



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM - CARAZO**

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Seminario de Graduación

Para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas.

Tema General

Plan de negocios con enfoque de emprendimiento para la IV región del país.

Tema Delimitado

Plan de negocios para la creación de un bufete de contadores públicos denominado "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS", ubicado en la ciudad de Jinotepe del departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2020

Nombres/ Autores:

N° de carnet

- | | |
|--|-------------|
| ➤ Br. Brayán José Calero Ponce | 1609 - 6558 |
| ➤ Br. Elvis Antonio Gómez Valverde | 1609 - 6668 |
| ➤ Br. Emanuel Jonathan Hernández López | 1409 - 3797 |

Tutor:

- MSc. Marisela del Socorro Sandoval García.

Carazo, Nicaragua

Enero 2021.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatorias.....	I
Agradecimiento	II
Valoración docente.....	III
Resumen.	IV
1. Introducción del tema y subtema	1
2. Justificación.....	3
3. Objetivos	4
3.1. Objetivo general.....	4
3.2. Objetivos específicos	4
4. Desarrollo del subtema.....	5
4.1. Gestión estratégica.....	5
4.1.1. Definición del negocio.....	6
4.1.2. Características diferenciadoras (propuesta de valor).....	7
4.1.3. Visión.....	8
4.1.4. Misión.....	8
4.1.5. Valores.....	9
4.1.6. Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).....	11
4.1.7. Objetivos estratégicos.....	13
4.2. Gestión de mercado	14
4.2.1. Estudio de mercado	15
4.2.2. Estrategias de mercado	36
4.2.2. Precio de venta.....	42
4.2.3. Estimación de ventas	44
4.3. Gestión operativa.	49
4.3.2. Objetivos de producción.....	50
4.3.3. Materiales necesarios.....	51
4.3.4. Capacidad de producción o servicio.....	59
4.3.5. Equipos de producción.	62
4.3.6. Proceso de producción o ciclo del servicio.	62

4.3.7.	Flujograma de procesos	64
4.3.8.	Distribución de planta.....	67
4.3.9.	Localización.....	69
4.3.10.	Buenas prácticas laborales.....	71
4.4.	Gestión organizativa.	72
4.4.2.	Aspectos legales y tributarios	73
4.4.3.	Actividades y gastos preliminares.....	79
4.4.4.	Estructura organizativa.	80
4.4.5.	Necesidad de personal.	82
4.4.6.	Principales funciones del personal.	85
4.4.7.	Equipos de oficina.	87
4.5.	Gestión financiera.	91
4.5.2.	Inversión.	92
4.5.3.	Presupuesto.....	96
4.5.4.	Evaluación financiera.	113
5.	Conclusiones.	120
6.	Bibliografía.....	122
7.	Anexos.....	123
7.1.	Metodología de la investigación.	123
7.1.1.	Tipo de investigación	123
7.1.2.	Población y muestra	124
7.1.3.	Método y técnicas de investigación.....	128
7.2.	Instrumentos de recolección de datos.	129
7.2.1.	Encuestas.	129
7.2.2.	Análisis de recolección de datos.....	133
7.3.	Determinación de días hábiles y horas disponibles de trabajo.	145
7.4.	Determinación de gastos varios de la empresa.	147
7.4.1.	Mantenimiento y reparación de los activos.....	147
7.4.2.	Gastos por servicios básicos.	148
7.4.3.	Gastos de recursos de limpieza.....	149
7.4.4.	Gastos por impuestos municipales (estimados).....	150

7.5.	Determinación y cálculos de nómina.....	152
7.6.	Prorrateo de los costos de producción.....	157
7.6.1.	Insumos Materiales.....	157
7.6.2.	Mano de Obra Directa.....	158
7.6.3.	Costos Indirectos de Fabricación.....	159
7.7.	Determinación del costo de venta.....	161
7.7.1.	Servicios Contables y Financieros.....	161
7.7.2.	Servicios Contabilidad Costos.....	162
7.7.3.	Servicios Fiscal y Tributario.....	163
7.7.4.	Servicios de Auditorías.....	164
7.7.5.	Servicios de Asesorías y Otros.....	166
7.8.	Políticas de precios propuesta.....	167
7.9.	Tabla de depreciación según ley 822.....	169
7.10.	Tabla de amortización del financiamiento.....	170

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz FODA del Bufete "CALERO, GÒMEZ & ASOCIADOS"	12
Tabla 2 Objetivos estratégicos.....	13
Tabla 3 Especificaciones y significados del logo.....	20
Tabla 4 Análisis de la competencia.....	22
Tabla 5 Clasificación de las empresas en Nicaragua.....	26
Tabla 6 Proveedores y acreedores del Bufete.....	27
Tabla 7 Presupuesto de Marketing.....	40
Tabla 8 Instrumentos de Marketing.....	41
Tabla 9 Precio de los diversos servicios.....	42
Tabla 10 Tarifas de Precios Según Competencias.....	42
Tabla 11 Estimaciones de Venta.....	44
Tabla 12 Proyecciones de ventas físicas y monetarias.....	45
Tabla 13 útiles de oficina.....	51
Tabla 14 Costo de los útiles de Oficina.....	57
Tabla 15 Costos de útiles de Oficina proyectados.....	58
Tabla 16 Capacidad productiva del Bufete Contable.....	59
Tabla 17 Servicios proyectados cada año y MOD requerida	61
Tabla 18 Capacidad de Producción Por Cada MOD	61
Tabla 19 Flujoograma de procesos.....	64
Tabla 20 Buenas prácticas laborales "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"	71
Tabla 21 Forma legal en la que se constituirá el bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"	73
Tabla 22 Organismos que rigen al Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"	76
Tabla 23 Leyes y Normas que rigen el Bufete.....	79
Tabla 24 Actividades y gastos preliminares.....	80
Tabla 25 Recursos humanos necesarios.....	84
Tabla 26 Funciones del personal contratado.....	85
Tabla 27 Descripción de Equipos de Oficina necesarios.....	89
Tabla 28 Depreciación de los equipos de oficina.....	90
Tabla 29 Activos No Corrientes.....	93
Tabla 30 Capital de trabajo.....	93
Tabla 31 Activos Intangibles y Diferidos.....	94
Tabla 32 Inversión Total.....	95
Tabla 33 Estructura y fuentes de financiamiento.....	96
Tabla 34 Proyección de Producción Mensual	97
Tabla 35 Proyección de venta en unidades físicas.....	98
Tabla 36 Proyección de ventas a precio de costo.....	99
Tabla 37 Proyección de venta a precio de costos.....	100

Tabla 38 Proyección de venta en unidades monetarias.....	100
Tabla 39 Gastos generales de la empresa fijos y variables	101
Tabla 40 Gastos generales de producción	103
Tabla 41 Gastos generales de administración.	104
Tabla 42 Gastos generales de venta.....	105
Tabla 43 Gastos generales financieros.	105
Tabla 44 Cálculo del punto de equilibrio.	106
Tabla 45 Punto de equilibrio proyectado.....	107
Tabla 46 Presupuesto de efectivo proyectado.	109
Tabla 47 Estado de Situación Financiera Inicial	110
Tabla 48 Estado de resultado proyectado.	111
Tabla 49 Estado de Situación Financiera Proyectado.	112
Tabla 50 Utilidad líquida.....	113
Tabla 51 Rentabilidad.....	114
Tabla 52 Tiempo de retorno de la inversión.....	115
Tabla 53 Flujo de fondo.	116
Tabla 54 Valor Actual Neto (VAN)	117
Tabla 55 Tasa Interna De Retorno (TIR) Expresado %	118
Tabla 56 Cantidad total de MIPYMES en Carazo Año 2020.....	125
Tabla 57 Análisis de la recolección de datos de las encuestas.	133
Tabla 58 Cálculo de horas disponibles y días hábiles para trabajar.	145
Tabla 59 Mantenimiento y reparación de activos.....	147
Tabla 60 Gastos de servicios básicos.	148
Tabla 61 Gastos por recursos de limpieza.....	149
Tabla 62 Impuestos municipales.	150
Tabla 63 Cálculo de Nómina para año 1.	152
Tabla 64 Cálculo de Nómina para año 2.	153
Tabla 65 Cálculo de Nómina para año 3.	154
Tabla 66 Cálculo de Nómina para año 4.	155
Tabla 67 Cálculo de Nómina para año 5.	156
Tabla 68 Prorratio: Insumos materiales.	157
Tabla 69 Prorratio: Mano de obra directa.	158
Tabla 70 Prorratio: Costos Indirectos de Fabricación.....	159
Tabla 71 Costo y precio de servicios contables y financieros.....	161
Tabla 72 Costo y precio de servicios de contabilidad de costos.	162
Tabla 73 Costo y precio de los servicios fiscal y tributarios.	163
Tabla 74 Costo y precio de servicios de auditorías.	165
Tabla 75 Costo y precios servicios de asesorías.....	166
Tabla 76 Políticas de precios y margen de ganancias.	168
Tabla 77 Tabla de depreciación según ley 822.....	169
Tabla 78 Tabla de Amortización del financiamiento.	170

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1 Logo del Bufete CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS.....	19
Gráfico 2 ¿De los siguientes incisos, indique bajo que técnica de control de registros realiza en su empresa todas las actividades comerciales diarias?	29
Gráfico 3 ¿Usted como empresa ha solicitado algún tipo de servicios y asesorías contable?	29
Gráfico 4 ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio de nuestro bufete de contadores públicos para satisfacer necesidades o problemas que se dan en su empresa?	32
Gráfico 6 Mercado Meta.....	34
Gráfico 7 Canal de distribución.....	37
Gráfico 8 las 4C'S Del Marketing.....	38
Gráfico 9 Ciclo del servicio.....	62
Gráfico 10 Planta arquitectónica de la empresa.	67
Gráfico 11 Localización de la planta.....	69
Gráfico 12 Estructura organizativa a corto plazo y largo plazo.	81
Gráfico 13 Flujo de reclutamiento de personal.	83
Gráfico 14 Punto de equilibrio proyectado.....	108
Gráfico 15 Punto de equilibrio año 1.....	108
Gráfico 17 Banner publicitario e imagen de los protagonistas del plan de negocios.	171



*"Te Ayudamos, Te Inspiramos, y Te Desarrollamos
Al Exito Empresarial"*

Dedicatorias.

“El placer de perseguir y trabajar para conseguir un sueño no se encuentra en la meta. El mayor placer se produce durante el camino. El sueño alimenta nuestra acción, y nos ayuda a saborear cada paso como una victoria. El conocimiento es sólo una de las representaciones de la excelencia. José Vasconcelos”.

Al haber culminado la modalidad de seminario de graduación dedicamos nuestra ardua labor:

Primeramente a nuestro Señor Jesucristo por habernos brindado la vida, la salud, y el espíritu de perseverancia para llegar a culminar nuestra carrera universitaria.

A nuestros padres, por estar siempre apoyándonos económica y emocionalmente a lo largo de la carrera, por el amor incondicional que nos brindaron, por el esfuerzo, sacrificio y ayuda en las diversas situaciones que enfrentó cada uno de nosotros durante este proceso de formación intelectual, procedimental y actitudinal.

A nuestros hermana/os y amigos por su más sincero afecto y motivaciones a seguir adelante en los momentos más críticos de la carrera.

A todo el personal docente de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas con quienes tuvimos la oportunidad de interactuar y disfrutar de sus valiosas enseñanzas con el fin de transmitimos sus grandes conocimientos a lo largo de la carrera, por su paciencia, comprensión, por sus regaños y correcciones que nos ayudaron a tener una formación profesional de calidad. Para todos ellos nuestra más grande gratitud y máximo cariño.

A nosotros mismos, por todo el esfuerzo, desempeño y dedicación que pusimos en el transcurso de nuestra carrera, y que gracias a Dios lo culminamos exitosamente.

Br. Calero Ponce Brayan José.

Br. Gómez Valverde Elvis Antonio.

Br. Hernández López Emanuel Jonathan.

Agradecimiento

*“La gratitud es la flor más bella que brota del alma. **Henry Ward Beecher**”*

En testimonio de nuestra gratitud por todo apoyo, aliento y estímulos mismos que posibilitaron la conquista de esta meta, en nuestra formación profesional con admiración y respeto:

Agradecemos por parte del equipo de este plan de negocios, a nuestro señor Jesucristo por brindarnos la oportunidad de vivir y, por habernos puesto en nuestro camino a personas que han sido columna y compañía durante todo el periodo de estudio de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas.

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN – MANAGUA, FAREM – CARAZO, en especial a todos los maestros de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas que nos instruyeron e impartieron sabiduría para lograr cumplir nuestras metas y objetivos.

Un grato y sincero agradecimiento a nuestro tutora Msc. Marisela del S. Sandoval García, y demás docentes por haber sido un apoyo fundamental en el proceso de la realización de este plan de negocio.

A nuestros padres, hermanos y amigos que siempre nos han apoyado en todo momento y de esta forma convertirnos en excelentes profesionales.

A todos nuestra eterna gratitud.

Br. Calero Ponce Brayan José.

Br. Gómez Valverde Elvis Antonio.

Br. Hernández López Emanuel Jonathan.

Valoración docente



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM-CARAZO
TEL: 2532-0564/ 2532-2668 EXT.: 114 | E-MAIL: depto.econom.faremc@unan.edu.ni

VALORACION DEL DOCENTE

Jinotepe, 18 de enero de 2021.

Dr. César Augusto Arévalo Cuadra.
Director del Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Maestro: Reciba un cordial saludo.

Por este medio hago entrega formal, del informe de seminario de graduación, bajo el Tema:
"Plan de negocios con enfoque de emprendimiento para la IV región del país".
Presentado por los bachilleres:

Nº	Nombres y Apellidos	Carnet
1	Brayan José Calero Ponce	16096558
2	Elvis Antonio Gómez Valverde	16096668
3	Emanuel Jonathan Hernández López	14093797

Siendo el subtema: Plan de negocios para la creación de un bufete de contadores públicos denominado "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS", ubicada en la ciudad de Jinotepe del departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2020".

El cual ha cumplido con los requisitos establecidos de acuerdo a la normativa de: Seminario de Graduación. Este trabajo ha contribuido a desarrollar y obtener habilidades y conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo ajustados a las exigencias del entorno económico y laboral actual.

Por lo anterior apruebo este trabajo, y por tanto puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para ostentar al título de licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas.

Sin más a que agregar me despido, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente:

Lic. Marisela del Socorro Sandoval García
Tutora de Seminario de Graduación

Cc. Archivo

A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD

Resumen.

Este plan de negocio radica en evaluar y describir la viabilidad de crear un Bufete de Contadores Públicos que brinde diversos servicios en materia contable, financiera, tributaria, auditorías y asesorías, destinadas al segmento de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas del departamento de Carazo con el fin de ayudar en el crecimiento y desarrollo de estas mismas, con servicio ajustado a la necesidad de cada empresa.

El documento está organizado en cinco secciones en donde se explican los componentes que hacen parte de un plan de negocio que todo emprendedor debe considerar:

Gestión Estratégica: En este apartado se mencionan los aspectos generales del plan de negocio como la descripción del tipo de emprendimiento, definición del negocio, misión, visión, y análisis FODA que son ineludibles plasmar en este trabajo.

Gestión de Mercado: En esta etapa se describen factores y elementos de mercado, que ayudan a definir las principales variables tales como un estudio de mercado que refuerza la aceptación que tendría el Bufete de contadores, la participación de mercado, nuestros principales clientes, las proyecciones de venta en unidades físicas y monetarias entre otros aspectos como la determinación de la competencia y demanda

Gestión Operativa: En esta parte del plan de negocios se detalla la capacidad productiva, los recursos y elementos con los que el Bufete cuenta para poder operar con normalidad y de la manera más eficiente en la realización de los servicios.

Gestión Organizativa: En esta sección el Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, detalla toda la estructura organizativa que le permita alcanzar los objetivos y metas propuestas bajo un marco de leyes, constitución y legalización para la empresa.

Gestión Financiera: En la gestión financiera se determina la viabilidad económica del emprendimiento, es por ello, que se detallan la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos, los ingresos y egresos; con esta útil información de los indicadores económicos financieros, que ayuda en la toma de decisiones para iniciar operaciones del emprendimiento o replantear las estrategias establecidas originalmente.

1. Introducción del tema y subtema

En este documento se presenta toda la información que comprende el plan de negocios para la creación de un Bufete de Contadores Públicos denominado “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, surgida a raíz de nuestro seminario de graduación con enfoque de emprendimiento e innovación que la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN – MANAGUA, FAREM-CARAZO, presenta entre sus principales retos y desafíos para que los egresados de las diferentes carreras se conviertan en los propios protagonistas de emprender un negocio que cambie su estilo de vida.

El presente plan de negocios está orientado en fundar una empresa que proyecta dar una atención personalizada directa a sus clientes a fin de brindarles una variedad de servicios en materia contable, financiera, tributaria, auditorias y asesorías con un equipo altamente calificado y apegado a principios éticos y morales que la profesión exige.

El Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, estará constituida como sociedad en nombre colectivo de régimen general, por los socios: Brayan Calero, Elvis Gómez y Emanuel Hernández. Cabe señalar que para la creación de este Bufete de contadores públicos es imprescindible para que se pueda constituir, la existencia de 2 miembros certificados como Contador Público Autorizado (CPA). Por lo tanto, para dar origen a este Bufete los socios deberán tener estudios continuos después de ser egresados como licenciados en contaduría pública y finanzas en el colegio de contadores públicos de Nicaragua para ser CPA, o bien afiliarse o asociarse con CPA ya certificados y activos.

“CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, pretende ser una referencia de elegir en la prestación de servicios con calidad y precios competitivos, con lo que se espera superar la poca cultura contable de algunos propietarios y gerentes de dichas empresas, quienes al obtener el servicio podrán apreciar las ventajas y visualizar el profesionalismo, calidad, confianza, oportunidades y satisfacción de mejorar su propia organización, impulsar al desarrollo, formalización, solución de diferentes problemas, con la finalidad de obtener mejores resultados en el logro de sus metas y objetivos de cada empresario de una MIIPYMES del departamento de Carazo.

A como se detalló en el resumen de este documento, el trabajo cuenta con 5 componentes necesarios que forman parte de un plan de negocios como gestión estratégica, gestión de mercado, gestión operativa, gestión organizativa, y gestión financiera.

De esta manera se da marcha a la realización y ejecución del plan de negocio con las cualidades empleadoras en el presente trabajo así se concluirá, si la empresa es viable y rentable.

Anhelamos que la realización de este plan de negocios sea de utilidad para futuros investigadores del tema, para estudiantes de carreras de ciencias económicas, y por supuesto para nosotros como futuros egresados de la carrera de Contaduría Pública y finanza adquiriendo nuevos juicio y nociones para ser los intérpretes de explorar un mundo de oportunidades, preparándonos para dar los primeros pasos a un futuro cada vez mejor.

2. Justificación.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son cada vez más comunes, convirtiéndose en una excelente alternativa de negocio, pero no importa de cuanto sea el tamaño de la entidad, mantener un control, registros, correcta gestión, cuidado de los recursos de la empresa y uso de las herramientas contables y financieras, será siempre un aspecto importante para garantizar el correcto funcionamiento y desempeño en el mundo de los negocios de la mano con expertos profesionales y especialistas en la materia.

Según el colegio de contadores publicos de Nicaragua (CCPN, 2012), de cada diez personas que trabajan para una empresa, al menos siete aseguran que están en una que no tiene un control contable adecuado, gestiones tributarias, financieras y estructuras que sirvan para el desarrollo de las empresas; agregan que la falta de registros contables y otros asuntos en la materia en nuestro país se ha analizado como uno de los grandes problemas en las empresas, en especial para las MIPYMES.

Nuestra preocupación radica al observar e informarnos de que son las MIPYMES quienes poseen mayores problemas contables, financieros, organizacionales y económicos. Esta es una de las causas y oportunidad por lo cual se ha diseñado este plan de negocios.

Carazo cuentan con pocas firmas contables que presten de sus servicios a la demanda insatisfechas, por este motivo los pequeños contribuyentes denotan grandes limitantes. La ausencia de visión estratégica, desconocimiento acerca de controles tributarios y financiero entorno a sus operaciones y/o actividades; impiden el crecimiento económico y financiero por lo cual, se es necesario que el pequeño empresario tome la decisión de la contratación de servicios profesionales o la aceptación de una firma contable.

Es por ello, que en este plan de negocio se evaluará y describirá la viabilidad de crear el Bufete de Contadores Públicos que brinde Servicios Contables y Asesorías para las MIPYMES del Departamento de Carazo, que le permita al pequeño contribuyente obtener conocimiento e información para responder ante un entorno cambiante y de alta incertidumbre, brindándoles la oportunidad de crecimiento en el mercado.

El presente trabajo posee recursos de información bibliográfica, información teórica, información real y confiable.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Realizar plan de negocio para el Bufete de Contadores Públicos denominado “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, la cual estará ubicada en la ciudad de Jinotepe del departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2020.

3.2. Objetivos específicos

1. Describir en la **Gestión Estratégica**, los principales componentes cualitativos del plan de negocios para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”.
2. Realizar en la **Gestión De Mercado**, un análisis técnico, para conocer el impacto que tendrá la creación del “bufete de contadores públicos”, mediante herramientas y estrategias que logran suplir un mercado insatisfecho.
3. Especificar en la **Gestión operativa**, los aspectos técnicos/operativos necesarios para poder desarrollar los servicios que ofrecerá el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, de una forma eficiente, eficaz, programada y proyectada.
4. Definir en la **Gestión Organizativa**, los fundamentos legales vigentes, estructura organizativa, equipos de oficina y los recursos humanos vitales para el desarrollo y funcionamiento del bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”.
5. Estructurar los costos en la **Gestión Financiera** desde la inversión inicial de activos fijos, capital de trabajo, personal y otros gastos, así como la proyección de ingresos, para validar la viabilidad económica y financiera del plan de negocio.



4.1.

Gestión Estratégica.

4. Desarrollo del subtema

4.1. Gestión estratégica

La gestión estratégica es el “arte y ciencia” de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos de mercadotecnia. Mediante la planeación se integra la labor de la administración, la mercadotecnia, las finanzas y la contabilidad, las áreas de producción y operaciones, la investigación y desarrollo, así como a los sistemas computarizados de información para el éxito de la empresa (Philip, 2006).

4.1.1. Definición del negocio

Con este plan de negocio se pretende, entre otras cosas, crear una empresa de servicios denominada *Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”*, el cual ofrecerá diversos servicios en materia contable, financiera, contabilidad de costos, revisoría fiscal y tributaria, auditorías, asesorías entre otros, dirigidos a las MIPYMES del departamento de Carazo.

“CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS”, contará con un grupo profesional y especializado regidos bajo los valores y principios éticos, las leyes y normativas que la profesión exige; siendo así un grupo comprometido con proteger la información e intereses de los posibles clientes; resolviendo los problemas o necesidades que presenten.

4.1.2. Características diferenciadoras (propuesta de valor).

“Te ayudamos, te motivamos, y te desarrollamos al éxito empresarial”.

“CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, es un Bufete de Contadores Públicos que aspira realizar y ofrecer servicios profesionales con los más altos parámetros y exigencias de los clientes, en materia de:

- A. Servicios Contables y Financieros.
- B. Servicios de Contabilidad de Costos.
- C. Servicios de Revisoría Fiscal y Tributaria.
- D. Servicios de Auditorías.
- E. Asesorías y otros.

Estos servicios están dirigidos para posibles clientes como son las personas naturales comerciantes formalizadas y sin formalizar, a los dueños de MIPYMES, y a emprendedores de nuevos negocios. Se pretende satisfacer un amplio abanico de necesidades y problemas que las empresas necesitan para alcanzar nuevos niveles y desarrollos empresariales ante un mundo globalizado, en la que se requiere de especialistas expertos en manejar los registros, transacciones, ayudar a tomar sólidas decisiones financieras, crear modelos o estructuras de costos, declaraciones tributarias, asesorías y otros, la protección, cuidado y correcto manejo de los recursos de la empresa.

De esta manera a los clientes que reciban a cambio de una remuneración el servicio, se les auxiliará, motivará e impulsará a que obtengan como resultado un buen desempeño tanto económico, como financiero.

El Bufete Contable anhela ser una opción de elegir, generando confianza en los clientes, comprendiendo sus dificultades y ayudándoles a encontrar las soluciones y respuestas objetivas para maximizar sus recursos, minimizar riesgos y pérdidas que les afecten, mediante servicios accesibles en precios (diferencia con la competencia) basados en estructuras de costo y margen de ganancia que no denigren el trabajo pero que tampoco sean inalcanzables para cada tipo de cliente, no con precios altos que mismos profesionales (como competencias) han establecido en el mercado, por esta razón son limitados los que deciden contratar servicios de un contable.

4.1.3. Visión.

La visión define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación? (Espinoza H, 2012)

La empresa CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS tiene como visión:

Proyectarse en el sector como un Bufete De Contadores Públicos líder, brindando a cada clientes diversos servicios profesionales de la más alta calidad en contabilidad, impuestos, auditoría, y finanzas conforme a las necesidades de cada MIPYMES y con estricto apego a valores éticos y profesionales para su fortalecimiento, logrando maximizar sus recursos y el cumplimiento de sus objetivos y obligaciones.

4.1.4. Misión

La misión define principalmente, cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar, haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. (Espinoza H, 2012)

La empresa CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS tiene como misión:

Somos una empresa que nos especializamos en la prestación de servicios profesionales en contabilidad, impuestos, auditoría, y finanzas, donde estamos comprometidos con los clientes en dar respuestas y soluciones a cada una de sus necesidades o problema, logrando así a que las MIPYMES alcancen una mejor sostenibilidad, crecimiento y progreso empresarial para que estas a la vez impulsen más al desarrollo económico del país; generando más valor y más empleos para los y las Nicaragüenses.

4.1.5. Valores

Los valores son los conceptos psicológicos, internos de una persona, empresa que las organizaciones como tal no tienen valores, pero al estar conformadas por personas sus culturas son expresiones de los valores existentes y son compartidos por las personas de distintas maneras en la organización empresarial.

➤ Servicio

El bufete CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS disfruta de una atención completa y personalizada con sus clientes durante todo el proceso del servicio a prestar.

➤ Honestidad

Nos caracterizamos por ser transparentes en nuestro comportamiento. Actuamos coherentemente y cumplimos fielmente a nuestros clientes. Cumplimos estrictamente de acuerdo a las normas y preceptos que regulan nuestra conducta.

➤ Integridad.

Cada uno de nuestros miembros de equipo se rigen por valores profesionales donde ponen en práctica lo de ser franco y decente en todas las relaciones/o circunstancias que se le presenten al realizar su labor.

➤ Objetividad.

No permitir que prejuicios, conflicto de intereses o influencia indebida de terceros prevalezcan sobre los juicios profesionales de nuestro equipo.

➤ Compromiso.

Participar en todos los procesos que la empresa lo requiera contribuyendo al logro de los objetivos empresariales.

➤ Competencia y diligencia profesionales.

Mantener el conocimiento y la aptitud profesionales al nivel necesario para asegurar que el cliente reciba un servicio profesional competente basados en los últimos avances de la práctica, de la legislación y de las técnicas y actuar con diligencia y de conformidad con las normas técnicas y profesionales aplicables.

➤ **Confianza**

Crear mejores conexiones de nuestro bufete de contadores públicos con nuestros clientes de tal manera que todos obtengamos mejores relaciones empresariales.

➤ **Confidencialidad.**

Respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de relaciones profesionales y, en consecuencia, no revelar dicha información a terceros sin autorización adecuada y específica, salvo que exista un derecho o deber legal o profesional de revelarla, ni hacer uso de la información en provecho propio o de terceros de nuestros clientes.

➤ **Comportamiento profesional**

Cumplir las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y evitar cualquier actuación que pueda desacreditar a nuestro Bufete de Contadores Públicos.

➤ **Responsabilidad**

La responsabilidad moral garantiza el cumplimiento cabal, justo y oportuno de los compromisos, deberes y obligaciones. Nuestro bufete de contadores públicos busca siempre que su equipo esté al alcance de una responsabilidad cabal en la prestación de los servicios para brindar un trabajo de calidad y confianza al cliente.

➤ **Veracidad y Lealtad**

La veracidad es reflejo de la realidad. Nuestro equipo actuando de manera independiente, hace constar todos los datos importantes de que tenga conocimiento en relación con la situación financiera, resultados de operaciones y otros aspectos de servicios ofrecido a los de sus clientes.

➤ **Trabajo en equipo**

Para poder llegar al éxito empresarial y poder ofrecer un servicio de calidad creemos fielmente en el trabajo en equipo entre todos nuestros colaboradores.

4.1.6. Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y debilidades que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa; es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. (Thompson, 1998).

De acuerdo con la cita anterior el análisis FODA es una herramienta estratégica en este plan de negocios, ya que se utiliza para conocer la situación de una empresa, tanto interna como externa, por lo que se busca detectar y aprovechar las oportunidades particulares para un negocio en un momento dado, eludiendo sus amenazas, mediante un buen uso de sus fortalezas y una neutralización de sus debilidades.

Tabla 1 Matriz FODA del Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

MATRÍZ FODA "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"	
FORTALEZAS (+)	DEBILIDADES (-)
(factores internos)	(factores internos)
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en varias disciplinas. • Experiencia en la rama contable. • Gran capacidad de análisis. • Detallistas y perfeccionistas. • Personal calificado (multidisciplinario). • Equipos tecnológicos acorde a las necesidades actuales. • Un excelente servicio a todos nuestros clientes radicando en el compromiso. • Local propio. • Capital aportado entre los socios de CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el campo y poco reconocidos. • Servicio no valorado por parte de los empresarios de pymes. • Fuga de tiempo de la realización de los procesos y operaciones en los servicios que conlleva a mucha inversión de tiempo por parte de cada colaborador de la empresa. • Al cliente solo le interesa la contabilidad cuando la requiere por obligaciones.
OPORTUNIDADES (+)	AMENAZAS (-)
(factores externos)	(factores externos)
<ul style="list-style-type: none"> • Cada día nacen nuevos negocios. • Todo negocio requiere de nuestros servicios contables, tributarios, financieros y de auditoria. • Cambios tributarios y creciente fiscalización. • Poca competencia de despachos que se dediquen a brindar servicios contables en el departamento de Carazo. • La tecnología hace más fácil, rápido y de mejor calidad nuestros servicios. • Poco conocimiento de llevar la contabilidad y otros aspectos por parte de los encargados de las pequeñas y medianas empresas. • Empresas que requieran implementar un sistema contable ante las exigencias modernas del mundo globalizado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poco valor a las actividades desarrolladas en el servicio contable. • Malas prácticas de los empresarios que pueden generar responsabilidad civil y penal a los contadores. • Por ganar clientes cobramos bajos honorarios. • Clientes que no desean el servicio de un profesional y desean hacer los trabajos contables empírico.
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>	

4.1.7. Objetivos estratégicos.

Los objetivos estratégicos que se pretende para la empresa CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS son:

Tabla 2 Objetivos estratégicos.

Objetivos Estratégicos	
Dimensiones	Objetivos
Personal, Recursos y Tecnología	Capacitar constantemente a nuestros trabajadores semestralmente para un mejor desempeño en cada una de sus funciones que desempeñe.
Servicio	Brindar al cliente un asesoramiento de calidad que satisfaga las necesidades de los mismos.
Mercado	Ampliar la participación del mercado dándonos a conocer mediante capacitaciones y anuncios publicitarios.
Financiero	Obtener una rentabilidad positiva sobre la inversión del bufete de contadores públicos.

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"



4.2.

Gestión de Marketing.

4.2. Gestión de mercado

4.2.1. Estudio de mercado

Según Philip Kotler (2002), en su libro “El Marketing de Servicios Profesional” expresa que el estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización"

4.2.1.1. Descripción del producto o servicio.

Según Phillip Kotler (2008): “Un servicio es todo acto o función que una parte puede ofrecer a otra, que es esencialmente intangible y no da como resultado ninguna propiedad. Su producción puede o no (...) vincular- sea un producto físico.”

CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS es un Bufete de Contadores Públicos que prestará servicios profesionales dirigidos al desarrollo, mejora, satisfacción, formalización y solución de diferentes problemas en las MIPYMES.

El Bufete de Contadores Públicos pretende suplir un mercado insatisfecho y con poca competencia en el departamento de Carazo para cada negocio que desee adquirir o comprar los servicios que se ofrecerá.

CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS oferta servicios profesionales de la más alta calidad en materia de contabilidad, impuestos, auditoría, finanzas, asesorías y otros; conforme a las necesidades de cada empresa con estricto apego a valores éticos y profesionales para su fortalecimiento y desarrollo empresarial.

La empresa estará situada en la ciudad de Jinotepe, departamento de Carazo; con un mobiliario altamente equipado para poder otorgar al cliente una experiencia de un servicio altamente certificado.

4.2.1.1.1. Beneficio del producto/servicio.

Al crear la empresa del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADO”, brindará un aporte a la economía del país con nuevos empleos directo, perfilada en la especialización de diversos servicios profesionales en materia contable, tributaria, financiera, auditorias y asesorías. Nuestros servicios ayudaran a impulsar el crecimiento y a solventar las necesidades o problemas que presentan las MIPYMES para que estas tengan un mejor progreso empresarial; por lo tanto el beneficio de este servicio radica esencialmente en poder contribuir con el desarrollo económico de la ciudad, región y país.

¿Cómo se logrará hacer eso?

Según el Banco Central de Nicaragua el 70% del producto interno bruto (PIB) es producido por las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional. Calero, Gómez & Asociado con sus amplios servicios pretende ayudar e impulsar a las MIPYMES a alcanzar una mejor sostenibilidad, desarrollo, crecimiento y progreso empresarial auxiliándoles a que estas minimicen tiempo y recursos; ya que con una adecuada asesoría, seguimiento y capacitación al personal de las empresas incrementaría la capacidad operativa y de producción, aportando también hacia una mayor participación del sector para el producto interno bruto; generando valor, formalización y más empleos para los y las nicaragüenses.

Dentro de los beneficios que recibirán los posibles clientes al contratar los servicios por parte del Bufete, obtendrán a cambio:

1. Más tiempo disponible para la estrategia del negocio.

Un empresario no requiere conocer cómo funciona el universo de la contabilidad ni del pago de impuestos. Por ello, los servicios del Bufete contable Calero Gómez y Asociado, lo libran de esa actividad que entorpece la función que exige sus mayores esfuerzos al gestionar con buen juicio para lograr que su empresa obtenga mejores desarrollos.

2. Menores gastos en personal

Mantener a un contador de planta suele ser más costoso que emplear los servicios de un despacho contable. Un empleado implica no solo un sueldo, sino vacaciones, aguinaldo, contribuciones de seguro social, impuestos sobre nómina y otras prestaciones que suelen ser estipuladas por ley.

Un Bufete de contadores como Calero Gómez y Asociado descarta todas esas erogaciones puesto que es una entidad aparte que se hace responsable de sus propios integrantes, y no existe una simpatía laboral (en un sentido más preciso como patrón-trabajador) entre la empresa que proporciona sus servicios y aquella que los contrata.

3. Mínimos gastos de oficina y equipo de cómputo

Una empresa sin un contador se descarta los gastos de computadora, licencias de programas y software, escáner e impresora. Puesto que estos recursos se tienen que estar renovando cada cierto tiempo; por otra parte, la asistencia de secretarial, mensajería, teléfono, conexión a internet, luz, papelería, material de trabajo, servicios de mantenimiento y de limpieza. Todo lo antes mencionado queda suprimido al recurrir a un despacho de contadores.

Adicionalmente se descartan otros gastos asociados, quizá no tangibles en primera instancia, pero que implican la asignación de un espacio físico para la tarea del contador dentro de las instalaciones de la empresa.

4. Menores gastos de capacitación y actualización

Las políticas fiscales frecuentemente se actualizan. Tales modificaciones pueden ser mínimas y de poco alcance en ocasiones, pero en otras implican reformas muy importantes que exigen que un contador deba capacitarse para estar al día. Dicho proceso de aprendizaje y actualización es un gasto adicional para la empresa.

Recurriendo a los servicios de un tercero, un empresario no tiene por qué preocuparse por estos programas de instrucción, que por otra parte suelen resultar onerosos. Dentro del grupo de profesionales de un despacho, éstos están en renovación constante manteniéndose

al tanto de las más recientes disposiciones fiscales. Se tiene pues la garantía de que sus conocimientos están impregnados con lo más nuevo en materia tributaria.

5. Un Despacho Contable Tiene Otra Visión.

Encomendar la contabilidad a un despacho contable no solo se interesa en llevar estados financieros ordenados y mantener el pago de los impuestos en regla. También puede constituirse en un consejero útil e imparcial para emitir el diagnóstico de la empresa.

Al brindar servicios a empresas de distintos giros y tamaños, tiene una perspectiva más heterogénea de lo que deben ser unas finanzas saludables. Una firma contable externa puede y/o debe brindar asesoría para detectar dónde reducir gastos, ayuda a prevenir problemas potenciales, orienta de manera profesional sobre las mejores prácticas fiscales que ayuden a optimizar la carga de contribuciones; eliminando multas, recargos y pagos indebidos o fuera de tiempo.

Por lo cual “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADO”, un Bufete De Contadores Públicos realmente profesional y con un alto sentido de la ética, está comprometido con la empresa a ayudar a su crecimiento y al aporte de la economía nicaragüense.



4.2.1.1.2. Marca, logo, etiqueta.

De manera habitual se le llama logo (palabra de la marca que funciona como imagen, diferencia y personalidad) al elemento gráfico que identifica a una empresa, un proyecto, una institución, un producto o un servicio. (Borges, 2020)

Gráfico 1 Logo del Bufete CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS.

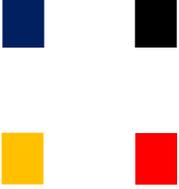


Fuente: Plan de Negocios “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”.

El logo o marca del bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, fue diseñado de una manera única y creativa que nos distinga de otros.

Las especificaciones y significados del diseño creado se explican en la siguiente tabla:

Tabla 3 Especificaciones y significados del logo.

FIGURA	SIGNIFICADO
	<p>Los colores del logo son azul oscuro, negro, naranja opaco oscuro, y color rojo. Las letras centrales de los socios son azul oscuro; las letras del bufete se encuentran realizadas en color naranja opaco. Las demás figuras se realizaron en colores negro, azul oscuro y rojo.</p> <p>Los colores del logo fueron elegidos porque transmiten elegancia, espontaneidad, cordura, seriedad y perfeccionismo.</p>
	<p>El logo presenta una figura en color negro de dos manos casi estrechas, haciendo referencia a un compromiso, trato, ayuda o auxilio por parte del bufete de contadores para las pequeñas y medianas empresas con los servicios a ofrecer.</p>
	<p>Al extremo izquierdo del logo en color rojo se perfila la figura de una balanza que representa trato, legalidad, equidad y justicia.</p> <p>Este símbolo significa para Calero, Gómez & Asociados el trato por igual a todos los clientes, y la oportunidad de ayudar al crecimiento socioeconómico tanto de las empresas como del país para todos por igual sin acepción alguna.</p>
	<p>En el extremo superior del logo se presenta una figura en forma de arcos, significando el complemento de unión, una señal de pacto en cumplir con todos los clientes los servicios prestados con éxito, y buen desempeño fraternal.</p>
	<p>En el extremo derecho del logo se refleja la figura del mundo, el que representa las actualizaciones contables, tributarias, normas entre otros, que se exteriorizan y exigen constantemente en la formación de los colaboradores del bufete como un equipo.</p> <p>La figura también refleja el mundo globalizado actual en el que las empresas sin importar su tamaño se enfrentan, por lo que se requiere profesionales que ayuden a mantener a estas entidades al margen actualizado.</p>

4.2.1.2. Análisis de la competencia

Según Balaguer (2017) expresa que para entender el concepto del **análisis de la competencia** debes saber que es una forma de evaluar las fortalezas y las debilidades de los competidores que hay en tu mismo mercado con el objetivo de obtener una ventaja frente a ellos. El análisis de la competencia es un factor clave a la hora de emprender un nuevo negocio. Normalmente cuando se emprende un nuevo negocio ya hay otras empresas que se dedican a lo mismo, por lo que conocen la forma de trabajar en ese mercado, ya están generando ingresos y tienen la confianza de sus clientes.

En este apartado se analiza la competencia del plan de negocio para el bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”.

Según el estudio e investigación realizada se descubrió que en Nicaragua se encuentran establecidos aproximadamente 100 Despachos Contables, firmas de auditores y contadores Públicos Independientes Autorizados, ubicados en su gran mayoría en el departamento de Managua. *Fuente obtenida del Colegio De Contadores Públicos De Nicaragua <https://www.ccpn.org.ni> y de la Contraloría General De La República De Nicaragua <https://www.cgr.gob.ni>*

De acuerdo con el estudio de mercado que se realizó logramos determinar según las encuestas a los que serían nuestras principales competencias en el departamento de Carazo, siendo estos 3 despachos contables (residen en la ciudad de San Marcos, Dolores y Jinotepe) que prestan sus servicios profesionales a negocios en este departamento.

Calero Gómez & Asociados, se ubicará en Jinotepe cabecera del departamento de Carazo, nuestras principales competencias según los datos obtenidos en las encuestas (*en unas respuestas abiertas de la pregunta 11 del instrumento recolección de datos*) por empresas que solicitaron servicios son los Despachos Contables legalmente constituidos como **CONTABILIDAD Y ASESORÍA S.A.** (Jinotepe) **ATC Consultora Contable** (Dolores) y **DESMATSAN S.A.** (San Marcos), así también se determina como una amenaza en a la cantidad de profesionales contables sin trabajo que de manera individual prestan sus servicios de diferentes maneras a MIPYMES.

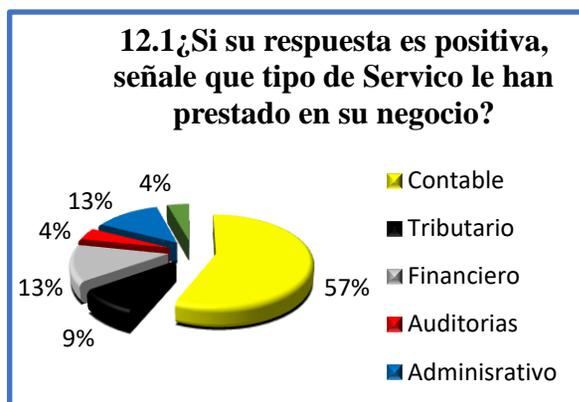
A continuación se presenta un cuadro donde se analizan las 3 firmas (Competencia) que se sitúan en el departamento de Carazo:

Tabla 4 Análisis de la competencia.

Competidor	Servicio	Promociones	Estrategia Identificada.
<p>1</p>  <p>Contabilidad y Asesoría S.A Jinotepe, Carazo Contactos: + (505) 82871732 + (505) 89965724</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Auditorías del cumplimiento. 2. Auditorías especiales y operacionales. 3. Certificación de Estados Financieros. 4. Evaluación d Control Interno. 5. Auditorías a los Estados Financieros. 6. Servicios Legales. 7. Servicios de Impuestos. 8. Estrategias financieras. 9. Análisis de riesgos. 10. Evaluación de Proyectos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Página web bien estructurada y adecuada a las necesidades de los clientes. 2. Redes sociales de Negocios. 3. Marketing objetivo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal Capacitado. 2. Atienden al cliente en cualquier lugar y circunstancias. 3. Segmento Definido. 4. La Experiencia los respaldan con más de 17 años en el ramo.
<p>2</p>  <p>DESMATSAN S.A Reperto Villa Emérita Primera calle casa 4B San Marcos, Carazo Contactos: + (505) 2533-4404 + (505) 8620-4366</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registros Contables. 2. Auditorías. 3. Cierres Fiscales. 4. Actualizaciones Contables. 5. Elaboración y Certificación de Estados Financieros. 6. Asesoría Legal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Página web bien estructurada y adecuada a las necesidades de los clientes. 2. Redes sociales de Negocios. 3. Marketing objetivo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal Capacitado. 2. La firma está conformada por (12) profesionales, los cuales dedican su tiempo completo a la atención personalizada de nuestros clientes, a cualquier parte o región de Nicaragua. 3. Segmento Definido. 4. La Experiencia los respaldan con más de 24 años en el ramo.

Competidor	Servicios	Promociones	Estrategia Identificada.
 <p>ATC Consultora Contable y Fiscal</p> <p>ATC NICARAGUA. Del estadio municipal 1 c al este, 1 cuadra al sur 1/2 al oeste. Dolores, Carazo Contactos: +(505) 82249905 +(505) 87979552</p>	<p>1. Servicios Contables</p> <p>2. Auditorias.</p> <p>3. Servicios fiscales.</p> <p>4.Otros servicios</p>	<p>1. Redes Sociales Del Negocio.</p>	<p>1. Personal Capacitado.</p> <p>2. La firma está Ubicada en una ubicación estratégica entre Jinotepe y Diriamba.</p>

Los principales servicios que ofrecen las competencias **CONTABILIDAD Y ASESORÍA S.A, CONSULTORÍA CONTABLE & FISCAL ATC y DESMATSAN S.A. y Contadores Independientes** son según las encuestas (*pregunta 12.1 encuesta*):



Los servicios más demandados según la competencia son Contables con un 57%, según manifestaron los encuestados que han solicitado servicios por firmas, seguido por servicios financieros. Este análisis representa una base fundamental para conocer los servicios que el Bufete de Contadores Públicos CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS demandará por sus posibles clientes insatisfechos.

Las empresas de contadores por su participación de mercado y prestigio, tienen un precio muy elevado sobre los servicios a las MIPYMES, o bien un contador independiente cobra por servicios profesionales altos, no basado en el costo del servicio y un margen de ganancia, si no en la estandarización de los precios en general, que estos mismos profesionales establecen.

Ahora bien, servicio sustituto no hay, con el que se pueda decir que los procesos o servicios por firmas contables se harán de otra manera, todos tienen que pasar un registro, por un programa que por lo general es en Excel que le refleje cómo va la empresa, es decir que las MIPYMES deciden si tener una persona fija en donde tengan que pagarle por prestaciones sociales etc. o bien pagar por servicios profesionales en donde una firma o contador independiente cobrar de \$ 200 hasta \$300 por brindar sus servicios.

Ante estas exponencias el Bufete “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” debe optar por estrategias tales como:

Buscar diferenciación de servicio:	Una de las mejores maneras que podemos lograr esto es a través de escuchar al cliente atentamente comprender que es lo que quiere, desea o necesita, si bien es cierto lo que se busca es lograr vender; nuestra diferenciación será no excedernos en nuestras promesas sino superar las expectativas esto logrará que nos mantengamos por delante de nuestra competencia y lo más importante que seamos un activo valioso para el cliente.
Aumentar la comunicación con el cliente:	Una manera de tratar con el cliente es lo que nos caracteriza, no solo vía telefónica si no a través de las distintas plataformas y medios que existan para alcanzar la comunicación fluida y oportuna para el cumplimiento eficiente de nuestras metas para con el cliente.

De acuerdo al análisis de la competencia, se concluye que no hay muchos bufetes de contadores que cubran toda una demanda insatisfecha de MIPYMES en el departamento de Carazo.

En el análisis se conoció que las firmas contables existentes brindan una similitud de los servicios homogéneos, uno más que el otro se especializa. Otro dato es que muchos

contadores independientes y empresas debidamente constituidas como firmas de contadores usan programas totalmente gratuitos en la web en la prestación de servicios contables para las MIPYMES

Para nuestra empresa, son futuras demandas potenciales, donde la competencia no ha logrado suplir totalmente, siendo esta la oportunidad perfecta para que un nuevo despacho contable como El Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” entre en este mercado a ayudar e impulsar en el mejor desarrollo de las MIPYMES.

4.2.1.3. Segmento de mercado.

Según PHILIP (2008), un segmento de mercado se define como "un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing a quienes se les dirige un producto o servicio”.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” se encontrará ubicado en jinotepe, departamento de Carazo. El bufete se centrará en captar a personas naturales comerciantes formalizadas y sin formalizar, a los dueños de MIPYMES, y a emprendedores que por lo general no llevan contabilidad en sus negocios, estos son un potencial cliente a los cuales se les prodra ofrecer el servicio.

4.2.1.4. Principales clientes

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A. (1999), define cliente como la persona u organización que realiza una compra de un producto o servicio. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro, como el caso de los artículos infantiles. Resulta la parte de la población más importante de la compañía.

Los principales clientes en el servicio del Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS” son:

- Microempresas
- Pequeñas empresas
- Medianas empresas.

Según el título I, capítulo I, “objeto, naturaleza y definiciones MIPYMES”, de la ley N° 645 (2008) de “PROMOCIÓN, FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS MIPYMES”, en su artículo cuarto y, a los efectos de ley, se entiende por: Micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme), toda aquella empresa, con un número no muy grande de trabajadores, que opera como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, individuales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales, de servicio entre otras.

Se clasifican dependiendo del número de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

Tabla 5 Clasificación de las empresas en Nicaragua.

Variables	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Trabajadores	1 - 5	6-30	31-100
Activos Totales (Córdoba)	Hasta 200 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas Totales Anuales (Córdoba)	Hasta 1 millones	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: Ley de promoción, fomento y desarrollo de las MIPYMES (Ley N° 645)

4.2.1.5. Proveedores

Según Pérez y Merino (2014), proveedor es la persona o empresa que abastece a otra, con materia prima o insumos necesarios en la transformación de un producto o prestación de un servicio. A continuación se presentan los proveedores y acreedores que tendrá el Bufete Calero Gómez & Asociados para poder ejercer sus actividades:

Tabla 6 Proveedores y acreedores del Bufete.

"CALERO, GOMEZ & ASOCIADOS". Bufete de Contadores Públicos			
PROVEEDORES Y ACREEDORES			
PROVEEDORES		ACREEDORES	
	PROVEEDOR DE UTILES DE OFICINA		SERVICIO DE INTERNET
	PROVEEDOR DE EQUIPO DE COMPUTO.		SERVICIO DE ENERGIA ELECTRICA
	PROVEEDOR DE MATERIALES DE LIMPIEZA.		SERVICIO DE AGUA.
	PROVEEDOR DE SOFTWARE CONTABLE.		
	PROVEEDOR DE EQUIPO DE OFICINA.		

Fuente: Equipo plan de negocio "CALERO, GOMEZ & ASOCIADOS".

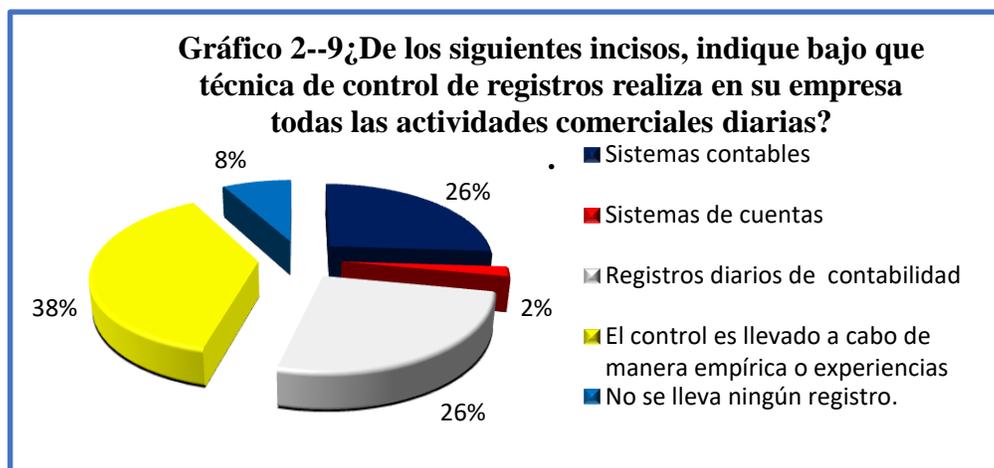
4.2.1.6. Análisis de la demanda

Según el colegio de contadores publicos de Nicaragua (CCPN, 2012) De cada diez personas que trabajan para una empresa, al menos siete aseguran que están en una que no tiene un control contable adecuado; agregan que la falta de registros contables y otros asuntos en la materia en nuestro país se ha analizado como uno de los grandes problemas en las empresas, en especial para las MIPYMES. Esta es una de las causas para que el bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” inserte en este ramo a satisfacer estas demandas. Por lo tanto:

En relación al estudio de mercado se determinó que la mayoría de las MIPYMES encuestadas están constituidas como Persona Natural con un 74% y el resto 26% están constituidas bajo el régimen de persona jurídica, y que el giro económico de la totalidad de negocios encuestados son comerciales representando el 50%, el resto se dividen un 40% en servicios y 10% manufactura.

Las empresas sujetas al estudio tienen en promedio un personal contratado con 52% de 1 a 5 trabajadores (considerándose Micro empresas), en segundo lugar de 6 a 10 empleados con un 30% (Pequeña empresa), el resto se divide con 14% de 11 a 14 empleados (Pequeña empresa), 2% de 15 a 30 empleados (Pequeña empresa), y por ultimo de 31 a más empleados con 2% (Mediana empresa). Si se suman los porcentajes de acuerdo al N° trabajadores del total encuestados el 52% son Micro empresas, 46% Pequeñas empresas y solo un 2% son Medianas empresas.

En relación a la tendencia en ventas de las empresas encuestadas el 56% han permanecido constantes, el 32% han aumentado y 14% han disminuido, en conclusión representa una oportunidad para nuestra empresa de servicios en colaborar a mejorar la situación de estas MIPYMES. El 41% de los empresarios de la MIPYMES invierten en el fortalecimiento de su empresa lo necesario, el 23% invierten lo suficiente, el 20% exponen que invierten poco, 14% invierten mucho y el 2% no invierten nada. Por lo tanto, poseen la capacidad adquisitiva para contratar el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”.



En la investigación se conoció que estas MIPYMEs en un 38% realizan el control de sus actividades diarias de manera empírica o a base de experiencia, representando una oportunidad para nuestra empresa a incentivar a la formalización de estas ofertándoles nuestros servicios, en segundo lugar lo ocupan con el 26% respectivamente los registros diarios de contabilidad y los que usan un sistemas contables, por ultimo con el 8 y 2 % respectivamente tenemos al que no lleva ninguna contabilidad y la utilización de sistema de cuentas.

Cabe señalar que existen gran cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, que, aunque se formalizan, no hacen una ejecución financiera, tributaria o contable de la manera más correcta, mucho menos algunos no llevan un sistema de información contable, aquí es donde entra nuestro plus, para logran llamar la atención de estos empresarios.



El gráfico de la pregunta 12 de la encuesta demuestra el porcentaje de las empresas que han solicitado el servicio de una firma contable, según el gráfico nos muestra que solo el 38% si ha solicitado este tipo de servicio a una firma contable, lo que refleja que el 62% de los negocios encuestados no saben de la existencia de una firma contable en el Departamento de Carazo por lo tanto este segmento se necesita suplir con el apoyo de una firma o profesionales en la materia (lo que se determina como la demanda actual).

Los negocios encuestados que respondieron que si han solicitado un servicio contable por una firma en la pregunta número 12 (que representa el 38% que cubre la competencia) indicaron que el tipo de servicio que le han contratado en su mayoría con el 54% es del tipo contable, seguido por 13% respectivamente de administrativo y financiero, 9% servicios tributarios y 4% en auditorias.

En la investigación el 62% de los negocios encuestados dijeron que nunca han solicitado el servicio de una firma contable en el transcurso de su trayectoria, el resto de los encuestados dijeron con el 16% que la solicitan semestral, el 14% dijo que anual, 6% afirma que mensual y el 2% semanal. Cabe señalar que cada servicio que contratan está determinado por su frecuencia de consumo como por ejemplo usualmente nos argumentaron que auditorias anual, servicios de fiscalización y tributos semestral, servicios contables mayormente mensual etc.

Para determinar la principal causa por la que la mayoría de las MIPYMES desisten de contratar los servicios de un bufete de contadores públicos en la pregunta 13 al analizar los datos conocimos que la razón principal es porque los costos de los servicios son muy altos 38%, seguido de otras razones personales con 35%, el 10% afirma que por incumplimiento de contrato, representando así para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS” una oportunidad de entrada a estos negocios que por ciertas razones se limitan a no adquirir de estos servicios.

Las empresas dedicadas a prestar servicios de asesorías contables únicamente prestan asesorías eventuales y no logran cautivar al cliente con un portafolio de servicios que se acomode a las necesidades de ellos, ya que hoy en día los empresarios se preocupan y requieren conocer:

- ✓ Información y control de los costos.
- ✓ Mantener al día los tributos.
- ✓ Obtener buenos resultados económicos
- ✓ Crear un buen sistema contable
- ✓ Cumplimiento de todas las obligaciones de la empresa.
- ✓ Tener un control de todas las ventas del día para conocer los ingresos totales.
- ✓ conocer la información de sus transacciones comerciales y financieras para ser competitivos en el mercado.

Ahora bien al constatar los análisis de la encuestas, a los empresarios de las MIPYMES les gustaría obtener del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, en un 28% el beneficio de tener un control de todas las ventas del día para conocer los ingresos totales, la segunda opción con un 22% obtener buenos resultados económicos. Estos paquetes mencionados corresponden a servicios contables y financieros siendo los que mayor demanda tendrían.

En este análisis encontramos aspectos muy positivos, porque la demanda de este servicio es constante, hay muchas debilidades en la materia que se deben suplir, y la competencia no ha abarcado completamente a estos negocios y por lo tanto la entrada de nuestra empresa es muy positiva por la manera de ofrecer los servicios y que los clientes demandan lo que nosotros ofreceremos, así como también la manera que nosotros trabajemos adaptándonos tanto el cliente como nosotros.

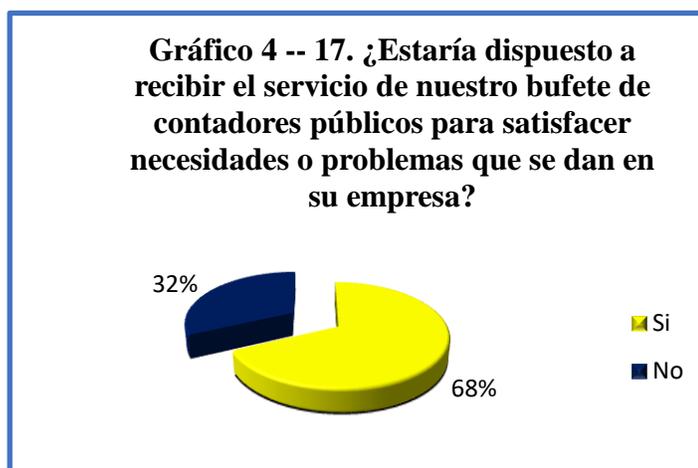
Para concluir este apartado se puede decir que el mercado al que se quiere acceder son las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que estas, más las Micro y pequeñas empresas son las que tienen más limitación para la contratación de servicios de una firma contable debido a la falta de tiempo y poca información que reciben acerca de estos servicios.

Este plan de negocios pretende probar que, si existe mercado para este portafolio, pero que es una ardua tarea del profesional en Contaduría Pública y Finanzas de crear conciencia social y adaptar los precios al tipo del cliente sin desconocer el conocimiento, el tiempo y la complejidad de las labores que se desarrollen.

4.2.1.6.1. Demanda total.

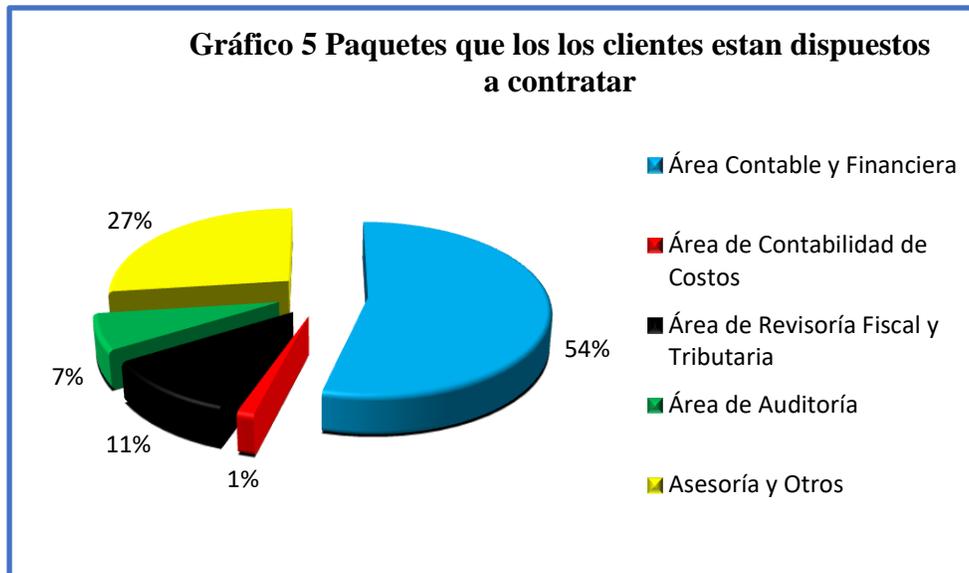
Según Gregory Mankiw (Principios de Economía, 1997), define la demanda total como "La cantidad de individuos a los que se les podría ofrecer un bien, producto o servicio y que estos puedan comprar o adquirirlo para satisfacer una necesidad o un deseo".

En otras palabras la demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes, además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.



Según las encuestas aplicadas para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, tiene una demanda del 68% en el departamento de Carazo. El 32% restante de los empresarios opinaron no tener interés por el adquirir el servicio ya que no desean cambiar la firma que les otorga el mismo servicio, otros porque consideran tener una estructura organizativa muy buena, demás creen que no lo necesitan o porque no conocen la importancia de un bufete contable (*Pregunta 16 de la encuestas*).

Los propietarios de las MIPYMES que desean contratar los servicios en su totalidad eligen en porcentajes contratar los servicios mostrados en el gráfico:



Como se observa el paquete con mayor demanda son los servicios contables y financieros con 54%, seguido de las asesorías con 27%, tributos con 11%, 7% auditorías y 1 % costos. Por lo tanto, para calcular la demanda total, demanda real y demanda insatisfecha se tiene la siguiente formula:

A) $DT = N$

B) $DR = DT - D$

C) $DI = DR - C$

Dónde:

- **DT** = Demanda Total.
- **N** = Población = N° MIPYMES inscritas en las municipalidades del departamento de Carazo.
- **DR** = Demanda Real
- **D** = Discriminante = 52% Micro empresas correspondiente al total de los encuestados
- **DI** = Demanda Insatisfecha
- **C** = Competencia = 38 % MIPYMES que adquieren servicios por firmas contables ya establecidas.

La determinación del cálculo de la demanda insatisfecha o potencial al que pretende incursionar el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS” esta dado de la siguiente manera:

A) $DT = 3,022$ Mipymes

B) $DR = 3,022 - (3,022 * 52\%)$

$$DR = 3,022 - 1,571$$

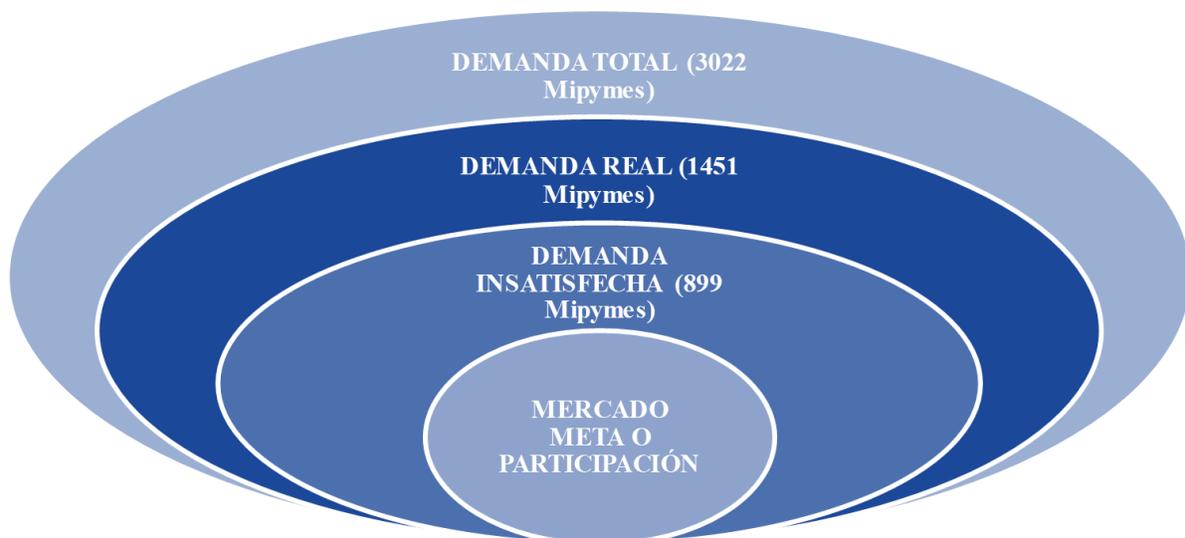
$$DR = 1,451$$

C) $DI = 1,451 - (1,451 * 38\%)$

$$DI = 1,451 - 551$$

$$DI = 899 \text{ Mipymes}$$

Gráfico 5 Mercado Meta



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Para calcular la demanda potencial (Insatisfecha) del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, para la demanda total trabajamos con el número de MIPYMES (población misma que se utilizó en el cálculo de la muestra) que existen inscritas en las municipalidades del departamento de Carazo que son 3,022 distribuidas en 1081 para Jinotepe, 776 Diriamba, 128 Santa Teresa, 168 Dolores, 68 El Rosario, 69 La Paz, y 34 negocios para La Conquista. Se tomó la tasa de crecimiento de nuevos negocios según censo realizado por el Banco Central de Nicaragua que corresponde al 4.6% anual.

Discriminante de la demanda.

Se decidió segregar a las micro empresas (52% Encuestados) en el cálculo de la demanda insatisfecha, ya que estas no están obligadas a llevar contabilidad (Ley No.822 Ley De Concertación Tributaria, 2020), si no que estas en su mayoría están bajo el régimen de cuota fija. Sin embargo esto no significa que el Bufete no prestará servicios a Micro empresas, solo es para términos determinantes de la demanda.

La Dirección General de Impuestos (DGI, 2020) menciona lo siguiente *“para que puedan ser cuota fija deben percibir ingresos brutos mensuales menores o iguales a cien mil córdobas (C\$100,000.00), y poseer inventario de mercancías con un costo no mayor a quinientos mil córdobas (C\$500,000.00). Los contribuyentes que no cumplan con al menos uno de los requisitos anteriores, no podrán pertenecer a este régimen y deberán tributar el IR de actividades económicas, o régimen general”*.

Se restó la competencia en el cálculo de la demanda.

En relación a la competencia que ese encuentra posicionada, se excluye de este cálculo de la demanda insatisfecha, el cual representa el 38% que cubre a clientes que demandan los servicios contables.

Al eliminar del cálculo en la demanda insatisfecha el discriminante y lo que cubre la competencia se llega a la cantidad de MIPYMES más razonable que no están siendo atendidas en la prestación de servicios contables, siendo una oportunidad para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” busque una participación satisfaciendo necesidades a las distintas empresas en materia contable, financiera, tributaria, auditoría y asesorías.

4.2.1.6.2. Participación de mercado

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, posee una gran oportunidad para introducirse en el mercado de servicios contables y asesorías, debido a que en el departamento de Carazo existen pocos competidores que abarquen todas las MIPYMES, en la que solo se conoció 3 despachos o firmas contables según preguntas abiertas N0 12 de las encuestas y los demás son contadores independientes que se involucran en estos servicios profesionales como alternativa de trabajo.

La participación del mercado actual en este departamento es poca, sin embargo el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, como inicio desea cubrir una participación de la demanda insatisfecha (aproximación más razonable de **899** MIPYMES que sí podrían adquirir los servicios) del 1.5%, que va a ir aumentando un poco por año, 2%, 2.5%, 3%, 3.5%, respectivamente del año 1 al año 5, esto está basado a la función de nuestra capacidad administrativa de alcanzar ese porcentaje.

4.2.2. Estrategias de mercado

Según Philip Kotler (Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, 2013), la **estrategia de mercado** es "la lógica de mercadotecnia con el que la unidad de negocios espera alcanzar sus objetivos de marketing, y consiste en estrategias específicas para mercados meta, posicionamiento, segmentación de mercado, la mezcla de mercadotecnia y los niveles de gastos en mercadotecnia"

De acuerdo con el autor es muy importante para la empresa poder definir bien sus estrategias para obtener un buen desempeño y desarrollo de abrir mercados desde su creación y en el transcurso del negocio en marcha.

4.2.2.1. Estrategia de posicionamiento.

La calidad es una de las principales herramientas de posicionamiento, queremos crear valor para los clientes mediante la satisfacción de los servicios contables, es decir que el desempeño de nuestras funciones se muestre mediante el crecimiento y buen desarrollo de las empresas clientes.

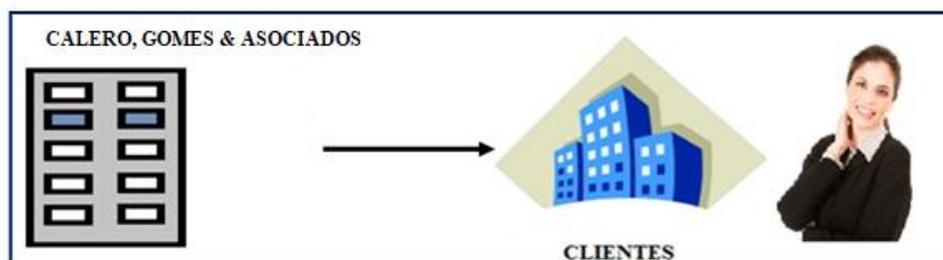
Unas de las estrategias específicas para crear valor es evaluar:

- ✓ **Calidad interna del servicio:** selección y capacitación de los prestadores del servicio, crear un ambiente de trabajo de calidad
- ✓ **Mayor valor del servicio:** creación de valor y entrega de servicio más eficaces para el cliente.

4.2.2.2. Estrategias de distribución de los servicios.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, realizará la su estrategia de distribución mediante el canal directo, es decir empresa a cliente, de esta manera se estrecharan relaciones más cercanas conociéndose las necesidades de cada cliente.

Gráfico 6 Canal de distribución.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.2.2.4. Estrategias de precio

Actualmente los precios de los servicios están estabilizados de acuerdo a las firmas contables y contadores independientes, y no están determinados a base de costos.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, utilizará una estrategia de precios de penetración para obtener un posicionamiento a largo plazo en el mercado, utilizando una política con precios basados en costos y no los que se han establecidos los profesionales de Contaduría, de esta manera para desalentar a la posible competencia.

Con los precios basados en costos, se tendrá precios más bajos al de la competencia, por lo tanto de esta manera el Bufete logrará captar clientes y aumentar su participación en el mercado de manera exitosa.

Según Robert f. lauterborn (1993), las 4 C del marketing se componen de deseos y necesidades del consumidor, el costo, la convivencia y la comunicación, son posiblemente mucho más valiosas para la mezcla del marketing que las 4 P.

Las 4 C del marketing se centran no solo en la comercialización y venta de un servicio sino también en la comunicación con el público objetivo, por ende el bufete se hará de ellas para plantear sus estrategias de marketing y poder llegar a los futuros clientes de manera correcta. A continuación se muestran las estrategias del Bufete de acuerdo a la metodología de las 4 C'S:

“CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”

Bufete De Contadores Públicos

4C'S Del Marketing.

Gráfico 7 las 4C'S Del Marketing.

C

CONSUMIDOR

1. Se ofrecerán paquetes contables, financieros, tributarios, auditorías y asesorías, todos con un esquema estadístico de efectividad y teniendo en cuenta las especificaciones del cliente logrando así satisfacer necesidades que presenten las diferentes MIPYMES.
2. La calidad de los servicios está garantizada al contratar, con el fin de impulsar a un mejor desarrollo empresarial y/o ayudar a la formalización a cada empresa en proceso de mejoras.
3. Se les atenderá siempre con profesionalismo conforme a las leyes y normas que rigen el Bufete como especialistas y expertos en la materia.

C

COSTO

1. Los servicios tendrán un precio de venta considerable, basado en estructuras de costos más un margen de ganancias para cada tipo de cliente. Para atraer, captar y agrandar la participación de mercado con clientes, el Bufete no decidió plasmar los precios de acuerdo a lo existente en el mercado laboral de profesionales contables que en lo general los costos de servicios son altos y limitados en ciertas ocasiones para empresas más pequeñas.

C

CONVENIENCIA

1. Para la conveniencia de la venta de cada servicio, se ha realizado una estrategia como grupo profesional, en llegar a los clientes mediante una cercanía ante un mundo tan moderno y digital, como lo es darse a conocer y publicitar mediante redes sociales y otros con una atención personalizada, ya que son los medios más usados por las personas. Los clientes podrán contactarse y hacer conocer sus inquietudes y consultas a los miembros del Bufete mediante estas vías.

2. El Bufete de contadores Públicos se encontrará situado en un área céntrica de la ciudad de Jinotepe, de fácil acceso y al alcance de los clientes.

C

COMUNICACIÓN

1. La comunicación del bufete será por medio de redes sociales como Facebook, twitter, linkedin y whatsapp donde en cada una de esta tendremos una cuenta bien estructurada con la información suficiente para que los posibles clientes puedan encontrarnos e informarse de nuestros servicios y los beneficios que tendrán al contratarnos.

2. Se repartirán volantes y brochures en todo el departamento de Carazo con toda información del bufete, los servicios y beneficios que obtendrán a cambio los clientes al contratar a “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”.

Fuente: Plan de Negocios “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”

El Bufete de Contadores Públicos en sus objetivos estratégicos, pretende entender a los consumidores de los servicios con el fin de hacerse un espacio en el mercado con atención, calidad y experiencias significativas a los usuarios.

4.2.2.5. Presupuesto de marketing

El marketing es fundamental en el plan de negocios de una empresa y por esto lo presupuestamos así:

Tabla 7 Presupuesto de Marketing.

Presupuesto de Marketing				
Actividades	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Anual
Publicidad en Redes Sociales			C\$ 200.00	C\$ 2,400.00
Brochures	10	C\$ 5.00	C\$ 50.00	C\$ 600.00
Tarjeta de Presentación	10	C\$ 4.00	C\$ 40.00	C\$ 480.00
Banner Roll up	1	C\$ 1,155.00		C\$ 1,155.00
Internet + Línea fija 3G (10% Costo Total)		C\$ 1,050.00	C\$ 105.00	C\$ 1,260.00
TOTAL			C\$ 395.00	C\$ 5,895.00

Presupuesto de Marketing 2% Incremento Anual					
Actividades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad en Redes Sociales	C\$ 2,400.00	C\$ 2,448.00	C\$ 2,496.96	C\$ 2,546.90	C\$ 2,597.84
Brochures	C\$ 600.00	C\$ 612.00	C\$ 624.24	C\$ 636.72	C\$ 649.46
Tarjeta de Presentación	C\$ 480.00	C\$ 489.60	C\$ 499.39	C\$ 509.38	C\$ 519.57
Banner Roll up	C\$ 1,155.00		C\$ 1,178.10		C\$ 1,201.66
Internet + Línea fija 3G (10% Costo Total)	C\$ 1,260.00	C\$ 1,285.20	C\$ 1,310.90	C\$ 1,337.12	C\$ 1,363.86
TOTAL	C\$ 5,895.00	C\$ 4,834.80	C\$ 6,109.60	C\$ 5,030.13	C\$ 6,332.39

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 8 Instrumentos de Marketing.

Detalles de Instrumentos de Marketing			
Variable	Descripción	Frecuencia	Precio Unitario
Publicidad Redes Sociales	Artes para dar a conocer mediante las redes sociales	Publicaciones mensuales para promover el Bufete	C\$ 200.00
Brochures	Diseño impreso, Utilizado en las diferentes ferias	10 Brochures impartidos a los clientes potenciales por un periodo mensual	C\$ 5.00
Tarjeta de presentación	Diseño impreso con la información necesaria de la empresa, utilizado en las ferias y en el local	10 tarjetas, impartidas a los clientes, por un periodo mensual	C\$ 4.00
Banner Roll up	Diseño impreso , con información necesaria colocado en las diferentes ferias	1 diseño de banner cada 2 años	C\$ 1,155.00
Internet + Línea fija 3G	Contrato casa doble claro que incluye el internet y la línea fija	Contrato permanente	C\$ 1,050.00

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

NOTA: “La contratación del internet + línea fija estará prorrateado con costo de venta 80%, gastos de administración 10% y gastos de venta 10%”.

4.2.2. Precio de venta.

El precio de nuestros servicios estará basado en los costos que se incurre para poder prestar cada servicio (Insumos necesarios, mano de obra, costo de fabricación, etc.), más un margen de ganancia del 30%.

$$\text{Costo de los servicios} + \text{Margen de Ganancia} = \text{Precio}$$

Cada precio va en dependencia a las características de cada empresa como su tamaño, giro económico etc. No obstante, se han establecido precios promedio en general para calcular las estimaciones de ventas:

Tabla 9 Precio de los diversos servicios.

"CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".				
Bufete de contadores públicos				
PRECIOS Y COSTOS DE LOS SERVICIOS				
Tipo de Servicio	Costo unitario por cada Servicio	Margen Ganancia 30%	Precio de Venta (Córdoba)	Precio de Venta (Dólar)
Servicios Contables y Financieros	C\$ 4,430.24	C\$ 1,329.07	C\$ 5,759.32	\$ 164.55
Servicios Contabilidad de Costos	C\$ 6,724.37	C\$ 2,017.31	C\$ 8,741.68	\$ 249.76
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	C\$ 4,629.94	C\$ 1,388.98	C\$ 6,018.92	\$ 171.97
Servicios de Auditoría.	C\$ 15,206.43	C\$ 4,561.93	C\$ 19,768.36	\$ 564.81
Servicios de Asesoría y Otros	C\$ 4,024.90	C\$ 1,207.47	C\$ 5,232.37	\$ 149.50

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Para más detalles del cálculo en los costos de cada servicios, véase la tabla número 70 -71 de los anexos correspondientes a la determinación de costo de cada servicio, pág. 161 – 166.

Estos precios de venta tendrán el factor de crecimiento del 2 % anual. Para otros fines e intereses se presentan algunos detalles de los servicios y tarifas promedios establecidas por firmas y contadores independientes:

Tabla 10 Tarifas de Precios Según Competencias.

“Las tarifas están diseñadas en bases promedios ya que cada MIPYMES es diferente en tamaño, giro económico y otros aspectos que recaen en los precios”.

Nº.	ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	Precio en \$
1	Manejo integral de la contabilidad	\$ 240.00
2	Organización e implementación de sistemas contables	\$ 270.00
3	Levantamiento físico de inventarios.	\$ 185.00
4	Análisis y estudios Financieros	\$ 200.00
5	Certificación de estados financieros	\$ 300.00
ÁREA CONTABILIDAD DE COSTOS		
		Precio en \$
1	Elaboración y preparación de contabilidad de costos	\$ 240.00
2	Elaboración de manuales de costos	\$ 150.00
3	Diseño de sistemas de costos y control de inventarios	\$ 250.00
ÁREA DE REVISORÍA FISCAL Y TRIBUTARIA		
		Precio en \$
1	Estudios y revisoría Fiscal	\$ 180.00
2	Determinación y Procesamiento de Declaración de impuestos municipales, IR, IVA y otros.	\$ 160.00
ÁREAS DE AUDITORÍA		
		Precio en \$
1	Auditoría Financiera	\$ 700.00
2	Auditoría de gestión y desempeño	\$ 520.00
3	Auditoría de control interno	\$ 520.00
4	Auditoría tributaria	\$ 480.00
ASESORIAS Y OTROS		
		Precio en \$
1	Asesoría financiera	\$ 140.00
2	Asesoría Contable	\$ 140.00
3	Asesoría Tributaria	\$ 140.00
4	Asesoría sobre el uso de sistemas contables	\$ 100.00
6	Asesoría necesaria para el buen funcionamiento de su negocio.	\$ 80.00
7	Entrenamiento sobre aspectos contables, y declaraciones en la ventanilla electrónica tributaria (VET) de la DGI.	\$ 100.00
8	Servicios legales Constitución de Sociedades	\$ 250.00
10	Tramites en Instituciones Estatales DGI, INSS, DGA, MIFIC	\$ 160.00

Fuente: Cotizaciones de precios en los servicios por algunos profesionales independientes (competencias).

4.2.3. Estimación de ventas

Demanda Total	Discriminante (52%)	Demanda Real	Oferta/Competencia (38%)	Demanda Insatisfecha
A	B	C = (A - B)	D	E = C - D
3022	1571	1451	551	899

Tasa Anual de nuevos negocios según BCN 4.6%

Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MIPYMES (Demanda Insatisfecha)	899	941	984	1029	1077
Participación de Mercado en %	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%
Participación de Mercado en MIPYMES	13	19	25	31	38

Datos de la demanda potencial Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".

Variable	Área Contable y Financiera	Área de Contabilidad de Costos	Área de Revisoría Fiscal y Tributaria	Área de Auditoría	Asesoría y Otros
% que demandaría	54%	1%	11%	7%	27%
Frecuencia de Consumo					
Mensual	12	12			12
Semestral			2		
Anual				1	
Cantidad que demanda	1	1	1	1	1

Tabla 11 Estimaciones de Venta.

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Proyecciones de ventas en unidades de Servicios ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".

Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Área Contable y Financiera	87	122	159	200	244
Área de Contabilidad de Costos	2	2	3	4	5
Área de Revisoría Fiscal y Tributaria	3	4	5	7	8
Área de Auditoría	1	1	2	2	3
Asesoría y Otros	44	61	80	100	122
Total Servicios	137	191	249	313	382

Precios de la demanda potencial (2% incremento anual) ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".

Precios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Área de Contabilidad de Costos	C\$ 5,759.32	C\$ 5,874.50	C\$ 5,991.99	C\$ 6,111.83	C\$ 6,234.07
Área de Revisoría Fiscal y Tributaria	C\$ 8,741.68	C\$ 8,916.51	C\$ 9,094.84	C\$ 9,276.74	C\$ 9,462.28
Área de Auditoría	C\$ 6,018.92	C\$ 6,139.30	C\$ 6,262.08	C\$ 6,387.33	C\$ 6,515.07
Asesoría y Otros	C\$ 19,768.36	C\$ 20,163.73	C\$ 20,567.00	C\$ 20,978.34	C\$ 21,397.91
Total Servicios	C\$ 5,232.37	C\$ 5,337.02	C\$ 5,443.76	C\$ 5,552.63	C\$ 5,663.68

Proyecciones de ventas en unidades monetarias ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".

Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Área Contable y Financiera	C\$ 501,060.43	C\$ 716,201.29	C\$ 955,161.84	C\$ 1222,897.53	C\$ 1522,189.47
Área de Contabilidad de Costos	C\$ 17,483.36	C\$ 17,833.03	C\$ 27,284.53	C\$ 37,106.96	C\$ 47,311.38
Área de Revisoría Fiscal y Tributaria	C\$ 18,056.76	C\$ 24,557.19	C\$ 31,310.42	C\$ 44,711.28	C\$ 52,120.57
Área de Auditoría	C\$ 19,768.36	C\$ 20,163.73	C\$ 41,134.00	C\$ 41,956.68	C\$ 64,193.72
Asesoría y Otros	C\$ 230,224.20	C\$ 325,336.32	C\$ 433,884.79	C\$ 555,504.43	C\$ 691,458.58
Total	C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 12 Proyecciones de ventas físicas y monetarias.

Para los datos generales se utilizó:

- ✓ EL total de MIPYMES como demanda insatisfecha (899)
- ✓ Los % de los paquetes con su demanda que clientes potenciales están dispuestos a adquirir (estos son de los 68% que si contratarían nuestros servicios).
- ✓ La frecuencia de consumo de acuerdo a los servicios meses, semestres y años.
- ✓ La cantidad que demanda (1) que lo tomamos por cada MIPYMES que solicitaría este servicio.
- ✓ El % de crecimiento de nuevos negocios según BCN.
- ✓ El % de participación de mercado que se desea cubrir.
- ✓ El mercado meta o número de MIPYMES que se cubrirá de acuerdo a la participación de mercado.

Los cálculos en las tablas y análisis se presentan a continuación:

A. Crecimiento de nuevos negocios.

✓ **Cálculo:**

El cálculo resulta de multiplicar la demanda insatisfecha (899) por el % de crecimiento de nuevos negocios, siendo esta una tasa del 4,6% estimada según el BCN

✓ **Análisis:**

Se nota que la demanda actual insatisfecha en la que “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” puede incursionar es de 899, que la competencia aún no ha penetrado y que estos sí podrían adquirir servicios contables. Evidentemente la demanda insatisfecha va aumentando de año en año con 4.6% debido a la oportunidad de nuevos emprendedores que deciden crear sus negocios, siendo este plan de negocios uno de ellos.

B. Mercado meta o participación.

LA participación de mercado en MIPYMES que se desea atender está basado en la capacidad de no abarcar mucho al inicio, ya sea por la cantidad de colaboradores que se tendrá u otros motivos, por lo tanto se decidió una participación del 1.5% inicial de la demanda insatisfecha (899) y este a la vez aumentaría anual en 0.5%.

✓ **Cálculo:**

Demanda insatisfecha (899) por el porcentaje de participación que se desea anual, resultando el número de MIPYMES que se atenderá.

✓ **Análisis:**

La participación anual del 1.5% resulta de 13 MIPYMES que va aumentando un poco por año, 2%, 2.5%, 3% ,3.5% esto está basado a la función de nuestra capacidad administrativa.

C. Datos de la demanda potencial.

En los resultados de la tabla se muestran los porcentajes de los servicios que nuestro Bufete de Contadores Públicos posee y de cómo estará distribuido de acuerdo a los paquetes que más se consumen en %. Un ejemplo de esto es de las 13 MIPYMES que atenderemos en el 1er año el 56% comprará servicios Contables y Financieros (Estos porcentajes son los que se detallan en la demanda total)

Otro aspecto es la frecuencia de consumo en la que se estima mensual servicios contables y asesorías, los servicios tributarios semestrales (1 año = 2 semestre) ya que a mediados y fin de año se da su mayor demanda por las declaraciones de las empresas.

D. Proyecciones de ventas en unidades de Servicios.

Las proyecciones de venta en unidades es el número de servicios que se estima vender por cada paquete que se ofrece a nuestra participación de mercado.

✓ **Cálculo:**

La multiplicación del total de las MIPYMES de Carazo por año de acuerdo a la participación que estimamos cubrir, por el porcentaje del paquete que adquirirían estas empresas, por la frecuencia de consumo, por la cantidad demandada, dando como resultado el número de servicios en unidades.

✓ **Análisis:**

Se estima que en el primer año de proyección de venta de servicios en unidades del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, es de 87 servicios en modalidad de Servicios Contables Y Financieros, 2 Servicios en Contabilidad De Costos, 3

Servicios De Revisoría Fiscal Y Tributaria, 1 Auditorías, 44 en Asesoría y Otros, desde el primer año. Cabe señalar que esa es la participación de mercado que se pretende cubrir.

E. Precio de la demanda potencial.

✓ **Cálculo:**

El año base multiplicado por el 2% de aumento anual, resultando el precio del servicio el siguiente año.

✓ **Análisis:**

Se determinó precios en base a costos y no a precios altos existentes en el mercado, como estrategia de penetración con un factor de aumento del 0.5 % anual. Se tomó una media aritmética en los paquetes por ejemplo en Servicios contables y Financieros existen Manejo integral de la contabilidad, estudios financieros entre otros que sus precios varían, sin embargo el precio base del 1er año es un promedio del total.

F. Proyecciones de ventas en unidades monetarias.

✓ **Cálculo:**

La proyección de venta en unidades monetarias, resulta de la multiplicación de la proyección de venta de los servicios en unidades, por el precio establecido para cada paquete anual.

✓ **Análisis:**

El paquete con mayor ingreso monetario para nuestro bufete, serán por los servicios contables y financieros, seguidos de las asesorías y Otros, por mayor cantidad demandada.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, pretende vender **137** servicios (estimados) en su primer año de operación, equivalente a **C\$ 786,593.11** Córdobas Nicaragüenses, en general para sus distintos paquetes que se ofrecerá en materia de servicios contables y financieros, contabilidad de costos, revisoría fiscal y tributaria, auditorías, y asesorías.



Gestión Operativa.

4.3. Gestión operativa.

Un plan de producción provee a la empresa una ruta de trabajo que describe cómo se produce el producto o servicio, cómo se generan beneficios y cómo se satisfacen las necesidades del mercado meta. El plan de producción tiene el objetivo de determinar si la empresa tiene la capacidad de producir el producto o servicio; si lo puede hacer en forma puntual, a un precio competitivo y en las cantidades solicitadas. Todas estas son condiciones necesarias para el mantenimiento sostenible de la empresa (Rodríguez D., 2010).

En esta sección se detalla cómo se gestionarán los recursos involucrados en la prestación del servicio del Bufete de Contadores Públicos que se ha previsto ofrecer. Se pretende analizar y decidir sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para vender más o prestar con eficiencia el servicio, de acuerdo con los recursos que se dispondrán para prestar el servicio, los aspectos de ubicación, logística y/o tecnología, de forma que se puedan alcanzar fuertes ventajas sostenibles frente a la competencia.

4.3.2. Objetivos de producción

4.3.2.1. Objetivo General:

- Especificar los aspectos técnicos/operativos necesarios para poder desarrollar los servicios que ofrecerá el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS” de una forma eficiente, eficaz, programada y proyectada.

4.3.2.2. Objetivos Específicos:

- ✓ Diseñar los elementos que conforman el plan operativo de producción.
- ✓ Describir el proceso de generación del servicio.
- ✓ Dar a conocer los Equipos y maquinarias necesarias para la producción del servicio, así también los costos, fuentes y capacidad productiva.
- ✓ Determinar la Mano de Obra, Costos y Gastos necesarios para la prestación de los servicios.
- ✓ Plantear la ubicación demográfica de las instalaciones del plan de negocio y el diseño de la planta arquitectónica de la empresa.

4.3.3. Materiales necesarios.

Los materiales necesarios para ofrecer los distintos servicios del Bufete de Contadores Público “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, son parte fundamental del proceso productivo. Es importante enfatizar que para que se brinde un servicio final de calidad, aparte de la experiencia, es ineludible que los trabajadores del Bufete cuenten con todos los recursos necesarios para poder laborar.

Los insumos de materiales necesarios para poder desarrollar los servicios son los siguientes:

Tabla 13 Útiles de oficina.

ÚTILES DE OFICINA REQUERIDOS ANUAL			
Nº	Nombre	Engrapadora	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
1		5	Engrapadora de golpe ACME Media tira. Grapa STD. Para 20 hojas
Nº	Nombre	Perforadora	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
2		5	Perforadora de papel máximo 10 hojas perforadas a la misma vez. Metálica, con una base plástica debajo para sacar los papeles

Nº	Nombre	Calculadora		
	Proveedor	Gomper Librerías		
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua		
	Web	www.gonperlibrerias.com		
	Útiles	Cantidad	Descripción	
3		5	Calculadora de mesa Casio 12 dígitos. Con baterías triple a. Visor: cristal líquido. Memoria, raíz cuadrada	
Nº	Nombre	Rema de Papeles		
	Proveedor	Gomper Librerías		
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua		
	Web	www.gonperlibrerias.com		
	Útiles	Cantidad	Descripción	
4		16	Resmas de papel bond Xerox 20 lbs,500 hojas 8.5 x 14	
Nº	Nombre	Caja de Folders		
	Proveedor	Gomper Librerías		
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua		
	Web	www.gonperlibrerias.com		
	Útiles	Cantidad	Descripción	
5		8	Folder con diferente color. Tamaño carta., Utilidad: guardar papel 10 lbs,250 unidades	
Nº	Nombre	Caja de Lapiceros		
	Proveedor	Gomper Librerías		
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua		
	Web	www.gonperlibrerias.com		
	Útiles	Cantidad	Descripción	

6		1	Lapiceros pentel 401-c súper colores azul, negro, rojo. Punta de bolilla 1.0 mm Utiliza recargas BKL 10 Caja de 9 und
Nº	Nombre	Almohadillas (Borradores)	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
7		28	Marca art line Tinta azul
Nº	Nombre	Archivadores	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
8		16	Marca ampo t 830 Con rodos/ índice
Nº	Nombre	Bandeja	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción

9		5	Bandeja ACRIMET plástica 2 niveles
Nº	Nombre	Clips	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
10		5	Clips n°1 ACME 33 mm 100 und
Nº	Nombre	FASTENER	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
11		5	FASTENER marca acmé 80 mm 50 und
Nº	Nombre	Grapas	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
12		20	Grapas acmé estándar 26/10 5000 PZ

Nº	Nombre	Saca Grapas	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
13		5	Saca grapa marca KW 508-b

Nº	Nombre	Tablero	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
14		5	Tablero ACRIMET c/ CLAMP Tamaño carta

Nº	Nombre	Corrector	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
15		20	Corrector líquido de papel Tipo lápiz, Marca PAPER mate

Nº	Nombre	Marcador Acrílico	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	Dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción

16		4	Set de marcadores acrílicos 6 und, Marca peli kan, Colores azul, negro, rojo verde
Nº	Nombre	Pizarra Acrílica	
	Proveedor	Gomper Librerías	
	dirección	Sucursal central, costado oeste rotonda centro comercial Managua	
	Web	www.gonperlibrerias.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
17		1	Pizarra acrílica modelo EDGE. Marco fino de aluminio. Dimensiones: 72WX 48H
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>			

Tabla 14 Costo de los útiles de Oficina.

ÚTILES DE OFICINA DE OFICINA					
CUADRO DE COSTOS DE ADQUISICIÓN					
N°	Útiles de oficina	Precio unitario	Cantidad a comprar		Total
			Trimestral	Anual	
1	Engrapadora	C\$ 140.00		5	C\$ 700.00
2	Perforadora	C\$ 60.00		5	C\$ 300.00
3	Calculadora	C\$ 280.00		5	C\$ 1,400.00
4	Resma de papel t/carta (500 hojas)	C\$ 245.00	4	16	C\$ 3,920.00
5	Caja de folder (250 unidades)	C\$ 210.00	2	8	C\$ 1,680.00
6	Caja de lapiceros (10 Caja de 9 und)	C\$ 460.00		1	C\$ 460.00
7	Almohadilla (Borrador)	C\$ 5.00	7	28	C\$ 140.00
8	Archivador	C\$ 230.00	4	16	C\$ 3,680.00
9	Bandeja	C\$ 255.00		5	C\$ 1,275.00
10	Caja Clips (100 und)	C\$ 35.00		5	C\$ 175.00
11	Caja de Fastenes (50 und)	C\$ 50.00		5	C\$ 250.00
12	Caja de Grapas (5000 pz)	C\$ 40.00	5	20	C\$ 800.00
13	Saca grapa	C\$ 30.00		5	C\$ 150.00
14	Tablero	C\$ 50.00		5	C\$ 250.00
15	Und de Corrector	C\$ 20.00	5	20	C\$ 400.00
16	Set de Marcador acrílico (6 und)	C\$ 150.00		2	C\$ 300.00
17	Pizarra acrílica	C\$ 600.00		1	C\$ 600.00
Total				152	C\$ 16,480.00
PRORRATEO DEL COSTOS DE ADQUISICIÓN ÚTILES DE OFICINA					
Gastos de Administración			10%	15	C\$ 1,648.00
Costo de Venta			90%	137	C\$ 14,832.00
Total			100%	152	C\$ 16,480.00
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>					

Los principales insumos materiales necesarios para la prestación de los servicios se han elaborado tomando en consideración como compra trimestral para ciertos materiales, otros anuales en relación a la proyección de venta (Unidades de servicios). Para completar esta planilla es posible que tenga que realizar los cálculos de costo para identificarlos con claridad y determinar los rendimientos de cada uno en la producción.

Tabla 15 Costos de útiles de Oficina proyectados.

ÚTILES DE OFICINA DE OFICINA						
CUADRO DE COSTOS PROYECTADO 10% INCREMENTO ANUAL						
Variable		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Adm.	10%	C\$ 1,648.00	C\$ 1,812.80	C\$ 1,994.08	C\$ 2,193.49	C\$ 2,412.84
Costo de Venta	90%	C\$ 14,832.00	C\$ 16,315.20	C\$ 17,946.72	C\$ 19,741.39	C\$ 21,715.53
Total	100%	C\$ 16,480.00	C\$ 18,128.00	C\$ 19,940.80	C\$ 21,934.88	C\$ 24,128.37
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>						

4.3.4. Capacidad de producción o servicio.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS” tiene a disposición los siguientes recursos para iniciar operaciones:

Tabla 16 Capacidad productiva del Bufete Contable.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"					
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>					
ELEMENTOS CON LOS QUE SE CUENTA PARA LA CAPACIDAD PRODUCTIVA.					
N° Trabajadores.			N° Útiles de Oficina Anual		
		Cantidad			Cantidad
1	Contador Público Autorizado	1	1	Engrapadora	5
2	Contadores Públicos	2	2	Perforadora	5
N° Equipos de Oficina			N° Recurso de Limpieza Anual		
		Cantidad			Cantidad
1	Escritorio Metálico	4	3	Calculadora	5
2	Silla Ejecutiva	4	4	Resma de papel t/carta (500 hojas)	16
3	Silla Metálica	3	5	Caja de folder (250 unidades)	8
4	Mesa de Juntas	1	6	Caja de lapiceros (10 Caja de 9 und)	1
5	Gabinete Archivador	3	7	Almohadilla (Borrador)	28
6	Computadora de escritorio DELL	3	8	Archivador	16
7	HP Laptop	1	9	Bandeja	5
8	Impresora LEXMARK	2	10	Caja Clips (100 und)	5
9	Proyector Casio	1	11	Caja de Fastenes (50 und)	5
N° Activos Intangible			N° Recurso de Limpieza Anual		
		Cantidad			Cantidad
1	Software Contable QuickBooks	1	12	Caja de Grapas (5000 PZ)	20
2	Licencia Microsoft	4	13	Saca grapa	5
<p><i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i></p>			14	Tablero	5
			15	Und de Corrector	20
			16	Set de Marcador acrílico (6 und)	2
			17	Pizarra acrílica	1
			1	Aromatizador 1 litro	12
			2	Cloro 200 ml	24
			3	Detergente 500 MI	24
			4	Escobas	2
			5	Esponjas de Limpieza	12
			6	Lampazos y Mechas	2
			7	Jabón líquido Protex para manos 221 MI	12
			8	Tachos de Basura	1

La capacidad productiva que se dispondrá al mes del bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, será de 12 servicios promedios que estará segregado en 4 servicios por cada trabajador en jornada laboral establecida con los horarios de 8:00 am de la mañana a 5:00 pm de la tarde efectuando las 8 horas laborales según lo que dispone la Ley núm. 185, del Código del Trabajo según el artículo 51.

A continuación se presenta una tabla de los servicios en unidades que se prestaran en el 1er año:

Capacidad de Producción para los servicios en el 1er año			
Nº	servicios	Cantidad Anual	Cantidad Mensual
1	Contables y Financieros	88	7
2	Contabilidad de costo	2	
3	Revisoría Fiscal y Tributaria	3	
4	Auditoría	1	
5	Asesorías y Otros	44	4
Total		137	11
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>			

Para la realización de los servicios del Bufete, en el primer año se estima la necesidad del recurso humano de 3 trabajadores (contadores públicos realizando 4 servicios C/U al mes) con sus recursos para laborar de: equipos de oficinas y útiles de oficinas mencionados en las tablas anteriores.

“CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” de acuerdo a su participación de mercado en aumento de 0.5% por cada año, captará más empresas con los servicios, por lo tanto se necesitará de más recurso humano para poder lograr estos objetivos.

En la siguiente tabla se detallan los servicios totales proyectados a 5 años que se pretende efectuar y la cantidad de MOD requerida:

Tabla 17 Servicios proyectados cada año y MOD requerida

"Servicios proyectados cada año y MOD Requerida"					
Variable	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Servicios Totales Anual	137	191	249	313	382
Servicios Totales Mensual	11	16	21	26	32
MOD Requerida (4 servicios C/U)	3	4	5	7	8

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 18 Capacidad de Producción Por Cada MOD

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS" <i>Bufete de Contadores Públicos</i>		
Capacidad de Producción Por Cada MOD		
Detalle	Hora	Unidad
Capacidad de producción por Servicio.	36	1
Capacidad de Producción Mensual	145	4
Capacidad de Producción Anual	1744	48

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Cada trabajador de MOD dispondrá de 1744 horas disponibles anual (218 días laborales exceptuando sábados y domingos, días feriados, vacaciones y 32 horas anual de capacitación y reuniones del personal) con la capacidad de realizar cada servicio a un promedio de 36 horas, 4 servicios mensuales y 48 servicios anuales. Para más detalles del cálculo de horas disponibles por cada MOD véase el anexo de la tabla 58 ***"Cálculo de horas disponibles y días hábiles para trabajar. Pág.145"***.

Para el desempeño laboral y funcional de los colaboradores del Bufete, se contará con oficinas que presten de la comodidad necesaria del trabajador, así podrán realizar los servicios con condiciones actas para ellos, aproximadamente 14 metros cuadrado cada oficina.

4.3.5. Equipos de producción.

El equipo de producción son todo aquello elemento necesario para poder transformar la materia prima en conjunto con la mano de obra en un producto final terminado. En una empresa de servicios el equipo de producción se conforma por aquellos componentes utilizados para prestar el servicio.

El equipo de producción del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, son los equipos de oficina debido a que su actividad económica es de servicios. Por tal causa en este apartado no se mencionarán, ya que se detallan en la gestión organizativa de este plan de negocios como “Equipos De Oficinas”.

4.3.5.1. Mantenimiento y Reparaciones.

Los costos de mantenimiento se refieren a los costos generados para reparar o bien evitar problemas técnicos en los equipos de producción (Equipos de Oficina). Estos costos se detallan en los anexos de la tabla 59 “Mantenimiento y reparación de activos. Pág. 147”.

4.3.6. Ciclo del servicio.

Los servicios que ofrece el Bufete, se ejecutan mediante 5 etapas de proceso que se detallan a continuación:

Gráfico 8 Ciclo del servicio.



Etapa 1: Necesidad del cliente por los servicios: El cliente ve la necesidad de requerir servicios Contables, Financieros, tributarios, auditorias o asesorías según sea el caso, por parte de profesionales en la materia. De esta manera se dirige al Bufete para solicitar información de los servicios.

Etapa 2: Información y costo de los servicios: Una vez que el cliente (empresario) llega a las instalaciones del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, se le atiende amablemente y se da la información del Bufete y de los costos de los servicios que se ofrecen, para que el cliente tome una decisión.

Etapa 3: Decisiones del cliente en contratar o no el servicios: Si el cliente no decide contratar los servicios, el miembro que le atiende por parte del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, se despide cordial mente deseándole éxitos y su pronta visita nuevamente.

Si el cliente acepta los servicios, se procede a elaborar el contrato para ser firmado por las partes relacionadas. Luego se realiza un plan de trabajo dependiendo las necesidades y compromisos que se firmaron en el contrato, así de esta manera se puede proceder a distribuir las funciones o responsabilidades entre los trabajadores, se solicita la información necesaria a la empresa cliente, este la envía, el coordinador la recibe y se inicia el procesamiento de información recibida por parte de los auxiliares, si hay anotaciones o dudas se hacen saber al cliente.

Etapa 4: Proceso o realización del servicios: Una vez que se hayan designado las funciones y responsabilidades se procede a la acción operativa en que se lleva a cabo el servicio para el cliente con los materiales, equipos y recursos humanos necesarios.

Etapa 5: Informe final: El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, como parte de su formalización y calidad de sus servicios, elabora un informe final que certifique la finalización de este, donde especifica todas las actividades y parámetros que utilizó al momento realizar el servicio al cliente.

4.3.7. Flujograma de procesos

Según Idalberto Chiavenato (2000) El Flujograma o Diagrama de Flujo, es una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución.

El siguiente flujo presenta la secuencia del proceso y la duración o demora de cada servicio que realice el Bufete “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”:

Tabla 19 Flujograma de procesos.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS" Bufete de Contadores Públicos							
Metodología ANSI para el proceso y duración de cada servicio.							
N0.	Actividades	Terminal	Operación	Documentación	Decisión	Archivo	Tiempo en minutos
		●	■	■	◆	▼	
1	Inicio	●					
2	El cliente se dirige al Bufete CALERO GÓMEZ & ASOC.						
3	Se extiende información y precios de los servicios al cliente.				◆		5
4	El cliente aprueba la propuesta.				◆		10
5	Se firma el contrato del servicio a prestar con el cliente.		■				15
6	Plan de acción		■				10
7	Se recibe el contrato y se realiza la programación.		■				20
8	Solicitud de la información empresa cliente		■				120
9	Se asignan las tareas para el servicio entre los colaboradores		■				30
10	Se realiza el servicio al cliente (tiempo promedio)		■				1270
11	Se organiza la información		■				90
12	Se procesa la información		■				200
13	Entrega preliminar de un informe				◆		60
14	Se revisa y aprueba el informe				◆		180
15	Generación de informe sobre fin de servicio revisado				◆		120
16	Entrega del informe final cliente y gerente				◆		30
17	Fin del proceso	●					
Tiempo total en minutos							2160
Tiempo total en horas							36 horas
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>							

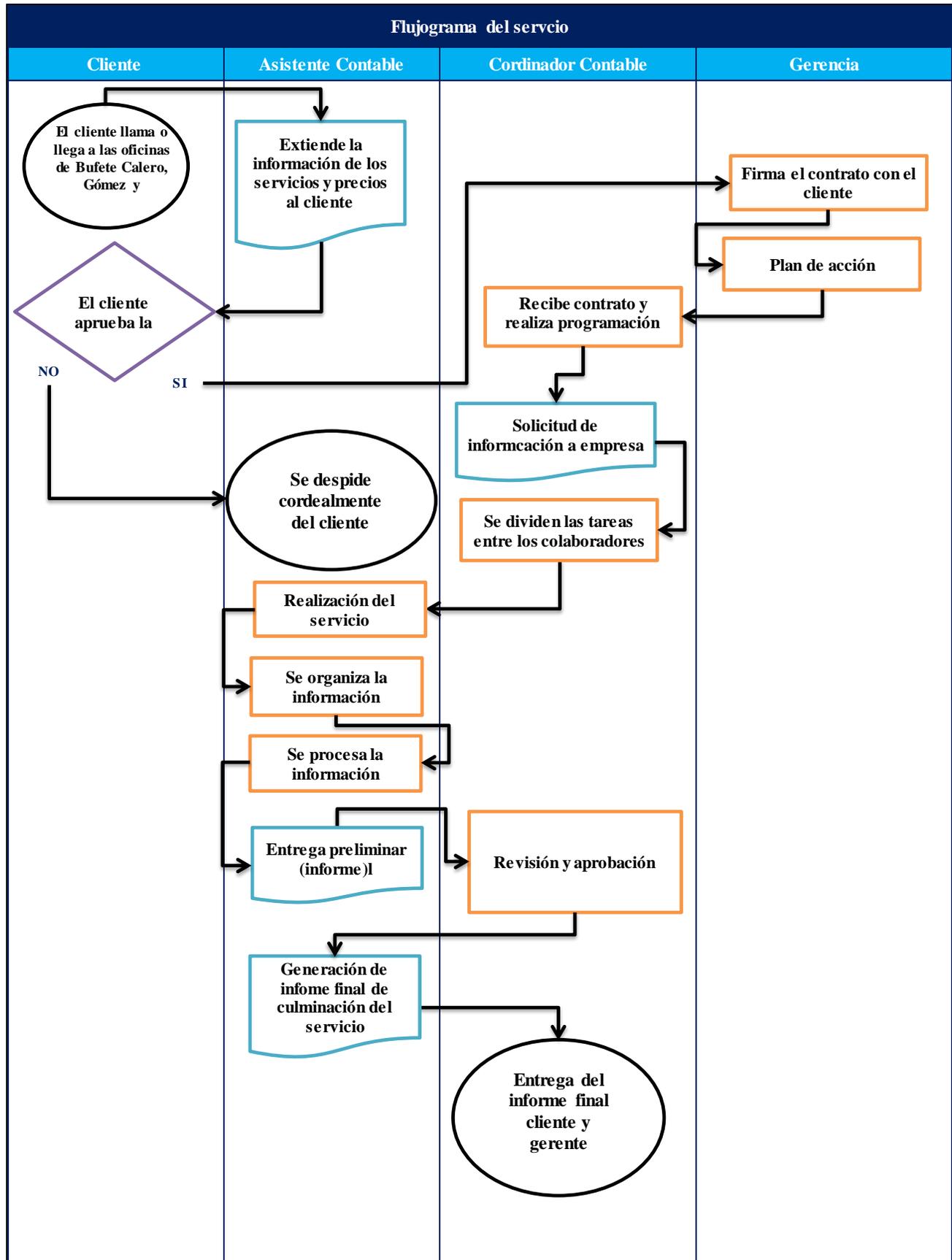
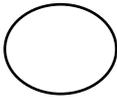


Figura	Significado
	<p>Terminal: Indica Inicio y Fin flujo</p>
	<p>Documento: Representa cualquier tipo de documentación</p>
	<p>Actividad: Funciones que desempeñan personas</p>
	<p>Decisión o alternativa: Indica varias opciones</p>

Los servicios del Bufete de Contadores Públicos a como se explicó anteriormente, consta de 5 etapas el proceso completo:

- Etapa 1: Necesidad del cliente por los servicios.
- Etapa 2: Información y costo de los servicios
- Etapa 3: Decisiones del cliente en contratar o no el servicio
- Etapa 4: Proceso o realización del servicio
- Etapa 5: Informe final

En el flujograma mediante la metodología ANZI se conoció que el tiempo disponible y promedio para realizar un servicio a cada cliente, es de 36 horas aproximadamente en horas laborales (de 8 am a 5 pm, con una hora de descanso o almuerzo).

Se Determinó que 1 Trabajador MOD en 8 horas laborales diarias cuenta con 145 horas disponibles mensual / 4 Servicios al Mes (capacidad) = **36 horas por cada servicio.**

Se tiene la capacidad para atender 4 servicios por mes para cada trabajador directo del Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”.

4.3.8. Distribución de planta

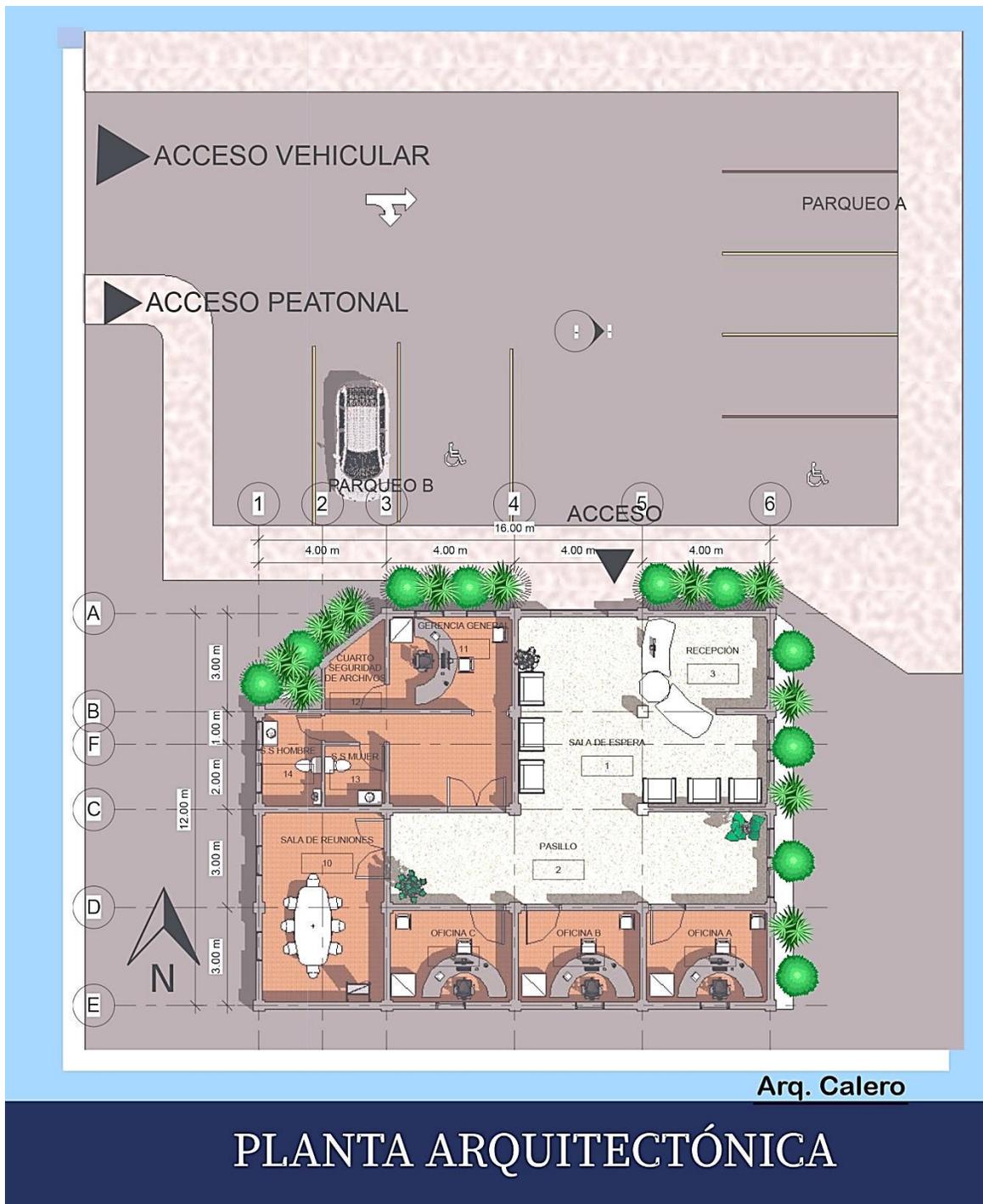
En relación al escritor Muther, Richard en su libro (2000) *Introducción a la arquitectura* expresa que; la distribución de la planta implica la ordenación física de los elementos industriales. Esta ordenación, ya practicada o en proyecto, incluye, tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores directos e indirectos y todas las otras actividades o servicios, como el equipo de trabajo.

El objetivo de diseñar la organización física es determinar la ubicación de todos los elementos que hacen parte de este plan de negocios para la empresa Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, a efectos de optimizar el espacio físico, buen ambiente y condiciones para poder laborar, atender la seguridad de los trabajadores y clientes, el movimiento del personal dentro de la infraestructura y demás detalles con el fin de dar un mejor servicio o atención al cliente.

A continuación se muestra el diseño de la planta arquitectónica del Bufete con 200 metros cuadrados, con la organización física, dependencias y disposición de equipos para empresa. Considere las dimensiones de equipos de cómputos y muebles, así como la proyección de crecimiento. Este modelo sería para una proyección a futuro.

Gráfico 9 Planta arquitectónica de la empresa.





Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.3.9. Localización

Hernández (2020) menciona que: *“La localización de una instalación es el proceso de elegir un lugar geográfico para realizar las operaciones de una entidad ya sea servicios, comercio, manufactura...”*

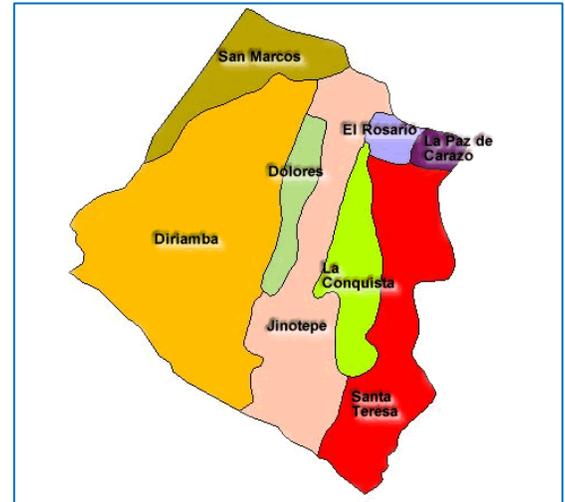
Para determinar donde estará ubicada la empresa Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, en el departamento de Carazo, se tomaron en consideración los siguientes aspectos:

- a) Zona comercial con mayores MIPYMES.
- b) Servicios básicos disponibles
- c) Acceso de todo tiempo
- d) Impuestos
- e) Accesibilidad para el personal
- f) Accesibilidad para el cliente
- g) Seguridad
- h) Estacionamiento para clientes disponibles
- i) Permiso para operar
- j) Potenciales riesgos sociales
- k) Potenciales riesgos ambientales.

Se determinó que la localización en el departamento de Carazo que cumple con todos los criterios mencionados es la municipalidad de Jinotepe, por lo tanto el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, se ubicará en esta ciudad, específicamente en la zona céntrica del BAC ½ cuadra al norte, en las esquinas superiores del parque central.

Actualmente en Jinotepe de las 3,022 MIPYMES que existen en Carazo solo 1,088 pertenecen a esta municipalidad siendo esta con el mayor número de empresas.

Gráfico 10 Localización de la planta.



Fuente: INIDE: Mapa Nacional del Patrimonio de Nicaragua y Mapa del departamento de Carazo.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.3.10. Buenas prácticas laborales

Constituyen una serie de normas y conductas que se deben considerar en el ámbito laboral para garantizar la salud ocupacional, la seguridad interna dentro del establecimiento y garantizar que las operaciones de la empresa sean ambiental y socialmente responsables. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015).

A continuación se muestran las buenas prácticas laborales para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”:

Tabla 20 Buenas prácticas laborales "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"

Nº	Detalle	Descripción
1	Normas de Seguridad	<p>1. Prevención de accidentes: Evitar la ocurrencia de accidentes en el trabajo y que provoquen directa o indirectamente, lesión corporal, perturbación funcional o enfermedad.</p> <p>2. Prevención de robos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Control de entrada y salida de personal. ➤ Registro y codificación de equipos de oficina. ➤ Protección de información. ➤ Controles contables (Insumos, Materiales utilizados, recibos y facturas comprobantes entre otros.) <p>3. Prevención de incendios: El bufete contará con los elementos necesarios ante eventos subsecuentes como un incendio por lo que se poseerán medidas y herramientas como extintores y otros.</p>
2	Normas de Higiene	El Bufete se interesa en la protección de la integridad física y mental del trabajador, protegiéndolo de los riesgos de salud inherentes a las tareas del cargo y al ambiente físico donde las realiza.
3	Normas Ambientales	Para que los trabajadores del Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS” puedan desarrollarse de manera colectiva y organizada, la planta deberá contar con los elementos ambientales necesario tales como buena iluminación, temperatura adecuada y acondicionamientos para evitar los ruidos que perturben la concentración de los colaboradores.
4	Normas Sociales	Para el Bufete en materia social y conducta colectiva, busca que todos los colaboradores se relacionen y comuniquen entre sí; con respeto, armonía, paz y amor, para el mejor desempeño esperado como un buen equipo que cumpla con los objetivos empresariales.

Fuente: Ley 618 (ley de higiene y seguridad) y Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"



4.4.

Gestión Organizativa.

4.4. Gestión organizativa.

CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS operará con una estructura organizativa pequeña que permita alcanzar los objetivos y metas propuestas. Además contará con una estructura formal que se irá implementando gradualmente a medida que las necesidades de crecimiento del Bufete de Contadores Públicos lo demanden.

Los cargos de Dirección del Bufete de Contadores Públicos serán asumidos directamente por cada uno de los socios quienes realizarán las funciones de planeación, dirección, organización y control de la empresa.

4.4.2. Aspectos legales y tributarios

4.4.2.1. Tipo de Empresa.

En la siguiente tabla se presentan los tipos de sociedades mercantiles que establece el código de comercio de Nicaragua, y el tipo de sociedad bajo el cual se constituirá el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”:

Tabla 21 Forma Legal En La Que Se Constituirá El Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Forma Legal En La Que Se Constituirá El Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"			
N°	CÓDIGO DE COMERCIO: <u>Sociedades Mercantiles</u>		Marcar
1	Sociedad	Sociedad en nombre colectivo (Arto 133 al 191 CC)	✓
2	Sociedad	Sociedad en comandita simple (Arto 192 al 200 CC)	
3	Sociedad	Sociedad anónima (Arto 201 al 286 CC)	
4	Sociedad	Sociedad en comandita por acciones (Arto 287 al 299 CC)	
5	Sociedad	Sociedad cooperativa (Derogado por la ley general de cooperativas del 06 de julio de 1971)	

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, se constituirá como una sociedad colectiva. Será de personalidad jurídica, régimen general por ser una sociedad, por ser servicios profesionales y porque se estima ser grandes contribuyentes. La sociedad del Bufete es fundada por la unión de 3 miembros o accionistas que pondrán en

común recursos como dinero, bienes o su trabajo para ejercer y prestar servicios a MIPYMES, con ánimo de lucro.

La empresa coexistirá bajo la responsabilidad ilimitada, por lo tanto los socios indicados en la escritura social, son solidariamente responsables y responderán de todas las obligaciones sociales o legales contraídas, hasta con su patrimonio personal bajo la razón social. Sin embargo, por pacto los socios pueden limitar su responsabilidad, con tal que se agregue a la razón social la palabra: "limitada".

Los miembros capitalistas de la sociedad “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, dividirán entre sí las ganancias y pérdidas en la forma que se hubiese estipulado. A falta de estipulación, las dividirán a prorrata de sus respectivos capitales.

Sólo los nombres de los socios colectivos pueden entrar en la razón social. El nombre del socio que ha muerto, o se ha separado de la sociedad cuyos derechos y obligaciones han sido transferidos a la nueva, puede ponerse también en la razón social, agregando a ella la palabra: "sucesores". Un aspecto importante es que la empresa podrá transformarse a sociedad anónima u otra, si así lo desearan o ameritaran los socios por ciertas razones.

4.4.2.1.1. Constitución de la sociedad mercantil “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”.

Según el Código de Comercio de Nicaragua (Arto 133 al 191 CC), la escritura de la sociedad en nombre colectivo, deberá contener para su validez:

- ✓ Los nombres, apellidos y domicilios de los socios;
- ✓ Los negocios sobre que deba versar el giro de la sociedad;(141 C.C.)
- ✓ La razón o firma social, expresando los nombres de los socios que han de tener a su cargo la dirección o administración de la sociedad y el uso de dicha firma social; (Artos 138, 149, 150, 157 C.C.)
- ✓ El capital que cada socio aporta en dinero, créditos o efectos, con la expresión del valor que se dé a éstos, o de las bases sobre que haya de hacerse el avalúo. (Artos. 145, 143, C C.)
- ✓ El domicilio de la sociedad.
- ✓ La duración de la sociedad y la manera de computación.

4.4.2.2. Organismos regidores del Bufete de Contadores Públicos.

Organismos que rigen al Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS".	
Organismo.	Finalidad
MITRAB	El ministerio del trabajo es un órgano con competencias en todo el país. Es por ello que se pueden conseguir sedes de la institución en todos los departamentos de la nación. Como es de esperar, la sede principal de la organización se encuentra en la ciudad de Managua, la capital del país. De la misma manera, en las ciudades más grandes de los países puede conseguir una sede del ministerio del trabajo con mucha facilidad.
DGI	<p>La Dirección General Impositiva (DGI) es el principal organismo recaudador de los recursos públicos que necesita el Estado para cumplir con sus fines. A través del cobro de los impuestos, la DGI aporta más del 80% de estos recursos.</p> <p>La DGI es un organismo que pertenece a la Administración Central y depende del Ministerio de Economía y Finanzas. Cuenta con oficinas en todo el país.</p> <p>Su misión es: Asegurar la recaudación de los recursos del Estado, mediante la eficaz aplicación de las normas relativas a los tributos internos de su competencia, promoviendo el cumplimiento voluntario de los contribuyentes, en un marco de respeto a sus derechos, actuando con integridad, eficiencia y profesionalismo.</p>
COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE NICARAGUA	Institución nacional rectora de la profesión contable, que ofrezca seguridad a las instituciones públicas y privadas, en lo referente a la actuación contable, proporcionando a sus asociados la información más actualizada sobre normas contables y auditorias, así como los factores tecnológicos de la profesión, mediante un nivel organizativo apropiado, con personal motivado, practicando valores de honestidad, integridad y excelencia, que permitan garantizar el más alto nivel de desarrollo del Contador y asegurar que el país y la

	sociedad reciban un servicio ético y con alto estándares de calidad
INSS	El propósito de establecer mecanismos para proteger a los trabajadores nicaragüenses de las contingencias provenientes de la vida y del trabajo. Desde el inicio se crean dos "ramas" del seguro: las prestaciones por Invalidez, Vejez y Muerte (IVM) y las prestaciones por Salud y Maternidad (Régimen Integral).
ALCADIA MUNICIPAL	La Alcaldía forma parte de lo que se conoce como organización del poder ciudadano viendo esto a ser uno de los Organismos de Gobierno y administración de esta rama del poder público.
CGR	La Contraloría General de la República es la máxima autoridad del Sistema Nacional de Control. Supervisa, vigila y verifica la correcta aplicación de las políticas públicas y el uso de los recursos y bienes del Estado. Para realizar con eficiencia sus funciones, cuenta con autonomía administrativa, funcional, económica y financiera.
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>	

Tabla 22 Organismos que rigen al Bufete "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS".

4.4.2.3. Leyes y normas.

LEYES Y NORMAS QUE REGIRÁN EL BUFETE "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS".		
LEY	ARTICULO	
Código de trabajo. Prestaciones: -13vo mes o Aguinaldo -Vacaciones. -Indemnización.	Arto. 93-95 CT Arto. 76 CT	El código laboral funciona como guía para establecer salarios, sanciones por el incumplimiento, obligaciones y deberes de los empleados, así como del empleador en los diferentes periodos del año.

<p>Ley de higiene y seguridad ocupacional y de los riesgos profesional.</p>	<p>Título V Arto. 100-129</p>	<p>Esta ley beneficia tanto a los colaboradores como a la empresa, ya que se puede evitar riesgos de pérdida en lo material en la área laboral, ayuda a establecer normas, parámetros para asegurar y proteger la vida y salud de todos los colaboradores.</p>
<p>(Ley MIPYME). Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Pequeña, micro y mediana empresa</p>	<p>Ley 645 Y reglamento</p>	<p>Esta ley tiene un impacto positivo en la empresa ya que se puede acceder a diversos beneficios como incentivos fiscales y a programas de apoyo. La empresa podrá hacer sus trámites ante el MIFIC de manera más rápida, ahorrando de esta forma tiempo y dinero.</p>
<p>Ley creadora del registro único del contribuyente.</p>	<p>Publicada en la Gaceta, Diario Oficial No. 246 del 30 de Octubre de 1981.</p>	<p>Dicha inscripción es de carácter obligatorio para todas las empresas que quieran comenzar sus operaciones. El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales que realicen alguna actividad económica en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.</p>
<p>Ley de concertación tributaria.</p>	<p>Ley 822 y Reglamento</p>	<p>El IR creado por el art. 3 de la LCT, es un impuesto directo y personal que grava las rentas del trabajo, las rentas de actividades económicas, las rentas de capital y ganancias y pérdidas de capital de fuente nicaragüense; obtenidas por los contribuyentes, residentes o no residentes, lo mismo que cualquier incremento de patrimonio no justificado y las rentas que no estuviesen expresamente exentas</p>

		o exoneradas por ley.
Ley para el ejercicio de Contador público Ley 6	Ley Número 6	Artículo 6.- Las Sociedades o Asociaciones de Contadores Públicos podrán ofrecer sus servicios en forma colectiva, pero ninguna de sus intervenciones tendrá valor legal si no lleva la firma individual de un profesional debidamente autorizado, el cual será responsable personalmente de los documentos que suscriba.
LEY DE MUNICIPIOS	LEY 40, CAPITULO 2 DE LOS INGRESOS MUNICIPALES, ART 47.	La Autonomía es el derecho y la capacidad efectiva de las Municipalidades para regular y administrar, bajo su propia responsabilidad y en provecho de sus pobladores, los asuntos públicos que la Constitución y las leyes le señalen. Los ingresos tributarios se crearán y regularán en la legislación tributaria municipal, la que establecerá para cada uno de ellos su incidencia, los rangos de tipos impositivos máximos y mínimos, así como las garantías a los contribuyentes.
LEY DE SOLVENCIA MUNICIPAL.	LEY 452	Los ingresos tributarios se crearán y regularán en la legislación tributaria municipal, la que establecerá para cada uno de ellos su incidencia, los rangos de tipos impositivos máximos y mínimos, así como las garantías a los contribuyentes.

Código del comercio	Norma Jurídico	Arto. 133.- Antes de empezar sus operaciones la compañía colectiva pondrá en conocimiento del público, por medio de circulares, su constitución, la razón social bajo la cual ha de girar, el objeto de la compañía y la firma de los socios administradores.
Código de Ética Para El Ejercicio de la Profesión Contable.	Código de Ética	Con el objetivo de que todos los Miembros del CCPN, tengan un conocimiento óptimo de los principios Éticos sobre los cuales tenemos que regirnos todos los profesionales de la contaduría Miembros del Colegio, La Junta Directiva ha considerado apropiado y de gran utilidad compartirles el nuevo CÓDIGO DE ÉTICA del CCPN, debidamente homologado con el de la IFAC.
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		

Tabla 23 Leyes y Normas que rigen el Bufete.

4.4.3. Actividades y gastos preliminares.

ACTIVIDADES y GASTOS PRELIMINARES	
ACTIVIDADES	TIEMPO DE REALIZACION.
Registros legales de la empresa (acta constitutiva y legalización del despacho con notario público)	15 días
Inscripción en registro mercantil	1 día
Inscripción en Dirección General de Ingresos (DGI)	1 día
Inscripción en CGR	1 día
Inscripción INSS	1 día
Matricula de la Alcaldía	1 día
Papelería Inicial :compra de libro contables, corporativos, facturas y recibos membretados	3 días
Acondicionamiento del Local	30 días
Compra de Activos	15 días
Instalación de Activos	10 días

Necesidad de personal	1 mes
Marketing	20 días
Suministro de oficina y Limpieza	3 días
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Costos	
Aspectos Previos	C\$ 6,950.00
Comprar libros contables y corporativos	C\$ 750.00
Gastos por Imprenta y Sellos	C\$ 900.00
Instalación de Activos	C\$ 4,200.00
Búsqueda de Personal	C\$ 600.00
Movilización de Gestiones	C\$ 500.00
Aspectos Jurídicos	C\$ 15,500.00
Servicio de Abogado y Escritura Pública de constitución	C\$ 15,500.00
Aspectos Laborales	C\$ -
Afiliación al INSS	C\$ -
Aspectos Impositivos y Permisos para operar	C\$ 1,870.00
Matricula de la Alcaldía	C\$ 510.00
Inscripción en Dirección General de Ingresos (DGI)	C\$ 760.00
Inscripción en registro mercantil	C\$ 600.00
TOTAL	C\$ 24,320.00
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>	

Tabla 24 Actividades y gastos preliminares.

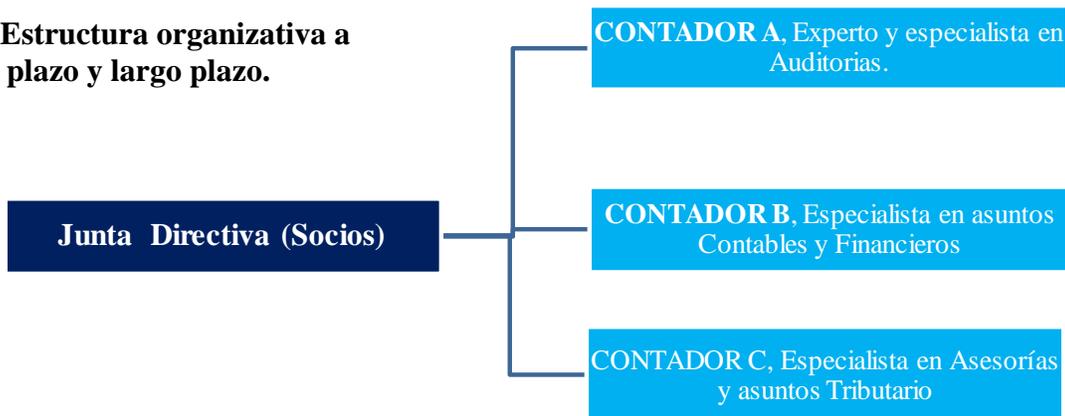
4.4.4. Estructura organizativa.

Para la estructura organizacional de Calero Gómez & Asociados se han diseñado 2 organigramas: uno a corto plazo de manera horizontal, para el inicio de sus operaciones, donde la máxima autoridad será la junta directiva de socios, y respectivamente 3 áreas de trabajadores con cargos.

El otro organigrama a largo plazo está proyectado con un diseño de estructura jerárquica para el eficiente funcionamiento de la empresa, ante las visiones futuras propuestas de crecimiento y fortalecimiento del bufete, con una más sólida estructura y áreas de trabajo con asignaciones, tareas y mando inmediato superior.

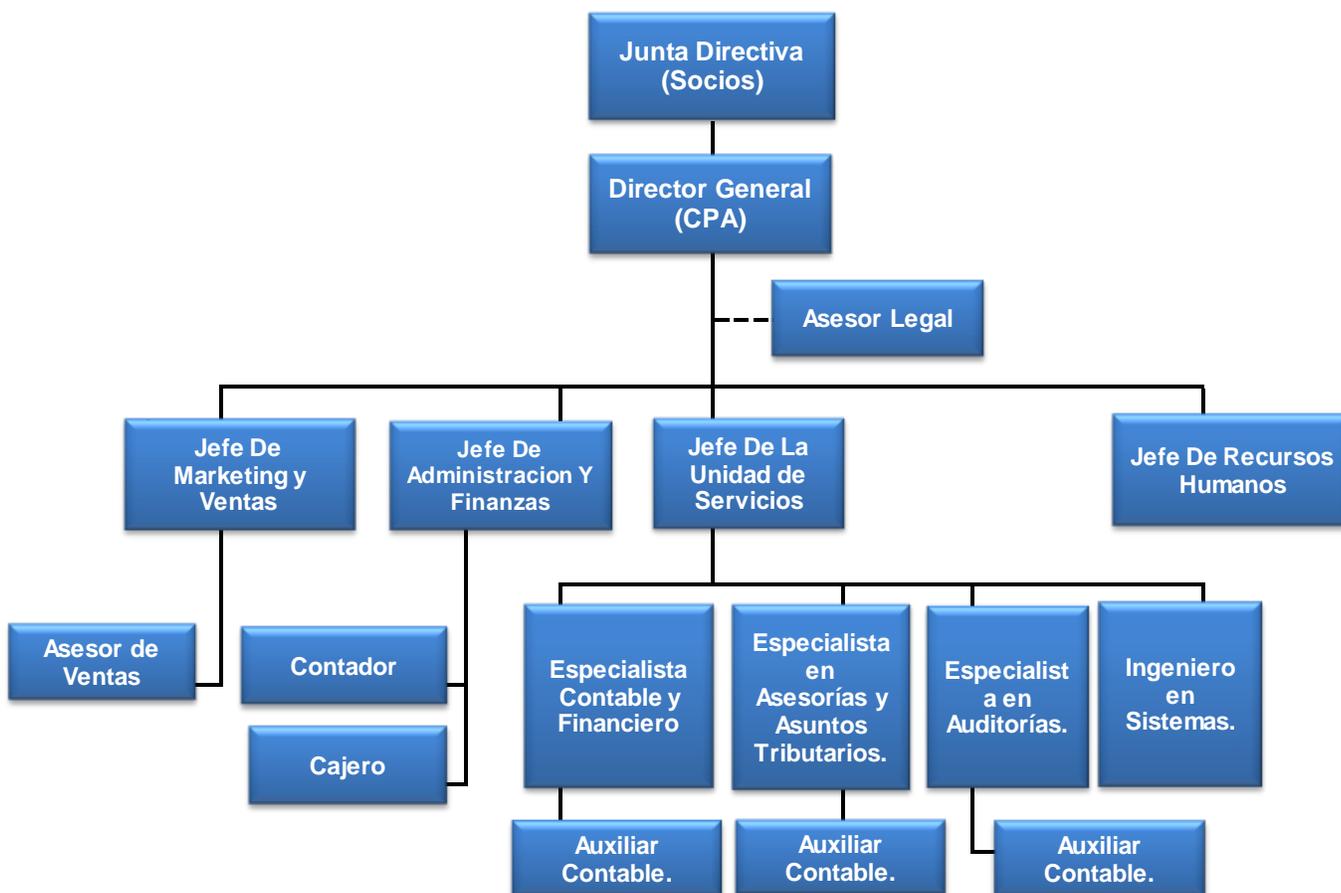
4.4.4.1. Estructura organizativa a corto plazo o inicial.

Gráfico 11 Estructura organizativa a corto plazo y largo plazo.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.4.4.2. Estructura Organizativa proyectada a largo plazo.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.4.5. Necesidad de personal.

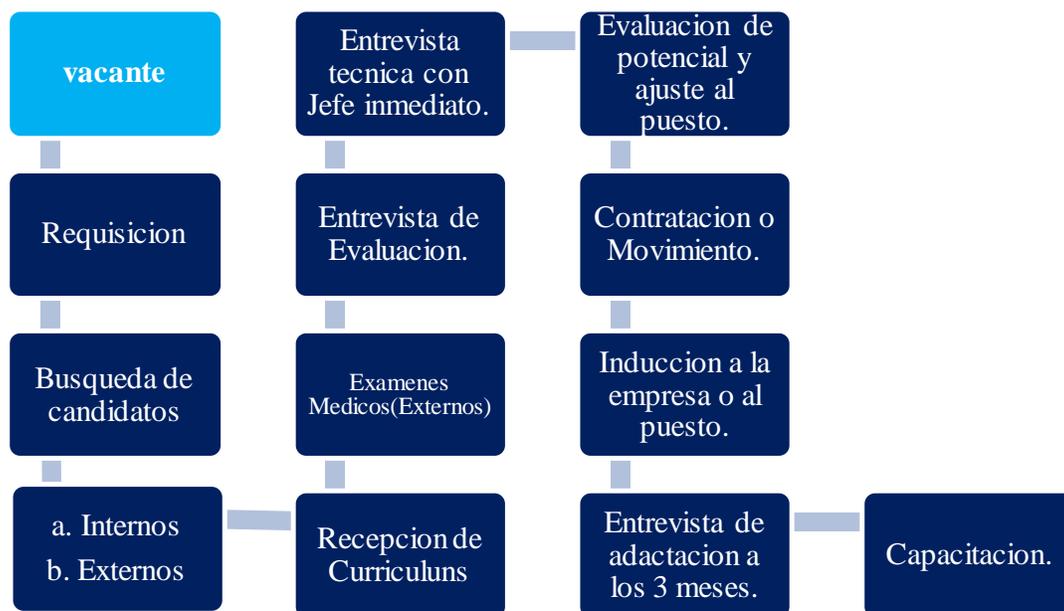
Según Ponce (Administración de Empresas Teoría y Práctica, 1978) la productividad de la empresa depende fundamentalmente del desempeño de sus trabajadores es muy importante determinar con precisión el tipo de personal que se requiere de acuerdo con el giro de la empresa y su cultura. También se necesita saber en qué puesto ubicarlo, explicarle detalladamente sus funciones y saber que ofrecerle realmente.

El Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, buscará un personal altamente calificado y con vastos conocimientos para poder brindar servicios para los más exigentes, además es ineludible que los miembros contratados posean cualidades profesionales de tales como:

- ✓ Autogestión
- ✓ Calidad de trabajo
- ✓ Creatividad
- ✓ Relacionamiento
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Comunicación
- ✓ Cumplimiento de las normas
- ✓ Responsabilidad sobre los recursos
- ✓ Actitudes
- ✓ Capacidad de aprendizaje

4.4.5.1. Reclutamiento y selección de personal.

A continuación se presenta el siguiente flujo de procesos para la contratación del personal calificado y adecuado para que pueda formar parte del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Gráfico 12 Flujo de reclutamiento de personal.

Es importante que se encuentren los candidatos para ser miembros del bufete. En la tabla siguiente se detalla y muestran los recursos humanos necesarios y proyectados para “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”. Los salarios fijados están en base al salario mínimo y máximo de los profesionales contables <https://tusalario.org/nicaragua>. En relación al salario del CPA, iniciará laborando como MOD (Socio), luego a medida que el negocio aumente será el director y administrador general (año 3) del Bufete según organigrama a LP.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Bufete de Contadores Públicos

Cantidad de RRHH: AÑO 1

N0.	Profesión	Área de Trabajo	Cargo	Cantidad	Salario Ordinario
1	Contador Público Autorizado.	Producción (MOD)	Especialista "A"	1	C\$ 10,000.00
2	Contador Público	Producción (MOD)	Especialista "B y C"	2	C\$ 10,000.00
<i>Total</i>				3	C\$ 30,000.00

Cantidad de RRHH Proyectoado: AÑO 2

N0.	Profesión	Área de Trabajo	Cargo	Cantidad	Salario Ordinario
1	Contador Público Autorizado.	Producción (MOD)	Especialista "A"	1	C\$ 12,500.00
2	Contador Público	Producción (MOD)	Especialista "B y C"	2	C\$ 10,500.00
3	Auxiliar Contable	Producción (MOD)	Auxiliar Contable "A "	1	C\$ 7,500.00
<i>Total</i>				4	C\$ 39,000.00

Cantidad de RRHH Proyectoado: AÑO 3

N0.	Profesión	Área de Trabajo	Cargo	Cantidad	Salario Ordinario
1	Contador Público Autorizado.	Administración	Gerente Admón.	1	C\$ 15,000.00
2	Contador Público	Producción (MOD)	Especialista "B,C y D"	3	C\$ 11,000.00
3	Auxiliar Contable	Producción (MOD)	Auxiliar Contable "A y B"	2	C\$ 7,500.00
<i>Total</i>				6	C\$ 63,000.00

Cantidad de RRHH Proyectoado: AÑO 4

N0.	Profesión	Área de Trabajo	Cargo	Cantidad	Salario Ordinario
1	Contador Público Autorizado.	Administración	Gerente Admón.	1	C\$ 15,150.00
2	Contador Público Autorizado.	Producción (MOD)	Especialista "B"	1	C\$ 12,800.00
3	Contador Público	Producción (MOD)	Especialista "C y D"	2	C\$ 11,110.00
4	Auxiliar Contable	Producción (MOD)	Auxiliar Contable "A,B y C"	3	C\$ 7,575.00
5	Ingeniero en Sistemas	Producción (MOD)	Especialista Tecno.	1	C\$ 10,500.00
<i>Total</i>				8	C\$ 83,395.00

Cantidad de RRHH Proyectoado: AÑO 5

N0.	Profesión	Área de Trabajo	Cargo	Cantidad	Salario Ordinario
1	Contador Público Autorizado.	Administración	Gerente Admón.	1	C\$ 15,301.50
2	Contador Público Autorizado.	Producción (MOD)	Especialista "B"	1	C\$ 12,928.00
3	Contador Público	Producción (MOD)	Especialista "C,D y E"	3	C\$ 11,221.10
4	Auxiliar Contable	Producción (MOD)	Auxiliar Contable "A,B y C"	3	C\$ 7,650.75
5	Ingeniero en Sistemas	Producción (MOD)	Especialista Tecno.	1	C\$ 10,605.00
<i>Total</i>				9	C\$ 95,450.05

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 25 Recursos humanos necesarios.

4.4.6. Principales funciones del personal.

Tabla 26 Funciones del personal contratado.

Cargo	Principales Funciones personal inicial (organigrama a corto plazo)
JUNTA DIRECTIVA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. 2. A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo. 3. Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos. 4. Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción. 5. Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su gerente. 6. Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
CONTADOR A	<p>La experiencia y los conocimientos lo respaldan, será el miembro que guiará al equipo del Bufete en los diferentes servicios, para más especificaciones se centrará en la siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tendrá bajo su responsabilidad la planeación y ejecución de los diferentes tipos de auditorías que los clientes necesiten. 2. Se encargará de la Administración del equipo de trabajo en la ejecución de procedimientos de auditoría relacionados con control interno y estados financieros. 3. Comunicar a los socios y gerentes de auditoria de los asuntos contables y de control interno identificado en los compromisos. 4. Coordinar con las áreas y Sistemas las revisiones y pruebas que sean necesarias en relación a la auditoria.
CONTADOR B	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asegurarse que los clientes cumplan con las leyes fiscales y tributarias brindándoles asesoramiento acerca de cómo declarar sus impuestos y las diferentes dificultades que los clientes podrían tener.
CONTADOR C	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizara registros Contable y levantamiento físico de inventarios si el cliente lo requiere. 2. Le brindara la asesoría necesaria para el buen funcionamiento de su negocio. 3. Realizara análisis financieros de los clientes y otras funciones.
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>	

Las funciones de los contadores en el 1er año, irá en dependencia de los servicios que los clientes contraten, y trabajarán mutuamente como equipo.

PERSONAL RRHH "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"		
PROYECTADO A CONTRATAR LARGO PLAZO		
Profesión	Breve descripción del puesto	Valor que aportará al Bufete
Contador Público Autorizado.	El candidato deberá ser certificado como Contador Público Autorizado o miembro del Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua, deberá poseer experiencias laborales y tener profundo conocimiento en los servicios que ofertará el Bufete. Será responsable de prestar servicios de compilación, revisión o auditoría certificadas. El CPA en sus funciones deberá preparar, revisar y analizar los informes realizados por los servicios, manejar la correcta administración y dirección del Bufete.	Aportará al Bufete habilidades de liderazgo, organización, estrategias, tomas de decisiones, enfoque a resultados, razonamiento lógico, habilidad numérica, comunicación asertiva y trabajo en equipo. El CPA brindará también garantía de los servicios realizados, ya que por sus continuos estudios en la profesión se dará un servicio con los últimos pronunciamientos contables.
Contador Público	Deberá ser egresado de la Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas con más de 5 años de experiencia en puestos de Contador General, Jefe del Departamento de Contabilidad, Gerente Financiero o Contralor General o especialidades en materia contable, tributaria, financiera, o asesorías, ya que será una parte fundamental de la principal MOD para el Bufete. Deberá poseer el manejo completo de sistemas contables, Excel Avanzado, tablas dinámicas, y otros requerimientos.	Serán encargados de liderar, planificar y dar solución a los problemas o servicios que los clientes contraten. Los especialistas tendrán en su función el distribuir el trabajo a realizar en los servicios conjuntos con sus asistentes contables. Atender a los delegados de la DGI, INSS y Alcaldía Municipal. Buscarán lograr una muy buena relación y satisfacción con los clientes.
Auxiliar Contable	Los candidatos a asistentes contables deberán tener estudios técnicos o profesionales en contaduría. Así mismo deberán tener la capacidad para manejar los combos necesarios para trabajar como Excel, dominio de sistemas contables y buenas relaciones.	Proveerán apoyo en la ejecución de los trabajos por sus superiores (especialistas). Brindarán supervisión de pagos, ejecuciones, aplicaciones de trabajo etc. Entre sus otras funciones serán encargados de la atención al cliente y ayudar en la resolución de quejas, dudas o problemas de estos.
Ingeniero en Sistemas	El miembro deberá poseer estudios como egresado en Ingeniería de sistemas o afines. Se encargará de la implementación, programación y mantenimiento de sistemas en el Bufete como para los clientes. Optimizar los datos que maneja la empresa.	Brindará apoyo a las diferentes áreas de la empresa, mediante la capacitación al personal y soporte del uso de los sistemas. Otra función será la de capacitar e implementar sistemas contables a empresas clientes.
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		

4.4.7. Equipos de oficina.

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA			
Nº	Nombre	Escritorio metálico	
	Proveedor	EQUIOFFI, SA	
	Dirección	Villa fontana. Edificio Procredic ,1 c al lago ,1 c al este, Residencial Mirasol #B2	
	Web	www.equi-offi.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
1		4	- Escritorio metálico desarmable. Modelo Eco-012. Cat- 2015 Medidas: 1.50 x 0.75 x 75 cm.
Nº	Nombre	Silla Ejecutiva	
	Proveedor	EQUIOFFI, SA	
	Dirección	Villa fontana. Edificio Procredic ,1 c al lago ,1 c al este, Residencial Mirasol #B2	
	Web	www.equi-offi.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
2		4	Silla semi ejecutivas con brazos sistema hidráulico para regulación y respaldo medio, asiento y respaldo esponja moldeable de alta densidad.
Nº	Nombre	Silla Metálica	
	Proveedor	EQUIOFFI, SA	
	Dirección	Villa fontana. Edificio Procredic ,1 c al lago ,1 c al este, Residencial Mirasol #B2	
	Web	www.equi-offi.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción

3		3	Silla de espera sin brazos, estructura metálica pintada en color crema.
Nº	Nombre	Mesa de Juntas	
	Proveedor	EQUIOFFI, SA	
	Dirección	Villa fontana. Edificio Procredic ,1 c al lago ,1 c al este, Residencial Mirasol #B2	
	Web	www.equi-offi.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
4		1	Mesa de conferencia para 8 personas estructura modular metálica patas euro pintada en esmalte torneable color negro.
Nº	Nombre	Gabinete Archivador	
	Proveedor	EQUIOFFI, SA	
	Dirección	Villa fontana. Edificio Procredic ,1 c al lago ,1 c al este, Residencial Mirasol #B2	
	Web	www.equi-offi.com	
	Útiles	Cantidad	Descripción
5		3	Producto dirigido a archivar distintos documentos de trabajo.
Nº	Nombre	Computador de escritorio Dell	
	Proveedor	Comtech	
	Dirección	Calle principal de Altamira D este No.589	
	Web	comtech.com.ni	
	Útiles	Cantidad	Descripción

6		3	Memoria RAM con capacidad suficiente para el buen desarrollo de estas con todas las prestaciones útiles para un buen funcionamiento.
Nº	Nombre	HP LAPTOP	
	Proveedor	Comtech	
	Dirección	Calle principal de Altamira D este No.589	
	Web	comtech.com.ni	
	Útiles	Cantidad	Descripción
7		1	RAM, Propiedades garantes de su buen desempeño como disco duro, pantalla táctil etc.
Nº	Nombre	Impresora LEXMARK	
	Proveedor	Comtech	
	Dirección	Calle principal de Altamira D este No.589	
	Web	comtech.com.ni	
	Útiles	Cantidad	Descripción
8		2	Impresora LEXMARK x5070, 4 en 1 impresora, escáner, fotocopidora y fax
Nº	Nombre	Proyector Casio	
	Proveedor	Comtech	
	Dirección	Calle principal de Altamira D este No.589	
	Web	comtech.com.ni	
	Útiles	Cantidad	Descripción
11		1	TLF-625, LINEA FIJA ALAMBRICA, MEMORIA 100 NUMERO, CONECTOR ELECTRICO

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 27 Descripción de Equipos de Oficina necesarios.

Tabla 28 Depreciación de los equipos de oficina.

EQUIPO DE OFICINA								
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA.								
Activo	Valor Activo	Vida útil (Años)	% Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Escritorio Metálico	C\$ 23,000.00	5	20%	C\$ 4,600.00				
Silla Ejecutiva	C\$ 12,880.00	5	20%	C\$ 2,576.00				
Silla Metálica	C\$ 1,449.00	5	20%	C\$ 289.80				
Mesa de Juntas	C\$ 5,232.50	5	20%	C\$ 1,046.50				
Gabinete Archivador	C\$ 10,867.50	5	20%	C\$ 2,173.50				
Computadora de escritorio DELL	C\$ 43,125.00	2	50%	C\$ 21,562.50	C\$ 21,562.50			
HP Laptop	C\$ 11,500.00	2	50%	C\$ 5,750.00	C\$ 5,750.00			
Impresora LEXMARK	C\$ 9,200.00	2	50%	C\$ 4,600.00	C\$ 4,600.00			
Proyector Casio	C\$ 3,823.75	2	50%	C\$ 1,911.88	C\$ 1,911.88			
Total	C\$ 121,077.75			C\$ 44,510.18	C\$ 44,510.18	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80
PRORRATEO DE LAS DEPRECIACIONES TOTALES								
Gastos de Administración			10%	C\$ 4,451.02	C\$ 4,451.02	C\$ 1,068.58	C\$ 1,068.58	C\$ 1,068.58
Costo de Venta			80%	C\$ 35,608.14	C\$ 35,608.14	C\$ 8,548.64	C\$ 8,548.64	C\$ 8,548.64
Total Prorrateo			90%	C\$ 40,059.16	C\$ 40,059.16	C\$ 9,617.22	C\$ 9,617.22	C\$ 9,617.22
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>								



4.5.

Gestión Financiera.

4.5. Gestión financiera.

El objetivo de la gestión financiera es determinar la viabilidad económica del emprendimiento, Para ello, se determinará la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos, los ingresos y egresos para el plan de negocios Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ. & ASOCIADOS”. Los indicadores económicos-financieros ayudarán a tomar la decisión de iniciar el emprendimiento o replantear las estrategias establecidas originalmente.

4.5.2. Inversión.

La inversión inicial es el resultado de los datos obtenidos en la gestión de marketing, gestión operativa, y gestión de organización, el cual consiste en la compra de insumos materiales de útiles de oficina, equipos de oficina, activos intangibles, la mano de obra y capital de trabajo en efectivo; los cuales en su conjunto detallan los costos y gastos en los que el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMES & ASOCIADOS”, tendrá que incurrir desde que esta empiece operaciones.

4.5.2.4. Activos no corrientes.

Para conllevar este proyecto se requiere la estimación de la inversión fija la cual se basa en cotizaciones de los recursos a utilizarse en la actuación y desarrollo del negocio. Los activos no corrientes corresponden a los equipos de oficina que se ocuparan en la producción de los servicios. A continuación se detallan los equipos de oficina:

INVERSIÓN TOTAL "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"				
N°	Activos No Corrientes	costo Unitario	Cantidad	Total
A	Equipo De Oficina			
1	Escritorio Metálico	C\$ 5,750.00	4	C\$ 23,000.00
2	Silla Ejecutiva	C\$ 3,220.00	4	C\$ 12,880.00
3	Silla Metálica	C\$ 483.00	3	C\$ 1,449.00
4	Mesa de Juntas	C\$ 5,232.50	1	C\$ 5,232.50
5	Gabinete Archivador	C\$ 3,622.50	3	C\$ 10,867.50
6	Computadora de escritorio DELL	C\$ 14,375.00	3	C\$ 43,125.00
7	HP Laptop	C\$ 11,500.00	1	C\$ 11,500.00
8	Impresora LEXMARK	C\$ 4,600.00	2	C\$ 9,200.00
9	Proyector Casio	C\$ 3,823.75	1	C\$ 3,823.75
Total				C\$ 121,077.75

Tabla 29 Activos No Corrientes.

En los activos no corrientes se anexa el edificio que a como se mencionó en el análisis FODA, se posee el local propio por parte de los socios.

4.5.2.5. Capital de trabajo

El capital de trabajo son aquellos recursos disponibles de forma inmediata o en el corto plazo que requiere la empresa para poder operar, es decir los activos corrientes menos los pasivos corrientes.

En este sentido el capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para compra de insumos materiales, pago de salarios, de servicios básicos etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

A continuación se muestra el capital de trabajo del Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, el cual es el dinero necesario para poner en funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio:

Tabla 30 Capital de trabajo.

Nº	Capital de Trabajo Inicial	Total
	Capital de Trabajo	
1	Gastos Producción Servicios.	
2	Salarios MOD (3 meses)	C\$ 81,450.00
3	Seguro Social (Aporte Patronal)	C\$ 19,350.00
4	Servicios Básicos (2 meses)	C\$ 3,700.00
5	Campaña de marketing inicial (3 meses)	C\$ 1,473.75
6	Recursos de Limpieza (3 Meses)	C\$ 622.50
	Total	C\$ 106,596.25

En el capital de trabajo se integra por el pago de salarios a los trabajadores asegurándoles ante cualquier eventualidad, los servicios básicos corresponden a pago de servicios de energía, agua potable y línea telefónica e internet.

4.5.2.6. Activos intangibles

Los activos intangibles son activos no monetarios, sin sustancia física, que generarán beneficios económicos futuros controlados por la entidad. El Bufete de Contadores Públicos presenta como activos intangibles el software contable y las licencias Microsoft para operar, así también se presentan activos diferidos correspondientes a los gastos pre operativo de gastos por constitución.

Tabla 31 Activos Intangibles y Diferidos.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"								
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>								
A) COSTO DE ACTIVOS INTANGIBLES								
N°	Detalle	Costo	Amortización	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Software Contable QuickBooks	C\$ 10,010.00	20%	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
2	Licencias Microsoft	C\$ 7,000.00	50%	C\$ 3,500.00	C\$ 3,500.00			
<i>Sub Total</i>		C\$17,010.00		C\$ 5,502.00	C\$ 5,502.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
B) ACTIVOS DIFERIDOS								
3	Gastos Preliminares	C\$ 52,320.00	33%	C\$ 17,440.00	C\$ 17,440.00	C\$ 17,440.00		
<i>Sub Total</i>		C\$ 52,320.00		C\$ 17,440.00	C\$ 17,440.00	C\$ 17,440.00	C\$ -	C\$ -
Total		C\$ 69,330.00		C\$ 22,942.00	C\$ 22,942.00	C\$ 19,442.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
PRORRATEO DE AMORTIZACIÓN INTANGIBLES y ACTIVOS DIFERIDOS								
Administración	20%	C\$ 13,866.00		C\$ 4,588.40	C\$ 4,588.40	C\$ 3,888.40	C\$ 400.40	C\$ 400.40
Costo de Venta	80%	C\$ 55,464.00		C\$ 18,353.60	C\$ 18,353.60	C\$ 15,553.60	C\$ 1,601.60	C\$ 1,601.60
Total	100%	C\$ 69,330.00		C\$ 22,942.00	C\$ 22,942.00	C\$ 19,442.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>								

4.5.2.7. Inversión total

A continuación se detalla la inversión total de todos los recursos necesarios para que el Bufete de Contadores Públicos, inicie operaciones:

Tabla 32 Inversión Total.

N°	Inversiones	Total
A	Equipo De Oficina	C\$ 121,077.75
B	Útiles De Oficina (Insumos Materiales)	C\$ 16,480.00
C	Activos Intangibles	C\$ 17,010.00
D	Activos Diferidos (Gastos Preliminares)	C\$ 52,320.00
E	Capital de Trabajo	C\$ 106,596.25
Inversión Total.		C\$ 313,484.00

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS".

La inversión total necesaria para que el Bufete de Contadores Públicos pueda iniciar en el mundo empresarial es de C\$ 313,484.00. La cantidad de los útiles de oficina son los que fueron mencionados en la gestión operativa.

Como una política de los autores de este plan de negocios, del total de la inversión se ha decidido financiar por fuentes externas el 40% y el 60% será asumido por los socios (aportaciones). El financiamiento será para la compra de los equipos de oficina y el restante se anexará al capital de trabajo.

En la siguiente tabla se detalla la inversión total asumida por los socios y por el financiamiento:

Inversión Total		Fondos Propios	
		Socios	Aporte
	C\$ 313,484.00		
Fondos Propios (Aportaciones por socio) 60%	C\$ 188,090.40	Socio 1	C\$ 62,696.80
		Socio 2	C\$ 62,696.80
Estructura del Financiamiento 40%	C\$ 125,393.60	Socio 3	C\$ 62,696.80
		Total	C\$ 188,090.40

4.5.2.8. Estructura y fuente de financiamiento

Se obtendrá un préstamo de parte de la Financiera CORPPRODESAN, ya que se determino es la financiera que ofrece la tasa menor en Carazo, la tasa de interés pactada es del 22% anual sobre el monto. Dicho financiamiento será de C\$ 125,393.60, el cual se cancelara mediante cuotas mensuales de C\$ 3,463.23 (C\$ 41,558.82 de cuota anual) a un plazo de cinco años.

A continuación se muestra la tabla de los cálculos del financiamiento. Para más detalles véase la tabla de amortización en los anexos.

Tabla 33 Estructura y fuentes de financiamiento.

DETALLES DEL PRÉSTAMO FINANCIERO ANUAL					
Año	Amortización		Interés		Cuota
1	C\$	15,470.85	C\$	26,087.97	C\$ 41,558.82
2	C\$	19,239.49	C\$	22,319.33	C\$ 41,558.82
3	C\$	23,926.17	C\$	17,632.65	C\$ 41,558.82
4	C\$	29,754.50	C\$	11,804.32	C\$ 41,558.82
5	C\$	37,002.59	C\$	4,556.22	C\$ 41,558.82
Total	C\$	125,393.60	C\$	82,400.49	C\$ 207,794.09
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>					

4.5.3. Presupuesto.

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia o proyecciones de un emprendedor.

En el siguiente apartado se presenta el presupuesto de producción para el Bufete de las unidades de servicios proyectadas a venderse, los ingresos en unidades monetarias de las ventas y los egresos producidos en las operaciones de la empresa.

4.5.3.4. Producción.

4.5.3.4.1. Proyección de Producción Mensual para Año 1.

Tabla 34 Proyección de Producción Mensual

PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN MENSUAL (AÑO 1)													
Productos o Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
1. Servicios Contables y Financieros													
Unidades Producidas	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	87
2. Servicios Contabilidad de costo													
Unidades Producidas			1					1					2
3. Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria													
Unidades Producidas						1						2	3
4. Servicios Auditoria													
Unidades Producidas						1							1
5. Servicios Asesorías y Otros													
Unidades Producidas	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
Total de Ventas Servicios	11	11	12	11	12	12	11	12	11	11	11	13	137
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>													
<i>Capacidad = 4 servicios mensuales aproximados por cada mano de obra directa (3 trabajadores del año 1)</i>													

4.5.3.4.2. Proyección de Producción Proyectado a 5 años.

Tabla 35 Proyección de venta en unidades físicas.

Proyecciones de ventas en unidades de Servicios ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".					
Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Contables y Financieros	87	122	159	200	244
Servicios Contabilidad de Costos	2	2	3	4	5
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	3	4	5	7	8
Servicios de Auditoría.	1	1	2	2	3
Servicios de Asesoría y Otros	44	61	80	100	122
Total Servicios	137	191	249	313	382

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Las proyecciones se realizaron en base al crecimiento de nuevos negocios y la participación de mercado que se desea captar que se detallaron en la gestión de mercado.

4.5.3.5. Presupuesto de Costos.

"CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".				
Bufete de contadores públicos				
PRECIOS Y COSTOS DE LOS SERVICIOS				
Tipo de Servicio	Costo unitario por cada Servicio	Margen Ganancia 30%	Precio de Venta (Córdoba)	Precio de Venta (Dólar)
Servicios Contables y Financieros	C\$ 4,430.24	C\$ 1,329.07	C\$ 5,759.32	\$ 164.55
Servicios Contabilidad de Costos	C\$ 6,724.37	C\$ 2,017.31	C\$ 8,741.68	\$ 249.76
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	C\$ 4,629.94	C\$ 1,388.98	C\$ 6,018.92	\$ 171.97
Servicios de Auditoría.	C\$ 15,206.43	C\$ 4,561.93	C\$ 19,768.36	\$ 564.81
Servicios de Asesoría y Otros	C\$ 4,024.90	C\$ 1,207.47	C\$ 5,232.37	\$ 149.50

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Para más detalles en el cálculo del costo de venta por servicio unitario, véase el anexo determinación costo de venta.

PROYECCIÓN DE VENTAS MENSUAL A PRECIO DE COSTO (AÑO 1)

Productos o Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
1. Servicios Contables y Financieros													
Unidades Vendidas	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	87
Costo por Unidad	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24	C\$ 4,430.24						
Total de Ventas 1	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$32,119.26	C\$ 385,431.10
2. Servicios Contabilidad de costo													
Unidades Vendidas			1					1					2
Costo por Unidad			C\$ 6,724.37					C\$ 6,724.37					
Total de Ventas 2			C\$ 6,724.37					C\$ 6,724.37					C\$ 13,448.74
3. Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria													
Unidades Vendidas						1						2	3
Costo por Unidad						C\$ 4,629.94						C\$ 4,629.94	
Total de Ventas 3						C\$ 4,629.94						C\$ 9,259.88	C\$ 13,889.81
4. Servicios Auditoria													
Unidades Vendidas						1							1
Costo por Unidad						C\$ 15,206.43							
Total de Ventas 4						C\$ 15,206.43							C\$ 15,206.43
5. Servicios Asesorías y Otros													
Unidades Vendidas	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
Costo por Unidad	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90	C\$ 4,024.90						
Total de Ventas 5	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$14,757.96	C\$ 177,095.54
Total de Ventas Servicios	11	11	12	11	12	12	11	12	11	11	11	13	137
Total Costo de Ventas Monetarias	C\$46,877.22	C\$46,877.22	C\$53,601.59	C\$46,877.22	C\$62,083.65	C\$51,507.16	C\$46,877.22	C\$53,601.59	C\$46,877.22	C\$46,877.22	C\$46,877.22	C\$56,137.10	C\$ 605,071.62

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 36 Proyección de ventas a precio de costo.

En la siguiente tabla se presenta la proyección de ventas mensual a precio de costo para el primer año de operación:

Proyecciones Del Costo de ventas Anual ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".					
Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Contables y Financieros	C\$ 385,431.10	C\$ 522,200.09	C\$ 576,752.80	C\$ 798,340.29	C\$ 938,915.39
Servicios Contabilidad de Costos	C\$ 13,448.74	C\$ 13,448.74	C\$ 20,173.11	C\$ 26,897.48	C\$ 33,621.84
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	C\$ 13,889.81	C\$ 18,519.75	C\$ 23,149.69	C\$ 32,409.57	C\$ 37,039.50
Servicios de Auditoría.	C\$ 15,206.43	C\$ 15,206.43	C\$ 30,412.86	C\$ 30,412.86	C\$ 45,619.29
Servicios de Asesoría y Otros	C\$ 177,095.54	C\$ 218,469.35	C\$ 234,493.16	C\$ 314,571.50	C\$ 348,556.21
Costo de Venta Total	C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Las proyecciones de costo de venta, resulta de la multiplicación de las proyecciones de venta en unidades por el costo unitario de cada servicio.

Tabla 37 Proyección de venta a precio de costos.

4.5.3.6. Ingresos.

A continuación se muestran los ingresos que tendrá el Bufete, siendo esta por la venta de los servicios:

Tabla 38 Proyecciones de ventas en unidades monetarias ☞ Bufete de contadores públicos "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS".					
Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Contables y Financieros	C\$ 501,060.43	C\$ 716,201.29	C\$ 955,161.84	C\$ 1222,897.53	C\$ 1522,189.47
Servicios Contabilidad de Costos	C\$ 17,483.36	C\$ 17,833.03	C\$ 27,284.53	C\$ 37,106.96	C\$ 47,311.38
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	C\$ 18,056.76	C\$ 24,557.19	C\$ 31,310.42	C\$ 44,711.28	C\$ 52,120.57
Servicios de Auditoría.	C\$ 19,768.36	C\$ 20,163.73	C\$ 41,134.00	C\$ 41,956.68	C\$ 64,193.72
Servicios de Asesoría y Otros	C\$ 230,224.20	C\$ 325,336.32	C\$ 433,884.79	C\$ 555,504.43	C\$ 691,458.58
Ingresos Total	C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

El cálculo es el resultado de la multiplicación de las unidades proyectadas por el precio unitario de venta (incluido el margen de ganancia). Es importante mencionar que los precios de cada servicio tiene un porcentaje del 2% por inflación anual.

4.5.3.7.Egresos.

Los egresos de la empresa, están dados por los costos fijos y variables de producción, gastos de administración, venta e intereses financieros de la siguiente manera:

Tabla 39 Gastos generales de la empresa fijos y variables

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA PROYECTADOS						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1) Producción						
Costo Variable	C\$ 2,052.70	C\$ 24,632.40	C\$ 34,566.56	C\$ 45,112.48	C\$ 56,706.31	C\$ 69,225.17
Costo Fijo	C\$ 48,369.94	C\$ 580,439.22	C\$ 753,277.80	C\$ 839,869.13	C\$ 1145,925.38	C\$ 1334,527.06
Sub Total Producción	C\$ 50,422.64	C\$ 605,071.62	C\$787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$1202,631.69	C\$ 1403,752.23
2) Gastos De ADMÓN.						
Costo Variable	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Costo Fijo	C\$ 1,955.45	C\$ 23,465.44	C\$ 23,957.58	C\$ 244,716.15	C\$ 243,911.76	C\$ 246,652.60
Sub Total Admón.	C\$ 1,955.45	C\$ 23,465.44	C\$ 23,957.58	C\$ 244,716.15	C\$ 243,911.76	C\$ 246,652.60
3) Gastos De Venta.						
Costo Variable	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Costo Fijo	C\$ 717.75	C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44
Sub Total Gts Venta	C\$ 717.75	C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44
4) Gastos Financieros						
Costo Variable	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Costo Fijo	C\$ 2,174.00	C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22
Sub Total Gts Financieros	C\$ 2,174.00	C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22
Total Costo Variable	C\$ 2,052.70	C\$ 24,632.40	C\$ 34,566.56	C\$ 45,112.48	C\$ 56,706.31	C\$ 69,225.17
Total Costo Fijo	C\$ 53,217.14	C\$ 638,605.63	C\$807,161.86	C\$1111,155.33	C\$1409,555.95	C\$ 1595,010.33
Costo Total Fijo Y Variable	C\$ 55,269.84	C\$ 663,238.03	C\$841,728.42	C\$1156,267.81	C\$1466,262.26	C\$ 1664,235.50

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

En la tabla anterior se determinaron los costos fijos y variables de la empresa. Los datos anteriores se detallan a continuación (algunos datos se muestran prorrateados en porcentajes del costo total):

4.5.3.7.1. Costos generales de producción.

En la presente tabla los salarios están en base a la cantidad de MOD requerida para poder suplir la capacidad de servicios proyectados, los salarios ordinarios y número de MOD se especificaron en el apartado de gestión organizativa. Los recursos de limpieza y cálculos de MOD se encuentran en anexos.

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA DPT PRODUCCIÓN						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A) COSTOS FIJOS						
MOD						
Salarios	C\$ 27,150.00	C\$ 325,800.00	C\$ 442,260.00	C\$ 521,280.00	C\$ 739,678.20	C\$ 866,504.48
Prestaciones Sociales	C\$ 5,000.04	C\$ 60,000.48	C\$ 82,000.66	C\$ 96,000.77	C\$ 136,491.09	C\$ 160,298.38
INSS Patronal e INATEC	C\$ 7,050.00	C\$ 84,600.00	C\$ 115,620.00	C\$ 135,360.00	C\$ 192,450.90	C\$ 226,018.91
Sub Total MOD	C\$ 39,200.04	C\$ 470,400.48	C\$639,880.66	C\$ 752,640.77	C\$1068,620.19	C\$ 1252,821.77
Gastos Varios						
90% Insumos Materiales	C\$ 1,236.00	C\$ 14,832.00	C\$ 16,315.20	C\$ 17,946.72	C\$ 19,741.39	C\$ 21,715.53
80 % Depreciaciones	C\$ 2,967.35	C\$ 35,608.14	C\$ 35,608.14	C\$ 8,548.64	C\$ 8,548.64	C\$ 8,548.64
80% Amortizaciones	C\$ 1,529.47	C\$ 18,353.60	C\$ 18,353.60	C\$ 15,553.60	C\$ 1,601.60	C\$ 1,601.60
50% Recursos de Limpieza	C\$ 103.75	C\$ 1,245.00	C\$ 1,245.00	C\$ 1,269.90	C\$ 1,295.30	C\$ 1,321.20
Impuestos Municipales	C\$ 1,853.33	C\$ 22,240.00	C\$ 23,760.00	C\$ 25,432.00	C\$ 27,271.20	C\$ 29,294.32
Sub Total Gts Varios	C\$ 7,689.90	C\$ 92,278.74	C\$ 95,281.94	C\$ 68,750.86	C\$ 58,458.13	C\$ 62,481.30
Servicios Básicos						
80% Servicios Energía	C\$ 160.00	C\$ 1,920.00	C\$ 1,958.40	C\$ 1,997.57	C\$ 2,037.52	C\$ 2,078.27
80% Servicios Agua Potable	C\$ 480.00	C\$ 5,760.00	C\$ 5,875.20	C\$ 5,992.70	C\$ 6,112.56	C\$ 6,234.81
80% Internet + Línea fija 3G	C\$ 840.00	C\$ 10,080.00	C\$ 10,281.60	C\$ 10,487.23	C\$ 10,696.98	C\$ 10,910.92

Sub Total Servicios Básicos	C\$ 1,480.00	C\$ 17,760.00	C\$ 18,115.20	C\$ 18,477.50	C\$ 18,847.05	C\$ 19,224.00
TOTAL COSTO FIJO	C\$ 48,369.94	C\$ 580,439.22	C\$ 753,277.80	C\$ 839,869.13	C\$ 1145,925.38	C\$ 1334,527.06
B) COSTOS VARIABLES						
Viáticos (Alimenta. y transp.)	C\$ 2,052.70	C\$ 24,632.40	C\$ 34,566.56	C\$ 45,112.48	C\$ 56,706.31	C\$ 69,225.17
TOTAL PRODUCCIÓN	C\$ 50,422.64	C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 40 Gastos generales de producción

Los costos Variables del Bufete están dados por viáticos como alimentación y transporte de los trabajadores. En la tabla se encuentran proyectados. Para profundizar más, le sugerimos ver los anexos de determinación de costo de venta por cada servicio.

4.5.3.7.2. Gastos generales de administración.

En relación a los gastos de administración se mencionó en la gestión organizativa que a medida que el Bufete "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS", creciera con su participación y nuevos miembros de MOD se inculcaría a un personal para el área administrativa en el 3er año.

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA DPT ADMINISTRACIÓN						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A) COSTOS FIJOS						
Personal Administrativo.						
Salarios				C\$ 155,400.00	C\$ 156,804.00	C\$ 158,222.04
Prestaciones Sociales				C\$ 30,000.24	C\$ 30,300.24	C\$ 30,603.24
INSS Patronal e INATEC				C\$ 42,300.00	C\$ 42,723.00	C\$ 43,150.23
Sub Total MOD				C\$ 227,700.24	C\$ 229,827.24	C\$ 231,975.51
Gastos Varios						
10% Insumos Materiales	C\$ 137.33	C\$ 1,648.00	C\$ 1,812.80	C\$ 1,994.08	C\$ 2,193.49	C\$ 2,412.84

20 % Depreciaciones	C\$ 741.84	C\$ 8,902.04	C\$ 8,902.04	C\$ 2,137.16	C\$ 2,137.16	C\$ 2,137.16
20% Amortizaciones	C\$ 382.37	C\$ 4,588.40	C\$ 4,588.40	C\$ 3,888.40	C\$ 400.40	C\$ 400.40
30% Recursos de Limpieza	C\$ 62.25	C\$ 747.00	C\$ 761.94	C\$ 777.18	C\$ 792.72	C\$ 808.58
Gst Mantenimiento Activos		C\$ 5,360.00	C\$ 5,628.00	C\$ 5,909.40	C\$ 6,204.87	C\$ 6,515.11
Sub Total Gts Varios	C\$ 1,323.79	C\$ 21,245.44	C\$ 21,693.18	C\$ 14,706.22	C\$ 11,728.64	C\$ 12,274.09
Servicios Básicos						
10% Servicios Energía	C\$ 20.00	C\$ 240.00	C\$ 244.80	C\$ 249.70	C\$ 254.69	C\$ 259.78
10% Servicios Agua Potable	C\$ 60.00	C\$ 720.00	C\$ 734.40	C\$ 749.09	C\$ 764.07	C\$ 779.35
10% Internet + Línea fija 3G	C\$ 105.00	C\$ 1,260.00	C\$ 1,285.20	C\$ 1,310.90	C\$ 1,337.12	C\$ 1,363.86
Sub Total Servicios Básicos	C\$ 185.00	C\$ 2,220.00	C\$ 2,264.40	C\$ 2,309.69	C\$ 2,355.88	C\$ 2,403.00
TOTAL ADMÓN.	C\$ 1,508.79	C\$ 23,465.44	C\$ 23,957.58	C\$ 244,716.15	C\$ 243,911.76	C\$ 246,652.60

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 41 Gastos generales de administración.

En el departamento de administración todos los costos son fijos. Los gastos de mantenimiento para los activos se puntualizan y determinan en los anexos.

4.5.3.7.3. Gastos generales de venta.

Los gastos generales de venta son únicamente fijos y están integrados por recursos de limpieza, el presupuesto de marketing y servicios básicos prorrateados.

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA DPT VENTA						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A) COSTOS FIJOS						
Gastos Varios						
20% Recursos de Limpieza	C\$ 41.50	C\$ 498.00	C\$ 507.96	C\$ 518.12	C\$ 528.48	C\$ 539.05

Presupuesto Marketing	C\$ 491.25	C\$ 5,895.00	C\$ 4,834.80	C\$ 6,109.60	C\$ 5,030.13	C\$ 6,332.39
Sub Total Gts Varios	C\$ 532.75	C\$ 6,393.00	C\$ 5,342.76	C\$ 6,627.72	C\$ 5,558.61	C\$ 6,871.44
Servicios Básicos						
10% Servicios Energía	C\$ 20.00	C\$ 240.00	C\$ 244.80	C\$ 249.70	C\$ 254.69	C\$ 259.78
10% Servicios Agua Potable	C\$ 60.00	C\$ 720.00	C\$ 734.40	C\$ 749.09	C\$ 764.07	C\$ 779.35
10% Internet + Línea fija 3G	C\$ 105.00	C\$ 1,260.00	C\$ 1,285.20	C\$ 1,310.90	C\$ 1,337.12	C\$ 1,363.86
Sub Total Servicios Básicos	C\$ 185.00	C\$ 2,220.00	C\$ 2,264.40	C\$ 2,309.69	C\$ 2,355.88	C\$ 2,403.00
TOTAL GTS VENTA	C\$ 717.75	C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 42 Gastos generales de venta.

4.5.3.7.4. Gastos Financieros.

Los gastos financieros únicamente se integran en los costos fijos. Son el resultado de los intereses por préstamo financiero definido en la inversión total.

Tabla 43 Gastos generales financieros.

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses Financieros	C\$ 2,174.00	C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

De esta manera se han especificado el apartado inicial de los egresos generales de la empresa, siendo estos costos fijos y costos variables.

Costos fijos: Costos que no varían con el volumen. Son independientes de la producción o ventas.

Costos variables: Aquellos que ocurren en proporción directa a la producción, como viáticos

4.5.3.8. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio es necesario hacer una correcta clasificación de los costos fijos y costos variables. El punto de equilibrio representa, la cantidad que la empresa necesita vender para cubrir sus costos variables y fijos en un determinado periodo. Es un indicador fundamental para controlar el desempeño de las ventas en los primeros meses de operación y organizar la fuerza de venta, definiendo metas comerciales mínimas. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015).

A continuación se presenta el punto de equilibrio del Bufete CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS, mediante el método ponderado:

Tabla 44 Cálculo del punto de equilibrio.

CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS					
Punto de Equilibrio Ponderado (Año 1)					
Servicios	Producción	Costo de Ventas	Margen Contribución	Precio de Venta	Contribución Total
Servicios Contables y Financieros	87	C\$ 4,430.24	C\$ 1,329.07	C\$ 5,759.32	C\$ 501,060.43
Servicios Contabilidad de Costos	2	C\$ 6,724.37	C\$ 2,017.31	C\$ 8,741.68	C\$ 17,483.36
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	3	C\$ 4,629.94	C\$ 1,388.98	C\$ 6,018.92	C\$ 18,056.76
Servicios de Auditoría.	1	C\$ 15,206.43	C\$ 4,561.93	C\$ 19,768.36	C\$ 19,768.36
Servicios de Asesoría y Otros	44	C\$ 4,024.90	C\$ 1,207.47	C\$ 5,232.37	C\$ 230,224.20
Servicios Total	137				C\$ 786,593.11

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Margen de contribución promedio		Punto de Equilibrio	
Margen de Contribución Promedio	= $\frac{\text{Contribuciones Totales}}{\text{Unidades}}$	Punto de Equilibrio	= $\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Promedio}}$
Margen de Contribución Promedio	= $\frac{\text{C\$ 786,593.11}}{137}$	Punto de Equilibrio	= $\frac{\text{C\$ 638,605.63}}{5741.56}$
Margen de Contribución Promedio	= 5741.56	Punto de Equilibrio	= 111

COMPROBACIÓN

Punto de Equilibrio	=	111	0.812
unidades Producidas (Año 1)		137	
Servicios	Margen Contribución	Comprobación	Valor
Servicios Contables y Financieros	C\$ 501,060.43	0.812	C\$ 406,792.29
Servicios Contabilidad de Costos	C\$ 17,483.36	0.812	C\$ 14,194.09
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	C\$ 18,056.76	0.812	C\$ 14,659.61
Servicios de Auditoría.	C\$ 19,768.36	0.812	C\$ 16,049.19
Servicios de Asesoría y Otros	C\$ 230,224.20	0.812	C\$ 186,910.45
Monto de Costo Fijos			C\$ 638,605.63

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

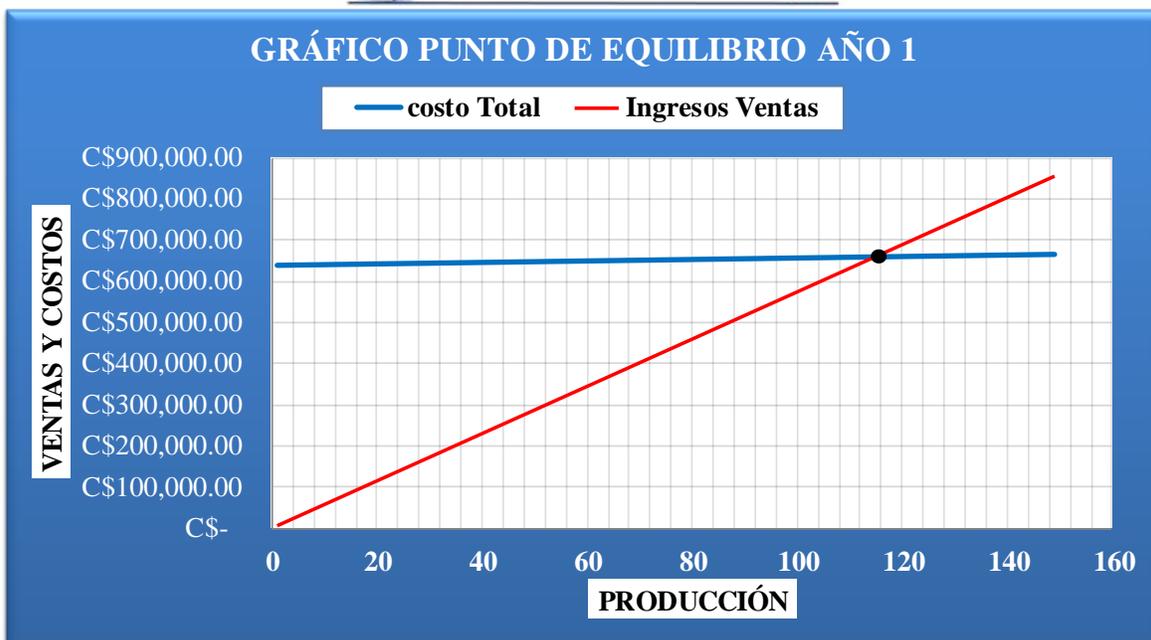
El punto de equilibrio donde la empresa no obtendría perdidas ni ganancias son 111 unidades de servicios para el año 1.

4.5.3.8.1. Punto de equilibrio proyectado y gráficos.

Tabla 45 Punto de equilibrio proyectado.

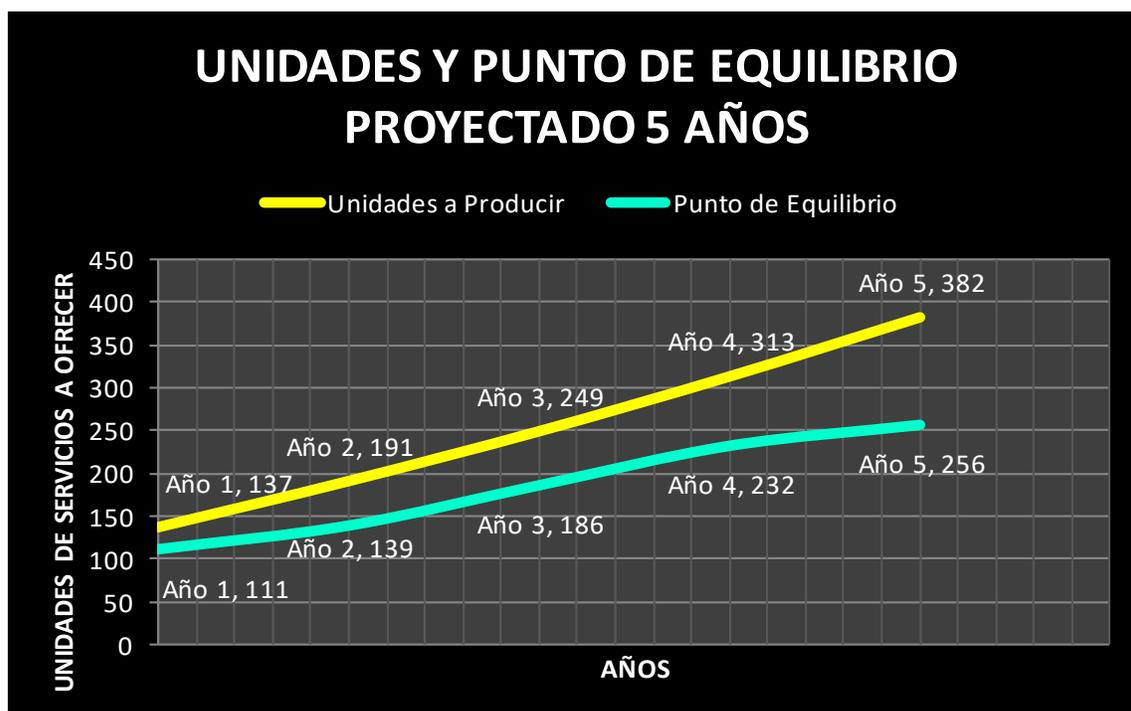
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO A 5 AÑOS					
Años	Unidades a Producir	Punto de Equilibrio	costo Total (Fijo y Variable)	Ingresos Ventas	Utilidad Antes Impuesto
Año 1	137	111	C\$ 663,238.03	C\$ 786,593.11	C\$ 123,355.08
Año 2	191	139	C\$ 841,728.42	C\$ 1104,091.55	C\$ 262,363.13
Año 3	249	186	C\$ 1156,267.81	C\$ 1488,775.58	C\$ 332,507.77
Año 4	313	232	C\$ 1466,262.26	C\$ 1902,176.87	C\$ 435,914.61
Año 5	382	256	C\$ 1664,235.50	C\$ 2377,273.72	C\$ 713,038.22

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"
Gráfico 14 Punto de equilibrio año 1

Gráfico 13 Punto de equilibrio proyectado.



Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.5.3.9. Presupuesto de efectivo

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"					
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>					
PRESUPUESTO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS					
"Expresado en Córdoba"					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial (caja y banco)	C\$ 106,596.25	C\$ 298,412.66	C\$ 628,227.96	C\$ 990,863.53	C\$ 1439,465.95
<u>Detalle de Ingresos</u>					
Ingresos por Ventas	C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72
Total Ingreso Operativo	C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72
<u>Detalle de Costos</u>					
Costo de producción de los servicios	C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23
Total Costos	C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23
<u>Detalle de Egresos</u>					
Gastos de Admón.	C\$ 23,465.44	C\$ 23,957.58	C\$ 244,716.15	C\$ 243,911.76	C\$ 246,652.60
Gastos de Ventas	C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44
Gastos Financieros	C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22
Total Egresos Operativo	C\$ 58,166.41	C\$ 53,884.06	C\$ 271,286.20	C\$ 263,630.57	C\$ 260,483.27
(+) Depreciaciones Generales	C\$ 45,519.33	C\$ 44,510.18	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80
(+) Amortizaciones Generales	C\$ 22,942.00	C\$ 22,942.00	C\$ 19,442.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
Flujo Neto Caja del Periodo	C\$ 191,816.41	C\$ 329,815.31	C\$ 362,635.57	C\$ 448,602.41	C\$ 725,726.02
Saldo Final del Periodo (caja y banco)	C\$ 298,412.66	C\$ 628,227.96	C\$ 990,863.53	C\$ 1439,465.95	C\$ 2165,191.97
Saldo Mínimo de (caja y banco)	C\$ 100,000.00	C\$ 100,000.00	C\$ 150,000.00	C\$ 200,000.00	C\$ 250,000.00

Elaborado por:

Revisado Por:

Autorizado por:

Tabla 46 Presupuesto de efectivo proyectado.

4.5.3.10. Estados financieros proyectados

4.5.3.10.1. Estado de situación financiera de apertura.

El Balance General presenta la estructura inicial (financiera y económica) del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, para iniciar operaciones.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"			
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>			
Estado de Situación Financiera Inicial			
Al 31 de Enero 2021			
Expresado en Córdoba (C\$)			
	1	2	3
Activos			
Activos Corrientes			
Caja y Banco	C\$ 106,596.25		
Sub - Total Activos Corrientes		C\$ 106,596.25	
Activos no Corriente			
Útiles de Oficina	C\$ 16,480.00		
Equipo de Oficina	C\$ 121,077.75		
Activo Intangible	C\$ 17,010.00		
Activo Diferido	C\$ 52,320.00		
Edificio	C\$ 680,000.00		
Sub - Total Activos no Corrientes		C\$ 886,887.75	
TOTAL ACTIVO			C\$ 993,484.00
Pasivos			
Pasivos no Corrientes			
Préstamo a Largo Plazo	C\$ 125,393.60		
Sub - Total Pasivos no Corrientes		C\$ 125,393.60	
TOTAL PASIVO			C\$ 125,393.60
Capital Contable			
Capital Social	C\$ 868,090.40		
Sub - Total Capital Contable		C\$ 868,090.40	
TOTAL CAPITAL			C\$ 868,090.40
PASIVO + CAPITAL			C\$ 993,484.00

Elaborado por:

Revisado Por:

Autorizado Por:

Tabla 47 Estado de Situación Financiera Inicial

4.5.3.10.2. Estado de pérdidas y ganancias proyectado.

El estado de pérdidas y ganancias presenta el resultado de la gestión a través de la utilidad o pérdida neta obtenida en los años proyectados. "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS", presenta su estado de pérdidas y ganancias de la siguiente manera:

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>						
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO A 5 AÑOS						
"Expresado en Córdoba"						
CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
VENTAS NETAS	C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72	
COSTO DE VENTA	C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23	
RESULTADO BRUTO	C\$ 181,521.49	C\$ 316,247.19	C\$ 603,793.97	C\$ 699,545.19	C\$ 973,521.49	
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$ 58,166.41	C\$ 53,884.06	C\$ 271,286.20	C\$ 263,630.57	C\$ 260,483.27	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 23,465.44	C\$ 23,957.58	C\$ 244,716.15	C\$ 243,911.76	C\$ 246,652.60	
GASTOS DE VENTA	C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44	
GASTOS FINANCIEROS	C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	C\$ 123,355.08	C\$ 262,363.13	C\$ 332,507.77	C\$ 435,914.61	C\$ 713,038.22	
IMPUESTOS SOBRE LA RENTA 30%	C\$ 37,006.52	C\$ 78,708.94	C\$ 99,752.33	C\$ 130,774.38	C\$ 213,911.47	
UTILIDADES/PERDIDA NETAS	C\$ 86,348.56	C\$ 183,654.19	C\$ 232,755.44	C\$ 305,140.23	C\$ 499,126.76	

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Elaborado por:

Revisado Por:

Autorizado por:

Tabla 48 Estado de resultado proyectado.

4.5.3.10.3. Estado de situación financiera proyectado final.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"			
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>			
Estado de Situación Financiera Proyectado.			
Del Enero Al 31 de Diciembre del 2021			
Expresado en Córdoba (C\$)			
	1	2	3
Activos			
Activos Corrientes			
Caja y Banco	C\$ 298,412.66		
Sub - Total Activos Corrientes		C\$ 298,412.66	
Activos no Corriente			
Útiles de Oficina			
Equipo de Oficina	C\$ 121,077.75	C\$ 76,567.58	
Depreciaciones	C\$ (44,510.18)		
Activo Intangible	C\$ 17,010.00	C\$ 11,508.00	
Activo Diferido	C\$ 52,320.00	C\$ 34,880.00	
Amortización	C\$ (22,942.00)		
Terreno y Edificio	C\$ 680,000.00	C\$ 680,000.00	
Sub - Total Activos no Corrientes		C\$ 802,955.58	
TOTAL ACTIVO			C\$ 1101,368.23
Pasivos			
Pasivos Corrientes			
Impuestos por pagar	C\$ 37,006.52		
Sub - Total Pasivos Corrientes		C\$ 37,006.52	
Pasivos no Corrientes			
Préstamo a Largo Plazo	C\$ 109,922.75		
Sub - Total Pasivos no Corrientes		C\$ 109,922.75	
TOTAL PASIVO			C\$ 146,929.28
Capital Contable			
Capital Social	C\$ 868,090.40		
Utilidad Neta	C\$ 86,348.56		
Sub - Total Capital Contable		C\$ 954,438.96	
TOTAL CAPITAL			C\$ 954,438.96
PASIVO + CAPITAL			C\$ 1101,368.23

Elaborado por:

Revisado Por:

Autorizado Por:

Tabla 49 Estado de Situación Financiera Proyectado.

4.5.4. Evaluación financiera.

Las cifras que presentan los estados financieros han sido elaboradas con la finalidad de obtener mayor información desde el punto de vista financiero, para analizar y conocer el rendimiento, rentabilidad del plan de negocios, la liquidez, entre otros indicadores mediante análisis Financieros que se presentan en este apartado.

4.5.4.4. Indicadores de viabilidad.

4.5.4.4.1. Utilidad líquida.

Es un indicador que mide la ganancia líquida (después de pagar los impuestos) en relación a las ventas. Este indicador está relacionado a su competitividad, si la empresa tiene buena utilidad en su gestión, tendrá mayor capacidad de competir, porque podrá realizar más inversiones en publicidad, diversificación de productos o servicio, adquisición de nuevos equipamientos, etc. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015).

Tabla 50 Utilidad líquida.

UTILIDAD LÍQUIDA			
1 AÑO	Ecuación		Total de Margen Neto Utilidad
Utilidad Neta o Ganancia / Ventas Netas X 100%	C\$ 86,348.56	X 100%	10.98%
	C\$ 786,593.11		
2 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Ventas Netas X 100%	C\$ 183,654.19	X 100%	16.63%
	C\$ 1104,091.55		
3 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Ventas Netas X 100%	C\$ 232,755.44	X 100%	15.63%
	C\$ 1488,775.58		
4 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Ventas Netas X 100%	C\$ 305,140.23	X 100%	16.04%
	C\$ 1902,176.87		
5 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Ventas Netas X 100%	C\$ 499,126.76	X 100%	21.00%
	C\$ 2377,273.72		

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

4.5.4.4.2. Rentabilidad.

Es un indicador que mide el retorno del capital invertido. Se maneja bajo la forma porcentual por unidad de tiempo (mes o año). Se calcula dividiendo la utilidad líquida por la inversión inicial o total. La rentabilidad permite comparar con las tasas actuales pagadas por el dinero en el mercado financiero. Permite evaluar el costo de oportunidad de la inversión y tomar decisiones. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015).

Tabla 51 Rentabilidad

"CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"			
Rentabilidad: RETORNO DE LA INVERSIÓN (R.O.I)			
ROI 1 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Inversión X 100%	C\$ 86,348.56	X 100%	27.54%
	C\$ 313,484.00		
ROI 2 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Inversión X 100%	C\$ 183,654.19	X 100%	58.58%
	C\$ 313,484.00		
ROI 3 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Inversión X 100%	C\$ 232,755.44	X 100%	74.25%
	C\$ 313,484.00		
ROI 4 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Inversión X 100%	C\$ 305,140.23	X 100%	97.34%
	C\$ 313,484.00		
ROI 5 AÑO	Ecuación		Total del ROI
Utilidad Neta o Ganancia / Inversión X 100%	C\$ 499,126.76	X 100%	159.22%
	C\$ 313,484.00		
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>			

4.5.4.4.3. Tiempo de retorno de la inversión.

Indica el tiempo (meses o años), necesarios para que se recupere la inversión en el negocio, siempre y cuando se llegue de manera constante al objetivo comercial establecido. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015).

Flujo Neto		C\$ 99,838.99	C\$ 197,144.63	C\$ 238,781.00	C\$ 307,677.79	C\$ 501,664.32
(+) Depreciaciones Generales		C\$ 44,510.18	C\$ 44,510.18	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80
(+) Amortizaciones Generales		C\$ 22,942.00	C\$ 22,942.00	C\$ 19,442.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
(-) Amortización del Préstamo		C\$ 15,470.85	C\$ 19,239.49	C\$ 23,926.17	C\$ 29,754.50	C\$ 37,002.59
Flujo total	C\$ (313,484.00)	C\$ 151,820.32	C\$ 245,357.31	C\$ 244,982.63	C\$ 290,611.09	C\$ 477,349.52

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 52 Tiempo de retorno de la inversión.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"	
CÁLCULO PERIODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	
Periodo Año Último. FF. Acum. Negativo.	0
Periodo Último. FF. Acum. Negativo.	C\$ 313,484.00
FF Neto Siguiete después negativo.	C\$ 99,838.99
PRI	3.14
3	0.14
Mes	1.68
1.0	0.68
Días	20.36
La inversión se recuperará en un periodo de 3 Año, 1 Meses y 20 Días.	
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>	

El tiempo en el que el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZS & ASOCIADOS”, recuperara su inversión está contemplado por un periodo de 3 Año, 1 Meses y 20 Días.

4.5.4.5. Evaluación de la inversión

4.5.4.5.1. Flujo de fondos.

Tabla 53 Flujo de fondo.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>						
Estado de Flujo Fondo Expresado en Córdoba (C\$)						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	C\$ (313,484.00)					
Ingresos por Venta		C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72
Total Ingresos por Ventas		C\$ 786,593.11	C\$ 1104,091.55	C\$ 1488,775.58	C\$ 1902,176.87	C\$ 2377,273.72
Costos de Producción Servicios		C\$ 605,071.62	C\$ 787,844.36	C\$ 884,981.61	C\$ 1202,631.69	C\$ 1403,752.23
Resultado Bruto		C\$ 181,521.49	C\$ 316,247.19	C\$ 603,793.97	C\$ 699,545.19	C\$ 973,521.49
Gastos Operativos						
Gastos de Ventas		C\$ 8,613.00	C\$ 7,607.16	C\$ 8,937.40	C\$ 7,914.49	C\$ 9,274.44
Gastos de Administración		C\$ 9,975.00	C\$ 10,467.14	C\$ 238,690.59	C\$ 241,374.20	C\$ 244,115.04
Gastos Financieros		C\$ 26,087.97	C\$ 22,319.33	C\$ 17,632.65	C\$ 11,804.32	C\$ 4,556.22
Total Gastos Operativos		C\$ 44,675.97	C\$ 40,393.63	C\$ 265,260.64	C\$ 261,093.01	C\$ 257,945.71
Impuestos Sobre la Renta 30%		C\$ 37,006.52	C\$ 78,708.94	C\$ 99,752.33	C\$ 130,774.38	C\$ 213,911.47
Flujo Neto		C\$ 99,838.99	C\$ 197,144.63	C\$ 238,781.00	C\$ 307,677.79	C\$ 501,664.32
(+) Depreciaciones Generales		C\$ 44,510.18	C\$ 44,510.18	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80	C\$ 10,685.80
(+) Amortizaciones Generales		C\$ 22,942.00	C\$ 22,942.00	C\$ 19,442.00	C\$ 2,002.00	C\$ 2,002.00
(-) Amortización del Préstamo		C\$ 15,470.85	C\$ 19,239.49	C\$ 23,926.17	C\$ 29,754.50	C\$ 37,002.59
Flujo total	C\$ (313,484.00)	C\$ 151,820.32	C\$ 245,357.31	C\$ 244,982.63	C\$ 290,611.09	C\$ 477,349.52

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Elaborado por:

Revisado Por:

Autorizado por:

4.5.4.5.2. Valor actual neto (VAN).

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrán un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. También permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015)

Tabla 54 Valor Actual Neto (VAN)

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"							
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>							
VALOR ACTUAL NETO (VAN)							
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flujo total	C\$ (313,484.00)	C\$ 151,820.32	C\$ 245,357.31	C\$ 244,982.63	C\$ 290,611.09	C\$ 477,349.52	

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Indicadores de evaluación financiera	
Tasa de Descuento	33%
VAN	C\$ 251,084.23

Para el cálculo de la VAN del proyecto, la tabla anterior se realizó con una tasa de descuento. Esta tasa se utiliza para cubrir riesgos, es una tasa razonable para actualizar datos y cubrir factores que se consideren.

La tasa de descuento utilizada es de **33%**, lo cual está conformada de la siguiente manera:

- A) Tasa de interés del préstamo 22% B) Tasa de riesgo 5% C) Tasa de inflación 6%

La tasa de interés es la que fija la Financiera CORPRODESAN; la tasa de riesgo es impuesta por criterio propio tomando en consideración el riesgo del negocio de acuerdo a la actividad que se dedica y la tasa de inflación se obtuvo de la fuente del banco central de nuestro país.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, presenta una VAN positiva de **C\$ 251,084.23**, esto quiere decir que el proyecto es rentable tomando en consideración que para este efecto la $VAN > 0$, en consecuencia el resultado es positivo por lo tanto se acepta la ejecución del proyecto.

4.5.4.5.3. Tasa interna de retorno (TIR).

La TIR conocida como la Tasa Interna de Retorno, es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el Beneficio Neto Actualizado sea igual a la inversión, es decir el VAN igual a 0. La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el Beneficio Neto Actualizado sea menor que la inversión. (Proyecto INCUNA – JICA, 2015)

Tabla 55 Tasa Interna De Retorno (TIR) Expresado %

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>						
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) EXPRESADO %						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo total	C\$ (313,484.00)	C\$ 128,193.10	C\$ 253,582.18	C\$ 291,705.24	C\$ 368,821.05	C\$ 623,391.67

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Indicadores de evaluación financiera	
TIR	65.30%

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, presenta una TIR de 65.30%, es decir que esa es la tasa de descuento donde la VAN sea igual a 0.

4.5.4.6. Evaluación del plan de negocios (Valoración financiera cualitativa).

En este apartado se detalla la evaluación del presente plan de negocio.

Para la creación del Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, se debe realizar una inversión de C\$ 313,484.00 (teniendo local propio) Córdoba moneda nacional, el cual el 60% se realizará por aportaciones de los socios en partes iguales de C\$ 62,696.80. El 40% se asumirá mediante un financiamiento equivalente a C\$ 125,393.60 a un plazo de cinco años.

Se determinó que en la evaluación financiera cuantitativa que la empresa puede cubrir cualquier riesgos financiero, generar utilidades y limitar las pérdidas desde el inicio de operaciones, ya que presenta buenas ganancias líquida (después de pagar los impuestos) en relación a las ventas.

En relación a la inversión sobre este tipo de negocio, los protagonistas de este plan de negocios o cualquier otro emprendedor que desee llevarlo a cabo, es recomendable invertir en él, debido a que al evaluar el costo de oportunidad de la inversión y tomar decisiones, se conoció que es rentable desde el primer año obteniendo un 27.54% de rentabilidad sobre la inversión, creciente consecutivamente hasta llegar al año 5 con una rentabilidad de 159.22% del dinero invertido.

En lo que respecta a los indicadores financieros de evaluación de la inversión, crear el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS”, se obtendrá una VAN de C\$ 251,084.23, con una tasa de descuento del 33% y una TIR llamativa de 65.30%, con un periodo de recuperación de la inversión total, en un periodo de 3 años, 1 mes y 20 días, los cuales indica que el plan de negocios será viable financieramente en todo los aspectos, por lo que se toma la decisión de aceptación de llevar a cabo este plan de negocios a la realidad.

El éxito de crear este Bufete de Contadores Públicos, dependerá de la tenacidad, perseverancia y disciplina que cada uno de los socios ponga en el negocio.

5. Conclusiones.

La realización del plan de negocio de un Bufete de Contadores Públicos denominado “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS” nació de las estrategias motivadora e innovadora de emprendimiento por parte de la universidad hacia los futuros egresados de las diferentes carreras, para que estos mismos tengan una idea e iniciativa de crear su propio negocio.

Expuesto lo anterior se concluye que:

Los objetivos propuestos para realizar el plan de negocios se lograron cumplir satisfactoriamente:

Mediante la **gestión estratégica**, se logró describir los principales componente cualitativos del plan de negocios para dar origen a un Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”.

Con la **gestión de mercado**, se consiguió realizar un análisis técnico, en el que se pudo conocer el impacto que tendrá la creación del “bufete de contadores públicos” y la existencia de un nicho de mercado atractivo de las MIPYMES que no está siendo atendido y cubierto en su totalidad por las competencias o empresas existentes en el departamento de Carazo que se dedican a la prestación de servicios contable. En el estudio de mercado se determinó que hay oportunidad y necesidad para incursionar en este negocio de profesionales contables.

En esta sección, también se adquirió prescribir y determinar la demanda insatisfecha para para poder fijar estrategias mercadológicas idóneas, de igual manera se estimularon las proyecciones de ventas.

“CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, se propuso cubrir una participación de mercado del 1.5% inicial que irá en aumento en 0.5% cada año; esta participación va de acuerdo a la capacidad productiva de los socios.

En relación a la **gestión operativa**, se logró especificar y detallar los aspectos técnicos/operativos necesarios para que el Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS”, logre operar de una forma eficiente, eficaz, programada y proyectada.

Se conoció la capacidad de producción y el requerimiento de los materiales y útiles, tiempo requerido para la realización de cada servicio, costos, gastos y otros elementos necesarios para poder producir los servicios de la mejor manera y calidad.

Por la parte de la **gestión organizativa**, se definieron los fundamentos legales vigentes, por lo que se concibió que “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, se constituirá como sociedad colectiva y será de régimen general por ser una empresa de servicios y un equipo de profesionales. También se realizó y detallaron la estructura organizativa, equipos de oficina y los recursos humanos vitales para el desarrollo y funcionamiento del bufete de contadores públicos.

Como parte fundamental para identificar si el plan de negocios sería viable y rentable en la **gestión financiera** se logró estructurar los costos desde la inversión inicial de activos, capital de trabajo, personal y otros gastos, así como la proyección de ingresos.

En el estudio financiero se determinó el grado de rentabilidad y factibilidad de la empresa representándola mediante el flujo de caja, punto de equilibrio, PRI, ROI, VAN y TIR, los cuales fueron herramientas financieras bases en el que se conoció que el plan de negocios será viable financieramente para llevarse a cabo.

6. Bibliografía

- AGUSTIN REYES PONCE. (1978). *Administracion de Empresas Teoria y Practica*. MEXICO D.F: LUMISA NORIEGA EDITORES.
- Alcaldía de Jinotepe. (2020). *Cantidad Actual de MIPYMES Legalmente Inscritos En El Departamento de Carazo*. Jinotepe, Carazo.
- Argueta Iglesias y Jose Noel. (2010). *Contabilidad Financiera I*. El Salvador : 4ta Edición, pag. 119.
- COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE NICARAGUA. (2020). Recuperado el 04 de Octubre de 2020, de <https://www.ccpn.org.ni>
- DGI. (2020). *QUIENES ESTAN OBLIGADOS A LLEVAR CONTABILIDAD*. Recuperado el 27 de 11 de 2020, de <https://www.dgi.gob.ni>
- Freddy Solís Ibarra, J. A., & Briones, M. (03 de Mayo de 2012). Mayoría de empresas sin contabilidad. (L. B. Génesis Hernández, & W. Álvarez, Entrevistadores) Managua, Nicaragua : la Prensa .
- KOTLER PHILIP KOTLER. (2012). *PRINCIPIOS DE MARKETIN: Segmento de Mercado*. Editorial: Pearson Educacion .
- Lic. Brenda Carolina Toledo Narváez. (2020). *CONTABILIDAD DE SOCIEDADES*. En C. d. Nicaragua, *Clasificación de las sociedades mercantiles*. Jinotepe, Nicaragua.
- Philip Kotler y Gary Armstrong. (2013). *Fundamentos de Marketing, Sexta Edición*. México: PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013.
- Proyecto INCUNA – JICA. (2015). *Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio*.
- Tamayo, M. T. (2003). *Proceso de Investigación Científica*. Mexico : EDITORIAL LIMOSA, S.A. de C.V GRUPO NORUEGA EDITORES. Balderas 95., Mexico, D.F. C.P. 06040.
- Thompson. (1998). *Direccion y Administración Estrategica* . Mexico: Edidicon especial español. Mexico Mac Graw Hill Inter Americana y editores.
- Yuni & Urbano, C. (. (2006). *Tecnicas Para Investigar 2 (Vol. II)*. Argentina: Editorial Brujas.

7. Anexos.

7.1. Metodología de la investigación.

El objetivo de esta investigación es conocer el mercado donde se desarrollan las MIPYMES y la aceptación que podríamos obtener como una empresa de servicios y asesoría contables. Se utilizó este tipo de investigación ya que es apropiada para las etapas iniciales del proceso de toma de decisiones, cuando se está en busca de información, problemas y las oportunidades potenciales.

La investigación a realizar esta bajo la perspectiva del conocimiento y funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas del departamento de Carazo. Es un estudio de tipo exploratorio/ descriptivo, ya que se pretende conocer los posibles clientes potenciales del Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados objeto de estudio.

7.1.1. Tipo de investigación

A. Investigación descriptiva

En relación al escritor Carlos Sabino (2014) expresa en su libro *El Proceso De Investigación* expresa que “La investigación de tipo descriptivo trabaja sobre realidades de hechos, su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos”.

Tal cual como manifiesta, se este plan de negocios trata de una investigación que versa sobre los aspectos muy puntuales de la realidad, y que de los mismos se deducirá una especie de conclusiones puntuales y enfáticas destinadas a exaltar las características del fenómeno, y no profundizar más allá.

La investigación descriptiva realizada en este plan de negocios suministra información de manera descriptiva en los elementos como la gestión estratégica, gestión de mercado, gestión operacional, gestión organizacional y la gestión financiera; que son imprescindibles como una guía en llevar a cabo el nacimiento de la empresa de servicio Bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS”.

El plan de negocios se fundamenta por procedimientos formales de investigación, teniendo en cuenta los objetivos y necesidades de información previamente definidos.

El estudio es descriptivo debido a que se utiliza el método de observación, y análisis del entorno para la elaboración de cada parte del pan de negocios.

Este tipo de investigación descriptiva se utilizó también en la formulación del instrumento de encuesta para recopilar información sobre el estudio de mercado en determinar la aceptación de una empresa que preste servicios contables y otros; para empresas de Carazo denominado Bufete de contadores públicos “CALERO, GÓMEZ Y ASOCIADOS”

Se pretendió conocer las características del servicio, oferta, demanda, precio, problemas de las empresas entre otros aspectos cualitativos que se analizan y describen con la finalidad de establecer estrategias de mercado idónea que beneficien este plan de negocios.

7.1.2. Población y muestra

7.1.2.1. Población

“La población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación” o también se puede definir como “el conjunto de todas las unidades de muestreo”. (Bernal Torres, 2006, p. 164).

Como principal objetivo de una investigación se requiere de una población, en algunos casos si la población es pequeña lo que significa que el estudio se le puede hacer a toda la población, y en relación si la población es tan extensa se seleccionara una muestra de ella para hacer la investigación, asimismo existen factores económicos, inexistencia de personal calificado entre otras situaciones por la que no se puede realizar un análisis a toda la población.

Para la realización de la presente investigación la población está constituido por todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas inscritas formalmente, sin importar el giro económico en el departamento de Carazo, Nicaragua.

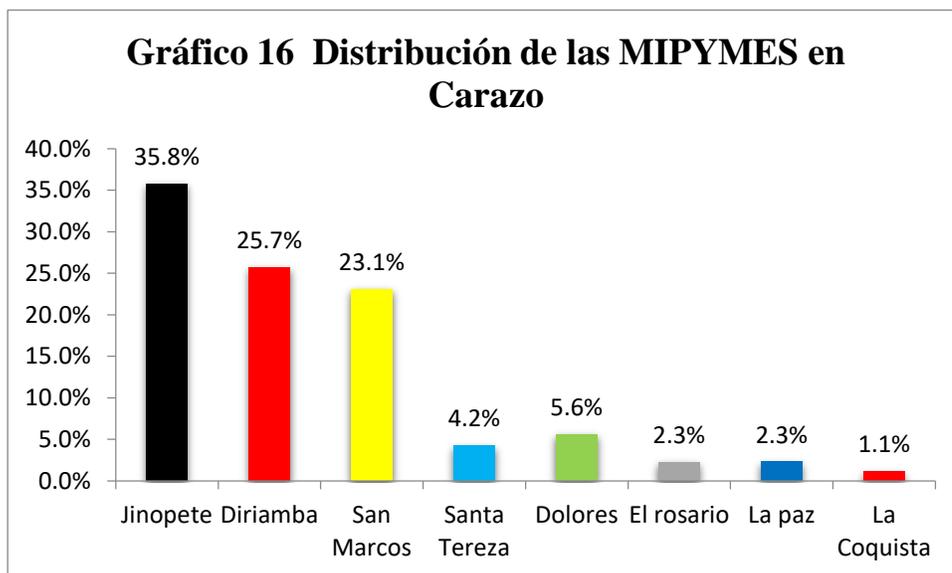
Para obtener los datos de la población y muestra, se realizó en base a la información obtenida por la alcaldía de Jinotepe y por nuestra tutora de este plan de negocios Msc. Marisela del S. Sandoval García, sobre el número de MIPYMES legalmente inscritas en el departamento de Carazo.

De acuerdo al censo que tienen las alcaldías de Carazo, actualmente el número de MIPYMES inscritas en este departamento son 3,022 empresas aproximadamente que se especifican de la siguiente manera:

Cantidad total de MIPYMES en Carazo Año 2020		
Municipalidad	Nº MIPYMES	Porcentaje
Jinotepe	1081	35.8%
Diriamba	776	25.7%
San Marcos	698	23.1%
Santa Teresa	128	4.2%
Dolores	168	5.6%
El rosario	68	2.3%
La paz	69	2.3%
La Conquista	34	1.1%
TOTAL	3022	100%

Fuente: Información obtenido de la Alcaldía de Jinotepe y del tutor del plan de negocios 2020

Tabla 56 Cantidad total de MIPYMES en Carazo Año 2020



7.1.2.2.Muestra

“La muestra se define como una fracción representativa de la población.” (Gómez & López, 2004, p. 132)

Esta parte significativa es objeto de estudio de la investigación. Se utilizará la fórmula del “Muestreo Probabilístico Simple Para Poblaciones Finitas”.

El muestreo es el procedimiento que permite seleccionar un conjunto total (población) con el objetivo de realizar inferencias sobre este. Bajo este escenario, se identifica como muestra a una parte de las empresas legalmente constituida del departamento de Carazo, de acuerdo al Censo Negocios Legalmente Inscritos En El Departamento de Carazo (Alcaldía de Jinotepe, 2020).

Por lo tanto, para efectos metodológicos se hace constar la fórmula y su significado a continuación:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{(N - 1)E^2 + Z^2 p q}$$

Dónde:

- ✓ n = tamaño de la muestra
- ✓ Z = Nivel de confiabilidad
- ✓ p = Probabilidad de ocurrencia
- ✓ q = Probabilidad de no ocurrencia
- ✓ N = Población
- ✓ E = error de muestreo

La determinación del cálculo de la muestra identifica el total de las empresas con las que se contara para el estudio, por lo tanto:

- ✓ n = tamaño de la muestra
- ✓ Z = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- ✓ p = 0.5 = 50% probabilidad de ocurrencia
- ✓ q = 0.5 = 50% Probabilidad de no ocurrencia
- ✓ N = 3,022 Negocios
- ✓ E = 0.05 = 5% error de muestreo

$$n = \frac{Z^2 N p q}{(N - 1)E^2 + Z^2 p q}$$

$$n = \frac{((1.96)^2 * (3,022)) * (0.5 * 0.5)}{((3,022 - 1)(0.05)^2 + (1.96^2 (0.5 * 0.5)))}$$

$$n = \frac{2,902.33}{8.5129}$$

$$n = \mathbf{341}$$

Los resultados de la muestra son 341 encuestas a realizar a las MIPYMES objetivos del estudio en el departamento de Carazo.

7.1.2.2.1. **Justificación de la muestra aplicada.**

Del total de la muestra como recomendación y aprobación de nuestro tutor Msc. Marisela del S. Sandoval García se realizó una muestra específica correspondiente al 15% del total (341), siendo estas un total de 50 encuestas que son representativas para nuestro, ya que la muestra es demasiado grande para poder aplicar en el corto tiempo que nos apremia en el II semestre 2020 y la modalidad designada por nuestras autoridades para realizar el plan de negocios. También se consideró aceptable esa muestra como medidas de no exponernos mucho ante las dificultades que presenta el país y mundo entero ante la pandemia del Covid 19.

Los lugares seleccionados para realizar las encuestas fueron las municipalidades de Jinotepe, Diriamba y San Marcos, por ser las que tienen el mayor número de MIPYMES en el departamento de Carazo. Así también se eligieron estos lugares para agilizar el tiempo de lo que se expuso en el párrafo anterior.

7.1.2.2.2. **Selección de los encuestadores.**

Para realizar el procedimiento de selección de los encuestadores primero se seleccionó el lugar donde los encuestadores visitarían siendo estos las municipalidades con mayor número de negocios en departamento de Carazo (San Marcos, Diriamba y Jinotepe), cabe destacar que los encuestadores son los miembros integrantes de este plan de negocios “Bufete De Contadores públicos, Calero Gómez & Asociados”, siendo estos mismos los que llevarán el proceso de llenado de encuesta para luego proceder al análisis de los datos.

Nombre del encuestador	Nº de encuestas
Br. Brayán José Calero Ponce	17
Br. Elvis Antonio Gómez Valverde	17
Br. Emanuel Jonathan Hernández López	16
Total	50

Fuente: Equipo Plan de Negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Del 27 de octubre al 02 de noviembre se realizaron las encuestas por parte del equipo de este plan de negocios los días de semana de 9 am a 4 pm, siendo una ardua tarea en encontrar empresas que dispusieran en colaborar con las encuestas. El día 03, 04, 05, 06 y

07 de noviembre del año 2020 se procedió a realizar el procesamiento y análisis de los datos recolectados para concluir con el estudio de mercado.

7.1.3. Método y técnicas de investigación.

Para la realización de este estudio se utilizará el método descriptivo, inductivo y el método de análisis:

Descriptivo por que se describen los resultados obtenidos mediante la encuesta sobre la aceptación del de servicios y asesoría contables, tributaria, financiera, auditorias, administrativas y otros, que ofrece el bufete de Calero, Gómez & Asociados, a las empresas del departamento de Carazo, sujeta a estudio, proporcionando información para el planteamiento de nuevas investigaciones. El método inductivo por que se pretende llegar a conclusiones generales a partir de este estudio investigativo. En este método se distinguen tres pasos particulares: la observación de los hechos generales de la realización del conocimiento de las empresas. El método de análisis, porque se pretende identificar las necesidades que presentan las empresas de acuerdo a sus principales funciones económicas, financieras, administrativas, contables y tributarias.

7.1.3.1. Fuentes primarias y secundarias.

Fuentes primarias mediante encuestas estructurada dirigida a los propietarios de las MIPYMES a profundidad, que ayudan a conocer la aceptación de la empresa del bufete calero, Gómez & asociados., y de esta forma tener una idea preliminar en cuanto a la necesidad que tienen y ser adaptable al tipo de servicio ofrecido. Las encuestas se procesarán mediante la estadística, calculando los porcentajes de los indicadores; también se transformarán algunos datos cuantitativos a cualitativos mediante programa Microsoft Excel.

Las Fuentes secundarias de información han sido los diferentes libros de texto e investigaciones relacionadas a todos los elementos que constituirá al plan de negocio, acompañado de páginas o sitios web, información secundaria de datos periódicos del crecimiento y número de empresas de las MIPYMES, leyes, documentos, estudios y demás datos acerca del tema y, entre otros aspectos que sirvieron para el sustento de la base teórica del plan de negocios.

Se realizó un análisis de fuentes secundarias, donde se revisaron reportajes, notas periódicas relacionados al tema de las pymes, y algunos documentos con temas relacionados al tipo de negocio en el que se desea incursionar en este plan de negocios para determinar los oferta, demanda, servicios y precios.

19. **¿Qué le indicaría mayor seguridad en la contratación de los servicios del bufete de contadores públicos para su empresa?**
- a) Página web con información útil y completa
 - b) Entrega de perfil de los consultores
 - c) Servicio inmediato
 - d) Confidencialidad
 - e) Asesoría Actualizada.
20. **¿Qué piensa que se necesita para ser un buen despacho contable?**
- a) Experiencias y conocimientos
 - b) Bajos precios
 - c) Ubicación
 - d) Eficiencia y eficacia
21. **¿Qué beneficios le gustaría obtener al contratar los servicios del bufete de contadores públicos (Puede encerrar más de una)?**
- a) Información y control de los costos.
 - b) Mantener al día los tributos.
 - c) Obtener buenos resultados económicos
 - d) Crear un buen sistema contable
 - e) Cumplimiento de todas las obligaciones de la empresa.
 - f) Tener un control de todas las ventas del día para conocer los ingresos totales.
22. **¿Cuál de los siguientes Servicios estaría dispuesto a contratar (Puede encerrar más de una)?**
- a) Servicios Contables y Financieros
 - b) Servicios Contabilidad de Costos
 - c) Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.
 - d) Servicios de Auditoría.
 - e) Servicios de Asesoría y Otros

VI. Aspectos Relacionados A La Publicidad

23. **¿a través de que medio o medios te gustaría recibir información sobre nuestros productos?**
- a) Redes sociales.
 - b) Radios locales.
 - c) Volantes.
 - d) Brochur.
 - e) Tv.
 - f) Perifoneo.
 - g) Manta.

¡Muchas Gracias por su colaboración y su tiempo brindado!

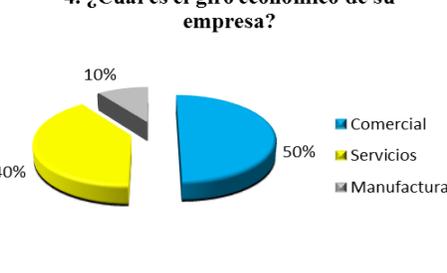
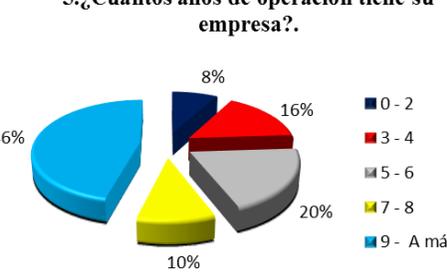
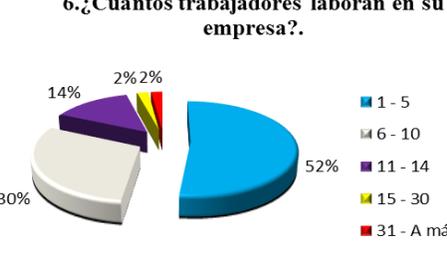
7.2.2. Análisis de recolección de datos.

En este apartado se muestran los resultados alcanzados y su interpretación oportuna, de las encuestas realizadas a la muestra seleccionada en el estudio de mercado del Bufete de Contadores Públicos “CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS” en el segundo semestre del año 2020 dirigido a los empresarios de las MIPYMES del departamento de Carazo, Nicaragua.

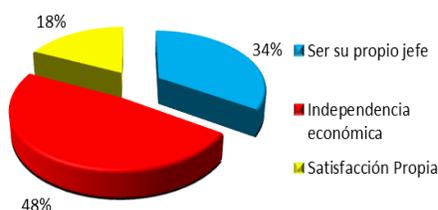
Se diseñó una encuesta con un total de 23 preguntas con la finalidad de conocer los aspectos generales de las MIPYMES objeto de estudio, la competencia por parte de otras firmas contables, la demanda en este sector o clientes potenciales, los servicios a ofrecer, conocer posibles precio que podrían pagar clientes potenciales, aspectos relacionados a la publicidad y otros facto necesarios para determinar la viabilidad de llevar a cabo este plan de negocios. Cada pregunta de las encuestas ya procesadas tendrá su análisis y debida interpretación

Tabla 57 Análisis de la recolección de datos de las encuestas.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS" Bufete de Contadores Públicos											
ANÁLISIS DE DATOS: GRÁFICOS DE ENCUESTAS E INTERPRETACIÓN											
<p>1. ¿Por favor, ¡indique en cuál de las ciudades de Carazo está ubicada su empresa?</p> <table border="1"> <caption>Distribución de la ubicación de las empresas</caption> <thead> <tr> <th>Ciudad</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Jinotepe</td> <td>42%</td> </tr> <tr> <td>Diriamba</td> <td>34%</td> </tr> <tr> <td>San Marcos</td> <td>24%</td> </tr> </tbody> </table>	Ciudad	Porcentaje	Jinotepe	42%	Diriamba	34%	San Marcos	24%	<p>De acuerdo con el estudio de mercado las encuestas fueron aplicadas en las municipalidades de Jinotepe, Diriamba y San Marcos por ser los sitios en donde se encuentran mayores negocios .La ubicación en la que está un número mayor de los negocio encuestados es en la ciudad de Jinotepe con el 42%, Diriamba con el 34% y por último la ciudad de San Marcos con un 24%.</p>		
Ciudad	Porcentaje										
Jinotepe	42%										
Diriamba	34%										
San Marcos	24%										
<p>2. Nivel Educativo</p> <table border="1"> <caption>Nivel Educativo de los propietarios</caption> <thead> <tr> <th>Nivel Educativo</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Profesional</td> <td>52%</td> </tr> <tr> <td>Técnico</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>Secundaria</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Primaria</td> <td>6%</td> </tr> </tbody> </table>	Nivel Educativo	Porcentaje	Profesional	52%	Técnico	24%	Secundaria	18%	Primaria	6%	<p>La encuesta realizada a los propietarios de las MIPYMES demostraron que en su mayoría tienen un nivel educativo competitivo de Profesionales con un porcentaje del 52%, seguido por los técnicos con 24%, secundaria y primaria con 18% y 6% respectivamente</p>
Nivel Educativo	Porcentaje										
Profesional	52%										
Técnico	24%										
Secundaria	18%										
Primaria	6%										

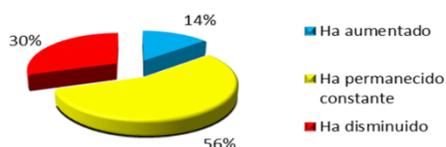
<p>3. Indique el segmento en el que está constituida su empresa</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Segmento</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Persona Natural</td> <td>74%</td> </tr> <tr> <td>Persona Jurídica</td> <td>26%</td> </tr> </tbody> </table>	Segmento	Porcentaje	Persona Natural	74%	Persona Jurídica	26%	<p>Se determinó que la mayoría de las MIPYMES encuestadas están constituidas como Persona Natural con un 74% y el resto 26% están constituida bajo el régimen de persona jurídica.</p>						
Segmento	Porcentaje												
Persona Natural	74%												
Persona Jurídica	26%												
<p>4. ¿Cuál es el giro económico de su empresa?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Giro Económico</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Comercial</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>Manufacturas</td> <td>10%</td> </tr> </tbody> </table>	Giro Económico	Porcentaje	Comercial	50%	Servicios	40%	Manufacturas	10%	<p>El giro económico de la mayoría de negocios encuestados del departamento de Carazo son comerciales representando el 50%, el resto se dividen un 40% en servicios y 10% de giro manufactura</p>				
Giro Económico	Porcentaje												
Comercial	50%												
Servicios	40%												
Manufacturas	10%												
<p>5. ¿Cuántos años de operación tiene su empresa?.</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Años de Operación</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0 - 2</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>3 - 4</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>5 - 6</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>7 - 8</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>9 - A más</td> <td>46%</td> </tr> </tbody> </table>	Años de Operación	Porcentaje	0 - 2	8%	3 - 4	16%	5 - 6	20%	7 - 8	10%	9 - A más	46%	<p>En la encuesta realizada a los negocios del Departamento de Carazo se les pregunto, los años de duración que tiene cada empresa lo cual mostro que en su mayoría los negocios tienen de laborar más de 9 años esto es el 46% de los encuestados.</p>
Años de Operación	Porcentaje												
0 - 2	8%												
3 - 4	16%												
5 - 6	20%												
7 - 8	10%												
9 - A más	46%												
<p>6. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?.</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Cantidad de Trabajadores</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 - 5</td> <td>52%</td> </tr> <tr> <td>6 - 10</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>11 - 14</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>15 - 30</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>31 - A más</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table>	Cantidad de Trabajadores	Porcentaje	1 - 5	52%	6 - 10	30%	11 - 14	14%	15 - 30	2%	31 - A más	2%	<p>En relación con el grafico se puede observar que los negocios encuestados tienen en su mayoría contrados personal de 1 a 5 representando el 52%, en segundo lugar de 6 a 10 empleados con un 30%, el resto se divide con 14% de 11 a 14 Empleados, 2% de 15 a 30 empleados y por ultimo de 31 a más empleados con 2%.</p>
Cantidad de Trabajadores	Porcentaje												
1 - 5	52%												
6 - 10	30%												
11 - 14	14%												
15 - 30	2%												
31 - A más	2%												

7. ¿Qué le motivó a emprender en su negocio?



La principal causa que les motivo a emprender en un negocio a los empresarios los resultados de las encuestas fue por tener independencia propia con 48%, el restos se divide entre ser su propio jefe con 34% y satisfacción propia con 18%.

8. ¿Cómo ha sido la tendencia de ventas en los últimos 4 años?



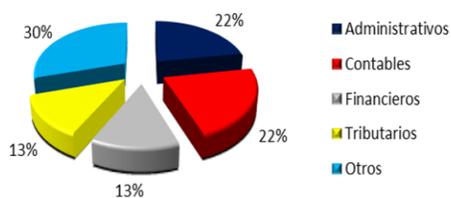
Según los datos obtenidos la tendencia en ventas de las empresas encuestadas son las siguientes, el 56% han permanecido constante representando una oportunidad para nuestra empresa de servicios para mejorar la situación, el 32% han aumentado y 14% han disminuido

9. De los siguientes incisos, indique bajo que técnica de control de registros realiza en su empresa todas las actividades comerciales diarias?

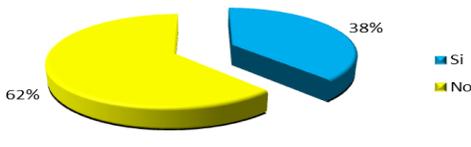
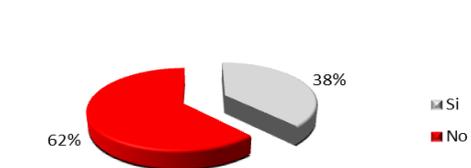
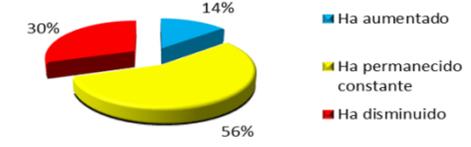


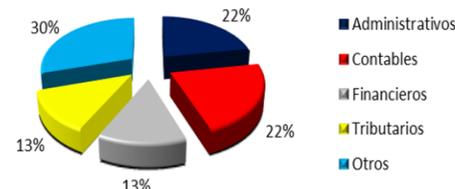
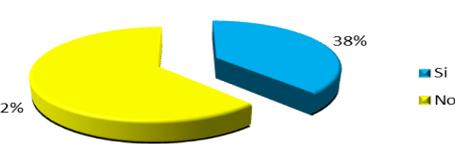
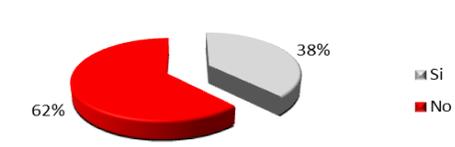
Según el grafico demuestra que los negocios encuestados del Departamento de Carazo realizan el control de sus actividades diarias de manera empírica o a base de experiencia el cual es el 38% representando una oportunidad para nuestra empresa a incentivar a la formalización de estas, en segundo lugar lo ocupan con el 26% respectivamente los registro diarios de contabilidad y los que usan un sistemas contables, por ultimo con el 8 y 2 % respectivamente tenemos al que no lleva ninguna contabilidad y la utilización de sistema de cuentas.

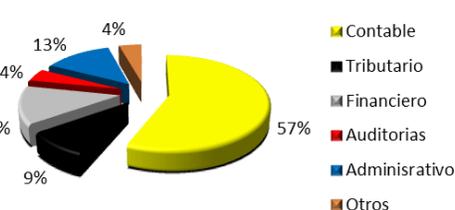
10. ¿De los siguientes rubros que se muestran, en cuál considera usted que presenta mayores debilidades en su empresa (puede seleccionar más de una)?



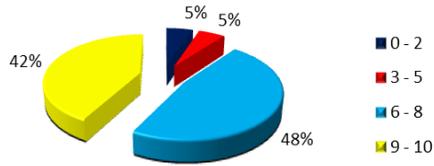
Según los negocios encuestados el rubro en el presentan mayor debilidad con un 30% es el de otros, en segundo con el 22% respectivamente están las debilidades en los rubros admirativos y contable

<p>11 ¿Conoce algún despacho contable que brinde consultoría y asesoría?</p>  <p>62% 38%</p> <p>■ Si ■ No</p>	<p>Según el grafico nos muestra que un 64% de los negocios encuestados no saben de la existencia de una firma contable en el Departamento de Carazo, y solo el 38% afirmo si conocer empresas que presten este tipo de servicio.</p>
<p>12 ¿Usted como empresa ha solicitado algún tipo de servicios y asesorías contable?</p>  <p>62% 38%</p> <p>■ Si ■ No</p>	<p>De las empresas encuestadas el 62% no ha solicitado servicios y asesorías contables, pero se determinó gran demanda de este tipo de servicio (lo que determina la demanda actual) y el 38% si ha solicitado este tipo de servicio a una firma contable, pero también conocimos que en gran escala a contadores públicos independientes.</p>
<p>8. ¿Cómo ha sido la tendencia de ventas en los últimos 4 años?</p>  <p>30% 14% 56%</p> <p>■ Ha aumentado ■ Ha permanecido constante ■ Ha disminuido</p>	<p>Según los datos obtenidos la tendencia en ventas de las empresas encuestadas son las siguientes, el 56% han permanecido constante representando una oportunidad para nuestra empresa de servicios para mejorar la situación, el 32% han aumentado y 14% han disminuido</p>
<p>9 ¿De los siguientes incisos, indique bajo que técnica de control de registros realiza en su empresa todas las actividades comerciales diarias?</p>  <p>8% 26% 38% 2% 26%</p> <p>■ Sistemas contables ■ Sistemas de cuentas ■ Registros diarios de contabilidad ■ El control es llevado a cabo de manera empírica o experiencias ■ No se lleva ningún registro.</p>	<p>Según el grafico demuestra que los negocios encuestados del Departamento de Carazo realizan el control de sus actividades diarias de manera empírica o a base de experiencia el cual es el 38% representando una oportunidad para nuestra empresa a incentivar a la formalización de estas, en segundo lugar lo ocupan con el 26% respectivamente los registro diarios de contabilidad y los que usan un sistemas contables, por ultimo con el 8 y 2 % respectivamente tenemos al que no lleva ninguna contabilidad y la utilización de sistema de cuentas.</p>

<p>10.¿De los siguientes rubros que se muestran, en cuál considera usted que presenta mayores debilidades en su empresa (puede seleccionar más de una)?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rubro</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Administrativos</td> <td>22%</td> </tr> <tr> <td>Contables</td> <td>22%</td> </tr> <tr> <td>Financieros</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Tributarios</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>30%</td> </tr> </tbody> </table>	Rubro	Porcentaje	Administrativos	22%	Contables	22%	Financieros	13%	Tributarios	13%	Otros	30%	<p>Según los negocios encuestados el rubro en el presentan mayor debilidad con un 30% es el de otros, en segundo con el 22% respectivamente están las debilidades en los rubros admirativos y contable</p>
Rubro	Porcentaje												
Administrativos	22%												
Contables	22%												
Financieros	13%												
Tributarios	13%												
Otros	30%												
<p>11.¿Conoce algún despacho contable que brinde consultoría y asesoría?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Respuesta</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Si</td> <td>38%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>62%</td> </tr> </tbody> </table>	Respuesta	Porcentaje	Si	38%	No	62%	<p>Según el grafico nos muestra que un 64% de los negocios encuestados no saben de la existencia de una firma contable en el Departamento de Carazo, y solo el 38% afirmo si conocer empresas que presten este tipo de servicio.</p>						
Respuesta	Porcentaje												
Si	38%												
No	62%												
<p>12.¿Usted como empresa ha solicitado algún tipo de servicios y asesorías contable?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Respuesta</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Si</td> <td>38%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>62%</td> </tr> </tbody> </table>	Respuesta	Porcentaje	Si	38%	No	62%	<p>De las empresas encuestadas el 62% no ha solicitado servicios y asesorías contables, pero se determinó gran demanda de este tipo de servicio (lo que determina la demanda actual) y el 38% si ha solicitado este tipo de servicio a una firma contable, pero también conocimos que en gran escala a contadores públicos independientes.</p>						
Respuesta	Porcentaje												
Si	38%												
No	62%												

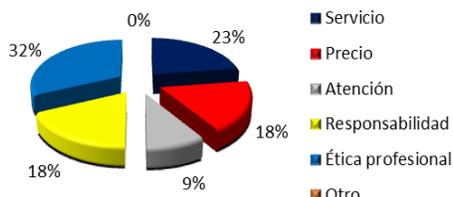
<p>12.1.¿Si su respuesta es positiva, señale que tipo de asesoría le han prestado en su negocio?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Tipo de Asesoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contable</td> <td>57%</td> </tr> <tr> <td>Tributario</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>Financiero</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Auditorias</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>Administrativo</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>4%</td> </tr> </tbody> </table>	Tipo de Asesoría	Porcentaje	Contable	57%	Tributario	9%	Financiero	13%	Auditorias	4%	Administrativo	13%	Otros	4%	<p>Los negocios encuestados que respondieron que si han solicitado un servicio contable por una firma en la pregunta numero 12 (que representa el 38%) indicaron que el tipo de servicio que le han contratado en su mayoría con el 54% es del tipo contable, seguido por 13% respectivamente de administrativo y financiero, 9% servicios tributarios y 4% en auditorias.</p>
Tipo de Asesoría	Porcentaje														
Contable	57%														
Tributario	9%														
Financiero	13%														
Auditorias	4%														
Administrativo	13%														
Otros	4%														

12.2 Indique el nivel de satisfacción de parte de la empresas que le brindó el servicio, en una escala del 1 al 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto



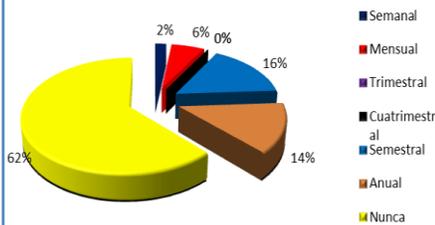
Los negocios encuestados que respondieron que si en la pregunta numero 12 dijeron que el nivel de satisfacción en las asesoría prestadas fueron en la escala de 6 a 8 con 48% de los negocios, 42% indica un nivel de satisfacción de 9 a 10 y 5 5 respectivamente han calificado a las empresas que les prestaron servicios con una satisfacción de 0 -2 y 3 – 5.

12.3 ¿Por qué eligió el servicio de esa firma de consultores contables?



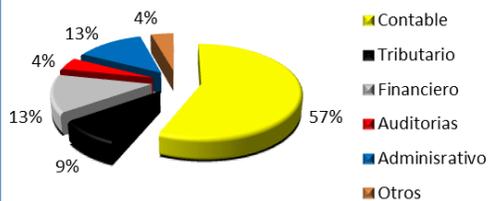
Según los datos proporcionados por los encuestados que han solicitado los servicios de una firma, tenemos que el 32% afirma haber contratado un servicio por ética profesional, 18% respectivamente por responsabilidad y por precio, 23% por servicio y el 9% por la atención.

12.4 ¿Cada cuánto solicita el servicio de asesoramiento contable?



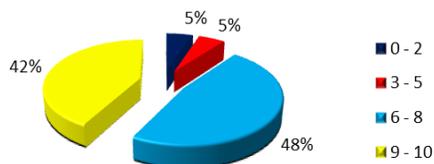
Según las encuestas el 62% de los negocios encuestados dijeron que nunca han solicitado el servicio de una firma contable en el transcurso de su trayectoria, el resto de los encuestados dijeron con el 16% que la solicitan semestral, el 14% dijo que anual, 6% afirma que mensual y el 2% semanal.

12.1 ¿Si su respuesta es positiva, señale que tipo de asesoría le han prestado en su negocio?



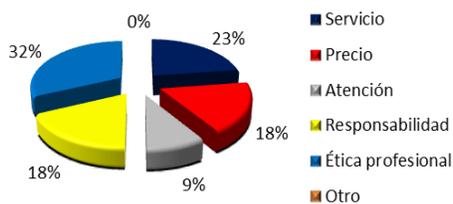
Los negocios encuestados que respondieron que si han solicitado un servicio contable por una firma en la pregunta numero 12 (que representa el 38%) indicaron que el tipo de servicio que le han contratado en su mayoría con el 54% es del tipo contable, seguido por 13% respectivamente de administrativo y financiero, 9% servicios tributarios y 4% en auditorias.

12.2 Indique el nivel de satisfacción de parte de la empresas que le brindó el servicio, en una escala del 1 al 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto



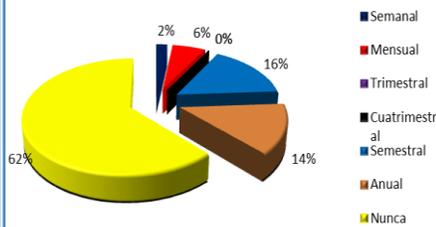
Los negocios encuestados que respondieron que si en la pregunta numero 12 dijeron que el nivel de satisfacción en las asesoría prestadas fueron en la escala de 6 a 8 con 48% de los negocios, 42% indica un nivel de satisfacción de 9 a 10 y 5 5 respectivamente han calificado a las empresas que les prestaron servicios con una satisfacción de 0 -2 y 3 – 5.

12.3 ¿Por qué eligió el servicio de esa firma de consultores contables?

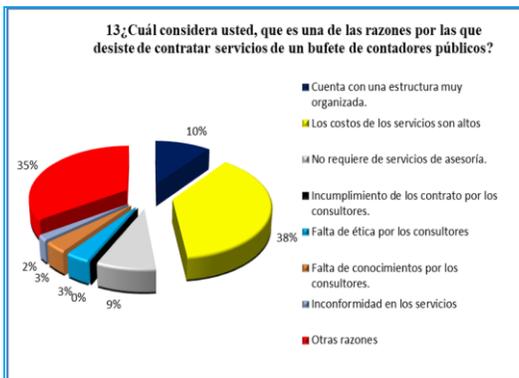


Según los datos proporcionados por los encuestados que han solicitado los servicios de una firma, tenemos que el 32% afirma haber contratado un servicio por ética profesional, 18% respectivamente por responsabilidad y por precio, 23% por servicio y el 9% por la atención.

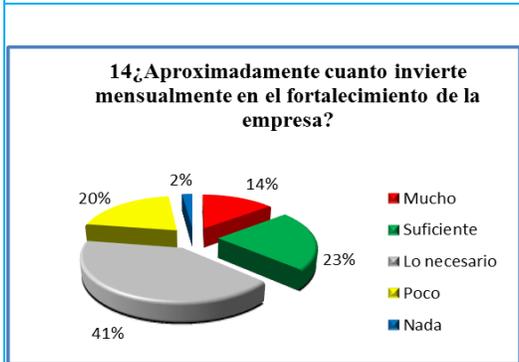
12.4 ¿Cada cuánto solicita el servicio de asesoramiento contable?



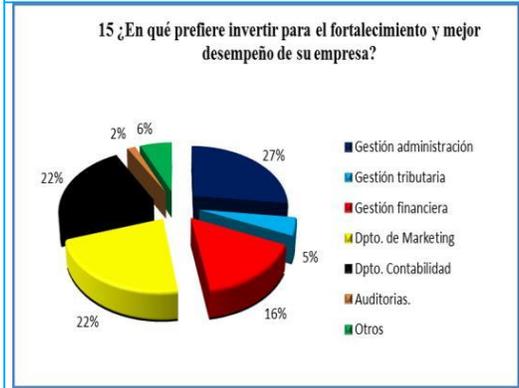
Según las encuestas el 62% de los negocios encuestados dijeron que nunca han solicitado el servicio de una firma contable en el transcurso de su trayectoria, el resto de los encuestados dijeron con el 16% que la solicitan semestral, el 14% dijo que anual, 6% afirma que mensual y el 2% semanal.



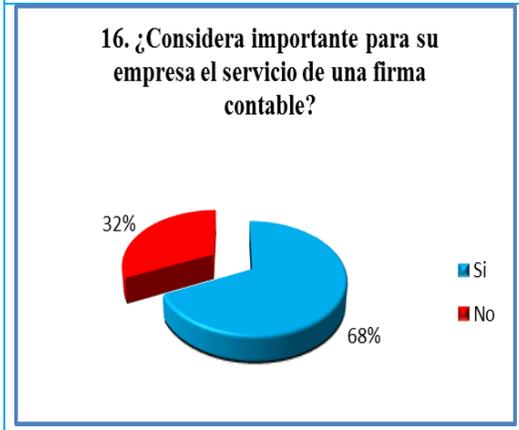
La Razón principal por la que los negocios encuestados desisten de contratar los servicios de un bufete de contadores públicos es porque los costos son muy altos 38%, seguido de otras razones personales con 35%, el 10% afirma que por incumplimiento de contrato. He aquí se presenta una oportunidad como estrategia para suplir esa necesidad insatisfecha.



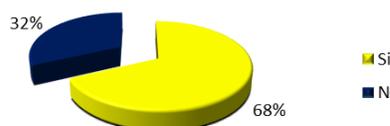
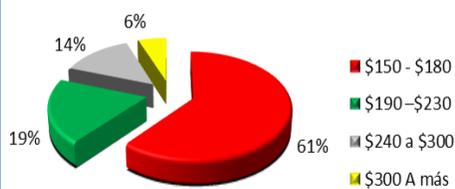
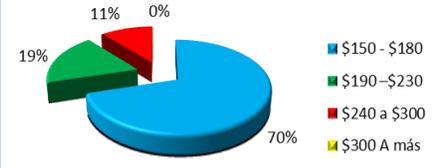
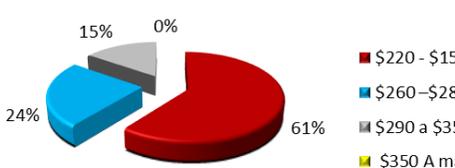
El 41% de los empresarios de la MIPYMES invierten en el fortalecimiento de su empresa lo necesario, el 23% invierten lo suficiente, el 20% exponen que invierten poco, 14% invierten mucho y el 2% no invierten nada. Por lo tanto, poseen la capacidad adquisitiva para contratar el Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados.



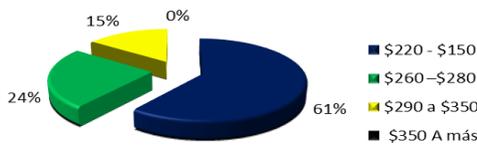
Según los datos de las encuestadas, 27% prefieren invertir en la gestión administrativa, el 22% prefiere invertir en el departamento de marketing y Contabilidad respectivamente, 16% en gestión financiera y 6% indica que otras áreas, 5% en tributos, 2% en auditorías. Resultando ser una oportunidad considerable de mercado que se puede alcanzar debido que las áreas en que las empresas prefieren invertir propias de las que el Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados ofrece.



Para el 68% de los negocios encuestados consideran que si es importante para su empresa el servicio de una firma contable, ya que eso les ayudaría en solventar algunas debilidades que presenten en sus empresas; por otra parte el 32% no lo consideran importante ya que desconocen la utilidad de los servicios de un despacho contable para sus negocios.

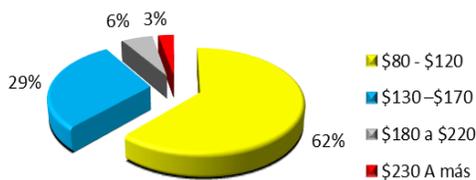
<p>17. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio de nuestro bufete de contadores públicos para satisfacer necesidades o problemas que se dan en su empresa?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Respuesta</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Si</td> <td>68%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>32%</td> </tr> </tbody> </table>	Respuesta	Porcentaje	Si	68%	No	32%	<p>El 68% de los empresarios de MIPYMES encuestados estarían dispuestos a recibir el servicio de nuestro bufete de contadores públicos para satisfacer necesidades de sus empresa, y el 32% indica que no. Por tanto, existe un nivel de aceptación para el Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados. Únicamente habría variación en el precio en dependencia del tamaño de la empresa con respecto a los servicios.</p>				
Respuesta	Porcentaje										
Si	68%										
No	32%										
<p>18 A.Servicios Contables Y Financieros.</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rango de Precio</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$150 - \$180</td> <td>61%</td> </tr> <tr> <td>\$190 - \$230</td> <td>19%</td> </tr> <tr> <td>\$240 a \$300</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>\$300 A más</td> <td>6%</td> </tr> </tbody> </table>	Rango de Precio	Porcentaje	\$150 - \$180	61%	\$190 - \$230	19%	\$240 a \$300	14%	\$300 A más	6%	<p>De la muestra que dijo que si estaría dispuesto a contratarnos, un 61% estaría dispuesto a pagar por el servicio contable y financiero alrededor de 150 a 180 dólares siendo este un indicador de precio importante para el Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados, ya que cada servicio tiene un precio diferente pero ajustable y accesible a la necesidad del cliente, el 19% estaría dispuesto a pagar alrededor de \$190 - \$ 230, y solo en un 6% consideran justo un precio alrededor de \$300 a más que nos indica también el nivel de ingreso de las MIPYMES a la hora de la toma de decisiones.</p>
Rango de Precio	Porcentaje										
\$150 - \$180	61%										
\$190 - \$230	19%										
\$240 a \$300	14%										
\$300 A más	6%										
<p>18 B.Servicios En Contabilidad De Costos.</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rango de Precio</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$150 - \$180</td> <td>70%</td> </tr> <tr> <td>\$190 - \$230</td> <td>19%</td> </tr> <tr> <td>\$240 a \$300</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>\$300 A más</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	Rango de Precio	Porcentaje	\$150 - \$180	70%	\$190 - \$230	19%	\$240 a \$300	11%	\$300 A más	0%	<p>De la muestra que dijo que si estaría dispuesto a contratarnos, él 70% dijo que pagaría por el servicio de contabilidad de costos de 150 a 180 dólares siendo este el mayor rango de poder pagar por parte de las MIPYMES en este caso las de Manufactura que aún no cuentan con una estructura de costos.</p>
Rango de Precio	Porcentaje										
\$150 - \$180	70%										
\$190 - \$230	19%										
\$240 a \$300	11%										
\$300 A más	0%										
<p>18 C.Servicios De Revisoría Fiscal Y Tributaria</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rango de Precio</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$220 - \$150</td> <td>61%</td> </tr> <tr> <td>\$260 - \$280</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>\$290 a \$350</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>\$350 A más</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	Rango de Precio	Porcentaje	\$220 - \$150	61%	\$260 - \$280	24%	\$290 a \$350	15%	\$350 A más	0%	<p>De la muestra que dijo que si estaría dispuesto a contratarnos, un 61% dijo que estaría dispuesto a pagar por el servicio de Revisoría fiscal y tributaria de 150 a 220 dólares, siendo un precio al que si pueden pagar estas MIPYMES.</p>
Rango de Precio	Porcentaje										
\$220 - \$150	61%										
\$260 - \$280	24%										
\$290 a \$350	15%										
\$350 A más	0%										

18 D. Servicios De Auditorías. .



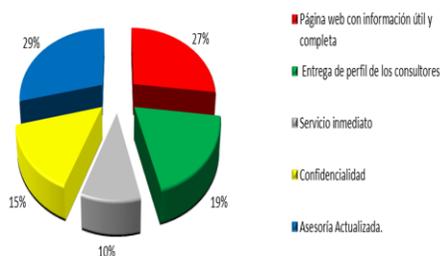
Continuamente con el paquete de servicios de auditoria los encuestados consideran tener la facilidad de poder pagar al bufete de contadores público con un 61% alrededor de 150 a 220 dólares.

18 E. Asesorías y otros en materia contable, tributaria y financiera.



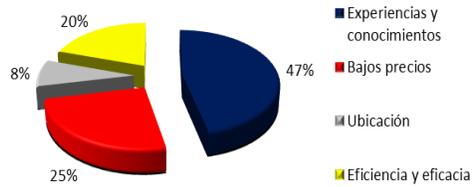
En correspondencia con las asesorías los encuestados que dijeron estar dispuestos a contratar los servicios del bufete, aseguran que pueden pagar en un 62% de 80 a 120 dólares, el 29% de 130 – 170 dólares, 6% de 180 – 220 dólares y un 3% manifiesta poder pagar de \$ 230 a más. Con las estrategias y ofertas adecuadas se podría alcanzar un mayor número de empresas que deseen invertir en esta empresa de servicios, porque en base al estudio de mercado conocemos que tienen el poder adquisitivo para contratar cada servicio.

19. ¿Qué le indicaría mayor seguridad en la contratación de los servicios del bufete de contadores públicos para su empresa?.



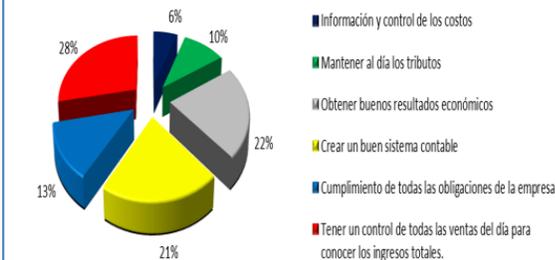
Según la información de las encuestas a los empresarios les indica mayor seguridad una asesoría actualizada con el 29%, el 27% dijo que tengan una página web con información útil y completa, 19% entrega de perfil por los consultores, 15% manifiesta que es la confidencialidad y un 10% expresó que un servicio inmediato.

20. ¿Qué piensa que se necesita para ser un buen despacho contable?.



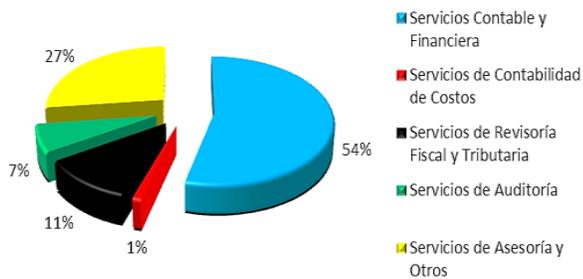
Los datos procesados de las encuesta refleja que el 47% de los negocios piensan que para ser un buen despacho contable se necesita experiencia y conocimientos suficientes, otros manifiestan que hay que ser considerables con los precios pues en muchos casos se abusa de la profesión por lo tanto indican que muchos cobran alrededor de \$ 200 a \$ 300 por lo tanto no todas las Pymes cuentan con presupuesto para comprar los servicios.

21. ¿Qué beneficios le gustaría obtener al contratar los servicios del bufete de contadores públicos?.



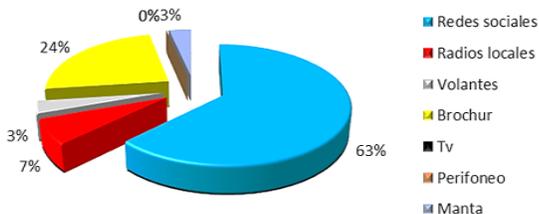
Los empresarios de las MIPYMES consideran que les gustaría obtener del Bufete de contadores públicos Calero, Gómez & Asociados, en un 28% recibir el beneficio de tener un control de todas las ventas del día para conocer los ingresos totales, la segunda con un 22% la opción de obtener buenos resultados económicos, ambas de las 2 primeras tienen que ver con la mejor formalización de estas MIPYMES para tener mejor control que los encamine al éxito,, la tercera opción con un 21% aseguran que les gustaría preferir crear un buen sistema contable, un 13%,10%,6% las siguientes opciones.

22. ¿Cual de los siguientes paquetes estaría dispuestos a contratar?



En este gráfico se muestra prácticamente en porcentaje de los paquetes que posibles clientes estarían dispuestos a comprar por parte del Bufete de Contadores Públicos. Los porcentajes arrojados son base fundamental para conocer cual servicio debe producir más el bufete, siendo en este caso el de mayor demanda con 54% Servicios Contables y Financieros, 27% servicios de Asesorías, 11% servicios de revisoría fiscal y tributaria, 7 % auditorías y 1% en contabilidad de costos.

23. ¿A través de que medio o medios te gustaría recibir información sobre nuestros servicios?.



En relación con los medios que le gustaría recibir la información sobre nuestro servicio la población se inclinó con un 63 % a recibirla por las Redes sociales mientras que por medio de brochures quedo como segunda opción con un 24%, tercera opción con 7 % las radios y un 3% igualmente las mantas y volantes, por ultimo quedo recibirla por la tv con un 0%.

Fuente: Equipo Plan de Negocios "CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"

7.3.Determinación de días hábiles y horas disponibles de trabajo.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, para fines laborales y como parte de su formalización se han calculado los días hábiles y horas disponibles con las que contará anualmente para la prestación de los servicios que se detallan a continuación:

Tabla 58 Cálculo de horas disponibles y días hábiles para trabajar.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"							
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>							
Memoria de cálculo, días hábiles y horas disponibles Anual.							
Horas hombres Disponibles de Enero a Diciembre							
Meses	Días Calendario	Sábados y Domingos	Días Disponibles	Feriados	Vacaciones	Días Hábiles	Horas Hombre
Enero	31	8	23	1	2.5	19.5	156
Febrero	28	9	19	0	2.5	16.5	132
Marzo	31	9	22	0	2.5	19.5	156
Abril	30	8	22	2	2.5	17.5	140
Mayo	31	10	21	1	2.5	17.5	140
Junio	30	8	22	0	2.5	19.5	156
Julio	31	8	23	1	2.5	19.5	156
Agosto	31	10	21	1	2.5	17.5	140
Septiembre	30	8	22	2	2.5	17.5	140
Octubre	31	9	22	0	2.5	19.5	156
Noviembre	30	9	21	0	2.5	18.5	148
Diciembre	31	8	23	1	2.5	19.5	156
Total	365	104	261	9	30	222	1776
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>							

“CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, dispondrá de 222 días hábiles anualmente para trabajar y 1776 horas disponibles laborales (8 horas diarias) por cada trabajador de MOD.

Cálculo Horas Disponibles Para MOD

	Total Días		365
(-)	Sáb. Y Doming.	104	
(-)	Feridos	9	
(-)	Vacaciones	30	143
<hr/>			
(=)	Días laborales		222
(x)	Horas laborales		8
<hr/>			
(=)	Horas Hábiles		1776
(-)	Capacitación y Reuniones del personal (horas)		32
<hr/>			
(=)	Horas Anual Disponible Por Cada MOD		1744
(/)	Meses del Año		12
<hr/>			
(=)	Horas Mensual Disponible Por Cada MOD		145
(/)	Capacidad de Servicios Por Cada MOD		4
<hr/>			
(=)	Horas Disponible Por Cada Servicio		<u>36</u>

A como se muestra en el cálculo se dispone de 22 días laborales, 1776 horas por cada MOD, de estas horas se dará capacitaciones a cada trabajador con una estimación de 32 horas anuales como parte de las actualizaciones, talleres, seminarios y otros asuntos que recaerán en la calidad de los servicios.

La capacidad de los servicios son 4 por cada MOD mensualmente, por lo tanto para llevar a cabo cada servicio se estima en 36 horas.

7.4. Determinación de gastos varios de la empresa.

7.4.1. Mantenimiento y reparación de los activos.

A continuación se presentan los gastos por mantenimiento de los activos para que estos tengan un buen desempeño en las funciones laborales. El periodo de mantenimiento será semestral, es decir 2 veces al año.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"								
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>								
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE LOS ACTIVOS PROYECTADO A 5 AÑOS								
Mantenimientos de Activos				5% de incremento por inflación				
Unidades Activos	Descripción	Periodicidad	Costo unitarios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4	Escritorio Metálico	semestral	C\$100.00	C\$ 800.00	C\$ 840.00	C\$ 882.00	C\$ 926.10	C\$ 972.41
4	Silla Ejecutiva	semestral	C\$100.00	C\$ 800.00	C\$ 840.00	C\$ 882.00	C\$ 926.10	C\$ 972.41
3	Silla Metálica	semestral	C\$100.00	C\$ 600.00	C\$ 630.00	C\$ 661.50	C\$ 694.58	C\$ 729.30
1	Mesa de Juntas	semestral	C\$100.00	C\$ 200.00	C\$ 210.00	C\$ 220.50	C\$ 231.53	C\$ 243.10
3	Gabinete Archivador	semestral	C\$100.00	C\$ 600.00	C\$ 630.00	C\$ 661.50	C\$ 694.58	C\$ 729.30
3	Computadora de escritorio DELL	semestral	C\$220.00	C\$ 1,320.00	C\$1,386.00	C\$1,455.30	C\$1,528.07	C\$1,604.47
1	HP Laptop	semestral	C\$220.00	C\$ 440.00	C\$ 462.00	C\$ 485.10	C\$ 509.36	C\$ 534.82
2	Impresora LEXMARK	semestral	C\$100.00	C\$ 400.00	C\$ 420.00	C\$ 441.00	C\$ 463.05	C\$ 486.20
1	Proyector Casio	semestral	C\$100.00	C\$ 200.00	C\$ 210.00	C\$ 220.50	C\$ 231.53	C\$ 243.10
Totales				C\$ 5,360.00	C\$5,628.00	C\$5,909.40	C\$6,204.87	C\$6,515.11

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 59 Mantenimiento y reparación de activos.

7.4.2. Gastos por servicios básicos.

Tabla 60 Gastos de servicios básicos.

Bufete de Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"						
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS 2% INCREMENTO ANUAL						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	C\$ 200.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,448.00	C\$ 2,496.96	C\$ 2,546.90	C\$ 2,597.84
luz	C\$ 600.00	C\$ 7,200.00	C\$ 7,344.00	C\$ 7,490.88	C\$ 7,640.70	C\$ 7,793.51
Internet + Línea fija 3G	C\$ 1,050.00	C\$ 12,600.00	C\$ 12,852.00	C\$ 13,109.04	C\$ 13,371.22	C\$ 13,638.65
Total General	C\$ 1,850.00	C\$ 22,200.00	C\$ 22,644.00	C\$ 23,096.88	C\$ 23,558.82	C\$ 24,029.99
PRORRATEO DE LOS GASTOS GENERALES						
10% Administración						
Agua	C\$ 20.00	C\$ 240.00	C\$ 244.80	C\$ 249.70	C\$ 254.69	C\$ 259.78
luz	C\$ 60.00	C\$ 720.00	C\$ 734.40	C\$ 749.09	C\$ 764.07	C\$ 779.35
Internet + Línea fija 3G	C\$ 105.00	C\$ 1,260.00	C\$ 1,285.20	C\$ 1,310.90	C\$ 1,337.12	C\$ 1,363.86
Sub Total	C\$ 185.00	C\$ 2,220.00	C\$ 2,264.40	C\$ 2,309.69	C\$ 2,355.88	C\$ 2,403.00
10% Venta						
Agua	C\$ 20.00	C\$ 240.00	C\$ 244.80	C\$ 249.70	C\$ 254.69	C\$ 259.78
luz	C\$ 60.00	C\$ 720.00	C\$ 734.40	C\$ 749.09	C\$ 764.07	C\$ 779.35
Internet + Línea fija 3G	C\$ 105.00	C\$ 1,260.00	C\$ 1,285.20	C\$ 1,310.90	C\$ 1,337.12	C\$ 1,363.86
Sub Total	C\$ 185.00	C\$ 2,220.00	C\$ 2,264.40	C\$ 2,309.69	C\$ 2,355.88	C\$ 2,403.00
80% Costo Venta (CIF)						
Agua	C\$ 160.00	C\$ 1,920.00	C\$ 1,958.40	C\$ 1,997.57	C\$ 2,037.52	C\$ 2,078.27
luz	C\$ 480.00	C\$ 5,760.00	C\$ 5,875.20	C\$ 5,992.70	C\$ 6,112.56	C\$ 6,234.81
Internet + Línea fija 3G	C\$ 840.00	C\$ 10,080.00	C\$ 10,281.60	C\$ 10,487.23	C\$ 10,696.98	C\$ 10,910.92
Sub Total	C\$ 1,480.00	C\$ 17,760.00	C\$ 18,115.20	C\$ 18,477.50	C\$ 18,847.05	C\$ 19,224.00
Total Prorrateo	C\$ 1,850.00	C\$ 22,200.00	C\$ 22,644.00	C\$ 23,096.88	C\$ 23,558.82	C\$ 24,029.99
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>						

7.4.3. Gastos de recursos de limpieza.

Como parte esencial es impecable mantener elementos de limpieza en la empresa, por lo tanto se han presupuestado los recursos de limpieza necesarios para el Bufete mensualmente en la siguiente tabla:

Tabla 61 Gastos por recursos de limpieza.

RECURSOS DE LIMPIEZA PARA LA PLANTA "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"				
Descripción	Costo Unitario	Cantidad Mensual	Total Mensual	Total Anual
Aromatizador 1 litro	C\$ 25.00	1	C\$ 25.00	C\$ 300.00
Cloro 200 ml	C\$ 15.00	2	C\$ 30.00	C\$ 360.00
Detergente 500 Ml	C\$ 20.00	2	C\$ 40.00	C\$ 480.00
Escobas	C\$ 45.00	2 al año		C\$ 90.00
Espojas de Limpieza	C\$ 25.00	1	C\$ 25.00	C\$ 300.00
Lampazos y Mechas	C\$ 80.00	2 al año		C\$ 160.00
Jabón líquido Protex para manos 221 Ml	C\$ 50.00	1	C\$ 50.00	C\$ 600.00
Tachos de Basura	C\$ 100.00	2 al año		C\$ 200.00
Total		10	C\$ 170.00	C\$ 2,490.00
Prorrateo del costo Recursos de Limpieza				
Gastos de Administración		30%	3	C\$ 747.00
Gasto de Venta		20%	2	C\$ 498.00
Costo de Venta		50%	5	C\$ 1,245.00
Total Prorrateo		100%	10	C\$ 2,490.00
Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"				

En la tabla siguiente se muestran los gastos de recursos de limpieza proyectado para los próximos 5 años:

RECURSOS DE LIMPIEZA						
CUADRO DE COSTOS PROYECTADO 2% INCREMENTO ANUAL						
Variable		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Adm. 30%	C\$ 747.00	C\$ 747.00	C\$ 761.94	C\$ 777.18	C\$ 792.72	C\$ 808.58
Gastos de Venta 20%	C\$ 498.00	C\$ 498.00	C\$ 507.96	C\$ 518.12	C\$ 528.48	C\$ 539.05
Costo de Venta 50%	C\$ 1,245.00	C\$ 1,245.00	C\$ 1,269.90	C\$ 1,295.30	C\$ 1,321.20	C\$ 1,347.63
Total	C\$ 2,490.00	C\$ 2,490.00	C\$ 2,539.80	C\$ 2,590.60	C\$ 2,642.41	C\$ 2,695.26

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

7.4.4. Gastos por impuestos municipales (estimados).

Es una obligación para el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, cumplir con todos los impuestos, en esta instancia impuestos municipales gravables a como se especifican en la tabla:

Tabla 62 Impuestos municipales.

PROYECCIONES ESTIMADAS PROMEDIOS PARA BUFETE (10% incremento)		
Impuestos Municipales (Jinotepe - Carazo)		
Concepto	Valor y Orientaciones	
Impuestos Municipal sobre ingresos	2%	Sobre el monto total de los ingresos brutos obtenidos por ventas o prestaciones de servicios
Impuestos sobre bienes Inmuebles	1%	Sobre el valor catastral del inmueble. Excepción del pago con valor catastral debajo de los C\$5,000.
Matrículas y Licencias	1% y 2%	a) Del capital social o individual en la apertura de una nueva actividad (1%) b). Sobre el promedio mensual de los ingresos brutos. Matrícula anual (2%)
Servicios de recolección de basura	C\$5-C\$20	Mensual aproximadamente
TOTAL IMPUESTO MUNICIPAL ESTIMADO		

Fuente: Plan de Arbitrios Municipal

PROYECCIONES ESTIMADAS PROMEDIOS PARA BUFETE (10% incremento)							
Impuestos Municipales (Jinotepe - Carazo)		Valor Estimado	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Concepto	Valor y Orientaciones		Impuesto	Impuesto	Impuesto	Impuesto	Impuesto
Impuestos Municipal sobre ingresos	2%	C\$ 700,000.00	C\$ 14,000.00	C\$ 15,400.00	C\$ 16,940.00	C\$ 18,634.00	C\$ 20,497.40
Impuestos sobre bienes Inmuebles	1%	C\$ 680,000.00	C\$ 6,800.00				
Matrículas y Licencias	1% y 2%	C\$ 60,000.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,320.00	C\$ 1,452.00	C\$ 1,597.20	C\$ 1,756.92
Servicios de recolección de basura	C\$5-C\$20	C\$ 20.00	C\$ 240.00				
			C\$ 22,240.00	C\$ 23,760.00	C\$ 25,432.00	C\$ 27,271.20	C\$ 29,294.32

Fuente: Plan de Arbitrios Municipal

Los gastos por impuestos municipales han sido elaborados en bases estimadas en lo que corresponde al impuesto sobre ingresos, ya que para el 1er año se estimaron ventas aproximados de C\$ 700,000 unidades monetarias. Todos los rubros de impuestos municipales tienen un incremento del 10% anual. Cabe señalar que estas estimaciones fueron elaboradas para determinar el total de costos fijos y costos de venta de los servicios, en la realidad los montos deben ser exactos en base a las ventas y activos que posee la empresa,

¡ANEXOS!



7.5. Determinación y cálculos de nómina.

A continuación se presenta la tabla en la que se calculan el salario bruto, deducciones, prestaciones sociales y salario neto a recibir de los trabajadores del “CALERO GÓMEZ Y ASOCIADOS”, para el 1er año de operaciones:

Tabla 63 Cálculo de Nómina para año 1.

NÓMINA PARA AÑO 1						Bufete de Contadores			
Planilla de pago de los 3 trabajadores									
Nº	Nombres	Cargos	Salario Mensual	Salario Anual	Salario Bruto	Deducciones Laborales		Total Deduc.	
						INSS Laboral 7%	IR Asalaridos		
1	xxxxxx	Especialista "A"	C\$ 10,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 8,400.00	C\$ 3,000.00	C\$ 11,400.00	
2	xxxxxx	Especialista B	C\$ 10,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 8,400.00	C\$ 3,000.00	C\$ 11,400.00	
3	xxxxxx	Especialista C	C\$ 10,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 120,000.00	C\$ 8,400.00	C\$ 3,000.00	C\$ 11,400.00	
Sub Total MOD			C\$ 30,000.00	C\$ 360,000.00	C\$ 360,000.00	C\$ 25,200.00	C\$ 9,000.00	C\$ 34,200.00	
TOTAL NÓMINA			C\$ 30,000.00	C\$ 360,000.00	C\$ 360,000.00	C\$ 25,200.00	C\$ 9,000.00	C\$ 34,200.00	

As Públcos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

As iniciales al 1er Año Para MOD

Neto a recibir	Obligaciones Laborales		Total Obligaciones Laborales	Prestaciones Sociales		Total Prestaciones sociales	Firma
	INSS patronal 21.50%	INATEC 2%		Vacac	13vo		
C\$ 108,600.00	C\$ 25,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 28,200.00	C\$ 10,000.08	C\$ 10,000.08	C\$ 20,000.16	
C\$ 108,600.00	C\$ 25,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 28,200.00	C\$ 10,000.08	C\$ 10,000.08	C\$ 20,000.16	
C\$ 108,600.00	C\$ 25,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 28,200.00	C\$ 10,000.08	C\$ 10,000.08	C\$ 20,000.16	
C\$ 325,800.00	C\$ 77,400.00	C\$ 7,200.00	C\$ 84,600.00	C\$ 30,000.24	C\$ 30,000.24	C\$ 60,000.48	
C\$ 325,800.00	C\$ 77,400.00	C\$ 7,200.00	C\$ 84,600.00	C\$ 30,000.24	C\$ 30,000.24	C\$ 60,000.48	

¡ANEXOS!



Tabla 64 Cálculo de Nómina para año 2.

NÓMINA PARA AÑO 2						Bufete de Contadores Públicos			
Planilla de pago proyectado para Gerente Ac									
Nº	Nombres	Cargos	Salario Mensual	Salario Anual	Salario Bruto	Deducciones Laborales		Total Deducc.	
						INSS Laboral 7%	IR Asalaridos		
1	XXXXX	Especialista "A"	C\$ 12,500.00	C\$ 150,000.00	C\$ 150,000.00	C\$ 10,500.00	C\$ 7,500.00	C\$ 18,000.00	
2	XXXXX	Especialista B	C\$ 10,500.00	C\$ 126,000.00	C\$ 126,000.00	C\$ 8,820.00	C\$ 3,900.00	C\$ 12,720.00	
3	XXXXX	Especialista C	C\$ 10,500.00	C\$ 126,000.00	C\$ 126,000.00	C\$ 8,820.00	C\$ 3,900.00	C\$ 12,720.00	
4	XXXXX	Auxiliar A	C\$ 7,500.00	C\$ 90,000.00	C\$ 90,000.00	C\$ 6,300.00	C\$ -	C\$ 6,300.00	
Sub Total MOD			C\$ 41,000.00	C\$ 492,000.00	C\$ 492,000.00	C\$ 34,440.00	C\$ 15,300.00	C\$ 49,740.00	
TOTAL NÓMINA PROYECT. AÑO 2			C\$ 41,000.00	C\$ 492,000.00	C\$ 492,000.00	C\$ 34,440.00	C\$ 15,300.00	C\$ 49,740.00	

Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Administración en el 2do año y MOD

Neto a recibir	Obligaciones Laborales		Total Obligaciones Laborales	Prestaciones Sociales		Total Prestaciones sociales	Firma
	INSS patronal 21.50%	INATEC 2%		Vacac	13vo		
C\$ 132,000.00	C\$ 32,250.00	C\$ 3,000.00	C\$ 35,250.00	C\$ 12,500.10	C\$ 12,500.10	C\$ 25,000.20	
C\$ 113,280.00	C\$ 27,090.00	C\$ 2,520.00	C\$ 29,610.00	C\$ 10,500.08	C\$ 10,500.08	C\$ 21,000.17	
C\$ 113,280.00	C\$ 27,090.00	C\$ 2,520.00	C\$ 29,610.00	C\$ 10,500.08	C\$ 10,500.08	C\$ 21,000.17	
C\$ 83,700.00	C\$ 19,350.00	C\$ 1,800.00	C\$ 21,150.00	C\$ 7,500.06	C\$ 7,500.06	C\$ 15,000.12	
C\$ 442,260.00	C\$ 105,780.00	C\$ 9,840.00	C\$ 115,620.00	C\$ 41,000.33	C\$ 41,000.33	C\$ 82,000.66	
C\$ 442,260.00	C\$ 105,780.00	C\$ 9,840.00	C\$ 115,620.00	C\$ 41,000.33	C\$ 41,000.33	C\$ 82,000.66	

¡ANEXOS!



Tabla 65 Cálculo de Nómina para año 3.

NÓMINA PARA AÑO 3						Bufete de Contadores			
Planilla de pago proyectado para Gerente Ad									
Nº	Nombres	Cargos	Salario Mensual	Salario Anual	Salario Bruto	Deducciones Laborales		Total Deducc.	
						INSS Laboral 7%	IR Asalaridos		
1	xxxxxx	Gerente Admin.	C\$ 15,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 12,600.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,600.00	
Sub Total Administrativo			C\$ 15,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 12,600.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,600.00	
1	xxxxxx	Especialista B	C\$ 11,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 9,240.00	C\$ 4,800.00	C\$ 14,040.00	
2	xxxxxx	Especialista C	C\$ 11,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 9,240.00	C\$ 4,800.00	C\$ 14,040.00	
3	xxxxxx	Especialista D	C\$ 11,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 132,000.00	C\$ 9,240.00	C\$ 4,800.00	C\$ 14,040.00	
4	xxxxxx	Auxiliar A	C\$ 7,500.00	C\$ 90,000.00	C\$ 90,000.00	C\$ 6,300.00	C\$ -	C\$ 6,300.00	
5	xxxxxx	Auxiliar B	C\$ 7,500.00	C\$ 90,000.00	C\$ 90,000.00	C\$ 6,300.00	C\$ -	C\$ 6,300.00	
Sub Total MOD			C\$ 48,000.00	C\$ 576,000.00	C\$ 576,000.00	C\$ 40,320.00	C\$ 14,400.00	C\$ 54,720.00	
TOTAL NÓMINA PROYECT. AÑO 3			C\$ 63,000.00	C\$ 756,000.00	C\$ 756,000.00	C\$ 52,920.00	C\$ 26,400.00	C\$ 79,320.00	

Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Administración en el 3er año y MOD

Neto a recibir	Obligaciones Laborales		Total Obligaciones Laborales	Prestaciones Sociales		Total Prestaciones sociales	Firma
	INSS patronal 21.50%	INATEC 2%		Vacac	13vo		
C\$ 155,400.00	C\$ 38,700.00	C\$ 3,600.00	C\$ 42,300.00	C\$ 15,000.12	C\$ 15,000.12	C\$ 30,000.24	
C\$ 155,400.00	C\$ 38,700.00	C\$ 3,600.00	C\$ 42,300.00	C\$ 15,000.12	C\$ 15,000.12	C\$ 30,000.24	
C\$ 117,960.00	C\$ 28,380.00	C\$ 2,640.00	C\$ 31,020.00	C\$ 11,000.09	C\$ 11,000.09	C\$ 22,000.18	
C\$ 117,960.00	C\$ 28,380.00	C\$ 2,640.00	C\$ 31,020.00	C\$ 11,000.09	C\$ 11,000.09	C\$ 22,000.18	
C\$ 117,960.00	C\$ 28,380.00	C\$ 2,640.00	C\$ 31,020.00	C\$ 11,000.09	C\$ 11,000.09	C\$ 22,000.18	
C\$ 83,700.00	C\$ 19,350.00	C\$ 1,800.00	C\$ 21,150.00	C\$ 7,500.06	C\$ 7,500.06	C\$ 15,000.12	
C\$ 83,700.00	C\$ 19,350.00	C\$ 1,800.00	C\$ 21,150.00	C\$ 7,500.06	C\$ 7,500.06	C\$ 15,000.12	
C\$ 521,280.00	C\$123,840.00	C\$ 11,520.00	C\$ 135,360.00	C\$ 48,000.38	C\$ 48,000.38	C\$ 96,000.77	
C\$ 676,680.00	C\$162,540.00	C\$ 15,120.00	C\$ 177,660.00	C\$ 63,000.50	C\$ 63,000.50	C\$ 126,001.01	

Tabla 66 Cálculo de Nómina para año 4.

NÓMINA PARA AÑO 4						Bufete de Contadores Públicos			
Planilla de pago proyectado para Gerente Administrativo									
Nº	Nombres	Cargos	Salario Mensual	Salario Anual	Salario Bruto	Deducciones Laborales		Total Deducc.	
						INSS Laboral 7%	IR Asalaridos		
1	XXXXXX	Gerente Admin.	C\$ 15,150.00	C\$ 181,800.00	C\$ 181,800.00	C\$ 12,726.00	C\$ 12,270.00	C\$ 24,996.00	
Sub Total Administrativo			C\$ 15,150.00	C\$ 181,800.00	C\$ 181,800.00	C\$ 12,726.00	C\$ 12,270.00	C\$ 24,996.00	
1	XXXXX	Especialista B	C\$ 12,800.00	C\$ 153,600.00	C\$ 153,600.00	C\$ 10,752.00	C\$ 8,040.00	C\$ 18,792.00	
2	XXXXX	Especialista C	C\$ 11,110.00	C\$ 133,320.00	C\$ 133,320.00	C\$ 9,332.40	C\$ 4,998.00	C\$ 14,330.40	
3	XXXXX	Especialista D	C\$ 11,110.00	C\$ 133,320.00	C\$ 133,320.00	C\$ 9,332.40	C\$ 4,998.00	C\$ 14,330.40	
4	XXXXX	Auxiliar A	C\$ 7,575.00	C\$ 90,900.00	C\$ 90,900.00	C\$ 6,363.00	C\$ -	C\$ 6,363.00	
5	XXXXX	Auxiliar B	C\$ 7,575.00	C\$ 90,900.00	C\$ 90,900.00	C\$ 6,363.00	C\$ -	C\$ 6,363.00	
6	XXXXX	Auxiliar C	C\$ 7,575.00	C\$ 90,900.00	C\$ 90,900.00	C\$ 6,363.00	C\$ -	C\$ 6,363.00	
7	XXXXX	Ing Sistemas	C\$ 10,500.00	C\$ 126,000.00	C\$ 126,000.00	C\$ 8,820.00	C\$ 3,900.00	C\$ 12,720.00	
Sub Total MOD			C\$ 68,245.00	C\$ 818,940.00	C\$ 818,940.00	C\$ 57,325.80	C\$ 21,936.00	C\$ 79,261.80	
TOTAL NÓMINA PROYECT. AÑO 4			C\$ 83,395.00	C\$1000,740.00	C\$ 1000,740.00	C\$ 70,051.80	C\$ 34,206.00	C\$ 104,257.80	

es Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Administración en el 4to año y MOD

Neto a recibir	Obligaciones Laborales		Total Obligaciones Laborales	Prestaciones Sociales		Total Prestaciones sociales	Firma
	INSS patronal 21.50%	INATEC 2%		Vacac	13vo		
C\$ 156,804.00	C\$ 39,087.00	C\$ 3,636.00	C\$ 42,723.00	C\$ 15,150.12	C\$ 15,150.12	C\$ 30,300.24	
C\$ 156,804.00	C\$ 39,087.00	C\$ 3,636.00	C\$ 42,723.00	C\$ 15,150.12	C\$ 15,150.12	C\$ 30,300.24	
C\$ 134,808.00	C\$ 33,024.00	C\$ 3,072.00	C\$ 36,096.00	C\$ 12,800.10	C\$ 12,800.10	C\$ 25,600.20	
C\$ 118,989.60	C\$ 28,663.80	C\$ 2,666.40	C\$ 31,330.20	C\$ 11,110.09	C\$ 11,110.09	C\$ 22,220.18	
C\$ 118,989.60	C\$ 28,663.80	C\$ 2,666.40	C\$ 31,330.20	C\$ 11,110.09	C\$ 11,110.09	C\$ 22,220.18	
C\$ 84,537.00	C\$ 19,543.50	C\$ 1,818.00	C\$ 21,361.50	C\$ 7,575.06	C\$ 7,575.06	C\$ 15,150.12	
C\$ 84,537.00	C\$ 19,543.50	C\$ 1,818.00	C\$ 21,361.50	C\$ 7,575.06	C\$ 7,575.06	C\$ 15,150.12	
C\$ 84,537.00	C\$ 19,543.50	C\$ 1,818.00	C\$ 21,361.50	C\$ 7,575.06	C\$ 7,575.06	C\$ 15,150.12	
C\$ 113,280.00	C\$ 27,090.00	C\$ 2,520.00	C\$ 29,610.00	C\$ 10,500.08	C\$ 10,500.08	C\$ 21,000.17	
C\$ 739,678.20	C\$176,072.10	C\$ 16,378.80	C\$ 192,450.90	C\$ 68,245.55	C\$ 68,245.55	C\$ 136,491.09	
C\$ 896,482.20	C\$215,159.10	C\$ 20,014.80	C\$ 235,173.90	C\$ 83,395.67	C\$ 83,395.67	C\$ 166,791.33	

Tabla 67 Cálculo de Nómina para año 5.

NÓMINA PARA AÑO 5			Bufete de Contadores Públicos					
Planilla de pago proyectado para Gerente Administrativo								
Nº	Nombres	Cargos	Salario Mensual	Salario Anual	Salario Bruto	Deducciones Laborales		Total Deducc.
						INSS Laboral 7%	IR Asalaridos	
1	xxxxxx	Gerente Admin.	C\$ 15,301.50	C\$ 183,618.00	C\$ 183,618.00	C\$ 12,853.26	C\$ 12,542.70	C\$ 25,395.96
Sub Total Administrativo			C\$ 15,301.50	C\$ 183,618.00	C\$ 183,618.00	C\$ 12,853.26	C\$ 12,542.70	C\$ 25,395.96
1	XXXXX	Especialista B	C\$ 12,928.00	C\$ 155,136.00	C\$ 155,136.00	C\$ 10,859.52	C\$ 8,270.40	C\$ 19,129.92
2	XXXXX	Especialista C	C\$ 11,221.10	C\$ 134,653.20	C\$ 134,653.20	C\$ 9,425.72	C\$ 5,197.98	C\$ 14,623.70
3	XXXXX	Especialista D	C\$ 11,221.10	C\$ 134,653.20	C\$ 134,653.20	C\$ 9,425.72	C\$ 5,197.98	C\$ 14,623.70
4	XXXXX	Especialista E	C\$ 11,221.10	C\$ 134,653.20	C\$ 134,653.20	C\$ 9,425.72	C\$ 5,197.98	C\$ 14,623.70
5	XXXXX	Auxiliar A	C\$ 7,650.75	C\$ 91,809.00	C\$ 91,809.00	C\$ 6,426.63	C\$ -	C\$ 6,426.63
6	XXXXX	Auxiliar B	C\$ 7,650.75	C\$ 91,809.00	C\$ 91,809.00	C\$ 6,426.63	C\$ -	C\$ 6,426.63
7	XXXXX	Auxiliar C	C\$ 7,650.75	C\$ 91,809.00	C\$ 91,809.00	C\$ 6,426.63	C\$ -	C\$ 6,426.63
8	XXXXX	Ing Sistemas	C\$ 10,605.00	C\$ 127,260.00	C\$ 127,260.00	C\$ 8,908.20	C\$ 4,089.00	C\$ 12,997.20
Sub Total MOD			C\$ 80,148.55	C\$ 961,782.60	C\$ 961,782.60	C\$ 67,324.78	C\$ 27,953.34	C\$ 95,278.12
TOTAL NÓMINA PROYECT. AÑO 5			C\$ 95,450.05	C\$1145,400.60	C\$ 1145,400.60	C\$ 80,178.04	C\$ 40,496.04	C\$ 120,674.08

Contadores Públicos "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Administración en el 5to año y MOD

Neto a recibir	Obligaciones Laborales		Total Obligaciones Laborales	Prestaciones Sociales		Total Prestaciones sociales	Firma
	INSS patronal 21.50%	INATEC 2%		Vacac	13vo		
C\$ 158,222.04	C\$ 39,477.87	C\$ 3,672.36	C\$ 43,150.23	C\$ 15,301.62	C\$ 15,301.62	C\$ 30,603.24	
C\$ 158,222.04	C\$ 39,477.87	C\$ 3,672.36	C\$ 43,150.23	C\$ 15,301.62	C\$ 15,301.62	C\$ 30,603.24	
C\$ 136,006.08	C\$ 33,354.24	C\$ 3,102.72	C\$ 36,456.96	C\$ 12,928.10	C\$ 12,928.10	C\$ 25,856.21	
C\$ 120,029.50	C\$ 28,950.44	C\$ 2,693.06	C\$ 31,643.50	C\$ 11,221.19	C\$ 11,221.19	C\$ 22,442.38	
C\$ 120,029.50	C\$ 28,950.44	C\$ 2,693.06	C\$ 31,643.50	C\$ 11,221.19	C\$ 11,221.19	C\$ 22,442.38	
C\$ 120,029.50	C\$ 28,950.44	C\$ 2,693.06	C\$ 31,643.50	C\$ 11,221.19	C\$ 11,221.19	C\$ 22,442.38	
C\$ 85,382.37	C\$ 19,738.94	C\$ 1,836.18	C\$ 21,575.12	C\$ 7,650.81	C\$ 7,650.81	C\$ 15,301.62	
C\$ 85,382.37	C\$ 19,738.94	C\$ 1,836.18	C\$ 21,575.12	C\$ 7,650.81	C\$ 7,650.81	C\$ 15,301.62	
C\$ 85,382.37	C\$ 19,738.94	C\$ 1,836.18	C\$ 21,575.12	C\$ 7,650.81	C\$ 7,650.81	C\$ 15,301.62	
C\$ 114,262.80	C\$ 27,360.90	C\$ 2,545.20	C\$ 29,906.10	C\$ 10,605.08	C\$ 10,605.08	C\$ 21,210.17	
C\$ 866,504.48	C\$206,783.26	C\$ 19,235.65	C\$ 226,018.91	C\$ 80,149.19	C\$ 80,149.19	C\$ 160,298.38	
C\$ 1024,726.52	C\$246,261.13	C\$ 22,908.01	C\$ 269,169.14	C\$ 95,450.81	C\$ 95,450.81	C\$ 190,901.63	

7.6. Prorratio de los costos de producción.

Para el cálculo y determinación del costo de cada servicio se han asignado o prorratioado todos los costos de producción anual del año 1, en porcentajes que recaen en la realización de los servicios que oferta el Bufete Contable:

7.6.1. Insumos Materiales.

Tabla 68 Prorratio: Insumos materiales.

A. Útiles de Oficina (90% del Costo de Adquisición)			
Variable		Costo Anual	
		C\$	14,832.00
Prorratio para los Servicios			
Contables y Financieros	60%	C\$	8,899.20
Contabilidad de Costos	2%	C\$	296.64
Revisoría Fiscal y Tributaria	4%	C\$	593.28
Auditorías	5%	C\$	741.60
Asesoría y Otros	29%	C\$	4,301.28
Total	100%	C\$	14,832.00

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

¡ANEXOS!



7.6.2. Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa representa el mayor costo en los servicios del bufete contable, por ser el principal elemento para la empresa:

COSTO MANO OBRA DIRECTA AÑO 1		
SALARIO NETO ANUAL		C\$ 325,800.00
PRESTACIONES SOCIALES		C\$ 60,000.48
VACACIONES	C\$ 30,000.24	
13VO MES	C\$ 30,000.24	
OBLIGACIONES PATRONALES		C\$ 84,600.00
INATEC 2%	C\$ 7,200.00	
INSS PATRONAL 21.5%	C\$ 77,400.00	
SUB TOTAL ASUMIDO POR EMPRESA		C\$ 470,400.48
DEDUCCIONES LABORALES		C\$ 34,200.00
INSS LABORAL 7%	C\$ 25,200.00	
IR ASALARIADOS	C\$ 9,000.00	
SUB TOTAL ASUMIDO POR EMPLEADO		C\$ 34,200.00
TOTAL MOD		C\$ 504,600.48

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

A. MANO DE OBRA DIRECTA 3 TRABAJADORES (AÑO 1)		
Variable	Costo Anual	
	C\$ 470,400.48	
Prorrateo para los Servicios		
Contables y Financieros	64.5%	C\$ 303,408.31
Contabilidad de Costos	2.0%	C\$ 9,408.01
Revisoría Fiscal y Tributaria	2.0%	C\$ 9,408.01
Auditorías	2.5%	C\$ 11,760.01
Asesoría y Otros	29.0%	C\$ 136,416.14
Total	100.0%	C\$ 470,400.48
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		

Tabla 69 Prorrateo: Mano de obra directa.

7.6.3. Costos Indirectos de Fabricación.

Tabla 70 Prorratio: Costos Indirectos de Fabricación.

A. Gastos Servicios Básicos (80% del Costo)		
Variable	Costo Anual	
	C\$	17,760.00
Prorratio para los Servicios		
Contables y Financieros	60%	C\$ 10,656.00
Contabilidad de Costos	2%	C\$ 355.20
Revisoría Fiscal y Tributaria	4%	C\$ 710.40
Auditorías	4%	C\$ 710.40
Asesoría y Otros	29%	C\$ 5,150.40
Total	99%	C\$ 17,582.40
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		

B. DEPRECIACIONES TOTALES (80% del Valor Total año 1)		
Variable	Costo Anual	
	C\$	35,608.14
Prorratio para los Servicios		
Contables y Financieros	63%	C\$ 22,433.13
Contabilidad de Costos	3%	C\$ 1,068.24
Revisoría Fiscal y Tributaria	3%	C\$ 1,068.24
Auditorías	1%	C\$ 356.08
Asesoría y Otros	30%	C\$ 10,682.44
Total	100%	C\$ 35,608.14
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		

C. AMORTIZACIÓN TOTAL (80% del Valor Total año 1)		
Variable	Costo Anual	
	C\$	18,353.60
Prorratio para los Servicios		
Contables y Financieros	60%	C\$ 11,012.16
Contabilidad de Costos	4%	C\$ 734.14
Revisoría Fiscal y Tributaria	5%	C\$ 917.68
Auditorías	1%	C\$ 183.54
Asesoría y Otros	30%	C\$ 5,506.08
Total	100%	C\$ 18,353.60
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>		



D. RECURSOS DE LIMPIEZAL(50% del Valor Total año 1)		
Variable		Costo Anual
		C\$ 1,245.00
Prorrateo para los Servicios		
Contables y Financieros	90%	C\$ 1,120.50
Contabilidad de Costos	10%	C\$ 124.50
Revisoría Fiscal y Tributaria	0%	C\$ -
Auditorías	0%	C\$ -
Asesoría y Otros	0%	C\$ -
Total	100%	C\$ 1,245.00

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

E. IMPUESTOS MUNICIPALES (AÑO 1)		
Variable		Costo Anual
		C\$ 22,240.00
Prorrateo para los Servicios		
Contables y Financieros	57%	C\$ 12,676.80
Contabilidad de Costos	5%	C\$ 1,112.00
Revisoría Fiscal y Tributaria	3%	C\$ 667.20
Auditorías	2%	C\$ 444.80
Asesoría y Otros	33%	C\$ 7,339.20
Total	100%	C\$ 22,240.00

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

7.7. Determinación del costo de venta.

Los costos prorrateados o asignados en el apartado anterior se muestran en las siguientes tablas divididas por el número de servicios estimados para conocer el costo unitario y margen de ganancia individual. Para fines de cálculos se plasmó un margen del 30%.

7.7.1. Servicios Contables y Financieros.

I. Servicios Contables y Financieros		
(En Base a 87 servicios Año 1)		
Variable	Costo Anual	Costo Unitario
A. Insumos Materiales	C\$ 8,899.20	C\$ 102.29
B. Mano de Obra	C\$ 303,408.31	C\$ 3,487.45
C. Costos Indirectos	C\$ 73,123.59	C\$ 840.50
<u>Servicios Básicos</u>	C\$ 10,656.00	
<u>Recursos de Limpieza</u>	C\$ 1,120.50	
<u>Impuestos Municipales</u>	C\$ 12,676.80	
<u>Viáticos</u>		
<i>Movilización</i>	C\$ 6,525.00	
<i>Alimentación</i>	C\$ 8,700.00	
<u>Depreciaciones</u>	C\$ 22,433.13	
<u>Amortizaciones</u>	C\$ 11,012.16	
Costo Unitario de Ventas		C\$ 4,430.24
Margen de Ganancia 30%		C\$ 1,329.07
Precio de venta por Servicio		C\$ 5,759.32
Precio de venta por Servicio \$		\$ 164.55

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 71 Costo y precio de servicios contables y financieros.

¡ANEXOS!



7.7.2. Servicios Contabilidad Costos.

II. Servicios Contabilidad Costos		
(En Base a 2 servicios Año 1)		
Variable	Costo Anual	Costo Unitario
A. Insumos Materiales	C\$ 296.64	C\$ 148.32
B. Mano de Obra	C\$ 9,408.01	C\$ 4,704.00
C. Costos Indirectos	C\$ 3,744.09	C\$ 1,872.04
<u>Servicios Básicos</u>	C\$ 355.20	
<u>Recursos de Limpieza</u>	C\$ 124.50	
<u>Impuestos Municipales</u>	C\$ 1,112.00	
<u>Viáticos</u>		
<i>Movilización</i>	C\$ 150.00	
<i>Alimentación</i>	C\$ 200.00	
<u>Depreciaciones</u>	C\$ 1,068.24	
<u>Amortizaciones</u>	C\$ 734.14	
Costo Unitario de Ventas		C\$ 6,724.37
Margen de Ganancia 30%		C\$ 2,017.31
Precio de venta por Servicio		C\$ 8,741.68
Precio de venta por Servicio \$		\$ 249.76

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 72 Costo y precio de servicios de contabilidad de costos.

¡ANEXOS!



7.7.3. Servicios Fiscal y Tributario.

III. Servicios Fiscal y Tributario		
(En Base a 3 servicios Año 1)		
Variable	Costo Anual	Costo Unitario
A. Insumos Materiales	C\$ 593.28	C\$ 197.76
B. Mano de Obra	C\$ 9,408.01	C\$ 3,136.00
C. Costos Indirectos	C\$ 3,888.52	C\$ 1,296.17
<u>Servicios Básicos</u>	C\$ 710.40	
<u>Recursos de Limpieza</u>	C\$ -	
<u>Impuestos Municipales</u>	C\$ 667.20	
<u>Viáticos</u>		
<i>Movilización</i>	C\$ 225.00	
<i>Alimentación</i>	C\$ 300.00	
<u>Depreciaciones</u>	C\$ 1,068.24	
<u>Amortizaciones</u>	C\$ 917.68	
Costo Unitario de Ventas		C\$ 4,629.94
Margen de Ganancia 30%		C\$ 1,388.98
Precio de venta por Servicio C\$		C\$ 6,018.92
Precio de venta por Servicio \$		\$ 171.97

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 73 Costo y precio de los servicios fiscal y tributarios.

¡ANEXOS!



7.7.4. Servicios de Auditorías.

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"			
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>			
Horas hombres del personal de la unidad de una Auditoria (3 Meses)			
N0.	Nombres Funcionarios	Asignación	Horas hombre laborales (Mensual)
1	XXXXX	Auditor Interno	145
2	XXXXX	Auditor "A"	145
3	XXXXX	Auditor "B"	145
Total			436
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>			

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"			
<i>Bufete de Contadores Públicos</i>			
Auditoría "XXXXX"			
Cálculo tiempo real disponible para una auditoría (3 Meses).			
100%	Total Horas Hombre Laborales Auditoría		436
60%	Trabajo Campo		262
40%	Horas Hombre, Administración	(436 x 40%)	174
Total			262
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>			

"CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Bufete de Contadores Públicos

PRESUPUESTO DEL COSTOS DE UNA AUDITORÍA ESTIMADA A FINALIZAR EN 3 MESES

Cargo	Valor H/H	Días	Horas hombres	Salario	Alimentación	Transporte	TOTAL
Auditor Interno	C\$ 26.97	6	46	C\$ 1,240.74	C\$ 60.00	C\$ 150.00	C\$ 210.00
Auditor "A"	C\$ 26.97	23	180	C\$ 4,855.05	C\$ 180.00	C\$ 220.00	C\$ 400.00
Auditor "B"	C\$ 26.97	26	210	C\$ 5,664.23	C\$ 180.00	C\$ 220.00	C\$ 400.00
Total		55	436	C\$ 11,760.01			C\$ 1,010.00
Costos de Venta Estimados							
Mano de Obra Directa	C\$ 11,760.01						
Servicios Básicos	C\$ 710.40						
Viáticos	C\$ 1,010.00						
Impuestos Municipales	C\$ 444.80						
Depreciaciones	C\$ 356.08						
Amortización	C\$ 183.54						
Materiales Necesarios	C\$ 741.60						
Costo Total Auditoría	C\$ 15,206.43						
Margen de Ganancia 30%	C\$ 4,561.93						
Precio de Venta C\$	C\$ 19,768.36						
Precio de Venta En \$	C\$ 564.81						

Presupuesto de Tiempo	Horas/ Hombre Presupuestadas
Planeación 16%	70
Trabajo de campo 44%	192
Informe 28%	122
Control de calidad 12%	52
Total Horas	436

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

Tabla 74 Costo y precio de servicios de auditorías.

¡ANEXOS!



7.7.5. Servicios de Asesorías y Otros.

Tabla 75 Costo y precios servicios de asesorías.

V. Servicios de Asesorías y Otros		
(Capacidad 44 servicios Año 1)		
Variable	Costo Anual	Costo Unitario
A. Insumos Materiales	C\$ 4,301.28	C\$ 97.76
B. Mano de Obra	C\$ 136,416.14	C\$ 3,100.37
C. Costos Indirectos	C\$ 36,378.12	C\$ 826.78
<u>Servicios Básicos</u>	C\$ 5,150.40	
<u>Recursos de Limpieza</u>	C\$ -	
<u>Impuestos Municipales</u>	C\$ 7,339.20	
<u>Viáticos</u>		
<i>Movilización</i>	C\$ 3,300.00	
<i>Alimentación</i>	C\$ 4,400.00	
<u>Depreciaciones</u>	C\$ 10,682.44	
<u>Amortizaciones</u>	C\$ 5,506.08	
Costo Unitario de Ventas		C\$ 4,024.90
Margen de Ganancia 30%		C\$ 1,207.47
Precio de venta por Servicio		C\$ 5,232.37
Precio de venta por Servicio \$		\$ 149.50

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

7.8. Políticas de precios propuesta.

El Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, mediante normas, criterios, y acciones ha definido el precio de venta que puede recaer como mayores utilidades o pérdidas en los estados de resultados.

Lo que se busca con establecer políticas de precios es:

- Obtener utilidades en todos los servicios que ofrece.
- Mantener precios alcanzables y distintos para todos los clientes.
- Incrementar su participación en el mercado.

Por lo cual se ha optado por utilizar el método de fijación de precios a partir de los costos de producción, teniendo la potestad de fijar los precios de acuerdo a los costos en los que se incurra al brindar el servicio, con la finalidad de que no exista algún rechazo por parte de los clientes o que la competencia aproveche errores para posesionarse en el mercado.

Para no incurrir en errores comunes como precios excesivamente orientados hacia los costos, se han considerado otros factores importantes para la determinación de los precios, tal como fijar tarifas para vender un servicio a distintos grupos de clientes, siendo esta una práctica común en la venta de todo tipo de servicios establecer topes máximos y mínimos de precios.

El método del costo más margen de utilidad, es un método que se va a ver afectado por la inflación por lo que el incremento en el margen deberá revisarse periódicamente. El incremento al costo varía de acuerdo a un análisis de tiempo, recursos y complejidad del servicio a brindar.

Por lo tanto el Bufete de Contadores Públicos “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, ha fijado sus precios de acuerdo a costos más un margen de ganancia para cada tipo de cliente en relación al tamaño, tipo de empresa y otros factores a como se muestra en la siguiente tabla. Sin embargo, para la determinación de las ventas proyectadas en este plan de negocios se trabajó únicamente con un margen de ganancia del 30% en general y con lo que se trabajará para captar clientes, aun así la empresa obtiene buenos resultados de rentabilidad:

La siguiente tabla está orientada en un periodo de maduración donde el Bufete sea una referencia reconocida en la prestación de servicios contables:

Tabla 76 Políticas de precios y margen de ganancias.

"CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS"				
POLÍTICAS DE PRECIOS				
Margen de ganancia para cada Tipo de Cliente				
Tipo de Servicios	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grande Empresas
Servicios Contables y Financieros	25% - 30%	31% - 45%	46% - 65%	66% - 100%
Servicios Contabilidad de Costos	25% - 30%	31% - 45%	46% - 65%	66% - 100%
Servicios Revisoría Fiscal y Tributaria.	25% - 30%	31% - 45%	46% - 65%	66% - 100%
Servicios de Auditoría.	25% - 30%	31% - 45%	46% - 65%	66% - 100%
Servicios de Asesoría y Otros	25% - 30%	31% - 45%	46% - 65%	66% - 100%

Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"

En esta tabla se muestran los márgenes de ganancia y políticas de precios que el Bufete tendría, para establecer los precios de venta de los servicios a cada tipo de cliente una vez que haya captado un número significativo de clientes, sea reconocida y tenga una mayor participación de mercado.

7.9. Tabla de depreciación según ley 822.

	Descripción		tiempo(años)	Tasa	
	Especifico	Mas Especifico		Anual	Mensual
1) De Edificio		a) industriales	10	10%	0.83%
		b) comerciales	20	5%	0.42%
		c) Residencia del propietario cuando este ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria	10	10%	0.83%
		d) Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias	10	10%	0.83%
		e) Para los edificios de alquiler	30	3%	0.28%
2) De Equipo de Transporte		a) Colectivo de carga	5	20%	1.68%
		b) Vehículos de empresas de alquiler	3	33%	2.77%
		c) Vehículos uso particular usados en rentas de actividad económica	5	20%	1.68%
		e) Otros equipos de transportes	8	13%	1.04%
3) De maquinaria y equipos	a) Industrias en general	i) Fija en un bien inmueble	10	10%	0.83%
		ii) No adherido permanentemente a la planta	7	14%	1.69%
		iii) Otras máquinas y equipos	5	20%	1.68%
		b) Equipos empresas agroindustriales	5	20%	1.68%
		c) Agrícolas	5	20%	1.68%
	d) Otros, bienes, muebles	i) Mobiliario y equipo de oficina 5 años;	5	20%	1.68%
		ii) Equipos de acumulación 5 años;	5	20%	1.68%
		iii) Sensores, elevadores, y unidades centrales de aire acondicionado	10	10%	0.83%
		iv) Equipo de computación (cpu, monitor, teclado, impresora, laptop, escaner, fotocopidora, entre otros).	2	50%	4.17%
		v) Equipos para medidas de comunicación (cámara de video, y fotográfico entre otros)	2	150%	104.17%
		vi) Los demás, no comprendidos en los literales	5	20%	1.68%

Tabla 77 Tabla de depreciación según ley 822.

7.10. Tabla de amortización del financiamiento.

Para el cálculo de la tabla de amortización del financiamiento se tiene la siguiente fórmula para determinar la cuota a pagar:

$$C = \frac{YP}{\frac{1 - (1+i)^{-N}}{i}} \quad C = \frac{C\$ 125,393.60}{\frac{1 - (1+0.018333333)^{-60}}{0.018333333}} \quad C = \text{c\$ } 3,463.23$$

La cuota mensual será de C\$ 3,463.23 a un plazo de 60 meses equivalente a 5 años, tasa de interés del 22%.

Financiera CORPPRODESASN	
Cantidad del préstamo =	C\$ 125,393.60
Plazo del préstamo =	5
Tasa Interés anual =	22%
Tasa Interés mensual =	0.018333333
Periodo de capitalización =	12
Pago inicial en 0 =	0
Núm. de pagos después de 0 =	60
Cuota Mensual =	C\$ 3,463.23

A continuación se detalla la tabla de amortización del préstamo del Bufete “CALERO GÓMEZ & ASOCIADOS”, a 60 meses:

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL BUFETE						
Año	Fecha de cuota	Nº Cuota	Amortización	Interés	Cuota	Saldo
0	Inicio	0	-	-	-	C\$ 125,393.60
1	ene-21	1	C\$ 1,164.35	C\$2,298.88	C\$ 3,463.23	C\$ 124,229.25
	feb-21	2	C\$ 1,185.70	C\$2,277.54	C\$ 3,463.23	C\$ 123,043.55
	mar-21	3	C\$ 1,207.44	C\$2,255.80	C\$ 3,463.23	C\$ 121,836.11
	abr-21	4	C\$ 1,229.57	C\$2,233.66	C\$ 3,463.23	C\$ 120,606.54
	may-21	5	C\$ 1,252.11	C\$2,211.12	C\$ 3,463.23	C\$ 119,354.43
	jun-21	6	C\$ 1,275.07	C\$2,188.16	C\$ 3,463.23	C\$ 118,079.35
	jul-21	7	C\$ 1,298.45	C\$2,164.79	C\$ 3,463.23	C\$ 116,780.91

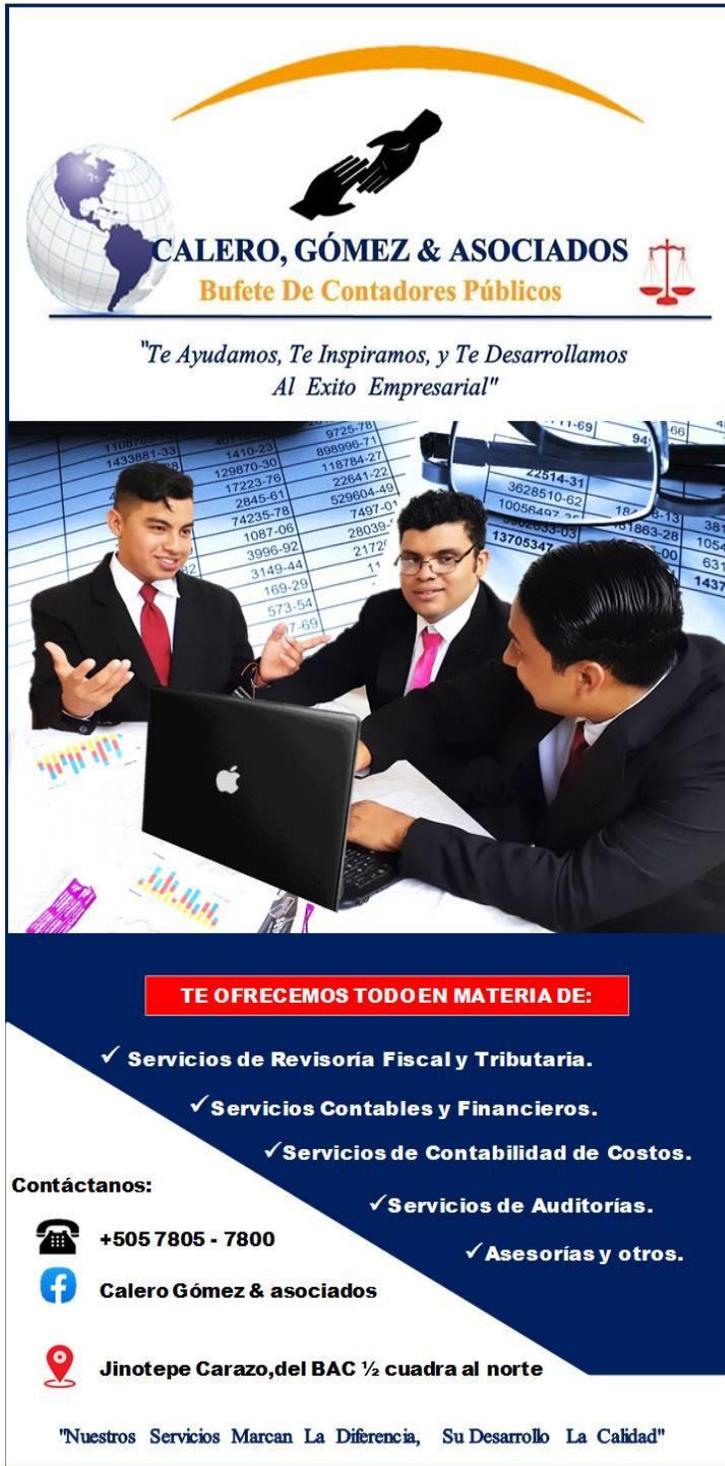
	ago-21	8	C\$ 1,322.25	C\$2,140.98	C\$ 3,463.23	C\$ 115,458.66
	sep-21	9	C\$ 1,346.49	C\$2,116.74	C\$ 3,463.23	C\$ 114,112.16
	oct-21	10	C\$ 1,371.18	C\$2,092.06	C\$ 3,463.23	C\$ 112,740.99
	nov-21	11	C\$ 1,396.32	C\$2,066.92	C\$ 3,463.23	C\$ 111,344.67
	dic-21	12	C\$ 1,421.92	C\$2,041.32	C\$ 3,463.23	C\$ 109,922.75
2	ene-22	13	C\$ 1,447.98	C\$2,015.25	C\$ 3,463.23	C\$ 108,474.77
	feb-22	14	C\$ 1,474.53	C\$1,988.70	C\$ 3,463.23	C\$ 107,000.24
	mar-22	15	C\$ 1,501.56	C\$1,961.67	C\$ 3,463.23	C\$ 105,498.67
	abr-22	16	C\$ 1,529.09	C\$1,934.14	C\$ 3,463.23	C\$ 103,969.58
	may-22	17	C\$ 1,557.13	C\$1,906.11	C\$ 3,463.23	C\$ 102,412.46
	jun-22	18	C\$ 1,585.67	C\$1,877.56	C\$ 3,463.23	C\$ 100,826.78
	jul-22	19	C\$ 1,614.74	C\$1,848.49	C\$ 3,463.23	C\$ 99,212.04
	ago-22	20	C\$ 1,644.35	C\$1,818.89	C\$ 3,463.23	C\$ 97,567.69
	sep-22	21	C\$ 1,674.49	C\$1,788.74	C\$ 3,463.23	C\$ 95,893.20
	oct-22	22	C\$ 1,705.19	C\$1,758.04	C\$ 3,463.23	C\$ 94,188.00
	nov-22	23	C\$ 1,736.45	C\$1,726.78	C\$ 3,463.23	C\$ 92,451.55
	dic-22	24	C\$ 1,768.29	C\$1,694.95	C\$ 3,463.23	C\$ 90,683.26
3	ene-23	25	C\$ 1,800.71	C\$1,662.53	C\$ 3,463.23	C\$ 88,882.55
	feb-23	26	C\$ 1,833.72	C\$1,629.51	C\$ 3,463.23	C\$ 87,048.83
	mar-23	27	C\$ 1,867.34	C\$1,595.90	C\$ 3,463.23	C\$ 85,181.49
	abr-23	28	C\$ 1,901.57	C\$1,561.66	C\$ 3,463.23	C\$ 83,279.92
	may-23	29	C\$ 1,936.44	C\$1,526.80	C\$ 3,463.23	C\$ 81,343.48
	jun-23	30	C\$ 1,971.94	C\$1,491.30	C\$ 3,463.23	C\$ 79,371.54
	jul-23	31	C\$ 2,008.09	C\$1,455.14	C\$ 3,463.23	C\$ 77,363.45
	ago-23	32	C\$ 2,044.90	C\$1,418.33	C\$ 3,463.23	C\$ 75,318.55
	sep-23	33	C\$ 2,082.39	C\$1,380.84	C\$ 3,463.23	C\$ 73,236.15
	oct-23	34	C\$ 2,120.57	C\$1,342.66	C\$ 3,463.23	C\$ 71,115.58
	nov-23	35	C\$ 2,159.45	C\$1,303.79	C\$ 3,463.23	C\$ 68,956.13
	dic-23	36	C\$ 2,199.04	C\$1,264.20	C\$ 3,463.23	C\$ 66,757.09
4	ene-24	37	C\$ 2,239.35	C\$1,223.88	C\$ 3,463.23	C\$ 64,517.74
	feb-24	38	C\$ 2,280.41	C\$1,182.83	C\$ 3,463.23	C\$ 62,237.33
	mar-24	39	C\$ 2,322.22	C\$1,141.02	C\$ 3,463.23	C\$ 59,915.11
	abr-24	40	C\$ 2,364.79	C\$1,098.44	C\$ 3,463.23	C\$ 57,550.32
	may-24	41	C\$ 2,408.15	C\$1,055.09	C\$ 3,463.23	C\$ 55,142.18
	jun-24	42	C\$ 2,452.29	C\$1,010.94	C\$ 3,463.23	C\$ 52,689.88
	jul-24	43	C\$ 2,497.25	C\$ 965.98	C\$ 3,463.23	C\$ 50,192.63
	ago-24	44	C\$ 2,543.04	C\$ 920.20	C\$ 3,463.23	C\$ 47,649.59
	sep-24	45	C\$ 2,589.66	C\$ 873.58	C\$ 3,463.23	C\$ 45,059.93
	oct-24	46	C\$ 2,637.14	C\$ 826.10	C\$ 3,463.23	C\$ 42,422.79

	nov-24	47	C\$ 2,685.48	C\$ 777.75	C\$ 3,463.23	C\$ 39,737.31
	dic-24	48	C\$ 2,734.72	C\$ 728.52	C\$ 3,463.23	C\$ 37,002.59
5	ene-25	49	C\$ 2,784.85	C\$ 678.38	C\$ 3,463.23	C\$ 34,217.74
	feb-25	50	C\$ 2,835.91	C\$ 627.33	C\$ 3,463.23	C\$ 31,381.83
	mar-25	51	C\$ 2,887.90	C\$ 575.33	C\$ 3,463.23	C\$ 28,493.93
	abr-25	52	C\$ 2,940.85	C\$ 522.39	C\$ 3,463.23	C\$ 25,553.08
	may-25	53	C\$ 2,994.76	C\$ 468.47	C\$ 3,463.23	C\$ 22,558.32
	jun-25	54	C\$ 3,049.67	C\$ 413.57	C\$ 3,463.23	C\$ 19,508.66
	jul-25	55	C\$ 3,105.58	C\$ 357.66	C\$ 3,463.23	C\$ 16,403.08
	ago-25	56	C\$ 3,162.51	C\$ 300.72	C\$ 3,463.23	C\$ 13,240.57
	sep-25	57	C\$ 3,220.49	C\$ 242.74	C\$ 3,463.23	C\$ 10,020.08
	oct-25	58	C\$ 3,279.53	C\$ 183.70	C\$ 3,463.23	C\$ 6,740.54
	nov-25	59	C\$ 3,339.66	C\$ 123.58	C\$ 3,463.23	C\$ 3,400.89
	dic-25	60	C\$ 3,400.89	C\$ 62.35	C\$ 3,463.23	C\$ (0.00)
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>						

DETALLES DEL PRÉSTAMO FINANCIERO ANUAL					
Año	Amortización		Interés		Cuota
1	C\$	15,470.85	C\$	26,087.97	C\$ 41,558.82
2	C\$	19,239.49	C\$	22,319.33	C\$ 41,558.82
3	C\$	23,926.17	C\$	17,632.65	C\$ 41,558.82
4	C\$	29,754.50	C\$	11,804.32	C\$ 41,558.82
5	C\$	37,002.59	C\$	4,556.22	C\$ 41,558.82
Total	C\$	125,393.60	C\$	82,400.49	C\$ 207,794.09
<i>Fuente: Equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"</i>					

Tabla 78 Amortización del financiamiento.

Gráfico 15 Banner publicitario e imagen de los protagonistas del plan de negocios.



CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS
Bufete De Contadores Públicos

*"Te Ayudamos, Te Inspiramos, y Te Desarrollamos
Al Exito Empresarial"*

TE OFRECEMOS TODO EN MATERIA DE:

- ✓ Servicios de Revisoría Fiscal y Tributaria.
- ✓ Servicios Contables y Financieros.
- ✓ Servicios de Contabilidad de Costos.
- ✓ Servicios de Auditorías.
- ✓ Asesorías y otros.

Contáctanos:

- +505 7805 - 7800
- Calero Gómez & asociados
- Jinotepe Carazo, del BAC ½ cuadra al norte

"Nuestros Servicios Marcan La Diferencia, Su Desarrollo La Calidad"



*Protagonistas Del Plan De
Negocios.*

Fuente: Elaboración propia equipo plan de negocios "CALERO, GÓMEZ & ASOCIADOS"