



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad de Ciencias Economicas
Centro de Desarrollo Empresarial
PROCOMIN

Tema:

**ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVO-FINANCIERO DEL PROYECTO
PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE CONSULTORÍA MULTIPLE A LAS MIPYMES
EN EL MUNICIPIO DE MASAYA EN EL PERÍODO 2023.**

Tesis para optar al título de Master en “ Proyectos de Inversion “

AUTOR:

LIC. JUNIOR ALBERTO ÑURINDA ESCOBAR

TUTOR:

MSC. OLIVER DAVID MORALES RIVAS

MANAGUA, NICARAGUA 3 DE FEBRERO 2023

i. Dedicatoria

Con mucha seguridad y cariño dedico la presente investigación a Dios por darme la oportunidad de vida, la sabiduría, tolerancia y sobre todo humildad para poder enfrentar mis aciertos y desaciertos, a mis queridos y amados Padres Edelma Escobar Selva y Gregorio Alberto Ñurinda Rivas (Q.E.P.D) por ser los actores principales de haberme traído a este Mundo brindándome el apoyo, acompañamiento material y sentimental, a mis tres hermosos y valiosos hijos: Christopher Ñurinda Carballo, Jefry Ñurinda Rayo, Wendy Ñurinda Rayo y mi único nieto Said Ñurinda Sequeira que han sido mi principal inspiración para cumplir con mis objetivos y metas en lo personal y profesional. Mi familia Materna y Paterna de quienes recibí el apoyo y la confianza que tuvieron hacia mí para poder concluir con esta Maestría como un escalón académico más en mi vida. Todos mis maestros, quienes compartieron gran cantidad de su conocimiento y sus aportes personales de sus vivencias cotidianas y del saber, que son de muchísimo valor el cual no tiene ningún valor económico. Mis Compañeros de trabajo y amistades por su valioso apoyo, ánimo, su voto de confianza y haber compartido conmigo sus conocimientos académicos y experiencias laborales en este hermoso proceso

Lic. Junior Ñurinda Escobar.

ii. Agradecimiento

Agradezco profundamente a Dios por haberme permitido la oportunidad de aplicar en el proceso de preselección y Selección de aspirantes para optar a la maestría de Proyectos de Inversión a cargo de la Universidad Autónoma de Nicaragua UNAN-Managua de igual manera todas las personas y los medios necesarios que tuvieron que intervenir en este proceso para poder ser protagonista y egresado de este proceso académico Superior. Al presidente de la Republica Comandante Daniel Ortega Saavedra y Vice Presidenta Compañera Rosario Murillo Zambrana por la aplicación de restitución de derechos en el tema de educación a todos los niveles para Jóvenes y adultos que a través del Ministerio de la Juventud hace efectivo dicho proceso académico. A mis compañeros del Curso por haberme apoyado en momentos complejos de esta maestría y haber obtenidos logros en conjunto. A todos los Maestros que se llenaron de paciencia y sabiduría en estos dos años y de su experiencia y su dinamismo. Gracias a mi tutor Msc. Oliver David Morales Rivas, quien me acompañó en este proceso con toda la paciencia, respeto, y su conocimiento para dirigirme y aclararme en las distintas debilidades y sugerencias de su parte. Gracias a todas las personas que formaron parte complementaria en todo el camino, con quienes compartí aportes y aprendí mucho de ellos en lo general.

Lic. Junior Ñurinda Escobar



iii. Carta Aval de Tutor

Por este medio certifico que la Tesis titulada: “*Análisis Administrativo-Financiero Del Proyecto Para La Creación De La Empresa De Consultoría Múltiple A Las MiPymes en el Período 2021- 2022*” *realizada* por el licenciado, **Junior Alberto Ñurinda Escobar**, como requisito para optar el título de **Máster en Proyectos de Inversión**, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis del licenciado **Junior Alberto Ñurinda Escobar**, considero que la investigación reúne los criterios científicos, técnicos y metodológicos establecidos por UNAN-Managua para presentación de tesis de maestría, por lo mencionado, la investigación puede ser sometida a revisión y defensa ante el tribunal examinador.

El trabajo del licenciado **Junior Alberto Ñurinda Escobar**, se enmarca en las líneas investigaciones establecidas por PROCOMIC para el programa de Maestría en Proyectos de Inversión. Este estudio contribuye en la aplicación de evaluación de proyectos de inversión privada en Nicaragua.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los dieciséis días del mes de noviembre del año dos mil veinte y dos.

Msc. Oliver David Morales Rivas
Tutor
Profesor de Economía
UNAN –Managua

iv. Resumen

Según los resultados de la Cartografía Digital y Censo de Edificaciones del área Urbana en la cabecera municipal del departamento de masaya el cual se ejecutó del 2013 al 2017 tomando como referencia el directorio económico de la cabecera municipal y según condición Jurídica la mayor parte de establecimientos están en manos de Personas Naturales con 10,920 establecimientos para un (94.6 %) y las Sociedades anónimas con 138 establecimientos para un (1.2 %) y las Instituciones Públicas con 97 establecimientos que representan el (0.8 %) las empresas e instituciones brindan los servicios de asesoría de manera general. Ante esta necesidad se realizó un estudio y análisis de Pre factibilidad para la creación de la empresa consultora de servicios múltiples para MI PYMES. Se realizaron encuestas y entrevistas, a dueños de negocios y funcionarios públicos, quienes consideran necesario recibir servicios de consultoría para mejorar sus procesos e incrementar sus ganancias, lo que contribuye a desarrollar tanto el capital humano como la actividad económica de su negocio y la ciudad, se calculó la demanda de acuerdo a la información del directorio económico en el municipio de masaya en cuanto a la cantidad de negocios o talleres existen 1,497 que pertenecen al sector de las Mi PYMES como mercado meta para contratar los servicios de consultorías en procesos administrativos y financiero, se determinó que existe un mínimo de competidores directos, que limitan sus servicios a capacitaciones y talleres, lo que resultan poco interesantes para dueños de negocios, convirtiendo a la empresa SERVIMUC S.A más atractiva por su interesante oferta de consultoría.

La ubicación del local se ubicará de los tanques de MEBASA 75 Vrs. al Oeste, cabe mencionar que estaremos ubicados a escasos 200 metros del mercado municipal Ernesto Fernández que facilitara la atención y captación de clientes.

Al realizar el análisis financiero del proyecto en relación al cálculo del VAN y TIR sin financiamiento, solo con el aporte de los socios por ser una empresa privada se llegó a la conclusión que resultados son notorios y positivos, la empresa SERVIMUC S.A. es un proyecto factible a fin de solventar las problemáticas de las MI PYMES, en el municipio de masaya.

Palabras Claves: Investigación, proyecto, economía, formalización, inversión, rentable, cliente, factible, calculo.

Índice

i. Dedicatoria.....	i
ii. Agradecimiento.....	ii
iii Carta Aval del Tutor	iii
iv Resumen	iv
I. Introducción.....	1
1.1 Antecedentes.....	2
1.1.2 Antecedente Teórico.....	3
1.1.3 Clasificación de las Mipymes.....	4
1.1.3 Antecedente de Campo	5
1.2 Justificación.....	8
1.3 Planteamiento del Problema.....	10
1.4 Formulación del Problema.....	11
II. Objetivos de la Investigación.....	12
2.1 Objetivo General.....	12
2.2 Objetivos Específicos.....	12
III. Marco Teórico	13
3.1 Perfil de la Empresa.....	14
3.1.1 Que es Proyecto.....	14
3.1.2 Principios Generales de la Administración.....	15
3.1.3 Organización y Planificación.....	15
3.1.4 Autores del Proceso Administrativo.....	16
3.1.5 Valoración Organizativa.....	16
3.1.6 Procesos Productivos Concepto.....	16
3.1.7 Procesos de Calidad.....	17
3.2 Estudio de Mercado.....	18
3.2.1 Tipos de Estudios de Mercado.....	19
3.2.2 Clasificación básica de los tipos de estudios.....	19
3.2.3 Evaluación del Mercado.....	19
3.2.4 Conocer con más detalle a los clientes.....	20

3.2.5 Investigación y Análisis de la competencia.....	21
3.2.6 Definir Publico Objetivo.....	21
3.2.7 Talleres del Municipio de Masaya.....	21
3.2.8 Ubicación de Establecimientos.....	22
3.2.9 Condición Laboral.....	22
3.2.10 Elaborar análisis DAFO.....	22
3.2.11 La finalidad de elaborar un estudio de Mercado.....	23
3.3 Costo Financiero del Plan de Inversión.....	24
3.3.1 Concepto de Inversión.....	24
3.3.2 Inversión total inicial fija y diferida.....	25
3.3.3 IR Anual.....	25
3.3.4 Depreciación y Amortización.....	26
3.3.5 Administración Financiera.....	26
3.3.6 Valor Actual Neto.....	27
3.3.7 Criterio de Aceptación del VAN.....	27
3.3.8 Tasa Interna de Retorno.....	28
3.3.9 Utilización de la TIR.....	28
3.3.10 Como calcular la TIR.....	29
3.4 Marco Legal y Constitución de la Empresa.....	30
3.4.1 Condición Jurídica.....	30
3.4.2 Funciones del Asesor Legal.....	31
3.4.3 Obligaciones que adquiere una Sociedad Anónima al inscribirse.....	31
3.5 Oferta de Servicios de la Empresa Consultora.....	32
IV. Preguntas Directrices.....	33
V. Operacionalizacion de Variables.....	34
VI. Diseño Metodológico.....	35
6.1 Enfoque de la Investigación.....	35
6.1.2 Tipo de Investigación.....	36
6.1.3 Estudio Técnico.....	36
6.1.4 Localización.....	37

6.1.5 Macro localización.....	38
VII. Análisis de Resultados.....	39
7.1 Descripción de la Empresa.....	40
7.1.2 Misión.....	40
7.1.3 Visión.....	40
7.1.4 Acogida y Formación.....	41
7.1.5 Funciones del Gerente General.....	42
7.1.6 Funciones del Administrador Financiero.....	42
7.1.7 Funciones del Asesor en Marketing y Control de Calidad.....	42
7.1.8 Promoción y Plan de Carrera.....	43
7.2 Caracterización de la Demanda.....	45
7.2.1 Población y Muestra.....	46
7.3 Estudio Financiero.....	47
7.3.1 Estructura de Costo.....	48
7.4 Marco Normativo y Legal.....	53
7.4.1 Sanción por la Inscripción tardía.....	54
7.5 Oferta del Servicio de la Oferta.....	57
VIII. Conclusiones.....	59
IX. Recomendaciones.....	61
X Bibliografía.....
XI Anexos.....

I. Introducción.

El presente documento corresponde al análisis de la creación del Proyecto de la Empresa de servicios múltiples de consultoría SERVIMUC S.A dirigido al sector de la micro, pequeña y mediana empresas en el municipio de masaya, para que brinden un mejor servicio de calidad para marcar la diferencia a través de la asesoría en distintos temas como administración general, diseños administrativos organizacional y procesos financieros, la empresa será en el municipio de masaya geográficamente resulta positivo ya que es un lugar muy transcurrido, cercano al mercado municipal de la ciudad y la carretera panamericana.

La Empresa de asesoría tendrá gran importancia ya que garantiza fuentes de empleos directos e indirectos, con el que se verán beneficiados los profesionales y personas de la misma localidad que les va a permitir mejorar su calidad de vida, cabe Señalar que la empresa tendrá que cumplir con todo los procedimientos legales para su constitución sujeta a los respectivos pagos establecidos de las distintas instituciones.

Instituciones involucradas en el proceso de legalización: registro mercantil, alcaldía municipal, instituto nicaragüense de seguro social (INSS), dirección general de ingresos dicho proceso aportaría al desarrollo y crecimiento económico del país y la inserción de la empresa en el mercado competitivo empresarial nacional e internacional y fortalecer su crecimiento financiero individual y colectivo con el nuevo modelo económico que está implementando el gobierno de unidad y reconciliación nacional a través del plan nacional.

De la lucha contra la pobreza 2022-2026 que contiene políticas, estrategias y acciones transformadoras que ratifican la ruta de crecimiento económico y la defensa y restitución de los derechos de

las familias nicaragüenses, con reducción de la pobreza y las desigualdades y nos permite apropiarnos de las exigencias del nuevo mercado que nos demanda competitividad, calidad en los servicios y creatividad.

Esta investigación está conformada por once capítulos que a continuación los menciono:

Acápito I. Introducción de manera general los antecedentes históricos y de campo, justificación, planteamiento del problema y formulación del problema. Acápito II. Plantea los objetivos de la investigación, objetivo general y específicos de la tesis. Acápito III. Marco teórico donde se detalla toda la teoría relacionada con la investigación. Acápito IV. Preguntas directrices, nos presentan preguntas conforme a la problemática. Acápito V. Operacionalización de variables, donde nos muestra variables de la investigación Acápito VI. Diseño metodológico utilizado en el tema de investigación. Acápito VII. Análisis de resultados. Acápito VIII. Conclusiones de acuerdo a los objetivos generales y específicos. Acápito IX. Recomendaciones a la investigación. Acápito X. Bibliografía. Donde se muestra las diferentes fuentes de libros e internet. Acápito XI. Anexos.

1.1 Antecedentes

Con el objetivo y seguridad que las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) juegan un rol esencial en toda sociedad en términos de producción y empleo y perspectivas de crecimiento y Nicaragua no es la excepción. Con el objetivo de contribuir al desarrollo del sector, este documento investiga si las MIPYME en Nicaragua enfrentan restricciones de financiamiento necesario para crecer y eventualmente transformarse en empresas grandes. Los resultados indican que efectivamente existe esta restricción y por lo tanto, se presentan diversas políticas para solventar esta situación. * Miembro de la Dirección de Investigación Económica. rurcuyo@bcn.gob.ni

Que la información de la presente investigación, se procedió a la búsqueda de estudios relacionados al tema, ya que este proyecto tiene metas a corto, mediano y largo plazo ya que se necesita realizar los estudios necesarios en los aspectos cualitativos y cuantitativos para medir el grado de factibilidad de la empresa de Servicios Múltiples para poder iniciar operaciones en el año 2023.

1.1.2 Antecedente Teórico

Teniendo como epicentro de acción el municipio de Masaya por la cantidad de pequeños y medianos negocios empíricos e informales no obviando que el proyecto en un periodo a mediano plazo puede tener un alcance a nivel nacional y de esa manera fortalecer el nivel de conocimiento empresarial y valor agregado para competir en el mundo empresarial. (Junior, 2022)

La presente investigación está dirigida a las micros, pequeñas y medianas empresas donde iniciaremos por definir su significado: vale notar que la clasificación de empresas no es uniforme en el mundo. En general, se podría decir que entre más grande es una economía, más altos son los límites para ser una mediana o gran empresa. (Heredia, 2020)

En el caso específico en Nicaragua según ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (ley N° 245) en sus disposiciones generales capítulo i, objeto, naturaleza, finalidad, ámbito de aplicación y definiciones. Artículo 1.- Objeto de la Ley: El objeto de la presente Ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país.

Según el artículo 3. De la ley las Mí Pyme se clasificarán como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos. la clasificación de cada Mí Pyme, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hará conforme a los parámetros indicados a continuación:

Clasificación de las MYPYMES

VARIABLES	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
	Parámetros		
Número Total de Trabajadores	1–5	6–30	31–100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Tabla N°1: Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

En el municipio de Masaya donde se concentran gran cantidad de empresas laborando de manera informal, especializándose en el trabajo artesanal. Este sector tiene gran potencial económico y es fuerte generador de empleos, por ejemplo, tiene gran demanda por su variedad en sus productos de calidad para que se vean más atractiva en el mercado, se utiliza materia prima nacional y mano de obra local pero no cuenta con las técnicas administrativas y financieras y el capital financiero para invertir. (Berry, 1998)

Según (Ladino, 2009) El control interno es el proceso que ejecuta la administración con el fin de evaluar operaciones específicas con seguridad razonable en tres principales categorías: Efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas, leyes y normas

Desde épocas primitivas el ser humano ha establecido herramientas de control, así surgieron los números, por la necesidad de controlar sus pertenencias, cosechas, ganados etc. En el mundo empresarial, la evolución de las organizaciones, impulsada por los avances tecnológicos, la globalización de los mercados.

1.1.3 Antecedente de Campo

El presente estudio investigativo se realizó en el programa de Aceleramiento de la ONG AGORA, con el fin de identificar su nivel de impacto y efectividad que el programa crea en las empresas sociales nicaragüenses. El alcance de la investigación es de un antes y después, la encuesta realizada recolecta datos generales del informante, de la empresa, su situación previa en el momento de aplicar a la aceleradora y su estado hasta el año 2017.

De acuerdo a Zelaya (2015), el objetivo general del trabajo es determinar el efecto de la implementación de un sistema de inventario de materias primas en la determinación de los costos de producción en la Tabacalera Maduro de la ciudad de Estelí en el segundo trimestre del año 2014, mediante la descripción de la situación actual de la Tabacalera Maduro S.A respecto al control de los inventarios de materias primas, así mismo implementar los procedimientos adecuados para los inventarios de materia primas mediante la valoración del efecto en los costos de producción de la implementación del sistema de manejo y control del inventario de materias primas, el enfoque de la investigación es cualitativo porque se pretende fundamentalmente profundizar en la comprensión del fenómeno estudiado, el cual debe ser observado analizando a profundidad el proceso de implementación de un sistema de manejo y control de inventario en la determinación de los costos para verificar su incidencia en la utilidad por producto de la empresa, como principal conclusión tiene que la entidad no aplica una política, general para los inventarios de los diversos artículos (materias primas, productos en proceso, productos terminados) que mantiene. Esta no cuenta con un catálogo de cuentas como tampoco con los debidos formatos para entradas y salidas de inventario.

De acuerdo a la consultora de merchandising con el nombre de “G&B consultorías S.A” Nicaragua presento un crecimiento en el sector comercio para el año 2017 de 4.1% con el objetivo de evaluación y el comportamiento de la demanda (real y futura) a través de los respectivos cálculos, que fueron interpretadas y analizadas con el fin de estimar cada una de ellas. El estudio nos permitió conocer que los servicios de merchandising nunca se han brindado en nicaragua, solo existen empresas indirectas de publicidad así como agencias de publicidad, consultoras de arquitectura y de diseños de interior, logramos determinar el nivel de consumo para los siguientes 5 años (periodo 2018- 2022)

Conforme a la propuesta de la empresa ALUMINIC, S.A. durante el periodo 2018 Esta investigación tiene como objetivo evaluar el control interno del área de Inventario, para la mejora de la gestión de inventarios se describe la importancia de la evaluación de control interno mediante la realización de un análisis cualitativo FODA, para valorar la situación actual que se encuentra la entidad en cuanto a controles para medir el grado de fiabilidad financiera mediante la aplicación de los componentes del control.

De lo planteado en la presente tesis de CONAMI se describirá los requerimientos técnicos, la viabilidad financiera y la evaluación del riesgo financiero que involucra la creación de un negocio que se dedicará a la elaboración de herramientas de análisis de solicitudes de crédito para uso de las financieras registradas.

Por lo tanto, el objetivo de este estudio es determinar la factibilidad de la creación de una empresa de consultoría y asesoría múltiple en el cual se utilice una metodología basada en la realización de la investigación descriptiva y observacional bajo el enfoque metodológico de FONADE para la evaluación de la factibilidad de planes de negocios.

Proyecto es económicamente factible al tener una TIR mayor a la rentabilidad exigida por el inversionista y con un valor actual neto positivo.

Tomando como premisa del presente estudio que el rol de la investigación, la generación de tecnologías y la innovación son hoy en día la base del crecimiento y dinámica económica en la sociedad moderna, además de la alarmante desproporción que existe en la educación superior entre el número de egresados y el número de tesis sustentadas para la obtención del grado académico en programas de pregrado como de posgrado, esto debido a la falta de preparación y desinterés por parte de alumnos y profesionales, además del desconocimiento de metodologías de investigación científica, hace evidente una falta de servicios de consultorías en la que se brinden asesoría en investigación científica, formulación y planteamiento de proyectos.

Como conclusión el diseño de formalización y constitución de la empresa para análisis crediticios es una idea de gestión dirigida inicialmente a las financieras, que cuenta con el personal previamente capacitado, para la realización de los análisis de solicitudes de crédito, con la finalidad de realizar esta tarea de la manera más objetiva posible, estandarizar formatos de presentación de análisis, y contribuir con las financieras a mejorar los tiempos de respuesta operativamente. Dentro de las principales conclusiones se determina y se toma como referencia la importancia de la realización de una evaluación de control interno dentro del área de inventarios ya que esta ayudará con la optimización y desarrollo de los procesos en el área de inventarios, y lograr un resultado eficaz manteniendo el debido seguimiento.

1.2 Justificación.

Las pequeñas y medianas empresas aportan a la economía mediante la producción y distribución de bienes y servicios por lo que se consideran un excelente medio para impulsar el desarrollo económico de un país y una mejor distribución de la riqueza, tan importante es una de las actividades desarrolladas en la ciudad de Masaya, esta investigación va a contribuir a la mejoría de la administración en la cual los pequeños y medianos empresarios del sector van a identificar las oportunidades de mejor aprovechamiento e inserción a nuevos mercados nacionales e internacionales mediante la innovación, creatividad, buenas prácticas de manufactura adaptado a las nuevas tecnologías en sus productos. En el que se realizara una asesoría técnica profesional de algunas recomendaciones que ayudaran a que los empresarios disminuyan un poco los factores que frenan el crecimiento de sus negocios, todo esto con los conocimientos adquiridos sobre la competitividad en el mercado que servirá como base metodológica para la realización de la detección y pronta solución de problemas económicos que acontecen en el sector de las MIPYMES de la ciudad de Masaya.

Hay que tener claro las dificultades que atraviesan las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Masaya por ejemplo, los talleres de calzado con pocos equipos de producción, generalmente básicos y con muchos años de uso que inciden en la baja calidad del producto y mayor costo de mano de obra al debido a la falta de división del trabajo y por tanto menor especialización y productividad enfrentando los altos costos de las materias primas, todos estos factores y el bajo nivel educativo de la mayoría de los dueños de talleres, les dificulta la administración eficiente del negocio.

Que en su mayor parte están orientados al mercado interno y externo, partiendo de las experiencias propias que hemos experimentado con el mercado nacional e internacional, nos damos cuenta de que existe un potencial comercial y que generan la mayoría de empleo en la comunidad, tomando en cuenta la mano de obra local para obtener servicios y productos de calidad para entrar a nuevos mercados.

1.3 Planteamiento del problema

Las pequeñas y medianas empresas son caracterizadas por la falta de implementación de herramientas de los procesos administrativos. Ausencia de una planificación de mercadeo a corto, mediana y largo plazo, falta de apoyo financiero por consiguiente no se realiza un control de sus finanzas. Falta de implementación de nueva tecnología.

Debido a la falta de oportunidad de estudios técnicos y profesionales las pequeñas y medianas empresa tienen un bajo nivel de competitividad, por lo consiguiente tienen un bajo nivel de crecimiento y productividad de poca importancia a los procesos de la contabilidad y proyecciones de costo del producto. La maquinaria o herramientas que se utilizan son rústicas.

Teniendo un panorama más claro en relación a los distintos procedimientos administrativos y financieros de las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Masaya si no superan los distintos problemas que enfrentan en la actualidad, están propensas a desaparecer del sistema económico empresarial. De igual manera, si no se actualizan técnicamente no superarán las metas establecidas de producción y no podrán obtener los objetivos de superación individual y colectiva.

Este problema se puede resolver a partir de la asesoría a las empresas en especialidades tales como capacitaciones al personal, en técnicas de mercado, asesoría en procedimientos legales de importación y exportación, técnicas en procesos financieros todo esto manteniendo una buena comunicación laboral con las diferentes instituciones del estado y la empresas privadas para conocer de sus planes y beneficios para las PYMES. Implementar Asesoría estratégicas en el tema de mercado y asesoría en el tema de planes financieros.

1.4 Formulación del problema

Todos los factores planteados y el bajo nivel académico de la mayoría de los dueños de negocios o empresas, les dificulta la administración eficiente de la empresa, la capacidad para informarse de los cambios en la tecnología y su aplicación, tanto en la producción como en el mercadeo y ventas. Están en clara desventaja frente a importadores con capital para introducir y comercializar sus productos de importados a precios competitivos, una de las características principales del sistema de producción en masaya es su mano de obra, que combinada con los insumos, problemas y retos que enfrentan los productores artesanales e informales.

Tomando como referencia la problemática planteada de investigación se dará respuesta a la siguiente pregunta de investigación.

¿Cómo garantizar los resultados de las consultorías en los procesos administrativos, legales y financieros de las Mipymes?

II. Objetivos de la investigación

2.1 Objetivo General

2.1.1 Analizar el proyecto de la creación de la oficina de servicios múltiples de consultoría a las MIPYMES en el municipio de masaya en el año 2022-2023.

2.2 Objetivos específicos

2.2.3. Crear estrategias para la creación de la empresa de servicios de consultoría múltiples S.A

2.2.4 Realizar un estudio de mercado para conocer las empresas de asesoría a las Mipymes en el municipio.

2.2.5 Elaborar el costo financiero, que evidencie la factibilidad del plan de la inversión del proyecto.

2.2.6 Explicar el marco legal de la constitución de la oficina de asesoría múltiple

2.2.7 Diseñar la oferta de servicio para los distintos sectores del mercado en masaya.

III. Marco Teórico

3.1. Perfil de la empresa.

La empresa brindara un excelente servicio de consultoría contará con un plan operativo estratégico, esto hará que el cliente se identifique con la misma y sea un potencial para el cliente. la empresa tendrá como nombre SERVIMUC S.A”, idea original que contiene las siglas que significan: Servicios Múltiples de Consultoría sociedad anónima. El logo de la empresa es la re presentación gráfica empresarial, tiene como prioridad las distintas soluciones para que las MIPYMES de la ciudad de Masaya para que se desarrollen con calidad y eficiencia además tratar a los clientes con calidad humana, y evidenciar valores como responsabilidad, compromiso y honestidad. (Ñurinda J. 2022.)

La administración es todo esfuerzo que se emprende con el propósito de generar utilidades o riquezas. Existen y han existido varios autores que opinan de diferentes maneras sobre la administración, pero siempre con una sola finalidad, que es el estudio sobre la administración; podemos mencionar a Henry Fayol, que es uno de los populares al dar conceptos generalizados sobre la Administración, Horold Koontz, Heinz Weihrich, Idalberto Chiavenato. El Proceso Administrativo es una secuencia de pasos o conjunto de actividades que se debe realizar en una empresa para lograr que la misión y los objetivos se cumplan. (Núñez Zambrano, 2019)

Las Micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran sometidas a una serie de restricciones o barreras en el mercado que impiden su crecimiento y el desarrollo de su competitividad. Estas barreras pueden ser privadas y públicas, mismas que al cabo de un tiempo adoptan una cultura de competencia por todos los agentes económicos. (Sisa Garcés, 2022)

Fomentando y fortaleciendo el modelo de dialogo, alianza y consenso con todas las instituciones del estado y organismos internacionales para garantizar y fomentar el marco legal y administrativo para la creación y atracción de nuevas inversiones Nacionales e Internacionales e implementar la industrialización para competir en el mercado local y las exportaciones. (JL Llorens F. A., Departamento de Desarrollo, 2022)

3.1.1 Que es Proyecto.

Un proyecto es una planificación, que consiste en un conjunto de actividades a realizar de manera articulada entre sí, con el fin de producir determinados bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas, dentro de los límites de un presupuesto y de un periodo de tiempo dados. (Maldonado, 2018)

Aunque existen múltiples clasificaciones de los proyectos, es posible señalar dos grandes categorías. Por un lado, aparecen los proyectos productivos (asociados a las empresas, buscan generar beneficios económicos) y, por otro, los proyectos sociales o públicos (apuntan a mejorar la calidad de vida de la gente). (Ortegón, 2005)

Henry Fayol (1916) estableció las bases del esquema que engloba una tarea de alta complejidad, como lo es la administración, en una serie de acciones que permiten entenderla de una manera más simple, facilitando así su enseñanza.

3.1.2 Principios generales de la administración iniciativa.

- Capacidad de visualizar un plan y asegurar su éxito, puede ser opuesta a la disciplina y a la centralización y requiere tacto del jefe.

Espíritu de equipo, la armonía y la unión del personal son vital para la organización. Es favorecido por adecuada comunicación y los principios bases de la ciencia tomados de otros autores. Condiciones o reglas para asegurar el funcionamiento del cuerpo social. Deberían ser adaptables a cualquier circunstancia, tiempo o lugar. En administración, todo es cuestión de medida, ponderación y sentido común de división del trabajo, autoridad, responsabilidad, disciplina, unidad de mando, unidad de dirección, subordinación de los intereses individuales a los generales, remuneración del personal, centralización, jerarquía o cadena escalar, orden, equidad estabilidad del personal debe haber una razonable permanencia de una persona en su cargo. La inestabilidad es consecuencia de problemas. (Muñoz, 2021)

3.1.3 Organización y Planificación.

La consultoría es la aplicación del conocimiento enfocada al medio empresarial público y privado, ofreciendo servicios de asesoría, auditoria, asistencia técnica e interventoría, contribuyendo en la solución de problemas y buscando el desarrollo de la competitividad y el alto desempeño de las organizaciones. Y al vínculo y cooperación con el medio empresarial, para la transferencia del conocimiento, de manera que le permita ser dinámica la solución de problemas y la satisfacción de necesidades que conduzca al mejoramiento de la calidad de vida. (López Aguilar, 2012)

3. 1.4 Autores del proceso administrativo.

Los autores del proceso administrativo ven la administración a través del prisma que representan las tareas de quienes llevan a cabo esta función en las organizaciones, sean estas públicas o privadas. Es decir, lo que hace quien administra se convierte en las funciones del proceso administrativo que, se considera como un mecanismo universal que puede ser aplicado en cualquier tipo de organización y en todos los niveles (Fayol, 2012).

3.1.5 Valoración Organizativa.

La organización consiste en la identificación y clasificación de las actividades requeridas, la agrupación de las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos, asignación de cada grupo de actividades a un administrador dotado de la autoridad y la estructura organizacional esta función se lleva a cabo mediante la identificación de los requerimientos de fuerza de trabajo, la realización de un inventario del personal disponible y el reclutamiento, selección, ubicación, ascenso, evaluación, planeación profesional, compensaciones y capacitación, a fin de lograr la eficaz y eficiente realización de sus tareas. (Ruiz, 2009)

3.1.6 Procesos productivos Concepto.

El proceso productivo es el conjunto de tareas y procedimientos requeridos que realiza una empresa para efectuar la elaboración de bienes y servicios. También puede entenderse como una serie de operaciones y procesos necesarios que se realizan de forma planificada y sucesiva para lograr la elaboración de productos. Cadena productiva o proceso productivo es el conjunto de operaciones planificadas de transformación de unos determinados factores (Cortés, 2004)

3.1.7 Procesos de Calidad

(Cubillos Rodríguez, 2009) La palabra calidad tiene múltiples significados. De forma básica, se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas.

A criterio de UNIMOOC (2018), tener el mejor empleado en el negocio es algo que muchos buscan y pocos obtienen ¿Por qué? Todo emprendedor debe comprender e inquietarse por la necesidad y los valores que un trabajador tiene. Tan solo así, logrará un equipo comprometido, fuerte y productivo.

Behavior, and Practice” (1961), “un marco de referencia operacional para el proceso administrativo, es decir, basado en las funciones administrativas clásicas. Se acercan al modelo depurado de cuatro funciones, pero asimilan la función de dirección únicamente al liderazgo”.

3.2 Estudio de Mercado.

Realizar un estudio de mercado consiste en analizar pormenorizadamente los datos que se recogen sobre un mercado o mercados determinados para ver su comportamiento y desarrollar nuevos productos o modificar los que actualmente tienen a disposición de los clientes para adaptarlos de forma que tengan mejor salida y puedan aumentarse los ingresos derivados de venderlos. (Sanz, 2015)

Denominamos mercado al lugar en el que, cada día, la oferta y la demanda confluyen en la compraventa de productos y servicios, activando la economía de un país o grupo de países. (Rodríguez, 2020).

Es una herramienta de marketing muy empleada sobre todo por grandes empresas, que la aplican en aquellos casos que quieren saber cuál es la situación del mercado en un momento concreto de tiempo para valorar si es el momento de invertir o no y los riesgos que entraña. Por otro lado, el estudio de mercado permite obtener otros datos, como por ejemplo aquellos relacionados con la estrategia de precios a seguir. Así será posible la máxima adaptación posible al mercado, actuando sobre las acciones de marketing que sea necesario. (Graciá, 2011).

Una estrategia de marketing es el proceso que permite que una empresa se centre en los recursos disponibles y los utilice de la mejor manera posible para incrementar las ventas y obtener ventajas respecto de la competencia. Las estrategias de marketing parten de la base de los objetivos de negocio de la empresa. (Ferrell, 2012)

La actividad de elaboración y comercialización de los productos artesanales en el municipio de Masaya se vuelve bastante complejo por lo que se dedican principalmente a esto, sin embargo existen muchas limitantes para que crezcan sus negocio aun contando con pocos equipos y no modernos en producción, el alto costo de la materia prima y mano de obra carecen del financiamiento existente disponible por las altas tasas de interés y un sin número de requisitos que piden entidades financieras y bancarias, Por esa misma causa, no tienen capacidad de comercialización directa ni para ofrecer crédito a los comerciantes detallistas. (Castillo Barreno, 2019)

3.2.1 Tipos de estudio de mercado

Cuando hablamos de estudios de mercado, no lo hacemos de una sola clase. Sin embargo, en todas ellas debemos mencionar la investigación primaria y la secundaria para la recolección de datos. En la investigación primaria, se usan medios propios como encuestas basadas en criterios personalizados, mientras que en la investigación secundaria se aprovechan resultados de otras encuestas ya publicadas para sacar conclusiones. (Laza, 2019).

3.2.2 La clasificación básica de los tipos de estudios.

Esta no es la única manera de lanzar estudios de mercado. Es posible también lanzar estudios de mercado demoscópicos, en los que se analiza la información de manera subjetiva y objetiva, centrandó la mirada en cada comprador recopilando sus datos demográficos; o estudios de mercado económicos, en los que la mirada se centra más en el volumen objetivo del mercado, tiene en cuenta calidad, cantidad y precio de los productos que conforman la oferta del sector (Hernández, 2021)

3.2.3 Evaluación del Mercado.

Una vez sabidos los datos básicos sobre las empresas integradas en tu sector, es hora de “salir a la calle” y ver qué se cuece en el mercado en todos los aspectos, analizar el mercado inmobiliario, si por ejemplo tu caso es el de una empresa que empezó a operar en el mundo online y quieres dar el paso de abrir un establecimiento físico. Tendrás que ser coherente con tus posibilidades económicas y elegir el local que mejor se ajuste a tu presupuesto.

- Si puedes, no dudes en entrar en los negocios de tu competencia y echar un vistazo a cómo funcionan: qué hacen los clientes cuando entran, qué buscan, qué servicio de atención ofrecen los empleados, etc.
- También es importante mirarse el ombligo y saber qué hacen los clientes cuando acuden a ti para comprar. Se puso de moda hace unos años la técnica del cliente misterioso, por la cual un desconocido contratado por una empresa externa entra en tu local y actúa como un cliente normal, aunque hará las preguntas incómodas para buscar las cosquillas y posteriormente elaborar un informe sobre los puntos a mejorar. (N Sapag Chain, 2008)

3.2.4 Conocer con más detalle a los clientes.

Se basa en analizar el comportamiento de tus clientes: quiénes son, qué opinión tienen sobre los productos o servicios, su grado de conocimiento sobre los mismos y cuál es su proceso de toma de decisiones. Para ello, puedes tirar de las siguientes ideas:

- Realizar entrevistas en profundidad a clientes potenciales que accedan para proporcionar la mayor cantidad de información posible.
- Crear un grupo de discusión formado entre 5 y 8 personas a las cuales se les presenta un producto en pleno proceso de desarrollo para que lo analicen y vean su potencial de compra.
- Formular encuestas con numerosas preguntas sobre el producto o servicio en cuestión. Sin duda es uno de los más efectivos, aunque tiene el gran inconveniente de que es un método costoso, sea en tiempo porque requiere dedicarle muchas horas o el dinero si se prefiere dejar esta tarea en manos de profesionales. (Pérez, 2006)

3.2.5 Investigación y análisis de la competencia

Profundizar en el conocimiento de la competencia es clave por dos factores: conocer quién está haciendo las cosas bien y quién no para identificar oportunidades de negocio y agitar la coctelera del mercado cuando lanzas tu negocio al captar clientes _procedentes del resto de empresas. Debes plantearte los objetivos a conseguir, analizar qué errores son los más habituales en las empresas para no cometerlos, detectar qué empresa es líder de mercado y hacer una tabla comparativa con los puntos fuertes y débiles de tu negocio con el resto. (Irigoyen, 2004)

3.2.6 Definir el público objetivo

Un estudio de mercado en condiciones permitirá definir con claridad a qué tipo de cliente se va a dirigir el producto o servicio en desarrollo o la modificación proyectada sobre el mismo, a los que se encaminan todas las acciones de marketing para que actúen y compren más productos. (Fernandez, 2017)

3.2.7 Talleres del Municipio de Masaya.

Los talleres de cuero y calzado (753), talleres de costura (344) y talleres de reparación de vehículos (191) son los más numerosos. Los establecimientos económicos generan 35,855 puestos de trabajo, de los cuales 18,203 (50.8%) son ocupados por hombres y 17,652 (49.2%) por mujeres En términos generales la mayoría del empleo que se genera en la ciudad de Masaya es permanente (43.2%), seguido por los trabajadores por cuenta propia (23.1%), los trabajadores registrados como temporales (17.4%), los patronos (9.1%) y los trabajadores no remunerados (7.2%). (BCN-GIS, 2017)

3.2.8 Ubicación de establecimientos

El Directorio Económico de la ciudad de Masaya está compuesto por 11,542 establecimientos, donde 6,485 están ubicados en viviendas (56.2%), 3,337 en mercados (28.9%), 1,623 en local independiente (14.1%) y 97 en otras edificaciones como centros comerciales, bancos, supermercados, entre otros (0.8%). (BCN-GIS, 2017)

3.2.9 Condicion Laboral

Al analizar la condición laboral por género, los hombres se emplean en un 49.1 por ciento como permanentes, 19.3 por ciento como temporales, 15.3 por ciento como cuenta propia, 9.3 por ciento como patronos y 7.0 como no remunerados. Las mujeres por su parte, se emplean en un 37.1 por ciento como permanentes, como cuenta propia en 31.1 por ciento, el 15.4 por ciento son temporales, 9.0 por ciento son patronas y el 7.3 por ciento como no remuneradas. (BCN-GIS, 2017)

3.2.10 Elaborar un análisis DAFO

Por último, un estudio de mercado no está completo hasta que no se redacta el informe final en el que se plasman las conclusiones derivadas de bucear en los pasos definidos anteriormente, además de añadir al informe un análisis DAFO con las fortalezas, debilidades, puntos fuertes y débiles de la empresa respecto a la competencia y al entorno que la rodea. (L Villalustre Martínez, 2019)

3.2.11 La finalidad de elaborar un estudio de mercado

Al conocer la situación de la empresa y del mercado en un momento temporal concreto, hacer un buen estudio de mercado permite tomar mejores decisiones orientadas al cliente además de detectar tendencias al alza y adaptar la cartera de productos hacia ellas..

Entre las que destacamos las siguientes:

- Es más fácil seleccionar aquella información realmente relevante para la empresa para decidir cómo actuar y en qué ámbitos.
- Permite detectar con mucha antelación los riesgos inherentes a la entrada en un mercado o al lanzamiento de un nuevo producto, es decir, qué puede pasar si se toma una decisión u otra.
- Al mismo tiempo, permite detectar nuevas oportunidades de negocio sobre las que innovar y tomar la delantera frente a los competidores.
- Ayuda a estructurar los objetivos empresariales y saber cómo se deben ejecutar las acciones encaminadas a lograrlos. (Fernandez, Lulu. com., 2017)

El análisis de mercado es fundamental para saber en qué posición se encuentra un negocio, por ello los resultados de un estudio de mercado se deben tener en cuenta para predecir qué puede pasar desde el momento en que se lanza un nuevo producto o servicio o se hacen cambios a los actuales para adecuarlo al momento actual de mercado. Las empresas usan esta técnica para planificar su estrategia a seguir. (Raiteri, 2016)

Según (LOYOLA, 2020) la Investigación de campo de carácter descriptivo cuyo propósito es analizar la modalidad de investigación proyecto de inversión para la construcción de saberes desde la perspectiva de la innovación tecnológica.

El emprendimiento es una característica estructural de las economías latinoamericanas, en parte, como respuesta a los altos niveles de desempleo que enfrenta la región y que a través del autoempleo se convierte en una alternativa para obtener ingresos.(Fomento, 2013)

El término proyecto proviene del latín proyectos y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. (Velázquez, 2016)

3.3 Costo Financiero del Plan de Inversión.

3.3.1 Concepto de Inversión

La inversión es el gasto monetario en la adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencias. Aunque también la podemos definir como la actividad económica por la cual se renuncia a consumir hoy con la idea de aumentar la producción a futuro. Por otro lado, también se dice que "es gastar dinero con la esperanza de obtener utilidades". Está formada por bienes producidos que se utilizan para obtener nuevos productos y comprende el equipo, como los telares eléctricos, las estructuras, como las viviendas o las fábricas, y la existencia, como los automóviles que tienen los concesionarios en exposición. (Chain, 2007)

3.3.2 Inversión total inicial fija y diferida

Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. Dentro de los activos tangibles y fijos incluyen los bienes de propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario etc. Se llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problema de sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante). Los activos intangibles son el conjunto de bienes de propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de inversión, marcas, diseños comerciales o industriales, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales) (Demarzo, 2008, pág. 165).

3.3.3 IR anual

Art. 4 Ámbito subjetivo de aplicación. El IR se exigirá a las personas naturales o jurídicas, fideicomisos, fondos de inversión, entidades y colectividades, sea cual fuere la forma de organización que adopten y su medio de constitución, con independencia de su nacionalidad y residencia, cuenten o no con establecimiento permanente. En las donaciones, transmisiones a título gratuito y condonaciones, serán sujetos contribuyentes del IR quienes perciban los beneficios anteriores. En caso que el beneficiario sea un no residente, estará sujeto a retención de parte del donante, transmitente o condonante, residente. Son contribuyentes del IR por cuenta propia o actividades asimilables los sujetos que las realicen, con independencia de su nacionalidad y residencia, cuenten o no con establecimientos permanentes (Nicaragua, 2014)

3.3.4 depreciación y amortización

La depreciación tiene la misma connotación que amortización, pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso de bienes vale menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles. Estos son costos virtuales, es decir se tratan y tienen el efecto de un costo, sin serlo. Para calcular el monto de los cargos se utilizan los porcentajes autorizados por la ley tributaria vigente de cada país. (Baca, 2013)

3.3.5 Administración financiera.

Es una herramienta básica con ello se planifica el uso eficiente de efectivo, manteniendo saldo razonablemente cercano, permanentes necesidades de efectivo. Generalmente los flujos de efectivos proyectados ayudan a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que pueden poner en peligro el crédito de la empresa hacia sus acreedores o excesos de capital durmiente en efectivos. (Delfino, 2012)

La finalidad de este método es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. Se llama pro-forma porque esto significa proyectado, lo que en realidad hace el evaluador: proyectar (normalmente a cinco años) los resultados económicos que supone tendrán la empresa. (de Jesús, 2017)

3.3.6 Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos periódicos y los egresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión. Ya que calculando el VAN de distintas inversiones vamos a conocer con cuál de ellas vamos a obtener una mayor ganancia. (Tato, 2019)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

VAN: Valor Actual Neto; FE (t): flujo de efectivo neto del período t; i: tasa de expectativa o alternativa/oportunidad; n: número de períodos de vida útil del proyecto; I (0): inversión inicial (neta de ingresos y otros egresos). Cabe destacar que el VAN así calculado traduce ingresos y egresos a su valor equivalente en el período 0. Si se quiere seleccionar otro período de referencia, deberá ajustarse la ecuación en la forma correspondiente.

3.3.7 Criterio de aceptación del VAN

Si el Valor Actual Neto de un proyecto independiente, es mayor o igual a cero el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza. Para el caso de proyectos mutuamente excluyentes, donde debo optar por uno u otro, debe elegirse el que presente el VAN mayor.

Explicación del criterio de aceptación de un VAN negativo no implica necesariamente que no se estén obteniendo beneficios, sino que evidencia alguna de estas situaciones: que no se están obteniendo beneficios o que estos no alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto, lamentablemente el VAN no nos aclara con precisión en cuál de estas situaciones no encontramos, beneficios inexistentes o beneficios insuficientes, solamente nos indica que el proyecto debe rechazarse. Por lo tanto, un VAN igual a cero no significa que no haya beneficios, sino que ellos apenas alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto. Asimismo, un VAN mayor a cero nos indica que el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir las expectativas. (Santos, 2008)

3.3.8. Tasa interna de Retorno

Otra forma de calcular lo mismo, es mirar la Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero. Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos que posiblemente no se encuentren en el mercado. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente se podría encontrar otro destino mejor para el dinero. (Vaca, 2019)

3.3.9 Utilización de la TIR

Las organizaciones la emplean cuando manejan dos datos: el flujo de caja neta proyectada y el tamaño de la inversión del proyecto. La fórmula para calcularla es la misma, pero reemplazando el nivel de VAN por 0, para que genere la tasa de descuento, y el BNA por su valor proyectado si el resultado indica que la TD es muy alta, entonces el proyecto no es rentable; de lo contrario, sí hay rentabilidad. (Maquera Quispe, 2019)

La TIR es confiable cuando se busca averiguar si un proyecto en específico es rentable o no, pero no cuando se compara la rentabilidad de dos tipos diferentes. Esto se debe a que no considera la posible variación entre las dimensiones de ambos de esta manera. Los inversionistas son los principales interesados en los resultados de ambas pruebas, pues de ello depende el presupuesto que se necesite y las expectativas financieras que obtengan. (Pérez Castañeda, 2012)

3.3.10 Cómo se calcula la TIR?

También se puede definir basándonos en su cálculo, la TIR es la tasa de descuento que iguala, en el momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VAN igual a cero: (More Benites, 2021)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

3.3 Marco legal y constitución de la Empresa.

En este caso, este se manejaría como régimen general, de acuerdo con los requisitos de inscripción establecidos en la página web de la Dirección General de Ingresos de Nicaragua. Toda Persona Jurídica para efectos de su inscripción debe acudir a la Administración de Renta más cercana al domicilio donde realizara su actividad económica, presentar carta de solicitud de inscripción dirigida al administrador de Renta y completar el formulario de inscripción proporcionado gratuitamente.

Adjuntándole los siguientes requisitos: Acta de Constitución de la Sociedad, comprar libros contables y corporativos,

presentar documentos certificado por un Notario Público al Registro Mercantil en la VUI, registrarse como mercante y registrar los libros contables, obtener el documento único de registro (DUR), búsqueda y reserva de nombre, elaboración de la minuta de constitución de la empresa o sociedad, aporte de capital. (González Zelaya, 2011)

Junta General de Accionistas La Junta General de Accionistas es el órgano supremo de la sociedad, la cual está integrada por todos los socios dueños de las acciones de la empresa, ellos cumplen con su función general de ejercer todas las atribuciones que la ley y el pacto social de la empresa determinan. Además, deben cumplir con las obligaciones y deberes que garanticen los principios fundamentales de transparencia e independencia institucional. (Bustamante Gonzales, 2014)

3.4.1 Condición jurídica.

Según la condición jurídica, la mayor cantidad de establecimientos están en manos de personas naturales con 10,920 establecimientos (94.6%). Seguidamente, se ubican las instituciones sin fines de lucro con 216 (1.9%), las sociedades anónimas con 138 establecimientos (1.2%) y las instituciones públicas con 97 establecimientos (0.8%). Las otras formas de condición jurídica ascienden a 164 as otras formas de condición jurídica ascienden a 164 establecimientos, las cuales están compuestas por sociedad colectiva (0.5%), empresa estatal (0.3%), cooperativa (0.3%) y otras (0.3%), que sumadas representan el 1.4 por ciento. El 0.1 por ciento de establecimientos no presentan esta información por haber rechazado. (BCN-GIS, 2017)

3.4.2 Funciones del asesor legal

Asesora en la constitución, gestión y disolución de cualquier tipo de sociedad mercantil o civil, y al igual, en la elaboración de actas de asamblea. Defiende los intereses de la compañía. Estudia y resuelve los problemas legales relacionados con la empresa, sus contratos, convenios y normas. Emite informes sobre las distintas áreas de la organización y las asesora en temas de su competencia. Negocia y redacta contratos. Orienta en materia fiscal y administrativa, dando contestación a requerimientos de autoridades en participación con otras áreas. Instruye en torno a la gestión de derechos en materia de propiedad intelectual e industrial. Interviene en todo tipo de negociaciones laborales. Aconseja en materia de derecho empresarial. (SALCEDO, 2020)

3.4.3 Obligaciones que adquiere una sociedad al inscribirse

Las personas sean naturales o jurídicas que realizan una actividad económica, Inmediatamente se inscriben adquieren obligaciones con respecto al Impuesto sobre la Renta IR por los ingresos que perciba o devengue en el periodo fiscal generados por las operaciones que realice, este impuesto tiene dos formas de pago a) anticipos del IR (primeros tres años) y pasado este periodo su entero pasa a anticipo de pago mínimo definido, en ambos, es el 1% calculado sobre los ingresos brutos mensuales; b) Retenciones en la fuente, por toda compra de bienes y/o prestación de servicios, Impuesto al Valor Agregado IVA es el que se calcula generalmente con una tasa del 15% y grava los actos realizados en el territorio nacional. Así mismo se obliga a efectuar Retenciones a sus trabajadores conforme sean sus ingresos. (Aich Mercado, 2016)

3.5 Oferta de servicios de la empresa consultora SERVIMUC S.A

En este mundo empresarial es notorio el avance y empuje de nuestras empresas en los diferentes sectores Productivos, nosotros somos especialistas en temas determinados que dominan una materia y que colaboramos para que otros puedan desenvolverse en el campo empresarial y para eso ofreceremos los Servicios técnico y profesional personalizado. (Católico Giraldo, 2009)

De manera que nosotros debemos ser vistos como aliados estratégicos de las empresas como capital Humano que aporta al crecimiento y se siente parte del equipo técnico de la Empresa. Para completar este modelo, es necesario, el seguimiento y mejoramiento continuo (retroalimentación) El seguimiento, entendido como la observación en el tiempo de la intervención realizada, de los empleados de la empresa como elemento estratégico de desarrollo continuo y de cuya retroalimentación. (Álvarez Contreras, 2020)

IV. Preguntas Directrices

La implementación de una investigación de campo a la micro, pequeña y mediana empresa en el municipio de Masaya de los distintos procesos administrativos, organizativos, financieros y tributarios ayudará a los microempresarios al fortalecimiento económico de sus negocios y esto permitirá la creación de la oficina de Servicios Múltiples de consultoría.

¿Qué nivel de factibilidad tendría la creación de una empresa consultora?

¿Cómo ejecutar los Procedimientos para la conformación de una Empresa de Consultoría?

¿Qué cantidad de Empresas artesanales tiene el Municipio de Masaya?

¿Cuántas Empresas de Consultoría existen el Municipio de Masaya?

¿Cuál sería el alcance y Marco legal de la Empresa?

¿Qué Cantidad de Capital necesitan los socios para invertir en la Empresa?

¿Cuál es el costo de Inversión de la Empresa de consultoría

¿Cuáles serían los tipos de Servicios que Oferte de la Empresa?

V. Operacionalizacion de Variables

Objetivos	Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores.
Describir la empresa de Servicios Múltiples de Consultoría.	Cualitativo	Es una valoración cualitativa que consiste en un conjunto de ideas de manera articulada con el fin de la creación de una empresa.	Procesos de análisis lógicos para garantizar el proyecto.	Tiempo cortó Plazo. Recursos humanos y recursos económicos
Desarrollar el estudio de mercado de las empresas de asesoría de Mipymes	Estudio de mercado	Es una herramienta de marketing que la aplican para saber cuál es la situación del mercado y valorar si es el momento de invertir o no y los posibles riesgos	Realizar un diagnóstico a través de mediciones de productos y servicios a través de encuestas y entrevistas.	Recursos Humanos, veracidad en la información y calidad en las entrevistas y encuestas.
Elaborar el costo financiero, que evidencie la factibilidad del plan de la inversión del proyecto	Estudio Financiero	Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles e intangibles y diferidos con excepción del capital de trabajo.	Elaborar e ingresar los costos de un plan de inversión en lo general.	Ingresos, egresos y grada de factibilidad del proyecto.
Explicar el marco legal de la constitución de la oficina de Asesoría	Instrumento normativo y legal	Procedimientos y requisitos legales para la constitución de una empresa o negocio.	Cumplir con el paso a paso según lo estipulado en la ley.	. Código de Comercio, ley 499, ley general de Cooperativa, dirección General de Ingresos, Alcaldía Municipal
Diseñar la oferta de servicio de la empresa para los distintos sectores económico en Masaya.	Portafolio de Ofertas	Cantidad de Servicios que ofrece la empresa fundamentos, metodologías, herramientas y apoyo profesional especializado.	Dar a conocer la cantidad de servicios a la población en general	Publicidad en Redes Sociales, radios locales, volantes y perifoneo.

Tabla N°2: Operacionalizacion de variables Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

VI. Diseño Metodológico

Este artículo presenta el enfoque metodológico que orienta el trabajo de ONUDI en los países en desarrollo, donde desde hace algunos años se promueven proyectos de fomento a la competitividad de las PYMES. Los pasos metodológicos y prácticos seguidos particularmente en Nicaragua y Centroamérica enfatizan la promoción de redes de PYMES, la reestructuración de la empresa individual, la mejora del entorno institucional y el diálogo más fluido entre el sector público y privado. En base a las múltiples experiencias de ONUDI, se presentan las lecciones más importantes aprendidas a lo largo de varios años de trabajo en la región, en la búsqueda de la mejor adaptación de los modelos internacionales de redes de PYMES al contexto específico de Nicaragua. (Ceglie, 1999)

Esto significa que el planteamiento de la creación de la empresa de consultoría Múltiple a las MIPYMES es acertada por las distintas observaciones y estudios de investigaciones relacionadas con el tema de las distintas debilidades, falta de conocimientos administrativos financieros y ser más competitiva en el mundo del mercado empresarial. (Ñurinda J. 2022)

6.1 Enfoque de la investigación

Para desarrollar el presente trabajo de investigación, y lograr el cumplimiento de los objetivos previamente planteados, se diseñó una metodología que realiza una combinación de análisis de información cuantitativa y cualitativa, con la finalidad de determinar el potencial recaudatorio que deriva de los PT en Nicaragua, para lo cual, se utilizó un horizonte temporal de datos, de los periodos registrados del año 2014, al año 2018.

Las facetas de la investigación, descansan principalmente sobre el análisis de datos primarios, entre los que destacan: estadísticas del MHCP, DGI, DGA y BCN, y con el soporte de teorías económicas, bibliografías, documentos legales, documentos nacionales, lineamientos internacionales aplicado en la descripción de los procesos organizativos así como herramientas financieras y la realización de un plan de inversión para el funcionamiento de SERVIMUC S.A con el fin de la obtención de los bienes necesarios para la empresa del mismo modo tener las soluciones indicadas para la tomas de decisiones.

6.1.2 Tipo de investigación según el alcance y tiempo de realización.

La presente investigación es cualitativa y cuantitativa, debido que pretende descubrir y comprobar la asociación de variables, que reflejan un aproximado de la incidencia tributaria, que poseen los PT en Nicaragua, y para ello se utilizaron procedimientos estadísticos tales como:

- 1.- Análisis estadísticos multivalentes.
- 2.- Réplica de la metodología.

6.1.3 Estudio Técnico.

Dicho estudio se realizó con el fin de valorar las variables técnicas del proyecto, y que se disponga de los recursos necesarios para llevarlo a cabo; también se identificó las mejores alternativas en cuanto a: equipos de oficinas, localización y organización de la empresa; procesos que facilitaran la prestación del servicio.

6.1.4 Localización

La localización de la empresa es un aspecto de vital importancia, ya que se debe garantizar la facilidad de acceso a los clientes, los recursos básicos para el desarrollo de las actividades de la empresa lo que significa ventajas para la empresa. Para determinar la ubicación de las instalaciones se realizó un análisis tomando en cuenta aspectos geográficos, socioeconómicos y de infraestructura.

6.1.5 Macro localización

Para el análisis de macro localización en la ubicación de la empresa se utilizó el método cualitativo por puntos, basándose en los siguientes factores determinados para su localización: disponibilidad y costo de mano de obra, cercanía del mercado meta, costo y disponibilidad de locales, disponibilidad de agua energía y otros suministros de comunicación.

Pequeños y medianos negocios en el municipio de masaya

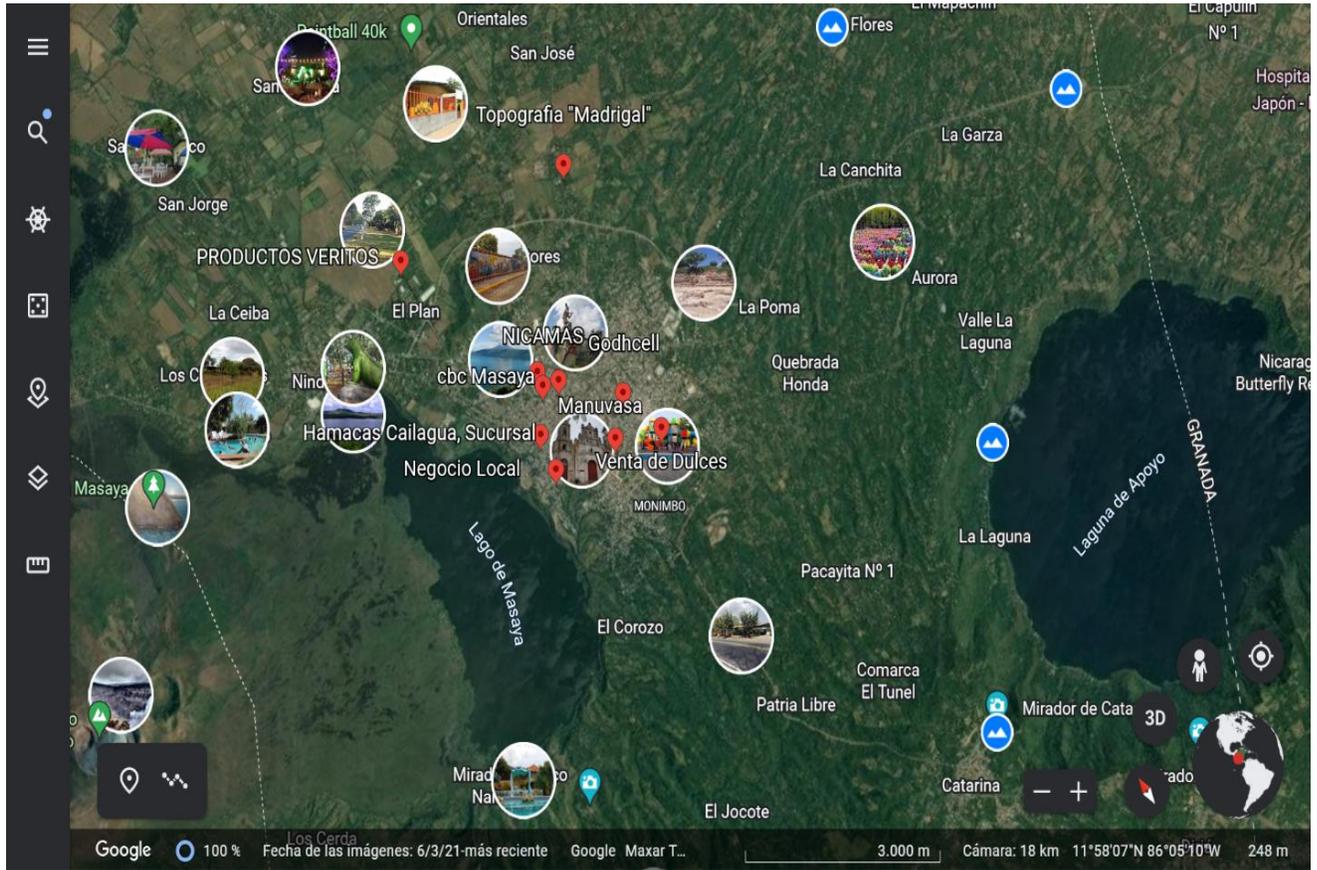


Imagen # 1. Google Earth.

VII. Análisis de resultados

En este capítulo se presentan los análisis de los resultados de los estudios necesarios para la creación y formulación del proyecto de la empresa SERVIMUC S.A como la descripción de la empresa, el estudio de mercado, costo financiero su factibilidad y el tipo de servicios que ofrece en el mercado de masaya.

7.1 Descripción de la Empresa

Somos una institución privada con la responsabilidad de ofrecer nuestros servicios y soluciones integrales a las organizaciones con visión de empresa, mediante la gestión e intercambio de conocimientos, en las áreas administrativas, legales, mercadeo y financiera para la búsqueda de soluciones específicas que contribuyan a su desarrollo. Somos una empresa que trabaja en conjunto con sus clientes para potenciar ambas organizaciones de una forma eficiente, moderna y cooperativa. Debido a nuestro equipo de trabajo podemos brindar asesoramiento en todos los aspectos del proyecto y contemplar el impacto de las acciones de una manera global.

En SERVIMUC S.A siempre damos un paso después de otro, desde nuestro origen como consultores de calidad, representando una pieza clave para las pequeñas y medianas empresas en este complejo mundo actual de los negocios, cada vez más competitivo y exigente con la calidad de los servicios prestados.

Una de las definiciones claves dentro del ámbito del micro, pequeñas y medianas empresas (conocida por el acrónimo PYME) es el tamaño de las empresas tradicionalmente, la clasificación de éstas se hace de acuerdo con el número de empleados.

Aunque hay desventajas en este método, sigue siendo la variable más usada para la definición. Desafortunadamente, ese no es el caso en las estadísticas de Nicaragua, lo cual significará que, en el resto de esta investigación se trabajará con términos como micro, pequeña y mediana empresa, siempre definiendo sus límites. Donde no haya definición explícita, la misma será supuesta.

7.1.2 Misión:

Nuestra misión es facilitar los servicios de consultoría estratégica, cuyo objetivo principal es que nuestros clientes puedan tener las herramientas necesarias y trabajen de una forma más eficaz, eficiente, mayor flexibilidad, forma global y permanentemente comunicación con su mercado y sus clientes.

7.1.3 Visión:

Posicionarnos como un aliado estratégico para el sector productivo e industrial de referencia nacional en términos de calidad de servicio, profesionalidad y compromiso con nuestros clientes de manera abierta, directa y sincera, contribuyendo al mejoramiento continuo de nuestra actividad y generando valor agregado al sector empresarial a mediano y largo plazo.

Logotipo de la empresa Fuente: Elaboración propia Las personas que trabajen en SERVIMUC S, A”, tendrán que caracterizarse por poseer valores éticos y morales necesarios para hacer de esta empresa un lugar confiable, seguro y digno de laborar.

SERVIMUC S.A

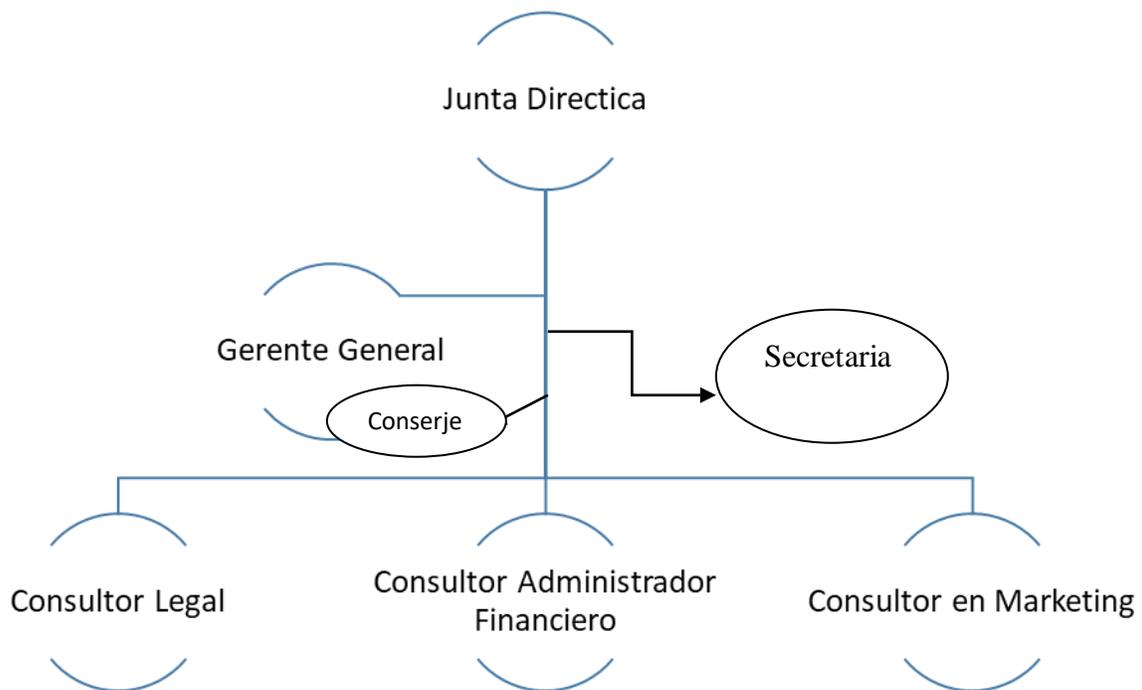


Imagen # 2 Creación Propia

7.1.4 Acogida y formación

Somos una empresa que trabaja en conjunto con sus clientes para potenciar ambas organizaciones de una forma eficiente, moderna y cooperativa. Debido a nuestro equipo de trabajo podemos brindar asesoramiento en todos los aspectos del proyecto y contemplar el impacto de las acciones de una manera global. (Capdevila Pagès, 2011)

A continuación, se presenta el organigrama que permite visualizar la estructura en la cual está organizada la empresa.



Fuente: Imagen # 3 Elaboracion Propia.

7.1.5 Funciones del gerente general:

(Juppet Ewing, 2010) Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

7.1.6 Funciones del consultor 8 administrativo financiero

El administrador financiero de una empresa es quien se encarga de tomar decisiones enmarcadas en el área financiera. Entre ellas están: la administración de activos, las decisiones de inversión, las fuentes de financiamiento, el control de gastos y la maximización de utilidades por ejemplo gestión de fondos, patrimonios y mercado de valores, mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad, distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa, fijar políticas sobre el manejo de los activos, analizar los estados financieros y velar por su puntualidad y confiabilidad entre otras. (Vivanco Vergara, 2017)

7.1.7 Funciones del consultor de marketing

El departamento de marketing es el área de una empresa que se encarga del desarrollo de estrategias de ventas que ayudan a sus organizaciones a posicionarse en un lugar rentable en el mercado, dándose a conocer, mejorar la oferta, aumentar las ventas y utilidades, optimizar recursos y, sobre todo, hacer que los clientes sean leales al producto o servicio entre algunas funciones están investigación de mercados y de la competencia, planeación y desarrollo de estrategias de marketing, promoción de ventas, comunicación, colaboración en el proceso de marketing. (Juran, 2021)

7.1.8 Promoción y plan de carrera.

La empresa SERVIMUC S.A legalmente bajo la dirección y supervisión de la junta directiva conformada por 6 socios contara con los Servicios de 6 trabajadores con habilidades y Capacidades Profesionales distribuidos de la siguiente manera: gerente general, Secretaria Ejecutiva, Conserje, consultor de asesoría legal, Consultor en administración financiera y un consultor en marketing y a continuación en las que se describen las funciones y actividades que tienen a su cargo los empleados de la empresa.

Descripción de las habilidades del personal

Cargos	Criterios Profesionales.
Gerente General	Capacidad de liderazgo, carisma, motivación y un alto compromiso con el trabajo. Altísimo dominio de la expresión oral y escrita, Ser el portavoz de la organización Instintos empresariales, capacidad de toma de decisiones y mucho coraje.
Secretaria Ejecutiva	Es la encargada de recibir a los clientes y enviarlos al área según el servicio requerido
Conserje	Es la persona que dentro de la empresa se encargan de Limpiar y suministrar áreas designadas del edificio (limpiar el polvo, barrer, aspirar, fregar, limpiar las salidas de aire del techo, limpiar los servicios, etc.)
Asesor Legal	El manejo de los conocimientos técnicos, la empatía y la capacidad de comunicación, los idiomas. La capacidad de negociación, la resolución de los conflictos.
Consultor Administrativo Financiero	Integridad y valores éticos, carrera Profesional, Finanzas y negocios Internacionales, hábil en contabilidad financiera. amplio dominio en administración del negocio.
Consultor de Marketing	El perfil del mercadólogo ideal combina habilidades blandas, como el trabajo en equipo y la comunicación, con habilidades duras, como el análisis de datos.

Tabla # 3 Br. Luis Humberto Pérez López. Br. Daybeliz Liliana Laguna Rodríguez. Br. Wendell Noé

Morán Velázquez Pg. 102.

7.2. Caracterización de la Demanda.

Para caracterizar la demanda, la oferta, la competencia y establecer los canales de distribución se tomó como base los resultados de las entrevistas y encuestas aplicadas. Se realizaron un total de 5 entrevistas a funcionarios públicos encargados del sector PYMES, dueños de negocios y funcionarios de la alcaldía de Masaya a fin de conocer datos respecto a la cantidad de empresas. El cálculo de la muestra teórica para la aplicación de las encuestas fue de 50, sin embargo, se logró aplicar un total de 90 encuestas para ampliar la información y poder tener los insumos necesarios para el desarrollo de la investigación.

Mostrando los propietarios de las pymes interés en proporcionar la información necesaria para el estudio. Las encuestas se realizaron en un periodo dos meses, respetando la privacidad del encuestado lo que permite la objetividad de la información. Las empresas encuestadas se clasificaron en medianas y pequeñas de acuerdo a lo establecido por el reglamento de ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa (ley MIPYME) - DECRETO N° 17-2008, tomando el criterio cantidad de trabajadores. El 79% de las encuestas aplicadas corresponden a las pequeñas empresas y el 21% a la mediana empresa, Su Marco Legal está determinado por la Ley N° 804, Ley de Reforma y Adición a la Ley N° 290, Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo.

Condición laboral	Hombres	Mujeres	Total
Permanentes	8,943	6,547	15,490
Cuenta propia	2,788	5,498	8,286
Temporales	3,508	2,724	6,232
Patrones	1,694	1,586	3,280
No remunerados	1,270	1,297	2,567
Trabajadores totales	18,203	17,652	35,855

Tabla # 4 Fuente: BCN-GIS

7.2.1 Población y Muestra

La selección de la muestra es de carácter no probabilista y a conveniencia, dado que, no se conoce la probabilidad de que un elemento de la población, pase a formar parte de la muestra y la selección de los elementos muestrales dependen en gran medida de: 1.- el criterio o del juicio del investigador y 2.- de la disponibilidad de la información.

Por tal razón, la selección de la muestra, que explica en mejor medida el, objeto del presente estudio, corresponde todas aquellas empresas, que posean mayor facilidad para, alterar los precios de libre mercado y las que son más representativas en cuanto a la generación de ingresos tributarios. Por tanto, se ha retomado como datos muestrales, el número de contribuyentes pertenecientes al régimen general, que tienen como punto referencial los siguientes parámetros principales:

- 1.- Los Pertenecientes a la categorización de Grandes Contribuyentes, según indica la base de datos del SIT de la DGI; y
- 2.- Los Exportadores e Importadores de productos, de los sectores de comoditas Lácteos, Cárnico, Metales, Café y Azúcar según la base de datos de la DGA.

Así también, se hará uso de métodos estadísticos, tal como, la matriz de filtrado de precios, debido que es de suma importancia, conocer el nivel de incidencia que poseen los PT en los PIB comercial y en la base imponible y para su cumplimiento se hará uso de procedimientos estadísticos multivalentes, que serán un instrumento de utilidad para el logro de los objetivos planteados.

Mediante el análisis de documentos, se obtuvo la base de la información económica, técnica y jurídica del tratamiento tributario de los PT en Nicaragua. Analizando y sintetizando documentos legales tales como: Constitución Política de la República de Nicaragua, Ley 339, Ley creadora de la Dirección General de Servicios aduaneros y de reforma a la ley creadora de la Dirección General de Ingresos, Directrices dictadas por la OCDE y leyes referente a PT de la Región Centroamericana, Ley número 891, Ley de Reformas y Adiciones a la Ley Número 822, Ley de Concertación Tributaria y Ley número 562, Código tributario de la República de Nicaragua.

7.3 Estudio Financiero

Para la realización del estudio financiero de la empresa SERVIMUC S.A. se tomaron en cuenta los indicadores financieros más importantes en particular se detallan Plan de inversión, depreciación, gastos fijos, inversiones diferidas, así como el capital de trabajo para visualizar la viabilidad del proyecto de la empresa para poder la VAN y la TIR.

7.3.1 Estructura de costo

Se determinó la inversión necesaria para la constitución y funcionamiento de la empresa SERVIMUC S.A donde se calcularon los gastos, servicios públicos y salarios del personal administrativo correspondientes para un total de C\$ 1, 640,000.00 dicha inversión se realizara con el financiamiento de los 6 socios de la empresa con los siguientes porcentajes de aportes de capital: Socio # 1. C\$ 320,000.00 con el 19.50 %, Socio # 2. C\$ 280,000.00 con el 17.07 %, Socio # 3 C\$ C\$ 270,000.00 con el 16.46 %, Socio # 4 C\$ 270,000.00 con el 16.46 %, Socio # 5 C\$ 250,000.00 con el 15.24 % y el Socio # 5 C\$ 250,000.00 con el 15.24 % para cubrir con la inversión total del proyecto de la empresa.

GASTOS DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA SERVIMUC S.A

Descripción	Institución	Cantidad	Precio Unitario	Total
Elaboración de Escritura	Abogado y Notario Publico	1	C\$1,000.00	C\$1,000.00
Papel Sellados Timbres	Dirección General de Ingreso	1	C\$480.00	C\$480.00
Libros Contables	Librería Autorizada por DGI	4	C\$200.00	C\$800.00
Tasación de la Inscripción	Registro Público Mercantil	1	C\$1,350.00	C\$1,350.00
Inscripción # RUC	Dirección General de Ingreso	1	C\$650.00	C\$650.00
Inscripción de Proveedor del Estado	Nicaragua Compra	1	C\$460.00	C\$460.00
Sello de la Empresa	Imprenta Autorizada DGI	1	C\$400.00	C\$400.00
Facturas y recibos de egreso, recibos oficial de caja y recibo de retención	Dirección General de Ingreso	1	C\$1,220.00	C\$1,220.00
Acta y Poder de representación	Registro Mercantil	1	C\$2,700.00	C\$2,700.00
Tasación	Registro Mercantil	1	C\$1,500.00	C\$1,500.00
Inscripción de Matricula Municipal	Alcaldía Municipal	1	C\$1,000.00	C\$1,000.00
Inscripción de beneficiario Final	Registro Mercantil	1	C\$460.00	C\$460.00
Inscripción de beneficiario Final	Nicaragua Compra	1	C\$460.00	C\$460.00
Apertura de Cuenta Bancaria	Banca Nacional	1	C\$7,400.00	C\$7,400.00
		Total		C\$19,880.00

Tabla N°5: gastos diferidos, Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Materiales de Limpiezas Mensual

RUBRO	Especificaciones	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL
Escoba	Palo de metal	2	C\$140.00	C\$ 280.00
mecha de lampazo	tiras color blanco	4	C\$300.00	C\$ 1,200.00
Papeleras	Plástica de color oscuro	4	C\$ 120.00	C\$ 480.00
Lampazo	metal	4	C\$ 125.00	C\$500.00
Jabón Liquido	para lavar manos	3	C\$105.00	C\$ 315.00
Alcohol Gel	para manos	4	C\$268.00	C\$1,072.00
Café	Molido 400 gramo.	4	C\$342.00	C\$1,368.00
Ambientador	Fabuloso olores a flores	3	C\$ 120.00	C\$ 360.00
Azúcar	Bolsa de 5 Libras	3	C\$51.00	C\$153.00
Tazas para Café	Juego de 12 Piezas	1	C\$333.00	C\$333.00
Mascarillas	Caja tipo quirúrgicas	1	C\$ 70.00	C\$70.00
Guantes	Hule para manos	2	C\$240.00	C\$480.00
Tolla Limpión	tamaño pequeño	2	C\$ 600.00	C\$1,200.00
Pastillas Desodorizante	Olorosas para inodoro	4	C\$50.00	C\$200.00
Desinfectante Aromatizante	Aromas envase 800 ml	4	C\$145.00	C\$580.00
Cepillo	solido para lavar Inodoro	2	C\$40.00	C\$80.00
Cloro	Botella de 1 Litro	3	C\$48.00	C\$144.00
Papel Higiénico	Paquete de 6 Unidades	2	C\$189.00	C\$378.00
TOTAL				C\$ 9,193.00

Tabla N°6: Gastos de materiales Fuente: Elaboración Propia Nurinda, E. J.A. (2022)

INVERSION INICIAL DE MOBILIARIOS Y EQUIPOS DE OFICINAS

RUBRO	DESCRIPCION	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL
Mobiliarios Y Papelería de Oficina				
Sillas	Sillas de madera.	3	C\$600.00	C\$1,800.00
Sillas ejecutivas	Silla ejecutiva Soporte lumbar	2	C\$2,000.00	C\$4,000.00
Computadora	Computadora de escritorio	2	C\$ 18,000.00	C\$ 36,000.00
Impresora	Impresora de uso diario.	1	C\$5,000.00	C\$5,000.00
Papel Bond	Resmas Tamaño Carta	2	C\$268	C\$536.00
Papel Bond	Resmas Tamaño Legal	2	C\$342.00	C\$684.00
Escritorio	Escritorio metálico, superficie en madera	2	C\$3,000.00	C\$6,000.00
Folder Ampo de Manila	Resma Tamaño Carta	2	C\$51.00	C\$102.00
Folder Ampo de Manila	Resma Tamaño Legal	2	C\$333.00	C\$166.00
Libretas de campo	tamaño media Carta hoja blanca	12	C\$30.00	C\$360.00
Calculadora	de Escritorio	1	C\$240.00	C\$240.00
Calculadora	Científica	1	C\$600	C\$600.00
Tinta para Sello	embaces de Pachas	4	C\$50.00	C\$200.00
Perforadora	Metal tamaño estándar	1	C\$145.00	C\$145.00
Caja de grapa	Tamaño Estándar	2	C\$40.00	C\$80.00
Engrapadora	Tamaño Estándar	2	C\$105	C\$210.00
Caja de clip	Metal	2	C\$15.00	C\$30.00
TOTAL				C\$56,153.00

Tabla N°7 Materiales de oficinas Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Gastos Administrativos.

Descripción	Responsabilidad	Precio Unitario	Cantidad	Total
Salario Mensual	Secretaria	C\$7,500.00	1	C\$7,500.00
Salario Mensual	Conserje	C\$6,500.00	1	C\$6,500.00
Salario Mensual	Personal Profesionales	C\$ 10.000.00	4	C\$40,000.00
Alquiler de Oficina	Casa	C\$5,000	1	C\$5,000.00
Electricidad	Pago mensual de electricidad	C\$600.00	1	C\$600.00
Agua	Pago mensual de agua	C\$400.00	1	C\$400.00
Internet	Pago Mensual de Internet	C\$720.00	1	C\$720.00
Teléfono Convencional	Pago Mensual de Teléfono	C\$700.00	1	C\$700.00
			Total	C\$61,420.00

Tabla N°8: gastos administrativos Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Depreciación de activos utilizando el método línea recta

descripción del bien	costo del bien	vida útil (años)	depreciación anual	depreciación acumulada	valor residual
mobiliario y equipo de oficina			C\$16,514.71		
2 Escritorio Metálico	C\$6,000.00	5	C\$1,200.00	C\$5,760.00	C\$240.00
Calculadora para escritorio	C\$240.00	5	C\$48.00	C\$230.40	C\$9.60
Calculadora científica	C\$600.00	5	C\$120.00	C\$576.00	C\$24.00
2 Sillas ejecutivas	C\$4,000.00	5	C\$800.00	C\$3,840.00	C\$160.00
3 Sillas de madera.	C\$1,800.00	5	C\$360.00	C\$1,728.00	C\$72.00
Aire acondicionado	C\$4,799.00	5	C\$959.80	C\$4,607.04	C\$191.96
Armario Metálico	C\$3,000.00	5	C\$600.00	C\$2,880.00	C\$120.00
Costo Total	C\$20,439.00		C\$4,087.80	C\$19,621.44	C\$817.56
equipo de computación			C\$13,625.00		
2 Computadora de escritorio	C\$12,000.00	2	C\$6,000.00	C\$3,000.00	C\$9,000.00
Impresora Multifuncional	C\$5,000.00	2	C\$2,500.00	C\$3,750.00	C\$1,250.00
Costo total	C\$17,000.00		C\$8,500.00	C\$6,750.00	C\$10,250.00
total depreciación activos anual			C\$12,587.80	C\$26,371.44	C\$11,067.56

Fuente: Cuadro # 8: Depreciación de activos Elaboración Propia.

7.4 Marco Normativo y Legal.

El proceso de incorporación y registro de una empresa o compañía en Nicaragua se puede agilizar utilizando los servicios de la Ventanilla Única de Inversiones (VUI). Esta oficina está conformada por las principales instituciones del gobierno involucradas en el proceso y provee un servicio gratuito de alta calidad para inversionistas, reduciendo el tiempo de incorporación a aproximadamente 13 días. Los pasos principales son:

Acta de Constitución de la Sociedad. Para elaborar la constitución de una sociedad se requieren al menos dos socios, ya sea individuos o corporaciones y un capital social mínimo de C\$10,000 (aproximadamente US\$400). El acta de constitución debe ser otorgada y certificada por un notario público nicaragüense. Comprar Libros Contables y Corporativos. Estos libros son requeridos para el registro de la sociedad y pueden ser adquiridos en librerías locales. Presentar Documentos para el Registro Mercantil en la VUI. Estos documentos son recibidos en la VUI y procesados por el Registro Comercial. Requieren un pago del 1% del capital de la empresa y hasta un máximo de C\$30,000 (aproximadamente US\$1,200). Registrarse como mercante y registrar los libros contables. Una vez que el acta de incorporación fue procesada, uno debe registrarse como mercante y registrar los libros contables con el Registro Comercial. Este procedimiento también se realiza en la VUI. Obtener el Documento Único de Registro (DUR). Este procedimiento se puede hacer simultáneamente con el paso anterior. Este documento se llena e introduce en la VUI y con él se obtiene la Licencia Municipal, la Licencia del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS), y el Registro Único de Contribuyente (RUC) de la Dirección General de Ingresos. El DUR requiere el pago del 1% del capital de la empresa.

Según (Larena, 2018) Cada Estado soberano tiene la potestad tributaria y la libertad para establecer los criterios de sujeción oportunos para determinar la residencia fiscal de una persona en su territorio. La cuestión de la determinación de la residencia fiscal tiene una gran importancia desde el punto de vista tributario puesto que la sujeción al impuesto y el gravamen correspondiente serán distintos.. Por último, como la determinación de la residencia fiscal es un tema bastante complejo, puesto que depende del ordenamiento interno de cada estado, así como también de los convenios fiscales bilaterales que haya firmado, es su caso, es muy común que una misma persona física o jurídica sea calificada como residente fiscal por varios Estados al mismo tiempo, siendo objeto dicha persona de una doble imposición.

7.4.1 Sanción por la inscripción tardía:

La multa por no inscribir en tiempo, va de un mínimo de treinta a un máximo de cincuenta unidades de multa. Base Legal: art. 126 numerales 1 y 127 del CT

Las personas Naturales y Jurídicas que obtengan ingresos brutos anuales iguales o menores a 12 Millones de córdobas, liquidarán y pagarán el IR aplicándole a la Renta Neta la Tarifa establecida en la LCT; Obligatoriamente deberán estar Inscritos como Contribuyentes.

Base Legal: arts. 12 y 103 del CTr; art. 52 de LTC y art. 39 del Reglamento de la LCT

Obligación de la inscripción:

La constitución de una sociedad tiene propósitos que crean obligaciones con respecto al hecho generador (objeto de la sociedad) en virtud de ello debe proceder a su inscripción en la Administración de Rentas más cercana a su domicilio. Base Legal: Disp. Tec.013-2003; art. 7 del Reglamento del Decreto N° 850 Ley Creadora del Registro Único del Contribuyente; art. 18 y arts. 103, 126 y 127 numerales 1 del CT.

Tiempo para el recibo de la inscripción:

Una vez presentada la documentación requerida para la inscripción, la Administración de Rentas procederá a entregar inmediatamente la cédula RUC, y demás documentos con advertencia de su cancelación si detecta falsedad en el suministro de información.

Base Legal: Disp. Tec.013-2003

Apoderados: ante la Administración Tributaria el contribuyente jurídico o natural puede actuar personalmente o bien por medio de su representante legal debidamente acreditado.

Base Legal: art.82 del Código Tributario

Actualización de los miembros de la Junta Directiva:

Carta solicitud dirigida al Director de Grandes Contribuyentes o Administrador de Rentas (según sea su jurisdicción), completar el formulario DUR, Certificación de los miembros de la nueva Junta Directiva, Poder Especial suficiente para quien realiza el trámite.

Base Legal: Disp. Tec.13-2003

Documentos que emite la DGI

Cédula RUC, Certificado de Inscripción, Detalle de obligaciones. La Constancia de Responsable Directo podrá generarla una vez que se encuentre habilitado como usuario de la VET. Base Legal: Disp. Tec.013-2003, DAG 01-2013, art. 20 del CT.

Sobre la autorización de periodo especial al inscribirse, el período fiscal será el comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre. En adelante y según razones fundadas podrá solicitar autorización para operar con períodos especiales, su respuesta será conforme a lo dictado en la Ley de Concertación Tributaria y su Reglamento. Base Legal: art. 50 de la LTC y 37 de su Reglamento

Alícuota de IR para Actividades Económicas

La alícuota es del treinta por ciento 30%, siempre que supere los doce millones de córdobas a que hace referencia el artículo 39 del Reglamento de la Ley de Concertación Tributaria.

Base Legal: art. 52 de la LCT y art. 39 de su Reglamento

Inicio de la obligación de Pago Mínimo

No se empieza a declarar y pagar el pago mínimo definitivo desde que se inscribe, porque este se declara y paga una vez den inicio sus operaciones mercantiles, es decir que esta obligación inicia en el periodo fiscal en el que el contribuyente empiece a generar renta bruta gravable. Antes sólo se obliga con Anticipos sobre ingresos brutos. Si no tiene ingresos declara en cero.

Base Legal: arts. 43 y 59 de la LCT y art. 48 numeral 1 inciso a del Reglamento.

Obligaciones contables y formales de los contribuyentes: proporcionar los estados financieros, sus anexos, declaraciones y otros documentos de aplicación fiscal firmados por los representantes legales; Presentar declaraciones por medios electrónicos en los casos que determine la Administración Tributaria;

Suministrar a la Administración Tributaria cuando lo requiera el detalle de los márgenes de comercialización y lista de precios que sustente sus rentas; Presentar detalle de tipo de crédito fiscal cuando sea requerido. Base Legal: art. 72 de la LCT y art. 58 del Reglamento.

7.5 Oferta del Servicio de la Empresa.

Tabla de Oferta de Servicios SERVIMUC S.A

Código	Servicio de Consultoría	Personal Calificado
Serví. 1	Procesos Administrativos y Financieros	Lic. Administración de Empresa
Serví. 2	Legalización y constitución de empresas	Lic. En Derecho
Serví. 3	Procedimientos de Control de Calidad	Lic. En Mercadeo
Serví. 4	Planeación de los procesos Productivos	Lic. En Mercadeo
Serví. 5	Procesos y legalización de bienes Inmuebles	Lic. En Derecho
Serví. 6	Herramientas y procesos de Mercadeo	Lic. En Mercadeo
Serví. 7	Capacitaciones de mejora continua de los procesos productivos.	Lic. Administración de Empresa
Serví. 8	Capacitaciones de Contabilidad en General	Lic. En contabilidad

Tabla N°10: Oferta de Servicios Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Ingresos Anuales por Servicios de Consultoría.

Descripción del Servicio	Clientes	Horas al año	Costo Unitario	Ingreso Total
Consultoría Administrativa	55	600	C\$4,000.00	C\$120,000.00
Consultoría Financiera	50	720	C\$5,000.00	C\$200,000.00
Consultoría Proceso Legal	55	600	C\$3,500.00	C\$175,000.00
Consultoría en Control de Calidad	55	600	C\$4,000.00	C\$200,000.00
Consultoría en Planeación de Producción	55	600	C\$3,500.00	C\$175,000.00
Consultoría en Contabilidad	45	600	C\$4,000.00	C\$160,000.00
Consolatoria en Mercadeo	55	600	C\$3,500.00	C\$175,000.00
Capacitación en mejora continua	55	600	C\$3,500.00	C\$175,000.00
Total de Ingresos	380	4,920		C\$1,380,000.00

Tabla N°11: Ingresos anuales Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Flujo Neto de Efectivo de la empresa SERVIMUC S.A

Años de duración	0	1	2	3	4	5
Concepto						
Inversión Inicial	C\$1,735,000.00					
ingresos anuales		C\$ 1,590,000.00	C\$1,669,500.00	C\$1,752,975.00	C\$1,840,623.75	C\$2,029,286.70
Depreciación		C\$3,278.37	C\$3,278.37	C\$4,917.56	C\$6,556.75	C\$8,195.93
Ingresos Totales		C\$1,593,278.27	C\$1,672,778.37	C\$1,757,892.56	C\$1,847,180.50	C\$2,037,482.63
Costos Fijo		1028580.00	C\$1,028,580.00	C\$1,028,580.00	C\$1,028,580.00	C\$1,028,580.00
Gastos administrativos		C\$612,000.00	C\$618,120.00	C\$624,301.20	C\$630,544.21	C\$636,849.65
Pago antes de impuesto		C\$1,596,556.64				
INSS Patronal 21.5 %		C\$131,580.00	C\$132,895.80	C\$134,224.76	C\$135,567.01	C\$136,922.68
INATEC 2 %		C\$12,240.00	C\$12,362.40	C\$12,486.02	C\$12,610.88	C\$12,736.99
Total de Egresos		C\$1,784,400.00	C\$1,791,958.20	C\$1,799,591.98	C\$1,807,302.10	C\$1,815,089.32
Total de flujo de caja		-C\$191,121.73	-C\$119,179.83	-C\$41,699.42	C\$39,878.40	C\$222,393.31

Valor Actual Neto (VAN)	C\$487,537.50
Tasa Interna de Retorno (TIR)	25.88%
Período de Recuperación	4 años

Tabla N°12: Flujos de Efectivos Fuente: Elaboración Propia Ñurinda, E. J.A. (2022)

Para este Flujo de Efectivo se calculó Valor Actual Neto con una tasa de descuento del 18 % del proyecto de inversión de la Empresa SERVIMUV S.A para un periodo estimado de 5 años dándonos un VAN mayor a 0 indicando que el proyecto arroja un beneficio Positivo y cubre con las expectativa planteadas.

VIII. Conclusiones

En **SERVIMUC S.A** desde nuestro origen como consultores de calidad, representando una pieza clave para las pequeñas y medianas empresas en este complejo mundo actual de los negocios, cada vez más competitivo y exigente con la calidad de los servicios prestados, fomentando y fortaleciendo el modelo de dialogo, alianza y consenso con todas las instituciones del estado y organismos internacionales para garantizar y fomentar el marco legal y administrativo para la creación y atracción de nuevas inversiones nacionales e internacionales e implementar la industrialización para competir en el mercado local y las exportaciones, el financiamiento de aportación del capital inicial por parte de los socios, por lo antes expuesto, la empresa **SERVIMUC S.A** es un proyecto rentable para ejecutarse, a fin de solventar las problemáticas de las PYMES, mejorar la economía a todos los niveles.

Tomando en cuenta que en el estudio de pre factibilidad, se recomienda la inversión ya que esta sería una opción de apoyo al sector de las PYMES en el transcurso del estudio de pre factibilidad se analizaron aspectos fundamentales, en el estudio de mercado, técnico y financiero que demuestran la viabilidad para la instauración de la Empresa. Los indicadores financieros base referidos a Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, así como la Relación beneficio costo indican que el proyecto es rentable y atractivo para la inversión.

La empresa SERMUC S, A, será constituida como Sociedad anónima, apegada a Derecho a través de una Escritura Pública de Constitución de Sociedad con sus Estatutos, que luego será inscrita en el Registro Público del Departamento de Masaya en cumplimiento con todos los procedimientos legales de la Republica de Nicaragua.

Referente a los servicios que se ofertaran de parte de la empresa con el fin de que la mayoría de las pymes tengan mayor interés en las siguientes áreas planteadas procesos administrativo, sistemas para el aseguramiento de la Calidad, Control de calidad y Planeación de los procesos productivos. El canal de distribución que la empresa SERVIMUC S, A” pretende ofertar sus servicios es mediante el canal de distribución directo.

IX. Recomendaciones

Para que la empresa desde el inicio de su funcionamiento y pueda ser competitiva y ser líder en el mercado de la Consultoría debe de darles el valor necesario a sus trabajadores.

La empresa como nueva opción en mercado para la realización de la consultoría empresarial debe de mantener su imagen y para ser una opción de solución más completa, es importante mencionar las demás opciones son viables y se deben mantener presentes.

De igual manera se deben de crear alianzas con diferentes organizaciones e instituciones gubernamentales para darse a conocer los servicios de la empresa, manteniendo la publicidad estratégica para alcanzar las metas propuestas.

Recomiendo que se determinen de manera escrita las expectativas de la organización sobre lo que se espera lograr, cómo va a funcionar el proceso, cuál papel van a desempeñar y tiempo de duración.

Actualmente las empresas necesitan actualizarse para mejorar su competitividad, por lo que es necesario enfrentarse a procesos de mejora continua.

Además los servicios de una consultora externa implican involucrarse en ese proceso de mejora continua.

El costo de una consultoría puede ser percibido como un gasto excesivo, sin embargo es conveniente solucionar los problemas desde su inicio; para que cuando se tengan planes de expansión, no se arrastren problemas antiguos y se logre ser una empresa realmente exitosa.

Es necesario establecer acciones con el MEFCCA, MIFIC, ALCALDIA y CETREX para crear espacios de acompañamiento empresarial a la PYMES de Masaya y dar a conocer los servicios de la empresa.

Como última recomendación, conviene enfatizar que la implementación es casi tan importante como el seguimiento que se le dé a las acciones realizadas. En el caso de la consultoría, sería propicio realizar un seguimiento mensual de los cambios realizados y observar cuidadosamente el crecimiento de la empresa.

X. Bibliografía

- Aich Mercado, J. M. (2018). La importancia de los impuestos para la sociedad y las consecuencias de su evasión en Argentina, Chile y Nicaragua, en el periodo 2014 al 2016 (Doctoral dissertation, Universidad de Tecnología y Comercio (UNITEC)).
- Berry, R. A. (1998). Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina. Revista de la CEPAL.
- Bustamante Gonzales, J. C. (2014). Participación de la Junta General de Accionistas en la enajenación de activos.
- Carvajal Muñoz, C. D., & Gutiérrez Medina, J. (2021). Artículo de revisión. Grupos de trabajo, equipos de trabajo y equipos de trabajo de alto rendimiento: una mirada desde la gestión, el liderazgo y el rendimiento (Doctoral dissertation, Universidad EAFIT).
- Fayol, H. (1916). Principios administrativos. Retrieved from.
- Heredia, A. (2020). Políticas de fomento para la incorporación de las tecnologías digitales en el micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina: revisión de experiencias y oportunidades.
- Hudiel, M. J. B., Navarrete, X. C. P., Espinoza, L. K. R., & Valenzuela, S. I. A. Situación económica de las MIPYMES del sector artesanía en la ciudad de Estelí.
- López Aguilar, D. J. (2012). Pre-factibilidad para la creación de un Centro de Consultoría y asesoría empresarial para la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios Seccional Bello (Doctoral dissertation, administración de Empresas).

- Maldonado, J. (2018). *Gestión de proyectos*. Honduras: MCC.
- Núñez Zambrano, Y. V., Puerta Ortegón, E. M., & Rojas Forero, L. D. (2019). Creación de una empresa de consultoría en constitución y organización empresarial y comercio exterior para las Mipymes del sector panelero cundinamarqués.
- Obando, J. O. T. (2018). Análisis de indicadores socioculturales de desarrollo rural en la comunidad Santa Rita, Masatepe-Masaya, 2017. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 6(11), 01-20.
- Salcedo, W. R. (2020). FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y AFINES (Doctoral dissertation, UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA).
- Sanz, M. J. M. (2015). *Introducción a la investigación de mercados*. Esic editorial.
- Sisa Garcés, G. P. (2022). Propuestas para mejorar la contratación e inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el sistema de contratación pública del Ecuador (Master's thesis, Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador).
- Sisa Garcés, G. P. (2022). Propuestas para mejorar la contratación e inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el sistema de contratación pública del Ecuador (Master's thesis, Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador).
- Vaca, L. M. F., Guerrero, M. F. G., Fajardo, C. E. V., Vaca, L. A. F., Santillán, X. L. Z., Granda, L. E. S., & Salazar, J. A. P. (2019). Valor actual neto y tasa interna de retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Investigación Operacional*, 40(4), 469-474.

XI. Anexo

Anexo 1.

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA ADMINISTRATIVA

Nombre del entrevistado: _____
 Puesto que desempeña: _____

Fecha: _____ / _____ / _____

Hora de Inicio: _____ : _____ Hora Final: _____ : _____

Objetivo de la Entrevista Recibir información a fin de conocer la cantidad de negocios que realizan procesos administrativos financiero como base fundamental para la toma de decisiones.

Items	Preguntas Cerradas	si	No
1	¿Poseen sistemas de contabilidad automatizada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Conoce la disponibilidad de efectivo diario con que cuenta la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿La información contable que proporciona el departamento de contabilidad es mensual?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Según los resultados de los períodos anteriores, sabe cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Han contratado auditores externos, que les revise la información financiera?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Utilizan herramientas de análisis financiero para conocer la situación de la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Una vez que obtiene los estados financieros procede a elaborar informes de análisis financiero?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Posee información acerca de opciones de financiamiento o modelos de inversión?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿Lleva control del ciclo de conversión del efectivo, análisis de liquidez y capital de trabajo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anexo 2.

Encuestas de satisfacción al cliente
UNAN-MANAGUA CUDECE – PROCOMIN

Evaluación interna de la satisfacción del cliente.

1. ¿Cómo le parece la atención que le brinda el personal de Consultoría de la empresa?

Excelente Buena

Regular

Deficiente

2. El precio de los Servicios que ofrecemos le parece:

Económico

Costoso

Normal

3. La Calidad de los Servicios que ofrece la empresa es:

Adecuada

Demorada

Insuficiente

4. En comparación con otras empresas de Consultoría, considera que los servicios son:

Mejor Igual

Peor

No lo se

5. Ud. cree que es necesario diseñar más Publicidad de la Empresa de Servicios de Consultoría SI_____ NO__

6. ¿Los Servicios de la Empresa de Consultoría satisfacen sus necesidades? Si () No ()

7. ¿Le gustaría a usted que la Empresa Consultora se ampliara con otras áreas de servicio?

Si () No ()

Gracias por su colaboración

