trabajo	C\$ 77,052.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Detalle de los Costos de Servicio. También denominados costos de operación, son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

Tabla 15 Detalle de los costos de servicios

Concepto	Valor
Papelería y Útiles de Oficina	C\$ 1,761.00
Depreciaciones	17,560.00
Total, de Costo de Producción	C\$ 19,321.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Tabla 16 Gastos de administración

Concepto	Valor
Servicios de Alquileres	C\$ 4,370.00
Salarios	21,000.00
Materiales de Oficina	22,800.00
Gastos Legales	5,800.00
Total de Gasto de Administración	C\$ 53,970.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Tabla 17 Detalle de servicios de alquiler

Cantidad	Concepto	U\m	Costo unitario	Costo total
1	Arrendamiento de local	Unidad	2,000.00	C\$ 2,000.00
1	Servicio de energía eléctrica	Unidad	300.00	300.00
1	Servicio agua potable	Unidad	50.00	50.00
1	Servicio de Teléfono Internet	Unidad	5,000.00	5,000.00
1	Servicio de Tren de Aseo	Unidad	20.00	20.00
Total				C\$ 4,370.00

Fuente: Elaboración Propia 2019

A continuación, detallamos el pago de los servicios para el primer mes de pago

Hernández, Peralta & Valladares S.A

Matagalpa- Nicaragua



Planilla de Pago Correspondiente al Mes de Enero del 2019

Personal Administrativo.

Nº	Nombres y Apellidos	No INSS	Nº Cedula	CARGOS	SALARIO BASE	INSS Laboral	IR	Neto a Recibir	Firmas	INSS PATRO-NAL	INATEC 2%
1	Tania Magdalena Hernández López	22743051	453-081090-0000W	Gerente	7,000.00	490.00	0.00	6,510.00		1,575.00	140.00
2	Karla Vanessa Peralta	11894326	121-291182-0002V	Contador	7,000.00	490.00	0.00	6,510.00		1,575.00	140.00
3	María Isidra Valladares Herrera	34281819	453-010895-0002T	Contador	7,000.00	490.00	0.00	6,510.00		1,575.00	140.00
	Total				21,000.00	1,470.00		19,530.00		4,725.00	420.00

Fuente de Elaboración Propia 2019

Tabla 18 Planilla de pago

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

Financiamiento Operativo

Tabla 19 Costo del proyecto

COSTO DEL PROYECTO (En Córdoba)	
Activos Diferidos	32,550.00
Activo Fijo	48,800.00
Capital de Trabajo Inicial	77,052.00
Total	158,402.00

Fuente de elaboración Propia 2019

Tabla 20 Cuadro de inversionista

CUADRO DE INVERSIONISTA		
TOTAL, DE LA INVERSIÓN		C\$158,402.00
Tania Magdalena Hernández López	33.33%	52,800.67
Karla Vanessa Peralta	33.33%	52,800.67
María Isidra Valladares Herrera	33.33%	52,800.66
APORTE POR SOCIO	C\$	52,800.67

Fuente de elaboración Propia 2019

Técnico Operativo

Para determinar el Precio de cada servicio fue mediante un estudio de mercado en el cual hicimos consultas de los precios, adecuándolo a la realidad del municipio, se tomó en cuenta cuánto nos cuesta brindar un servicio, tiempo requerido, talento humano y materiales a utilizar.

Tabla 21 Memoria de cálculo de ingresos

Proceso	Cantidad Mensual	Cantidad Anual	Costo	Precio	Total, Mensual	Total, Anual
Levantamiento de Inventario	2	24	2,300.00	4,600.00	9,200.00	110,400.00
Declaraciones de Rentas	2	24	335.00	670.00	1,340.00	16,080.00
Estudio y Organización de Expedientes	1	12	3,930.00	7,860.00	7,860.00	94,320.00
Elaboración de Registros Contables	1	12	1,300.00	2,600.00	2,600.00	31,200.00
Elaboración de Manual de Funciones	1	12	4,530.00	9,060.00	9,060.00	108,720.00
Levantamiento de Presupuesto	1	12	3,554.00	7,108.00	7,108.00	85,296.00
Elaboración de Planilla	2	24	408.00	1,632.00	3,264.00	78,336.00
Total				33,530.00	40,432.00	524,352.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Para la determinación de los costos, tomamos en cuenta el talento humano, y cuanto nos costaría brindar cada servicio, considerando, el tiempo necesario, viáticos de alimentación y transporte, depreciación de equipo de cómputos, servicios básicos y papelería.

Tabla 22 Egresos por costos y gastos

Concepto	Mensual	Anual
Gastos de Administración	30,515.00	366,180.00
Gastos de Venta	4,772.00	57,264.00
Depreciaciones	1,463.33	17,560.00
Total	36,750.33	441,004.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Depreciaciones

Según (Ley 822 Ley de Concertación Tributaria, 2016) en su artículo 34 sistema de depreciación y amortización nos indica que los activos de la empresa Hernández, Peralta y

Valladares S.A se depreciaran a través del método de línea recta, el plazo de depreciación será determinado a través de la vida útil de cada activo

Tabla 23 Depreciaciones de activos

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida útil				
				1	2	3	4	5
Escritorio	2	C\$3,000.00	6,000.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Computadora	1	18,000.00	18,000.00	9,000.00	9,000.00			
Impresora	1	8,000.00	8,000.00	4,000.00	4,000.00			
Silla espera	6	800.00	4800.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Archivadora	1	4,000.00	4,000.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Mesa	1	1,500.00	1,500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Sillas ejecutivas	2	2,500.00	5,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Estante	1	1,500.00	1,500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Total	C\$			17,560.00	17,560.00	4,560.00	4,560.00	4,560.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Un flujo de caja muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo determinado.

El flujo de caja nos permite saber cómo la empresa ha obtenido y gastado su efectivo, y cual es el efectivo disponible al final de un periodo.

Tabla 24 Flujo de caja proyectado

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ingreso x venta		524,352.00	576,787.2	634,465.92	697,912.51	767,703.76
Egresos x Costo		441,004.00	485,104.34	533,614.84	586,976.32	645,673.95
Utilidad ante de Impuesto		83,346.00	91,682.87	100,851.08	110,936.2	122,030.00
Impuesto		25,003.5	27,504.9	30,255.32	33,280.9	36,609.00
Utilidad Neta del Ejercicio		58,342.5	64,178.00	70,595.8	77,655.3	85,421.00
Depreciaciones		17,560.00	17,560.00	4,560.00	4,560.00	4,560.00
Inversión diferida						
Inversión Total						
Aporte de socios	(158,402.00)					
Flujos Netos	(158,402.00)	75,902.5	81,738.00	75,155.8	82,215.3	89,981.00

Fuente: Elaboración propia 2019

Nota: los Ingresos por Ventas aumentan con el 10% cada año.

A criterio nuestro tomamos un 10% de aumento anual, porque consideramos que nuestro proyecto va a estar en una época de crisis estacionaria, y muchos negocios están cerrando en comparación a los años pasados, consideramos que la tasa de aumento es baja, por el cierre de los mismos.

Tabla 25 Proyección de ingresos a 5 años

	1	2	3	4	5
Portafolio de servicios	75,902.5	81,738.00	75,155.8	82,215.3	89,981.00

Fuente: Elaboración propia 2019

El valor actual neto VAN de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de Flujos de Caja que aquella promete generar a lo largo de su vida según (Gitman, 2007)

Para el cálculo del valor actual neto, es necesario conocer la tasa de descuento, para lo cual se toma en cuenta, la inflación riesgo y utilidad.

Inflación	6%
Riesgo	8%
Margen De Utilidad	15%
Tasa De Descuento	29%

Fuente: Elaboración propia 2019

Para el cálculo del Valor Actual Neto utilizamos la fórmula de

$$VAN = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

Donde:

P= Inversión Inicial

FNT=Flujos Netos Efectivos

i= Tasa de descuento 29%

VAN1

$$\text{VAN} = -158,402.00 + \frac{75,902.5}{(1+0.29)^1} + \frac{81,738.00}{(1+0.29)^2} + \frac{75,155.8}{(1+0.29)^3} + \frac{82,215.3}{(1+0.29)^4} + \frac{89,981.00}{(1+0.29)^5}$$

$$\text{VAN} = -158,402.00 + 58,839.15 + 49,118.44 + 35,010.16 + 29,688.88 + 25,181.50$$

$$\text{VAN} = 39,443.13$$

VAN2

$$\text{VAN} = -158,402.00 + \frac{75,902.5}{(1+0.44)^1} + \frac{81,738.00}{(1+0.44)^2} + \frac{75,155.8}{(1+0.44)^3} + \frac{82,215.3}{(1+0.44)^4} + \frac{89,981.00}{(1+0.44)^5}$$

$$\text{VAN} = -158,402.00 + 52,710.06 + 39,418.40 + 25,169.52 + 19,120.65 + 14,532.43$$

$$\text{VAN} = -7,450.94$$

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede afirmar que el proyecto de creación de la Empresa de servicios profesionales, contables y financieros es factible ya que la inversión podrá ser recuperada en el primer año once meses y quince días, para los cinco años arroja un valor superior al de la inversión inicial.

Periodo de recuperación de la inversión

158,402.00	75,902.5
	81,738.00
	75,155.8
	82,215.3
	89,981.00
Total	404,992.6

*Fuente de Elaboración Propia 2019
Tabla 26 Período de recuperación*

Ingresos promedios: $\frac{404,992.6}{5 \text{ años}} = 80,998.52$

PRI=INVERSION INICIAL
INGRESOS PROMEDIO

$PRI = \frac{158,402.00}{80,998.52} = 1.96 \text{ años}$

La inversión tomara un año, once meses y quince días para su recuperación

Tasa Interna de Retorno

Para encontrar la TIR es necesario obtener una tasa negativa, descontando los flujos a un % mayor que el costo de capital con que se contempla la recuperación de la inversión. Para calcular el VAN negativo con una tasa del 44%, el cual nos da como resultado lo siguiente:

$$TIR = i1 + \frac{VAN1(i1 - i2)}{VAN2 - VAN1}$$

$$\text{TIR} = 0.29 + \frac{39,443.13 (0.29 - 0.44)}{-7,450.94 - 39,443.13/}$$

$$\text{TIR: } 0.29 + \frac{(5,916.46)}{(31,992.19)}$$

$$\text{TIR} = 0.4749$$

$$\text{TIR} = 47.49\%$$

BALANCE INICIAL

<u>ACTIVOS</u>		Patrimonio	
Activos corrientes		Capital Social	158,402.00
Caja y Bancos	77,052.00		
Activos no corrientes			
Equipo de oficina	22,800.00		
Equipo de cómputo	26,000.00		
Activos Diferidos			
Gastos de organización y publicidad	32,550.00		
Total Activos C\$	158,402.00	Total, Capital C\$	158,402.00

*Fuente de Elaboración propia 2019
Tabla 27 Balance inicial*

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

V. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	Actividades	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Observaciones
1	Revisión de anteproyecto.	X				
2	Mejoramiento del resumen	X				
3	Elaboración de portafolio		X			
4	Construcción de diseño o modelo 3D (Maqueta)				X	
5	Redacción sobre la oportunidad en el mercado		X			
6	Elaboración del ciclo del proyecto		X			
7	Elaboración del presupuesto del proyecto		X			
8	Mejoramiento de los objetivos		X			
9	Elaboración de los indicadores		X			
10	Mejoramiento de los medios de verificación		X			
11	Revisión y mejoramiento a la matriz 4X4		X			
12	Revisión y mejoramiento del estudio de mercado			X		
13	Revisión y mejoramiento del estudio financiero			X		
14	Revisión y mejoramiento al estudio técnico			X		
15	Mejoramiento de los anexos				X	
16	Formato APA			X		
17	Elaboración de diapositivas				X	
18	Revisión del mejoramiento del proyecto			X		
19	Mejoramiento del proyecto				X	

ILUSTRACIÓN 12 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fuente: elaboración propia.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- (2016). *Ley 822 Ley de Concertación Tributaria, Segunda*. Managua, Nicaragua: Editado por: SENICSA.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico DF: Mcgraw-hill-Mexico.
- Código del Comercio de la República de Nicaragua. (2014). *Primera*. Managua, Nicaragua: Editado por: SENICSA.
- Código del trabajo. (30 de Octubre de 1996). Managua, Nicaragua: Jurídica,Managua,Nicaragua.
- Gitman, L. J. (2007). *Valor Actual Neto*. Mexico D F: Pearson .
- Kotler, p. (2016). *Direccipon de Mercado Tecnia* (Octava ed.). España: Prentice Hall.
- Ley de Concertacion Tributaria*. (2012). Nicaragua.
- Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME). (28 de Febrero de 2008). *Ley No. 645*. Managua, Nicaragua: MIFIC.
- Malhotra, N. K. (2016). *Investigación de Mercados, Un Enfoque Aplicado* (Cuarta ed.). Mexico DF, Mexico: Pearson Educación de Mexico.
- Perez Carballo, J. (1996). *Principios de la gestión financiera de la empresa*. Madrid: Alianza Editorial.
- Plan de Arbitrios Municipal. (25 de Abril de 1988). Managua, Nicaragua: Heliasta S.R.L. 2003.
- revistasbolivianas. (s.f.). Obtenido de <https://revistasbolivianas.org.bo>

VII. ANEXOS

Anexo 1

Entrevista



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Somos estudiantes de V año de la carrera de contaduría pública y finanzas de UNAN MANAGUA, nuestro objetivo al realizar esta entrevista consiste en conocer la demanda que hay en el municipio de Rancho Grande sobre la necesidad de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros que puedan favorecer el trabajo de los empresarios. El cómo será aceptado y cuáles serían las fortalezas y debilidades que tienen las PYMES al administrar sus negocios. Se Garantiza completa discreción y confidencialidad ala entrevistado.

Nombre de la Institución:

Fecha: _____

1. Sobre empresas de servicios profesionales, contables y financieros en Rancho Grande:

¿Qué entiende por empresas de servicio profesionales contables y financieros?

¿Conoce usted a alguna empresa de servicios profesionales, contables y financieros en el Municipio?

¿Cree usted necesario que exista una empresa de servicios profesionales, contables y financieros?

En caso de que su respuesta sea si, ¿Cuál sería el beneficio que esta proporcionaría?

¿Considera que la formalización por medio de una empresa de servicios profesionales, contables y financieros ayudaría a mejorar la economía y la recaudación de impuestos en el Municipio?

¿Desde su experiencia y registro de datos que cantidad de negocios se encuentran inscritos en esta instancia reguladora, y que cantidad no lo están?

¿Qué requisitos debe de cumplir una persona natural o jurídica para formalizar un negocio?

¿Cuál es el lapso de tiempo establecido para realizar trámites de inscripción de una empresa?

Muchas gracias por su colaboración



Anexo 2

7.1 Encuesta

Somos estudiantes del Programa universidad en el Campo (UNICAM) que desarrolla la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, actualmente estamos desarrollando un Proyecto de Investigación, con el objetivo de pretender la viabilidad de diseñar una empresa de Servicios Profesionales Contables y Financieros en el Municipio de Rancho Grande, Por el cual solicitamos su valiosa colaboración en responder la información adjunta. De antemano agradecemos su opinión, cuyos resultados serán utilizados para fines académicos y de emprendimiento.

EVALUACION DE JUCIOS DE EXPERTOS

Instrucciones de Llenado: Del siguiente listado de aseveraciones, seleccione aquellas que considera que son elementos de indispensables para la actividad directiva educativa, utilizando la escala Likert, siendo.

- 5. Muy relevante
- 4. Relevante.
- 3. Medianamente Relevante.
- 2. Poco Relevante
- 1. Nada Relevante.

I. DATOS GENERALES

1. Sexo:

- 1.1. Masculino () 1.2. Femenino ()

2. Nivel Académico:

- 2.1 Primaria () 2.2 Secundaria () 2.3 Universitario () 2.4 Otro ()

3. Edad.

- 3.1 De 16-25 años () 3.2 () 3.3 De 26-35 años () 3.4 De 36-45 años () 3.5 Más de 50 ()

4. Ocupación

- 4.1 Comerciante () 4.2 Ama de Casa () 4.3 Asalariado () 4.4 Empresario () 4.5 Productor () 4.6 Otro ()

5. Clasificación de su empresa

- 5.1 Micro () 5.2 Pequeña () 5.3 Mediana Empresa ()

II. IDENTIFICACIÓN:

Nombre de la Empresa: _____

Actividad: _____

Qué sistema utiliza para la contabilidad de su empresa: _____

¿A través de qué medio busca asesoría y consultoría para su empresa?

Radio __, Televisión __, Internet __, Revistas Especializadas __, Otro __,

¿Cuál? _____

III. SERVICIOS:

Marque con una 'X' si ha recibido asistencia sobre algunos de los siguientes servicios:

Contabilidad

Finanzas

Legal

Administrativa

Informática

Por favor nombre el experto/empresa que le prestó el (los)

servicio(s): _____

Comente el costo correspondiente: _____

¿Quedo Satisfecho con el servicio que le brindaron? ¿Sí__ No__ Por qué?

Que costo estaría dispuesto a pagar por una consultoría _____

¿Estaría usted dispuesto a contratar algún consultor que le oriente como mejorar el rendimiento de su empresa?

Si

No

IV. SOBRE EMPRESAS CONSULTORAS EN RANCHO GRANDE:

¿Conoce usted alguna empresa consultora de servicios profesionales, contables y financieros

Si ()

No ()

¿Si su respuesta es SI; ¿Conoce el nombre y que servicios ofrece?

¿Cuál es su grado de satisfacción con el servicio recibido en una escala de 1 a 5 siendo 1 el mínimo y 5 el máximo

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

¿Cuáles son para usted las características más determinantes a la hora de contratar un servicio para su empresa?

El conocimiento personal ()

La experiencia de la empresa o el profesional Las referencias de otros clientes que haya tenido ()

El precio ()

¿Qué tan prósperos serian si tuvieras mayor formalización, organización y sistemas que les ayudaran a facilitar las tareas convencionales?

Nada prospero ()

Mayormente prospero ()

¿Cree usted que la creación de una empresa consultora de servicios profesionales, Contables y financieros ayude a aumentar la productividad y la competitividad de pequeñas y medianas empresas?

Si ()

No ()

V. ESTRATEGIAS DE SERVICIO:

Le gustaría estar informado sobre el portafolio de servicios de Empresa consultora de servicios profesionales contables y financieros

Si

No

¿Como?

Correo Electrónico.

Invitación a Reuniones Informativas

Boletines Informativos Periódicos

Llamadas

Redes sociales

Suponiendo que se interesara por algún servicio ofrecido por Empresa consultora de servicios profesionales contables y financieros, ¿qué servicio adicional le gustaría que le brindáramos?:

Como empresario; ¿Qué interés le genera la posibilidad de que un experto realice un diagnóstico de su empresa?

Muy interesante.

Interesante.

Poco interesante.

Nada interesante.

Neutro

Existen algunas debilidades en su negocio que cree que se podría mejorar.

Si

No

Si existiera una empresa con todos los servicios profesionales contables y financieros

¿Contrataría Sus servicios?

Si

No

Gracias por su colaboración

Anexo 3.

7.2 Análisis del FODA

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none">1-Calidad de prestación de Servicio.2-Paquetes con precios accesibles a los clientes.3-Capacidad de respuesta por parte de colaboradores.4-Trabajo basado en Metodologías.5-Personal altamente calificado.6-Se cuenta con la documentación permanente para su funcionamiento, Manual de funciones y Reglamento de Control Interno.7-Innovacion continúa en método de trabajo.
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none">1-Realizar convenios y alianzas con gremios de micro y pequeños empresarios.2-somos únicos en el mercado.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none">1-Desconocimiento por parte de los clientes.2-Empresa joven, con poca experiencia en el sector.3-Cartera de clientes no existentes.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none">1-Resistencia por parte de los micros y pequeños empresarios a utilizar los servicios profesionales, contables y financieros.2-Bajos ingresos.3-Situacion económica de clientes claves.4-incremento de los impuestos.

Fuente elaboración propia 2019