



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA**

UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM – Carazo

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Proyecto de Graduación para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas

Proyecto de emprendimiento para la constitución de la consultora contable “Guevara & Hernández, S.A”, dedicada a la atención a las MIPYMES del departamento de Carazo, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el año 2022.

Autores:

Br. Guevara Largaespada José Ángel

Br. Hernández López Yaoska María

Carné

17 – 02242 – 9

18 – 90492 – 6

Tutores:

MSc. Modesta Carolina Rojas

Lic. Guillermo Bladimir Acevedo Cruz

Jinotepe, diciembre del 2022

Carta aval



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Jinotepe, 30 de noviembre del año 2022

D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra
Director
Depto. de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Doctor Arévalo Cuadra:

Por este medio entrego formalmente informe de Proyecto de Graduación, bajo el Tema: Proyecto de emprendimiento para la IV región, presentado por los bachilleres:

No.	Apellidos y Nombres	Carné
1.	Br. Guevara Largaespada José Ángel	17 – 02242 – 9
2.	Br. Hernández López Yaoska María	18 – 90492 – 6

Siendo el subtema: Proyecto de emprendimiento de Constitución de Consultora Contable “Guevara & Hernández, S.A”, dedicada a la atención a las PYMES del departamento de Carazo, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el año 2022.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, Proyecto de Graduación. Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno económico y laboral del país.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en **Contaduría Pública y Finanzas**.

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

Atentamente,


MSc. Modesta Carolina Rojas
Tutor de Proyecto de Graduación


Lic. Guillermo Bladimir Acevedo Cruz
Tutor de Proyecto de Graduación

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo | Edificio Reynaldo Rosales
Telf: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.ceconom.faremo@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

Dedicatorias

A Dios en primer lugar por darme sabiduría y fortaleza para seguir adelante a pesar de las adversidades que se me presentaron en el camino, ya que en cada obstáculo él estuvo a mi lado sosteniéndome a cada paso que daba.

A mis padres; Silvio Antonio Hernández Gonzáles y Raquel Isabel López García. Especialmente a mi madre, que siempre estuvo a mi lado apoyándome, aconsejándome, dándome ánimos para continuar, y siempre creyó en mí.

A Cayro Jasseth Sánchez Castillo, por su apoyo incondicional, su paciencia, por creer siempre en mí, por darme ánimos cuando más lo necesitaba.

Al profesor José Daniel Guido Chávez por su tiempo, apoyo, consejos, paciencia para que hoy en día pueda lograr mi sueño.

A la profesora Silvia Elena Carranza por haber compartido sus conocimientos y experiencias de una manera muy especial, y lograr transmitirme su amor a esta bella carrera de Contaduría pública y finanzas.

A mis tutores, Raúl Medrano, Guillermo Acevedo, Modesta Rojas, por guiarme y apoyarme durante este proceso, por compartir sus conocimientos de la mejor manera posible, por su tiempo, consejos y confianza depositada.

A Ronaldo Jabier Hernández Velásquez por confiar en mi potencial, por siempre apoyarme, por su amistad, sus consejos, cariño y aprecio.

A la UNAN-FAREM Carazo, por su apoyo al darnos la enseñanza y por formar parte de nuevos profesionales triunfadores.

Dedicatoria

Yo José Ángel Guevara Largaespada, dedicó este trabajo de proyecto de graduación de forma muy especial y personal de la siguiente manera:

A Dios, Yahveh padre todopoderoso que mediante la fe puesta en el él todo es posible y siempre favorecer día a día con lo más esencial la vida, la familia, el entusiasmo y saber que él nos tiene un propósito en nuestras vidas.

A mis padres Gioconda Largaespada, y Miguel Guevara y hermanos quienes me han apoyado enormemente en cada decisión de mi vida, siempre enseñándome con el ejemplo de esfuerzo y disciplina en la vida en cualquier actividad que realice.

A mis demás familiares, abuela, tíos, primos y amigos quienes siempre me dan ánimos para seguir adelante, alegrándose de cada meta cumplida en mi vida.

Al personal docente de UNAN- FAREM, Carazo, quienes con mucha disposición comparten sus conocimientos en la preparación profesional, hago mención especial al tutor de investigación aplicada Dr. Raúl Medrano, quien ayudo a fortalecer esta idea de nuestro proyecto, y los tutores Lic. Guillermo Acevedo y MSc. Modesta Rojas, quienes han guiado la elaboración de este documento, por la comprensión y buena actitud al momento de las revisiones y recomendaciones a nuestro trabajo.

Agradecimientos

Agradecemos infinitamente a Dios nuestro padre Celestial por darnos la oportunidad de finalizar nuestros estudios y por darnos las fuerzas para seguir adelante en estos cinco años que no fueron fáciles.

Agradecemos a nuestros padres por todo su apoyo, a nuestros tutores Guillermo Acevedo y Modesta Rojas por todo su apoyo que como profesional maestros y amigos nos brindaron.

Agradecemos al profesor José Daniel Guido Chávez por su apoyo, comprensión, amistad, y paciencia durante todo este tiempo en la universidad.

A la universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN FAREM Carazo, por habernos dado la oportunidad de poder recibir nuestros estudios académicos de la carrera de contaduría pública y finanzas ya que es un arma fundamental para nuestro futuro.

Resumen ejecutivo

El presente trabajo de innovación y emprendimiento, trata de la prestación de servicios contables a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), el emprendimiento lleva por nombre “Consultora Contable Guevara & Hernández S.A.” y estará ubicado en la ciudad de Jinotepe, departamento de Carazo, esta localización es debido a que Jinotepe es la cabecera departamental y es el municipio con la mayor concentración de MIPYMES en Carazo.

La consultora contable Guevara & Hernández S.A. tienen como propósito apoyar a los diferentes negocios en desarrollo, al ofrecer servicios contables de calidad y con precios competitivos en el mercado, esto con el objetivo de aportar significativamente al crecimiento y subsistencia de dichos negocios en el departamento de Carazo. Con este proyecto de emprendimiento también se pretende promover una cultura contable, para un mejor control financiero y que contribuya en la evolución de los negocios.

Este trabajo se realizó bajo un enfoque de investigación mixto, cualitativo en el cual se describieron todos aquellos aspectos importantes del proyecto, la base científica y legal. En la parte cuantitativa se elaboró un plan financiero donde se presentan todos los gastos monetarios que ayuda a identificar si es rentable el proyecto y de esta forma realizar las proyecciones de ventas a futuro, cabe mencionar que en el mes de diciembre se incrementara la prestación de algunos servicios debido a la demanda que estos tienen a final del año por los cierres anuales.

Índice

1.	Introducción	1
2.	Objetivos	2
2.1.	Objetivo general	2
2.2.	Objetivos específicos.....	2
3.	Generalidades del proyecto.....	3
3.1.	Solución.....	3
3.1.1.	Método del embudo o funnel de la innovación.....	5
3.1.2.	Método desing thinking	11
3.2.	Oportunidad de mercado	14
3.2.1.	Ambiente externo.....	15
3.2.2.	Ambiente Interno.	20
3.3.	Propuesta de valor (modelo Canvas).....	22
3.3.1.	La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.	27
3.4.	Ciclo del proyecto	31
3.4.1.	Idea y perfil del proyecto.	31
3.4.2.	Etapas.....	32
3.5.	Visibilidad del proyecto (Banner, Poster, Brochure)	37
3.5.1.	Herramientas.	37
3.5.2.	Mensaje.....	47
3.5.2.1.	Momentos claves de comunicación.	49
3.6.	Resultados esperados.....	51
4.	Estudio de mercado.....	54
4.1.	Investigación de mercado.....	54
4.2.	Análisis de la demanda.....	55
4.2.1.	Cálculo de la demanda potencial	56
4.3.	Análisis de la oferta.....	60
4.3.1.	Cálculo de oferta.....	61
4.3.2.	Cálculo de la demanda insatisfecha	62
4.4.	Análisis de precio.....	64
4.4.1.	Comparación de precio del mercado.....	67

4.4.2.	Estructura de precio	74
4.4.3.	Precio Unitario	77
4.5.	Estrategia competitiva de mercado (4PS)	78
4.5.1.	Estrategia de producto.....	80
4.5.2.	Estrategia de precio.....	84
4.5.3.	Estrategia de Distribución.....	88
4.5.4.	Estrategia de promoción y publicidad.....	91
4.5.5.	Presupuesto de la estrategia	99
4.6.	Proyección de Ventas	101
5.	Plan del servicio.....	104
5.1.	El proceso del servicio	104
5.1.1.	Descripción del proceso	104
5.1.2.	Diagrama de flujos	106
5.2.	Proveedores y condiciones de compra de los equipos	107
5.3.	Capital fijo y vida útil (Inversión fija)	109
5.4.	Ubicación y distribución física de la empresa.....	110
5.4.1.	Macro localización.....	110
5.4.2.	Micro localización	111
5.4.3.	Distribución física del negocio	113
5.5.	Insumos, su costo y disponibilidad	114
5.6.	Personal, su costo y disponibilidad	121
5.7.	Costos indirectos.	123
6.	Plan de organización y gestión	125
6.1.	Marco legal (forma jurídica)	126
6.2.	Estructura de la organización	139
6.3.	Fichas de cargo.....	142
6.4.	Actividades y gastos preliminares.....	147
6.5.	Equipos de oficina.....	149
6.6.	Gastos operativos	151
7.	Plan financiero	154
7.1.	Inversión y fuente de financiamiento.....	154
7.1.1.	Inversión fija	154

7.1.2.	Inversión diferida	155
7.1.3.	Capital de trabajo	156
7.1.4.	Inversión total	160
7.1.5.	Estructura del Financiamiento	161
7.1.6.	Estado de Situación Financiera inicial	161
7.2.	Presupuestos de Ingresos, egresos y costos.....	162
7.2.1.	Punto de equilibrio.....	163
7.2.2.	Presupuesto de ingresos	165
7.2.3.	Presupuestos de egreso	166
7.2.4.	Estructura de Costos	175
7.3.	Presupuesto financiero	180
7.3.1.	Flujo de Caja.....	180
7.3.2.	Estado de Resultados Proyectado	182
7.3.3.	Estado de Situación Financiera Proyectado	183
7.4.	Evaluación financiera.....	184
7.4.1.	Flujo de fondos	184
7.4.2.	Valor Actual Neto (VAN).....	184
7.4.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	186
7.4.4.	Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).....	188
7.4.5.	Relación Beneficio-Costo (B/C).....	189
8.	Bibliografía	191
9.	Anexos	196
9.1.	Cronograma de trabajo del proyecto de emprendimiento.	196
9.2.	Encuesta a propietarios de MIPYMES en el departamento de Carazo	197
9.3.	Entrevistas preliminares sobre la discusión de la idea del proyecto, con docentes de la UNAN-FAREM. Carazo y emprendedores del departamento de Carazo.	201
9.4.	Aplicación de encuestas a dueños de MIPYMES en el departamento de Carazo.....	202
9.5.	Formatos de inscripción en instituciones públicas de Nicaragua.....	203
9.5.1.	Formato de Inscripción del empleador en el INSS.	203
9.6.	Organigrama a largo plazo de la Consultora Contable	211
9.7.	Fichas de cargo del organigrama a largo plazo de la Consultora.....	212

9.8.	Muestra y sub muestra de las MYPYMES establecidas en el departamento de Carazo.	224
9.9.	Proyecciones en cantidad y en unidades monetarias de los servicios contables durante el primer año proyectado	225
9.10.	Compra de materiales e insumos de los servicios en unidades físicas y monetarias durante el primer año proyectado	226
9.11.	Compra de materiales de limpieza en unidades físicas y monetarias durante el primer año proyectado	228
9.12.	Proyecciones de costos durante el primer año.....	229
9.13.	Resumen de costos durante el primer año	229
9.14.	Proyecciones de Gastos de venta durante el primer año proyectado.....	230
9.15.	Proyecciones de Gastos de administración durante el primer año proyectado.....	230
9.16.	Estado de resultados mensual durante el primer año proyectado	231
9.17.	Nominas mensuales del segundo y tercer año proyectado	231
9.18.	Estructura de costos de los servicios contables	233
9.19.	Prototipo de reportes financieros para MIPYMES en Carazo.....	241
9.20.	Metodología de la Investigación.....	243

Índice de Ilustraciones.

Ilustración 1:	Método funnel o de Innovación	5
Ilustración 2:	Método desing thinking	11
Ilustración 3:	Necesidades de las MIPYMES.....	12
Ilustración 4:	Orden de las entidades para inscripción de negocios y registro de la propiedad intelectual en Nicaragua.....	29
Ilustración 5:	Ciclo de un Proyecto de emprendimiento	36
Ilustración 6:	Logotipo del Proyecto	38
Ilustración 7:	Diseño del Sitio web del proyecto	40
Ilustración 8:	Banner publicitario para Redes Sociales.....	41
Ilustración 9:	Poster publicitario del proyecto	42
Ilustración 10:	Lado A del Brochure del Proyecto.....	43

Ilustración 11: Lado B del Brochure del proyecto	44
Ilustración 12: Página de Facebook del proyecto	45
Ilustración 13: Página de Instagram del proyecto	46
Ilustración 14: Comunicación por WhatsApp Bussines.....	46
Ilustración 15: Calculo de la muestra para aplicación de encuestas	54
Ilustración 16: Componentes del Análisis del precios	67
Ilustración 17: Proceso de los precios unitarios	78
Ilustración 18: Componentes del marketing mix	79
Ilustración 19: Canal directo de Comunicación con el cliente.....	89
Ilustración 20: Canal de distribución a través de Redes Sociales y Llamadas telefónicas	90
Ilustración 21: Etapas para la prestación de un servicio de Consultoría.....	104
Ilustración 22: Diagrama de flujo de la prestación de un servicio de la consultora.....	106
Ilustración 23: Proveedor de materiales	107
Ilustración 24: Proveedores de equipos.....	107
Ilustración 25: Proveedores de servicios.....	108
Ilustración 26: Otros proveedores	108
Ilustración 27: Mapa político-administrativo del departamento de Carazo	111
Ilustración 28: Micro localización del Consultora Contable.....	113
Ilustración 29: Distribución física de la Consultora Contable.	114
Ilustración 30: Orden de Inscripción de la sociedad anónima en las Instituciones estatales de Nicaragua	129
Ilustración 31: Registro Público Mercantil de Carazo	130
Ilustración 32: Estructura Organizativa de Corto plazo de la Consultora.....	141
Ilustración 33: Actividades de acondicionamiento del lugar	148
Ilustración 34: Punto de equilibrio del proyecto	164

Índice de Tablas

Tabla 1: Ideas de Negocio del proyecto.....	7
Tabla 2: Evaluación de Ideas	9
Tabla 3: Modelo Canvas	26
Tabla 4: Calculo de Sub muestra y Subdivisión para aplicación de encuestas.....	56
Tabla 5: Precios de Servicios Contables de la competencia	70
Tabla 6: Competencia Indirecta en el departamento de Carazo	71
Tabla 7: Competencia Indirecta en Managua	72
Tabla 8: Estructura de Precios de Venta de Servicios del proyecto	76
Tabla 9: Estrategia de producto	83
Tabla 10: Presupuesto de promoción y publicidad del proyecto	96
Tabla 11: Presupuesto de mercadotecnia proyectado	100
Tabla 12: Proyección de ventas de enero a junio según precio de penetración al mercado.	103
Tabla 13: Proyección de ventas de julio a diciembre según precio de penetración al mercado	103
Tabla 14: Insumos de papelería y útiles de oficina.....	115
Tabla 15: Formatos de papelería de oficina.....	119
Tabla 16: Insumos de material de limpieza	120
Tabla 17: Tabla de Salario mínimo en Nicaragua 2022	122
Tabla 18: Gastos previos a la inscripción de la Consultora ante las entidades correspondientes	128
Tabla 19: Clasificación de las MIPYMES en Nicaragua	129
Tabla 20: Costo de Inscripción de una persona jurídica en el Registro Público Mercantil de Nicaragua	131
Tabla 21: Costo de Inscripción para personas jurídicas en la Dirección General de Ingresos de Nicaragua	133
Tabla 22: Costo de Inscripción de persona jurídica en la Alcaldía Municipal de Jinotepe.....	135
Tabla 23: Leyes nicaragüenses y normativas contables que rigen a la Consultora Contable....	137
Tabla 24: Ficha de cargo del socio director	143
Tabla 25: Ficha de cargo del Asesor legal.....	144

Tabla 26: Ficha de cargo del Asesor contable	145
Tabla 27: Ficha de cargo del Auxiliar administrativo.....	146
Tabla 28: Gastos por actividades Legales y de formalización de sociedad anónima	148
Tabla 29: Mobiliario y equipo de oficina.	149
Tabla 30: Equipo de cómputo de la consultora.....	150
Tabla 31: Nómina mensual de la consultora.....	152
Tabla 32: Gastos operativos de la Consultora.....	153
Tabla 33: Detalle de Inversión fija.....	155
Tabla 34: Detalle de Inversión Diferida	156
Tabla 35: Detalle de cálculo del capital de trabajo.....	157
Tabla 36:Plan de Inversión	160
Tabla 37: Fuente de Financiamiento.....	161
Tabla 38: Estado de situación financiera inicial del proyecto	162
Tabla 39: Volumen de ventas mínimas por servicios	164
Tabla 40: Presupuesto de ingresos en unidades físicas.....	165
Tabla 41 : Presupuesto de ingresos en unidades monetarias	166
Tabla 42: Unidades físicas de los insumos	166
Tabla 43: Unidades monetarias de los insumos.....	168
Tabla 44: Unidades físicas material de limpieza	170
Tabla 45: Unidades monetarias de los materiales de limpieza	171
Tabla 46: Costo total del personal	172
Tabla 47: Costo de personal en el área de servicios contables	173
Tabla 48: Costos directos del proyecto.....	173
Tabla 49: Costos indirectos del proyecto.....	173
Tabla 50: Gastos de ventas del proyecto	174
Tabla 51: Gastos de administración del proyecto	175
Tabla 52: Estructura de costos del informe de ingreso y egresos.....	176
Tabla 53: Estructura del servicio determinación de costos.....	177

Tabla 54: Estructura del servicio de control de inventario	178
Tabla 55: Estructura del servicio de declaraciones fiscales.....	179
Tabla 56: Flujo de caja proyectado.....	181
Tabla 57: Estado de Resultados proyectado	182
Tabla 58: Estado de Situación Financiera Proyectado.....	183
Tabla 59: Calculo del V.A.N	185
Tabla 60: Criterios de evaluación del V.A.N.....	186
Tabla 61: Calculo de la T.I.R.....	187
Tabla 62: Criterio de evaluación de la T.I.R.....	187
Tabla 63: Calculo de evaluación del P.R.I.....	188
Tabla 64: Calculo del R.C.B	189
Tabla 65: Criterios de evaluación de R.C.B	189

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Consultoras contables en el Departamento de Carazo	58
Gráfico 2: Demanda que posee el proyecto	59
Gráfico 3: Competencia del Proyecto.....	61
Gráfico 4: Competencia Indirecta del proyecto.....	62
Gráfico 5: Análisis del precios.....	65
Gráfico 6: Reconocimiento de Consultoras Contables en Carazo.....	69
Gráfico 7: Demanda de los Servicios Contables	82
Gráfico 8: Frecuencia de Contratación de Servicios contables.....	86
Gráfico 9: Preferencia de Adquisición del servicio contable	90
Gráfico 10: Medio para conocer la promoción y publicidad del proyecto	93
Gráfico 11: Red Social de preferencia por los dueños de MIPYMES en Carazo	95
Gráfico 12: Evaluación de la idea del proyecto.....	98

1. Introducción

El presente documento contiene un proyecto de emprendimiento, con el fin de brindar ayuda contable a los pequeños comerciantes y emprendedores caraceños, además de aprovechar esta oportunidad para que los egresados de la carrera de contaduría pública y finanzas se conviertan en los propios protagonistas de emprender un negocio que le genere rigurosos ingresos.

De acuerdo con las cifras del Banco Central de Nicaragua, la tasa de desempleo en el segundo trimestre de 2021 se ubicó en el 5,1 por ciento. La pandemia de COVID-19 fue en parte una de las principales causas del desempleo, aunque también aumentaron los emprendimientos. El departamento de Carazo no fue la excepción en cuanto a los nuevos emprendimientos es por ello que esta oportunidad encontrada se puede aprovechar y explotar al implementar un negocio que pueda ser de gran utilidad para el control financiero y desarrollo económico de las Micro, Pequeñas Y Medianas empresas.

En vista de la necesidad de las MIPYMES surgidas durante los últimos años, en tener un control de sus actividades operativas y financieras, el presente plan de negocios está orientado en fundar una consultora contable en el departamento de Carazo, que proyecta dar una atención personalizada directa a sus clientes a fin de brindarles una variedad de servicios en materia contable, financiera, tributaria, y asesorías con un equipo altamente calificado y apegado a principios éticos y morales que la profesión exige.

La consultora contable Guevara & Hernández S.A., pretende ser una referencia de elegir en la prestación de servicios con calidad y precios competitivos, con lo que se espera superar la poca cultura contable de algunos propietarios de emprendimientos o empresas, quienes al obtener el servicio podrán apreciar las ventajas y visualizar el profesionalismo, calidad, y satisfacción de mejorar su propia organización, impulsar al desarrollo, formalización, con la finalidad de obtener mejores resultados en el logro de sus metas y objetivos de cada empresario de una MIPYMES del departamento de Carazo.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Formular un proyecto de emprendimiento para la constitución de la consultora contable “Guevara & Hernández, S.A”, dedicada a la atención a las MIPYMES del departamento de Carazo, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el año 2022.

2.2. Objetivos específicos

- 1.** Realizar un estudio de mercado para el conocimiento de las variables de la oferta y demanda del proyecto respecto a la aceptación por parte de los dueños de MIPYMES en el departamento de Carazo
- 2.** Elaborar un plan de Servicios, que refleje los costos, bienes tangibles, y perfil del personal que se requiera para el proyecto de emprendimiento, para conocer la inversión exacta y poder del impacto económico que genera la idea de negocio.
- 3.** Detallar en el Plan de Gestión y Organización la estructura jurídica y empresarial de la consultora contable, así como fichas de cargo y demás recursos necesarios para el proyecto, para lograr la optimización, competitividad y cumplimiento de las metas a futuro de la idea de negocio.
- 4.** Determinar con el Plan Financiero la rentabilidad económica del de acuerdo a las estrategias de los servicios contables brindados a las MIPYMES en el departamento de Carazo.

3. Generalidades del proyecto

3.1. Solución

Las pequeñas y medianas empresas en Nicaragua, aunque son importantes unidades económicas por ser numerosas, y porque participan en la producción y en la generación de empleos, requieren de los esfuerzos y políticas de fomento para crecer o mantenerse en el mercado, la mayoría no pasan al siguiente nivel de crecimiento, las variables que determinan el éxito o fracaso son múltiples, sin embargo, el uso adecuado de las informaciones contables y financieras es un factor determinante en el desempeño de cualquier tipo de negocio.

Cabe destacar que desde enero a julio del 2021 se establecieron 7,600 nuevos negocios o emprendimientos en Nicaragua, según cifras oficiales del Banco Central de Nicaragua (BCN). Estos emprendimientos surgen en medio de la pandemia de la COVID-19 que dejó en desempleo a muchos profesionales que en busca de nuevas alternativas crearon sus propios emprendimientos.

En muchas de las MIPYMES el uso de los sistemas contables es casi nulo, no hay en ellas informaciones satisfactorias para evaluar su crecimiento y desarrollo en el mercado, general o individual, siendo esto un gran obstáculo para el desarrollo, crecimiento y viabilidad de estos tipos de empresas.

La Contabilidad es quizás el elemento más importante en toda empresa o negocio, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella. Para muchas personas la contabilidad es vista más como una obligación legal, algo que debe llevarse porque no hay más remedio, ignorando lo importante y lo útil que puede llegar a ser para el control y crecimiento del negocio.

Llevar la contabilidad en un negocio o empresa es importante por las siguientes razones:

1. La contabilidad presenta la situación financiera de la empresa bajo un enfoque realista y técnico, considerando todos los elementos necesarios para la presentación de cada valor monetario. Eso produce la confianza necesaria para que los dueños, inversionistas, acreedores, clientes y el público en general, valoren a la empresa en su accionar interno, su productividad o capacidad de generación de ingresos y utilidades.

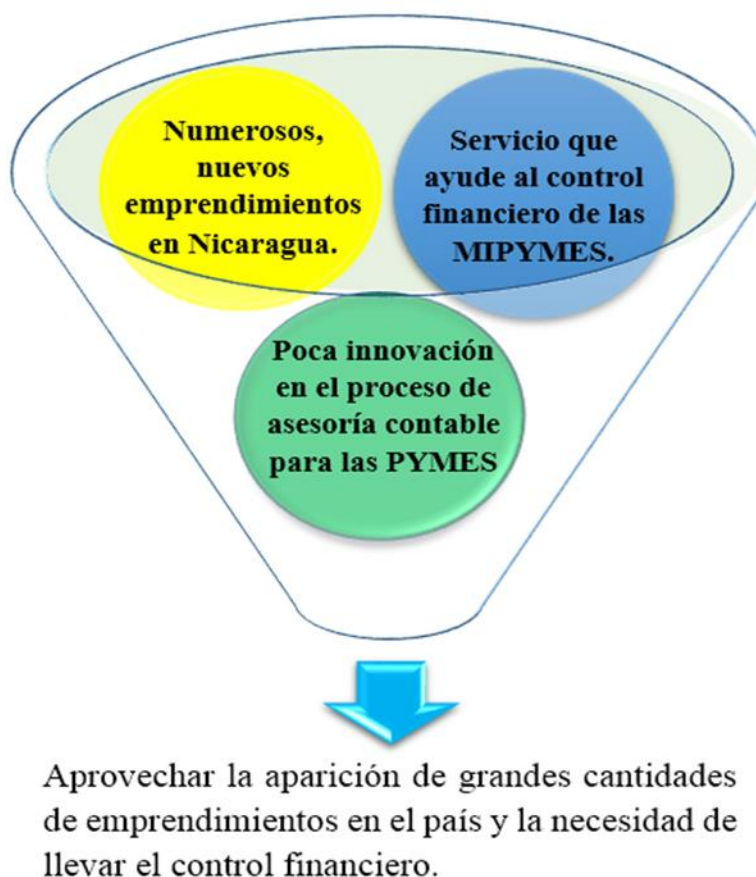
2. La contabilidad permite conocer los costos reales de sus productos, o de cada uno de sus procesos internos donde se generan esos costos; lo que permite que se puedan establecer valores de venta de los productos, ajustar sus gastos operativos, de ventas, de mano de obra, para lograr una administración más eficiente de sus recursos y aumentar su nivel de productividad y competitividad.

3. La contabilidad nos permite hacer planes para el futuro, para proponernos objetivos y metas concretas en función de desarrollar cada vez más la empresa, buscando elevar los niveles de competitividad y la obtención de mayores utilidades.

De enero a julio del 2021 se establecieron 7.600 nuevos negocios o emprendimientos en Nicaragua, según cifras oficiales. Estos emprendimientos surgen en medio de la pandemia de la COVID-19 que dejó en desempleo a muchos profesionales que en busca de nuevas alternativas crearon sus propios emprendimientos.

3.1.1. Método del embudo o funnel de la innovación

Ilustración 1: Método funnel o de Innovación



Fuente: elaboración propia de equipo de Investigación

3.1.1.1. Oportunidades

Actualmente existen numerosos emprendimientos en el departamento de Carazo que surgen a raíz del desempleo y necesidad que origino la crisis sociopolítica en el país y la pandemia a nivel mundial, los nicaragüenses buscan obtener nuevos ingresos para tener un mejor nivel de vida ante tal difícil situación. Así como a diario surgen nuevos negocios también otros cierran operaciones, esto se debe en su gran mayoría a las siguientes causas:

- Mala administración de sus recursos económicos, esta mala administración se puede asociar al desconocimiento de la situación financiera del negocio lo que lleva a los emprendedores a tomar malas decisiones en cuanto al efectivo y deudas.
- No se lleva un control de los ingresos, egresos, gastos, deudas, entre otros. La mayoría de emprendedores no llevan un control financiero estricto de su negocio, muchas veces porque no lo creen necesario y se basan en su experiencia, lo que suele llevarlos al fracaso.
- Poca importancia a la contabilidad de su negocio, en su gran mayoría los propietarios de MIPYMES prestan poco interés a la contabilización de cada una de sus actividades ya que creen que no es tan necesario por el hecho de pertenecer a un régimen de cuota fija y no tener tantas obligaciones fiscales como las grandes empresas.
- No solicitan ayuda o asesoramientos para llevar un control de sus finanzas, en el departamento de Carazo existen despachos contables y personas que trabajan en la materia de manera independiente, pero estos se enfocan más en las grandes empresas o negocios por lo que muchos dueños de MYPIMES no solicitan de su ayuda, además que los costos por sus servicios son muy elevados para estas personas con una economía pequeña o en crecimiento.

Ante estas necesidades visualizadas en las MIPYMES del departamento de Carazo surge una oportunidad para un negocio que brinde asesorías contables a este sector desprotegido, pero no menos importante, al querer solucionar la problemática antes mencionada, esta idea emprendedora tiene grandes expectativas de ser aceptada y acogida por dueños o propietarios de micros, pequeños y medianos negocios.

3.1.1.2. Evaluación de las ideas

Presentación de la lluvia de ideas que se realizó para obtener la mejor idea de proyecto, tomando en cuenta las necesidades de la MIPYMES y la oportunidad en el mercado.

Tabla 1: Ideas de Negocio del proyecto

Ideas de negocio
1. Canal de You Tube para brindar tips contables.
2. Consultora de asesoría contable para las MIPYMES.
3. Blog sobre información contable para las MIPYMES.

Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación

Para la evaluación y selección de la mejor idea para proyecto se tomaron en cuenta varios criterios o variables:

Nivel de innovación: Según la definición que propone la (OCDE, 2021) (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos):

Una innovación es un nuevo o mejorado producto o proceso (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos previos de la unidad institucional y que ha sido puesto a disposición de potenciales personas usuarias (producto) o implementado en la unidad institucional (p.1).

La innovación nos aporta un valor añadido, por lo que resulta un criterio muy importante en la evaluación del proyecto. El proceso de innovación requiere considerar las necesidades actuales y tendencias, lo que pretendemos alcanzar y ofrecer. Para ello es vital contar con la opinión de los clientes a los que irá dirigido este esfuerzo.

Mercado potencial: El mercado potencial hace referencia al “conjunto de personas que necesitan o podrían necesitar el producto o servicio general que deseas ofrecer” (Terrero, 2021).

El mercado potencial comprende a los individuos que consumen un producto o servicio similar al que ofreces, a las personas que actualmente no lo consumen (pero que lo necesitan y por alguna razón no lo han encontrado), y, finalmente, a las personas que actualmente no lo consumen pero que probablemente en el futuro podrían hacerlo. Resulta muy importante conocer la oferta y demanda existente en un determinado territorio, por lo que este factor en nuestra evaluación resulta relevante.

Conocimiento técnico: Se conoce como conocimiento técnico o simplemente técnica al “tipo de saberes aplicados que comúnmente implican destrezas manuales e intelectuales, así como el uso de herramientas y de otros conocimientos secundarios” (Etecé, 2021).

El conocimiento técnico tiene como propósito la resolución de problemas mediante el uso o la adaptación de las herramientas humanas a la modificación de la realidad, todo con un fin práctico predeterminado.

Bajo requerimiento de capital: Es el dinero necesario para concretar y mantener vivo el proyecto. Esta variable es de gran importancia para el equipo de proyecto ya que se debe de visualizar la viabilidad de la mejor opción, siendo realistas con el capital que se cuenta y el necesario para llevar a cabo la idea de proyecto.

En la evolución de las ideas propuestas por el equipo se calificó cada elemento o variable expresada anteriormente, para medir cuál de las ideas es la mejor para desarrollarse. La puntuación se categorizo de la siguiente manera:

- 5 Muy bueno

- 4 Bueno
- 3 Regular
- 2 Bajo
- 1 Muy bajo

Matriz de evaluación de las ideas

Tabla 2: Evaluación de Ideas

Criterios a Evaluar	Soluciones		
	1	2	3
Nivel de innovación	2	4	2
Mercado potencial	3	4	1
Conocimiento técnico	2	4	2
Bajo requerimiento de capital	4	4	4
Mejor opción	11	16	9

Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación

3.1.1.3. Priorización

Como resultado de la evaluación de las ideas propuestas por el equipo de investigación, se seleccionó la idea número dos, esta consiste en crear una Consultora de asesoría contable para las MIPYMES en el departamento de Carazo para solventar las necesidades contables en los diferentes negocios de dicho departamento. Se seleccionó esta idea por tener la mayor puntuación en cuanto a su viabilidad según los criterios que se tomaron en cuenta, obteniendo la idea una puntuación de 16, por lo que es la mejor opción.

3.1.1.4. Definición del proyecto.

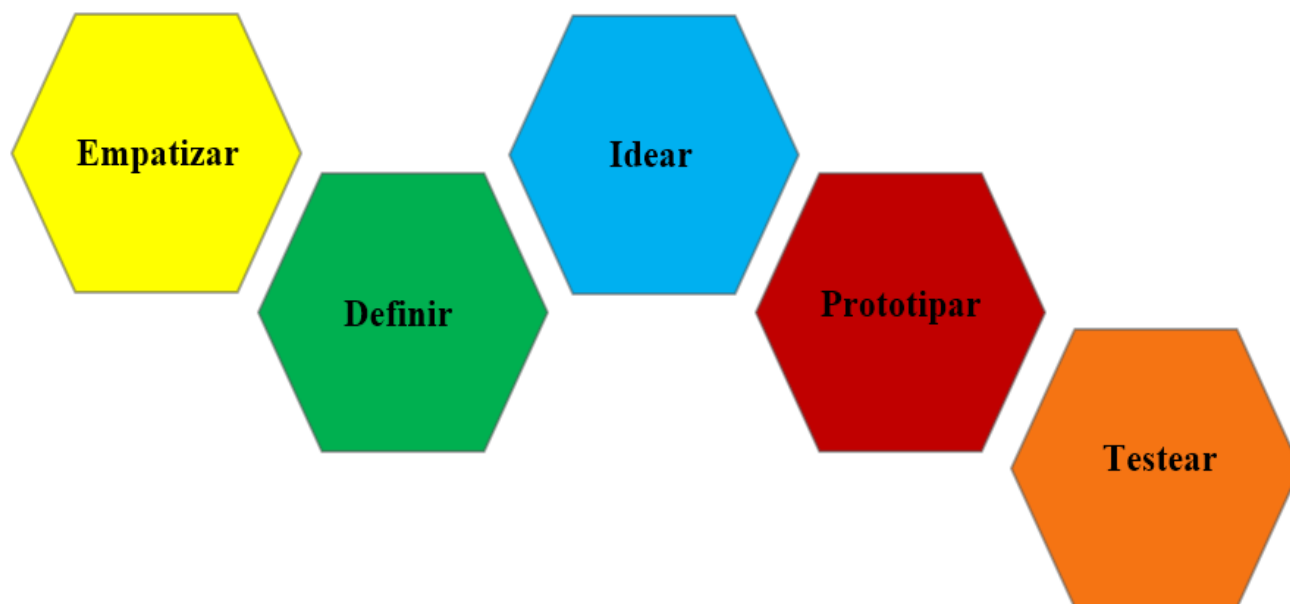
De acuerdo a la idea seleccionada el proyecto de la consultora contable para MYPYMES en el departamento de Carazo es la más viable ya que las personas propietarias de estos negocios posiblemente acogerán esta idea de emprendimiento que sería de gran ayuda para sus establecimientos.

Esta consultora contable tendría como principal objetivo ayudar a este sector desamparado a través de la prestación de sus servicios contables de acuerdo a sus necesidades para que estas puedan tener un mejor desarrollo, crecimiento y sobre todo un control de sus finanzas que les permita mantenerse y posicionarse en el mercado.

Otro punto importante a tomarse en cuenta para esta idea emprendedora, es facilitar el acceso a nuestros servicios como consultora contable, en otras palabras, ofrecer un precio justo para ambas partes, se pretende brindar los servicios contables a precios accesibles para este sector con economía baja o en crecimiento.

3.1.2. Método desing thinking

Ilustración 2: Método desing thinking



Fuente: elaboración propia de equipo Investigación

3.1.2.1. Empatizar

Los nicaragüenses son gente alegre, sociable, amable, hospitalaria y sobre todo muy trabajadora. Por lo que en los últimos años a raíz de la crisis económica del 2018 y la pandemia del COVID-19 se ha hecho necesario la búsqueda de nuevas vías, para la generación de ingresos y poder sobrellevar las distintas situaciones que atraviesa el país, todo esto ha llevado a gran parte de los nicaragüenses en los distintos departamentos, a emprender, para conseguir una mejor calidad de vida.

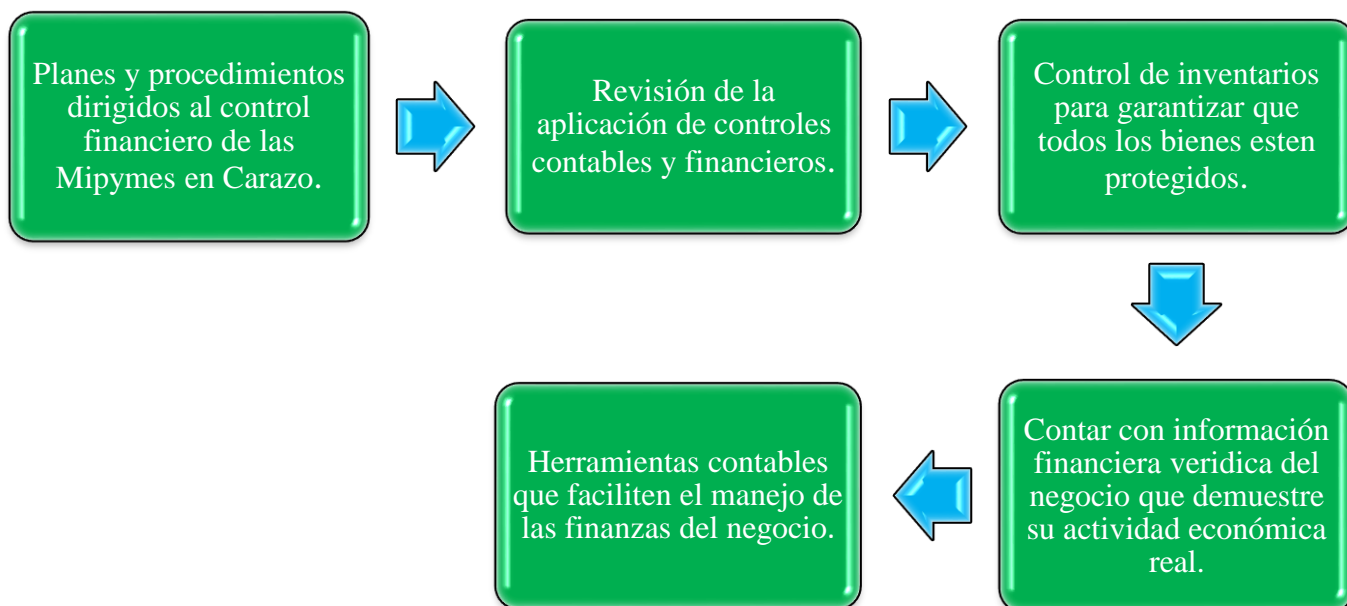
Por medio del sondeo de mercado realizado por el equipo, para obtener información importante y relevante acerca del proyecto, se entrevistaron a un grupo de personas, dentro de estas, a personas con negocios de emprendimientos, docentes del área financiera y administrativa, para conocer su perspectiva sobre el proyecto. Se realizaron preguntas como: ¿Utiliza algún

sistema contable para llevar el control financiero de su negocio?, ¿Le gustaría tener un mejor control financiero de su negocio?, de lo que se obtuvo información muy valiosa, concluyéndose que gran parte de los emprendedores por falta de conocimientos contables no tienen un correcto control de su negocio en cuanto a sus finanzas y que si les interesaría saber o conocer cómo pueden mejorar esta debilidad, para un mejor desarrollo económico en su emprendimiento o negocio.

3.1.2.2. Definir

Luego de conocer las distintas necesidades en la etapa anterior, se definen cuáles son las principales. Para esto, se realiza una evaluación minuciosa de la gran variedad de problemas detectados previamente.

Ilustración 3: Necesidades de las MIPYMES.



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

3.1.2.3. *Idear*

La Consultora Contable como parte de su identidad para ser distinguida de cualquier otro negocio similar ya que igual a este no existe en el departamento de Carazo, llevara por nombre Guevara & Hernández SA. Este nombre en mención de los apellidos de los dos creadores de este emprendimiento, también se le agrega el “S.A.” ya que se constituirá en su forma jurídica como sociedad anónima.

Las oficinas de la consultora contable se establecerán en el municipio de Jinotepe por su fácil accesibilidad de los diferentes municipios del departamento de Carazo, además porque la mayor concentración de negocios que pudieran requerir o solicitar nuestros servicios esta en este municipio.

3.1.2.4. *Prototipar*

La Real Academia Española (2021) define un prototipo como “Un primer modelo que sirve como representación o simulación del producto final y que nos permite verificar el diseño y confirmar que cuenta con las características específicas planteadas” (pág. 2). Un prototipo nos ayuda a realizar varias pruebas y corregir de manera rápida los posibles errores que vayamos encontrando, evitando problemas graves a futuro e ir viendo si vamos o no por un buen camino.

De acuerdo con Stanton (2004) “Los servicios son actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseo o necesidad” (pág. 334).

Como prototipo de los servicios contables que prestara la consultora Guevara & Hernández S.A. se presenta una lista de los mismos:

1-Orden y análisis, organización y asesoría de la información contable.

- 2-Levantamiento de Inventarios Físicos.
- 3-Creación de procesos de control interno.
- 4-Elaboración de Estados Financieros.
- 5-Reunión final para conversar sobre los procesos de mejora en la MYPYME.

3.2. Oportunidad de mercado

Cada vez son más los emprendedores que han decidido crear sus propios negocios en Nicaragua, partiendo con recursos escasos en lo referente a los aspectos técnicos, financieros y administrativos. Cabrera (2020) concluye que:

Menos del 50% de las empresas de nueva creación sobreviven más allá de cinco años a partir de su fundación. Los problemas más comunes en los que se ven envueltos los nuevos empresarios en sus primeros años de vida se caracterizan principalmente por el poco conocimiento sobre controles financieros y administrativos (pág. 44).

El proyecto nace a partir de la necesidad que hay en el departamento de Carazo, que exista una empresa de servicios profesionales, contables y financieros que brinde asistencia a los propietarios de los emprendimientos o pequeños negocios existentes. El propósito es inculcar a los propietarios de las MIPYMES la importancia del uso de dichas prestaciones, las cuales son necesarias para lograr a partir de ahí una economía local más estable, para la integración de los negocios al mercado.

Para que una empresa pequeña pueda estar a la vanguardia en crecimiento económico y estructural, necesita contar con informaciones financieras confiables que les apoyen en la toma de decisiones. En el departamento de Carazo existen despachos y consultorías contables, pero estas en su mayoría están enfocadas en las grandes empresas, ya que las grandes empresas o negocios

son los que hacen más uso de la contabilidad, mayormente por obligaciones fiscales a las que deben rendir cuentas. Dejando a un lado las pequeñas empresas, por el poco interés que prestan estos negocios a la información contable, siendo esta una gran oportunidad para llevar a cabo este proyecto.

3.2.1. Ambiente externo.

“Los factores externos de una empresa son todos los factores que se encuentran en el exterior de la empresa y que pueden afectar el éxito de sus proyectos” (Quiroa, 2021). Es importante mencionar que son factores que se encuentran fuera del control de la empresa y que pueden estar cambiando en forma constante. Todos estos factores pueden afectar de manera positiva o negativa el desarrollo y la ejecución de proyectos.

Tanto los factores internos como externos deben ser considerados en la gestión de proyectos. Sin embargo, los factores externos necesitan ser tratados con mayor atención. Esto, debido a que ejercen mayores limitaciones en la realización del proyecto, puesto que son difíciles de controlar y pueden modificarse de manera constante.

Dentro de este ambiente externo se tomarán en cuenta los siguientes factores externos: la demografía de Nicaragua, la tecnología, la cultura nicaragüense, la economía nacional y la legislación del país. Esto como parte crucial para determinar la viabilidad del proyecto.

3.2.1.1. *Demografía*

De acuerdo con Valda, (2018) “La demografía hace referencia a las características de la sociedad en la que opera la organización”, como por ejemplo el nivel educativo de la población, la edad de la población, estructura y evolución.

La demografía es un aspecto importante en la composición de la población y en el crecimiento del mercado. Por esa razón, las tendencias demográficas deben analizarse para tomar decisiones acertadas y anticiparse a los cambios que se pudieran presentar, de manera que se apliquen las estrategias necesarias que mejor se adapten a estos cambios.

Para este proyecto resulta importante este factor externo, ya que a través de este se determinará o segmentará a nuestros clientes potenciales y se decidirá el lugar más apto para el establecimiento de la consultora contable, teniendo en cuenta la viabilidad de acuerdo a la demografía del territorio de Carazo.

3.2.1.2. *Tecnologías.*

Los avances científicos y técnicos son de gran importancia para las organizaciones o empresas, porque brindan nuevas oportunidades de clientes potenciales o les generan amenazas a sus competidores y cada día se suceden con mayor velocidad, al grado de que no hay nada permanente más que el cambio continuo.

Vivimos en una época donde la tecnología es continua y veloz, los aparatos de información son cada vez más pequeños y potentes. Los cambios en la tecnología, como los otros factores, pueden tener efectos favorables o desfavorables para la empresa. Una innovación tecnológica puede ser el inicio y surgimiento de una nueva organización, o la declinación y extinción de otra.

Por lo que este factor ha sido tomado en cuenta ya que es de vital importancia para que la consultora contable pueda tener aceptación y también pudiese mantenerse a través del tiempo, para ello es precisó que el personal encargado de prestar los servicios de asesoría este actualizado, pudiendo de esta manera brindar más opciones y soluciones a los clientes.

3.2.1.3. *Cultura*

El aspecto social y cultural puede incidir en el logro de un proyecto, dado que lo social y lo cultural reflejan la forma de pensar y de actuar de las personas. Esto repercute especialmente en la manera de administrar el recurso humano, en la definición de las acciones corporativas y en las decisiones sobre las estrategias a tomar en cuanto a los productos, servicios y mercados. Lo social y cultural marca tendencias que la empresa debe seguir para mantener la aceptación y la aprobación en el mercado.

Para este proyecto es imprescindible tomar en cuenta el factor cultural, ya que a través de este podremos entender o conocer las necesidades de nuestros clientes potenciales y así ofrecer las soluciones que ellos necesitan en sus negocios con respecto a lo contable y financiero. Este factor es clave para la aceptación de nuestros posibles clientes.

3.2.1.4. *Economía*

- Producto interno Bruto

Para el primer trimestre del año 2022 según el Banco Central De Nicaragua (2022), “el PIB registró un crecimiento interanual de 5.8 por ciento y de 10.8 por ciento en promedio anual, según la estimación preliminar en la serie de datos originales”. Según los cuales, el desempeño de la economía nacional fue positivo, manteniéndose en la senda de crecimiento.

Por su parte, los resultados del ajuste estacional muestran que, la serie desestacionalizada del PIBT creció 0.5 por ciento con relación al nivel registrado en el trimestre anterior. Mientras que la evolución subyacente de la serie de tendencia ciclo registró crecimientos de 0.8 por ciento con relación al trimestre anterior, de 6.1 por ciento interanual, y de 6.9 por ciento en su variación promedio anual.

- Crecimiento de la inversión

En cuanto al desempeño económico, el Banco Central explicó que, en general, "atraviesa por una etapa de dinamismo, favorecido por condiciones internas y externas relativamente favorables, en particular, por la disminución de las afectaciones de la emergencia sanitaria" causada por la pandemia de la covid-19.

Por el enfoque de la producción, la evolución interanual del PIBT se debió al crecimiento de las actividades de hoteles y restaurantes (20.9%), explotación de minas y canteras (13.0%), electricidad (11.7%), comercio (9.6%), pesca y acuicultura (6.5%), industria manufacturera (6.2%), agua (4.9%), transporte y comunicaciones (4.3%), e intermediación financiera y servicios conexos (4.0%), entre otras; comportamiento que fue parcialmente contrarrestado por la disminución que registró la actividad de construcción (-2.2%).

- Inflación

La inflación continúa siendo presionada al alza por factores externos, relacionados con el continuo aumento de la inflación internacional debido a la persistencia de las restricciones de oferta asociadas a la pandemia, el choque geopolítico del conflicto en Ucrania y los confinamientos en China.

En tanto, según el BCN “la inflación cerrará entre un 6% y 7%, como resultado, sobre todo, del traspaso de los precios internacionales a los precios domésticos”.

3.2.1.5. Legislación.

Toda empresa opera dentro del sistema legal del país o de los países donde se ubica y compete. Por lo tanto, las políticas que aplica el Gobierno pueden actuar como limitantes para un proyecto cuando afectan de manera negativa.

Mientras que, cuando tienen un efecto positivo, proporcionan oportunidades para la empresa que lleva a cabo un proyecto. El sistema político por medio del gobierno puede generar oportunidades de negocio para una empresa. Esto, a través de políticas fiscales y económicas y reglamentos de comercio nacional e internacional.

Las solicitudes o presiones de los gobiernos generan oportunidades o limitaciones al crecimiento de los negocios, por lo que es del interés de una organización inteligente el tratar de entender las oportunidades que se originan aun en situaciones que aparentemente son limitantes. Por ejemplo, la crisis económica actual ha planteado requerimientos al gobierno de una mayor supervisión financiera de los negocios, para la consultora contable esto puede significar un gran

problema ya que les obliga a realizar sus registros con mayor detalle, sin embargo, también puede significar una gran oportunidad, ya que sus clientes requerirán nuevos servicios por los cuales podrán cobrar mayores honorarios.

3.2.2. Ambiente Interno.

“El ambiente interno son todos los factores que son parte de la estructura interna de una empresa y que pueden incidir sobre el resultado de un proyecto” Quiroa, (2021). Para analizar el ambiente interno de una empresa, se deben evaluar los recursos, habilidades y competencias de dicha empresa para poder adoptar las herramientas estratégicas pertinentes y poder adquirir así un nivel de resultados óptimo. Dicho de otro modo, se debe realizar un estudio completo de la capacidad de la empresa para desarrollarse frente a la competencia. Por tanto, una forma de desarrollo consiste en adaptarse a las dificultades que aparecen en el mercado y aprovechar las oportunidades de éste, resaltando los puntos fuertes y mejorando los débiles.

3.2.2.1. Competencia

Los competidores son todas las empresas que participan en un mercado ofreciendo bienes y servicios. Todo esto, con el propósito de ganar clientes y ampliar su participación de mercado. Sin duda, pueden ser competidores los contadores publico independientes y despachos contables del departamento o departamentos vecinos.

Evidentemente, de los competidores nos interesa conocer cómo utilizan sus estrategias, especialmente, de precios, introducción de nuevos servicios y comunicación. Esto puede ayudar a lograr una ventaja competitiva sobre ellos.

3.2.2.2. *Consumidores*

Valda, (2018) afirma que, “Naturalmente, los clientes son las personas u organizaciones que compran los bienes o servicios producidos por una empresa”. Los clientes son la pieza fundamental para que un negocio sobreviva. Por ello, se debe considerar que el servicio al cliente es determinante para tener éxito en este o cualquier proyecto.

Los clientes son quizá las variables directas de mayor importancia para las organizaciones, ya que la mayoría de ellas debe detectar los cambios en las preferencias de los consumidores para que estos continúen prefiriendo sus productos y no solicitar los de la competencia.

Para este proyecto se tomará en cuenta la opinión de los emprendedores o propietarios de la MIPIMES en el departamento de Carazo, con el fin de conocer sus necesidades contables y saber qué servicios podrían solicitar, también se pretende conocer que opinan acerca de este proyecto de emprendimiento, determinar el grado de aceptación que tendría dicho proyecto.

3.2.2.3. *Proveedores*

“Son todas aquellas organizaciones, personas o agentes que facilitan los insumos necesarios para que una empresa produzca su bien o servicio” Valda, (2018). Estos insumos o recursos adquiridos afectan de manera directa la calidad, costo y plazo de entrega para cualquier bien o servicio. Los principales insumos que el proveedor ofrece al comprador pueden ser préstamos monetarios, equipos, servicios, materiales o energía necesaria para que las instalaciones funcionen adecuadamente.

Este factor es importante porque dependiendo de lo que la organización adquiera de su entorno y lo que hace con lo que adquiere, determinan la calidad y el precio final del producto. Por

lo que se pretende encontrar proveedores eficientes y comprometidos con la calidad en sus productos, con el fin de brindar un servicio de calidad a un precio razonable, para nuestros clientes potenciales.

Cabe destacar nuestros proveedores serán de fácil acceso por ser un servicio contable, nuestros principales proveedores serán: librerías, empresas de servicios (energía, agua, telefonía, internet), entre otros.

3.3. Propuesta de valor (modelo Canvas)

“Las propuestas de valor son un conjunto de productos o servicios que satisfacen los requisitos de un segmento de mercado determinado. En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de ventajas que una empresa ofrece a los clientes” (Osterwalder & Pigneur, 2012, pág. 22).

Con lo anteriormente descrito se puede decir que la propuesta de valor (Modelo Canvas) es una representación, precisa y detallada de los principales aspectos que posee un negocio, con ella, el cliente puede observar y aceptar si le conviene estrechar relaciones al adquirir el producto o servicio brindado por la organización. Es una oportunidad para dar a conocer lo diferente, novedoso y único de la producción o actividad empresarial ante la competencia del mercado en el que realizan sus operaciones comerciales.

Contreras Pisco & Colcha Guananga, (2019) Citan a Peiró (2019) quien afirma que: La Propuesta de Valor es una estrategia que se pone en marcha en las empresas para poder distinguir a sus competidores por algo concreto y así tener la aprobación del público en el cual se trata de destacar un mejor negocio y cómo va a beneficiarse a las personas que van utilizar el producto o servicio y no los que ofrece la competencia (pág.21).

En relación con lo antes mencionado, nos podemos dar cuenta de que al momento de crear una idea de negocios o al buscar la innovación dentro de los procesos en los negocios, se debe estar atento y responder cuidadosamente a las necesidades de los clientes, creando soluciones creativas, fáciles y con un valor monetario aceptable, ya que con esto se podrá captar la disposición del cliente para utilizar nuestro producto o servicio.

Para la creación de la Propuesta de Valor (Modelo Canvas), existen nueve módulos creados y diseñados por (Osterwalder & Pigneur, 2012) que nos describen de manera específica los puntos más significativos de la idea de emprendimiento (págs. 21 -40) :

1. **Segmentos de Mercado:** ...Las empresas deben seleccionar, con una decisión fundamentada, los segmentos a los que se van a dirigir y, al mismo tiempo, los que no tendrán en cuenta. Una vez que se ha tomado esta decisión, ya se puede diseñar un modelo de negocio basado en un conocimiento exhaustivo de las necesidades específicas del cliente objetivo.
2. **Propuestas de valor:** ... La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente.
3. **Canales de distribución:** ... Las propuestas de valor llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia. Los canales tienen, entre otras, las funciones siguientes:
 - ❖ dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa;
 - ❖ ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de una empresa;
 - ❖ permitir que los clientes compren productos y servicios específicos;
 - ❖ proporcionar a los clientes una propuesta de valor;

- ❖ ofrecer a los clientes un servicio de atención posventa.

4. Relaciones con clientes: ... Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. La relación puede ser personal o automatizada.

Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes:

- ❖ Captación de clientes.
- ❖ Fidelización de clientes.
- ❖ Estimulación de las ventas (venta sugestiva).

5. Fuentes de ingresos: Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas. El presente módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado ... Un modelo de negocio puede implicar dos tipos diferentes de fuentes de ingresos:

1. Ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes
2. Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente.

6. Recursos clave: Los recursos clave son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos... Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos. Además, la empresa puede tenerlos en propiedad, alquilarlos u obtenerlos de sus socios clave.

7. Actividades clave: Estas actividades son las acciones más importantes que debe emprender una empresa para tener éxito, y al igual que los recursos clave, son necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con clientes y percibir ingresos.










8. Asociaciones Claves: ... En este módulo se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio. Las empresas se asocian por múltiples motivos y estas asociaciones son cada vez más importantes para muchos modelos

de negocio. Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos. Podemos hablar de cuatro tipos de asociaciones:

1. Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
 2. Coopetición: asociaciones estratégicas entre empresas competidoras.
 3. Joint ventures: (empresas conjuntas) para crear nuevos negocios
 4. Relaciones cliente-proveedor para garantizar la fiabilidad de los suministros.
9. **Estructura de Costos:** Tanto la creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos tienen un coste. Estos costes son relativamente fáciles de calcular una vez que se han definido los recursos clave, las actividades clave y las asociaciones clave. No obstante, algunos modelos de negocio implican más costes que otros.

En la siguiente tabla se muestra La Propuesta de Valor (Modelo Canvas) de la Consultora Contable Guevara y Hernández S.A, en la cual se pueden observar nuestras principales fortalezas como organización siendo la principal porque es dirigida a las MYPYMES, para que posean un control más eficiente de sus recursos financieros, contables y humanos. Además de que refleja cómo puede ayudar a solucionar la necesidad de los dueños o socios de MYPYMES, respecto al manejo de su información ante las instituciones financieras y tributarias del país.

Tabla 3: Modelo Canvas

<p>Socios Clave Emprendedores del departamento de Carazo, Ministerio de Economía Familiar Y Comunitaria Y Asociativa (MEFCA)</p> 	<p>Actividades Clave</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Informe de ingresos y egresos. 2-Determinación de costos de mercancías. 3-Levantamiento de Inventario de productos. 4-Declaraciones fiscales. 5-Reunión final para conversar sobre los procesos de mejora en la MYPYME. 	<p>Propuesta de Valor Oficina de una Consultora Contable para las micro y pequeñas empresas establecidas en el departamento de Carazo, que les ayude a fortalecer su control financiero y contable, permitiendo un desarrollo óptimo y de expansión en el mercado empresarial.</p> 	<p>Relación con el Cliente La comunicación con los clientes es un recurso muy valioso y de suma importancia en el trabajo bilateral, por ello, contarán con una atención personalizada dentro de las instalaciones de la Consultora Contable, así como podrán establecer contacto por medio de email, redes sociales, mensajería por WhatsApp y página web del negocio.</p> 	<p>Segmentos de Clientes Dueños y/o socios de MYPYMES que requieran servicios contables para implementar y mantener un control interno que salvaguarde los recursos, financieros, económicos y humanos de la organización.</p> 
<p>Recursos Clave Personal calificado técnico y profesional en el ramo de la Contaduría Pública y Recursos Humanos.</p> 	<p>Estructura de Costes</p> <p>Costos directos: compra de papelería y útiles de oficina, pago de nómina al personal del negocio. Costos indirectos: pago de servicios básicos, alquiler entre otros.</p> 	<p>Canales de distribución Canal indirecto utilizando la publicidad radial, física y digital para tener un mayor alcance de posibles clientes.</p> 	<p>Flujos de efectivos Los ingresos principales de efectivo se obtendrán por los servicios contables pagados al contado. Los valores monetarios de los servicios se mantendrán actualizados conforme al mercado laboral de la Consultora, observando los que fijen la competencia y establecer costos accesibles a nuestros usuarios.</p> 	

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

3.3.1. La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.

La propiedad intelectual (P. I) es un derecho reconocido mundialmente en el que las personas inmersas en el arte o invención y empresas de cualquier sector comercial tienen protección legal de sus creaciones, innovaciones, y actualizaciones implementadas en sus obras artísticas, productos o procesos propios de sus actividades, limitando a terceros a realizar uso indebido y apropiarse de ideas que no han creado.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI, 2021), nos dice que: “La propiedad intelectual (PI) se refiere a las creaciones del intelecto: desde las obras de arte hasta las invenciones, los programas informáticos, las marcas y otros signos utilizados en el comercio”.

Los derechos de propiedad intelectual también son fundamentales. Los inventores, artistas, científicos y empresas dedican mucho tiempo, dinero, energía y reflexión al desarrollo de innovaciones y creaciones. Para alentarlos a ello, deben poder obtener una retribución justa por sus esfuerzos, es decir, otorgarles derechos para proteger su propiedad intelectual (pág. 12).

En Nicaragua, la propiedad intelectual es administrada por el Ministerio de Industria Fomento y Comercio (MIFIC), mediante la regulación de la Ley No. 380, Ley de Marcas y otros signos distintivos, en que las personas y organizaciones deben cumplir ciertos requisitos para poder registrar su trabajo y estar amparados por la ley ante cualquier inconveniente en la utilización en la imagen, autoría, créditos de sus creaciones intelectuales.

A continuación, lo que dispone la (Ley 380, 2001), en su Capítulo XXIV sobre la autoridad competente en el país, acerca de la Propiedad Intelectual:

Artículo 130 Competencia del Registro de la Propiedad Intelectual. La administración de la Propiedad Intelectual estará a cargo del Registro de la Propiedad Intelectual como dependencia del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. El Registro de la Propiedad Intelectual será dirigido por un Registrador que será Abogado.

Para inscribir y proteger la idea de un negocio ante terceros, es necesario que esté inscrita ante otras instancias del Estado, seguir el proceso legal y una vez finalizado esto se puede hacer los trámites ante el MIFIC.

El Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D, 2015) nos muestra de forma resumida el proceso para la creación de una empresa en Nicaragua, destacando las inscripciones por medio de los recursos en línea disponible (VUI) y el orden en que se asiste a cada una de las Instituciones Públicas del país.

El proceso de incorporación y registro de una 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:

1. 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\$10,000.00 (aproximadamente US\$400.00). El acta de constitución debe ser otorgada y certificada por un notario público nicaragüense.

2. Comprar Libros Contables y Corporativos. Estos libros son requeridos para el registro de la sociedad y pueden ser adquiridos en librerías locales.
3. 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\$30,000.00 (aproximadamente US\$1,200.00).
4. 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.
5. 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.

Ilustración 4: Orden de las entidades para inscripción de negocios y registro de la propiedad intelectual en Nicaragua



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Ministerio de Industria Fomento y Comercio MIFIC (2022)

Procedimiento para el registro de un signo distintivo:

La Ley No. 380, “Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos” establece el procedimiento a seguir para lograr el registro de una marca u otro signo distintivo.

El proceso inicia con la presentación de una solicitud a través del formulario respectivo.

En caso que el titular de la marca o signo distintivo sea una persona jurídica (Sociedad Anónima, Cooperativa o similar), deberá adjuntarse el Poder de la persona acreditada para realizar este trámite.

Además de la información requerida en el formulario debe presentar:

- Timbres fiscales (C\$ 16.00 por cada folio).
- Si su marca consiste en un logo o imagen, 8 etiquetas de ella de un tamaño no superior a los 4cm x 4 cm.
- Pago de su marca por un valor de \$135.00 dólares en concepto de tasa básica y \$2.00 en concepto de formulario (El Registro le emite la orden de pago respectiva).
- Habiendo presentado la solicitud en el Registro, se le emite un aviso que debe publicarlo en La Gaceta, Diario Oficial, una única vez y por espacio de treinta días hábiles.

Cumplido este plazo se procede a realizar el examen de fondo de la solicitud. Si no hay oposición de terceros y cumple con los requisitos de Ley se emite auto ordenando el registro previo pago del Certificado, que tiene un valor de \$25.00, mismo que deberá acompañar con un timbre de Ley por valor de C\$ 76.00. Este Certificado contiene los siguientes datos:

- Dueño de la marca o signo distintivo;
- Marca o signo distintivo protegido;
- Productos o servicios protegidos; y
- Plazo de protección*.

* La protección de las marcas es territorial y temporal, es decir a nivel nacional por 10 años renovables previo pago de la tasa correspondient

3.4. Ciclo del proyecto

“El ciclo del emprendimiento está compuesto por un conjunto de etapas secuenciales que a la postre llevan a que una idea de negocios se convierta en una empresa real” (Araque Jaramillo, 2009, pág. 20).

El proyecto de Emprendimiento “Consultora Contable Guevara y Hernández, S.A “, está conformado por una serie de etapas que comprenden desde su inicio (Creación y selección de la idea) hasta su terminación (presentación del trabajo realizado), que en su conjunto comprenden lo que es el ciclo del proyecto, es decir, las acciones secuenciales para conocer la factibilidad de los recursos que son tomados en cuenta para su elaboración, y de esta manera para tener un desarrollo integral de cada proceso del negocio en un determinado lapso de tiempo.

3.4.1. *Idea y perfil del proyecto.*

La idea principal del proyecto, es la constitución de una Consultora Contable, denominado Guevara & Hernández, S.A, dedicado especialmente para la atención contable y financiera de las MIPYMES, en el departamento de Carazo, todo esto, con el propósito de ayudar en la administración y control de los recursos tangibles e intangibles de estos pequeños negocios, por lo que con una adecuada asesoría contable permitirá a los propietarios, tomar las mejores decisiones que impulsen a su MIPYME a un desarrollo empresarial óptimo en el mercado nicaragüense.

El perfil del proyecto, es de carácter de emprendimiento, por lo que es una iniciativa y desarrollo de un negocio contable que responda a una necesidad real de la recolección, presentación y discusión de los datos de las operaciones mercantiles de las MIPYMES, y que los dueños de negocios, sientan confianza en las cifras expresadas del patrimonio en el cual han invertido en un determinado tiempo, al igual que estén seguros, que las directrices de la empresa, son las correctas para tener una buena posición dentro del mercado.

Beltrán Romero, (2011) define que los proyectos de emprendimientos son: “Aquellos que nacen desde cero y que su objetivo final es obtener un rendimiento económico en un plazo determinado. Los indicadores que utilizamos en los mismos para evaluarlos están: el TIR, VAN, Costo/Beneficio, Punto de Equilibrio” (pág. 12).

Con relación a lo expresado anteriormente, los proyectos de emprendimiento parte de una idea, que debe ser planificada, y ejecutada de forma ordenada para conocer la viabilidad y factibilidad que puede llegar a tener el negocio que se está llevando a cabo. Es importante destacar que las herramientas financieras mencionadas por Beltrán, serán presentadas oportunamente en el plan financiero de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A.

3.4.2. Etapas.

3.4.2.1. Pre inversión (Evaluación Ex Ante).

La Pre inversión es el análisis adecuado y consciente que se aplica a una idea de proyecto, para conocer si existen posibilidades que el negocio pueda tener éxito en el mercado. En el caso de la Consultora Contable para MIPYMES, Guevara & Hernández, los elementos expuestos en las generalidades, más el estudio de mercado, aplicado a los dueños de pequeños negocios en el departamento de Carazo, permitieron en conjunto comprobar que existe buena aceptación sobre este emprendimiento, ya que será de gran utilidad para tener organización y control eficiente de la información contable en las MIPYMES.

Copa, (2022) expresa lo siguiente en esta etapa del ciclo de un proyecto:

La pre inversión tiene como objetivo evaluar la conveniencia de realizar un proyecto en particular, es decir, exige contar con los estudios que sustenten que es socialmente rentable, sostenible y concordante con los lineamientos de política establecidas por las autoridades correspondientes. Corresponde al proceso de elaboración de estudios y análisis necesarios

para la preparación (formulación) y evaluación del proyecto que permite resolver el problema o atender la necesidad que da origen (pág. 04).

Existen tres aspectos importantes que nos menciona Araque Jaramillo, (2009), que son parte de esta primera etapa y que se detallan a continuación:

- ❖ **Motivación:** El primer paso que incide directamente en el surgimiento de una nueva empresa es el grado de motivación al que ha llegado el emprendedor, el momento de tomar la decisión de empezar su aventura empresarial.
- ❖ **Creatividad:** [...] ideas dirigidas a la satisfacción de alguna necesidad que aún no está siendo satisfecha parcial o totalmente en el mercado...
- ❖ **Planificación de la idea del negocio:** [...] para iniciar un negocio propio lo que se necesita, en primer lugar, son ganas de superación antes que un cúmulo de conocimientos científicos. Sí se recomienda combinar esas ganas de crear algo propio con una importante dosis de investigación de la idea de negocio que se quiere hacer realidad.

La primera fase de un proyecto es de suma relevancia para conocer si la idea de proyecto tendrá los resultados esperados conforme a lo planificado, como ya hemos referido, el estudio de generalidades y estudio de mercado, muestran que tenemos una buena idea de negocio.

3.4.2.2. Operación (Control de proceso).

En esta fase del ciclo del proyecto, intervienen el plan de servicios de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, ya que son los servicios que se ofrecerán y solucionaran la necesidad de los clientes, también información de la infraestructura, costos de operación, el personal calificado y asignado con el que contara el negocio, es decir, los recursos y procesos que tendrá la consultora para poder llevar a cabo sus actividades en el departamento de Carazo.

El plan de gestión y organización, también es propio en esta fase del proyecto, porque expone la naturaleza jurídica de nuestro proyecto, la estructura jerárquica de los cargos laborales, también el equipo de mobiliario y tecnológico a utilizar, y la relación con otras empresas para que puedan suministrar los materiales que ayudaran a la realización de las tareas en el negocio, en otras palabras, los dos planes aquí expuestos, favorecerán conocer la inversión para poder llevar a cabo la idea de negocio.

(Rojas, 2007) nos expresa lo siguiente sobre esta fase del ciclo del proyecto:

La fase operacional comienza cuando por primera vez sale hacia el mercado el bien o servicio. Generalmente esta fase de operación y producción es la que tiene mayor duración y corresponde al periodo en el que se espera que el proyecto genere los flujos de efectivo neto que permitan recuperar el capital invertido.

Los objetivos primordiales de esta fase son:

- ❖ Operar en forma eficiente la nueva unidad de producción o de prestación de servicios.
- ❖ Elaborar y manufacturar bienes, o prestar servicios, siguiendo un plan previamente establecido. Optimizar los recursos humanos y materiales disponibles, procurando en todo momento la mejor calidad posible. Preparar y capacitar personal para el adecuado manejo de los distintos equipos y maquinaria.
- ❖ . Distribuir y comercializar el bien o el servicio, de acuerdo con el programa de ventas establecido.
- ❖ Par efectos de su estudio, se asigna al proyecto una vida útil determinada, la cual puede ser, y por lo general lo es, menor a su periodo real de operación. En el proceso de simulación de la fase de inversión y operacional se asume la liquidación total de los activos del proyecto al final del periodo del análisis establecido. (pág.06)

3.4.2.3. Inversión (*Evaluación de resultados* → *Evaluación Ex Post*).

La etapa de inversión, nos indica cómo obtener futuras ganancias económicas en determinado tiempo de acuerdo a los servicios ofertados a los clientes, y para la operación del negocio que fuentes suministraran el capital para poner en marcha las actividades empresariales y posicionarse dentro del mercado de asesoría contable.

(Cartes, 2012) nos presenta los objetivos de la evaluación ex – post:

- ❖ Valorar el logro de los resultados generales del proyecto en términos de eficiencia, productos e impacto.
- ❖ Corregir deficiencias detectadas durante la operación del proyecto.
- ❖ Obtener enseñanzas aplicables en la planificación futura, es decir, para la formulación, para la evaluación ex ante, para la ejecución y para el seguimiento y evaluación de los proyectos y programas a realizarse en el futuro (pág. 03).

El plan financiero es el resultado de esta etapa del ciclo del proyecto, porque es el cual demostrará, sí la idea del proyecto de emprendimiento, es viable y rentable en el ámbito económico, por ello el monto para la inversión debe ser calculado eficientemente, para que no existan problemas de operación más adelante, y sea puesto en marcha para que haya un crecimiento y consolidación en el mercado potencial, que son las MIPYMES, en el departamento de Carazo.

Araque Jaramillo, (2009) nos presenta los dos aspectos que son parte de esta última etapa del ciclo del proyecto y expresa lo siguiente:

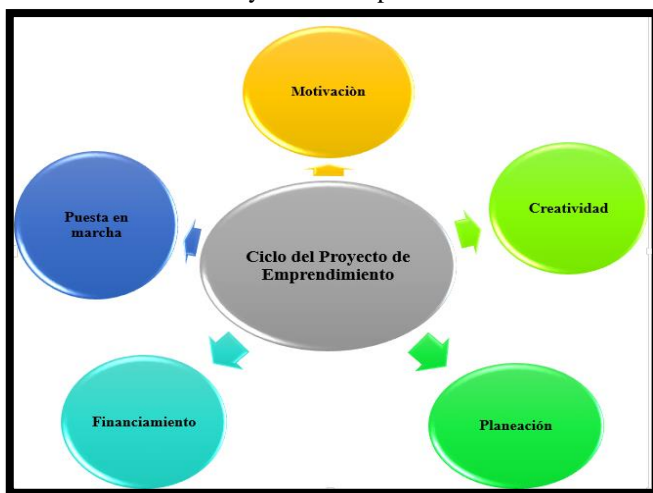
Financiamiento: [...] significa que el crédito de corto y/o largo plazo que ofrecen las entidades del sector financiero.

Puesta en Marcha: En este punto el emprendedor requiere no solo tener conocimientos sobre cómo elaborar un plan de negocios, sino que ahora el conocimiento debe ampliarse hacia la respuesta de, al menos, las siguientes preguntas:

- ¿Cómo administrar a la gente que trabaja en la empresa?
- ¿Cómo administrar los recursos financieros de la empresa?
- ¿Cómo poner en ejecución la estrategia de marketing de la empresa?
- ¿Cómo administrar los procesos internos vinculados a ámbitos de la producción del bien o servicio, la administración general de la empresa y la comercialización?
- ¿Cómo mantener buenas relaciones con mis proveedores, clientes, competidores y la sociedad en general? (pág. 31)

El proyecto de emprendimiento quedará descrito en las primeras etapas del ciclo, correspondiente al inicio y planificación de la idea del negocio, por la razón de que se está trabajando con fines académicos para conocer y poner en práctica las habilidades y aptitudes adquiridas como estudiantes de la carrera de Contaduría, Pública y Finanzas.

Ilustración 5: Ciclo de un Proyecto de emprendimiento



Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación.

3.5. Visibilidad del proyecto (Banner, Poster, Brochure)

“Una óptima estrategia de visibilidad de marca está enfocada en mantener tu imagen de marca en el frente de tu nicho de mercado. En este punto viene al caso la frase: «fuera de la vista, fuera de la mente” (Moncholi, 2015).

Los clientes potenciales deben conocer las virtudes, y los principales servicios contables que satisfagan sus necesidades de control de información en sus negocios, además de los valores y principios del personal de la entidad, es decir, demostrar confianza y responsabilidad en nuestras acciones, para ello se contará con la ayuda de la información puesta en un banner, poster y Brochure del proyecto.

3.5.1. Herramientas.

La Visibilidad del Proyecto consiste en crear herramientas de publicidad que nos ayuden a obtener la atención, atracción, y recomendación del cliente en nuestro segmento de mercado, con esto se considera ir teniendo un alcance mayor sobre el conocimiento del emprendimiento, servicios y la propuesta de valor que se ha diseñado para las MYPYMES. Por ello es importante considerar el siguiente argumento para el fortalecimiento del proyecto:

“La visibilidad del proyecto es una forma eficaz para que las empresas puedan crear transparencia y responsabilidad, además de propiciar el intercambio de información en los flujos de trabajo de sus proyectos” (Wrike, 2022).

3.5.1.1. *Identidad gráfica del proyecto.*

En este apartado se presenta el diseño del logo de la consultora contable para MIPYMES en el departamento de Carazo, como parte de la imagen corporativa e identidad visual para poder ser reconocidos y diferenciados ante la población y posibles clientes.

El logotipo del proyecto de emprendimiento, “Consultora Contable, Guevara y Hernández, S.A” es un símbolo que representará el nombre del negocio, al igual que pretende reflejar aspectos relacionados a las actividades de los servicios que se ofrecerán a las MYPYMES, también reúne las características propias de la profesión contable en nuestro país.

Ilustración 6: Logotipo del Proyecto



Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación

Los colores utilizados en el diseño fueron seleccionados especialmente para demostrar seguridad, confianza, compromiso, conocimientos y éxito al momento de brindar nuestro trabajo a los clientes.

La imagen consiste en un conjunto de figuras diseñadas, en las que cada una de ellas tiene un significado que a continuación se detalla:

- ❖ **Círculo:** Muestra la estabilidad, colaboración, adaptabilidad, protección de la información, perfección, movimiento y unidad del equipo de trabajo de la Consultora Guevara & Hernández S.A.

- ❖ **Gráfico de barras:** Significa la tendencia al desarrollo integral de los negocios, establecimiento de metas y cumplimiento de los objetivos propuestos en determinado lapso de tiempo, para continuar y avanzar en el mercado empresarial.

- ❖ **Mano:** Representa la amabilidad, responsabilidad y confianza en el equipo de trabajo, al igual que el debido manejo de actividades que guíen a un impulso positivo al éxito en las organizaciones, y también protección y cuidado de cada recurso, económico, financiero y en primera instancia el humano.

La finalidad del logotipo, es captar la atención de nuestro segmento de clientes, para obtener un reconocimiento instantáneo y duradero en el mercado, construyendo lealtad y buena comunicación entre las personas, que requieran satisfacer sus necesidades con nuestra idea de negocio.

3.5.1.2. Sitio web.

El Sitio Web, para nuestro proyecto de emprendimiento, es de mucha importancia ya es que es un medio de información sobre los servicios contables, atención y métodos de pago ofrecidos a los dueños de MIPYMES en el departamento de Carazo, al igual que demuestra que existe seriedad y compromiso como futuro negocio.

Ilustración 7: Diseño del Sitio web del proyecto

<https://www.consultoracontableguevarayhernandez.com>



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

3.5.1.3. Materiales publicitarios.

Banner: Un banner es una pieza de publicidad digital que combina imágenes, texto y en ocasiones sonido y elementos interactivos, que se introduce en páginas web para dar visibilidad a una marca, empresa o campaña. Normalmente, el objetivo de un banner es que el usuario haga clic en él para dirigirlo a una página promocional (Tomas, 2019).

Ilustración 8: Banner publicitario para Redes Sociales



**CONSULTORA CONTABLE
GUEVARA & HERNÁNDEZ, S.A**

¡HONESTIDAD Y COMPROMISO CADA DÍA!

Nota:

- **La Contabilidad es una ciencia que nos ayuda en los negocios, a tener un control y uso eficiente de nuestros bienes, favorece el cumplimiento de nuestras obligaciones y resguarda el patrimonio de manera confiable y segura, también nos conlleva a tomar las mejores decisiones en el camino al éxito empresarial.**


1. Propietario de la Micro y Mediana empresa (MIPYME), necesitas asesoramiento contable, levantamiento de inventario, registros de la información de sus ingresos y egresos, u otro servicio en contabilidad, no lo dudes y comunícate mediante nuestros medios disponibles y comenta, que necesitas para que tu negocio se desarrolle al máximo en el mercado empresarial.

Contactanos por :
 WhatsApp Bussines: (+505) 8562-9555 (Tigo)
 Facebook: @Consultora contable Guevara y Hernández
 Instagram: @Consultoracontable_guevarahernandez22

Fuente: Elaboración Propia del equipo investigador.

Poster: Un póster es un documento gráfico de gran tamaño, que sirve para presentar un proyecto, una experiencia o los resultados de una investigación, en una exposición, congreso, mesa redonda, todo ello acompañado de gráficos, imágenes y dibujos que hacen que la información sea atractiva estéticamente y fácilmente legible. (ALEPH, 2021)

Ilustración 9: Poster publicitario del proyecto



Consultora
Guevara & Hernández, S.A
ASESORES CONTABLES

Jinotepe,
Carazo

Consultora Contable

GUEVARA Y HERNÁNDEZ, S.A

¡Honestidad y Compromiso cada día!

Nuestros Servicios

01. Contabilidad Sencilla (Ingresos e Egresos)
02. Determinación de Costos de productos o Servicios
03. Control de Inventario de Mercancías
04. Implementación de Control Interno empresarial
05. Capacitación sobre el manejo de la información contable
06. Elaboración de Estados Financieros
07. Elaboración de Nómina para el personal
08. Declaraciones fiscales mensuales

Sobre Nosotros
Somos una empresa, que se dedica a ayudar a las MIPYMES, en el manejo eficiente de la información contable, y por ende al éxito empresarial.

Información de contacto
WhatsApp Bussines: (+505) 8562- 9555 (Tigo)
Facebook: @Consultora Guevara y Hernández
Instagram: @Consultora_guevarahernandez22

Fuente: Elaboración Propia del equipo investigador

Brochure: El Brochure es una herramienta de marketing que hace referencia a la documentación impresa o digital que tiene como objetivo representar a una determinada compañía para informar sobre su organización, productos o servicios. (Vive Conectado, 2022)

Ilustración 10: Lado A del Brochure del Proyecto



En nuestras oficinas tendrás una atención personalizada, y juntos encontraremos una solución eficaz, a tu necesidad empresarial.

Nuestros Valores:

- Compromiso.
- Honestidad
- Respeto
- Confianza
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Perseverancia
- Optimismo
- Prudencia
- Objetividad





PROGRAME UNA CITA CON NUESTROS PROFESIONALES DE LA CONTABILIDAD MEDIANTE CUALQUIERA DE ESTAS VÍAS



Envía un email a:
consultora22guevarayhernandez@gmail.com



Envía un mensaje de texto a nuestra línea de WhatsApp Bussines:
al +(505) 8562-9555 (Tigo)

Síguenos en nuestras cuentas oficiales



Facebook: Consultora contable Guevara y Hernández



Instagram:
consultoracontable_guevarahernandez22




Dirección: Plaza Shopping center, módulo No.12.Jinotepe, Carazo



Consultora
Guevara & Hernández, S.A
ASESORES CONTABLES

¿QUIENES SOMOS?

SOMOS UNA CONSULTORA CONTABLE, DEDICADA ESPECIALMENTE A LAS MIPYMES NICARAGÜENSES, PARA EL FORTALECIMIENTO Y MANEJO ADECUADO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE, COMO PRINCIPAL ALIADO EN LA BÚSQUEDA DE LA RENTABILIDAD ECONOMICA EN LOS NEGOCIOS





Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Ilustración 11: Lado B del Brochure del proyecto



NUESTROS SERVICIOS



- 1) CONTABILIDAD SENCILLA (INGRESOS Y GASTOS).
- 2) DETERMINACIÓN DE COSTOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS.
- 3) CONTROL DEL INVENTARIO DE MERCANCÍAS.
- 4) IMPLEMENTACIÓN DE CONTROL INTERNO PARA LOS BIENES Y TRABAJADORES EN LA MIPYME.
- 5) CAPACITACIÓN SOBRE EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE.
- 6) ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.
- 7) ELABORACIÓN DE NÓMINA PARA EL PERSONAL DEL NEGOCIO.
- 8) DECLARACIÓN DE OBLIGACIONES FISCALES.





NOTA IMPORTANTE

La contabilidad, es una fortaleza dentro del negocio, ya que por medio de la información proporcionada por esta ciencia económica, podemos tomar las mejores decisiones, que conlleven a la MIPYME a grandes escalas de desarrollo comercial.



PERSONAL CAPACITADO



El personal de la Consultora Contable, son profesionales, aptos y capacitados para ayudarle a solucionar su problemática empresarial, con base a las normas, leyes y principios y otros términos importantes que rigen la contabilidad en Nicaragua.



MISIÓN

Brindar asesoramiento, consultas y la guía contable necesaria y adecuada a los dueños de micro , pequeñas y medianas empresas, que decidan llevar un registro, control y correcta presentación de su contabilidad, con el propósito que esta ciencia económica le sirva como impulso financiero al desarrollo optimo de su negocio en el mercado comercial en el país.



VISIÓN

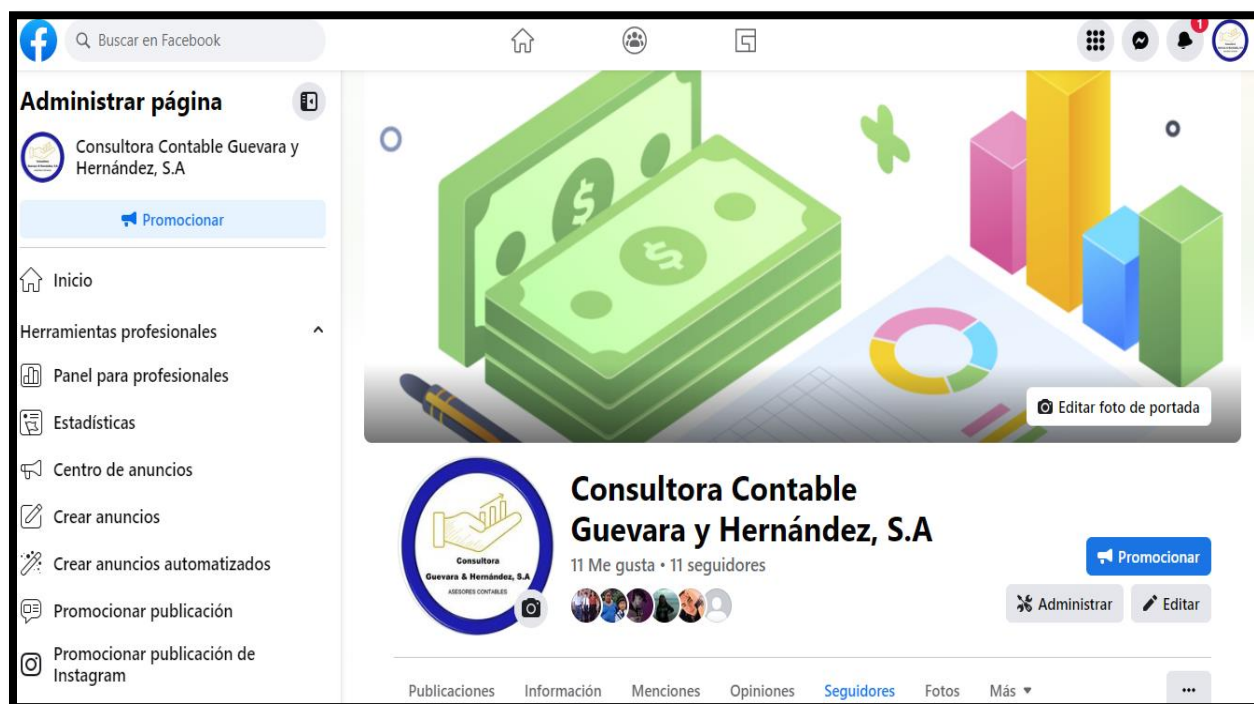
Ser la empresa contable líder en el departamento de Carazo, que oriente, capacite, asesore y acompañe a las MIPYMES, en su crecimiento empresarial positivo, en vista del fortalecimiento de una cultura contable financiera a los propietarios de estos negocios, así como el fortalecimiento de la economía local y nacional.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

3.5.1.4. Redes Sociales.

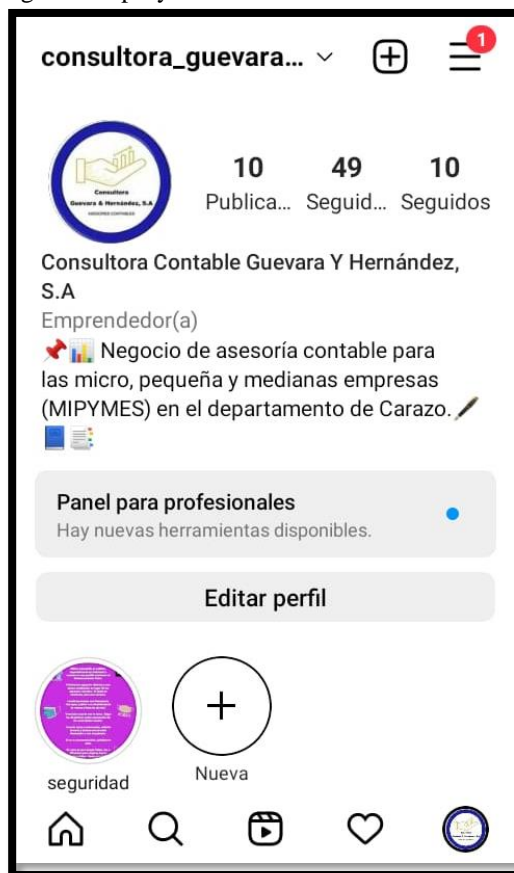
Las Redes Sociales en la actualidad, son uno de los medios de información que más utilizan las personas para conocer acerca de diversos temas, personales, educacionales, empresariales entre otros, es por esta razón, que son una de las herramientas más importantes para la presentación y divulgación de los datos del proyecto de emprendimiento, permitiendo un alcance mayor para el posicionamiento en el mercado contable.

Ilustración 12: Página de Facebook del proyecto



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Ilustración 13: Página de Instagram del proyecto



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Ilustración 14: Comunicación por WhatsApp Bussines



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

3.5.2. *Mensaje.*

La constitución de una consultora contable, dirigida especialmente a la atención de las MIPYMES ubicadas en el departamento de Carazo, es el con propósito que mediante los servicios de contabilidad ofrecidos a estos negocios, puedan favorecerse, en el buen manejo de los recursos económicos y humanos que poseen, además que puedan obtener un análisis sobre su situación financiera, y conocer, si esta le permite seguir operando e invertir para crecer oportunamente dentro del mercado comercial nicaragüense.

En los últimos cuatro años, las MIPYMES han aumentado de forma significativa en el país, el origen e historia de cada una de ella es particular, ya sea de que se hayan originado por causas de problemas sociales o por la pandemia del COVID -19, lo cierto es que han venido fortaleciendo la economía nacional, disminuyendo la tasa de desempleo, y otros beneficios más generados a la población, por lo que es necesario que como nuevos emprendimientos se les brinden las guías de la información contable, y que por medio de esta puedan mejorar sus debilidades y obtener rentabilidad de sus operaciones que realizan día con día.

En Nicaragua, las MIPYMES son consideradas el principal promotor del desarrollo económico, porque son la mayoría de las empresas nicaragüenses, entre el 90 y 95%, con un aporte del 90% del empleo, y son el principal instrumento para combatir la pobreza. Su valor agregado, mayor del 50% en los establecimientos del sector urbano, se traducen en una contribución de 32.6% del PIB (Cuadra , 2010, pág. 2).

Son varias las problemáticas que enfrentan las MIPYMES, una de ellas es el control de su información y el desconocimiento de los importante que puede ser para evaluar el buen funcionamiento del negocio, según las responsables de recaudación de impuesto de las alcaldías, muchos emprendimientos, cierran por la incorrecta administración de sus recursos, provocando pérdidas y por ende a la extinción de estas empresas.

Con los argumentos antes expresados, consideramos necesario que exista un negocio contable que atienda a las MIPYMES, y les ayude a optimizar sus bienes y personal para que puedan tener éxito comercial y que lleguen a consolidarse en el tiempo e ir evolucionado de forma empresarial, para que sean un punto clave en el aporte económico en la nación, también porque existen despachos contables que se orientan a ofertarse a las grandes compañías descuidando este sector importante en el mercado.

Podemos observar que existe la oportunidad, de que la Consultora Guevara & Hernández, S.A, puede posicionarse y operar en el mercado contable, porque existe una buena cantidad de clientes, que necesitan servicios contables que mejoren las capacidades en su MIPYME, por lo que el usuario quedaría satisfecho, y nuestro emprendimiento será factible y rentable dentro del departamento de Carazo.

Por lo tanto, como resultado de nuestro mensaje, se elaboraron los siguientes elementos que son las directrices a cumplir en un determinado tiempo:

Misión: Brindar asesoramiento, consultas y la guía contable necesaria y adecuada a los dueños de micro, pequeñas y medianas empresas, que decidan llevar un registro, control y correcta presentación de su contabilidad, con el propósito que esta ciencia económica le sirva como impulso financiero al desarrollo óptimo de su negocio en el mercado comercial en el país.

Visión: Ser la empresa contable líder en el departamento de Carazo, que oriente, capacite, asesore y acompañe a las MIPYMES, en su crecimiento empresarial positivo, en vista del fortalecimiento de una cultura contable financiera a los propietarios de estos negocios, así como el fortalecimiento de la economía local y nacional.

Nuestros Valores:

- Compromiso.
- Honestidad

- Respeto
- Confianza
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Perseverancia
- Optimismo
- Prudencia
- Objetividad

3.5.2.1. Momentos claves de comunicación.

- a. Inicio del proyecto:** informar sobre la situación inicial del proyecto, lo que se busca lograr y cómo se hará.

La situación inicial de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A se encuentra en la fase de la planeación, ya que se llevaron a cabo diversos estudios, como el conocimiento de generalidades del proyecto, estudio de mercado, plan de servicio, de organización y gestión y financiero, todos estos para que la idea de negocio tenga un carácter factible, viable y rentable, es decir, que sea un trabajo integral en el ámbito del plan de negocios, que este se pueda llevar a la realidad y obtener los resultados propuestos como proyecto de emprendimiento.

Con esta constitución de la consultora contable, lo que se pretende es acaparar la atención y asistencia de los propietarios de MIPYMES en Carazo, que necesiten tener una información contable, confiable, transparente y bien presentada, para ser analizada e indique que opciones son las adecuadas económicamente para que se implementen en estos negocios y operar eficientemente una vez conocido su situación financiera.

La consolidación de la consultora contable se hará mediante las estrategias de selección de la idea del proyecto, conocimiento de los clientes potenciales y posicionamiento en el mercado contable, que vienen establecidos por la correcta planificación de los aspectos fundamentales de las ciencias económicas, como el conocimiento del mercado, creación de empresa y la evaluación de la inversión y financiamiento que tiene el proyecto de emprendimiento, todo esto para conocer si este puede llegar a efectuar futuros beneficios económicos si llega a producirse en la realidad.

b. Lanzamiento: difundir mensajes clave considerando la segmentación del mercado.

Las herramientas de visibilidad del negocio son un punto clave para ser reconocidos y aceptados por los dueños de MIPYMES en Carazo, la correcta difusión de nuestro mensaje mediante los recursos publicitarios a través de redes sociales, formatos físicos y sobre todo por la recomendación de los clientes, logran el impulso empresarial de la consultora contable para cumplir con el propósito de la atención y fortalecimiento de la educación financiera en este sector económico tan importante actualmente en Nicaragua.

La atención directa, o comunicación por medios digitales serán indispensables en la relación con los clientes ya que ellos decidirán a su conveniencia por cual canal comunicarse, ya que muchos en la ocupación de la compra y venta en sus negocios, es limitado el tiempo, y por lo tanto para manejar contablemente su negocio deben aprovecharlo de forma eficaz.

c. Durante la operación: informar sobre los resultados e impactos del proyecto.

Durante la priorización de la idea del proyecto, en la constitución de la consultora contable, se pudo analizar que este emprendimiento viene a ser de gran utilidad en el mercado comercial del departamento, ya que las MIPYMES, necesitan una organización que les ayude a identificar una buena administración de los rubros con lo que cuentan y operan durante todos los meses.

También en la discusión y opinión oportuna con docentes de la UNAN-Managua, FAREM, Carazo y entrevistas pilotos a emprendedores de Carazo, se reforzó la idea de la importancia de asesorar a las MIPYMES, en el registro, recolección, presentación y uso de la información contable, porque a través de esta se conoce el diagnóstico de un negocio si puede o no llegar a perdurar en el tiempo.

El impacto de la idea al momento de la aplicación de encuestas a los propietarios de MIPYMES en Carazo, durante el estudio de mercado fue sin duda beneficiosa para el equipo de trabajo, ya que las personas manifestaron que no habían conocido una propuesta que atendiera a estos negocios, en ellos en la mayoría están dispuestos a contratar los servicios contables, ya que es fundamental, que la contabilidad les refleje el buen manejo que le están dando a sus bienes materiales y humanos dentro de sus negocios.

3.6. Resultados esperados

Los resultados esperados del Proyecto de emprendimiento “Consultora Contable Guevara y Hernández, S.A”, son producto del análisis y trabajo realizado por parte del equipo investigador, y consistió en determinar las pautas para la creación de un negocio que ayude a las MYPYMES del Departamento de Carazo en su formación y control de su información financiera, para que puedan disponer de manera eficiente sus recursos económicos, estructurales y humanos con los que cuentan en sus actividades de operación.

La definición de las generalidades del proyecto nos permitió reconocer y estudiar si nuestra idea de negocio cumple con el propósito que tiene desde el primer instante de su creación, sí como negocio pueda efectuar un desarrollo positivo como emprendimiento en el departamento de Carazo.

La creación de la propuesta de valor de la idea emprendedora, surge de la técnica de investigación, entrevista y observación de la presencia de despachos contables en los municipios de Carazo que provean asistencia a este grupo importante de microempresarios, en el cual el resultado es que estos atienden solamente a empresas ya constituidas, dejando a un lado a este importante sector que contribuye enormemente al avance de la economía nacional.

La realización del estudio de mercado nos permitió conocer la percepción de nuestro proyecto de emprendimiento ante los dueños de MIPYMES, en el departamento de Carazo, por lo cual nos auxiliamos de la realización de encuestas, y el resultado fue inspirador ya que los propietarios tienen disposición de contratar servicios contables, para que existe un orden, control y estabilidad en sus de sus actividades, estas personas exponían que es necesario llevar a cabo una contabilidad ya que pueden estar observar cómo ha sido su desempeño en la administración de sus negocios y le gustaría mejorar todos las debilidades encontradas, para tener un crecimiento dentro del mercado.

A través del plan de servicios se logró demostrar el proceso y los elementos del costo (Personal, Insumos y Costos Indirectos) que intervienen propiamente en los servicios contables a ofrecer a los distintos clientes, la selección de los proveedores más convenientes en cuanto a los precios y calidad de los productos adquiridos como lo son el equipo mobiliario y de computo, así como de los servicios básicos y alquiler.

Dentro de este plan se expone la ubicación y distribución física de la consultora contable, que será en la ciudad de Jinotepe, seleccionado por ser cabecera departamental, al igual que es el territorio donde existe la mayor cantidad de emprendedores en Carazo.

Mediante el plan de organización y gestión se consolida el conocimiento de los requisitos y orden de inscripción de negocios antes de las distintas instituciones públicas del estado, como equipo de trabajo nos permite actuar de forma coherente en el momento de conformación de una

empresa, además de que en cada una de estas se deben presentar documentos propios y derivados de estas mismas organizaciones. Estos vienen acompañados del pago de aranceles, que constituyen los gastos preliminares del proyecto, por lo que existe un proceso y marco jurídico que como futuro dueños de negocios se deben cumplirse adecuadamente.

En este plan se contempla la estructura organizacional de la consultora a corto y largo plazo, en la cual cada trabajador tiene funciones específicas que cumplir en la realización de las actividades operacionales, también muestra el detalle de los equipos mobiliarios y cómputos adquiridos inicialmente sus características y valor de compra, al igual que contiene la nómina del mensual de los trabajadores en el primer año y conceptos de gastos operativos, en resumen nos muestra la selección, utilización y dirección de los recursos del negocio que deben ser aprovechados para lograr los objetivos planteados como proyecto de emprendimiento.

Con el Plan Financiero se determinó la viabilidad y rentabilidad económica que tiene el proyecto de emprendimiento, de acuerdo a las estrategias de los servicios contables brindados a las MIPYMES generando beneficios económicos proyectados a tres años y también con los bienes y capital estimado de la inversión como idea de negocio, de acuerdo a los antes mencionado los indicadores financieros muestran buenos índices de medición, y que por lo tanto la consultora contable tiene la condición de que desempeño empresarial es correcto.

Todos los puntos elaborados para este documento son de gran importancia porque contribuyeron a mejorar y aclarar de manera responsable la idea de emprendimiento y cumplir con todo el ciclo del proyecto de forma íntegra, la disposición de buscar nuevas alternativas e innovaciones en el área contable nos ayuda a la evolución de profesionales dispuestos y competentes para desarrollar nuevas estrategias que beneficien de forma personal, y académica, y sobre todo dar respuestas a distintas necesidades que tengan los distintos segmentos del mercado empresarial en Nicaragua.

4. Estudio de mercado


4.1. Investigación de mercado

De acuerdo con Benassini (2010)“ la investigación de mercados es un procedimiento que busca la aplicación de unas técnicas apropiadas e involucradas en el diseño como lo es la recolección de datos, el análisis y la presentación de la información para la toma de decisiones” (pag.10).

Para alcanzar resultados en un plan de mercado, este debe estar verdaderamente enfocado en el consumidor, en él se debe identificar inicialmente: sus gustos, necesidades y preferencias. De esta manera es más fácil identificar la manera de implementar una estrategia que permita satisfacer estos anhelos de una manera óptima. Por lo cual para conocer las necesidades y preferencias de nuestros posibles clientes se llevó a cabo la aplicación de 50 encuestas en los diferentes municipios del departamento de Carazo.

Las encuestas se aplicaron a los propietarios o administradores de micro, medianos, y pequeños negocios del departamento de Carazo. El número de encuestas aplicadas a cada municipio dependió de la cantidad de negocios suscritos en cada alcaldía municipal.

Ilustración 15: Calculo de la muestra para aplicación de encuestas

$\frac{NZ^2pq}{(N-1)e^2 + Z^2pq}$								
Z	p	q	Error	N	Num	Denominador	n	RENDONDEO
1,96	0,5	0,5	0,05	3442	3305,7	9,5629	345,679	346
								

Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación.

El universo para la aplicación de la encuesta es de 3,442 (número de MIPYMES en el departamento de Carazo) a la cual se le aplicó una fórmula para el cálculo de la muestra obteniendo como resultado la aplicación de 346 encuestas, pero para efectos académicos los tutores orientaron aplicar solamente 50 encuestas como muestra de todo el universo.

4.2. Análisis de la demanda

Thompson (2016) define la demanda como “una de las dos fuerzas que está presente en el mercado y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos”.

El mercado está constituido por personas que tienen necesidades específicas no cubiertas, es decir, que están dispuestas a comprar bienes y servicios con el fin de suplir esas necesidades. Hay varios tipos de mercados, los mercados reales y los potenciales.

La aplicación de las encuestas se realizó en base a la sub muestra de 50 encuestas con la siguiente distribución de acuerdo a la cantidad de MIPYMES en cada municipio del departamento de Carazo.

Tabla 4: Calculo de Sub muestra y Subdivisión para aplicación de encuestas

Cálculo de la sub muestra		
Municipio	ni	Distribución
Jinotepe	120	17
Diriamba	82	12
San Marcos	73	11
Santa Teresa	17	2
Dolores	25	4
El Rosario	10	1
La Paz	12	2
La Conquista	7	1
TOTAL	346	50

Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación

4.2.1. Cálculo de la demanda potencial

Para Vásquez (2014) “La demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones. En otras palabras, las probabilidades de éxito del mismo en un mercado”.

Para el cálculo de la demanda potencial del proyecto, se tomó en cuenta la información brindada por las diferentes alcaldías de cada municipio del departamento de Carazo, además la segmentación de mercado con las características definidas para determinar a nuestros posibles clientes.

Según Benassini (2010) Segmentación de mercado es “un proceso mediante el cual se identifica un grupo de compradores que cumplen con ciertas características definidas por la empresa” (pág. 19).

Se entiende, por tanto, que la demanda potencial en un mercado es una estimación matemática que se realiza a la hora de querer conocer el número de compradores o consumidores potenciales que existe para un producto en particular. Por medio del estudio de la demanda potencial es posible conocer la posible acogida de estos.

Mercado potencial Navarro (2015) lo define “es el constituido por la totalidad de los posibles usuarios de un producto totalmente nuevo en el mercado, no existiendo conocimiento ni actitud de compra hacia el mismo” (pág. 2).

El proyecto de la Consultora contable Guevara & Hernández S.A. está dirigido a las personas naturales emprendedoras formalizadas y sin formalizar del departamento de Carazo, en otras palabras, personas dueñas de micros, pequeñas y medianas empresas que generalmente no llevan un control contable por diferentes razones, por lo tanto, estas personas podrían solicitar nuestro servicio para tener un mejor control de su negocio, siendo estas clientes potenciales de la consultora contable.

Segmentación de mercado

Mercado potencial

“Conjunto de individuos que pertenecen al segmento que se ha definido para la comercialización de un producto o servicio. Son aquellas personas que necesitan o podrían necesitar el producto o servicio general que deseas ofrecer” Sangama, (2021).

Como mercado potencial para el proyecto de la consultora contable están los 3,442 negocios suscritos en las diferentes alcaldías del departamento de Carazo ya que estas MIPYMES podrían necesitar nuestra ayuda para llevar o mejorar sus procesos contables.

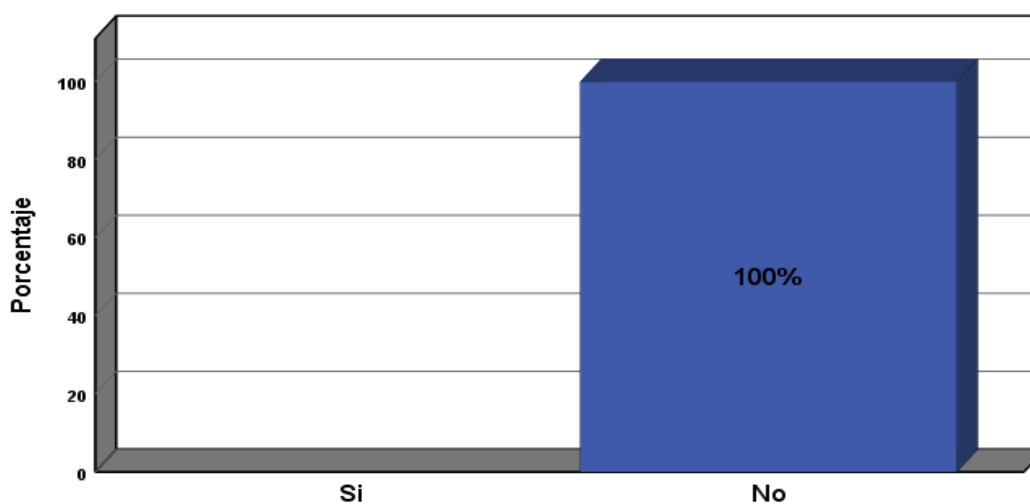
Mercado Real

“El mercado real es aquel que está compuesto por un grupo de personas que tiene necesidad de un producto o servicio, que posee los medios financieros necesarios para cubrirla y que está interesada en adquirirlos” (García E. , 2013).

El mercado real para este proyecto se determinó utilizando las respuestas o resultados que las encuestas nos proporcionaron, para establecer este segmento de mercado se realizaron las siguientes preguntas: ¿Conoce usted, una consultora que brinden servicios contables en el Departamento de Carazo? ¿Cómo dueño de su negocio, contrataría usted los servicios de una nueva Consultora contable? Obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico 1: Consultoras contables en el Departamento de Carazo

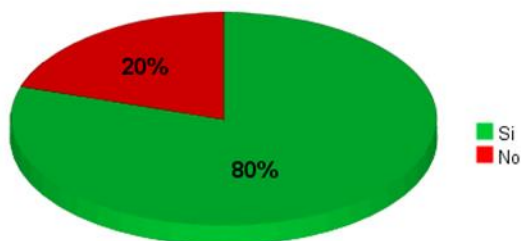
¿Conoce usted, una consultora que brinden servicios contables en el Departamento de Carazo?



Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación.

Gráfico 2: Demanda que posee el proyecto

¿Cómo dueño de su negocio, contrataría usted los servicios de una nueva Consultora contable?



Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas se considera que el 100% de las personas encuestas no conocen de alguna consultora contable en el departamento lo que crea una oportunidad en el mercado para la Consultora Contable Guevara & Hernández S.A.

Como resultado de la pregunta planteada para determinar el mercado real, se obtuvo que el 20% de nuestro mercado total probablemente no quiera contratar nuestros servicios, este porcentaje es equivalente a 688 personas que no contratarían nuestros servicios por diferentes razones como: tienen una persona de confianza que le ayuda con los aspectos contables de su negocio, otra de las razones es porque la contabilidad no le es de importancia.

Para determinar nuestro mercado o demanda real, se realizaron los siguientes cálculos:

DT: 3,442 (negocios suscritos en las diferentes alcaldías del departamento de Carazo)

DR: DT* 20% (Personas que no están interesadas en contratar nuestros servicios contables)

DR= 3,442 – 688

DR= 2,754 (Propietarios de MIPYMES que posiblemente estarían dispuestos a contratar nuestros servicios como consultora contable)

4.3. Análisis de la oferta

Pedrosa, (2015) define la oferta como “la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos”. Para el análisis de la oferta de la Consultora Contable Guevara & Hernandez S.A. es importante mencionar que ofreceremos servicios contables a las MIPYMES del departamento de Carazo, por lo tanto la competencia directa e indirecta son aquellas personas naturales o jurídicas que prestan servicios contables a los negocios que así lo soliciten.

Como parte del análisis de la oferta recopilamos información muy valiosa a través de las encuestas realizadas e investigaciones a cerca de los posibles negocios que podrían ser competencia para esta consultora contable, obteniendo como resultado que en el departamento de Carazo si existen personas y negocios como despachos contables que prestan este tipo de servicios, con la diferencia que estos están enfocados en las grandes empresas ya que estos negocios son los que se ven obligados a llevar una contabilidad además, por que son los que tienen la capacidad para pagar el valor monetario por los servicios que se solicitan.

El proyecto de la consultora está dirigido a ese sector desprotegido del mercado, ya que como antes se mencionaba los negocios similares están concentrados en otro tipo de negocios que pueda generarles rigurosas ganancias, dejando de un lado a los pequeños empresarios. Lo antes señalado es una de las razones por las cuales a través de las encuestas nos dimos cuenta que el 100% de las personas encuestadas no conocen ningún tipo de negocio como el nuestro ya que la publicidad de los despachos contables que existen en Carazo están dirigidos a negocios con economías más sólidas.

La Consultora contable Guevara & Hernandez S.A. además de diferenciarse por su enfoque, pretende brindar una atención al cliente de calidad así como un servicio excelente, que pueda llenar las expectativas de los clientes potenciales y estos queden conformes con el servicio prestado por el personal encargado, también se pretende brindar los servicios contables a precios módicos, tomando en cuenta la capacidad económica del cliente.

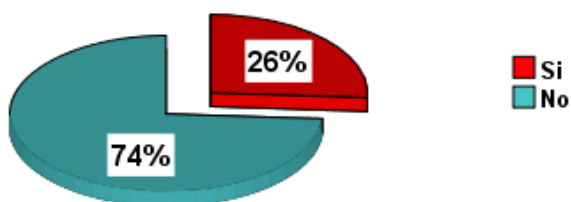
4.3.1. Cálculo de oferta

El cálculo de la oferta es parte crucial para el proyecto ya que tomaremos en cuenta la competencia indirecta con la que tendríamos que lidiar, cabe recalcar que la competencia para este proyecto es indirecta ya que en Carazo no existe alguna consultora contable solo existen despachos contables y personas que prestan sus servicios de manera independiente.

Para calcular la competencia indirecta de la consultora contable Guevara & Hernandez S.A. se tomo en cuenta las respuestas obtenidas en las encuestas aplicadas sobre la siguiente pregunta:

Gráfico 3: Competencia del Proyecto

¿En algún momento durante la administración de su negocio, usted ha solicitado algún tipo de servicio en contabilidad?



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Al analizar la información procesada se obtuvo que el 26% de la muestra ha contratado alguna vez un tipo de servicio contable en su mayoría este servicio fue prestado por familiares o amistades contadores del propietario del negocio. Por lo tanto se estima que nuestra competencia indirecta es de 716 negocios similares o personas naturales que prestan estos tipos de servicios. Este calculo se realizo con respecto al mercado real que es de 2,754 personas que pudieren estar interesados en contratar nuestros servicios.

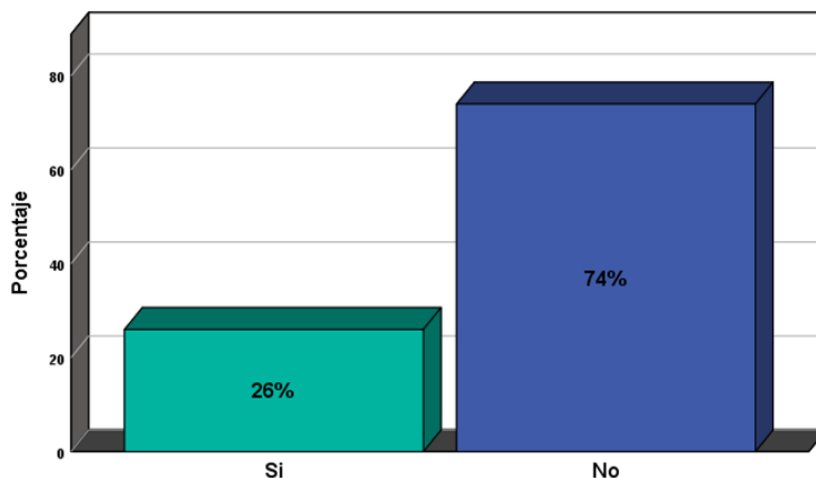
4.3.2. Cálculo de la demanda insatisfecha

Vásquez, (2014) define demanda insatisfecha como, “aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto”. Dicho de otro modo es la demanda en la cual el público no a logrado acceder al producto o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Para determinar la demnada insatisfecha del proyecto de la Consultora contable Guevara & Hernandez S.A. se tomo como referencia la siguiente pregunta aplicada en la encuesta: ¿En algún momento durante la administración de su negocio, usted ha solicitado algún tipo de servicio en contabilidad?

Gráfico 4: Competencia Indirecta del proyecto

¿En algún momento durante la administración de su negocio, usted ha solicitado algún tipo de servicio en contabilidad?



Fuente: Elaboración Propia de equipo de Investigación.

Una de las respuestas obtenidas a través de las encuestas es que apenas el 26% de la muestra han solicitado alguna vez servicios de contabilidad lo que es tomado desde un punto de vista positivo ya que la mayoría de la población no lo ha hecho porque no conoce alguna empresa o negocio que preste este tipo de servicios o porque personas que pueden realizar este tipo de trabajo cobran demasiado de acuerdo a la capacidad económica con la que cuenta el propietario del negocio.

Nuestro mercado real es 2,754 MIPYMES en el departamento de Carazo que podrían solicitar nuestros servicios como consultora contable. De nuestro mercado o demanda real el 26% de los propietarios de MIPYEMES en Carazo ya tienen quien les preste servicios contables por lo cual este 26% representa la competencia para la Consultora contable contable Guevara & Hernandez S.A.

Calculo de la demanda insatisfecha:

$$DI = DR - \% \text{ Competencia}$$

$$DI = 2,754 * 26\% \text{ (porcentaje cubierto por la competencia indirecta)}$$

$$DI = 716$$

$$DI = 2,754 - 716$$

$$DI = 2,038 \text{ demanda}$$

La oferta indirecta, cubre el 26% de la demanda real. Tomando en cuenta la competencia indirecta se concluye que la demanda insatisfecha, es de 2,038 propietarios de MIPYMES en el departamento de Carazo. Este dato no se considera como un valor absoluto sino como un estimado de las personas que con cierta seguridad contratarían nuestros servicios.

4.4. Análisis de precio

El análisis de precio consiste en un estudio detallado dirigido hacia los clientes para conocer, cuanto estarían dispuestos a pagar por un producto o servicio, y de forma preliminar ir fortaleciendo las ideas para cuando el negocio, entre al mercado con su idea innovadora, se tenga una noción si el proyecto, tendrá un porcentaje positivo de rentabilidad en las ventas y la debida aceptación del cliente.

También sirve para indagar, observar y evaluar, el precio que tiene el producto o servicio de la competencia, y así como negocio darle un valor agregado a lo que se está ofreciendo, permitiendo un alcance productivo en la captación de clientes, y, por ende, en el desarrollo integral en el negocio.

Con relación a lo expuesto anteriormente, Corvo (2020) nos expresa que: “El análisis de precios es el estudio de la respuesta del consumidor a precios hipotéticos en investigaciones de encuestas. Básicamente se está evaluando de forma anticipada un precio, sin evaluar por separado sus componentes de costos y las ganancias propuestas.”

El análisis de precio, nos brinda información valiosa de que lo que realmente necesitan las personas, y mencionan que siempre esperan que el producto o servicio que adquieran sea de calidad, llevado a cabo de manera eficiente y eficaz, con prontitud, y así ellos justifican que el valor del costo que pagaron, es razonable, y están dispuestos a volver a utilizarlo en otras ocasiones.

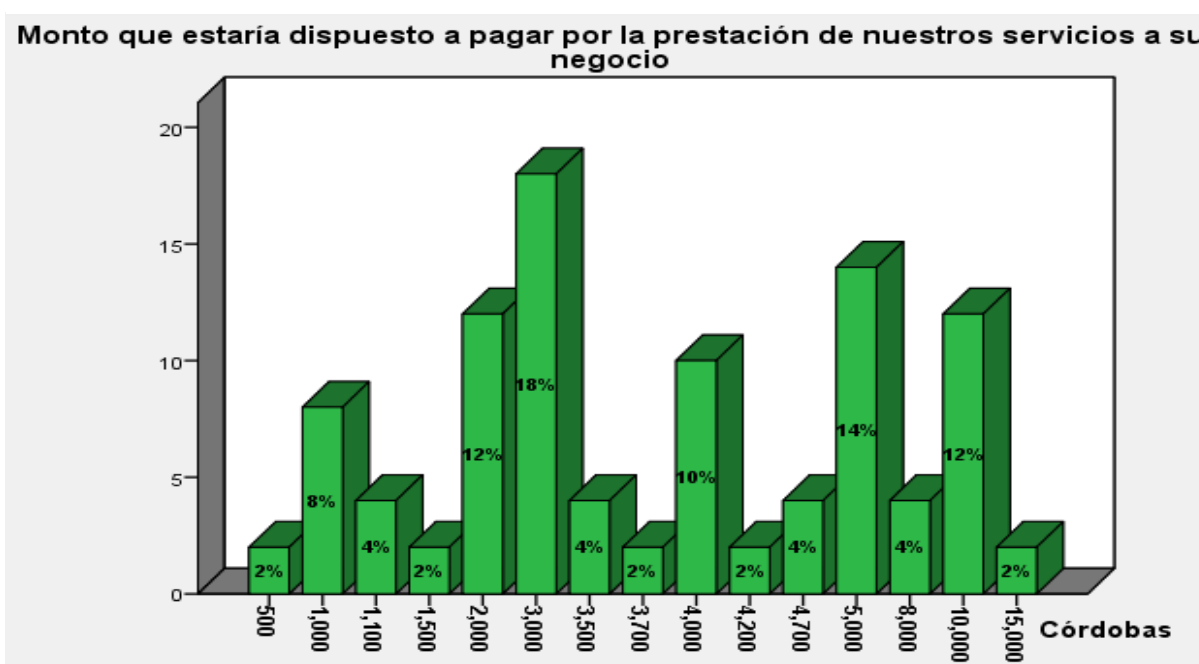
Como, “Consultora Contable Guevara & Hernández S.A dirigido a las MIPYMES, en el departamento de Carazo”, el principal instrumento de recolección de datos de nuestro estudio de mercado fue la encuesta, que nos permitió interactuar con los posibles clientes, y en específico, les mencionamos que establecieran un monto, que pudiesen pagar por la prestación de sus servicios, a lo que obtuvimos múltiples respuestas, pero podemos sintetizar que la mayoría de ellos estableció el precio de acuerdo, a la ganancias que poseían de sus ventas, otros se guiaron por el hecho de que en ocasiones ya habían contratado un servicio contable por profesionales independientes.

A continuación, se presenta, la pregunta dirigida a los dueños de MIPYMES, al igual que los resultados de las opiniones expresadas por los encuestados:

20. Establezca de manera personal y consciente un monto que usted considere adecuado y accesible sobre la prestación de nuestros servicios a su negocio.

Expréselo en Córdoba: _____

Gráfico 5: Análisis del precios



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

En los datos obtenidos, 9 de las 50 personas respondieron el valor de C\$ 3,000.00, correspondientes al 18% del total de las respuestas, que es el porcentaje más alto estimado por las personas, ya que no sabían el precio real por que hasta el momento no han adquirido un servicio contable, pero que estimaban ese monto por ser accesible.

El 14% segundo porcentaje más alto corresponde a que 7 de las 50 personas mencionaron que el precio según ellos por un servicio de contabilidad se pagaría por lo mínimo en C\$ 5,000.00, porque es una profesión que por las actividades que realiza debe remunerarse bien.

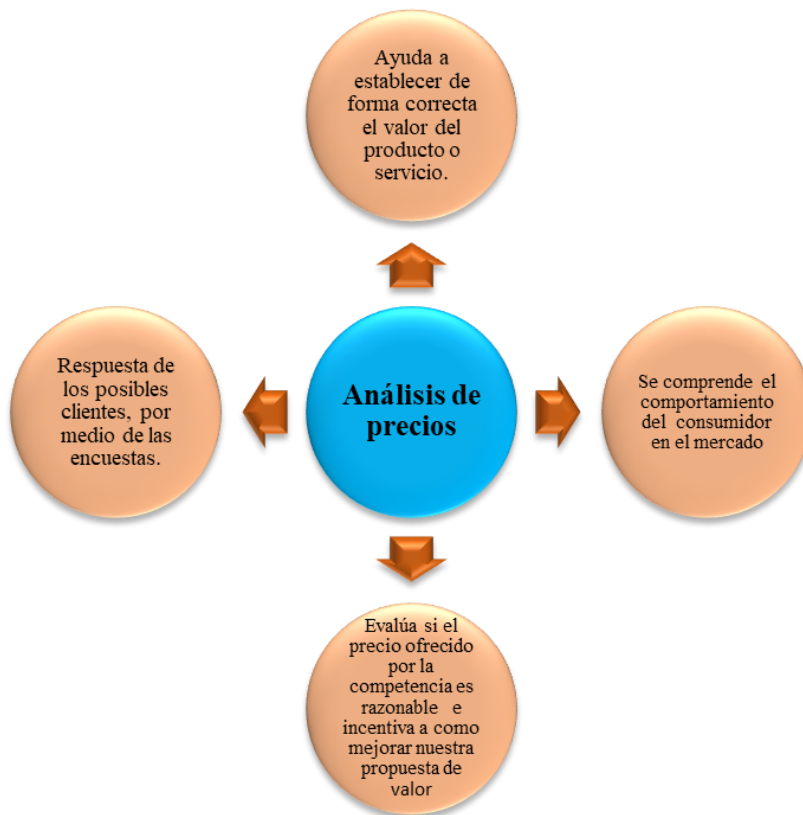
En tercera consideración el 12% que equivale a la opinión de 6 de 50 personas dijeron que los precios por contratar estos servicios son a partir de C\$ 10,000.00. Porque son servicios que en su mayoría son caros, por la cantidad de información con la que deben trabajar, en un negocio.

Estos precios mencionados de forma hipotética por los propietarios de MIPYMES, en el departamento de Carazo, nos da una perspectiva sobre si las personas conocen los valores de mercado en el área contable y según sus opiniones cuanto pagarían por la prestación de uno o más servicios, en ayuda al fortalecimiento contable y financiero de su negocio.

Con relación a lo anterior el análisis de precios es un buen indicador en el mercado si nuestra idea de emprendimiento, obtendrá los resultados esperados de contratación y fidelización de los servicios contables que requieran los dueños de MYPYMES.

En la siguiente imagen, se muestra los aspectos más importantes del análisis de precios.

Ilustración 16: Componentes del Análisis del precios



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

4.4.1. Comparación de precio del mercado

La comparación de precios del mercado, significa las diferencias y similitudes existentes en un producto o servicio de la misma línea de trabajo, y que el consumidor o cliente decidirá cuál le es más favorable dependiendo de sus necesidades personales, laborales o financieras.

La tendencia de las MYPYMES en Nicaragua, es que cada día se ven envueltas en la necesidad de tener su información contable, más controlada, organizada, y actualizada, ya que se necesita conocer si estos negocios, están obteniendo utilidades, o en la medida de lo posible invertirles un poco más de efectivo, para los requerimientos de expansión en determinada zona y por obvia razón, el llamado de nuevos clientes, y que se genere un éxito empresarial de reconocimiento y posicionamiento de marca, sin embargo, no existen las cantidades necesarias de organizaciones o empresas de contabilidad que suplan o que brinden asesoramiento a estos

emprendimientos, y que puedan cumplir con sus propósitos de una guía necesaria, como lo es la contabilidad, para ayudarles a cómo administrar de manera adecuada sus recursos materiales, y humanos.

Los despachos de contadores, en nuestro país, gran parte de ellos dirigen sus servicios a las grandes empresas, porque son estas entidades que tienen que cumplir obligatoriamente con un marco legal para pagar los correspondientes tributos de sus actividades de operación, así mismo que remuneran muy bien el trabajo adquirido de estos.

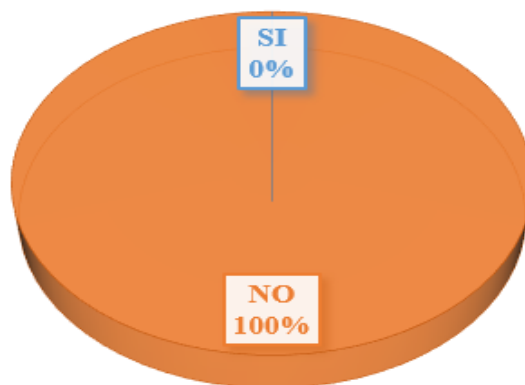
Cabe destacar que las MIPYMES, de igual manera poseen responsabilidad ante la recaudación de tributos, pero estas cantidades son menores por los actos comerciales que realizan, pero es aquí la diferencia que consideran algunas personas que en los pequeños y medianos negocios los dueños, no pretenden formalizar y mantener un control detallado de sus ingresos y egresos, pero en la mayoría de situaciones es todo lo contrario y necesitan optimizar sus acciones en sus entidades.

Con respecto, a lo antes mencionado los bufetes, o despachos de contabilidad, han sido considerados como Competencia Indirecta, aunque estos se desenvuelvan en el mismo mercado contable, no están enfocados en el mismo propósito de nuestro proyecto de emprendimiento “Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A” que está dirigido especialmente a las MYPYMES, por representar una cantidad suficiente de negocios que ayudan en el fortalecimiento de la economía local y nacional.

En la recopilación de información mediante la encuesta dirigida a los dueños de MIPYMES, cuestionamos a las personas, sobre si conocían la existencia de una entidad que ofrezca sus servicios, la pregunta no. 12 nos permitió conocer el siguiente resultado:

Gráfico 6: Reconocimiento de Consultoras Contables en Carazo

12. ¿ Conoce usted, una empresa que brinde servicios contables en el departamento de Carazo?



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El 100% equivalente a las opiniones de 50 personas encuestadas, expresó no conocer algún despacho contable ubicado en el departamento de Carazo, al cual pudieran acudir para la contratación de servicios contables para sus negocios, lo que, valida nuestro planteamiento como equipo investigador, en el que mencionamos que directamente no hay una firma contable que se dirija a los pequeños y medianos negocios para fortalecer sus problemáticas en el área contable y financiera.

En el departamento de Carazo, se logró ubicar solamente dos despachos contables, DESMATSAN, con página web bien diseñada, en la cual presentan sus términos de referencia, contactos y servicios, y ATC que solo posee página en Facebook, igual muestran los servicios que ofrecen, consideramos importante colocar dos Consultoras con sede en Managua, por la razón de que existe la posibilidad de su contratación por dueños de negocios a los que no estén satisfechos, con los dos posibles candidatos en Carazo, por lo que pueden acudir a Contabilidad y Asesoría,

S.A y Servicios Contables Integrales de igual manera poseen una diseño web muy práctico para conocer su información como empresa.

En la búsqueda de la información primaria, se logró entrevistar a colaboradores de las firmas consideradas como Competencia Indirecta y a profesionales de la contabilidad independientes y nos dijeron que sus precios se cuantifican, por el tiempo y volumen de la información contable que les proporcione el cliente, entonces son precios que varían por las razones antes mencionadas, pero que ellos nos podrían brindar los valores mínimos a cobrar, por la prestación de sus servicios. La siguiente tabla es una recopilación de los datos obtenidos y que estos precios se pueden encontrar en el mercado.



Tabla 5: Precios de Servicios Contables de la competencia

No.	Servicios contables	Precio de la competencia
1	Registros Contables	200.00 – 300.00 dólares.
2	Certificación de Estados Financieros	250.00 dólares.
3	Levantamiento de Inventarios (Costo mínimo, dependen del volumen de mercancía)	300.00 dólares.
4	Declaraciones Fiscales	40.00 a 50.00 dólares
5	Administración de Sistemas Contables (cobro mínimo anual)	450.00 dólares.
6	Asesorías Contables para el manejo correcto de la Información del negocio.	350.00 dólares
7	Elaboración de Catálogos de Cuentas y/o Manuales Contables	200.00 – 250.00 dólares.
8	Cierres fiscales contables.	500.00 dólares.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador



En las siguientes tablas, se presentan detalladamente el nombre, contacto, servicios y horarios de atención de los cuatro despachos contables, identificados como competencia indirecta de Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, para MIPYMES, en el departamento de Carazo.

Tabla 6: Competencia Indirecta en el departamento de Carazo

Negocio Contable	Servicios	Horario de Atención
 <p>DESMATSAN S.A Contadores Públicos y Consultores</p> <p>Página Web: <u>DESMATSAN S.A – Despacho Matus Sánchez Sociedad Anónima</u></p> <p>Km 44.5 Ctra. San Marcos, Jinotepe Residencial Brisas de San Marcos Casa # L-E Teléfono: 505 2530 4224</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registros Contables 2. Actualizaciones de Libros Contables 3. Instalación de Sistemas Computarizado 4. Outsourcing Contable 5. Certificación de Documentos: Estados Financieros e Inventario 6. Pagos y declaraciones de impuestos 7. Manual Administrativos 8. Elaboración de Catálogos de Cuentas 9. Tomas Físicas de Inventarios 10. Avalúos de Activos Fijos 	<p>Lunes a Viernes 8:00 a.m. – 12:00 m.d.</p> <p>2:00 a.m. – 5:00 p.m.</p> <p>Sábado: 8:00 a.m. – 12:00 m.d.</p>
 <p>ATC Consultora Contable y Fiscal</p> <p>ATC NICARAGUA. Del estadio municipal 1 c al este, 1 cuadra al sur 1/2 al oeste. Dolores, Carazo Contactos: + (505) 82249905 + (505) 87979552</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios Contables 2. Auditorias. 3. Servicios fiscales 	<p>Lunes a Viernes: 8:00 a.m. - 5:00 p.m.</p>

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Tabla 7: Competencia Indirecta en Managua

Negocio Contable	Servicios	Horario de Atención
 <p><u>Contabilidad y Asesoría, S.A</u> Tel.: +505-8287-1732</p> <p>Página Web: Contabilidad y Asesoría, S.A – Just another WordPress site (cyasan.com)</p> <p>Residencial Monte Cristi Managua <u>casa # 259 Managua – Nicaragua</u></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Auditorias del cumplimiento. 2. Auditorias especiales y operacionales. 3. Certificación de Estados Financieros. 4. Evaluación d Control Interno. 2 5. Auditorías a los Estados Financieros. 6. Servicios Legales. 7. Servicios de Impuestos 8. Estrategias financieras. 9. Análisis de riesgos. 10. Evaluación de Proyectos. 	<p>Lunes - Viernes:</p> <p>9:00 a.m. - 7:00 p.m.</p>
 <p><u>Consultores Independientes;</u> <u>Auditores y Abogados</u></p> <p>Managua, Nicaragua. Tel. 67775535 / WhatsApp Business (505) 89229636/ Correos. gerencia@serviciocontablenicaragua.com <u>asesorialegal@serviciocontablenicaragua.com</u></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios Contables 2. Auditorias y Procesos 3. Representación y Gestiones 4. Tributación 	<p>Lunes a Viernes:</p> <p>8:00 a.m. - 5:00 p.m.</p>

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Como se puede observar, en las tablas presentadas, es una pequeña pero esencial muestra de los negocios dedicados a ayudar en el manejo contable de otras entidades, también podemos indicar que expresan en sus servicios, procesos detallados a elaborar como las auditorías, Estados Financieros, procesos de tributación entre otros, lo que significa que no hay un punto de atención para las MIPYMES, y es por ello, que es positivo para nuestra idea de proyecto, además que preferimos estipular los montos en córdobas, para facilidad de pago de los dueños de negocios, ya que otra situación vista es que los despachos contables cobran en dólares, y por medida lógica los propietarios de negocios, tiene a considerar que esos precios son caros, además del proceso de compra que genera esta moneda extranjera.

Algo muy importante a resaltar, sobre la consideración de nuestra competencia indirecta, son los Contadores Independientes, ya que muchos de ellos, a familiares, amigos o bien por recomendación han realizado trabajos de contabilidad, en la organización, registro, control, y presentación de la información contable de los negocios, pero por lo antes expresado, siempre existe un segmento de posibles clientes que no posee datos, sobre el servicio que desea implementar, es por ello que puede recurrir a la prestación de nuestros servicios.

Según Nuñez, (2017) menciona algunas variables a tomar en cuenta en el reconocimiento de la comparación del precio en el mercado, y estipular el mas razonable y nos dice :

Como parte del estudio de mercado debe aportarse información acerca de las condiciones en que se lleva a cabo la compra venta de los bienes considerados en el mercado; el conocimiento de los precios pasados y los vigentes permitirá definir los precios más adecuados para el producto estudiado, de manera que el proyecto pueda participar exitosamente en el mercado, de acuerdo con su efecto sobre la relación oferta-demanda.

La comparación de precios en el mercado, para nuestro proyecto de “Consultoría Contable Guevara & Hernández S.A, para MIPYMES, el departamento de Carazo, se constató por medio de la investigación, y observación de la oferta de las empresas que ya anteriormente describimos

como competencia indirecta, teniendo como resultado que las personas emprendedoras conocen poco acerca de ellas, pero que si estarían dispuestas a contratar servicios contables que les ayude a la administración correcta de sus bienes y capital humano, en vista de un crecimiento empresarial.

4.4.2. Estructura de precio

Es importante hablar sobre el precio, ya que se considera un elemento muy importante dentro del mercado, porque es el valor estimado que se le dará a los servicios contables que se ofertan como proyecto de emprendimiento “Consultora Contable Guevara & Hernández para MIPYMES”, este monto es una de las razones por la cual los clientes decidirán si aceptan o no el ofrecimiento de nuestro trabajo.

En la estructura de precios, existe un proceso cuidadoso y los componentes como los costos fijos, variables y margen de utilidad lo constituyen para conocer si al final dará un resultado rentable para la idea de proyecto.

Según Rodrigues, (2022) afirma que la estructura de precios: “Es un proceso que tiene por objetivo organizar de forma efectiva los costos dentro de una empresa y así mejorar la toma de decisiones. Toma en cuenta diferentes aspectos como tipos de costos, porcentajes, producto, cliente, entre otros”.

También Rodrigues, (2022), nos menciona que el precio, se compone de costos, para finalmente ser presentado al mercado potencial y expresa lo siguiente:

Los costos se dividen en dos tipos: fijos y variables. Ambos son perdurables y son necesarios para el buen funcionamiento de una empresa. De forma individual, cada categoría se define de la siguiente manera:

Costos fijos: Un costo fijo no varía ante los cambios de producción de bienes y servicios; se mantiene constante. Estos pueden ser los suministros, los gastos de administración, el pago de servicios, entre otros. Este tipo de costos también cuenta con dos categorías que son: discrecionales y comprometidos.

Costos variables: Un costo variable puede variar en función de los niveles de producción de una empresa; cuanto más elevada sea esta, más altos serán los costos. Un ejemplo de este tipo de costos son la materia prima y mano de obra.

Entre sus características más singulares se encuentran tres: son controlables, gestionables y proporcionales, lo que permite un comportamiento lineal en relación con una producción.

En relación con lo expuesto previamente, Trodden, (2019) afirma el significado de la estructura de precios y que elementos son los que involucra para el resultado final que se le ofrecerá al cliente y dice que: “La Composición de los precios de cualesquiera clases de bienes y servicios es un conjunto de componentes específicos, que pertenecen al número de los valores absolutos”

“La estructura de precios es la parte que ocupa el costo, los beneficios y los impuestos en el precio de un producto o servicio. Esta información permite suficiente de estimar el impacto de la mediación de las organizaciones en la formación de los precios de venta.” (pag.15).

La estructura de precios, es una disposición empresarial que ayudará a evaluar la mejor opción y destino de los recursos dentro del negocio, por ellos debe planificarse con mucho cuidado, para que en el momento de la ejecución de la actividad comercial se obtengan los beneficios esperados, así como lograr cada objetivo propuesto, como proyecto de emprendimiento.

Presentamos una estructura de costos, para determinar el precio de venta, ya que este es un resultado final de un proceso de trabajo, pero que viene antecedido por una serie de pasos que ayudan a calcularlo de una manera adecuada, organizada y que da a conocer la viabilidad de prestar

un servicio contable, evitando posibles pérdidas monetarias y por lo tanto haya rentabilidad en el negocio.

Formato de Tabla de Estructura de Precios de Consultora Contable Guevara & Hernández S, A para MIPYMES en el departamento de Carazo.

Tabla 8: Estructura de Precios de Venta de Servicios del proyecto

Estructura de Costos de Consultoría Contable				
Concepto	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Mensual
Mano de Obra Directa (M.O,D)				
Gerente General				
Asistente administrativo				
Contador General				
Auxiliares Contables				
Contadores Operativos				
Total Mano de Obra				
Materiales				
Papel Tamaño Carta				
Papel Tamaño Legal				
Tinta para Impresoras				
Lapiceros				
Total Materiales				
Costos Indirectos				
Fotocopias				
Encolchado				
Total Costos Indirectos				
Costos Fijos				
Servicios de Agua				
Servicio de Energía Eléctrica				
Servicio de Internet				
Servicio de Teléfono				
Total Costos Fijos				
Total de Costos				

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

4.4.3. *Precio Unitario*

El precio unitario, es el valor que se le asignara a cada servicio ofrecido como Consultora Contable, cabe destacar que este monto se desprenderá del valor total de los costos que representen llevar a cabo el servicio en una determinada MIPYME, pero se debe aclarar que en primera instancia se evaluará las condiciones de pago del negocio, es decir, la rentabilidad que posee y sobre todo si al propietario le parece razonable.

Los precios unitarios por servicios contables varían de acuerdo a la necesidad del contratista por la organización, elaboración o la presentación de su información contable, por ello, como equipo de proyecto, es importante calcular este con base a los costos considerados y generados en el tiempo de prestación de servicios.

López, (2021) expresa que: Los precios de los servicios de contabilidad son un factor que va cambiando según las especificaciones de cada cliente y las condiciones de contratación, por lo que es normal que, en primera instancia, no conozcas los costes sobre los que se asientan las asesorías profesionales.

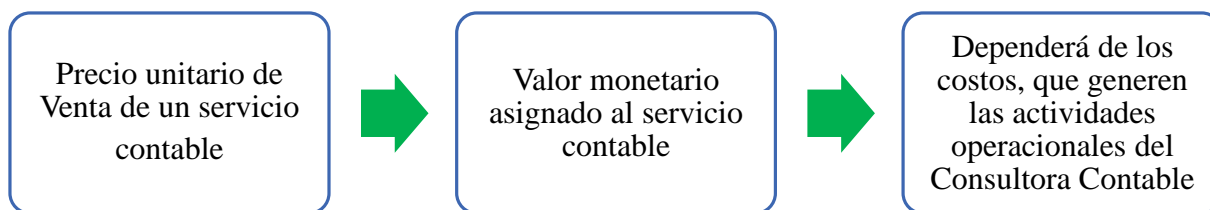
[...] existen diferentes factores a tener en cuenta para establecer un precio de un servicio contable, ya que no es lo mismo trabajar para una gran compañía que para un autónomo, o realizar un trabajo completo que uno específico.

Aunque los precios de los servicios contables deban ser los mismos para todos, no siempre es así, y es que un asesor no cobrará el mismo dinero por una prestación a una gran empresa (con un entramado mucho más complejo), que a un autónomo que solo necesita ayuda con sus cuentas anuales (pag.18)

El precio unitario, como ya mencionamos antes estará estructurado según los costos adjudicados por llevar a cabo el proceso contable, además de que este contendrá un margen de ganancia, comúnmente utilizado del 30%, todo este monto expresado en córdobas, que sea accesible para el cliente, y en una nueva ocasión solicite nuestro trabajo de contabilidad.

Es conveniente mencionar que como Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, como entrada al mercado contable, se propone una estrategia de precio expresada en el punto 2.5.2 de este documento, en la cual el precio unitario será mínimo , por la prestación de un servicio, y que con este se pretende fidelizar clientes como meta a futuro para la rentabilidad del negocio.

Ilustración 17: Proceso de los precios unitarios



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

4.5. Estrategia competitiva de mercado (4PS)

El mercadeo influye grandemente en el posicionamiento, y comercialización de una marca, en nuestro caso la captación y fidelización de los dueños de MIPYMES, para que estos se motiven a la contratación de servicios contables, para que puedan tener un control, registro, orden, presentación de la información contable que se genera cada día de trabajo y también para que conocimiento de que si su emprendimiento, le está dejando ganancias y si está en camino a la prosperidad empresarial.

Yépez, Quimis , & Sumba, (2021) definen lo siguiente: “El marketing mix es el conjunto de acciones para resaltar el éxito del producto o servicio que se vaya a ofertar, teniendo como finalidad incrementar el nivel de ventas y por lo consiguiente el crecimiento de las utilidades de la empresa” Pág. 03.

Las variables del marketing mix (Producto, Precio, Plaza, Promoción), todas ellas en conjunto favorecen grandemente a la imagen del negocio, ya que si se identifican y diseñan correctamente impulsan positiva y rápidamente a la entidad, y por lo tanto ya tiene un lugar establecido en el mercado, y se debe estar atentos a las tendencias empresariales, para trazarse nuevos objetivos y poder cumplirlas con estas herramientas propias y valiosas del arte de la mercadotecnia

Es de gran importancia utilizar las 4Ps porque de esta manera realizamos un estudio profundo en dónde sabremos si nuestro producto o servicio tiene acogida en el mercado a posicionarse, siendo un punto clave para la debida utilización de cada una de las variables mencionadas (Yépez, Quimis , & Sumba, 2021, pág. 10).

Ilustración 18: Componentes del marketing mix



Elaboración: Fuente Propia del equipo investigador.

4.5.1. Estrategia de producto

Yépez, Quimis , & Sumba, (2021) citan a Espinoza (2014) y nos dice lo siguiente:

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto, el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características, tal y como se hacía años atrás. Dentro del producto encontramos aspectos tan importantes a trabajar como la imagen, la marca, el packaging o los servicios posventa (Pág. 10).

Producto abarca todo lo relacionado a bienes y servicios que produce la empresa, con el motivo de satisfacer las necesidades de su cliente siendo esta de gran ventaja a la empresa.

En esta área de nuestro estudio de mercado, es importante reconocer, y plantear que lo que el cliente requiere con respecto al mejoramiento de los procesos de la información contable, así como solucionar su mayor necesidad en cuanto a la optimización de los recursos materiales y humanos con lo que opera el emprendimiento.

El tipo de estrategia del producto, para el conocimiento y aceptación de los servicios contables de nuestro proyecto, es el precio establecido por penetración al mercado, es decir, se pretende llamar la atención de los dueños de negocios, mediante un costo accesible, para que estos se conviertan en clientes recurrentes que decidan contratar en siguientes ocasiones nuestros servicios, que nos recomienden a otros dueños de emprendimientos, y así por medio de este método, obtener rentabilidad para la Consultora Contable Guevara & Hernández S.A.

Los servicios contables propuestos, mediante la encuesta dirigida a los propietarios de MIPYMES, se seleccionaron de acuerdo a la naturaleza de actividad de estos negocios y que

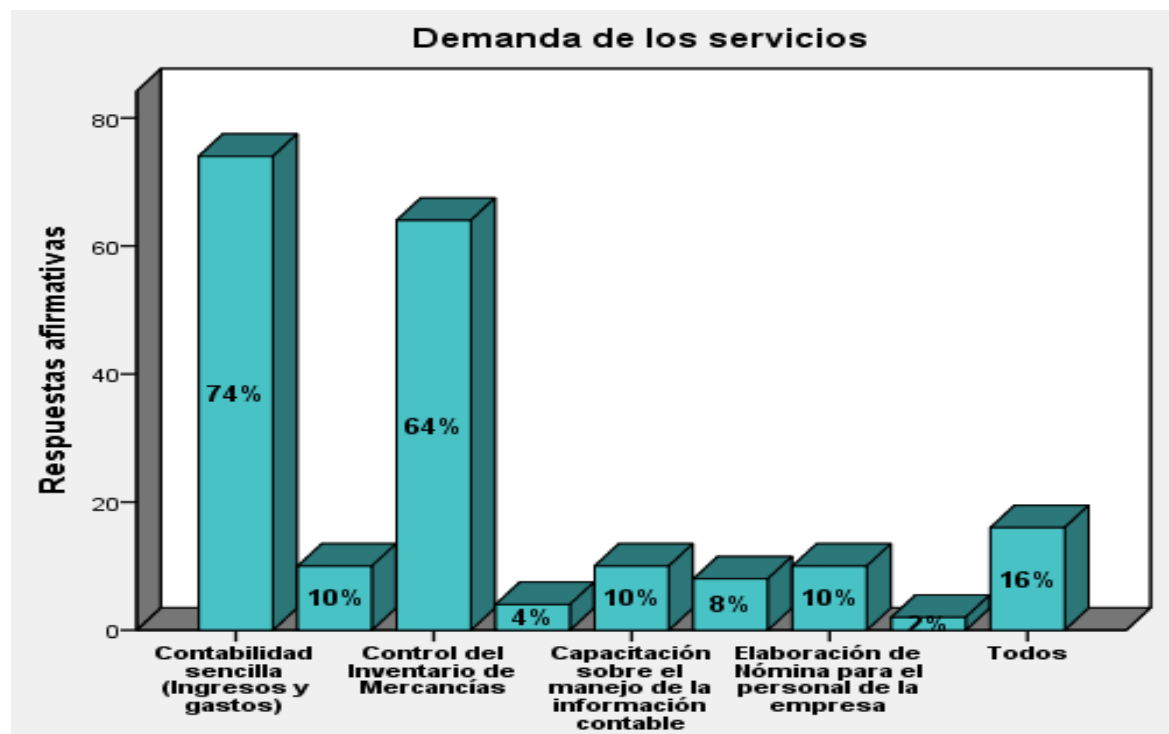
ayuden en el manejo y control de cada rubro en el ente, es decir que satisfagan sus necesidades empresariales, y estos son:

- 1) Contabilidad sencilla (Ingresos y gastos).
- 2) Determinación de costos de los productos o servicios.
- 3) Control del Inventario de Mercancías.
- 4) Implementación de Control interno para los bienes y trabajadores en la MIPYME.
- 5) Capacitación sobre el manejo de la información contable.
- 6) Elaboración de Estados Financieros.
- 7) Elaboración de Nómina para el personal de la empresa.
- 8) Declaración de sus obligaciones fiscales.

En la encuesta aplicada, dirigimos una pregunta a los dueños de MIPYMES, para conocer cual son sus necesidades contables que quieren llevar a cabo dentro de su negocio, al igual que formular la estrategia de producto adecuada para dar a conocer nuestros servicios y participación en el, mercado contable y esta se expresa de la siguiente manera:

18. De los siguientes servicios, ¿cuál de ellos le gustaría a usted que se lleve a cabo dentro de su empresa? ¡Puede Seleccionar varias!

Gráfico 7: Demanda de los Servicios Contables



Elaboración: Fuente Propia del equipo investigador.

Como resultado obtuvimos que el 74% de los encuestados (37 de 50 personas), seleccionó que necesitan una llevar a cabo una Contabilidad sencilla, por la razón de que desean un control efectivo sobre sus ingresos y egresos, para estar atentos y actualizados sobre el patrimonio que poseen y cumplir con sus obligaciones tanto a las autoridades, como las Alcaldías, y terceros (Proveedores o Micro financieras).

También la opción de Control de Inventario de Mercancías, entiéndase como levantamiento y registro del rubro de activos corrientes, representa el 64% de los encuestados (32 personas de 50) mencionaron que les gustaría contratar este servicio, porque los inventarios representan una cantidad significativa de dinero como principal inversión en su emprendimiento.

Las demás opciones, aunque muestran porcentajes menores a las expresadas anteriormente, también generan puntos de interés por los dueños de MIPYMES, debemos resaltar que cada negocio posee sus propias características y necesidades de información, por lo que, es posible que en cierto caso se lleguen a brindar estos servicios como Consultora Contable, para MIPYMES

Tabla 9: Estrategia de producto

Estrategia	Objetivo	Acciones	Recursos	Responsables	Costo
Estrategias de penetración en el mercado (Ajuste del Precio actual del mercado)	Lograr y aumentar la participación en el mercado mediante un precio de venta de los servicios contables que sea atractivo y accesible para los dueños de MIPYMES.	<p>Primera acción: Baja del precio estándar del mercado por contratación de servicios contables, esto para que los dueños de MIPYMES, identifiquen un precio accesible y atractivo, que puedan cubrir financieramente. En otras palabras, precios más bajos que la Competencia.</p> <p>Segunda acción: Publicidad y Relaciones Públicas mediante la realización de campañas publicitarias, en el uso de las Redes Sociales en la utilización de herramientas para empresas, entrega de medios como Brochure, tarjetas de presentación, entre otros.</p> <p>Tercera acción: Promoción de la venta de los servicios, mediante un diagnóstico gratis y posibles soluciones de la necesidad del cliente, después indicar al cliente el precio de venta por el servicio que requiere.</p> <p>Cuarta acción: Valoración del cliente, después del servicio contratado, cuestionar como ha considerado el servicio contable, en cuanto a la satisfacción como propietario, calidad del servicio, e invitación para nuevos eventos de control financiero.</p>	<ol style="list-style-type: none"> Personal calificado en contabilidad. Conocimiento de valores de precios de venta de servicios contables, en el mercado (Competencia Indirecta) Servicio de Teléfono e Internet. Redes Sociales en instrumentos publicitarios 	Socios de la Consultora Contable Guevara & Hernández S.A.	Este costo por la estrategia de penetración al mercado, se estima los 3,450.00 córdobas, formalmente se presentará en el acápite no. 03 del plan de producción de la estructura del Proyecto de Graduación.

Fuente: Elaboración Propia del equipo investigador.

4.5.2. *Estrategia de precio*

La Estrategia de precios es un proceso donde se estiman el valor monetario que se le asignará a los servicios ofrecidos a los dueños de negocios. Como “ Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES” hicimos un respectivo análisis sobre los precios de venta de mercado, presentados por la competencia Indirecta, en el cual llegamos al resultado de que en su mayoría cobran precios por encima de los 200.00 dólares.

Para este componente del mix marketing, es importante conocer lo que significa, al igual que es fundamental, generar la rentabilidad de la empresa en vista de futuro de la entidad; el precio de venta es de gran relevancia, por que en gran mayoría las personas consideran contratar el servicio, por la accesibilidad del valor monetario, por lo que Yépez, Quimis , & Sumba, (2021) citan a Espinal (2012) quien menciona lo siguiente:

El precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, etc. Es la variable que determina el producto al momento de sacarlo al mercado para que tengan acceso todos los consumidores (pág. 10).

La estrategia de precio seleccionada, es la de Penetración en el mercado, para lograr la participación de operación en el mercado contable, también nos sirve para la captación correcta de clientes que se convertirán en clientes constantes en la contratación de los servicios, al mismo tiempo que ellos puedan recomendar, a otros emprendedores sobre el trabajo contable brindado, de esta manera se estaría posicionando la marca de la Consultora contable dentro del departamento de Carazo, y por ende el aumento de las ventas.

En entrevistas de forma oral, con profesionales en contabilidad, en el ejercicio de trabajo en despachos contable, y de independiente a las empresas en el departamento de Carazo, logramos conocer que los precios por trabajo contable, varían de acuerdo a las variantes de cada negocio, y ellos estimaban como al principio referíamos que los cobros son arriba de 200.00 dólares

americanos, por lo que es el precio mínimo estándar tanto de despachos, como de contadores por cuenta propia, entonces como equipo proyectista se acordó establecer el 65 % de este monto (US\$ 130.00), y que el cobro a clientes será en córdobas, como moneda nacional del país, en resumen, lo proyectado son C\$ 4, 600.00 (monto aproximado al porcentaje establecido, y respectiva conversión al tipo de cambio vigente de 35.70) como precio de venta mínimo de los servicios de la Consultora Contable.

Cabe destacar que esta planificación, pretende colocar a nuestra marca en el mercado contable, después de determinado tiempo de instalación, al momento del involucramiento de más personal a la firma, se estimarán la Mano de Obra Directa, Costos Fijos y Variables por lo que se presentarán costos reales y adecuados, para establecer un nuevo precio de venta.

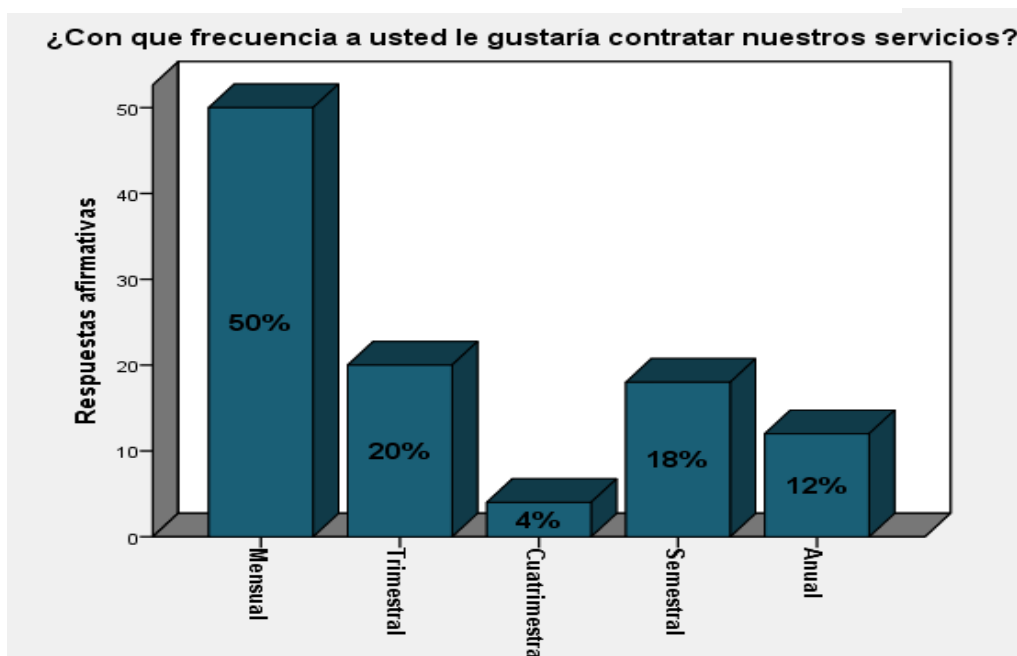
En relación a la estrategia precio de penetración de mercado, descrita anteriormente, en la aplicación de la encuesta, planteamos una pregunta a los dueños de negocios, quienes en su mayoría expusieron un valor estimado considerado que pueden pagar, si lo ubicamos en el rango de C\$ 3,000.00 a C\$ 5,000.00, que corresponden a los mayores porcentajes de opinión 18 y 14 % de la pregunta número 20 de la encuesta aplicada, la cantidad de cobro reflejada como equipo proyectista, nos indica que este monto cabe dentro de estos valores. Referimos que la pregunta e ilustración con los valores expresados en este párrafo están expuestos en la sección 2.4 Análisis de precio, de este documento.

Es importante establecer, el precio de venta mínimo por el cual, las personas decidirán contratar nuestro trabajo contable, pero es indispensable conocer según nuestros posibles clientes, con qué frecuencia requerirán la prestación de los servicios, por los que ambos factores ya mencionados, se complementan y, por lo tanto, existirá un posicionamiento, reconocimiento, y concurrencia periódica de clientes a la Consultora Contable.

La pregunta No. 19 que expresa ¿Con que frecuencia a usted le gustaría contratar nuestros servicios?, nos muestra la disposición de las personas, para controlar eficientemente sus recursos materiales y humanos, y que cada cuanto tiempo, se alimentaran las cuentas de efectivo de la

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A. significando un punto muy positivo para la factibilidad del negocio.

Gráfico 8: Frecuencia de Contratación de Servicios contables



Fuente: Elaboración Propia del equipo investigador.

El 50% de los encuestados (25 de las 50 personas), respondieron que les gustaría contratar los servicios contables, de manera mensual ya que existe mayor confianza sobre la información contable de su negocio, por lo que pueden prescindir inmediatamente de estos datos, ante cualquier situación de cobro o inversión, además de que conocen si hay pérdidas o ganancias cada cierre del mes.

El 20% de los encuestados (10 de 50 personas) dijeron que para ellos la necesidad de la información contable, es cada tres meses, ya que pasa cierto tiempo de actividad y pueden replantear sus estrategias e innovar en la forma de generar más ingresos a sus MIPYMES, otros mencionaban por la movilidad de su inventario como los muebles y calzados de cuero, es más prudente, esperar este tiempo para conocer si les está dejando beneficios, su compra y venta de mercancía.

El 18 % de los propietarios de MIPYMES (9 de 50 personas) expresaron que prefieren de forma semestral, ya que, en dos cortes en el año, pueden consolidar bien su información, de esa forma tiene una vista global sobre el desempeño de sus decisiones y trabajo llevado a cabo dentro de su empresa.

Los demás resultados como el 12% de opinión (6 de 50 personas), estimó que cada cuatro meses les gustaría ordenar los datos contables de sus emprendimientos, y el 2% (1 de 50 personas) manifestó que por lo natural la información de contabilidad se presenta al año, así les sirve de referencia para conocer que deben fortalecer o quitar de su negocio en el año siguiente.

La estrategia de precios, por penetración de mercado, con el valor mínimo del C\$ 4,600.00 establecido por el equipo proyectista, surge de los precios actuales del mercado contable, en la contratación de estos servicios. Resaltamos que los precios en Contabilidad varían según la magnitud, y requerimiento en el control de la información contable por parte del contratista, en los que los precios de venta, dependen del tiempo y volumen de la información contable (Costos para la Consultora Contable).

Las opiniones de las personas encuestadas, respecto a sus necesidades de tener la información actualizada varían según el tiempo que ellos requieran analizar sus estrategias y decisiones en su negocio; por todo lo mencionado es necesario tener una referencia del valor del cual se puede indicar y explicar al cliente la razón sobre el valor monetario (precio de penetración de mercado estimado) en la realización de una actividad contable para una MIPYME, en el departamento de Carazo.

También como base a esta estrategia de precio la Consultora Contable, lograra operar en el mercado contable y ganar clientes con base a la accesibilidad del cobro, calidad y responsabilidad del trabajo en el fortalecimiento en la estructura contable de estos emprendimientos.

4.5.3. *Estrategia de Distribución*

La estrategia de distribución de nuestro proyecto de emprendimiento será a través del canal directo con el cliente, es decir, la atención brindada será personalmente cuando este llegue a las instalaciones de la Consultora contable y también por medios de los canales de comunicación como contacto de Redes Sociales, llamadas telefónicas, y envío de correos electrónicos donde puedan exponer sus necesidades a satisfacer, en mejora sobre el manejo adecuado de su información contable o para un rubro en específico.

Según Sánchez, (2019) argumenta, lo siguiente:

Las estrategias de distribución brindan a los vendedores la posibilidad de llegar a la mayor cantidad de clientes posibles, ampliando sus maneras de llegar al cliente, de esta manera los consumidores pueden tener acceso a determinados productos o servicios más fácilmente, lo cual se traduce en más ventas para el vendedor.

Las estrategias de distribución junto a los demás componentes del marketing mix, presentan el mismo objetivo de posicionar y concientizar sobre la marca a los consumidores del mercado en el cual se va a actuar empresarialmente, y por lo tanto debe existir una planificación adecuada de los mismos, para que el reconocimiento de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A en el departamento de Carazo, sea exitoso y se logren los resultados esperados, por el desarrollo del campo de la mercadotecnia.

Es importante considerar el planteamiento de Yépez, Quimis, & Sumba, (2021) sobre la estrategia de distribución y mencionan lo siguiente:

“Son los canales de distribución dónde el producto está al alcance del consumidor y obtenga beneficios para la empresa” (Pág. 10).

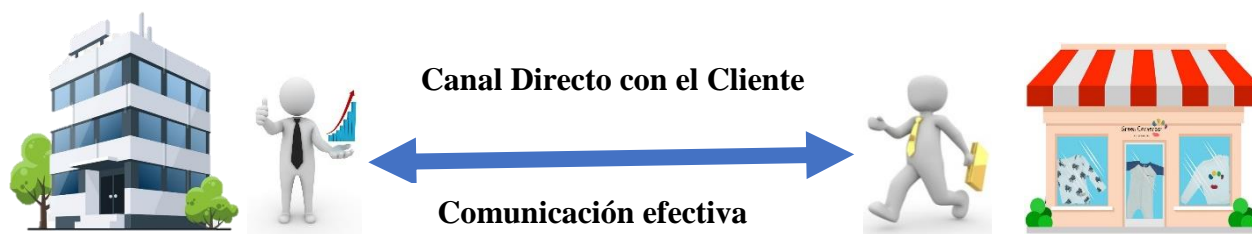
Así mismo, nos hacen cuestionar, los puntos claves, para diseñar una estrategia de distribución correcta, que vaya ligada a las preferencias y comodidad del cliente al adquirir el servicio contable.

¿Cuál es el canal de venta más conveniente para nuestro cliente? Cada cliente tiene preferencias distintas por el canal donde adquirir nuestro producto y tenemos que saber dónde está dispuesto a comprar, haciendo del posicionamiento un lugar dinámico (Pág. 11).

La ventaja del canal de distribución directo para la Consultora contable, es que los socios pueden tener una comunicación efectiva con el cliente, es decir, los asuntos de contratación y requerimientos serán claros, en todos sus aspectos, entregará personalmente sus documentos para ser contabilizados, esto sucederá cuando el cliente visite el lugar de trabajo, y de igual forma cuando se efectuó la relación cliente-empresa de forma digital o por correo electrónico, el cliente proporcione su información, por lo que el canal de distribución directo, será de mucha ventaja para este negocio de poder brindar servicios contables a la MIPYMES.

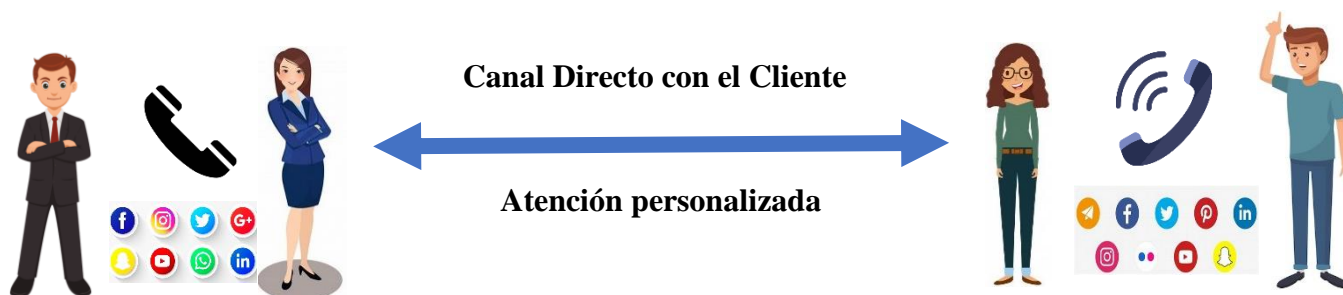
Diseño de Canal de Distribución de los Servicios Contables.

Ilustración 19: Canal directo de Comunicación con el cliente



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

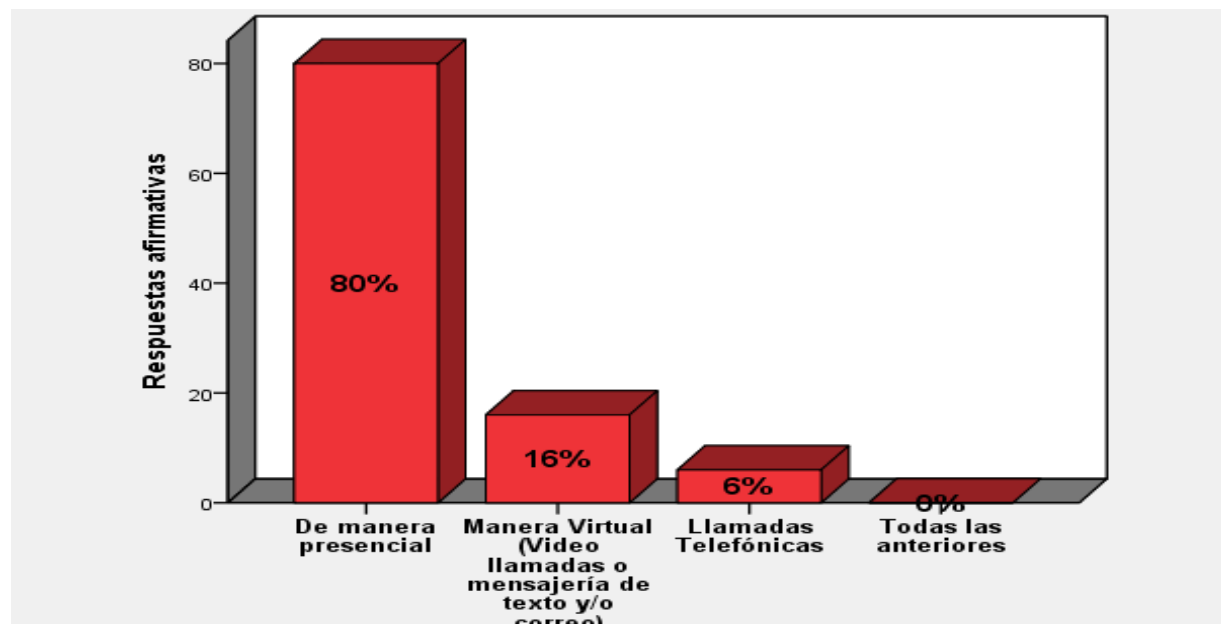
Ilustración 20: Canal de distribución a través de Redes Sociales y Llamadas telefónicas



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

La pregunta número 22 de la encuesta dirigida a los dueños de MIPYMES, estableció las pautas para considerar la estrategia de distribución para brindar los servicios contables; estaba formulada de la siguiente manera. **Señale como le beneficiaría a usted, contactarse al momento de adquirir un servicio,** y se obtuvieron los siguientes resultados.

Gráfico 9: Preferencia de Adquisición del servicio contable



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El 80% de los encuestados (40 de 50 personas) prefiere manifestar sus necesidades contables y adquirir el servicio contable de manera presencial, por las razones que es más formal la comunicación, y se exponen abiertamente los requerimientos para la contratación, además que pueden constatar si el profesional contable manifiesta seriedad y confianza.

El 16% (8 de 50 personas) de las personas, dijeron que prefieren de manera virtual, por videos llamadas o mensajería, los servicios y términos de contratación, ya por motivos de tiempo, cuidado de sus hijos, educación, y supervisión de su negocio, les convenía de esta manera, porque es práctica, y utilizan al máximo la tecnología.

El 6% (3 de 50 personas), prefieren contactarse por llamadas telefónicas, porque les resulta más fácil y después de esta acción, analizan si les conviene aceptar la contratación de los servicios contables.

La atención personalizada, atenta y formal provocará que las personas confíen y regresen y contraten nuevamente los servicios contables ofrecidos por la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, ya que el cliente es primero, para ayudarle a satisfacer sus necesidades de control y financiero en su negocio.

4.5.4. Estrategia de promoción y publicidad

La estrategia de promoción y publicidad del proyecto de emprendimiento, Consultora Contable Guevara & Hernández, S, A para MIPYMES, son los recursos de información, y presentación del negocio, ante los clientes en el mercado contable; estas herramientas ayudarán en el fortalecimiento de la imagen de la marca, así como del reconocimiento por los clientes, y la atracción de nuevas personas que contratan los servicios de la contabilidad, para que sean llevados a cabo en sus empresas.

Si es bien es cierto que combinados ambos elementos (Promoción y Publicidad), logran el mismo objetivo de dar a conocer de forma esencial un negocio, ante un mercado potencial y en este lo posiciona, comercializa e impulsa ventas de los servicios, es conveniente conocer detalladamente lo que refiere cada una de ellas.

Thompson, (2010) expresa la definición de la promoción de la siguiente forma:

La Promoción es un elemento o herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos: informar, persuadir y recordar al público objetivo acerca de los productos que la empresa u organización les ofrece, pretendiendo de esa manera, influir en sus actitudes y comportamientos, para lo cual, incluye un conjunto de herramientas como la publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, marketing directo y venta personal (pág.12).

En relación a lo antes expresado, la promoción, es un programa bien definido sobre las acciones para dar a conocer al negocio, campañas publicitarias, creación de relaciones con socios que ayuden a la expansión de la marca, uso de redes sociales y demás instrumentos publicitarios, entre otros, por lo que, es un proceso organizado para presentar y exponer el negocio, en el mercado de operación comercial.

La publicidad son las actividades de promoción, por medio de instrumentos como las redes sociales, brochure, volantes, mantas publicitarias, espacios en medios de comunicación, entre otros, y que conlleva un costo monetario, al igual que su finalidad, es llamar de atención de personas para que adquieran un bien o servicios, a través de las técnicas de persuasión y convencimiento de satisfacer una necesidad.

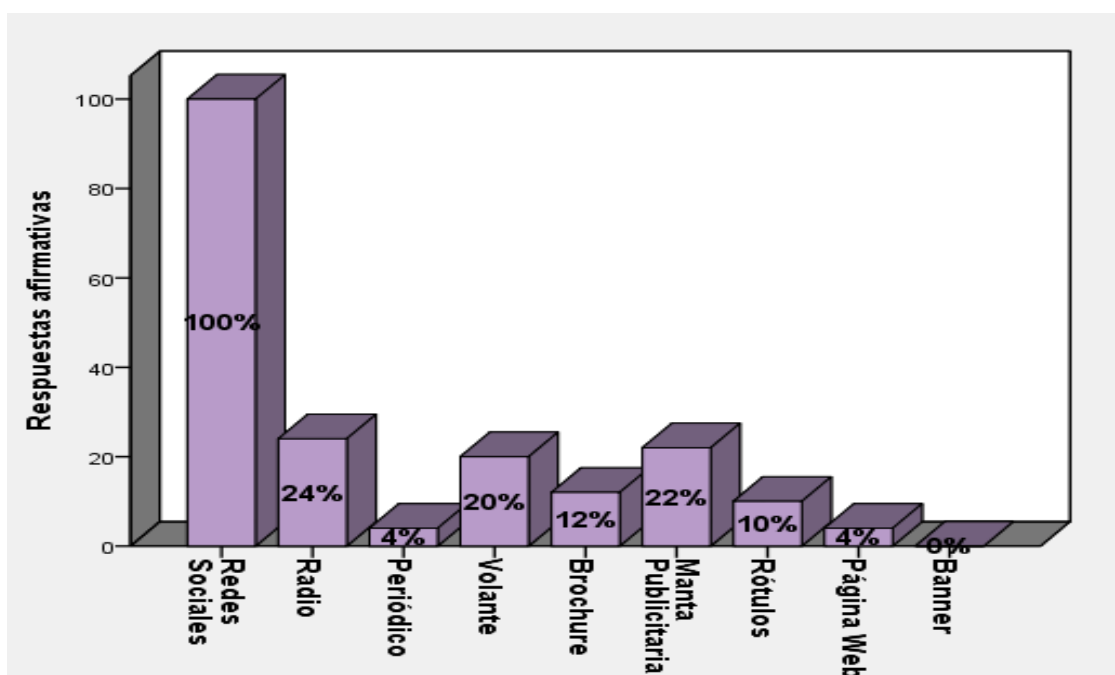
De Duran ,(2014) nos muestra el significado de publicidad y argumenta que se refiere como: ... el conjunto de actividades dirigidas a facilitar o realizar intercambios. Entonces la empresa hará publicidad cuando necesite comunicar quién es y cuál es su oferta. En general el marketing, la comunicación y la publicidad tratan de ofrecer “el producto oportuno, en el momento oportuno, al cliente oportuno, con el argumento

oportuno”, o sea, lograr que otras personas acepten algo, para lo cual se utiliza la persuasión (Pág. 4).

En la encuesta, queríamos conocer, a través de que medio a las personas les interesaría recibir promoción acerca de nuestro proyecto de emprendimiento y el resultado se expresa a continuación.

Pregunta No. 24. A través de que medio te gustaría conocer información acerca de nuestro “Consultora Contable para MIPYMES”: ¡Puedes seleccionar varias!

Gráfico 10: Medio para conocer la promoción y publicidad del proyecto



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

En relación de que las personas podían escoger varias opciones las respuestas se detallan de la siguiente manera:

Con el 100% (50 de 50 personas) del total de encuestados, todas estas personas respondieron que les gustaría recibir contenido de la Consultora Contable, por medio de las redes sociales, ya que son plataformas que se utilizan para el entrenamiento e información de lo que

sucede a su alrededor. Además de que la mayoría de las personas las utilizan, y con un solo clic, pueden observar que ofrecemos como proyecto de emprendimiento en fortalecimiento de la contabilidad a las MIPYMES del departamento de Carazo.

Con el segundo porcentaje más alto del 24% (12 de 50 personas) mencionaron que les gustaría escuchar el anuncio por medio de la radio, ya que es un medio de comunicación, directo y por qué las personas escuchan música y se enteran de nuevos productos y servicios, cuando se disponen de utilizar este dispositivo en sus actividades personales y laborales.

El 22 % de los encuestados (11 de 50 personas) dijeron que les llama la atención las mantas publicitarias, porque son instrumentos de visualizar fácilmente cuando están circulando por las calles ya sea a pie o en vehículo.

El 20% (10 de 50 personas) expresaron que les gustaría ver información en volantes, porque pueden aceptarlo en la calle y observarlo detalladamente en sus hogares, o negocios y compartirlo a otras personas que a lo mejor estén en búsqueda de contratar los servicios de la Consultora contable.

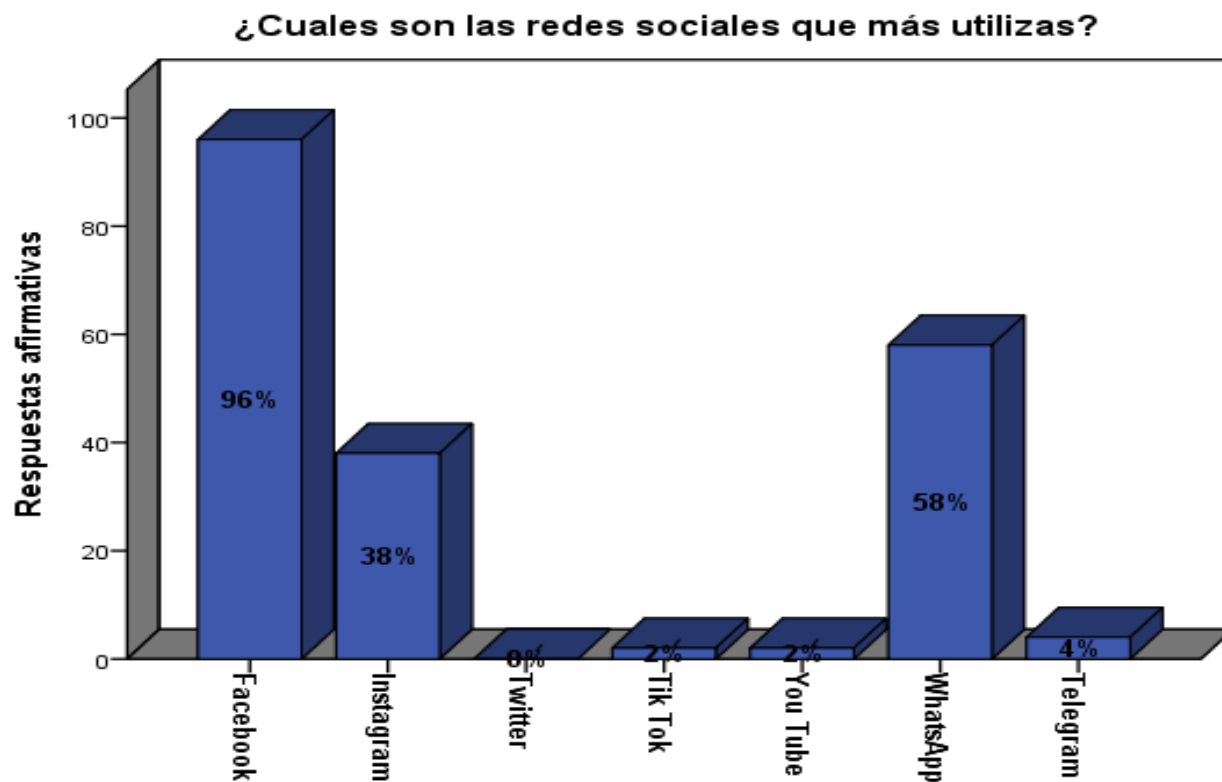
Las demás opciones muestran un porcentaje menor, por lo que no podemos considerar en la promoción y publicidad de nuestros servicios, porque según los encuestados no les genera algún tipo de interés, estos instrumentos de la publicidad.

Pregunta No. 25: En el Caso de Redes Sociales, cual es la que más utilizas:

Las redes sociales hoy en día, son el medio de comunicación más amplio en la sociedad porque desde un dispositivo móvil las personas, interactúan, conocen, venden, compran productos, y contratan servicios desde la comodidad de su hogar, o bien en un momento libre de sus labores aprovechan y realizan estas acciones.

En interés por conocer cuáles de las plataformas es la preferida por los dueños de negocios de las MPYMES en el departamento de Carazo, obtuvimos la siguiente información:

Gráfico 11: Red Social de preferencia por los dueños de MIPYMES en Carazo



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

La Red Social Facebook, con un porcentaje obtenido del 96%, (48 de los 50 encuestados), es la plataforma que más utilizan las personas y, por ende, por la cual proyectaríamos con mayor frecuencia la publicidad digital del proyecto de la Consultora Contable Guevara & Hernández para MIPYMES, en el departamento de Carazo.

Instagram, con un resultado del 38% (19 de 50 personas), resulta una posibilidad efectiva del ingreso de promoción y publicidad de nuestro negocio contable, ya que es una red social que intenta maximizar las experiencias personales de los que recurren o compran un bien o servicio, y darle a conocer su satisfacción con lo obtenido, mediante las publicaciones de fotos, reels, e historias de 24 horas a sus seguidores.

WhatsApp, con un resultado de preferencia del 58% equivalente a 29 de las 50 personas encuestadas, resulta ser la aplicación de mensajería más utilizada, en la cual está con la modalidad de WhatsApp Bussines, que da herramientas a los negocios en la promoción y comercialización de su producto o servicio brindado a la sociedad para una comunicación efectiva con el mercado potencial.

A continuación, expresamos nuestro presupuesto de la estrategia de Promoción y publicidad planteada como proyecto de emprendimiento, en el ofrecimiento de Servicios Contables a MIPYMES, departamento de Carazo.

Tabla 10: Presupuesto de promoción y publicidad del proyecto

Promoción de Consultora Contable Guevara & Hernández , S.A					
Objetivo: Realizar estrategia de promoción y publicidad del proyecto, para un efectivo reconocimiento y posicionamiento de la marca en el mercado contable en el departamento de Carazo.					
No	Actividad	Recursos	Cantidad	Costo unitario	Subtotal
Publicidad Digital					
1	Contratación de Plan de celular e internet casa claro	Saldo llamadas telefónicas	1	C\$ 650.00	C\$ 650.00
2	Contratación Internet mensual	Internet	1	C\$ 1, 840.00	C\$ 1, 840.00
2	Creación de Cuentas en Redes Sociales Facebook, Instagram y WhatsApp Bussines,	Teléfono e Internet	-	-	-
3	Diseño de banners, imágenes, y portadas de las redes sociales	Teléfono Internet y computadora	-	-	-
4	Creación de videos sobre los servicios ofrecidos, publicaciones del negocio	Teléfono Internet y computadora	-	-	-
5	Creación de audio, para promocionar en perifoneo local	Radio local	1	C\$ 200.00	C\$ 200.00
6	Contratación del perifoneo local	Agencia de perifoneo	1	C\$ 400.00	C\$ 400.00
No	Actividad	Recursos	Cantidad	Costo unitario	Subtotal
Publicidad Física					
7	Diseño e impresión de volantes, tamaño media hoja tamaño carta.	Papel bond, tinta colores, computadora	20	C\$ 5.00	C\$ 100.00

8	Elaboración de Banner vertical para oficina	Servicio de imprenta	1	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00
9	Diseño e Impresión de tarjetas de presentación del negocio. 1 pág. 10 láminas.	Papel foto. Tinta colores	10	C\$ 100,00	C\$ 100,00
Total costo mensual por promoción , publicidad digital y física					C\$ 5, 290.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

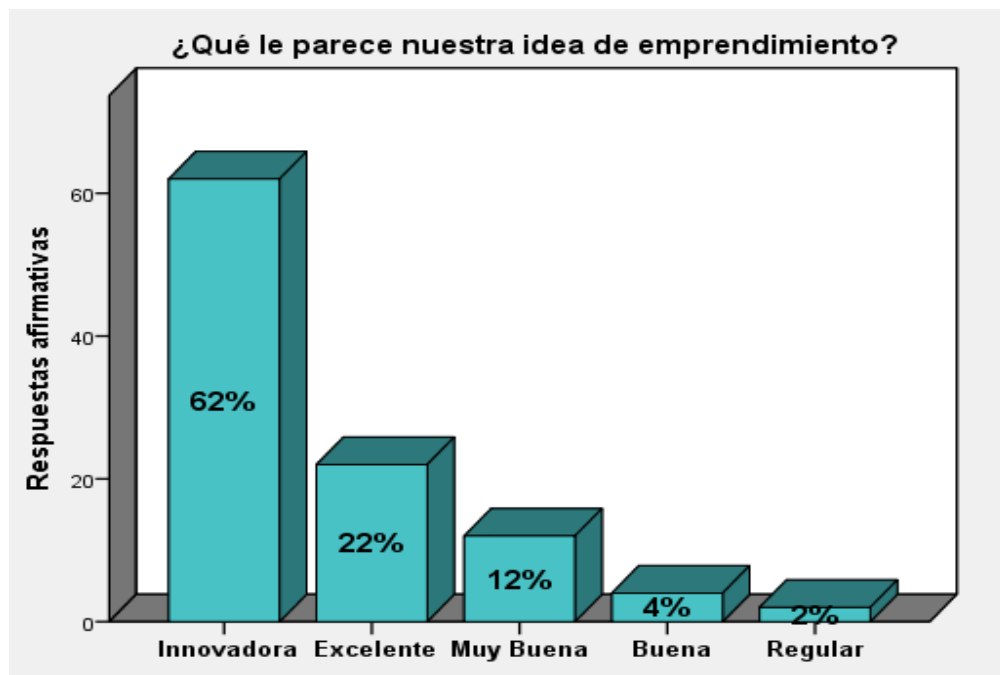
Cabe destacar que este presupuesto, es para conocer el monto a utilizar para dar a conocer el negocio, de forma contable cada uno de estas cuentas serán cargadas donde corresponden, por ejemplo, plan de teléfono e internet son servicios básicos que se distribuirán en el costo y gasto operativo correspondiente, los demás conceptos son destinados a propaganda y publicidad.

En virtud de conocer el interés y aceptación de los dueños de las MIPYMES ante nuestra propuesta de proyecto de emprendimiento como: Consultora Contable Guevara & Hernández S.A, en la encuesta aplicada dirigimos una pregunta de evaluación, sobre esta idea y su relación con la promoción y publicidad, en destacar el conocimiento y consciencia de la marca, obtuvimos el siguiente resultado:

Pregunta No. 26. ¿Qué le parece nuestra idea de emprendimiento?

1) Innovadora: ____ 2) Excelente: ____ 3) Muy Buena: ____ 4) Buena: ____ 5) Regular: ____

Gráfico 12: Evaluación de la idea del proyecto



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El 62% de los encuestados (31 de 50 personas) mencionaron que la Idea, les parece innovadora, porque antes ellos no habían escuchado y conocido, sobre un negocio que brinde asesorías contables a las MIPYMES, y resulta que es de beneficio como dueño de negocio saber que puede fortalecer y mejorar su información contable con profesionales capacitados correctamente en esta área, muy importante que ayuda a cuidar del desempeño de los negocios.

El 22 % de los propietarios de MYPIMES (11 de 50 personas) les pareció excelente, porque se ubicará dentro del departamento, y pueden asistir y contratar un servicio contable que les ayude a administrar eficientemente su patrimonio de su emprendimiento, y pueden animarse con un buen control contable a invertir más en sus productos, para expandirse a otras ciudades, generar empleo y crecer como empresa.

El 12% de la opinión recolectada (6 personas de 50) expresaron que es muy buena, porque en algún momento, pueden necesitar de estos servicios contables, para conocer si sus negocios les están dejando buenas ganancias o pérdidas y como evitar estas últimas, si continúan con sus negocios personales y familiares, crecer financieramente que es lo que muchos desean.

El 4% (2 de 50 personas) les pareció buena, porque hay un lugar que pueden necesitar en el futuro para organizar y manejar una correcta contabilidad de su negocio, aunque también hay personas independientes que ofrezcan estos servicios, en los que han contratado no de manera frecuente.

El 2% (1 de 50 personas) mencionó que la idea era regular, porque para algunas personas es bueno que existan Consultoras contables, por que acuden y solucionan su problema con su información contable, pero que, en este caso particular, esta persona se encargaba personalmente de su negocio, conocía las cuentas, y que, hasta momento de la encuesta, no había requerido de un contador, porque así mismo en familia, cada quien tenía un rol de control que cumplir en el negocio.

En las tres primeras proporciones de la encuesta al agrado a la idea de la Consultora contable los dueños de negocios, estaban dispuestos a contratar los servicios, porque les interesa cuidar lo que han trabajado por años, y que estos negocios le puedan ser útil más tiempo en la generación de ingresos personal y familiar.

4.5.5. Presupuesto de la estrategia

Es importante conocer cada de monto de inversión, en los negocios, para tener una idea correcta del esfuerzo humano y monetario que conlleva a la consolidación y ubicación y reconocimiento de una empresa en el mercado potencial.

Nombela, (2021) menciona a que se refiere un presupuesto de la estrategia de marketing:

Llamamos presupuesto de marketing al conjunto de actividades que permiten identificar los recursos necesarios para la estrategia de publicidad de una compañía y qué acciones generan mayor inversión. El presupuesto de marketing es una actividad fundamental sea cual sea el tamaño de la empresa si pretende competir en el mercado.

Como se mencionó en el presupuesto de promoción digital y física los servicios de teléfono e internet se cargará a los servicios básicos, y es por ello que se toman para su cálculo 12 meses, los demás conceptos como tarjetas de presentación, audio y perifoneo volantes se utilizaran cada 4 meses y el banner como es un material duradero se renovara cada año (pág.25).

A continuación, se muestra el presupuesto de la estrategia de marketing del proyecto de emprendimiento:

Tabla 11: Presupuesto de mercadotecnia proyectado

Recursos para mercadotecnia	Cantidad	Precio mensual	2023	2024	2025	Costos totales por recurso
Contratación de plan de teléfono e internet.	1	C\$ 2,490.00	C\$ 31,066.24	C\$ 32,299.57	C\$ 33,581.86	C\$ 96,947.66
Diseño e impresiones de volantes	20	C\$ 100.00	C\$ 311.91	C\$ 324.29	C\$ 337.17	C\$ 973.37
Diseño e impresiones de tarjeta de presentación	10	C\$ 100.00	C\$ 311.91	C\$ 324.29	C\$ 337.17	C\$ 973.37
Banner publicitario	1	C\$ 2,000.00	C\$ 2,079.40	C\$ 2,161.95	C\$ 2,247.78	C\$ 6,489.13
Audio para perifoneo cada 4 meses	1	C\$ 200.00	C\$ 623.82	C\$ 648.59	C\$ 674.33	C\$ 1,946.74
Perifoneo en las ciudad	1	C\$ 400.00	C\$ 1,247.64	C\$ 1,297.17	C\$ 1,348.67	C\$ 3,893.48
Total de presupuesto de marketing proyectado anual		C\$ 5,290.00	C\$ 35,640.92	C\$ 37,055.86	C\$ 38,526.98	C\$ 111,223.75

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

La tabla anterior muestra el presupuesto de mercadotecnia proyectado para tres años, los valores desde el primer año, se estimó que el monto de cada gasto ascendería a 3.97% este porcentaje corresponde a la inflación interanual en el alza de los precios por cada actividad a ejecutarse (El valor adquisitivo de los bienes al día de hoy, puede cambiar significativamente o no dentro de cierto tiempo) conforme al presupuesto de la estrategia de mercadotecnia inicial del proyecto de emprendimiento.

Por ejemplo: Plan de teléfono e internet durante el primer año = (C\$ 2,490.00 mes inicial * 3.97% de incremento estimado de precios anual) + C\$ 2,490.00 del gasto base anterior = C\$ 2,588.85 * 12 meses del año = C\$ 31,066.24 en el primer año.

Segundo año = (C\$ 31,066.24 del primer año * 3.97 % de incremento estimado de precios anual) + C\$ 31,066.24 del año base anterior = (C\$ 1,233.33 + 31,066.24 = C\$ 32,299.57.) Se calculó de esta forma para el año 3.

En el último paso de la multiplicación por los 12 meses, se exceptúan la elaboración del audio para perifoneo, volantes e impresión de tarjetas de presentación ya que se considera cambiarlo cada 4 meses, por lo que estos en ese paso se multiplican por 3, significando que un año hay solo 3 cuatrimestres, mientras el banner será cambiado anualmente.

4.6. Proyección de Ventas

La Proyección de ventas es importante, como proyecto de emprendimiento ya que nos ayuda a tener una visión de cómo será la rentabilidad del negocio, este cálculo de ingresos por un año, es un monto estimado, solo para generar y conocer los beneficios de la idea del proyecto de emprendimiento al momento de que se llevó a cabo el estudio de mercado.

Cabe destacar que la composición de la proyección de ventas proyectadas de la consultora por tres años está expuesta sustancialmente en el Plan Financiero.

En esta sección la proyección de ventas es sencilla y practica y para ello se utilizó un precio de venta mínimo (Según el estudio de mercado, precio de penetración al mercado) y una

colocación en la atención de 10 clientes mensuales, por la razón de que no se conoce con que situaciones lleguen los clientes para la prestación del servicio ya que por lo general estos trabajos contables requieren de un tiempo establecido para concluirlos eficaz y eficientemente.

(Gómez, 2013) Menciona lo esencial que son las proyecciones de ventas para las empresas y como le ayudan a la generación de ventas:

Las empresas para elaborar sus planes de mercadeo y su planeación requieren la elaboración inicial de un pronóstico de ventas, el cual les permitirá proyectar las posibles ventas futuras basándose en datos históricos de la misma empresa, con el fin de planear, administrar y controlar los presupuestos necesarios para un buen uso de los recursos que se requerirán para cumplir con las metas propuestas.

El pronóstico de ventas es una herramienta comercial que permite estimar las ventas a futuro, con el fin de establecer metas en un determinado periodo, para su elaboración se tienen en cuenta los resultados históricos y las tendencias de ventas presentadas por el área comercial. (Pág. 2-3)

En relación a lo expresado por Gómez, esta proyección de ventas, presentada es un pronóstico temprano de la viabilidad y factibilidad que posee este proyecto de emprendimiento de Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, en el departamento de Carazo. Por lo que se puede observar que el mercado potencial identificado en el estudio de mercado, significa que es rentable, en la forma de suficientes clientes para la contratación de los servicios, este panorama de ventas, es un herramienta para proponerse estrategias y metas para satisfacer a los propietarios de MIPYMES, en la ayuda de registro, control y presentación de su información contable y que en consecuencia estos negocios tenga un desarrollo integral comercial optimo en nuestro país.

Tabla 12: Proyección de ventas de enero a junio según precio de penetración al mercado.

Proyección de ventas en el primer año							
Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, Carazo, Nicaragua.							
Proyección de ventas unificado							
Servicio: Contabilidad sencilla	Precio de venta mínimo mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Atenciones mensuales		10	10	10	10	10	10
Unidades monetarias	C\$ 4,600.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 13: Proyección de ventas de julio a diciembre según precio de penetración al mercado

Proyección de ventas para primer año						
Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, Carazo, Nicaragua.						
Proyección de ventas unificado						
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
10	10	10	10	10	10	120
C\$46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 46,000.00	C\$ 552,000.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

5. Plan del servicio

5.1. El proceso del servicio

5.1.1. Descripción del proceso

Los servicios de la consultora Contable Guevara & Hernández S.A., se ejecutarán mediante las siguientes etapas que se detallan a continuación:

Ilustración 21: Etapas para la prestación de un servicio de Consultoría



Fuente: Elaboración Propia de equipo del equipo investigador.

1. Problemática o necesidad del cliente, por adquirir nuestros servicios:

El cliente asiste a nuestras instalaciones o llama para plantear una necesidad contable de su negocio. El equipo de la Consultora contable se caracterizará por saber escuchar a sus posibles clientes para poder entender sus necesidades y brindar un excelente servicio que pueda solucionar o satisfacer la necesidad por la cual se solicita un servicio.

2. Información y tarifa del servicio

Al cliente se le atenderá de manera amable y una vez que se ha escuchado lo que requiere o necesita el cliente, se le brindará información sobre los servicios que ofrecemos y sus precios, si

el cliente no sabe qué tipo de servicio necesita, el equipo o persona encargada le asesorar o recomendará el servicio que se ajuste a sus necesidades y explicará en qué consiste, además de su respectivo costo.

3. Decisión del cliente en aceptar la oferta o no.

Una vez que al cliente se le brinda la información necesaria para la prestación de nuestros servicios, él decidirá si acepta contratar nuestros servicios o no. Si el cliente no acepta el proceso finaliza ya que no hay un consenso entre las partes, y amablemente se realiza la despedida del cliente.

Si el cliente acepta nuestra propuesta de servicio, nuestras condiciones de trabajo y pago, se procede a realizar el contrato por los servicios a prestar, donde se detallará, el plan de trabajo de acuerdo al tipo de servicio solicitado, el tiempo en que se realizará el trabajo, el lugar donde se llevará a cabo el trabajo y el pago por el servicio prestado. Una vez que el cliente lee el contrato y está de acuerdo con todo el contenido se proceden a firmar ambas partes, de esta manera se crea un compromiso para la Consultora y el cliente, que debe cumplirse completamente.

4. Realización del servicio

Para la prestación del servicio al cliente se realizará la distribución del trabajo o asignación de responsabilidades a los trabajadores de acuerdo al plan presentado al cliente en el contrato, se le solicitará al cliente la documentación necesaria para realizar el trabajo pactado, de acuerdo al tipo de servicio y a decisión del cliente el trabajo se ejecutará en las oficinas de la consultora o en el negocio del cliente.

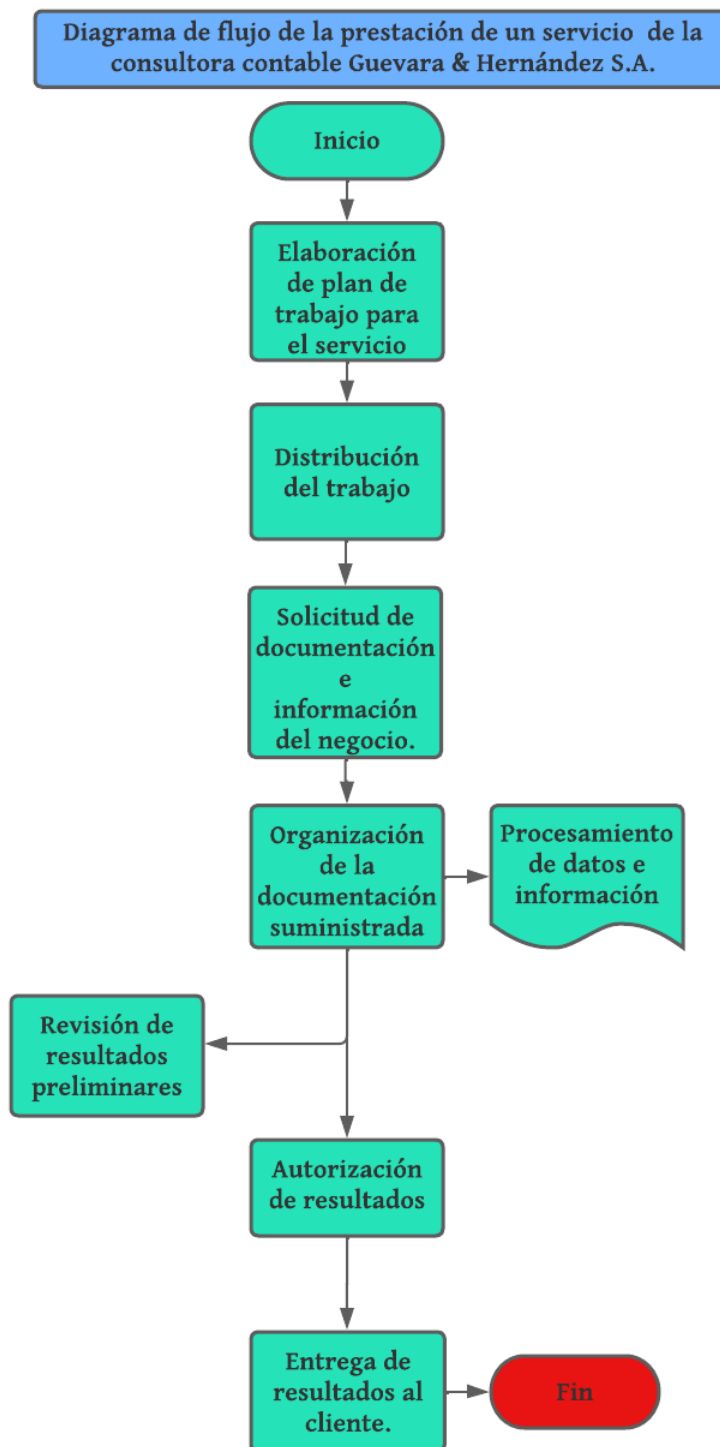
Una vez que se recibe la documentación e información solicitada se comienza a procesar la información y de acuerdo al plan de trabajo se realizan las actividades pertinentes con los equipos y materiales necesarios para la prestación del servicio.

5. Presentación del trabajo realizado/ resultados

Una vez culminadas las actividades enumeradas en el plan de trabajo para la ejecución del servicio se le presentarán al cliente los resultados de todo el trabajo realizado, esto puede implicar, información, documentación, reportes, entre otros.

5.1.2. Diagrama de flujos

Ilustración 22:Diagrama de flujo de la prestación de un servicio de la consultora




Fuente: Elaboración Propia de equipo del equipo investigador.

5.2. Proveedores y condiciones de compra de los equipos

A continuación, se presentan los proveedores de la consultora contable Guevara & Hernández S.A. para poder desarrollar sus actividades con el material, equipo y herramientas necesarias.

- Proveedores de materiales

Ilustración 23: Proveedor de materiales




La librería Santiago ubicada en el municipio de Jinotepe será nuestro proveedor de útiles de oficina. Este proveedor nos venderá sus productos cuando sea necesario y las compras serán de contado.


Fuente: Elaboración Propia de equipo del equipo de investigación

- Proveedores de equipos

Ilustración 24: Proveedores de equipos



Servinic es un empresa que se dedica a la venta de accesorios y equipos de cómputo, este negocio cuenta con una sucursal en Jinotepe. Servinic será el proveedor del equipo de cómputo necesario para el funcionamiento de la consultora, las compras en este negocio serán al crédito o al contado dependiendo del costo del artículo que se desea adquirir



Mobi-Equipos, S.A. será nuestro proveedor de mobiliario y equipo de oficina ya que cuenta con una gran variedad en muebles, escritorios, sillas y otros artículos para oficina. Las compras podrán ser al contado o crédito de acuerdo al monto de los artículos que se desean adquirir.

Fuente: Elaboración Propia de equipo del equipo de investigación

- Proveedores de servicios

Ilustración 25: Proveedores de servicios



La señora Melba Suazo, propietaria de la plaza Shopping Center será nuestro proveedor del servicio de alquiler de un modulo, donde estara físicamente la consultora.



Claro que sí

La compañía Claro será nuestro proveedor del servicio de telefonía fija y el servicio de internet. El pago a este proveedor de servicios será mensualmente.



Avanzamos con Energía

La empresa proveedora de energía eléctrica en Nicaragua será parte de nuestros proveedores, ya que este servicio es indispensable para la consultora contable Guevara & Hernández S.A. para el correcto desempeño de sus actividades, este servicio se pagará mensualmente y su costo estará en dependencia del consumo de energía durante el periodo correspondiente.



ENACAL como proveedor nacional de agua potable, también será parte de nuestros proveedores de servicios, ya que es necesario el agua en la consultara para el aseo del local, la higiene de los trabajadores y para su consumo. este servicio se pagará mensualmente y su costo estará en dependencia del consumo de agua durante el periodo correspondiente.

Fuente: elaboración propia de equipo del equipo de Investigación

- Otros proveedores

Ilustración 26: Otros proveedores



La empresa Quimecoon, con sucursal en Jinotepe será nuestro proveedor de productos de limpieza, para mantener limpio el local que funcionará como oficina de la Consultora. A este proveedor se le pagará de contado cada vez que se necesite de sus productos.

Fuente: Elaboración Propia del equipo de investigación

5.3. Capital fijo y vida útil (Inversión fija)

Jiménez , (2018) define el capital fijo de la siguiente manera, “Representan propiedades físicamente tangibles que han de utilizarse en las operaciones regulares de la empresa”. El capital fijo de la consultora contable Guevara & Hernández S.A. es el activo operativo de la empresa que se espera usar a largo plazo (más de un año). Dentro del capital fijo tenemos el mobiliario, equipo de oficina y el equipo de cómputo, cabe señalar que el capital fijo de esta empresa no es tan amplio ya que se trata de un servicio que se prestara, por lo que no se requiere de maquinaria para producir ni otros activos. Además, las instalaciones donde se ubicará la consultora no serán propias de la empresa, sino que se alquilarán.

De acuerdo con la Norma de Información Financiera (NIF) C6 en su punto 46.2.2.1: “La depreciación es un procedimiento (de contabilidad) que tiene como fin distribuir de una manera sistemática y razonable el costo de los activos fijos tangibles, menos su valor de rescate, si lo tiene entre la vida útil estimada de la unidad”. Por lo tanto, la depreciación contable es un proceso de distribución y no de valuación.

Para la depreciación del activo fijo de la consultora contable se toma como base lo establecido por la ley 822 (Ley de concertación tributaria), en su artículo 45, por lo tanto, la depreciación de los bienes y muebles de la consultora contable Guevara & Hernández S.A se realizará a través del método de línea recta aplicado en el número de años de vida útil de dichos activos.

Para el cálculo de la depreciación del activo fijo de la consultora es necesario conocer la vida útil de los bienes, por lo que se tomara en cuenta lo establecido en el reglamento de la ley 822, en su artículo 34. De acuerdo este artículo en su inciso (i), la vida útil del mobiliarios y equipo de oficina es de 5 años y para el equipo de computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tableta, escáner, fotocopadoras, entre otros) 2 años.

5.4. Ubicación y distribución física de la empresa

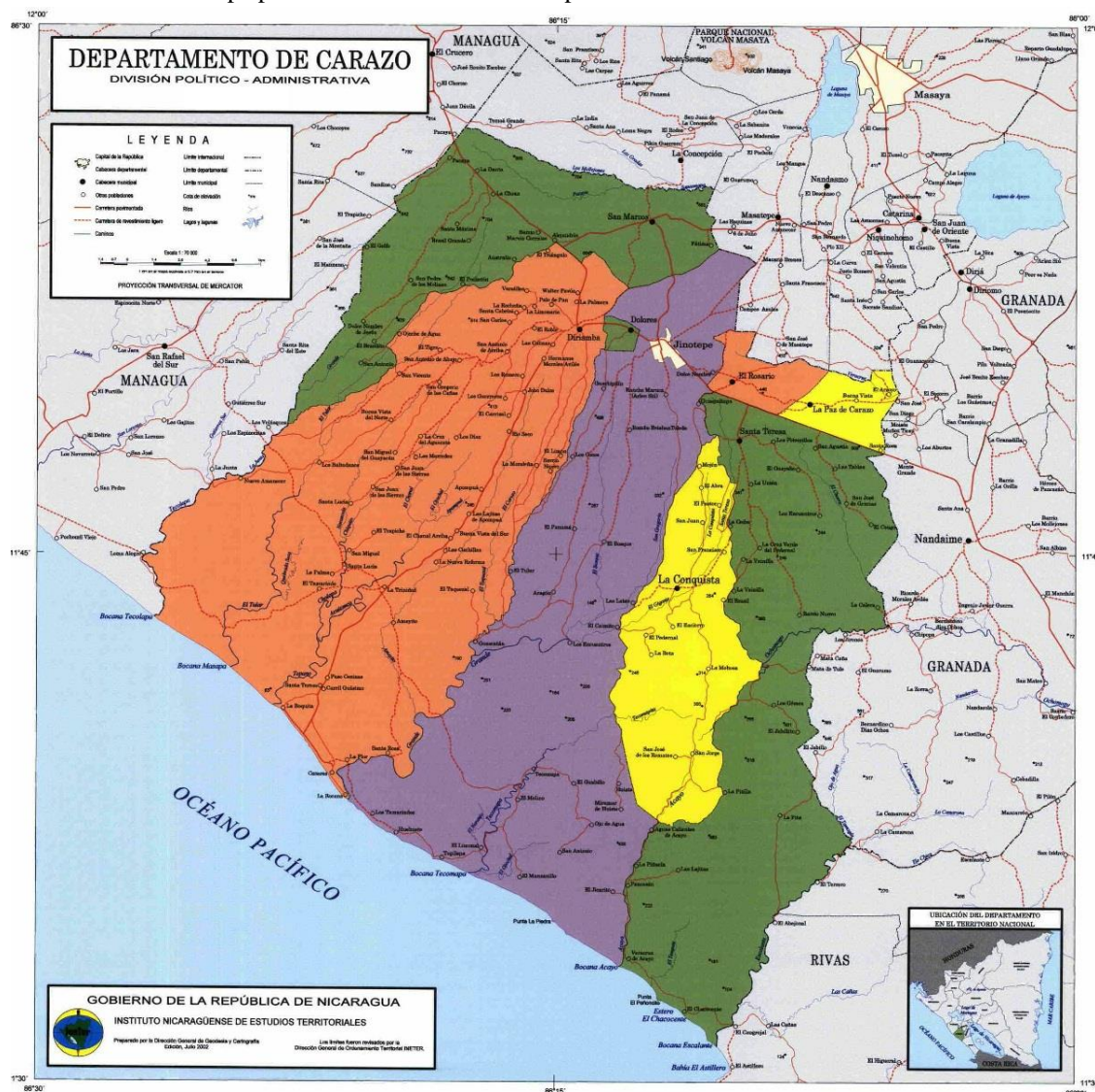
5.4.1. Macro localización

La macro localización de la consultora contable Guevara & Hernández, S.A corresponde al análisis y selección adecuada del área general donde se ubicará la idea de negocio, tomando en cuenta los beneficios que este lugar proporcione conforme a los factores geográficos, sociales, y económicos que permitan el buen desempeño de la oferta y demanda de los servicios dirigidos a las MIPYMES.

Los aspectos que influyeron para la ubicación de la idea de negocio son las siguientes:

- ✓ **Geográficos:** Tiene límites territoriales con otros municipios, por mencionar al norte con San Marcos, al oeste con Diriamba y Dolores, al oeste con Masatepe, El Rosario, Santa Teresa y La Conquista y al sur con el Océano pacífico. Posee el título de Cabecera departamental por lo que tiene actividad constante del comercio y tránsito de las personas de otras ciudades. Su clima es fresco y no presenta situaciones graves por fenómenos naturales.
- ✓ **Sociales:** Dentro de este municipio se encuentran establecidos Ministerios e Instituciones del Estado, por lo que facilita la movilización por diversos trámites legales de los negocios.
- ✓ **Económicos:** Según datos proporcionadas por las Alcaldías Municipales en Carazo, se presenta que de las 3,442 MIPYMES inscritas en el departamento, 1,190 de estos negocios corresponden al municipio de Jinotepe, por lo que existe la posibilidad de una buena captación de clientes potenciales para el Consultora Contable. Además, que existe accesibilidad a los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet, entre otros.

Ilustración 27: Mapa político-administrativo del departamento de Carazo



Fuente: Instituto Nicaragüense de Estudios Territoriales (INETER)

5.4.2. Micro localización

En relación con los factores geográficos, sociales y económicos anteriormente descritos en la macro localización se ha seleccionado un local dentro del casco urbano de la ciudad de Jinotepe, el cual será alquilado, y que está ubicado con la siguiente dirección: [Segunda Avenida Noreste, modulo No.12 de plaza Shopping center.](#)

El establecimiento cumple con los requisitos adecuados para realizar la atención y prestación de los servicios contables a los propietarios de MIPYMES, destacando las siguientes ventajas de su posición:

- ❖ Alto tránsito de peatones y vehículos.
- ❖ Cantidad numerosa de MIPYMES alrededor del sitio.
- ❖ Accesibilidad de proveedores de Insumos y otros materiales.
- ❖ Facilidad de contratación de Servicios básicos.
- ❖ Instalaciones higiénicas y seguras.
- ❖ Ministerios e Instituciones del Estado cercanas a la zona.

Con relación a todo lo expuesto anteriormente, consideramos que la ubicación de este local es oportuna y beneficiará en la constitución del Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES, ya que son varias las ventajas que posee, permitiendo tener un desarrollo adecuado como negocio en la captación y fidelización de clientes para la generación de ingresos futuros.

Ilustración 28: Micro localización del Consultora Contable



Fuente: Google Maps

5.4.3. Distribución física del negocio

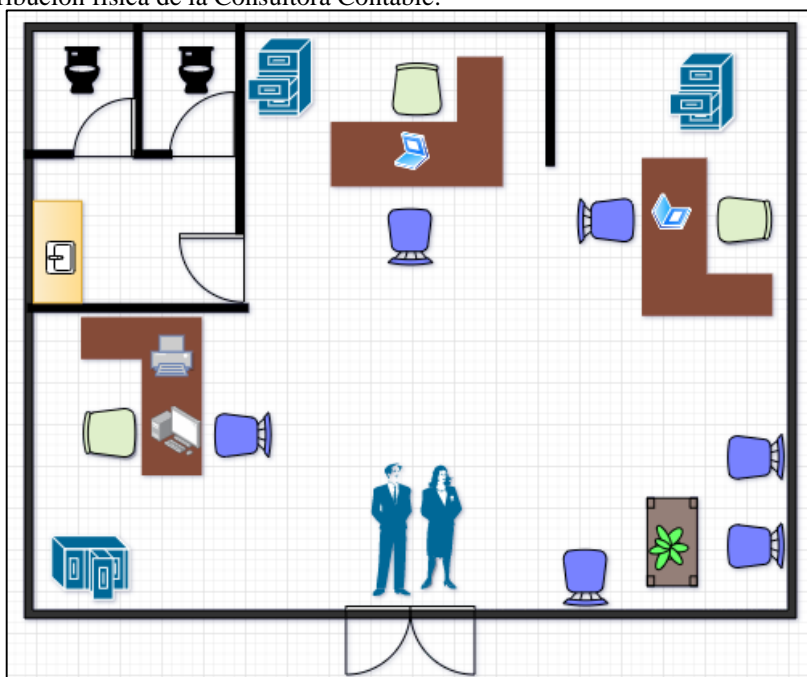
El modulo rentado donde se constituirá la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, tiene un área aproximada de 10 X 10 m², un espacio adecuado y cómodo para el desarrollo de esta idea de negocio, cabe mencionar que existen otros tipos de oficinas instaladas en ese edificio, por lo que se considera que es un lugar que presta las condiciones necesarias para ofertar y demandar los servicios contables a las MIPYMES en el departamento de Carazo.

La distribución física, se planteó de manera sencilla y de acuerdo a la cantidad de personal, los equipos de mobiliario y computo que en su etapa de inicio posee este proyecto, y se detalla a continuación:

- ✓ Pequeña sala de espera, para los clientes y sus acompañantes.
- ✓ Escritorios del personal ubicados estratégicamente para respetar el espacio laboral y de comunicación con los clientes al momento de la prestación de un servicio.
- ✓ Servicios higiénicos del personal y clientes.

Un espacio amplio, en las oficinas garantiza un ambiente organizado, limpio y seguro ante cualquier eventualidad natural o causada por personas en el entorno.

Ilustración 29: Distribución física de la Consultora Contable.



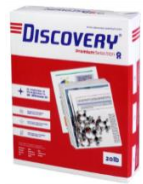

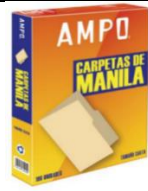
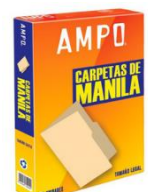

Fuente: Elaboración propia del Equipo Investigador.

5.5. Insumos, su costo y disponibilidad

Los insumos en que incurrirá la Consultora Contable, son necesarios desde el punto de vista de que estos favorecen en el desarrollo de las tareas del negocio al momento de la prestación de un servicio al cliente.




A continuación, se presentan los insumos requeridos para las actividades de nuestra idea de negocio:

Tabla 14: Insumos de papelería y útiles de oficina

Insumos Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A				
Proveedor: Librería Santiago Jinotepe, Carazo				
Categoría: Papelería y útiles de oficina				
Cantidad	Articulo	Descripción	Precio Unitario	Total
2		Papel Bond 40 T/C Discovery 8.5X11 75GR 97% blanco Marca: NAVI	C\$ 296.00	C\$ 592.00
1		Papel Bond 40 T/L Discovery 21.59 X 35.56 75GR 97% blanco, Marca: NAVI	C\$ 324.00	C\$ 324.00
2		Folder ampo manila tamaño carta caja de 100 Unidades Marca: AMPO	C\$ 335.00	C\$ 670.00
1		Folder Ampo Manila T/L Caja 100UDS Marca: AMPO	C\$ 384.00	C\$ 384.00
2		Cuaderno Smarty Order Book 96 PAG 242778 Marca: Smarty	C\$ 35.00	C\$ 70.00
3		Engrapadora Delta media tira 25H DE01 Marca: GOBA	C\$ 117.00	C\$ 351.00






3		Saca grapa pointer WD401-10-VMR	C\$ 19.00	C\$ 57.00
3		Fastener metálico Smarty 8CM CJ-50PCS SM-F102 Marca : SMARTY	C\$ 51.00	C\$ 153.00
3		Clips niquelados POINTER 30MM CJ-100UD PC-33MM-100 Marca: ARGE	C\$ 14.00	C\$ 42.00
3		Cajas de grapas estándar POINTER 26/6 CJ-5000UD NO.26/6-HQ	C\$ 37.00	C\$ 111.00
3		Perforadoras Barrilito 2 HUECOS 15H 820 PEQ Marca: GOBA	C\$ 81.00	C\$ 243.00
2		Cajas de lapicero PAPERMATE INKJOY 100RT 1.0 AZ LA3567 Marca: PAPER	C\$ 127.00	C\$ 254.00
6		LAPICEROS SMARTY GLOW PUNTA MEDIA 1.0MM ROJO GLOW-UNIDAD	C\$ 5.00	C\$ 30.00
6		LAPICEROS PENTEL BX420-A FEEL-IT NEGRO 1.0MM	C\$ 8.00	C\$ 48.00
3		LAPIZ MECANICO PENTEL 0.5 PRIME VERDE AX5K	C\$ 14.00	C\$ 42.00

6		BORRADOR BARRILITO MIGAJON BMS20 DESC	C\$ 7.00	C\$ 42.00
6		CORRECTOR SMARTY 7ML CS333-127/SM-F005	C\$ 13.00	C\$ 78.00
6		MINAS PENTEL 0.5 AIN STEIN C275S-HB	C\$ 13.50	C\$ 81.00
3		RESALTADOR PELIKAN 414 AMARILLO P/B 30160005	C\$ 13.00	C\$ 39.00
3		MARCADOR PERMANENTE PELIKAN 710 VERDE RECARGABLE P/B 30250323	C\$ 14.00	C\$ 42.00
3		CALCULADORA DELTA ESCRITORIO 12 DIG 7808CDE GRANDE	C\$ 276.00	C\$ 828.00
2		CARTUCHO EPSON T544120 NEGRO L3110	C\$ 450.00	C\$ 900.00
1		CARTUCHO HP- C-9352- AI-22-COLOR-1410-3920- 40	C\$ 1,497.00	C\$ 1,497.00
3		PEGAMENTO SMARTY 60GR SM-F002/SM- N002/SM-N044	C\$ 12.00	C\$ 36.00

5		ARCHIVADOR AMPO T-817 CON RADOS	C\$ 83.00	C\$ 415.00
3		TIJERA POINTER MULTIUSO 6 3/4" 17CM SSO-20-675 Marca: ARGE	C\$ 29.50	C\$ 88.50
3		REGLA PLASTICA POINTER 30CM TRANSPARENTE RU-071 Marca: ARGE	C\$ 5.50	C\$ 16.50
1		TINTA CHINA PELIKAN AZUL ULTRA 523 15ML	C\$ 46.00	C\$ 46.00
TOTAL PAPELERIA Y ÚTILES DE OFICINA				C\$ 7,462.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador





Tabla 15: Formatos de papelería de oficina

Insumos Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A				
Proveedor: Serigrafía San José Jinotepe				
Categoría: Papelería y útiles de oficina				
1		Bloque blanco y negro de facturas 100 hojas con original y copia en químico.	C\$ 160.00	C\$ 160.00
1		1 Bloque blanco y negro de Recibos de Caja general en químico	C\$ 160.00	C\$ 160.00
2		bloques de Comprobante de cheques T/C (2 de Córdoba y 2 de dólares) blanco y negro en químico.	C\$ 160.00	C\$ 320.00
1		1 Bloque blanco y negro de constancia de retención en químico	C\$ 160.00	C\$ 160.00
2		Sello de Caja entintado	C\$ 1500.00	C\$ 1,500.00
Total de formatos de papelería para oficina				C\$ 2,300.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Insumos y material de oficina	C\$ 7,462.00
Formato de papelería de oficina	C\$ 2,300.00
Total Insumos y materiales de oficina	C\$ 9,762.00

Tabla 16: Insumos de material de limpieza

Insumos Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A				
Proveedor: Quimecoon Jinotepe, Carazo				
Categoría: Materiales de Limpieza				
Cantidad	Artículo	Descripción	Precio Unitario	Total
1		Suli Escoba Palo Madera	C\$ 60.00	C\$ 60.00
1		Mecha Doña Mecha Para Lampazo N24 - Unidad	C\$ 68.00	C\$ 68.00
1		Tubo Mary Para Lampazo Metálico - 1 Unidad	C\$ 170.50	C\$ 170.50
1		Pala Plástica Eterna Para Basura 1Ea	C\$ 106.00	C\$ 106.00
3		Basurero Mainstays Surtido - 1 unidad	C\$ 105.00	C\$ 315.00
1		Cloro Magia Blanca Galón Regular - 3.785Lt	C\$150.00	C\$150.00
1		Desinfectante Magia Blanca Citronela - 1/2 Galón	C\$89.00	C\$89.00
1		Tiras Activas Pato® Lavanda Pastillas adhesivas Para Sanitario - 3 Unidades	C\$50.00	C\$50.00

1		Cepillo Eterna Inodoro Redondo Base- 1 Unidad	C\$88.00	C\$88.00
1		Paquete de Bolsa Para basura Supermax Negra Mediana 30Eq	C\$64.00	C\$64.00
1		Jabón Líquido Olimpo Anti-bacterial - 2200ml C\$118.50	C\$118.50	C\$118.50
1		Detergente Xedex Brisa Primavera - 2500gr	C\$134.00	C\$134.00
TOTAL MATERIAL DE LIMPIEZA				C\$ 1,413.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

5.6. Personal, su costo y disponibilidad

Los salarios y prestaciones sociales del personal conforman el segundo elemento del costo, ya que este requiere del desempeño físico o mental para realizar actividades en una empresa, el tratamiento debe ser cuidadoso ya que es la remuneración en efectivo por el trabajo realizado dentro de cierto periodo.

Según (Gonzales Gómez, 2020), manifiesta los elementos de composición del costo del personal y nos dice: El coste salarial anual de los trabajadores de una empresa estará configurado por la suma de sus sueldos y salarios, las cargas obligatorias y voluntarias y otras prestaciones sociales. Este coste salarial anual estimado debe ser prorrateado a los días laborables efectivos que hay en el año lo cual exige una nueva estimación de los mismos. Para su correcta estimación debemos considerar los aspectos de la legislación que afectan a los mismos [...] (pág. 6).

El personal de la Consultora Contable, Guevara & Hernández, S.A durante sus primeros años dependerá del desempeño laboral y empresarial de los socios, teniendo en cuenta de que se debe contratar a un tercer profesional que haya sido egresado de la Carrera en Contaduría Pública y Finanzas que apoye en el desarrollo del trabajo administrativo, todo esto con el objetivo de poder captar clientes con los servicios contables ofrecidos a los dueños de MIPYMES, en el departamento de Carazo.

El Ministerio del Trabajo, en febrero del corriente año, dio a conocer el salario mínimo a los distintos sectores del país, y la remuneración mínima para un profesional contable es considerada por un valor de C\$ 10, 571.78, en concepto de salario a este monto oportunamente para efectos de pago de nómina debe restarse el 7% de seguro social y calcularle el 21.5 % de aporte patronal, I.R laboral y las prestaciones sociales que demanda el código del trabajo.

El salario del auxiliar administrativo, está fijado por el valor en el mercado este valor oscila en los C\$ 7,852.00 mensuales, con los beneficios del seguros sociales y prestaciones sociales.

Tabla 17: Tabla de Salario mínimo en Nicaragua 2022

Sector económico	Porcentaje (%)	Nuevo salario mensual en córdobas (C\$) - NIO	Nuevo salario mensual aproximado en dólares (USD)
Agropecuario	7%	C\$ 4,723.25	USD 132.72
Pesca	7%	C \$ 7,182.92	USD 201.84
Minas y canteras	7%	C\$ 8,484.04	USD 238.48
Industria manufacturera	7%	C\$ 6,351.88	USD 178.49
Industrias sujetas a régimen especial	8.25%	C \$ 7,498.46	USD 210.71
Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional	7%	C \$ 4,977.07	USD 139.85
Electricidad y agua; comercio, restaurantes y hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones	7%	C\$ 8,664.68	USD 243.48

Construcción, establecimientos financieros y seguros	7%	C\$ 10,571.78	USD 297.07
Servicios comunales sociales y personales	7%	C\$ 6,622.47	USD 186.09
Gobierno central y municipal	7%	C\$ 5,890.95	USD 165.53

Fuente: Ministerio del Trabajo (MITRAB).

La disponibilidad del recurso humano en el departamento de Carazo, es positiva ya que la cantidad de egresados en Contaduría Pública y Finanzas, es buena y no sería tan complicado seleccionar el individuo más adecuado en la capacidad profesional para el puesto de trabajo.

5.7. Costos indirectos.

Los costos indirectos, son el tercer elemento de la estructura de costos para la fijación de precios en los servicios contables y representan aquellos montos que no están vinculados de forma directa en la realización del trabajo de asesoría, en otras palabras forman parte de la cadena de actividades de operación en la micro empresa, pero se debe distribuir razonablemente un porcentaje para tener un manejo y control estable de estas cuentas, que son necesarias para conocer el valor unitario de los servicios ofrecidos a los dueños de MIPYMES, en el departamento de Carazo.

(Polimeni, Fabozzi, Adelberg, & Kole, (1997) mencionan como es la composición de los costos indirectos : Se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos. Ejemplos de otros costos indirectos de fabricación, además de los materiales indirectos y de la mano de obra indirecta, son arrendamiento, energía y calefacción y depreciación del equipo de la fábrica, Los costos indirectos de fabricación pueden clasificarse además como fijos, variables y mixtos (pág. 30).

Los costos indirectos identificados de la consultora contable Guevara & Hernández son:

- Alquiler del local
- Material de limpieza
- Servicios básicos (Agua potable, Energía eléctrica, internet, entre otros)
- Prestaciones sociales de los trabajadores
- Aporte patronal del 21.5% al INSS
- Depreciación de mobiliario de oficina y equipo de computo
- Gastos por transporte y movilización

6. Plan de organización y gestión

El plan de organización y gestión de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, demuestra el proceso legal para el registro y constitución como sociedad anónima ante las distintas entidades gubernamentales, también muestra el recurso humano necesario para la prestación de los servicios contables a los propietarios de MIPYMES, en el departamento de Carazo, al igual que detalla los gastos preliminares, los bienes materiales como equipo mobiliario y equipo de cómputo requeridos para realizar las actividades de operación de este negocio.

Paredes (2011) nos presenta la siguiente definición: “El plan organizacional debe contener una descripción de la estructura del equipo y el personal, incluyendo el organigrama.”

El plan organización es el desarrollo del plan de recursos humanos, el cual permitirá obtener los procesos necesarios para las convocatorias del personal que permitirá lograr el desarrollo de las estrategias establecidas (pág. 36).

En relación con lo anteriormente expresado, el plan de organización nos muestra cómo llevar a cabo una estructura jerárquica dentro de la empresa, en la que existan la definición de roles y responsabilidades de cada trabajador, a esto le podemos llamar gestión, ya que son acciones que nos permiten lograr los objetivos empresariales en un determinado tiempo.

La acción de gestionar atraviesa a toda la institución, en sus relaciones inmediatas, en la coordinación interna, en las maneras de establecer o de frustrar lazos de trabajo, comunidades de trabajo, en la selección de determinados medios, en el conjunto de opciones que se adoptan a la hora de interactuar con otras instituciones. No es sólo conducción o dirección, aunque las implique. Es coordinación de procesos de trabajo en el marco de una organización, donde se dan roles y tareas diferenciadas, que en principio pueden ser articuladas generando niveles de gestión (Hurgo, 2007, pág. 3).

En síntesis, el plan de organización y gestión nos permite optimizar los recursos que se poseen dentro del negocio, al talento humano en la asignación de actividades directas y precisas en su puesto laboral y a los bienes en la adquisición necesaria y uso medido que permitan durabilidad en el tiempo, todo esto con el propósito que, desde un comienzo, la consultora cumpla con la legislación vigente, gastos y costos bien estructurados, es decir que exista eficiencia y eficacia en cada proceso de la entidad.

6.1. Marco legal (forma jurídica)

El proyecto de Emprendimiento, “Consultora Contable Guevara y Hernández, S.A”, se constituirá como Sociedad Anónima de responsabilidad limitada, respondiendo ante las obligaciones hasta los montos respectivos de la aportación de cada socio. El Código de Comercio de Nicaragua, define este tipo de sociedad mercantil de la siguiente manera:

Artículo 201: Sociedad Anónima es una persona jurídica, formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables solo hasta el momento de sus respectivas acciones, administradas por mandatarios revocables y conocida por la designación del objeto de la empresa (pág. 28) .

En mutuo acuerdo, respecto a la denominación del tipo de sociedad para operar en el país, se debe cumplir con los requisitos de inscripción en distintas entidades gubernamentales para laborar conforme a lo que dispone la legislación de Nicaragua.

El primer paso para legalizar una sociedad anónima, es la elaboración del acta constitutiva y sus estatutos, y según el artículo 124 del Código de Comercio vigente, dispone que debe contener los siguientes requisitos para tener validez jurídica:

1. El nombre, apellido y domicilio de los otorgantes;
2. La denominación y el domicilio de la sociedad;
3. El objeto de la empresa y las operaciones a que destina su capital
4. El modo o forma en que deban elegirse las personas que habrán de ejercer la administración o sea el consejo o junta directiva de gobierno; cuál de ellas representará a la sociedad judicial o extrajudicialmente; el tiempo que deben durar en sus funciones, y la manera de proveer las vacantes;
5. El modo y forma de elegir la Junta de Vigilancia, y el número de personas que lo compongan;
6. Los plazos y forma de convocación y celebración de las Juntas generales ordinarias, y los casos y el modo de convocar y celebrar las extraordinarias;
7. El capital social, con expresión del valor que se haya dado a los bienes aportados que no consisten en dinero, o del modo y forma en que deba hacerse el avalúo;
8. El número, calidad y valor de las acciones, expresando si son nominativas o al portador o de ambas clases; si las acciones nominativas pueden ser convertidas en acciones al portador y viceversa;
9. El plazo y modo en que deba enterarse el capital suscrito;
10. Las ventajas o derechos particulares que se reserven los fundadores;
11. Las reglas para la formación de los balances, el cálculo y la repartición de los beneficios;
12. El importe del fondo de reserva;
13. El tiempo en que la sociedad debe comenzar y concluir. Su duración no puede ser indefinida, ni pasar de noventa y nueve años;
14. La sumisión al voto de la mayoría de la junta, debidamente convocada y constituida así en juntas ordinarias como en las extraordinarias, y el modo de formar dicha mayoría para que sus resoluciones sean obligatorias;

15. La persona o personas que tengan la representación provisional de la compañía mientras se procede al nombramiento de la Junta Directiva por la junta general de accionistas (pág. 23).

Tabla 18: Gastos previos a la inscripción de la Consultora ante las entidades correspondientes

Artículo o servicio	Descripción	Costo unitario	Costo total
Compra de libros contables	Libro mayor	C\$ 200.00	C\$ 400.00
	Libro diario	C\$ 200.00	
Libro de asociaciones	libro de actas	C\$ 200.00	C\$ 400.00
	libro de acciones	C\$ 200.00	
Planilla presupuestada por Transporte y movilización	Taxi Visita previa Abogado	C\$ 34.00	C\$ 182.00
	Taxi Jinotepe – Dolores	C\$ 40.00	
	Taxi Registro mercantil –DGI	C\$ 40.00	
	Taxi DGI- Alcaldía	C\$ 34.00	
	Taxi Alcaldía –INSS	C\$ 34.00	
Servicio de abogado	Elaboración de acta constitutiva y asesoramiento jurídico		C\$ 12,000.00
Costo Total en la Inscripción de la Consultora			C\$ 12,982.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

La Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, una vez formalizándose como persona jurídica, también es aplicable la clasificación como MIPYME en el país, por el número de trabajadores por la que estará conformada que será por 3 personas. Esto es así mencionado por el artículo 4 de definición y clasificación en la Ley MIPYME Vigente (2022), expresado de esta forma:

Las MIPYME son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras.

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

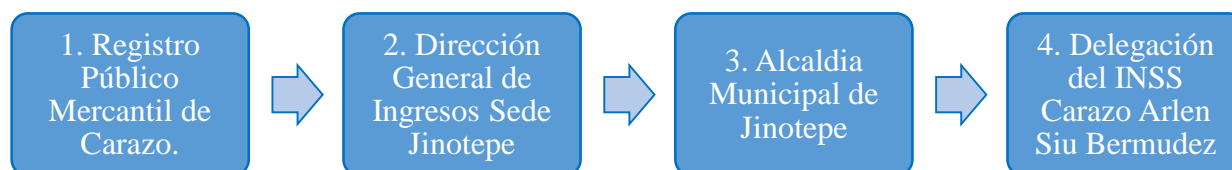
Tabla 19: Clasificación de las MIPYMES en Nicaragua

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
Parámetros			
Número total de Trabajadores	1–5	6–30	31–100
Activos totales (Córdobas)	Hasta 200 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas totales anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: Artículo 3 del Reglamento de Ley de Promoción y Fomento de las Micro, Pequeña y, Mediana Empresa.

Entidades del Sector Público para inscribir formalmente la Sociedad Anónima

Ilustración 30: Orden de Inscripción de la sociedad anónima en las Instituciones estatales de Nicaragua



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Registro Público Mercantil de Nicaragua (2022)

El Registro Público Mercantil de Nicaragua, es la institución pública que garantiza el cumplimiento de los derechos sobre la propiedad de los bienes inmuebles tanto a personas naturales, y jurídicas, para que estos puedan inscribirse y operar de acuerdo a la normativa legal del país, con la finalidad de que exista transparencia en los procesos de adquisición de bienes, por lo tanto, se presentan los siguientes requisitos para el correcto registro de una sociedad mercantil:

Ilustración 31: Registro Público Mercantil de Carazo



Fuente: Sitio Web del Registro Público Mercantil de Carazo

Requisitos:

1. Escritura de Constitución de Sociedad y estatutos, en original.
2. Solicitud de Inscripción como Comerciante original en papel sellado, firmada por el presidente. (Si la solicitud es firmada por un apoderado especial, se debe relacionar el poder que lo acredita y adjuntar original).
3. Fotocopia de la cedula de identidad o pasaporte de la persona que firma la solicitud de comerciante.
4. Libros contables de la empresa:
 - S.A. (Diario, Mayor, Actas y Acciones)
 - Cía. Ltda. (Diario, Mayor y Actas)
5. Poder General de Administración, en papel sellado con timbres fiscales.
6. Poder Especial o general judicial, en papel sellado con timbres fiscales correspondiente (si lo requiere el usuario).
7. Pago de aranceles correspondientes, que a continuación se detallan:

Tabla 20: Costo de Inscripción de una persona jurídica en el Registro Público Mercantil de Nicaragua

Tramite	Descripción	Costo Unitario	Costo del Arancel
Monto para Inscripción según el capital	1% del Capital mayor a C\$ 100,000.00	C\$ 2,263.20	C\$ 2,263.20
Solicitud de Comerciante	Carta al funcionario del Registro Publico	C\$ 300.00	C\$ 300.00
Sellado de Libros Contables	Libros Diario (Se sella primera y última hoja)	C\$ 2.00	C\$ 4.00
	Libro mayor (Se sella primera y última hoja)	C\$ 2.00	C\$ 4.00
	Libros de actas 200 paginas (se sellan todas las hojas al frente cada hoja)	C\$ 1.00	C\$ 100.00
	Libro de acciones (se sellan todas las hojas al frente cada hoja)	C\$ 1.00	C\$ 100.00
Inscripción de Poderes	Poder General de la Admón.	C\$ 300.00	C\$ 300.00
	Timbre fiscal	C\$ 116.00	C\$ 116.00
	Poder Especial	C\$ 300.00	C\$ 300.00
	Timbre fiscal	C\$ 81.00	C\$ 81.00
Costo Total en la Inscripción de la Consultora			C\$ 3,568.20

Fuente: Sitio Web del Registro Público Mercantil de Nicaragua

1. Dirección General de Ingresos (DGI)

La DGI es la institución encargada de la recaudación de impuestos en Nicaragua y las personas naturales o jurídicas deben mensualmente rendir cuentas sobre sus obligaciones fiscales.

Para la Inscripción de una persona jurídica ante la DGI. Se deben cumplir los siguientes requisitos:

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:

1. Fotocopia certificada de acta constitutiva y estatutos debidamente inscritos en el Registro mercantil.
2. Documentos de identificación del representante legal de la persona jurídica que se inscribe, considerando lo siguiente:
 - a. Nacionales: cédula de identidad ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N° 152 Ley de identificación ciudadana.
 - b. Nacionales residentes en el exterior: pasaporte y/o cédula de residencia en el extranjero, en base al artículo 1 de la Ley N° 514 Ley de Reforma a la Ley N° 152, Ley de identificación ciudadana.
3. Documento que hace constar el domicilio fiscal del representante legal y de la empresa que se inscribe pudiendo ser al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, luz, teléfono o bien el contrato de arriendo del inmueble.

En caso de que las facturas mencionadas no estén a nombre del solicitante, debe presentar "Declaración Notarial", indicando las generales de ley (nombre, estado civil, oficio, dirección domiciliar, dirección del negocio o empresa y la dirección para oír notificaciones).

4. Fotocopia de cedula de identidad de los miembros de la Junta Directiva (si éstos fueran extranjeros presentar fotocopia de pasaporte y cedula de residencia categoría 1 emitida por Migración y Extranjería).
5. Cuando la inscripción es en el departamento de Managua, pagar un arancel de:
 - a) C\$ 505.00 (quinientos cinco córdobas) cuando el monto del capital social sea menor a los C\$ 50,000.00 (cincuenta mil córdobas).
 - b) El 1% sobre el capital social mayor a los cincuenta mil córdobas netos.
6. Cuando la inscripción es en el resto de los departamentos pagar un arancel de:
 - c) CS 500.00 (quinientos córdobas netos) cuando el monto del capital social sea menor a los cincuenta mil córdobas CS 50, 000.00 (cincuenta mil córdobas).
 - d) El 1% sobre el capital social mayor a los cincuenta mil córdobas netos.

7. Si la inscripción la realiza una tercera persona, deberá presentar original y copia de poder especial y fotocopia de cedula de identidad.

La inscripción ante la DGI, produce que la persona jurídica obtenga su número RUC (Registro Único del Contribuyente), para que este sea colocado en la documentación soporte del negocio (facturas, recibos, constancias), y pueda cumplir con la declaración mensual del Impuesto sobre la Renta (I.R) e Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) u otro de acuerdo a la constitución de la empresa.

Tabla 21: Costo de Inscripción para personas jurídicas en la Dirección General de Ingresos de Nicaragua

Tramite	Descripción	Costo del Arancel
Inscripción conforme al capital social de la Consultora	1% Capital social mayor a C\$ 50,000.00	C\$ 2,263.20
Costo Total en la Inscripción de la Consultora		C\$ 2,263.20

Fuente: Sitio web oficial de la DGI

2. Alcaldía Municipal de Jinotepe

La Alcaldía de Jinotepe, se encarga de administrar los recursos economicos de este municipio, provenientes del presupuesto general de la republica, tasas, contribuciones, y el impuesto de matricula de los negocios establecidos en la zona, ya sea esten inscritos por cuota fija o regimen general, con dichos fondos provenientes se logran realizar obras publicas para la población.

La Consultora Contable se inscribira en la Alcaldia Municipal, bajo la modalidad de Regimen General, por pertenecer a una empresa de prestación de servicios profesionales, por consiguiente se debe cumplir con los requisitos que se detallan a continuación:

Inscripciones

1. Acudir a la Alcaldía del Municipio en donde están ubicadas las instalaciones del negocio.
2. Completar formulario de apertura de matrícula, según el régimen a aplicar.

Régimen General

1. Copia de Cédula RUC y/o Cédula de Identidad del Contribuyente.
2. Copia de las primeras páginas de los Libros Contables Diario y Mayor debidamente inscritos ante el Registro Mercantil. (Si la contabilidad se llevará de forma automatizada, deberá presentar la autorización de dicho programa por parte de la DGI)
3. Copia de la escritura de Constitución y Estatutos de la Sociedad, debidamente inscrita.
4. Permiso de la Policía Nacional, Urbanismo y Medio Ambiente (si aplica).
5. Pago inicial de Matrícula.

Obligaciones que debe cumplir la Consultora Contable, al estar inscrito en la Alcaldía del Municipio de Jinotepe:

➤ Impuesto de Matrícula

1. En caso de apertura de negocios, aplica el 1% del capital social.
2. Si es renovación, procede el 2% sobre el promedio de los ingresos brutos de los últimos 3 meses del año anterior, o los meses que hubo ingresos.
3. Su pago es anual

➤ Impuesto Municipal sobre Ingresos

1. En Managua se paga el 1% de los ingresos brutos percibidos producto de la actividad del contribuyente.
2. En el resto de Municipios se paga el 1% de los ingresos brutos devengados y percibidos.

- **Otros gravámenes:** De conformidad al giro del negocio pueden generarse las siguientes obligaciones:
1. **Impuesto sobre Bienes Inmuebles:** se paga el 1% según el valor del inmueble y su declaración es anual.
 2. **Tasa de Basura:** el monto se establece según la ubicación del negocio (Cuota Fija) o ingresos mensuales (Régimen General), su declaración es mensual.
 3. **Impuesto de Rótulos:** el monto se determina según el tamaño y ubicación, su declaración es anual.

Tabla 22: Costo de Inscripción de persona jurídica en la Alcaldía Municipal de Jinotepe

Trámite	Descripción	Costo del Arancel
Inscripción conforme al capital social de la Consultora	Abono del 1% Capital invertido y no gravado otro impuesto municipal	C\$ 2,263.20
Compra de formato en caja general	Solicitud de matricula	C\$ 10.00
Compra de formato en caja general	Declaración mensual de impuesto municipal	C\$ 10.00
Comprobante de matricula	Placa de inscripción de matricula	C\$ 200.00
Tasa de Basura	Costo mensual	C\$ 100.00
Costo Total en la Inscripción de la Consultora		C\$ 2,583.20

Fuente: Artículo No. 05 del Plan de Arbitrio Municipal Vigente de los Departamentos (P.A.V) y Alcaldía Municipal

3. Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

El INSS, es la institución responsable de cuidar de los derechos y seguridad laboral de los trabajadores y a sus familias, ante diversas circunstancias de la vida social y de trabajo, permitiendo que las personas a cierta edad puedan jubilarse y disfrutar de una vejez digna, también asisten a los empleados con beneficios por motivos de enfermedad, maternidad, accidentes laborales, subsidios de muerte, entre otros programas.

Misión institucional del INSS: Proteger a los trabajadores y sus familias contra los riesgos relacionados con la vida y el trabajo, proporcionando prestaciones económicas por invalidez, vejez, muerte y riesgos profesionales; asegurando servicios de salud para enfermedad, maternidad, accidentes comunes y riesgos profesionales; y brindando otros servicios sociales para elevar la calidad de vida de la población protegida. Todo ello se financiará con el aporte solidario de los empleadores, trabajadores y el estado.

El inscribirse en el INSS, no genera algún tipo de arancel, pero de forma mensual una vez obtenido su código patronal, el empleador debe deducir del salario de su trabajador el porcentaje correspondiente del seguro social, y también la empresa asume un aporte significativo, que se reflejan en la nómina del personal del negocio. Una vez inscrito el INSS, asigna un asesor para que explique los derechos y deberes del empleador y los trabajadores.

Requisitos para inscripción como empleador en el INSS.

1. Formulario de inscripción del empleador (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
2. Formulario de inscripción del trabajador (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla.
3. Formulario de acceso al SIE (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
4. Constancia de matrícula municipal (original copia)
5. Certificado de inscripción en el RUC régimen general (original y copia)
6. Cédula de registro único de contribuyente (RUC) (original y copia)
7. Número de atención (original)
8. Documento de identidad (original + copia simple) cédula de identidad (nacional) o cédula de residencia (extranjero).

La Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A el régimen de la afiliación será integral aplicando el 7% y 21.5 % de aplicación a los salarios, debido al poco personal con el que está conformado (2 socios, 1 empleado), a continuación, se presenta la siguiente definición en el que se inscribirá el negocio:

En este régimen el INSS otorga prestaciones integrales de corto, mediano y largo plazo, se incluyen prestaciones por asistencia médica, así como subsidios otorgados a asegurados por diferentes causas.

Menos de 50 trabajadores

- Porcentaje patronal: 21.5
- Porcentaje laboral: 7.0

Al estar inscrito formalmente como sociedad anónima, la Consultora debe cumplir con leyes y normativas contables, que le permitan realizar sus actividades de forma correcta, así como se caracteriza la profesión contable.

Tabla 23: Leyes nicaragüenses y normativas contables que rigen a la Consultora Contable

Ley Nicaragüense	Referencias destacadas	Objetivo de creación
1- Código de Comercio de la República de Nicaragua	CAPÍTULO V De las Compañías anónimas	Su creación fue con el propósito de regular, los deberes y derechos como comerciante, es decir, las constituciones, estructura y forma de operación de las sociedades mercantiles en Nicaragua
2- Ley 185 Código laboral (Reformas, adiciones, e interpretación auténtica)	CAPITULO I: Jornadas laborales CAPITULO III: Vacaciones CAPITULO IV: Décimo tercer mes.	Artículo 1.- El presente código regula las relaciones de trabajo estableciendo los derechos y deberes mínimos de empleadores y trabajadores.
3- Ley No. 645: Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME)	Artículo 4: Definición y clasificación de la MIPYME. TITULO III: Programas, Acciones y Fomento de las MIPYMES. TITULO VI: Del Registro único de las MIPYME y Beneficios, Mejoras	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.

	Regulatorias y Flexibilización de trámites	
4- Ley 822: Ley de Concertación Tributaria y sus reformas.	TITULO I: Impuesto sobre la Renta. TITULO II: Impuesto al Valor agregado I.V.A	Artículo 1. Objeto. La presente Ley tiene por objeto crear y modificar los tributos nacionales internos y regular su aplicación, con el fin de proveerle al Estado los recursos necesarios para financiar el gasto público.
5- Ley No.06 : Ley de ejercicio del contador público.	Es un Reglamento legal para el ejercicio de la profesión de contador público y del Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua.	Artículo 2.- Se entiende que una persona se dedica al ejercicio de Contaduría Pública cuando ofrece sus servicios al público para ejecutar como Contador y mediante remuneración, servicios que implican la auditoría o verificación de libros, cuentas o registros mercantiles, o transacciones financieras; o la preparación o certificación de estados contables o financieros destinados a la publicidad o para fines tributarios o de crédito.
6- Ley 40: Plan de Arbitrio Municipal Vigente	TITULO I: De los Impuestos	Artículo 1.- El Tesoro de los municipios se compone de sus bienes muebles e inmuebles; de sus créditos activos del productos de sus ventas, impuestos, participación en impuestos estatales tasas por servicios y aprovechamientos, arbitrios, contribuciones especiales, multas, rentas, cánones, transferencias y de los demás bienes que le atribuyan las leyes o que por cualquier otro título pueden percibir.
7- Ley 618: Ley de higiene y seguridad del trabajo	TITULO II: Obligaciones del empleador y los trabajadores. TITULO III: De la organización e higiene en los centros de trabajo.	Artículo 1.- OBJETO DE LA LEY: La presente ley es de orden público, tiene por objeto establecer el conjunto de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el Estado, los empleadores y los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo, mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores.
Normativas contables		

8- Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (P.C.G.A)	Su creador fue Fray Luca Paccioli su propósito es para tener un orden y control sobre los recursos con los que cuenta una entidad.	Su aplicación permite tener un criterio sobre el uso de la partida doble en las cuentas contables para la adecuada clasificación y registros en la preparación de la información para ser presentada en los Estados Financieros
9- Normas Internacionales NIIF para PYMES.	Marco Internacional que establece el orden y clasificación de las cuentas contables, así como la presentación de los Estados Financieros.	La NIIF para las PYMES se basa en las NIIF completas con modificaciones para reflejar las necesidades de los usuarios de los estados financieros de las PYMES y consideraciones costo-beneficio. (IABS, 2015)
10- Código de ética del contador público en Nicaragua	Norma de conducta ética y profesional adaptada por el Colegio de contadores públicos de Nicaragua del marco internacional de la IFAC.	Las normas de este Código son aplicables a todos los profesionales que practican y ejercen la profesión de contaduría. Los CPA y CP, afiliados al CCPN, están en el deber ineludible de ajustar su conducta a dichos principios y normas, independientemente del medio social en que desenvuelven sus actividades (CCPN, 2018)

Fuente: Elaboración y recopilación del equipo investigador.

6.2. Estructura de la organización

La organización es una cualidad humana, en la que se designan los roles y funciones que le pertenecen a cada individuo, por la sencilla razón de que las actividades se desempeñen de forma correcta, evitando un caos social, es decir, seguir las directrices necesarias para que las tareas diarias tengan un orden, control y se logren cumplir los objetivos trazados en determinado tiempo.

Gudiel, (2021) argumenta lo siguiente:

La organización entonces nos ayuda a definir su estructura de la empresa sobre quién, qué, dónde, cuándo, por qué y cómo. Dar respuesta a estos planteamientos en relación con las tareas y actividades de la organización es la estructura del trabajo ya que les sirve para

especificar sus actividades, estandarizar, coordinar, Centralización y descentralización de la toma de decisiones y para terminar el tamaño del trabajo a tener (pág. 01).

La estructura organizativa se presenta por medio de un organigrama, que consiste en una representación gráfica sobre las líneas de autoridad y subordinación de los distintos puestos laborales en una empresa, todo esto con el propósito de sea una guía de la estructura jerárquica con la que se cuenta para poder realizar las operaciones y actividades del negocio.

Las principales características de este elemento gráfico son:

1. Ser de fácil comprensión a los distintos usuarios, en la medida que puedan identificar inmediatamente las líneas de dirección y reporte.
2. Debe contener los perfiles de puestos de trabajo necesarios de acuerdo a la naturaleza del negocio.

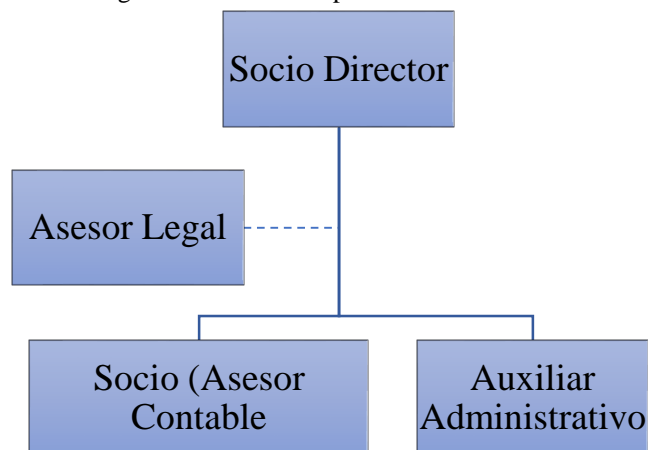
En relación con lo anteriormente expresado, Rodríguez (2015), nos menciona lo siguiente:

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización. Representan las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización.

El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme y sintética de la estructura formal de una organización:

- Desempeña un papel informativo.
- Presentar todos los elementos de autoridad, los niveles de jerarquía y la relación entre ellos (pág. 01).

La estructura organizativa de la Consultora Contable Guevara y Hernández, S.A durante su etapa inicial estará definida por administración directa de corto plazo, debido a cantidad del personal (2 socios y un auxiliar administrativo a contratar), por lo que se consideraran las ideas y propuestas de mejora de la idea de negocio.

Ilustración 32: Estructura Organizativa de Corto plazo de la Consultora

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Los roles y funciones durante esta primera etapa están definidos de la siguiente manera:

- **Socios:** Uno de ellos realizará funciones administrativas en base a un 50% de su tiempo laboral, es decir, dedicará tiempo a la dirección y manejo de documentos importantes de la Consultora, el otro 50% de su tiempo lo ocupará para prestación de servicios a las MIPYMES. El segundo socio, participará completamente en atender, ofrecer y brindar los servicios contables a los dueños de las MIPYMES, en su horario de trabajo completo.
- **Asesor legal:** Acompañará en los procesos legales de la Consultora, indicando los procesos necesarios ante las autoridades correspondientes.
- **El Contador contratado** trabajará como un auxiliar administrativo, por que ayudará en la preparación de la información contable de la Consultora, organizando archivos de comprobantes de ingresos y egresos y demás tareas asignadas como empleado.

La consultora contable también cuenta con un organigrama a largo plazo, este será llevado a cabo al momento de que la Consultora Contable vaya obteniendo más participación en el mercado, captación de más clientes, en otras palabras, un posicionamiento fuerte en el mercado empresarial. La selección del personal será de manera cuidadosa procurando tener en el equipo a personal con habilidad profesional y personal para lograr ofrecer un buen servicio y que los dueños

de MIPYMES, se sientan satisfechos y confíen en una próxima vez en nuestros servicios contables. Para observar el organigrama a largo plazo véase [Anexo no. 9.7](#)

6.3. Fichas de cargo

Las fichas de perfil o de cargo para un puesto laboral, son herramientas de organización que contribuyen significativamente a establecer las responsabilidades y tareas de una persona en una empresa, esto permite que la persona esté consciente que debe y como realizar una determinada actividad, al mismo tiempo esto promueve que todos los trabajadores en conjunto puedan cumplir con las metas trazadas a corto, mediano y largo plazo dentro de un negocio.

Según Ballesteros, Prieto, Buitrago, & Hernández, (2018) argumentan lo siguiente : El perfil de cargos es un concepto que hace parte de la estructura y el desarrollo organizacional, surge de las necesidades y requerimientos de cada organización, como una forma de dar respuesta y contribuir a la consecución de resultados, contempla la necesidad de llevar un control interno de la organización, modernizar y simplificar procesos, así como claridad de las funciones encomendadas. Permite identificar situaciones y establecer estrategias y planes de acción a partir de lo evidenciado (pág. 6).

Las fichas de cargo que se detallaran a continuación están descritas conforme al organigrama de corto plazo de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A, el personal descrito es considerado necesario para las actividades del negocio, y que cada uno contribuye a la funcionalidad correcta para la oferta y demanda de los servicios contables:

Tabla 24: Ficha de cargo del socio director

Fichas de Cargo ocupacional	
Perfil de cargo	Socio director
Cargo inmediato superior	Socio
Cargos subordinados	Asesor contable, Auxiliar administrativo
Otros cargos subordinados que reportan	Asesor legal
Horario de Trabajo	Lunes a Viernes de 08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Administrar financiera y contablemente los recursos humanos y materiales del negocio, crear estrategias empresariales que permitan tener un crecimiento en el mercado contable.
Requisitos	
<ol style="list-style-type: none"> 1- Ser socio accionista de la Consultora contable 2- Licenciado en Contaduría Pública Y Finanzas 3- Manejo eficiente de paquete office 4- Estar inscrito en el colegio de contadores públicos de Nicaragua. 5- Conocer ampliamente sobre análisis financiero, leyes laborales y tributarias. 6- Alta capacidad en planificación de actividades y control de personal. 7- Hablar de forma practica el idioma inglés. 8- Buena capacidad para negociación. 	
Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1- Controlar las actividades realizadas por las demás personas que colaboran en el negocio. 2- Establecer controles internos sobre el manejo de los recursos de la entidad. 3- Crear y promover políticas de cobro a clientes y pago a proveedores y acreedores. 4- Planificar el tiempo para llevar a cabo un servicio contable a los clientes. 5- Representar a la consultora, en eventos sociales de integración y promoción de la marca. 6- Firmar documentos internos como solicitudes de compras, permisos, comprobantes de egresos entre otros. 7- Dedicar medio tiempo de su horario laboral a tareas de la administración. 8- Dedicar medio tiempo de su horario laboral a la prestación de servicios contables. 9- Coordinar con el otro socio, estrategias de venta, estructura de costos y margen de ganancias de los servicios brindados. 	



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

- 10- Realizar y actualizar tablas de depreciación de activos no corrientes.
- 11- Realizar balanza de comprobación y Estados financieros con sus notas.
- 12- Reunirse con el personal para comunicar, el proceso de crecimiento de la consultora contable.
- 13- Reclutar en el momento necesario a personal eventual o permanente para la consultora.
- 14- Declarar mensualmente los impuestos.
- 15- Elaborar nómina de pago mensual.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 25: Ficha de cargo del Asesor legal

		Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo
Fichas de Cargo ocupacional		
Perfil de cargo	Asesor Legal	
Cargo inmediato superior	Socio director y Socio asesor contable	
Cargos subordinados	Ninguno	
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno	
Horario de Trabajo	Eventual	
Misión del Cargo	Asesorar y acompañar a los socios en asuntos legales de la Consultora contable.	
Requisitos		
<ol style="list-style-type: none"> 1- Abogado y Notario público. 2- Ser experto en materia mercantil, laboral, tributaria y fiscal. 3- Buena capacidad de comunicación. 4- Tener habilidades en negociación. 		
Funciones		
<ol style="list-style-type: none"> 1- Asesorar a los socios sobre cambios importantes legales relacionados con las operaciones de la consultora. 2- Elaborar documentos legales como: Cambios en la escritura de constitución, actas, poderes legales, contratos laborales y de compra y venta de productos o servicios. 3- Defender a los socios en litigios legales. 		

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.


Tabla 26: Ficha de cargo del Asesor contable

Fichas de Cargo ocupacional	
	Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo
Perfil de cargo	Socio Asesor Contable
Cargo inmediato superior	Socio
Cargos subordinados	Asesor contable y auxiliar administrativo
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno
Horario de Trabajo	Lunes a viernes de 08:00 a.m. a 05:00 p.m.
Misión del Cargo	Brindar atención de calidad en la prestación de servicios contables a los propietarios de MIPYMES en el departamento de Carazo, logrando una fidelización de clientes que permitan al negocio generar flujos de efectivos estables y rentables.
Requisitos	
<ol style="list-style-type: none"> 1- Ser socio accionista de la consultora contable. 2- Ser graduado de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas. 3- Conocimiento amplio en análisis y organización contable, manejo de inventario, declaraciones mensuales de impuestos entre otros procesos de contabilidad. 4- Manejo eficiente de aplicaciones del paquete office. 5- Buena capacidad de redacción de informes y cartas. 6- Alta capacidad de comunicación y escucha y solución de problemáticas. 7- Tener conocimiento suficiente en el idioma inglés. 8- Efectiva atención de clientes. 	
Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1- Atender en las instalaciones de la consultora a los clientes, o realizar visitas a los negocios para conocimiento previo de la problemática contable. 2- Presentar oferta técnica y económica de la consultora contable a los clientes. 3- Ejecutar servicios contables. 4- Responder llamadas y correos electrónicos de clientes. 	

- 5- Organizar el tiempo para la realización de los servicios contables a los clientes.
- 6- Coordinar con el socio director estructura de costos, distribución de gastos y márgenes de ganancias a los servicios contables.
- 7- Crear estrategias de promoción y reconocimiento de la marca.
- 8- Manejo y publicación de fotos, videos en redes sociales de la consultora.
- 9- Realizar presupuesto de compras para bienes materiales o insumos de papelería y limpieza.
- 10- Realizar informes mensuales sobre el dinamismo de la prestación de los servicios contables.
- 11- Realizar pagos de servicios básicos del negocio.
- 12- Crear alianzas con otras instituciones en Carazo, para la prestación de servicios contables.
- 13- Realizar arqueos de caja general y caja chica.
- 14- Cumplir con rol de aseo de la consultora.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Tabla 27: Ficha de cargo del Auxiliar administrativo

		<p>Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo</p>
Fichas de Cargo ocupacional		
Perfil de cargo	Auxiliar administrativo	
Cargo inmediato superior	Socio director, Socio asesor contable	
Cargos subordinados	Ninguno	
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno	
Horario de Trabajo	Lunes a Viernes de 08:00 a.m. a 05:00 p.m.	
Misión del Cargo	Ayudar en la preparación de la información contable y financiera de la consultora, teniendo registros al día e información mensual ordenada y en buen estado.	
Requisitos		
<ol style="list-style-type: none"> 1- Ser graduado de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas. 2- Tener experiencia mínima de un año en el área contable. 3- Poseer habilidades de comunicación efectiva 4- Manejo eficiente de paquete office 5- Tener conocimiento suficiente del idioma inglés. 		

6- Ser organizado en el tiempo y área de trabajo
Funciones
<ol style="list-style-type: none"> 1- Mantener actualizado libro de bancos de moneda extranjera y nacional. 2- Realizar conciliaciones bancarias. 3- Llenar comprobantes de cheques, y retener I.R si lo amerita. 4- Llenar facturas, recibos oficiales de caja y de retención de I.R por los servicios brindados a los clientes. 5- Archivar comprobantes de ingresos y egresos mensuales. 6- Codificar comprobantes de cheques. 7- Llenar libro diario y mayor de la consultora. 8- Llenar formatos de declaración de I.R e I.V.A 9- Comunicar oportunamente a los socios sobre eventos no previstos en las actividades diarias. 10- Realizar depósitos de efectivo semanales al banco. 11- Cumplir con rol de aseo de la consultora.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

6.4. Actividades y gastos preliminares

Westreicher, (2021) define los gastos preliminares de una empresa como “todos aquellos desembolsos en los que incurre una empresa para poder llevar a cabo su actividad económica o un proyecto” (pág. 3).

Antes de iniciar operaciones como consultora contable se deben cumplir con una serie de requerimientos legales, para la correcta constitución como sociedad mercantil, claramente para llevar a cabo estas actividades se incurre en gastos pre operativos. A continuación, se presentan las actividades y gastos necesarios antes de la prestación de los servicios contables:

➤ Actividades Legales y de formalidad:

- Registros legales de la empresa (acta constitutiva y legalización del despacho con notario público).
- Inscripción en registro mercantil.
- Inscripción en Dirección General de Ingresos (DGI).
- Matricula de la alcaldía.
- Papelería Inicial: compra de libro contables, corporativos, facturas y recibos membretado.

➤ Gastos por actividades Legales y de formalización:

Tabla 28: Gastos por actividades Legales y de formalización de sociedad anónima

Actividad o artículo	Costo
Libros contables y corporativos	C\$ 400.00
Movilización de Gestiones	C\$ 182.00
Servicio de Abogado	C\$ 12,000.00
Inscripción en el Registro Público Mercantil	C\$ 3,568.20
Inscripción en Dirección General de Ingresos (DGI)	C\$ 2,263.20
Inscripción en Alcaldía Municipal de Jinotepe	C\$ 2,583.20.
Total por Inscripción de la Consultora Contable	C\$ 20,996.60
Transporte de equipo mobiliario y computo	C\$ 1,000.00
Investigación y desarrollo del proyecto	C\$ 710.00
Total gastos preliminares	C\$ 22,706.60

Fuente: Elaboración Propia de equipo del equipo de investigación

➤ **Actividades de acondicionamiento del lugar:**

En los gastos preliminares tenemos en consideración C\$ 1,000.00 por valor del traslado del mobiliario y equipo de cómputo, También el costo que se incurrió al momento de la realización de encuestas por CS 710.00 como conceptos de transportes y alimentación.

Ilustración 33: Actividades de acondicionamiento del lugar



Fuente: Elaboración Propia del equipo de investigación



6.5. Equipos de oficina

Para Cárdenas, (2019) el equipo de oficina “son los elementos clave para que un espacio de trabajo sea perfectamente funcional” (pág. 2). El equipo de oficina, lo componen todos aquellos dispositivos o activos necesarios para llevar a cabo las operaciones de la empresa.

Para la prestación de los servicios, como consultora contable se necesita una serie de equipos de oficina, para ello se consultó a nuestros proveedores, sobre los precios, calidad del producto y tendencia.


Tabla 29: Mobiliario y equipo de oficina.



Proveedor: Mobi-Equipos S. A Propietario: Alberto Mendoza Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraisito 20vrs abajo (Managua, Nicaragua) Tel.: 2249-1661 Correo: ventasmobi-equipos@gmail.com Facebook: Mobi-Equipos, S. A				
Mobiliario de oficina	Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Escritorio Metálico de 3 Cajones. ➤ Tamaño del producto: H750 *W1200 * D600mm. Modelo: JF-D017 	3	C\$3,800.00	C\$11,400.00
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tapiz de tela Jackard, cuero. Sin brazos. ➤ Base plástica de 5 rodos. ➤ Altura ajustable por medio de palanca. ➤ Asiento y respaldo súper enguatado. 	3	C\$2,880.00	C\$ 8,640.00

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Silla plegable metal y vinil. ➤ Tamaño: 46 x 44 x 78cm 	6	C\$ 500.00	C\$ 3,000.00
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Archivador Metálico ➤ Gabinete Vertical ➤ 4 gavetas ➤ Negro ➤ Dimensiones: 52.40 x 45.2 x 62 cm. 	2	C\$4,000.00	C\$ 8,000.00
Total del mobiliario				C\$31,040.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 30: Equipo de cómputo de la consultora

Proveedor: Compustart Propietario: Ricardo Valverde				
Dirección: De los Juzgados Civiles 1 C Oeste (Jinotepe, Carazo)				
Tel.: 2532-2188 Correo: compustart.ni@hotmail.com Facebook: COMPUSTART				
Equipo de oficina	Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Computadora de escritorio Dell OptiPlex, Intel Core i5 6500. ➤ Procesador de 3,2 GHz. ➤ 8 GB de RAM. ➤ SSD M.2 de 120 GB. ➤ Disco duro de 2 TB. ➤ Teclado y ratón BTO. ➤ Wifi, Bluetooth, HDMI. ➤ monitor de 22 pulgadas. ➤ Windows 10 Pro. 	1	C\$ 14,522.76	C\$ 14,522.76

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ HP Computadora portátil 240G7CEL Celeron N4020. ➤ Almacenamiento interno 500 GB ➤ Memoria RAM: 4GB ➤ Sistema operativo: Windows 10 ➤ Procesador Intel Celeron. 	2	C\$ 12,420.00	C\$ 24,840.00
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impresora Multifuncional EcoTank L5190. ➤ Con tanque frontal y nuevo sistema de llenado codificado EcoFit™, automático, limpio y sin errores. ➤ Modelo: C11CG85301 ➤ Permite imprimir hasta 7.500 páginas a color² o 4.500 páginas en negro con gran calidad y alta velocidad ➤ Ahorra hasta 90% en tinta con las botellas de reemplazo de bajo costo. 	1	C\$ 8,820.00	C\$ 8,820.00
Total del equipo de cómputo				C\$ 48,182.76

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

6.6. Gastos operativos

Para Maejo, (2021) los gastos operativos, “Hacen referencia al gasto en el que incurre una empresa para el desarrollo normal de sus actividades diarias” (pág. 8). Es decir, de alguna manera, los gastos operacionales son los que una empresa destinará para mantener en actividad su condición de empresa o en su defecto para modificar la condición de inactiva en caso que no lo esté para así poder volver a estar en óptimas condiciones de trabajo. Los gastos operativos están divididos en: gastos preliminares, gastos de administración y gastos de venta.

➤ Gastos de administración

Castaño, (2020) define los gastos de administración como, “Los desembolsos ocasionados por el departamento administrativo de la empresa como remuneraciones: salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales, auxilios de transportes, horas extras y otros” (pág. 7). Los de administración son los gastos específicos que se originan de los ingresos financieros, la actividad de dirección, administración y organización de una empresa. Estos gastos usualmente se derivan de las actividades no corrientes de la empresa, tales como los salarios de empleados que llevan a cabo la producción del bien o del servicio.

Como parte de los gastos de administración está el salario de los trabajadores que se encargaran de la administración de la consultora contable Guevara & Hernández S.A. La siguiente nómina presenta los salarios de los 3 trabajadores con los que se iniciaran operaciones, de los cuales los socios tienen responsabilidades operativas y administrativas, por lo tanto, el salario de uno de ellos está dividido en partes iguales para el gasto administrativo y el costo del servicio. También como parte del gasto administrativo está el salario del auxiliar contable que se encargara de las actividades contables y administrativas de la consultora, bajo la dirección del socio director.

Tabla 31: Nómina mensual de la consultora

Nómina Mensual										
N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			Firma
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
Administración										
1	Socio B	Socio-director	C\$ 5.285,89	C\$ 370,01	C\$ 4.915,88	C\$ 1.136,47	C\$ 440,49	C\$ 440,49	C\$ 440,49	
2	Asistente administrativo	Auxiliar contable	C\$ 7.852,00	C\$ 549,64	C\$ 7.302,36	C\$ 1.688,18	C\$ 654,33	C\$ 654,33	C\$ 654,33	
Sub Total Administración			C\$ 13.137,89	C\$ 919,65	C\$ 12.218,24	C\$ 2.824,65	C\$ 1.094,82	C\$ 1.094,82	C\$ 1.094,82	
Área del servicio										
2	Socio A	Asesor contable	C\$ 10.571,78	C\$ 740,02	C\$ 9.831,76	C\$ 2.272,93	C\$ 880,98	C\$ 880,98	C\$ 880,98	
2	Socio B	Asesor contable	C\$ 5.285,89	C\$ 370,01	C\$ 4.915,88	C\$ 1.136,47	C\$ 440,49	C\$ 440,49	C\$ 440,49	
Sub Total			C\$ 15.857,67	C\$ 1.110,04	C\$ 14.747,63	C\$ 3.409,40	C\$ 1.321,47	C\$ 1.321,47	C\$ 1.321,47	
Total			C\$ 34.281,45	C\$ 2.399,70	C\$ 31.881,75	C\$ 7.370,51	C\$ 2.856,79	C\$ 2.856,79	C\$ 2.856,79	

Fuente: Elaboración Propia del equipo investigador

➤ Gastos de venta

De acuerdo con Castaño, (2020) los gastos de venta son; “Erogaciones originadas en el departamento de ventas como pagos y causaciones al personal de ventas, publicidad, servicios públicos, arriendo, depreciaciones, impuestos municipales, fletes y otros” (pág. 7). Estos gastos se producen como consecuencia de la venta de un producto o servicio determinado.

Tabla 32: Gastos operativos de la Consultora

Gastos Operativos (Primer mes)	
Descripción	Precio
Gastos preliminares	C\$ 22,706.60
Gastos de Administración	C\$ 24,715.86
Gastos de Venta	C\$ 8,900.85
Total	C\$ 56,323.31

Fuente: Elaboración propia de equipo del equipo investigador

7. Plan financiero

Para Gitman (2017), un plan financiero es “un documento en el que se establecen los objetivos económicos que tiene una empresa (a corto, mediano o largo plazo), lo que necesita para alcanzarlos y la situación financiera en la que se encuentra” (pág. 4).

En este apartado se presenta el plan financiero de la consultora contable Guevara & Hernández S.A., donde se muestra detalladamente la inversión necesaria para que esta empresa pueda operar, los rubros que representan el costo del servicio, los gastos administrativos y de venta, también se presentan las fuentes de ingreso (ventas), finalizando con los estados financieros proyectados, para la evaluación de la rentabilidad de este negocio.

7.1. Inversión y fuente de financiamiento

7.1.1. Inversión fija

La inversión fija de la consultora contable Guevara & Hernández S.A. está compuesta por el equipo de cómputo y mobiliario y equipo de oficina. En la siguiente tabla se presentan los activos fijos que requiere el negocio para iniciar operaciones. Además, se muestra la cantidad requerida de cada artículo, el costo de adquisición de cada bien, los años de vida útil de acuerdo con la ley de concertación tributaria, la depreciación anual y mensual de cada bien.

Tabla 33: Detalle de Inversión fija

No	Descripción del activo	Cantidad	Costo de adquisición	Total	Valor residual	Valor depreciable	Años de vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Mobiliario y Equipo de Oficina									
1	Escritorios Metálicos	3	3,800.00	11,400.00	1,140.00	10,260.00	5	2,052.00	171.00
			2,880.00						
2	Sillas ejecutivas	3		8,640.00	864.00	7,776.00	5	1,555.20	129.60
3	Sillas plegables metálicas	6	500.00	3,000.00	300.00	2,700.00	5	540.00	45.00
4	Archivadores Metálicos	2	4,000.00	8,000.00	800.00	7,200.00	5	1,440.00	120.00
Equipo de computo									
5	Computadora de escritorio Dell	1	14,522.76	14,522.76	1,452.28	13,070.48	2	6,535.24	544.60
6	HP Computadora portátil	2	12,420.00	24,840.00	2,484.00	22,356.00	2	11,178.00	931.50
7	Impresora Multifuncional EcoTank	1	8,820.00	8,820.00	882.00	7,938.00	2	3,969.00	330.75
Total, de inversión fija				79,222.76	7,922.28	71,300.48		27,269.44	2,272.45

Fuente: Equipo de trabajo, los años de vida útil fijados están en correspondencia de lo indicado en el artículo 34 del Reglamento de la Ley No. 822. Ley de Concertación Tributaria.

7.1.2. Inversión diferida

La inversión diferida para este proyecto, son los diferentes gastos en los que se incurrió el equipo de investigación para realizar el estudio de mercado y poder conocer la viabilidad de la idea de emprendimiento, también son parte de la inversión diferida los gastos de actividades legales y de formalización, necesarios para el registro de la empresa en las distintas instituciones del estado nicaragüense. Los gastos por el transporte del mobiliario y equipo de cómputo también son parte de esta inversión, ya que es un gasto preliminar, necesario para poder equipar las oficinas donde operara la consultora Guevara & Hernández S.A.

Tabla 34: Detalle de Inversión Diferida

No.	Descripción del gasto	Importe	Años de amortización	Amort. anual	Amort. mensual
Investigación y desarrollo					
1	Impresión de encuestas y hojas de respuestas	60.00	3.00	20.00	1.67
2	Transporte	450.00	3.00	150.00	12.50
3	Alimentación	200.00	3.00	66.67	5.56
Gastos de organización e instalación					
4	Actividades legales y de formalización	20,996.60	3.00	6,998.87	583.24
5	Transporte de mobiliario y equipo	1,000.00	3.00	333.33	27.78
Total, inversión diferida		22,706.60		7,568.87	630.74

Fuente: Equipo de trabajo, los años de amortización se fijaron según lo estipulado en el artículo 45, numeral 6, de la Ley de Concertación Tributaria Ley No. 822.

7.1.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo se calculó en base al mobiliario, equipo de cómputo, los gastos o inversión diferida, materiales e insumos (proyectado a tres meses), salarios y aporte patronal (proyectado a tres meses), además se tomó en cuenta la suma total del primer mes, de los gastos operativos (administración y ventas). La adición de todos estos rubros antes mencionados, conforma el capital de trabajo o inversión para iniciar operaciones.

Tabla 35: Detalle de cálculo del capital de trabajo.**Materiales e insumos**

No.	Descripción del activo	Cant	Costo unitario	Costo Total	Proyección a 3 meses
materiales directos					
1	Papel Tamaño Carta	2	296.00	592.00	1,184.00
2	papel tamaño legal	1	324.00	324.00	648.00
3	folder tamaño carta	2	335.00	670.00	1,005.00
4	folder tamaño legal	1	384.00	384.00	768.00
5	order book	2	35.00	70.00	70.00
6	engrapadora mediana	3	117.00	351.00	351.00
7	sacagrapas	3	19.00	57.00	57.00
8	fastener	3	51.00	153.00	153.00
9	clips	3	14.00	42.00	42.00
10	grapas	3	37.00	111.00	111.00
11	perforadoras	3	81.00	243.00	243.00
12	lapicero azul	2	127.00	254.00	254.00
13	lapicero rojo	6	5.00	30.00	30.00
14	lapicero azul negro	6	5.00	30.00	30.00
15	lápiz mecánico	3	14.00	42.00	42.00
16	borradores	6	7.00	42.00	42.00
17	correctores	6	13.00	78.00	39.00
18	cartucho de minas	6	13.50	81.00	40.50
19	resaltador	3	13.00	39.00	39.00
20	marcadores	3	14.00	42.00	42.00
21	calculadoras grandes	3	276.00	828.00	828.00
22	tinta negra	2	450.00	900.00	900.00
23	tinta de color	1	1,497.00	1,497.00	1,497.00
24	pegamento	3	12.00	36.00	36.00
25	ampo	5	83.00	415.00	415.00
26	tijeras grandes	3	29.50	88.50	88.50

27	reglas	3	5.50	16.50	16.50
28	formato facturas	1	160.00	160.00	160.00
29	formato recibo	1	160.00	160.00	160.00
30	formato comprobante	2	160.00	320.00	320.00
31	formato constancia de retención	1	160.00	160.00	160.00
32	sello de tinta	1	1,500.00	1,500.00	1,500.00
33	tinta china	1	46.00	46.00	46.00

Materiales indirectos

1	Escoba Sulí palo de madera	1	60,00	60,00	60,00
2	mecha para lampazo	1	68,00	68,00	68,00
3	lampazo metálico	1	170,50	170,50	170,50
4	pala plástica para basura	1	106,00	106,00	106,00
5	basurera	3	105,00	315,00	315,00
6	cloro magia blanca galón	1	150,00	150,00	150,00
7	desinfectante magia blanca	1	89,00	89,00	89,00
8	pastillas adhesivas para sanitario	1	50,00	50,00	100,00
9	cepillo inodoro	1	88,00	88,00	88,00
10	paquete de bolsa para basura	1	64,00	64,00	128,00
11	jabón líquido anti bacterial	1	118,50	118,50	237,00
12	detergente	1	134,00	134,00	268,00

Total, Materiales necesarios para la prestación del servicio **11,175.00** **13,097.00**

Salarios y Seguro Social

No.	Puesto	Salario mensual	Aporte patronal	Total	Proyección a 3 meses
1	Administración				
	Socio A	5,285.89	1,136.47	6,422.36	19.267,07
	Asistente administrativo	7,852.00	1.688,18	9,540.18	28.620,54
2	Costo				

Socio A	5,285.89	1,136.47	6,422.36	19.267,07
Socio B	10,571.78	2.272,93	12,844.71	38.534,14
Total	28.995,56	6.234,05	35.229,61	105.688,82

Gastos operativos y Costos indirectos

No.	Concepto	Importe	Total
Administración			
1	Servicios de energía eléctrica	60.00	60.00
2	Servicios de teléfono e internet	649.57	649.57
3	Servicios de agua potable	30.00	30.00
4	Salarios	13,137.89	13,137.89
5	Prestaciones sociales	3,284.47	3,284.47
6	INSS patronal	2,824.65	2,824.65
7	Papelería y útiles de oficina	2,420.63	2,420.63
8	Material de aseo y limpieza	423.90	423.90
9	Alquiler del local	901.28	901.28
10	Depreciación de mobiliario y equipo de computo	568.11	568.11
11	Amortización de otros activos	315.37	315.37
12	Impuesto de Basura	100.00	100.00
Ventas			
1	Publicidad y propaganda	2,800.00	2,800.00
2	Servicios de energía eléctrica	60.00	60.00
3	Servicios de teléfono e internet	649.57	649.57
4	Servicios de agua potable	30.00	30.00
5	Material de aseo y limpieza	423.90	423.90
6	Alquiler del local	901.28	901.28
7	Depreciación de mobiliario y equipo de oficina	568.11	568.11
8	Amortización de otros activos	315.37	315.37
9	Papelería y útiles de oficina	2,420.63	2,420.63

10	Matricula Municipal		
11	Impuesto municipal	732.00	732.00
Total		33,616.70	
Total, Capital de Trabajo		150,623.02	

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

7.1.4. Inversión total

Consultora contable Guevara & Hernández S.A.

Plan de Inversión

Tabla 36: Plan de Inversión

Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliarios	31,040.00
Equipo de computo	48,182.76
Sub total Inversión Fija	C\$ 79,222.76
Inversión Diferida	
Gastos Organización	20,996.60
Gastos de instalación	1,000.00
Investigación y desarrollo	710.00
Sub total Inversión Diferida	C\$ 22,706.60
Capital de Trabajo	
Materiales e insumos (3 meses)	11,317.50
Sueldos y Salarios (3 meses)	86,986.68
Seguro Social (3 meses)	18,702.14
Gastos Administrativos	24,715.86
Gastos de ventas	8,900.85

Sub total Capital de Trabajo	C\$	150,589.02
Inversión Total	C\$	252,518.38

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

7.1.5. Estructura del Financiamiento

La consultora contable Guevara & Hernández S.A. cuenta con una estructura de financiamiento interno, esto quiere decir que el capital de trabajo o inversión total para iniciar labores es aportado por los dos socios propietarios de la empresa, este capital social es aportado por partes iguales, de tal manera que cada socio aporta un 50% de este monto inicial.

Consultora contable Guevara & Hernández S.A.

Estructura de Financiamiento

Tabla 37: Fuente de Financiamiento

Fuente de Financiamiento	Importe	%
Fuentes Externas		
Financiamientos externos	0	0
Total, de financiamiento externo		
Fuentes Internas		
Capital	252,518.38	
Total, de financiamiento interno	252,518.38	100
Inversión Total	252,518.38	

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

7.1.6. Estado de Situación Financiera inicial

En este apartado se presenta el estado de situación financiera, antes del inicio de las operaciones del proyecto, en el cual están contenidos los elementos que conforman el plan de inversión.

Consultora contable Guevara & Hernández S.A.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre del 2022

Expresado en córdobas

Tabla 38: Estado de situación financiera inicial del proyecto

Activos

Corriente

Efectivo en Caja y Banco	C\$	150,589.02
Total Activo Corriente		150,589.02

No Corriente

Propiedad, Planta y Equipo	C\$	79,222.76
Otros activos		22,706.60
Total, No Corriente		101,929.36

Total, de Activos

252,518.38

Patrimonio

Capital Contable	C\$	252,518.38
Total, Patrimonio		252,518.38

Total, Pasivo más capital

252,518.38

Fuente: Elaboración propia del equipo investigado

7.2. Presupuestos de Ingresos, egresos y costos

En este apartado, se presenta es desglose de los ingresos, egresos y costos necesarios para prestar cada uno de los servicios contables, este presupuesto se proyecta a tres años. También se muestra y explica el cálculo del punto de equilibrio.

7.2.1. Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se tomó como referencia la fórmula:

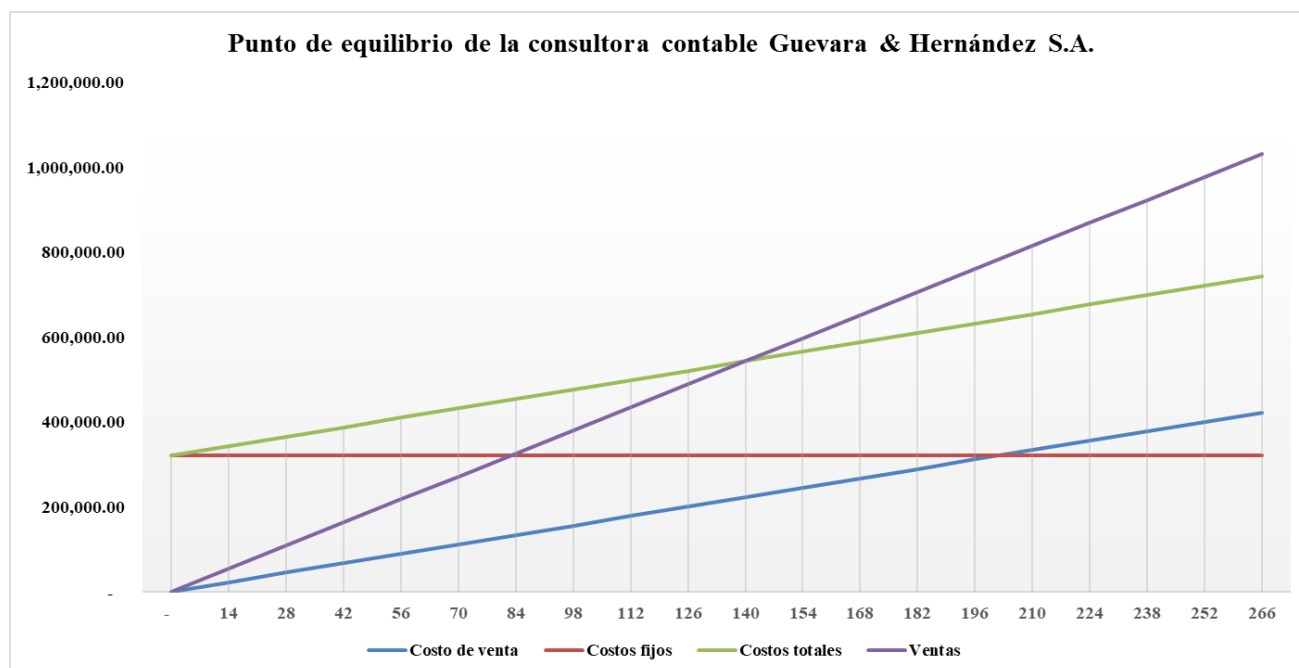
Costos fijos / Margen de ganancia unitario

Los costos fijos están integrados por los gastos de administración y venta del primer año, y el margen de ganancia unitario representa un promedio de las utilidades unitarias, que generan los 216 servicios prestados en el primer año.

$$320,307.36 / 2,289.97 = 140 \text{ servicios}$$

El punto de equilibrio para la consultora contable Guevara & Hernández S.A. es de 140 servicios al año, esto significa que la empresa debe realizar como mínimo 140 servicios, para lograr cubrir sus costos y gastos, sin embargo, este punto sirve de referencia para saber que debe sobrepasar esta cantidad de servicios para tener una utilidad.

Ilustración 34: Punto de equilibrio del proyecto



Fuente: Elaboración propia del equipo investigado

La grafica nos muestra el punto de equilibrio entre las ventas de los servicios y el costo de los servicios (costos, gastos).

A continuación, se muestra la cantidad de cada uno de los servicios que se deben prestar para alcanzar el punto de equilibrio.

Tabla 39: Volumen de ventas mínimas por servicios

Descripción	Promedio Unds.	Precio por serv.	Ventas
Reporte de Ingresos y Gastos	54	4,400.00	239,339.71
Determinación de costos	31	4,300.00	133,657.24
Control de Inventario	23	4,600.00	107,236.62
Declaraciones fiscales	31	2,000.00	62,166.16
Total	140		542,399.74

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

7.2.2. Presupuesto de ingresos

En la siguiente tabla se presenta una proyección de venta en base a la cantidad de clientes por cada uno de los servicios que ofrecerá la consultora contable Guevara & Hernández S.A. a las micro, pequeñas y medianas empresas del departamento de Carazo, esta proyección se realizó en base a los primeros tres años de operaciones.

El presupuesto de venta en cantidades a clientes se elaboró en base a una estimación de la capacidad de una persona para prestar estos servicios contables, además se tomó en cuenta el tiempo que podría tomarle a un contador realizar cualquiera de estos servicios, considerando un volumen bajo de información de los clientes, ya que son MIPYMES.

Presupuesto de ventas en cantidades de clientes

Tabla 40: Presupuesto de ingresos en unidades físicas

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Clientes de ingresos y gastos	84	97	109	290
Clientes determinación de costos	48	55	62	165
Clientes control de inventario	36	42	47	125
Clientes declaraciones fiscales	48	55	62	165
Totales	216	249	280	745

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El presupuesto de ventas en unidades monetarias se calculó de la siguiente manera: se multiplico la cantidad de clientes por servicios y cada uno de sus respectivos precios, manteniendo siempre la proyección de los primeros tres años de operación, cabe señalar que el precio de cada servicios se estableció teniendo en consideración la opinión expuesta por los dueños de negocios que fueron encuestados, su capacidad para pagar este tipo de servicio y también los costos, gastos y utilidad para la consultora.

Presupuesto de ventas en unidades monetarias

Tabla 41 : Presupuesto de ingresos en unidades monetarias

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Informe de ingresos y egresos	369,600.00	426,800.00	479,600.00	1,276,000.00
Determinación de costos	206,400.00	236,500.00	266,600.00	709,500.00
Control de inventario	165,600.00	193,200.00	216,200.00	575,000.00
Declaraciones fiscales	96,000.00	110,000.00	124,000.00	330,000.00
Totales	837,600.00	966,500.00	1,086,400.00	2,890,500.00

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

7.2.3. Presupuestos de egreso

A continuación, se muestran los diferentes rubros que representan un egreso para la consultora contable Guevara & Hernández S.A. Dentro de estos egresos están los insumos de materiales y útiles de oficina y el material de aseo necesario, para el cálculo de estos materiales se tomó en cuenta el uso cotidiano de cada insumo y su capacidad de durabilidad. Es importante recalcar que los precios de estos productos se actualizó en cada año proyectado tomando como base el 3.97% de la inflación interanual.

Presupuesto de compras de materiales e insumos en unidades físicas

Tabla 42: Unidades físicas de los insumos

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Papel Tamaño Carta	12	14	16	42
papel tamaño legal	6	8	10	24
folder tamaño carta	7	9	11	27
folder tamaño legal	6	8	10	24

order book	4	4	4	12
engrapadora mediana	3	-	-	3
sacagrapas	3	-	-	3
fastener	3	3	3	9
clips	3	3	3	9
grapas	4	5	5	14
perforadoras	3	-	-	3
lapicero azul	4	4	4	12
lapicero rojo	9	9	9	27
lapicero azul negro	9	9	9	27
lápiz mecánico	3	-	-	3
borradores	6	6	6	18
correctores	3	3	3	9
cartucho de minas	6	6	6	18
resaltador	6	6	6	18
marcadores	6	6	6	18
calculadoras grandes	3	-	-	3
tinta negra	4	5	6	15
tinta de color	3	4	5	12

pegamento	6	6	6	18
ampo	7	9	11	27
tijeras grandes	3	-	-	3
reglas	3	-	-	3
formato facturas	2	3	4	9
formato recibo	2	3	4	9
formato comprobante	4	5	6	15
formato constancia de retención	2	3	4	9
sello de tinta	2	3	4	9
tinta china	2	3	4	9
Totales	149	147	165	461

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de compras de materiales e insumos en unidades monetarias

Tabla 43: Unidades monetarias de los insumos

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Papel Tamaño Carta	3,552.00	4,308.52	5,119.50	12,980.02
papel tamaño legal	1,944.00	2,694.90	3,502.36	8,141.26
folder tamaño carta	2,345.00	3,134.70	3,983.40	9,463.09
folder tamaño legal	2,304.00	3,193.96	4,150.95	9,648.91

order book	140.00	145.56	151.34	436.89
engrapadora mediana	351.00	-	-	351.00
sacagrapas	57.00	-	-	57.00
fastener	153.00	159.07	165.39	477.46
clips	42.00	43.67	45.40	131.07
grapap	148.00	192.34	199.98	540.33
perforadoras	243.00	-	-	243.00
lapicero azul	508.00	528.17	549.14	1,585.30
lapicero rojo	45.00	46.79	48.64	140.43
lapicero azul negro	45.00	46.79	48.64	140.43
lápiz mecánico	42.00	-	-	42.00
borradores	42.00	43.67	45.40	131.07
correctores	39.00	40.55	42.16	121.71
cartucho de minas	81.00	84.22	87.56	252.77
resaltador	78.00	81.10	84.32	243.41
marcadores	84.00	87.33	90.80	262.14
calculadoras grandes	828.00	-	-	828.00
tinta negra	1,800.00	2,339.33	2,918.64	7,057.96
tinta de color	4,491.00	6,225.72	8,091.11	18,807.83

pegamento	72.00	74.86	77.83	224.69
ampo	581.00	776.66	986.93	2,344.59
tijeras grandes	88.50	-	-	88.50
reglas	16.50	-	-	16.50
formato facturas	320.00	499.06	691.82	1,510.88
formato recibo	320.00	499.06	691.82	1,510.88
formato comprobante	640.00	831.76	1,037.74	2,509.50
formato constancia de retención	320.00	499.06	691.82	1,510.88
sello de tinta	3,000.00	4,678.65	6,485.86	14,164.51
tinta china	92.00	143.48	198.90	434.38
Totales	24,812.00	31,398.94	40,187.45	96,398.39

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de compras de material de limpieza en unidades físicas

Tabla 44: Unidades físicas material de limpieza

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Escoba Sulí palo de madera	1	-	1	2
mecha para lampazo	1	1	1	3
lampazo metálico	1	-	-	1
pala plástica para basura	1	-	-	1

basurera	3	-	-	3
cloro magia blanca galón	4	4	4	12
desinfectante magia blanca	4	4	4	12
pastillas adhesivas para sanitario	6	6	6	18
cepillo inodoro	1	-	-	1
paquete de bolsa para basura	6	6	6	18
jabón líquido antibacterial	6	6	6	18
detergente	6	6	6	18
Totales	40	33	34	107

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de compras de materiales de limpieza en unidades monetarias

Tabla 45: Unidades monetarias de los materiales de limpieza

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Escoba Sulí palo de madera	60.00	0.00	64.86	124.86
mecha para lampazo	68.00	70.70	73.51	212.21
lampazo metálico	170.50	0.00	0.00	170.50
pala plástica para basura	106.00	0.00	0.00	106.00
basurera	315.00	0.00	0.00	315.00
cloro magia blanca galón	600.00	623.82	648.59	1,872.41

desinfectante magia blanca	356.00	370.13	384.83	1,110.96
pastillas adhesivas para sanitario	300.00	311.91	324.29	936.20
cepillo inodoro	88.00	0.00	0.00	88.00
paquete de bolsa para basura	384.00	399.24	415.09	1,198.34
jabón líquido antibacterial	711.00	739.23	768.57	2,218.80
detergente	804.00	835.92	869.10	2,509.02
Totales	3,962.50	3,350.95	3,548.84	10,862.30

Fuente: Elaboración del equipo investigador

El presupuesto de costo del personal se proyectó por un periodo de tres años, cada salario experimento un incremento del 7% anual. En la siguiente tabla se muestran los salarios anuales de cada trabajador según sus obligaciones, el salario del socio A esta repartido entre el costo de servicios y el gasto administrativo debido a que este colaborara en ambas áreas.

Presupuesto de Costo de Personal

Tabla 46: Costo total del personal

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Administración				
Socio A	63,430.68	63,874.69	64,321.82	191,627.19
Asistente administrativo	94,224.00	94,883.57	95,547.75	284,655.32
Costo				
Socio A	63,430.68	63,874.69	64,321.82	191,627.19
Socio B	126,861.36	127,749.39	128,643.64	383,254.38
Totales	347,946.72	350,382.35	352,835.02	1,051,164.09

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Resumen del Costo de personal en el área de servicios

Tabla 47: Costo de personal en el área de servicios contables

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Costo del Personal				
Socio A	63,430.68	63,874.69	64,321.82	191,627.19
Socio B	126,861.36	127,749.39	128,643.64	383,254.38
Totales	190,292.04	191,624.08	192,965.45	574,881.58

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de Costos Directos

Tabla 48: Costos directos del proyecto

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Papelería y útiles de oficina	12,406.00	15,699.47	20,093.72	48,199.19
Servicios de energía eléctrica	960.00	998.11	1,037.74	2,995.85
Servicios de teléfono e internet	10,393.04	10,805.65	11,234.63	32,433.32
Servicios de agua potable	480.00	480.00	480.00	1,440.00
Totales	24,239.04	27,983.23	32,846.09	85,068.37

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de Costos Indirectos

Tabla 49: Costos indirectos del proyecto

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Alquiler del local	21,630.60	21,630.60	21,630.60	64,891.80
Material de aseo y limpieza	1,585.00	1,340.38	1,419.54	4,344.92
Prestaciones sociales	47,573.01	47,906.02	48,241.36	143,720.39
INSS Patronal	40,912.79	41,199.18	41,487.57	123,599.54

Depreciación de mobiliario y equipo de oficina	13,634.72	13,634.72	2,793.60	30,063.04
Transporte y movilización	3,600.00	4,000.00	4,500.00	12,100.00
Totales	128,936.12	129,710.90	120,072.67	378,719.69

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de Gastos de Venta

Tabla 50: Gastos de ventas del proyecto

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Publicidad y propaganda	4,400.00	4,574.68	4,756.29
Servicios de energía eléctrica	720.00	748.58	778.30
Servicios de teléfono e internet	7,794.78	8,104.24	8,425.97
Servicios de agua potable	360.00	360.00	360.00
Material de aseo y limpieza	1,188.75	1,005.29	1,064.65
Alquiler del local	10,815.30	10,815.30	10,815.30
Depreciación de mobiliario y equipo de oficina	6,817.36	6,817.36	1,396.80
Amortización de otros activos	3,784.43	3,784.43	3,784.43
Papelería y útiles de oficina	6,203.00	7,849.74	10,046.86
Matricula Municipal		1,396.00	1,810.00
Impuesto municipal	8,376.00	9,665.00	10,864.00
Totales	50,459.63	55,120.61	54,103.29

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Presupuesto de Gastos de Administración

Tabla 51: Gastos de administración del proyecto

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Servicios de energía eléctrica	720.00	748.58	778.30
Servicios de teléfono e internet	7,794.78	8,104.24	8,425.97
Servicios de agua potable	360.00	360.00	360.00
Salarios	157,654.68	158,758.26	159,869.57
Prestaciones sociales	39,413.67	39,689.57	39,967.39
INSS Patronal	33,895.76	34,133.03	34,371.96
Papelería y útiles de oficina	6,203.00	7,849.74	10,046.86
Material de aseo y limpieza	1,188.75	1,005.29	1,064.65
Alquiler del local	10,815.30	10,815.30	10,815.30
Depreciación de mobiliario y equipo de computo	6,817.36	6,817.36	1,396.80
Amortización de otros activos	3,784.43	3,784.43	3,784.43
Impuesto de Basura	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Totales	269,847.73	273,265.79	272,081.25

Fuente: Elaboración del equipo investigador

7.2.4. Estructura de Costos

En este apartado se detalla la estructura de costos por cada servicio que la consultora ofrece, cabe señalar que cada costo de los diferentes rubros presentados, se calculó en base a la participación de los ingresos por cada servicio.

Estructura de Costos del servicio informe de ingresos y egresos

Tabla 52: Estructura de costos del informe de ingreso y egresos

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Gasto de Personal				
Salario socio A	27,989.47	30,788.42	33,867.26	92,645.14
Salario socio B	55,978.94	61,576.83	67,734.52	185,290.29
Costos Directos				
Materiales e insumos	5,474.28	6,021.71	6,623.88	18,119.87
Servicios de energía eléctrica	423.61	465.97	512.57	1,402.15
Servicios de teléfono e internet	4,586.04	5,044.65	5,549.11	15,179.80
Servicios de agua potable	211.81	232.99	256.28	701.08
Costos Indirectos				
Alquiler del local	9,544.73	10,499.21	11,549.13	31,593.07
Material de limpieza	699.40	769.34	846.27	2,315.01
Prestaciones sociales	20,992.10	23,091.31	25,400.44	69,483.86
Aporte patronal	18,053.21	19,858.53	21,844.38	59,756.12
Depreciación	5,515.09	6,066.60	6,673.26	18,254.96
Transporte y movilización	1,588.54	1,747.39	1,922.13	5,258.06
Totales	146,259.37	160,885.31	176,973.84	484,118.53

Costo Total Anual	151,057.22
N° de servicios	84.00
Costo Total Unitario	1,798.30
Margen de Utilidad	145%
Precio del servicio	4,400.00

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Estructura de Costos del servicio determinación de costos

Tabla 53: Estructura del servicio determinación de costos

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Gasto de Personal				
Salario socio A	15,630.48	17,193.53	18,912.88	51,736.90
Salario socio B	31,260.97	34,387.06	37,825.77	103,473.80
Costos Directos				
Materiales e insumos	3,057.07	3,362.77	3,699.05	10,118.89
Servicios de energía eléctrica	236.56	260.22	286.24	783.02
Servicios de teléfono e internet	2,561.04	2,817.14	3,098.85	8,477.03
Servicios de agua potable	118.28	130.11	143.12	391.51
Costos Indirectos				
Alquiler del local	5,330.18	5,863.19	6,449.51	17,642.88
Material de limpieza	390.57	429.63	472.59	1,292.80
Prestaciones sociales	11,722.86	12,895.15	14,184.66	38,802.67
Aporte patronal	10,081.66	11,089.83	12,198.81	33,370.30
Depreciación	3,359.85	3,695.83	4,065.41	11,121.09
Transporte y movilización	887.11	975.82	1,073.40	2,936.32
Totales	84,636.62	93,100.28	102,410.31	280,147.20

Costo Total Anual	84,636.62
N° de servicios	48.00
Costo Total Unitario	1,763.26
Margen de Utilidad	144%
Precio del servicio	4,300.00

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Estructura de Costos del servicio control de inventario

Tabla 54: Estructura del servicio de control de inventario

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Gasto de Personal				
Salario socio A	12,540.74	13,794.81	15,174.29	41,509.84
Salario socio B	25,081.47	27,589.62	30,348.58	83,019.67
Costos Directos				
Materiales e insumos	2,452.76	2,698.04	2,967.84	8,118.64
Servicios de energía eléctrica	189.80	208.78	229.66	628.24
Servicios de teléfono e internet	2,054.79	2,260.26	2,486.29	6,801.34
Servicios de agua potable	94.90	104.39	114.83	314.12
Costos Indirectos				
Alquiler del local	4,276.54	4,704.19	5,174.61	14,155.34
Material de limpieza	313.37	344.70	379.17	1,037.24
Prestaciones sociales	9,405.55	10,346.11	11,380.72	31,132.38
Aporte patronal	8,088.77	8,897.65	9,787.42	26,773.84
Depreciación	2,695.69	2,965.26	3,261.78	8,922.73
Transporte y movilización	711.75	782.92	861.21	2,355.89
Totales	67,906.12	74,696.74	82,166.41	224,769.27

Costo Total Anual	67,906.12
N° de servicios	36.00
Costo Total Unitario	1,886.28
Margen de Utilidad	144%
Precio del servicio	4,600.00

Fuente: Elaboración del equipo investigador

Estructura de Costos del servicio declaraciones fiscales

Tabla 55: Estructura del servicio de declaraciones fiscales

Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Gasto de Personal				
Salario socio A	7,269.99	7,996.99	8,796.69	24,063.67
Salario socio B	14,539.98	15,993.98	17,593.38	48,127.35
Costos Directos				
Materiales e insumos	1,421.89	1,564.08	1,720.49	4,706.46
Servicios de energía eléctrica	110.03	121.03	133.13	364.19
Servicios de teléfono e internet	1,191.18	1,310.30	1,441.33	3,942.81
Servicios de agua potable	55.01	60.52	66.57	182.10
Costos Indirectos				
Alquiler del local	2,479.15	2,727.07	2,999.77	8,205.99
Material de limpieza	181.66	199.83	219.81	601.30
Prestaciones sociales	5,452.49	5,997.74	6,597.52	18,047.76
Aporte patronal	4,689.14	5,158.06	5,673.87	15,521.07
Depreciación	1,562.72	1,718.99	1,890.89	5,172.60
Transporte y movilización	412.61	453.87	499.26	1,365.73
Totales	39,365.87	43,302.46	47,632.70	130,301.02

Costo Total Anual	39,365.87
N° de servicios	48.00
Costo Total Unitario	820.12
Margen de Utilidad	144%
Precio del servicio	2,000.00

Fuente: Elaboración del equipo investigador

7.3. Presupuesto financiero

Este apartado contiene el nivel económico de la consultora contable, es decir el movimiento y relación de los ingresos y gastos por los tres años proyectados, por lo cual evidencia la rentabilidad obtenida en los resultados de operación, con respecto a la inversión inicial del proyecto de emprendimiento.

7.3.1. Flujo de Caja

El flujo de caja presentado expone las entradas de efectivo por ventas de servicios contables y las salidas del mismo por los costos y gastos incurridos en los años proyectados, así como las obligaciones con terceros (proveedores, impuestos), como resultado se encuentra la disponibilidad neta, este monto por ser suficiente nos permitirá seguir operando en el año posterior.

El flujo de caja proyectado permite determinar desde hoy si la operación del negocio cubre los costos y gastos generados por ella o si debe recurrir a financiación adicional. Además, como herramienta, facilita la evaluación de la probable rentabilidad, el efecto de nuevas inversiones y su financiamiento, y facilita el análisis de viabilidad financiera del negocio. (Gómez Jimenez, 2018, pág. 6)

Tabla 56: Flujo de caja proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A					
Flujo de Caja Proyectado					
Descripción	Año 2023		Año 2024		Año 2025
Saldo inicial	C\$	150,589.02	C\$	512,046.99	C\$ 830,649.16
Ingresos					
Ventas de servicios contables	C\$	961,320.00	C\$	1,109,275.00	C\$ 1,246,880.00
Total efectivo	C\$	1,111,909.02	C\$	1,621,321.99	C\$ 2,077,529.16
Egresos					
Materiales e insumos	C\$	24,315.76	C\$	30,770.96	C\$ 39,383.70
Servicios básicos	C\$	33,480.00	C\$	34,761.52	C\$ 36,093.91
Alquiler del local	C\$	43,261.20	C\$	43,261.20	C\$ 43,261.20
Transporte y movilización	C\$	3,600.00	C\$	4,000.00	C\$ 4,500.00
Matricula municipal	C\$	-	C\$	1,396.00	C\$ 1,810.67
Impuesto municipal	C\$	7,678.00	C\$	8,859.58	C\$ 9,958.67
Publicidad y propaganda	C\$	4,400.00	C\$	4,574.68	C\$ 4,756.29
Material de limpieza	C\$	3,934.24	C\$	3,350.95	C\$ 3,548.84
Impuesto de basura	C\$	1,200.00	C\$	1,200.00	C\$ 1,200.00
Nómina de trabajadores	C\$	318,196.13	C\$	320,213.50	C\$ 322,245.00
Aporte patronal e Inss laboral	C\$	90,901.08	C\$	99,801.12	C\$ 100,499.73
Vacaciones	C\$	28,995.56	C\$	29,198.53	C\$ 29,402.92
Décimo tercer mes	C\$	26,579.26	C\$	29,181.61	C\$ 29,385.89
Pago de IR laboral	C\$	4,944.79	C\$	5,171.91	C\$ 5,400.61
Anticipo IR	C\$	8,376.00	C\$	10,363.00	C\$ 11,669.42
Pago de IR 30%	C\$	-	C\$	41,851.63	C\$ 74,773.61
I.V.A por pagar	C\$	-	C\$	121,742.61	C\$ 140,922.88
Retenciones por pagar	C\$	-	C\$	974.03	C\$ 1,098.15
Total Egresos	C\$	599,862.03	C\$	790,672.84	C\$ 859,911.49
Disponibilidad Neta	C\$	512,046.99	C\$	830,649.16	C\$ 1,217,617.67

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

7.3.2. Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados proyectados, nos muestra de forma detallada la manera en que la consultora obtendrá utilidades por cada periodo, restando de los ingresos los costos del servicio, gastos operativos e impuesto sobre la renta.

Tabla 57: Estado de Resultados proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández ,S.A			
Estado de Resultados Proyectado			
Expresado en Córdoba			
Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Ventas	C\$ 837,600.00	C\$ 966,500.00	C\$ 1,086,400.00
Costos del servicio	C\$ 343,467.20	C\$ 349,318.22	C\$ 345,884.22
Utilidad Bruta	C\$ 494,132.80	C\$ 617,181.78	C\$ 740,515.78
<u>Gastos de Operación</u>			
Gastos de Venta	C\$ 50,459.63	C\$ 55,120.61	C\$ 54,103.29
Gastos de Administración	C\$ 269,847.73	C\$ 273,265.79	C\$ 272,081.25
Total gastos operativos	C\$ 320,307.36	C\$ 328,386.40	C\$ 326,184.53
Utilidad antes de Impuesto	C\$ 173,825.44	C\$ 288,795.38	C\$ 414,331.25
Impuesto sobre la Renta (30%)	C\$ 52,147.63	C\$ 86,638.61	C\$ 124,299.37
Utilidad neta del ejercicio	C\$ 121,677.81	C\$ 202,156.77	C\$ 290,031.87

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Vallado (2006) afirma que : Uno de los principales objetivos del estado de resultados es evaluar la rentabilidad de las empresas, es decir, su capacidad de generar utilidades, ya que éstas deben optimizar sus recursos de manera que al final de un periodo obtengan más de lo que invirtieron.

Además, el estado de resultados es útil para:

- Evaluar el desempeño
- Estimar el potencial de crédito de las empresas
- Estimar sus flujos de efectivo
- Tener una base para determinar los dividendos.

7.3.3. Estado de Situación Financiera Proyectado

El Estado de situación financiera muestra la estructura de las cuentas contables del proyecto de emprendimiento, su incremento o disminución de algunas de estas de acuerdo a la naturaleza que poseen, presentando su valor neto realizable de acuerdo al marco de referencia de las NIIF para Pymes.

Tabla 58: Estado de Situación Financiera Proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A			
Estado de Situación Financiera Proyectado			
Expresado en córdobas			
Cuentas	Año 2023	Año 2024	Año 2025
<u>Activos</u>			
<u>Corriente</u>			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 512,046.99	C\$ 830,649.16	C\$ 1,217,617.67
Impuestos pagados por anticipado	C\$ 1,920.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,480.00
Anticipo de I.R	C\$ 8,376.00	C\$ 9,665.00	C\$ 10,864.00
Total Activo Corriente	C\$ 522,342.99	C\$ 842,514.16	C\$ 1,230,961.67
<u>No Corriente</u>			
Propiedad, Planta y Equipo	C\$ 79,222.76	C\$ 51,953.32	C\$ 24,683.88
Depreciación acumulada PPE	C\$ (27,269.44)	C\$ (27,269.44)	C\$ (5,587.20)
Otros activos	C\$ 22,706.60	C\$ 15,137.73	C\$ 7,568.87
Amortización de otros activos	C\$ (7,568.87)	C\$ (7,568.87)	C\$ (7,568.87)
Total Activos no Corrientes	C\$ 67,091.05	C\$ 32,252.74	C\$ 19,096.68
Total Activos	C\$ 589,434.05	C\$ 874,766.90	C\$ 1,250,058.35
<u>Pasivos</u>			
<u>Corriente</u>			
Provisiones por pagar	C\$ 39,675.59	C\$ 68,948.88	C\$ 98,427.08
Retenciones por pagar	C\$ 122,716.64	C\$ 142,021.03	C\$ 160,041.73
Impuestos por pagar	C\$ 52,845.63	C\$ 87,444.03	C\$ 125,204.71
Total Pasivos	C\$ 215,237.86	C\$ 298,413.95	C\$ 383,673.52
<u>Patrimonio</u>			
Capital Social	C\$ 252,518.38	C\$ 252,518.38	C\$ 252,518.38
Resultados acumulados	C\$ -	C\$ 121,677.81	C\$ 323,834.57
Resultado del Ejercicio	C\$ 121,677.81	C\$ 202,156.77	C\$ 290,031.87
Total Patrimonio	C\$ 374,196.19	C\$ 576,352.95	C\$ 866,384.83
Total Pasivo más capital	C\$ 589,434.05	C\$ 874,766.90	C\$ 1,250,058.35

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

7.4. Evaluación financiera

El propósito para este apartado del proyecto de emprendimiento es la evaluación y comparación de los costos y beneficios que se han generado durante los movimientos contables de los tres años proyectados. También se medirá de acuerdo a herramientas financieras como la T.I.R, V.A.N, P.R.I y R.C.B el desempeño de la inversión que se ha dedicado para esta idea de negocio, conociendo si la idea es factible y aceptable en términos económicos.

7.4.1. Flujo de fondos

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A

Flujo de Fondos

Descripción	Años			
	2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Ingresos por Ventas		C\$ 837,600.00	C\$ 966,500.00	C\$ 1,086,400.00
Costos de Producción		C\$ 343,467.20	C\$ 349,318.22	C\$ 345,884.22
Utilidad bruta		C\$ 494,132.80	C\$ 617,181.78	C\$ 740,515.78
Gastos Administrativos		C\$ 269,847.73	C\$ 273,265.79	C\$ 272,081.25
Gastos de Venta		C\$ 50,459.63	C\$ 55,120.61	C\$ 54,103.29
Utilidad antes de impuesto		C\$ 173,825.44	C\$ 288,795.38	C\$ 414,331.25
I.R 30 %		C\$ 52,147.63	C\$ 86,638.61	C\$ 124,299.37
Utilidad Neta del Ejercicio		C\$ 121,677.81	C\$ 202,156.77	C\$ 290,031.87
Depreciación		C\$ 27,269.44	C\$ 27,269.44	C\$ 5,587.20
Amortización		C\$ 7,568.87	C\$ 7,568.87	C\$ 7,568.87
Inversión Fija	-C\$ 79,222.76			
Inversión Diferida	-C\$ 22,706.60			
Capital de Trabajo	-C\$ 150,589.02			
Flujos Netos	-C\$ 252,518.38	C\$ 156,516.12	C\$ 236,995.08	C\$ 303,187.94

7.4.2. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto (V.A.N) es uno de los indicadores financieros más utilizados para determinar la viabilidad de un proyecto. Después de la evaluación de los flujos de los futuros ventas de servicios contables y egresos incurridos en los tres años proyectados se restó la inversión inicial quedando una ganancia, entonces podemos afirmar que el proyecto consultora contables, es viable.

Según Mete (2014), argumenta lo siguiente: 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 éntrelos 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 (pág. 69).

De acuerdo con lo anterior expuesto consiste en aplicar la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo. En la evaluación de este proyecto de emprendimiento su inversión con base en el Valor Presente se tomó en cuenta los aspectos como: inversión inicial previa, tasa de descuento, número de períodos y flujos netos de efectivo.

En este indicador lo importante es explicar cómo se determina la tasa de descuento, para proyectos financiados con fondos propios.

Tabla 59: Calculo del V.A.N

Descripción	Años			
	0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Inversión Inicial	-C\$ 252,518.38	C\$ 156,516.12	C\$ 236,995.08	C\$ 303,187.94
Flujo Neto de Efectivo				

Tasa de descuento al 20%	
VAN	C\$ 217,947.61

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 60: Criterios de evaluación del V.A.N

Lectura del indicador - Valor Actual Neto		
Valor	Significado	Decisión a tomar
VAN > 0	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
VAN < 0	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
VAN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, tales como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado, beneficios sociales, u otros factores.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

Una vez aplicada la tasa de descuento, se comprobó que el valor de la V.A.N es mayor a la inversión inicial (0), por lo que la inversión producirá ganancias, por lo tanto, el proyecto puede ser aceptado, porque este indicador refleja que es rentable económicamente.

7.4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos. Es la tasa de interés que, utilizada en el cálculo del Valor Actual Neto, hace que este sea igual a 0.

El argumento básico que respalda a este método es que señala el rendimiento generado por los fondos invertidos en el proyecto en una sola cifra que resume las condiciones y méritos de aquel. Al no depender de las condiciones que prevalecen en el mercado financiero, se la denomina tasa interna de rendimiento: es la cifra interna o intrínseca del proyecto, es decir, mide el rendimiento del dinero mantenido en el proyecto, y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo de aquel. (Mete, 2014, pág. 71)

Su propósito es encontrar una sola tasa o rendimiento del proyecto. Una inversión tiene que ser tomada en cuenta si la TIR excede el rendimiento requerido. En caso contrario, tiene que

ser rechazada. La TIR es el rendimiento requerido para que el cálculo del Valor Presente Neto con esa tasa sea igual a cero.

Tabla 61: Calculo de la T.I.R

Descripción	Años			
	0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Inversión Inicial	-C\$ 252,518.38	C\$ 156,516.12	C\$ 236,995.08	C\$ 303,187.94
Flujo Neto de Efectivo				

Tasa de descuento al 20%	
VAN	C\$ 217,947.61
TIR	63.92%

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 62: Criterio de evaluación de la T.I.R

Lectura del indicador - Tasa Interna de Retorno		
Valor	Significado	k = Tasa de descuento Decisión a tomar
TIR > k	La tasa de rendimiento es superior a la tasa de mínima de rentabilidad exigida a la inversión.	El proyecto de inversión tendrá aceptación
TIR < k	La inversión no alcanza la rentabilidad mínima que necesita la inversión	El proyecto se rechazará
TIR = k	En este tipo de escenario, la inversión se dará en caso que mejore la posición competitiva de la empresa y no existieran otras alternativas mejores.	Situación similar en que el VAN es igual a cero

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

La tasa de rendimiento es mayor a la tasa de descuento, por lo que el proyecto tendrá aceptación, es decir, es rentable.

7.4.4. *Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)*

Es una herramienta para la evaluación de una inversión de un proyecto que consiste en determinar el tiempo requerido para que los flujos netos de efectivo recuperen la inversión inicial de la idea de negocio. Cabe mencionar que la aceptación de un proyecto dependerá si el tiempo para reponer la inversión es menor al tiempo determinado.

Para Vaquiro (2016) ; Por su facilidad de cálculo y aplicación el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno permite optimizar el proceso de toma de decisiones. (pág. 1)

Tabla 63: Calculo de evaluación del P.R.I

PRI	Flujos		
0	-C\$ 252,518.38		
1	C\$ 156,516.12	-C\$96,002.27	0.405081269
2	C\$ 236,995.08	C\$140,992.81	4.860975225
3	C\$ 303,187.94		25.82925674
PRI	1 Año, 4 meses y 25 días		

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El tiempo para recuperar la inversión de la Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A es de 1 año, 4 meses y 25 días, por lo que es menor el tiempo con relación a la proyección de 3 años, por lo tanto, la recuperación será antes de este tiempo, de igual manera con los indicadores antes expuestos, la idea de negocio es considerada rentable.

7.4.5. Relación Beneficio-Costo (B/C)

La relación costo-beneficio (B/C), también conocida como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

Según el análisis costo-beneficio, un proyecto o negocio será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad $B/C > 1$ el proyecto es rentable. (García H. , 2016, pág. 2)

El resultado del beneficio-costo es la comparación de los ingresos y costos a valor actualizado, con el objetivo de obtener una cantidad que determine cuánto cuesta la inversión inicial y así tener mejores ventajas durante esta se lleve a cabo. Cabe destacar que se actualizan los ingresos y costos, y después de hacer el cálculo, se espera un rendimiento mayor.

Tabla 64: Calculo del R.C.B

RCB	Flujos				VAN
Tasa de descuento	20%				
Beneficios	C\$ 837,600.00	C\$ 966,500.00	C\$ 1,086,400.00		C\$1,997,884.26
Costos y Gastos	-C\$ 252,518.38	C\$681,083.88	C\$729,504.92	C\$783,212.06	C\$1,779,936.65
				RBC	1.12

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

Tabla 65: Criterios de evaluación de R.C.B

Criterios para la lectura del RCB	
Valor	Significado
RCB > 1	El proyecto debe considerarse porque los beneficios superar a los costos.
RCB < 1	El proyecto no debe considerarse, porque los costos son mayores a los beneficios.
RCB = 1	El proyecto no tiene ganancias

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador.

El resultado del Relación Costo-Beneficio es de 1.12, mayor que el índice normal, entonces puede hacer frente a sus gastos y costos operativos de la Consultora Contable Guevara & Hernández S.A, en otras palabras, por cada córdoba utilizado en costos y gastos se generan 1.12 de beneficios por ingresos de ventas por servicios contables a las MIPYMES, en el departamento de Carazo

Estos son algunos de los indicadores de rentabilidad más utilizados en proyectos de inversión. Algunos expertos, como el economista Paúl Lira Briceño, aseguran que el VPN es la medida más confiable para decidir si un proyecto es una buena inversión o no. Sin embargo, es recomendable hacer un análisis y ver cuál indicador de rentabilidad es el mejor para un proyecto determinado.

8. Bibliografía

- ALEPH. (2021). Obtenido de <https://aleph.org.mx/que-es-un-poster-y-para-que-se-usa>
- B.I.D. (2015). *Connect Américas*. Obtenido de <https://connectamericas.com/es/service/c%C3%B3mo-crear-una-empresa-en-nicaragua>
- Ballesteros, D., Prieto, A., Buitrago, L., & Hernández, C. (08 de Agosto de 2018). Obtenido de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/6107/1/2018_Importancia_an%C3%A1lisis_descripci%C3%B3n.pdf
- Bodabilla, D. (2011). Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/55500384/Enfoque-Mixto>
- Cano, C. (2022). *Web desde Cero*. Obtenido de <https://www.tuwebdesdecero.com/que-es-un-sitio-web-y-para-que-sirve/>
- Cardenas, A. (14 de mayo de 2019). *Gebesa*. Obtenido de <https://gebesa.com/mobiliario-y-equipo-de-oficina#:~:text=En%20tanto%20que%2C%20el%20equipo,laboral%20y%20en%20la%20productividad.>
- Cartes, F. (2012). *Universidad de Chile*. Obtenido de https://www.u-cursos.cl/diplomados/2011/2/CSP3/1/material_docente/bajar?id_material=408376
- Castaño, O. (5 de 2020). Obtenido de <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>
- Castillo, P. (Julio de 2020). Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1205/1/tcon515.pdf>
- CCPN. (2018). Obtenido de https://ccpn.org.ni/sites/default/files/2020-08/Codigo_de_Etica_CCPN.pdf
- Código de Comercio de la República de Nicaragua. (s.f.). Obtenido de https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/codigo_de_comercio_de_nicaragua.pdf
- Cuadra, S. (2010). Obtenido de <http://repositorio.uca.edu.ni/1057/1/encuentro74articulo4.pdf>
- DGI. (2022). Obtenido de <https://www.desdenicaragua.online/dgi-nicaragua-en-linea/>
- Etecé. (15 de 06 de 2021). *Conocimiento técnico*. Recuperado el 05 de 2022, de <https://concepto.de/conocimiento-tecnico/.com>
- García, E. (10 de 2013). *SCRIBD*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/172506522/Mercado-Real>
- García, H. (2016). Obtenido de <https://es.scribd.com/document/318425966/La-Relacion-Beneficio-Costo>

- Gitma, L. (10 de 2017). *Revista científica "visión del futuro"*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935462004.pdf>
- Gómez Jimenez, J. V. (Julio de 2018). Obtenido de Universidad Javeriana: https://www.researchgate.net/publication/326557710_Aportes_teoricos_sobre_el_flujo_de_caja_Contentido
- Gómez, A. C. (2013). Obtenido de <https://gaticosymonetes.com/descargables/PRONOSTICO%20DE%20VENTAS.pdf#:~:text=La%20proyecci%C3%B3n%20de%20ventas%20es%20el%20complemento%20de,%20insumos%20presupuestos%20de%20producci%C3%B3n%20administrativos%20y%20financieros>.
- Gonzales Gómez, J. I. (2020). Obtenido de <http://www.jggomez.eu/C%20Costes%20y%20%20gestion/1%20Fundamentos/Factores/Personal.pdf>
- Gudiel, G. (2021). Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/137066562/Importancia-de-la-organizacion-de-una-empresa>
- Huergo, J. (2007). Obtenido de <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>
- IABS. (2015). Obtenido de https://drive.google.com/file/d/18-fS1hultP_h-Np83FvQs_wqZiltMvb0/view
- INIDE. (28 de Octubre de 2021). *Instituto Nacional de Información de Desarrollo*. Obtenido de https://www.inide.gob.ni/docs/Anuarios/Anuario20/Anuario_Estadistico_2020.pdf
- INSS. (2022). Obtenido de <https://inss-princ.inss.gob.ni/index.php/tramites-37/10-afiliaciones>
- Jiménez , L. (Junio de 2018). *INEC*. Obtenido de <https://www.inec.gob.pa/archivos/P5711Conceptos%20y%20Definiciones.pdf>
- Ley 380. (Febrero de 2001). Obtenido de http://www.sice.oas.org/int_prop/nat_leg/Nicaragua/L380.asp#CAP%20I
- Ley MIPYME. (2022). *Asamblea Nacional de Nicaragua*. Obtenido de Las MIPYME son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerc
- Maejo, R. (23 de 11 de 2021). *nubox*. Obtenido de <https://nubox.com/empresas/cuales-son-los-gastos-operativos>
- María Dolores, C. (06 de 2020). *Clasificación JEL: M4 (Contabilidad)*. Recuperado el 05 de 2022, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7830878.pdf>

- Mete, M. (2014). *Instituto de Investigacion en Ciencias Económicas y Financieras*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7_a06.pdf
- Moncholi, A. (05 de Mayo de 2015). Obtenido de <https://increnta.com/insights/visibilidad-de-marca/#:~:text=Una%20C3%B3ptima%20estrategia%20de%20visibilidad,%2C%20fuera%20de%20la%20mente%2%AB>.
- NIF. (s.f.). *Norma de Información financiera*. Obtenido de Internacional Accounting Standars Board: <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7BE1EC9358-7D79-8788-F8CF-51013A547405%7D.pdf>
- OCDE. (2021). *innobasque*. Recuperado el 02 de 05 de 2022, de [https://www.innobasque.eus/noticias/es/article/1535/la-ocde-actualiza-la-definicion-deinnovacion-en-su-manual-de-oslo#:~:text=%E2%80%9CUna%20innovaci%C3%B3n%20es%20un%20nuevo,unidad%20institucional%20\(proceso\)%E2%80%9D](https://www.innobasque.eus/noticias/es/article/1535/la-ocde-actualiza-la-definicion-deinnovacion-en-su-manual-de-oslo#:~:text=%E2%80%9CUna%20innovaci%C3%B3n%20es%20un%20nuevo,unidad%20institucional%20(proceso)%E2%80%9D).
- OMPI. (2021). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. Ginebra, Suiza. Obtenido de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_450_2020.pdf
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (11 de Diciembre de 2012). Obtenido de <https://cecma.com.ar/wp-content/uploads/2019/04/generacion-de-modelos-de-negocio.pdf>
- Paredes, D. (Abril de 2011). Obtenido de <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=DDD88D44-915D-44AD-9191-1E66D06A64CD.PDF>
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., & Kole, M. (1997). *Contabilidad de costos* (Tercera edición ed.). (M. E. R, Ed.) Santafé de Bogotá: McGRAW-HILL. Obtenido de <https://vdocuments.net/contabilidad-de-costos-polimeni.html?page=5>
- Quiroa, M. (09 de julio de 2021). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/factores-externos-de-una-empresa.html#:~:text=Los%20factores%20externos%20de%20una,estar%20cambiando%20en%20forma%20constante>.
- Real Academia Española, RAE. (2021). *Asociacion de academias de la lengua española*. Recuperado el 05 de 2022, de <https://dle.rae.es/prototipo>
- Registro Público Mercantil de Nicaragua. (2022). *Ventanilla Única de Inversiones (V.U.I)*. Obtenido de <https://vui.mific.gob.ni/TRAMITES/Inscripciones-en-el-Registro-P%C3%BAblico-Mercantil>
- Rodriguez, S. (09 de Marzo de 2015). *Slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/SofiaRodriguez1502/organigramas-45629894#:~:text=Organigramas%20pdf%201.%20Un%20organigrama%20es%20la%2>

- Orepresentaci%C3%B3n, relaciones%20jer%C3%A1rquicas%20y competencias%20de%20vigor%20en%20la%20organizaci%C3%B3n.
- Rojas, F. (2007). *Mailxmail*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/fase-operacion#:~:text=La%20fase%20de%20operaci%C3%B3n%20La%20fase%20operacio%20comienzo,efectivo%20neto%20que%20permitan%20recuperar%20el%20capital%20invertido>.
- Stanton, W. (2004). *URBE*. Recuperado el 05 de 2022, de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0085083/fase01.pdf>
- Tempone, D. (31 de diciembre de 2020). *Domestika*. Obtenido de <https://www.domestika.org/es/blog/6226-que-es-la-identidad-grafica-y-que-tiene-que-saber-un-profesional-del-branding#:~:text=La%20identidad%20gr%C3%A1fica%20es%20un%20conjunto%20de%20par%C3%A1metros,a%20un%20logotipo%2C%20unos%20colores%20y%20unas%20tipog>
- Terrero, D. (16 de 03 de 2021). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/mercado-potencial#:~:text=El%20mercado%20potencial%20hace%20referencia,servicio%20general%20que%20deseas%20ofrecer>.
- Tomas, D. (11 de Noviembre de 2019). Obtenido de <https://www.cyberclick.es/que-es/banner>
- Vallado, R. (2006). Obtenido de https://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/CF05_estadoderesultados.pdf
- Vaquiro, J. (2016). Obtenido de <https://es.scribd.com/document/329699879/Periodo-de-Recuperacion-de-La-Inversion>
- Vive Conectado. (2022). Obtenido de <https://www.viveconectado.cl/la-importancia-de-contar-con-un-brochure-para-tu-empresa/#:~:text=El%20Brochure%20es%20una%20herramienta,su%20organizaci%C3%B3n%2C%20productos%20o%20servicios>.
- Westreicher, G. (21 de 7 de 2021). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/gastos-preoperativos.html>
- Wrike. (2022). Obtenido de <https://www.wrike.com/es/professional-services-guide/visibilidad-de-un-proyecto/>
- Yépez, G., Quimis , N., & Sumba, R. (21 de Marzo de 2021). *Polo del Conocimiento*. Obtenido de dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7926929.pdf

9.2. Encuesta a propietarios de MIPYMES en el departamento de Carazo



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Encuesta dirigida a Propietarios de MIPYMES en el Departamento de Carazo.

Estimado (a), dueño (a) de negocios, somos estudiantes de V año de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas de la UNAN-FAREM-Carazo, y por medio de la presente encuesta, estamos realizando un estudio de mercado para conocer la factibilidad y aceptación de nuestro proyecto de emprendimiento, “Consultoría Contable para las MIPYMES, en el departamento de Carazo.

Objetivo: Conocer la percepción de los dueños de MIPYMES, sobre la oferta de servicios de asesoría contable para pequeños y medianos negocios en los ocho municipios del departamento de Carazo.

Le agradecemos de antemano su colaboración, la información que nos brinde será de mucha importancia para la realización de esta investigación, dichas respuestas serán de carácter confidencial. Marque con una “X” la respuesta de su preferencia.

1. Aspectos Demográficos

1. Edad: ____

2. Sexo: ____

3. Nivel de estudios que posee:

1) Primaria: ____ 2) Secundaria: ____ 3) Técnico: ____ 4) Universitario: ____

4. Estado civil:

1) Soltero (a) ____ 2) Casado (a) ____ 3) Unión estable: ____

5. ¿En qué municipio del Departamento de Carazo, se encuentra ubicado su negocio?:

1) Jinotepe: ____ 2) Diriamba: ____ 3) San Marcos: ____ 4) Dolores: ____

5) Santa Teresa: ____ 6) La Conquista: ____ 7) El Rosario: ____ 8) La Paz de Carazo: ____

6. Giro comercial de su negocio:

1) Agro-servicio: ____ 2) Gastronomía: ____ 3) Textil-vestuario: ____ 4) Cooperativa: ____

5) Agro-industria: ____ 6) Madera Muebles: ____ 7) Cuero y calzado: ____ 8) Farmacia: ____ 9)

Pulpería/Tienda de Consumo: ____ 10) Otro: ____ (Mencione el nombre: _____)

7. ¿Cómo está constituido su negocio?:

1) Persona Natural: ____ 2) Persona Jurídica: ____

8. ¿Con cuántos trabajadores cuenta el negocio?:

1): 1-5 ____ 2) 6 – 30: ____ 3) 31 – 50: ____ 4) 51 – 100: ____

9. ¿Su negocio se encuentra registrado de manera formal en?

1) Alcaldía: ____ 2) D.G.I: ____ 3) INSS: ____ 4) Respuestas, a, b y c: ____

10. ¿Conforme a que modalidad tributaria se encuentra inscrito su negocio?

1) Régimen simplificado (Cuota fija): ____ 2) Régimen general: ____

11. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando su negocio?

1): Menos de 1 año: ____ 2) 1 – 5 años: ____ 3) 5 – 10 años: ____ 4) 11 – 20 años ____
5) 20 años a más: ____

2. Aspectos relacionados a la Oferta y la demanda.

12. ¿Conoce usted, una consultora que brinden servicios contables en el Departamento de Carazo?

1) Sí: ____ 2) No: ____

Sí su respuesta es afirmativa, ¿podría indicar el nombre de la consultora contable en este espacio?

13. ¿En algún momento durante la administración de su negocio, usted ha solicitado algún tipo de servicio en contabilidad?

1) Sí: ____ 2) No: ____

Sí su respuesta es afirmativa, ¿Puede comentarnos qué tipo de servicios contables y el motivo por el cual decidió contratar a un asesor contable?

14. ¿Con respecto a la pregunta anterior, puede decirnos como le parecieron los precios por el servicio contratado?

1) Precio accesible ____ 2) Precio justo por el servicio: ____ 3) Precio Caro: ____

15. En relación con las dos preguntas anteriores, Indíquenos su nivel de satisfacción cuando el despacho terminó el servicio contable.

1) Malo: ____ 2) Bajo: ____ 3) Bueno: ____ 4) Muy Bueno: ____ 5) Excelente: ____

16. Seleccione la razón o razones que toma en cuenta, si debe seleccionar a un despacho contable para la contratación de uno de sus servicios?

- 1) Experiencia ____ 2) Recomendación por un amigo o familiar _____
3) Precio _____ 4) Otras: _____ (Menciónelas aquí: _____)

3. Aspectos relacionados al Servicio.

17. ¿Cómo dueño de su negocio, contrataría usted los servicios de una nueva Consultora contable?

- 1) Sí: _____ 2) No: _____

18. De los siguientes servicios, ¿cuál de ellos le gustaría a usted que se lleve a cabo dentro de su empresa? ¡Puede Seleccionar varias!

- 1) Contabilidad sencilla (Ingresos y gastos): _____
2) Determinación de costos de los productos o servicios: _____
3) Control del Inventario de Mercancías: _____
4) Implementación de Control interno para los bienes y trabajadores en la MIPYME: _____
5) Capacitación sobre el manejo de la información contable: _____
6) Elaboración de Estados Financieros: _____
7) Elaboración de Nómina para el personal de la empresa: _____
8) Declaración de sus obligaciones fiscales: _____
9) Todas las anteriores: _____
10) Puede mencionar otra actividad que considere importante: _____

19. ¿Con que frecuencia a usted le gustaría contratar nuestros servicios?

- 1) Mensual: _____ 2) Trimestral: _____ 3) Cuatrimestral: _____ 4) Semestral: _____
5) Anual: _____

20. Establezca de manera personal y consciente un monto que usted considere adecuado y accesible sobre la prestación de nuestros servicios a su negocio.

Expréselo en Córdoba: _____

21. Señale los inconvenientes que usted considere que estarían afectando o podrían afectar el desarrollo empresarial de su negocio?

- 1) Falta de conocimiento para el manejo de los recursos: _____.
2) Ubicación del local: _____
3) Cantidad numerosa de emprendimientos similar a mi negocio: _____
4) Dificultad para establecer los costos de producción: _____
5) Endeudamiento financiero en Micro financieras o en el banco: _____

6) Todas las anteriores: _____

7) Otras: _____ (Menciónela aquí: _____).

22. Señale como le beneficiaría a usted, contactarse al momento de adquirir un servicio:

1) De manera presencial: _____

2) Manera Virtual (Video llamadas o mensajería de texto y/o correo): _____

3) Llamadas Telefónicas _____

4) Todas las anteriores: _____.

23. ¿Qué instituciones usted conoce que apoyan o brindarían ayuda para fortalecer el manejo financiero en las MIPYMES, en el departamento de Carazo?

1) Alcaldías Municipales: _____ 2) MEFCA: _____ 3) INATEC: _____ 4) INTUR: _____

5) ONG'S: _____ (Indique el nombre: _____)

6) Otras: _____ (Indique el nombre: _____)

4. Aspectos relacionados a la Publicidad y la Promoción.

24. A través de que medio te gustaría conocer información acerca de nuestro “Consultora Contable para MIPYMES”: ¿Puedes seleccionar varias!

1) Redes Sociales: _____ 2) Radio: _____ 3) Periódico: _____ 4) Volante: _____

5) Brochure: _____ 6) Manta Publicitaria: _____ 7) Rótulos: _____

8) Página Web: _____ 9) Banner: _____

25. En el Caso de Redes Sociales, cual es la que más utilizas:

1) Facebook: _____ 2) Instagram: _____ 3) Twitter: _____ 4) Tik tok: _____

5) You Tube: _____ 6) WhatsApp: _____ 7) Telegram: _____

26. ¿Qué le parece nuestra idea de emprendimiento?

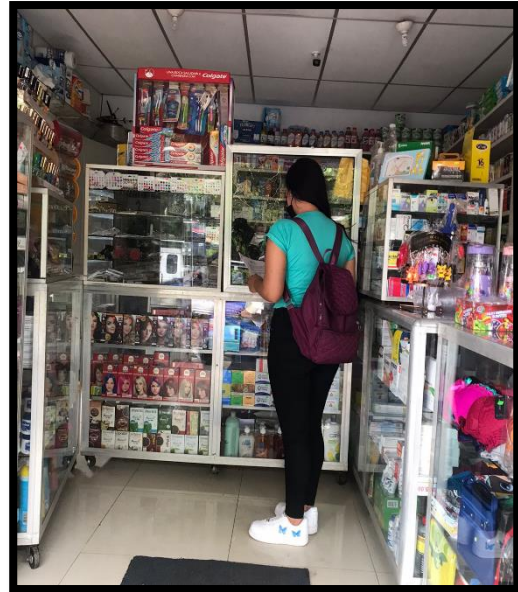
1) Innovadora: _____ 2) Excelente: _____ 3) Muy Buena: _____ 4) Buena: _____ 5) Regular: _____

¡Gracias por su tiempo e Información!

9.3. Entrevistas preliminares sobre la discusión de la idea del proyecto, con docentes de la UNAN-FAREM. Carazo y emprendedores del departamento de Carazo.





9.4. Aplicación de encuestas a dueños de MIPYMES en el departamento de Carazo



9.5. Formatos de inscripción en instituciones públicas de Nicaragua.

9.5.1. Formato de Inscripción del empleador en el INSS.

 **INSTITUTO NICARAGÜENSE DE SEGURIDAD SOCIAL**
FICHA DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DEL EMPLEADOR Y/O NOMINA 

Inscripción: Empleador: Nómina: Actualización de Datos:

DATOS GENERALES

1) Registro Patronal: 2) Nómina: 3) Tipo de Persona: Natural: Jurídico:

4) Razón Social: 5) Nombre Comercial:

6) País de Origen: 7) Número RUC: 8) Matricula de Alcaldía:

9) Teléfonos de la Empresa: No. Convencional: No. Celular: 10) Correo Electrónico:

11) Contactos:

Nombre Completo	Cargo	No. Tel. Convencional	No. Tel. Celular	Correo Electrónico
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

12) Unidad de Salud de Riesgo Profesional:
Dirección del Negocio/Empresa:

13) Departamento: 14) Municipio:

15) Distrito/Zona: 16) Comarca:

17) Barrio:

18) Dirección Exacta:

Dirección Particular de la Nómina:

19) Departamento: 20) Municipio:

21) Distrito/Zona: 22) Comarca:

23) Barrio:

24) Dirección Exacta:

PERSONA NATURAL

25) Tipo de Documento de Identidad: Cédula CSE: Residencia: Pasaporte: 26) NSS:

27) No. de Documento de Identidad:

PERSONA JURIDICA

28) Datos del Registro Público

Número Único	Libro	Asiento	Tomo	Folio	Fecha de Inscripción
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Datos del Representante Legal

29) Nombre Completo: 30) Fecha de Inicio:

31) Tipo de Documento de Identidad: Cédula CSE: Residencia: Pasaporte: 32) NSS:

33) No. de Documento de Identidad:

34) Teléfonos: No. Convencional: No. Celular: 35) Correo Electrónico:

Dirección de Residencia del Representante Legal:

36) Departamento: 37) Municipio:

38) Distrito/Zona: 39) Comarca:

40) Barrio:

41) Dirección Exacta:

PARA USO INSS

42) Fecha de Inscripción:

Día	Mes	Año
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

43) Régimen: INTEGRAL: IVM-RP:

44) Nómina Fiscal: SI: NO:

45) Zona Franca: SI: NO:

46) MIPYME: SI: NO:

47) Sector Económico: 48) Código de Actividad Económica:

49) Descripción de Actividad Económica:

Dirección de Envío de Factura(s):

50) Departamento: 51) Municipio:

52) Distrito/Zona: 53) Comarca:

54) Barrio:

55) Dirección Exacta:

56) Delegación/Ventanilla donde retirará las Comprobaciones de Derecho:

57) Observación:

58) Sello y Firma Autorizada INSS _____

59) Firma y Sello del Representante Legal de la Empresa _____

Original: Expediente Empleador / Copia: Empleador

Edificio 1507, Dupla Norte, Managua. Teléfono: 2222-6123/2222-5802/2222-7142. <http://www.inss.gub.ni>

9.5.2. Pago de formatos en la Alcaldía Municipal de Jinotepe


ALCALDIA MUNICIPAL JINOTEPE, CARAZO
 RUC J1330000035088

No.0879133

RECIBO DE TESORERIA SERIE "B"

Pedido No.11111/01 POR C\$: *****10.00

Recibo de: CONSULTORA CONTABLE GUEVARA HERNANDEZ S.A

La suma de: Diez córdobas netos.

Por concepto de: FORT. DE MATRÍCULA

161131 551001003001000


 NO ES VALIDO SIN EL SELLO DEL M.H.C.P.

Efectivo Cheque No. Banco:

JINOTEPE, de 26 de Octubre del 20

RESPONSABLE FINANCIERO: DARLING ESCARLETH NARVAEZ C

COLECTOR

ORIGINAL


ALCALDIA MUNICIPAL JINOTEPE, CARAZO
 RUC J1330000035088

No.0879132

RECIBO DE TESORERIA SERIE "B"

Pedido No.11111/01 POR C\$: *****10.00

Recibo de: CONSULTORA CONTABLE GUEVARA HERNANDEZ S.A

La suma de: Diez córdobas netos.

Por concepto de: FORT. DE DECLARRACION

161131 551001003001000


 NO ES VALIDO SIN EL SELLO DEL M.H.C.P.

Efectivo Cheque No. Banco:

JINOTEPE, de 26 de Octubre del 20

RESPONSABLE FINANCIERO: DARLING ESCARLETH NARVAEZ C

COLECTOR

ORIGINAL

9.5.3. Solicitud de matrícula en la Alcaldía Municipal



Alcaldía Municipal de Jinotepe

"ESTAMOS DESARROLLANDO JINOTEPE PARA BENEFICIO DE TODOS"
DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA



SOLICITUD DE MATRICULA

DÍA	MES	AÑO

RUC: J1330000035088

Nº 2115

I. DATOS PERSONALES DEL CONTRIBUYENTE.

Nombre o Razón Social: _____
RUC: _____ Cédula _____
Dirección del negocio: _____
N.º de teléfono del negocio: _____ Fax _____
Correo electrónico: _____
Nombre del comercio (conocido como): _____
Nombre del propietario: _____
Dirección del propietario: _____

II. ACTIVIDAD ECONÓMICA.

Nombre de la actividad: _____
Monto de inversión inicial: _____
Modalidad de pago: _____
Ingreso mensual por ventas, servicios y otros conceptos: _____
Observaciones: _____

III. OTROS IMPUESTOS Y TASAS ANUALES

RÓTULO N.º _____ DIMENSIÓN: _____
Bienes Inmuebles N.º de registro: _____
Rodamiento: Tipo de vehículo: _____ Placa: _____
Rampas (mts) _____ Reservas de aparcamiento (mts) _____

Basura Tramo en mercado Cementerio Fierros Otros

Firma del contribuyente.

Presunción de Verdad.

Las funciones que desarrolla la Administración Pública Municipal, están sujetas al principio de presunción de veracidad, que rige en las relaciones de aquella, con sus funcionarios, servidores y con el público, y que consiste en suponer que las personas dicen la verdad. Este principio de credibilidad en el contribuyente, se expresa en los datos que registra en los formularios oficiales. La presunción de veracidad admite prueba en contrario.

9.5.4. Declaración de impuesto municipal.

	<p><i>Alcaldía Municipal de Jinotepe</i> Gobierno Municipal del Poder Ciudadano</p> <p>DECLARACIÓN Impuesto Mensual Sobre Ventas y/o Servicios</p>		<p>Nº 10876</p> <p>Ruc: J1330000035088</p>						
			<p>Fecha de presentación</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;">Día</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">Mes</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">Año</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Día	Mes	Año			
Día	Mes	Año							

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep	Octubre	Nov.	Dic.
20__												
<p>Marcar con una "X" el mes al cual corresponda</p>												

DATOS GENERALES

Nº RUC		Apellidos y Nombres ó Razón Social
Dirección para Notificación:		Teléfono:
Actividad del Negocio:		

BASE GRAVABLE

1 - Venta de contado y/o crédito	01	C\$
2 - Prestaciones de servicio	02	C\$
3 - Financiamiento	03	C\$
4 - Otros	04	C\$
5 - Ventas Totales (Suma reglones del 1-4)	05	C\$

LIQUIDACIÓN

6 - Impuesto municipal	06	C\$
7 - Pago de servicios de basura	07	C\$
8 - Otros: Rótulos	08	C\$
9 - Total declarado (Sumatoria 6,7 y 8)	09	C\$
10 - Menos otras retenciones a/f	10	C\$

VALORES TOTALES

11 - Saldo a pagar	11	C\$
12 - Valor a pagar (Reglón 10)	12	C\$
13 - Multa según P.A.V.	13	C\$
14 - Total a pagar (Suma Reglón 11 y 12)	14	C\$

Firma del Declarante
o Representante Legal

Nombre del Empleado
Receptor

Fecha de Recepción

 **FE.**
FAMILIA
Y COMUNIDAD!
EN VICTORIAS!

CRISTIANA, SOCIALISTA Y SOLIDARIA
Costado Norte del Parque Central
Telefonos: 2532-2309 / 2532-2773 * Telefax: 2532-2341
Jinotepe, Carazo, Nicaragua

9.5.5. Número de atención de la D.G.I

DGI
CARAZO

ATENCIÓN AL CONTRIBUYENTE

A-25

Hora Cita: 26/10/2022 15:28

5855 009634690000

9.5.6. Formato de inscripción en la D.G.I

REPÚBLICA DE NICARAGUA MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS			
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN DE CONTRIBUYENTES PERSONA JURÍDICA			
1. Número RUC:		2. Fecha: ___/___/___	
DATOS BÁSICOS			
3. Razón social:		4. N° INSS:	
5. Fiduciario:		6. Fideicomitente:	
7. Nombre comercial:		8. Abreviatura R.S.:	
9. Fecha de constitución: ___/___/___		10. N° empleados:	
		11. Finalidad: Con fines de lucro <input type="checkbox"/> Sin fines de lucro <input type="checkbox"/>	
12. Nacionalidad:		13. Tipo de persona jurídica:	
		14. Naturaleza: Privada <input type="checkbox"/> Estatal <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/>	
15. Entidad reguladora:		16. N° Registro entidad reguladora:	
		17. Fecha de certificación: ___/___/___	
18. N° escritura:		19. Año escritura:	
		20. Nombre del notario:	
		21. No. carnet abogado:	
DOMICILIO TRIBUTARIO			
22. Renta de adscripción:			
23. Departamento:		24. Municipio:	
25. Distrito:		26. Barrio:	
27. Sector comercial: Carretera: ___ Mercado: ___ Centro comercial: ___ Centro turístico: ___			
28. Nombre del sector:		29. Módulo N°:	
		30. Casa N°:	
31. Dirección:			
32. Teléfono:		33. Celular:	
34. Fax:		35. Correo electrónico:	
36. Página WEB:		37. No. NIS:	
		38. No. cta. ENACAL:	
		39. N° cta. CLARO:	
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
40. Documento de identificación: Cédula de identidad <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/>		41. N° Registro de cédula de residencia:	
Número: _____		42. Fecha de emisión: ___/___/___	
		Fecha de vencimiento: ___/___/___	
43. Fecha de nacimiento: ___/___/___		44. Lugar de expedición:	
		45. Cargo:	
46. Primer apellido:		47. Segundo apellido:	
48. Primer nombre:		49. Segundo nombre:	
50. Período duración: Definido <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/>		Fecha inicio: ___/___/___ Fecha fin: ___/___/___	
51. Sector territorial:		52. Nombre del sector:	
		53. Casa N°:	
54. Dirección:			
55. Departamento:		56. Municipio:	
57. Distrito:		58. Apartado Postal:	
59. Teléfono:		60. Celular:	
61. Fax:		62. Correo electrónico:	
63. N° escritura:		64. Año escritura:	
		65. Nombre del notario:	
		66. No. carnet abogado:	
DATOS DEL SUSTITUTO DEL REPRESENTANTE LEGAL			
67. Documento de identificación: Cédula de identidad <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/>		68. N° registro de cédula de residencia:	
Número: _____		69. Fecha de emisión: ___/___/___	
		Fecha de vencimiento: ___/___/___	
70. Fecha de nacimiento: ___/___/___		71. Lugar de expedición:	
		72. Cargo:	
73. Primer apellido:		74. Segundo apellido:	
75. Primer nombre:		76. Segundo nombre:	
77. Duración: Definido <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/>		Fecha de inicio: ___/___/___ Fecha fin: ___/___/___	
78. Sector territorial:		79. Nombre del sector:	
		80. Casa N°:	
81. Dirección:			
82. Departamento:		83. Municipio:	
84. Distrito:		85. Apartado postal:	
86. Teléfono:		87. Celular:	
88. Fax:		89. Correo electrónico:	
90. N° escritura:		91. Año escritura:	
		92. Nombre del notario:	
		93. No. carnet abogado:	
DATOS DEL GERENTE GENERAL / ADMINISTRADOR / DIRECTOR			
94. Documento de identificación: Cédula de identidad <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/>		95. Fecha de emisión: ___/___/___	
Número: _____		96. Fecha de nacimiento: ___/___/___	
		97. Fecha de vencimiento: ___/___/___	
97. Primer apellido:		98. Segundo apellido:	
99. Primer nombre:		100. Segundo nombre:	
101. Departamento:			
102. Dirección:		103. Municipio:	
104. Distrito:		105. Teléfono:	
		106. Celular:	
		107. Correo electrónico:	
INFORMACIÓN SOBRE ACTIVIDAD ECONÓMICA			
108. Actividad económica principal:		109. Fecha de inicio: ___/___/___	
		110. Código CIU:	
		111. Producto líder	
112. Actividad económica secundaria:		113. Fecha de inicio: ___/___/___	
		114. Código CIU:	
115. Describe el giro principal del negocio:			

INFORMACIÓN FINANCIERA			
116. Origen del capital: Nacional <input type="checkbox"/> Extranjero <input type="checkbox"/>		117. Capital social:	
118. N° Acciones:		119. Valor nominal:	
121. Activo fijo		120. Activo circulante:	
122. Otros activos:		123. Total activo:	
124. Pasivo:		125. Capital:	
126. Total Pasivo + Capital:		127. ¿Posee parque vehicular? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
128. Cantidad:		129. Valor:	
130. ¿Tiene propiedades? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		131. Cantidad:	
132. Urbanas:		133. Rurales:	
134. Valor:			
INFORMACIÓN DE SOCIOS			
135. Nombres y apellidos completos:		136. Doc. identificación No.:	
137. Nacionalidad:		138. Acciones:	
139. Dirección personal:		140. Correo:	
141. Celular:			
Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Acciones:	
Dirección personal:		Correo:	
Celular:			
Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Acciones:	
Dirección personal:		Correo:	
Celular:			
Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Acciones:	
Dirección personal:		Correo:	
Celular:			
Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Acciones:	
Dirección personal:		Correo:	
Celular:			
INFORMACIÓN DE SUCURSALES / DEPÓSITOS			
142. Dirección		143. Departamento	
144. Municipio		145. Distrito	
INFORMACION JUNTA DIRECTIVA			
146. Nombres y apellidos completos:		147. Doc. identificación No.:	
148. Nacionalidad:		149. Cargo:	
150. Dirección personal:		151. Correo:	
152. Teléfono:		153. Celular	
2. Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Cargo:	
Dirección personal:		Correo:	
Teléfono:		Celular:	
3. Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Cargo:	
Dirección personal:		Correo:	
Teléfono:		Celular:	
4. Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Cargo:	
Dirección personal:		Correo:	
Teléfono:		Celular:	
5. Nombres y apellidos completos:		Doc. identificación No.:	
Nacionalidad:		Cargo:	
Dirección personal:		Correo:	
Teléfono:		Celular:	
PERSONA QUE REALIZA EL TRÁMITE DE INSCRIPCIÓN			
154. Documento de identificación: Cédula de identidad <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/>		155. N° registro de cédula de residencia:	
Número: <input type="text"/>		156. Fecha de emisión: <input type="text"/>	
		Fecha de vencimiento: <input type="text"/>	
157. Primer apellido:		158. Segundo apellido:	
159. Primer nombre:		160. Segundo nombre:	
161. Sector territorial:		162. Nombre del sector:	
163. Casa N°:			
164. Dirección:			
165. Departamento:		166. Municipio:	
167. Distrito:		168. Apartado postal:	
169. Teléfono:		170. Celular:	
171. Correo electrónico:			
172. N° escritura:		173. Año escritura:	
174. Nombre del notario:		175. No. carnet abogado:	
DATOS DE ALCALDÍA DE MANAGUA			
176. Barrio domicilio:		177. Barrio empresa:	
178. Barrio repres. legal:			
179. Nombre licencia comercial:		180. ¿Es PYME? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
181. Categoría:			
182. Dirección de notificación:			
183. Actividad comercial:			

**INSTRUCTIVO DE LLENADO
FORMULARIO DE INSCRIPCIONES DE CONTRIBUYENTES
PERSONA JURÍDICA**

Datos Personales

- 1. Uso exclusivo de la DGI:** Uso exclusivo de la DGI.
- 2. Fecha:** Indicar día, mes y año de la fecha de llenado del presente formulario.
- 3. Razón Social:** Escribir la razón social de la empresa, de acuerdo a lo especificado en Escritura de Constitución.
- 4. N° INSS:** Escribir el número patronal asignado a la Empresa por el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social.
- 5. Fiduciario:** Escribir el nombre de la persona natural o jurídica a la que se le transmite la titularidad de los bienes o derechos fideicomitidos.
- 6. Fideicomitente:** Escribir el nombre de la persona que constituye el fideicomiso, la cual transmite o se obliga a transmitir los bienes o derechos necesarios para el cumplimiento de sus fines, transmitiendo su titularidad al fiduciario.
- 7. Nombre Comercial:** Escribir el nombre comercial con el que se identificara la empresa, de acuerdo a escritura de constitución.
- 8. Abreviatura Razón Social:** Escribir el nombre abreviado con el que se puede identificar la Empresa, de acuerdo a lo especificado en Escritura de Constitución.
- 9. Fecha de Constitución:** Escribir el día, mes y año en que se constituyó la empresa, de acuerdo a Escritura de Constitución.
- 10. Número de Empleados:** Indicar la cantidad de empleados contratados para trabajar en la empresa.
- 11. Finalidad:** Indicar si la Persona Jurídica es con Fines de Lucro o Sin Fines de Lucro.
- 12. Nacionalidad:** Escribir la nacionalidad de la empresa de acuerdo a escritura de constitución.
- 13. Tipo de Persona Jurídica:** Escribir el tipo de sociedad.
- 14. Naturaleza Persona Jurídica:** Marcar la casilla correspondiente, de acuerdo a la naturaleza de la Empresa: privada, estatal o mixta.
- 15. Entidad Reguladora:** Escribir el nombre de la institución que reglamenta el accionar del tipo de Persona Jurídica a la que pertenece la Empresa. Esta institución es la misma que le emitió su N° de Registro.
- 16. N° Registro Entidad Reguladora:** Escribir el número de registro otorgado por la entidad reguladora. En el caso de las sociedades con fines de lucro registradas ante el Registro Mercantil, deberán llenar los dos campos que corresponden a los dos libros Registrales: Libro de Sociedades y Libro de Personas. En el caso de las sociedades sin fines de lucro deben llenar el primer campo.
- 17. Fecha de Certificación:** Indicar día, mes y año de la fecha de certificación de la Escritura de Constitución, por el registro correspondiente.
- 18. N° Escritura:** Escribir el N° de la escritura pública en la cual se establece la creación de la Persona Jurídica.
- 19. Año Escritura:** Indicar el año de la escritura pública en la cual se establece la creación de la Persona Jurídica.
- 20. Nombres y Apellidos del Notario:** Indicar el nombre completo del Notario que elaboró la escritura pública en la cual establece la creación de la Persona Jurídica.
- 21. N° Carné CSJ:** Escribir el número de carné del abogado que elaboró la escritura

Domicilio tributario

- 22. Renta Adscripción:** Uso exclusivo de la DGI. Lo determina Asistencia al Contribuyente de acuerdo a documentación presentada por el contribuyente.
- 23. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde se encuentre ubicada la empresa.
- 24. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicada la empresa.
- 25. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicada la empresa (Solo para el Municipio de Managua).
- 26. Barrio:** Indicar el nombre del Barrio donde se encuentra ubicada la empresa. Ej. Carretera, Mercado, Centro Comercial, Meltocentro, Centro Turístico, Miza.
- 27. Sector Comercial:** Indicar el tipo de sector comercial de la ciudad, donde está ubicado su domicilio tributario. Ej. Carretera, Mercado, Centro Comercial, Centro Turístico.
- 28. Nombre del Sector:** Indicar el nombre del sector territorial donde está ubicada la empresa. Ej. Carretera, Maza y a, Mercado, Oriental, Centro Comercial, Meltocentro, Centro Turístico, Miza.
- 29. Módulo N°:** Indicar el número de módulo del sector territorial, donde se encuentra ubicada la empresa.
- 30. Casa N°:** Indicar el número de su casa.
- 31. Dirección:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de la empresa.
- 32. Teléfono:** Indicar el o los números de teléfonos.
- 33. Celular:** Indicar el o los números de celulares.
- 34. Fax:** Indicar número de fax.
- 35. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 36. Página Web:** Indicar el sitio Web de la empresa.
- 37. Número NIS:** Indicar el número NIS del recibo de energía eléctrica.
- 38. Número de Cuenta ENACAL:** Indicar el número de cuenta del recibo de consumo de agua potable.
- 39. Número de Cuenta CLARO:** Indicar el número de cuenta del recibo de consumo de servicio de telecomunicaciones.

Datos del Representante Legal

- 40. Documento de Identificación:** Indicar tipo y número de documento de identificación.
- 41. N° Registro de Cédula de Residencia:** Indicar el N° de Registro de la Cédula de Residencia (condición 1) otorgada por la Dirección de Migración y Extranjería.
- 42. Fecha de Emisión y Fecha de Vencimiento:** Indicar la Fecha de Emisión y la Fecha de Vencimiento de la Cédula de Residencia.
- 43. Fecha de Nacimiento:** Indicar día, mes y año de nacimiento del Representante Legal.
- 44. Lugar de Expedición:** Indicar el lugar de expedición de la cédula de identidad.
- 45. Cargo:** Especificar si tiene cargo el Representante Legal dentro de la empresa.
- 46. Primer Apellido 47. Segundo Apellido:** Escribir el primer y segundo apellido, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 48. Primer Nombre 49. Segundo Nombre:** Escribir el primer nombre y segundo nombre, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 50. Período de Duración:** Indicar el período de tiempo en que fungirá como Representante Legal, con Fecha de Inicio y Fecha Final.
- 51. Sector territorial:** Indicar el tipo de sector territorial de la ciudad, donde está ubicado su domicilio tributario. Ej. Residencial, Reparto, Barrio, Colonia, etc.
- 52. Nombre del Sector:** Indicar el nombre del sector territorial.
- 53. Casa N°:** Indicar el número de su casa.
- 54. Dirección:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de representante legal.
- 55. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal

- 56. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal.
- 57. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal (solo para el Municipio de Managua).
- 58. Apartado Postal:** Indicar el número de apartado postal.
- 59. Teléfono:** Indicar el o los números de teléfonos.
- 60. Celular:** Indicar el o los números de Celular.
- 61. Fax:** Indicar número de fax.
- 62. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 63. N° Escritura:** Indicar el número de escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 64. Año Escritura:** Indicar el año de la escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 65. Nombres y Apellidos del Notario:** Indicar el nombre completo del Notario que elaboró la escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 66. No. Carné CSJ:** Escribir el número de carné del abogado que elaboró escritura pública del poder Especial de Representación.

Datos del Sustituto del Representante Legal

- 67. Documento de Identificación:** Indicar tipo y número de documento de identificación.
- 68. N° Registro de Cédula de Residencia:** Indicar el N° de Registro de la Cédula de Residencia (condición 1) otorgada por la Dirección de Migración y Extranjería.
- 69. Fecha de Emisión y Fecha de Vencimiento:** Indicar la Fecha de Emisión y la Fecha de Vencimiento de la Cédula de Residencia.
- 70. Fecha de Nacimiento:** Indicar día, mes y año de nacimiento del representante legal.
- 71. Lugar de Expedición:** Indicar el lugar de expedición de la cédula de Identidad.
- 72. Cargo:** Especificar si tiene cargo el Representante Legal dentro de la empresa.
- 73. Primer Apellido 74. Segundo Apellido:** Escribir el primer y segundo apellido, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 75. Primer Nombre 76. Segundo Nombre:** Escribir el primer nombre y segundo nombre, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 77. Período de Duración:** Indicar el período de tiempo en que fungirá como Representante Legal, con Fecha de Inicio y Fecha Final.
- 78. Sector Territorial:** Indicar el tipo de sector territorial de la ciudad, donde está ubicado su domicilio tributario. Ej. Residencial, Reparto, Barrio, Colonia, etc.
- 79. Nombre del Sector:** Indicar el nombre del sector territorial.
- 80. Casa N°:** Indicar el número de su casa.
- 81. Dirección:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de representante legal.
- 82. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal.
- 83. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal.
- 84. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal (solo para el Municipio de Managua).
- 85. Apartado Postal:** Indicar el número de apartado postal.
- 86. Teléfono:** Indicar el o los números de teléfonos.
- 87. Celular:** Indicar el o los números de celulares.
- 88. Fax:** Indicar número de fax.
- 89. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 90. N° Escritura:** Indicar el número de escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 91. Año Escritura:** Indicar el año de la escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 92. Nombres y Apellidos del Notario:** Indicar el nombre completo del Notario que elaboró la escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 93. No. Carné CSJ:** Escribir el número de carné del abogado que elaboró escritura pública del poder Especial de Representación.

Datos del Gerente General / Administrador / Director

- 94. Documento de Identificación:** Indicar tipo y número de documento de identificación.
- 95. Fecha de Emisión y Fecha de Vencimiento:** Indicar la Fecha de Emisión y la Fecha de Vencimiento de la Cédula de Residencia.
- 96. Fecha de Nacimiento:** Indicar día, mes y año de nacimiento del Gerente General.
- 97. Primer Apellido 98. Segundo Apellido:** Escribir el primer y segundo apellido, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 99. Primer Nombre 100. Segundo Nombre:** Escribir el primer nombre y segundo nombre, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 101. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del gerente general.
- 102. Dirección:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de representante legal.
- 103. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal.
- 104. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicado el domicilio del representante legal (solo para el Municipio de Managua).
- 105. Teléfono:** Indicar el o los números de teléfonos.
- 106. Celular:** Indicar el o los números de celulares.
- 107. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.

Información sobre Actividad Económica

- 108. Actividad Económica Principal:** Indicar en forma clara y precisa la actividad económica principal del negocio.
- 109. Fecha de Inicio:** Uso exclusivo de la DGI. Lo determina Asistencia al Contribuyente.
- 110. Código CIIU:** Uso exclusivo de la DGI. Lo determina Asistencia al Contribuyente en base a la Actividad Económica del contribuyente.
- 111. Producto Líder:** Indicar el producto líder de la Actividad Económica Principal.
- 112. Actividad Económica Secundaria:** Indicar en forma clara y precisa las actividades económicas secundarias del negocio.
- 113. Fecha de Inicio:** Uso exclusivo de la DGI. Asistencia al Contribuyente.
- 114. Código CIIU:** Uso exclusivo de la DGI. Asistencia al Contribuyente.
- 115. Describir giro del negocio:** Escribir a que se dedicara el negocio

Información Financiera

- 116. Origen del Capital:** Marcar el tipo de origen del capital de la Empresa: Nacional, Extranjera, Mixta.
- 117. Capital Social:** Indicar monto del Capital Social, actualizado.
- 118. N° de Acciones:** Indicar el número de acciones en que está compuesto el Capital Social.
- 119. Valor Nominal:** Indicar el valor nominal de cada acción.
- 120. Activo Circulante:** Indicar monto del activo circulante con que cuenta la Empresa.
- 121. Activo Fijo:** Indicar monto sobre Activo Fijo con que cuenta la Empresa
- 122. Otros Activos:** Indicar el monto sobre Otros Activos con que cuenta la Empresa.
- 123. Total Activo:** Indicar monto total de activo, con que cuenta la Empresa.
- 124. Pasivo:** Indicar monto del pasivo de la Empresa.
- 125. Capital:** Indicar monto del patrimonio de la Empresa.
- 126. Total Pasivo + Capital:** Indicar monto del pasivo + patrimonio de la Empresa.
- 127. ¿Posee Parque Vehicular?:** Marcar la casilla correspondiente, si ó no.
- 128. Cantidad:** Si marco que si posee parque vehicular, deberá indicar la cantidad de vehículos que posee la Empresa.
- 129. Valor:** Indicar el valor total del Parque Vehicular.
- 130. ¿Tiene Propiedades?:** Marcar la casilla correspondiente.
- 131. Cantidad:** Si marco que si posee propiedades, deberá indicar la cantidad de propiedades que posee la Empresa y si son urbanas, rurales o ambas.
- 132. Urbanas 133. Rural:** Indicar la cantidad de propiedades urbanas y rurales con que cuenta la Empresa.
- 134. Valor:** Indicar el valor total de las propiedades.

Información de Socios

- 135. Nombre o Razón Social:** Se deberán escribir los nombres y apellidos de los socios, o razón social en el caso que el socio sea una persona jurídica.
- 136. Documento de identificación:** Indicar el N° de Registro de la Cédula y/o de Residencia (condición 1) otorgada por la Dirección de Migración y Extranjería o pasaporte.
- 137. Nacionalidad:** Indicar la nacionalidad de cada socio.
- 138. Acciones:** Indicar la cantidad de acciones que posee cada socio.
- 139. Dirección Personal:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de cada socio.
- 140. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 141. Celular:** Indicar el o los números de celulares. **Información de Sucursales / Depósitos**
- 142. Dirección de la sucursal:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de la sucursal o depósito.
- 143. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde está ubicada la sucursal o depósito.
- 144. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicada la sucursal o depósito.
- 145. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicada la sucursal o depósito (solo para el Municipio de Managua).

Información de la Junta Directiva

- 146. Nombres y Apellidos:** Indicar los nombres y Apellidos de los miembros que conforman la Junta Directiva.
- 147. N° Documento de identificación:** Se deberá escribir el N° de Cédula de Identidad o N° RUC, en el caso de las Personas Naturales o Jurídicas "Nacionales"; y N° de Cedula de Residencia, Pasaporte o N° de Registro de la Administración Tributaria en el caso de los "Extranjeros".
- 148. Nacionalidad:** Indicar la nacionalidad de cada socio
- 149. Cargo:** Indicar el cargo que desempeña dentro de la Empresa, cada miembro de la Junta Directiva.
- 150. Dirección Personal:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de cada miembro de la junta.
- 151. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 152. Teléfono 153. Celular:** Indicar el o los números de Teléfono y/o celulares.

Datos de Persona que realiza trámite de Inscripción

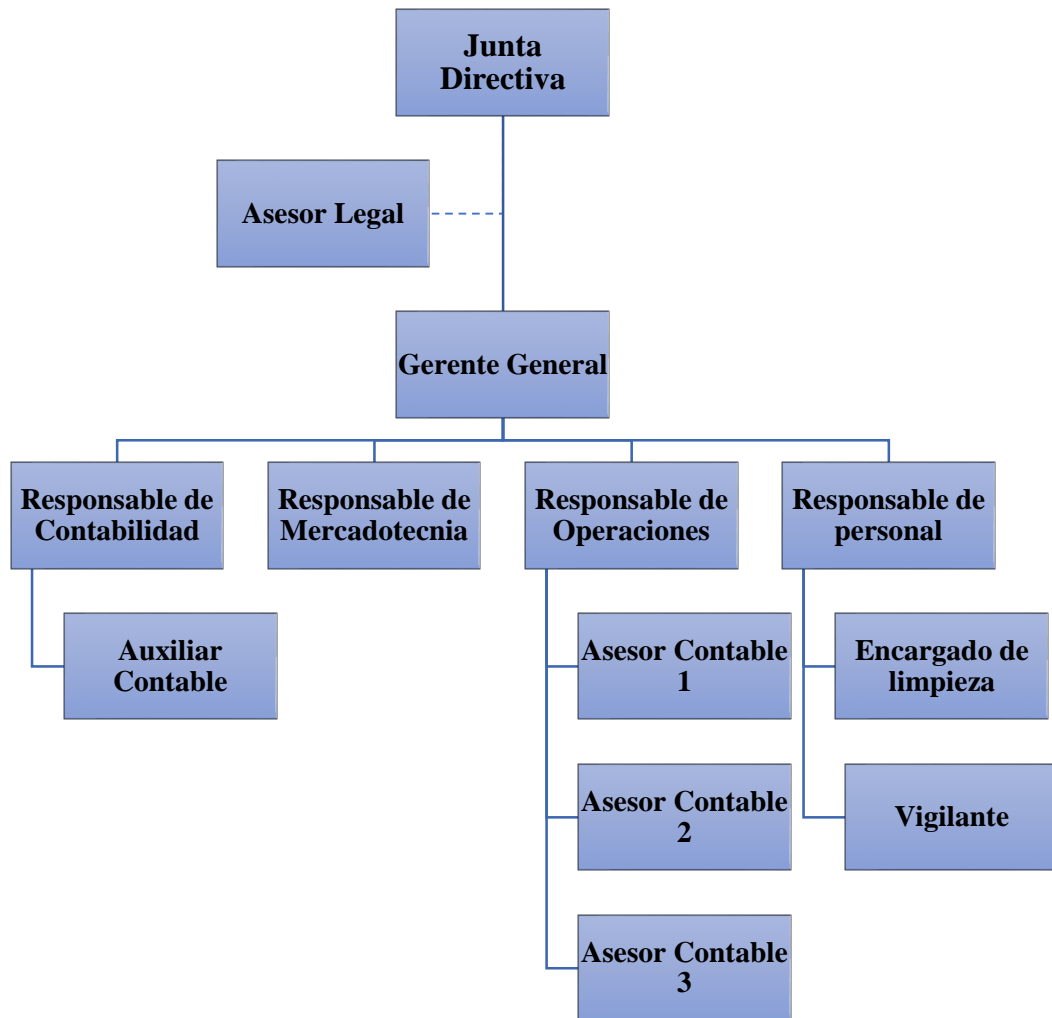
- 154. Documento de identificación:** Indicar tipo y número de documento de identificación.
- 155. N° Registro de Cédula de Residencia:** Indicar el N° de Registro de la Cédula de Residencia (condición 1) otorgada por la Dirección de Migración y Extranjería.
- 156. Fecha de Emisión y Fecha de Vencimiento:** Indicar la Fecha de Emisión y la Fecha de Vencimiento de la Cedula de Residencia.
- 157. Primer Apellido 158. Segundo Apellido:** Escribir el primer y segundo apellido, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 159. Primer Nombre 160. Segundo Nombre:** Escribir el primer nombre y segundo nombre, como aparecen registrados en su documento de identificación.
- 161. Sector Territorial:** Indicar el tipo de sector territorial de la ciudad, donde está ubicado su domicilio tributario. Ej. Residencial, Reparto, Barrio, Colonia, etc.
- 162. Nombre del Sector:** Indicar el nombre del sector territorial.
- 163. Casa N°:** Indicar el número de su casa.
- 164. Dirección:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de su domicilio tributario.
- 165. Departamento:** Indicar el nombre del Departamento donde se encuentra ubicado el negocio.
- 166. Municipio:** Indicar el nombre del Municipio del Departamento donde se encuentra ubicado el negocio.
- 167. Distrito:** Indicar el número de distrito donde se encuentra ubicado el negocio (solo para el Municipio de Managua).
- 168. Apartado Postal:** Indicar el número de apartado postal del negocio.
- 169. Teléfono:** Indicar el o los números de teléfono.
- 170. Celular:** Indicar el o los números de celular.
- 171. Correo Electrónico:** Indicar la dirección de correo electrónico.
- 172. N° Escritura:** Indicar el número de escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 173. Año Escritura:** Indicar el año de la escritura pública del Poder Especial de Representación.
- 174. Nombres y Apellidos del Notario:** Indicar el nombre completo del Notario que elaboró la escritura pública del Poder Especial para realizar el trámite.

- 175. No. Carné CSJ:** Escribir el número de carnet del abogado que elaboro escritura pública del poder Especial de Representación.

Datos de la Alcaldía de Managua

- 176. Barrio Domicilio:** Indicar el nombre del barrio donde está ubicado su domicilio personal.
- 177. Barrio Empresa:** Indicar el nombre del barrio donde está ubicado el domicilio de la empresa.
- 178. Barrio del Representante Legal:** Indicar el nombre del barrio donde está ubicado el domicilio del representante legal.
- 179. Nombre Licencia Comercial:** Escribir el nombre comercial con el que se identificara la empresa.
- 180. ¿Es PYME?:** Seleccionar si la empresa es PYME o no.
- 181 Categoría:** Indicar si el negocio corresponde a Industria, Servicio, Comercio u otro.
- 182. Dirección del Negocio:** Indicar con puntos de referencia, la ubicación de la empresa.
- 183. Actividad Comercial:** Indicar en forma clara y precisa la actividad económica del negocio.

9.6. Organigrama a largo plazo de la Consultora Contable



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador

9.7. Fichas de cargo del organigrama a largo plazo de la Consultora.

	Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES de Carazo
Fichas de Cargo ocupacional	
Perfil de cargo	Junta Directiva
Cargo inmediato superior	Ninguno
Cargos subordinados	Gerente General
Otros cargos subordinados que reportan	Demás personal de la Consultora
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Representar legalmente ,Administrar, y analizar los recursos económicos, materiales y humanos con lo que cuenta la consultora, para tomar las mejores decisiones financieras que permitan el desarrollo óptimo del negocio de manera interna y externa.
Requisitos	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser socio accionista de la Consultora 2. Tener formación académica para el desempeño de cargos en el área financiera. 3. Estar actualizado temas de análisis financieros, gestión de riesgos empresariales, normativa legal y contable 	
Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Observar y aprobar las reformas de estatutos en la constitución de la consultora contable. 2. Solicitar, estudiar, analizar y tomar decisiones efectivas con base a la información presentada en los Estados financieros. 3. Aprobar los Estados financieros para su publicación y presentación a terceros. 4. Evaluar y decidir el uso sobre los las utilidades, efectivo y bienes con lo que cuenta la consultora, para momento de división o inversión de los mismos recursos. 5. Seleccionar al personal adecuado para los puestos de trabajo de la empresa. 6. Establecer las remuneraciones salariales y aprobación de contratos de trabajo y de compra de bienes y servicios con base a la ley nicaragüense. 7. Coordinar reuniones de trabajo con los responsables de áreas de trabajo para conocer fortalezas y debilidades de cada una de estas. 8. Representar a la sociedad en actividades sociales y empresariales. 	

9. Establecer políticas de suscripción de nuevos socios, cantidad de aportación y participación en las utilidades anuales.
10. Determinar las sanciones a socios y trabajadores que incumplan con las obligaciones estipuladas.
11. Reconocer y recomendar la presentación adecuada de los Estados Financieros, ante las autoridades correspondientes e inversionistas.
12. Tener actitud positiva, actuar con prudencia y ética en la toma de decisiones en la empresa.



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

Fichas de Cargo ocupacional	
Perfil de cargo	Asesor legal
Cargo inmediato superior	Junta Directiva
Cargos subordinados	Gerente general
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno
Horario de Trabajo	Eventual
Misión del Cargo	Asesorar, acompañar y guiar a la empresa, en temas legales sobre cambios jurídicos en la empresa, temática laboral, declaración de impuestos, actitud en demandas y juicios legales ante terceros, es decir, mostrar las ventajas y desventajas legales a la empresa.
Requisitos	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser abogado y notario público. 2. Tener 10 o más años de experiencia, en representación de personas jurídicas, derechos laborales, tributarios, civiles y penales. 	
Funciones	

1. Actualizar a la Junta Directiva en temáticas legales que indiquen cambios en la estructura de la empresa, o bien hechos que beneficien o perjudiquen el desarrollo del negocio.
2. Realización y actualización de documentos legales de bienes inmuebles.
3. Preparar y validar los contratos de trabajo, o de compra de productos y adquisición de servicios.
4. Ser parte de negociaciones empresariales.
5. Reunirse con la gerencia general para debatir asuntos internos legales a mejorar dentro de la empresa.
6. Acompañar y defender a la empresa ante litigios legales.



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Gerente General
Cargo inmediato superior	Junta Directiva
Cargos subordinados	Responsables de áreas funcionales
Otros cargos subordinados que reportan	Demás personal de la Consultora
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Controlar y direccionar al personal al cumplimiento de las metas organizacionales, evaluar el desempeño financiero, distribución y aplicación de los costos a los servicio contables, así como aplicar políticas que permitan la generación de flujos de efectivos estables a la empresa.

Requisitos

1. Ser graduado en Licenciatura en Banca y Finanzas o Contaduría Pública y Finanzas u otras carreras afines.
2. Mínimo tres años de experiencia en cargos similares en la administración de presupuestos.
3. Manejar de forma efectiva paquete office.
4. Analizar y presentar propuestas de mejor uso del recurso del negocio.
5. Planificación y ejecución de actividades de crecimiento profesional al personal.

6. Ser bilingüe (manejar el idioma inglés preferentemente)

Funciones

1. Comunicar a la Junta Directiva sobre problemáticas graves que afecten la utilización de recursos materiales y humanos.
2. Presentar revisados y actualizados los Estados Financieros a la Junta Directiva.
3. Solicitar informes trimestrales sobre las operaciones llevadas a cabo por los responsables de las áreas funcionales de la empresa.
4. Evaluar el desempeño laboral y social de cada trabajador de la empresa.
5. Crear estrategias que permitan obtener más ingresos a la empresa.
6. Establecer alianzas, convenios, con otras empresas.
7. Realizar uso eficiente de los recursos de efectivo, activo fijo, e insumos dentro de la organización.
8. Establecer metas laborales para las distintas áreas de la empresa.
9. Impulsar el ánimo personal, y laboral entre los empleados.



Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Responsable de Contabilidad
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Gerente General
Cargos subordinados	Auxiliar contable
Otros cargos subordinados que reportan	Responsables de otras áreas funcionales
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Recopilar. Registrar, controlar la información de las actividades de operación de la consultora, a su vez preparar balanza de comprobación y presentar razonablemente los Estados Financieros, a la Gerencia y Junta Directiva.

Requisitos

1. Ser graduado de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas.
2. Tener experiencia laboral mínima de 3 años en el área contable.
3. Manejo eficiente del paquete office.
4. Conocer el proceso sobre la declaración de impuestos.
5. Conocer temas legales, con base a derechos y deberes laborales, fiscales.
6. Conocer y aplicar las NIIF

Funciones

1. Preparar contabilidad mensual de ingresos y gastos.
2. Mantener actualizados libros contables y auxiliares de las cuentas.
3. Actualizar e Incorporar políticas contables necesarias a los manuales existentes.
4. Actualizar e Incorporar cuentas y subcuentas al catálogo existente.
5. Preparar los cheques de las actividades de la empresa.
6. Arquear diariamente la caja general de la empresa, al igual que arquear cada semana la caja chica.
7. Elaborar planes de levantamiento de inventarios de los insumos y de los activos no corrientes de la empresa.
8. Declarar los impuestos correspondientes.
9. Notificar al gerente general sobre una deficiencia en el uso del efectivo.
10. Coordinar con las otras áreas la rendición de cuentas del efectivo entregado.
11. Elaborar y presentar razonablemente los Estados Financieros a la Gerencia y Junta Directiva.
12. Participar de las reuniones ejecutivas y brindar aportes del estado financiero de la empresa.
13. Elaborar nóminas de pago del personal.



Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Auxiliar Contable
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Responsable de contabilidad , Gerente General
Cargos subordinados	Ninguno

Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Ayudar al responsable de contabilidad en el registro y preparación de la información contable.
Requisitos	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser estudiante de quinto año o ya haberse graduado de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas. 2. Si ya egresó tener experiencia laboral mínima de 1 año en el área contable. 3. Manejo eficiente del paquete office. 4. Conocer el proceso sobre la declaración de impuestos. 5. Conocer temas legales, con base a derechos y deberes laborales, fiscales. 6. Conocer y aplicar las NIIF 7. Conocer eficientemente la codificación de las cuentas. 	
Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener actualizado el registro de los libros auxiliares de banco, Clientes y proveedores. 2. Archivar los comprobantes de egresos, facturas y demás documentos. 3. Archivar facturas y recibos de caja de las ventas de servicios contables 4. Llenar el formato de declaración de I.R e I.V.A por pagar. 5. Verificar que los documentos entregados por otras áreas cumplan con el control interno estipulado por la empresa. 6. Codificar comprobantes de cheques. 7. Preparar facturas y recibos a los clientes. 8. Ayudar al contador en la preparación de los Estados Financieros. 	



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Responsable de Mercadotecnia
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Responsable de contabilidad , Gerente General
Cargos subordinados	Ninguno
Otros cargos subordinados que reportan	Responsable de Operaciones
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Crear estrategias de promoción y publicidad que ayuden a la sociedad en el posicionamiento y reconocimiento de la Consultora, en el mercado contable.

Requisitos

1. Ser Licenciado en mercadotecnia, o de comunicación social u otra carrera relacionada.
2. Tener experiencia mínima de dos años en estrategias de marketing y realización de estudios de mercado.
3. Ser creativo en la realización y publicación de imágenes o videos a las redes sociales de la consultora contable.
4. Manejo correcto de aplicaciones de edición de video.
5. Ser innovador en la creación de estrategias para publicidad física y digital del negocio.

Funciones

1. Realizar presupuestos de mercadeo económicos, pero efectivos ante un mercado potencial.
2. Coordinar con el gerente general y responsable de contabilidad y operaciones actividades que ayuden a promoción efectiva del negocio.
3. Mantener activas las redes sociales de la consultora.
4. atender amablemente a los clientes por si manifiestan alguna consulta con los servicios contables.



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Responsable de Operaciones
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Responsable de contabilidad , Gerente General
Cargos subordinados	Asesores Contables
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Supervisar, controlar y planificar los procesos adecuados para la prestación de servicios contables de la consultora, manteniendo armonía y animo con el equipo de trabajo para el cumplimiento de los objetivos trazados a corto, mediano y largo plazo, priorizando brindar servicios de calidad y confiables, conforme a la normativa interna de la empresa, normativa contable y disposiciones legales de Nicaragua.

Requisitos

1. Graduado en Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas.
2. Pertenecer al Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua.
3. Tener experiencia de mínima de 3 años en puestos de Dirección financiera y contable
4. Conocimiento teórico y práctico sobre organización y presentación de información financiera, fiscal y laboral.
5. Facilidad para planificación, organización de tiempo y manejo de personal.
6. Manejo eficiente del paquete office
7. Capacidad comunicativa en el logro de metas y objetivo del trabajo en equipo.

Funciones

1. Tener comunicación efectiva con la gerencia general, responsable de operaciones y área de contabilidad para fijación de precios de los servicios contables, y de objetivos estratégicos.
2. Supervisar y planificar con los asesores contables, la asignación de clientes de acuerdo a las habilidades profesionales, para lograr un trabajo eficiente.
3. Evaluar periódicamente el desempeño profesional de los asesores contables, en la terminación de los servicios contables, y que sirva como mejoras durante los procesos.

4. Rendir Informes mensuales sobre las cantidades de servicios contables brindados a la MIPYMES de Carazo, así como destacar la zona más atendida del departamento.
5. Gestionar el proceso el proceso de compra de insumos para la oficina, prorrateo correcto para administración, área de operaciones y costos de los servicios.
6. Gestionar junto al responsable de mercadotecnia la relación con proveedores y alianzas con otras empresas, que ayuden al crecimiento del negocio en el mercado.
7. Generar manuales de atención al público de los servicios contables.
8. Consultar con los clientes, el nivel de satisfacción del trabajo, y presentar informe semestral de este proceso.
9. Priorizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de los servicios estratégicos, en el periodo determinado en las reuniones con la gerencia y responsable de contabilidad.
10. Sellar y autorizar los documentos entregados a los Clientes.
11. Ser parte de las reuniones convocadas por la Junta Directiva.



**Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para
MIPYMES del departamento de Carazo**

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Asesores Contables (1,2,3)
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Gerente General, Responsable de Operaciones
Cargos subordinados	Ninguno
Otros cargos subordinados que reportan	Ninguno
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Atender y brindar los servicios contables a los dueños de MIPYMES en el departamento de Carazo, que se caracterice por la eficiencia y eficacia en las actividades realizadas, para lograr satisfacer la necesidades del cliente en cuanto al ordenamiento, y presentación de la información contable de estos negocios.

Requisitos

1. Graduado en Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas.
2. Tener experiencia de mínima de 2 años en el área contable

3. Conocimiento teórico y práctico sobre presentación de información contable, declaración de impuestos, levantamiento de inventarios, entre otros procedimientos contables.
4. Manejo eficiente del paquete office
5. Actitud y disposición para el trabajo en equipo.

Funciones

1. Tener comunicación efectiva con el responsable de operaciones, en la comunicación de eventos surgidos en la prestación de servicios.
2. Atender llamadas telefónicas y correos electrónicos de posibles clientes que consulten sobre los servicios contables
3. Realizar visita a los clientes en la MIPYMES, para conocer información y tamaño del negocio.
4. Rendir informe preliminar al responsable del negocio sobre características de la MYPIME, para realizar diagnósticos y determinar el servicio contable adecuado para la salvaguarda de la información contable de ese negocio.
5. Aplicar el servicio contable aceptado por el cliente.
6. Entregar documentos por escritos y sellados sobre la información preparada al dueño del negocio.
7. Explicar al dueño de Negocio los resultados del servicio contable brindado
8. Llenar factura, recibo de caja oficial, para ser entregado diariamente al área contable.




Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Responsable del Personal
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Gerente General
Cargos subordinados	Encargado de Limpieza y Vigilancia
Otros cargos que reportan	Responsables de las áreas funcionales de la empresa.
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 5:00 p.m.
Misión del Cargo	Asegurar el bienestar laboral, profesional e higiénico de cada trabajador de la consultora promoviendo acciones de trabajo en equipo y cumplimiento de las funciones asignadas para el puesto de trabajo.

Requisitos
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser graduado de la carrera de Administración de empresas o Contaduría Pública y Finanzas. 2. Tener experiencia mínima de un año en el área de Recursos Humanos. 3. Carta de recomendaciones de trabajos anteriores. 4. Conocer normativa legal sobre derechos y deberes laborales, seguridad e higiene. 5. Capacidad de coordinación y comunicación con el personal.
Funciones
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar manuales de conducta interna dentro de la consultora. 2. Actualizar y crear formatos para el control de vacaciones de cada trabajador. 3. Crear expedientes de cada trabajador. 4. Realizar y coordinar con el personal, actividades de celebración o aquellas que permitan las relaciones humanas en la empresa. 5. Rendir informes mensuales al gerente general sobre las actividades de desempeño general del personal. 6. Comunicar de manera directa, escrita o por vía digital al personal sobre actividades o cambios en los procesos de trabajo. 7. Supervisar e Inspeccionar la seguridad e higiene en cada área de la empresa. 8. Participar en reuniones convocadas por la gerencia general.

	<p>Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo</p>
Fichas de Cargo ocupacional	
Perfil de cargo	Encargado de Limpieza
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Gerente General, Responsable de personal
Cargos subordinados	Ninguno
Otros cargos subordinados a reportar	Ninguno
Horario de Trabajo	08:00 a.m. a 12:00 m.d
Misión del Cargo	Realizar limpieza en las instalaciones internas y externas de la consultora, procurando la buena higiene en el lugar.
Requisitos	

1. Grado académico de primaria o secundaria.
2. Ser mayor de 18 años.
3. Recomendaciones de trabajos anteriores.
4. Actitud y capacidad del trabajo eficiente.

Funciones

1. Mantener en orden y aseo las instalaciones de la consultora.
2. Solicitar material de limpieza al responsable del personal.
3. Comunicar al responsable del personal, sobre daños en la infraestructura o materiales de la empresa.
4. Realizar eventualmente pequeñas diligencias de compras menores de la consultora.



Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES del departamento de Carazo

Fichas de Cargo ocupacional

Perfil de cargo	Vigilante
Cargo inmediato superior	Junta Directiva, Gerente General, Responsable de personal
Cargos subordinados	Ninguno
Otros cargos subordinados a reportar	Ninguno
Horario de Trabajo	06:00 p.m. a 06:00 a.m.
Misión del Cargo	Vigilar las instalaciones de la consultora durante el turno nocturno, evitando que exista un daño a las instalaciones por terceros.

Requisitos

1. Grado académico de primaria o secundaria.
2. Ser mayor de 25 años.
3. Recomendaciones de trabajos anteriores.
4. Licencia actualizada para portación de armas.
5. Actitud y capacidad del trabajo eficiente.

Funciones

1. Vigilar las instalaciones internas y externas de la consultora.
2. Comunicar al responsable del personal, sobre daños en la infraestructura o inconsistencias observadas durante su horario de trabajo.

3. Presentar informe mensual al responsable del personal, sobre el trabajo llevado a cabo durante ese periodo.

9.8. Muestra y sub muestra de las MYPYMES establecidas en el departamento de Carazo.

Cantidad total de MIPYMES en Carazo Año 2022			
Municipio	Cantidad de negocios	porcentaje	Responsable de administración tributaria
Jinotepe	1190	34,6%	Lic. Maribel Guevara
Diriamba	820	23,8%	Lic. Yahaira Bonilla
San Marcos	723	21,0%	Lic. Rina Hernández
Santa Teresa	171	5,0%	Lic. Nanci Godínez
Dolores	252	7,3%	Lic. Selma Rojas
El Rosario	98	2,8%	Lic. Rosa Chávez
La Paz	122	3,5%	Lic. Lucia Girón
La Conquista	66	1,9%	Lic. María Reyes
TOTAL	3442	100%	

Cálculo de la sub muestra		
Municipio	ni	Distribución
Jinotepe	120	17
Diriamba	82	12
San Marcos	73	11
Santa Teresa	17	2
Dolores	25	4
El Rosario	10	1
La Paz	12	2
La Conquista	7	1
TOTAL	346	50

9.10. Compra de materiales e insumos de los servicios en unidades físicas y monetarias durante el primer año proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES														
Cédula N° 3 Proyecciones de Compra de Materiales e Insumos del Servicio (Unidades Físicas)														
Descripción	UM	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Papel Tamaño Carta	Resma	2	-	2	-	2	-	2	-	2	-	2	-	12
Papel Tamaño legal	Resma	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6
Foder tamaño carta	Bloque	2	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	7
Foder tamaño legal	Bloque	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6
Order Book	unidad	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	4
Engrapadora mediana	unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Sacagrapa	unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Fastener	unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Clips	unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Grapas	Cajas	3	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	4
Perforadoras	unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Lapicero azul	Cajas	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	4
Lapicero rojo	unidades	6	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	9
Lapicero azul negro	unidades	6	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	9
Lápiz Mecanico	Unidades	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Borradores	Unidades	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Correctores	Unidades	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Cartucho de minas	Unidades	3	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	6
Resaltador	Unidades	3	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	6
Marcadores	Unidades	3	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	6
Calculadoras grandes	Unidades	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Tinta Negra	Unidades	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	4
Tinta de color	Cajas	1	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	3
Pegamento	unidades	3	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	6
Ampo	Unidades	5	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	7
Tijeras grandes	Unidades	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Reglas	Unidades	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Fomato Facturas	Bloque	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Formato recibo	Bloque	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Formato comprobante	Bloque	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	4
Formato Constancia de Retenc	Bloque	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Sello de tinta	Bloque	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Tinta china	Unidades	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Total		88	-	5	-	5	36	5	-	5	-	5	-	149

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES																
Cédula N° 4 Proyecciones de Compra de Materiales e Insumos del Servicio (Unidades Monetarias)																
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total		
Papel Tamaño Carta	CS	296.00	CS	592.00	CS	-	CS	592.00	CS	-	CS	592.00	CS	-	CS	3,552.00
Papel Tamaño legal	CS	324.00	CS	324.00	CS	-	CS	324.00	CS	-	CS	324.00	CS	-	CS	1,944.00
Folder tamaño carta	CS	335.00	CS	670.00	CS	-	CS	335.00	CS	-	CS	335.00	CS	-	CS	2,345.00
Folder tamaño legal	CS	384.00	CS	384.00	CS	-	CS	384.00	CS	-	CS	384.00	CS	-	CS	2,304.00
Order Book	CS	35.00	CS	70.00	CS	-	CS	-	CS	70.00	CS	-	CS	-	CS	140.00
Engrapadora mediana	CS	117.00	CS	351.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	351.00
Sacagrapa	CS	19.00	CS	57.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	57.00
Fastener	CS	51.00	CS	153.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	153.00
Clips	CS	14.00	CS	42.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	42.00
Grapas	CS	37.00	CS	111.00	CS	-	CS	-	CS	37.00	CS	-	CS	-	CS	148.00
Perforadoras	CS	81.00	CS	243.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	243.00
Lapicero azul	CS	127.00	CS	254.00	CS	-	CS	-	CS	254.00	CS	-	CS	-	CS	508.00
Lapicero rojo	CS	5.00	CS	30.00	CS	-	CS	-	CS	15.00	CS	-	CS	-	CS	45.00
Lapicero azul negro	CS	5.00	CS	30.00	CS	-	CS	-	CS	15.00	CS	-	CS	-	CS	45.00
Lápiz Mecanico	CS	14.00	CS	42.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	42.00
Borradores	CS	7.00	CS	42.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	42.00
Correctores	CS	13.00	CS	39.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	39.00
Cartucho de minas	CS	13.50	CS	40.50	CS	-	CS	-	CS	40.50	CS	-	CS	-	CS	81.00
Resaltador	CS	13.00	CS	39.00	CS	-	CS	-	CS	39.00	CS	-	CS	-	CS	78.00
Marcadores	CS	14.00	CS	42.00	CS	-	CS	-	CS	42.00	CS	-	CS	-	CS	84.00
Calculadoras grandes	CS	276.00	CS	828.00	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	828.00
Tinta Negra	CS	450.00	CS	900.00	CS	-	CS	-	CS	900.00	CS	-	CS	-	CS	1,800.00
Tinta de color	CS	1,497.00	CS	1,497.00	CS	-	CS	-	CS	2,994.00	CS	-	CS	-	CS	4,491.00
Pegamento	CS	12.00	CS	36.00	CS	-	CS	-	CS	36.00	CS	-	CS	-	CS	72.00
Ampo	CS	83.00	CS	415.00	CS	-	CS	-	CS	166.00	CS	-	CS	-	CS	581.00
Tijeras grandes	CS	29.50	CS	88.50	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	88.50
Reglas	CS	5.50	CS	16.50	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	-	CS	16.50
Formato Facturas	CS	160.00	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	320.00
Formato recibo	CS	160.00	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	320.00
Formato comprobante	CS	160.00	CS	320.00	CS	-	CS	-	CS	320.00	CS	-	CS	-	CS	640.00
Constancia de Retención	CS	160.00	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	160.00	CS	-	CS	-	CS	320.00
Sello de tinta	CS	1,500.00	CS	1,500.00	CS	-	CS	-	CS	1,500.00	CS	-	CS	-	CS	3,000.00
Tinta china	CS	46.00	CS	46.00	CS	-	CS	-	CS	46.00	CS	-	CS	-	CS	92.00
Total			CS 9,682.50	CS -	CS 1,635.00	CS -	CS 1,635.00	CS 6,954.50	CS 1,635.00	CS -	CS 1,635.00	CS -	CS 1,635.00	CS -	CS 24,812.00	
Ret 2%			CS 193.65	CS -	CS 32.70	CS -	CS 32.70	CS 139.09	CS 32.70	CS -	CS 32.70	CS -	CS 32.70	CS -	CS 496.24	
Efectivo neto			CS 9,488.85	CS -	CS 1,602.30	CS -	CS 1,602.30	CS 6,815.41	CS 1,602.30	CS -	CS 1,602.30	CS -	CS 1,602.30	CS -	CS 24,315.76	

9.11. Compra de materiales de limpieza en unidades físicas y monetarias durante el primer año proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A.															
Cédula N° 3 Proyecciones de Compra de Materiales de Limpieza (Unidades Físicas)															
Descripción	UM	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	
Escoba plástica	Unidad	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Mecha Para Lampazo	Unidad	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Lampazo Metálico	Unidad	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Pala Plástica Para Basura	Unidad	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Cesto de basura	Unidad	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	
Cloro Magia Blanca Galón	Galón	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	4	
Desinfectante Magia Blanca	1/2 galón	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	4	
Pastillas adhesivas Para Sanitario	Paquete	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6	
Cepillo para Inodoro	Unidad	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Paquete de Bolsa Para basura	Paquete	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6	
Jabón Líquido	Galón	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6	
Detergente	Bolsa grande	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	6	
Total		14	-	4	2	4	-	6	-	4	2	4	-	40	

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A.															
Cédula N° 4 Proyecciones de Compra de Materiales de Limpieza (Unidades Monetarias)															
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	
Escoba plástica	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 60.00	
Mecha Para Lampazo	C\$ 68.00	C\$ 68.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 68.00	
Lampazo Metálico	C\$ 170.50	C\$ 170.50	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 170.50	
Pala Plástica Para Basura	C\$ 106.00	C\$ 106.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 106.00	
Cesto de basura	C\$ 105.00	C\$ 315.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 315.00	
Cloro Magia Blanca Galón	C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 150.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 150.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 150.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 600.00	
Desinfectante Magia Blanca	C\$ 89.00	C\$ 89.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 89.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 89.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 89.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 356.00	
Pastillas adhesivas Para Sanitario	C\$ 50.00	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 50.00	C\$ -	C\$ 300.00	
Cepillo para Inodoro	C\$ 88.00	C\$ 88.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 88.00	
Paquete de Bolsa Para basura	C\$ 64.00	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 64.00	C\$ -	C\$ 384.00	
Jabón Líquido	C\$ 118.50	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 118.50	C\$ -	C\$ 711.00	
Detergente	C\$ 134.00	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 134.00	C\$ -	C\$ 804.00	
Total		C\$ 1,413.00	C\$ -	C\$ 366.50	C\$ 239.00	C\$ 366.50	C\$ -	C\$ 605.50	C\$ -	C\$ 366.50	C\$ 239.00	C\$ 366.50	C\$ -	C\$ 3,962.50	
Ret 2%		C\$ 28.26	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 28.26	
Efectivo neto		C\$ 1,384.74	C\$ -	C\$ 366.50	C\$ 239.00	C\$ 366.50	C\$ -	C\$ 605.50	C\$ -	C\$ 366.50	C\$ 239.00	C\$ 366.50	C\$ -	C\$ 3,934.24	

9.12. Proyecciones de costos durante el primer año

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES													
Cédula N° 5 Proyecciones de Costos del Servicio													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Costo del Personal													
Socio A (50% de su salario)	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	C\$ 5,285.89	63,430.68
Socio B	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	C\$ 10,571.78	126,861.36
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	190,292.04
Costos Directos													
Materiales e Insumos (50%)	C\$ 4,841.25	C\$ -	C\$ 817.50	C\$ -	C\$ 817.50	C\$ 3,477.25	C\$ 817.50	C\$ -	C\$ 817.50	C\$ -	C\$ 817.50	C\$ -	C\$ 12,406.00
Servicios de energía eléctrica	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 960.00
Servicios de teléfono e internet	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 866.09	C\$ 10,393.04
Servicios de agua potable	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 480.00
Sub total Costos Directos	C\$ 5,827.34	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 4,463.34	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 24,239.04
Costos Indirectos													
Alquiler del local	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 1,802.55	C\$ 21,630.60
Material de limpieza	C\$ 565.20	C\$ -	C\$ 146.60	C\$ 95.60	C\$ 146.60	C\$ -	C\$ 242.20	C\$ -	C\$ 146.60	C\$ 95.60	C\$ 146.60	C\$ -	C\$ 1,585.00
Prestaciones sociales	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 3,964.42	C\$ 47,573.01
Aporte patronal 21.5 %	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 3,409.40	C\$ 40,912.79
Depreciación de mobiliario y equipo de oficina	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 1,136.23	C\$ 13,634.72
Transporte y movilización	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 3,600.00
Sub total Costos Indirectos	C\$ 11,177.79	C\$ 10,612.59	C\$ 10,759.19	C\$ 10,708.19	C\$ 10,759.19	C\$ 10,612.59	C\$ 10,854.79	C\$ 10,612.59	C\$ 10,759.19	C\$ 10,708.19	C\$ 10,759.19	C\$ 10,612.59	C\$ 128,936.12
Total Costos	C\$ 32,862.80	C\$ 27,456.35	C\$ 28,420.45	C\$ 27,551.95	C\$ 28,420.45	C\$ 30,933.60	C\$ 28,516.05	C\$ 27,456.35	C\$ 28,420.45	C\$ 27,551.95	C\$ 28,420.45	C\$ 27,456.35	C\$ 343,467.20
I.V.A acreditable	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 129.91	C\$ 1,558.96
Efectivo neto	C\$ 32,992.71	C\$ 27,586.26	C\$ 28,550.36	C\$ 27,681.86	C\$ 28,550.36	C\$ 31,063.51	C\$ 28,645.96	C\$ 27,586.26	C\$ 28,550.36	C\$ 27,681.86	C\$ 28,550.36	C\$ 27,586.26	C\$ 345,026.16

9.13. Resumen de costos durante el primer año

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES													
Cédula N° 6 Proyecciones de Costos del Servicio Mensual													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Gastos del Personal	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 15,857.67	C\$ 190,292.04
Costos Directos	C\$ 5,827.34	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 4,463.34	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 1,803.59	C\$ 986.09	C\$ 24,239.04
Costos Indirectos	C\$ 11,177.79	C\$ 10,612.59	C\$ 10,759.19	C\$ 10,708.19	C\$ 10,759.19	C\$ 10,612.59	C\$ 10,854.79	C\$ 10,612.59	C\$ 10,759.19	C\$ 10,708.19	C\$ 10,759.19	C\$ 10,612.59	C\$ 128,936.12
Total	C\$ 32,862.80	C\$ 27,456.35	C\$ 28,420.45	C\$ 27,551.95	C\$ 28,420.45	C\$ 30,933.60	C\$ 28,516.05	C\$ 27,456.35	C\$ 28,420.45	C\$ 27,551.95	C\$ 28,420.45	C\$ 27,456.35	C\$ 343,467.20

9.14. Proyecciones de Gastos de venta durante el primer año proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES														
Cédula N° 7 Proyecciones de Gastos de Ventas														
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	
Publicidad y propaganda	C\$ 2,800.00	C\$ -			C\$ -	C\$ 800.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 800.00	C\$ 4,400.00	
Servicios de energía eléctrica	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 720.00
Servicios de teléfono e internet	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 7,794.78
Servicios de agua potable	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 360.00
Material de aseo y limpieza	C\$ 423.90	C\$ -	C\$ 109.95	C\$ 71.70	C\$ 109.95	C\$ -	C\$ 181.65	C\$ -	C\$ 109.95	C\$ 71.70	C\$ 109.95	C\$ -	C\$ 1,188.75	
Alquiler del local	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 10,815.30
Depreciación de mobiliario y equipo de oficina	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 6,817.36
Amortización de otros activos	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 3,784.43
Papelería y útiles de oficina	C\$ 2,420.63	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ 1,738.63	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 6,203.00	
Matrícula Municipal		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	
Impuesto municipal	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 698.00	C\$ 8,376.00
Total	C\$ 8,866.85	C\$ 3,222.32	C\$ 3,741.02	C\$ 3,294.02	C\$ 3,741.02	C\$ 5,760.95	C\$ 3,812.72	C\$ 3,222.32	C\$ 3,741.02	C\$ 3,294.02	C\$ 3,741.02	C\$ 4,022.32	C\$ 50,459.63	
I.V.A acreditable	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 1,169.22
Efectivo neto	C\$ 8,964.28	C\$ 3,319.76	C\$ 3,838.46	C\$ 3,391.46	C\$ 3,838.46	C\$ 5,858.38	C\$ 3,910.16	C\$ 3,319.76	C\$ 3,838.46	C\$ 3,391.46	C\$ 3,838.46	C\$ 4,119.76	C\$ 51,628.84	

9.15. Proyecciones de Gastos de administración durante el primer año proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A para MIPYMES														
Cédula N° 8 Proyecciones de Gastos de Administración														
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	
Servicios de energía eléctrica	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 720.00
Servicios de teléfono e internet	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 649.57	C\$ 7,794.78
Servicios de agua potable	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 360.00
Salarios	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 13,137.89	C\$ 157,654.68
Prestaciones sociales	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 3,284.47	C\$ 39,413.67
Inss Patronal	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 2,824.65	C\$ 33,895.76
Papelería y útiles de oficina	C\$ 2,420.63	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ 1,738.63	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 408.75	C\$ -	C\$ 6,203.00	
Material de aseo y limpieza	C\$ 423.90	C\$ -	C\$ 109.95	C\$ 71.70	C\$ 109.95	C\$ -	C\$ 181.65	C\$ -	C\$ 109.95	C\$ 71.70	C\$ 109.95	C\$ -	C\$ 1,188.75	
Alquiler del local	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 901.28	C\$ 10,815.30
Depreciación de mobiliario y equipo de computo	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 568.11	C\$ 6,817.36
Amortización de otros activos	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 315.37	C\$ 3,784.43
Impuesto de Basura	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 1,200.00
Total	C\$ 24,715.86	C\$ 21,871.33	C\$ 22,390.03	C\$ 21,943.03	C\$ 22,390.03	C\$ 23,609.96	C\$ 22,461.73	C\$ 21,871.33	C\$ 22,390.03	C\$ 21,943.03	C\$ 22,390.03	C\$ 21,871.33	C\$ 269,847.73	
I.V.A acreditable	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 97.43	C\$ 1,169.22
Efectivo neto	C\$ 24,813.29	C\$ 21,968.77	C\$ 22,487.47	C\$ 22,040.47	C\$ 22,487.47	C\$ 23,707.39	C\$ 22,559.17	C\$ 21,968.77	C\$ 22,487.47	C\$ 22,040.47	C\$ 22,487.47	C\$ 21,968.77	C\$ 271,016.95	

9.16. Estado de resultados mensual durante el primer año proyectado

Estado de Resultado Proyectado Mensual														
Del _____ al _____ 2022														
Expresado en Córdoba														
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	total	
Ventas	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 69,800.00	C\$ 837,600.00
Costo del Servicio	32,862.80	27,456.35	28,420.45	27,551.95	28,420.45	30,933.60	28,516.05	27,456.35	28,420.45	27,551.95	28,420.45	27,456.35	27,456.35	C\$ 343,467.20
Utilidad Bruta	C\$ 36,937.20	C\$ 42,343.65	C\$ 41,379.55	C\$ 42,248.05	C\$ 41,379.55	C\$ 38,866.40	C\$ 41,283.95	C\$ 42,343.65	C\$ 41,379.55	C\$ 42,248.05	C\$ 41,379.55	C\$ 42,343.65	C\$ 42,343.65	C\$ 494,132.80
Gastos Operativos														
Gastos de Venta	C\$ 8,866.85	C\$ 3,222.32	C\$ 3,741.02	C\$ 3,294.02	C\$ 3,741.02	C\$ 5,760.95	C\$ 3,812.72	C\$ 3,222.32	C\$ 3,741.02	C\$ 3,294.02	C\$ 3,741.02	C\$ 4,022.32	C\$ 4,022.32	C\$ 50,459.63
Gastos de Administración	24,715.86	21,871.33	22,390.03	21,943.03	22,390.03	23,609.96	22,461.73	21,871.33	22,390.03	21,943.03	22,390.03	21,871.33	21,871.33	C\$ 269,847.73
Total gastos operativos	C\$ 33,582.70	C\$ 25,093.65	C\$ 26,131.05	C\$ 25,237.05	C\$ 26,131.05	C\$ 29,370.90	C\$ 26,274.45	C\$ 25,093.65	C\$ 26,131.05	C\$ 25,237.05	C\$ 26,131.05	C\$ 25,893.65	C\$ 25,893.65	C\$ 320,307.36
Utilidad de Operación	C\$ 3,354.49	C\$ 17,249.99	C\$ 15,248.49	C\$ 17,010.99	C\$ 15,248.49	C\$ 9,495.49	C\$ 15,009.49	C\$ 17,249.99	C\$ 15,248.49	C\$ 17,010.99	C\$ 15,248.49	C\$ 16,449.99	C\$ 16,449.99	C\$ 173,825.44
Utilidad neta del ejercicio	C\$ 3,354.49	C\$ 17,249.99	C\$ 15,248.49	C\$ 17,010.99	C\$ 15,248.49	C\$ 9,495.49	C\$ 15,009.49	C\$ 17,249.99	C\$ 15,248.49	C\$ 17,010.99	C\$ 15,248.49	C\$ 16,449.99	C\$ 16,449.99	C\$ 173,825.44

9.17. Nominas mensuales del segundo y tercer año proyectado

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A											
Nómina Mensual											
N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones		Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			Firma
				INSS Laboral	IR Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
Administración											
1	Socio A	Socio-director	C\$ 5,322.89	C\$ 372.60	C\$ 117.54	C\$ 4,832.75	C\$ 1,144.42	C\$ 443.57	C\$ 443.57	C\$ 443.57	
2	Asistente administrativo		C\$ 7,906.96	C\$ 553.49	C\$ -	C\$ 7,353.48	C\$ 1,700.00	C\$ 658.91	C\$ 658.91	C\$ 658.91	
Sub Total Administración			C\$ 13,229.86	C\$ 926.09	C\$ 117.54	C\$ 12,186.22	C\$ 2,844.42	C\$ 1,102.49	C\$ 1,102.49	C\$ 1,102.49	
Área del servicio											
1	Socio A	Asesor contable	C\$ 5,322.89	C\$ 372.60	C\$ 117.54	C\$ 4,832.75	C\$ 1,144.42	C\$ 443.57	C\$ 443.57	C\$ 443.57	
3	Socio B	Asesor contable	C\$ 10,645.78	C\$ 745.20	C\$ 235.09	C\$ 9,665.49	C\$ 2,288.84	C\$ 887.15	C\$ 887.15	C\$ 887.15	
Sub Total Gastos de Venta			C\$ 15,968.67	C\$ 1,117.81	C\$ 352.63	C\$ 14,498.24	C\$ 3,433.26	C\$ 1,330.72	C\$ 1,330.72	C\$ 1,330.72	
Total			C\$ 29,198.53	C\$ 2,043.90	C\$ 470.17	C\$ 26,684.46	C\$ 6,277.68	C\$ 2,433.21	C\$ 2,433.21	C\$ 2,433.21	

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A
Nómina Mensual

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones		Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			Firma
				INSS Laboral	IR Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
Administración											
1	Socio A	Socio-director	C\$ 5,360.15	C\$ 375.21	C\$ 122.74	C\$ 4,862.20	C\$ 1,152.43	C\$ 446.68	C\$ 446.68	C\$ 446.68	
2	Asistente administrativo		C\$ 7,962.31	C\$ 557.36		C\$ 7,404.95	C\$ 1,711.90	C\$ 663.53	C\$ 663.53	C\$ 663.53	
Sub Total Administración			C\$ 13,322.46	C\$ 932.57	C\$ 122.74	C\$ 12,267.15	C\$ 2,864.33	C\$ 1,110.21	C\$ 1,110.21	C\$ 1,110.21	
Área del servicio											
1	Socio A	Asesor contable	C\$ 5,360.15	C\$ 375.21	C\$ 122.74	C\$ 4,862.20	C\$ 1,152.43	C\$ 446.68	C\$ 446.68	C\$ 446.68	
3	Socio B	Asesor contable	C\$ 10,720.30	C\$ 750.42	C\$ 245.48	C\$ 9,724.40	C\$ 2,304.87	C\$ 893.36	C\$ 893.36	C\$ 893.36	
Sub Total Gastos de Venta			C\$ 16,080.45	C\$ 1,125.63	C\$ 368.22	C\$ 14,586.60	C\$ 3,457.30	C\$ 1,340.04	C\$ 1,340.04	C\$ 1,340.04	
Total			C\$ 29,402.92	C\$ 2,058.20	C\$ 490.96	C\$ 26,853.75	C\$ 6,321.63	C\$ 2,450.24	C\$ 2,450.24	C\$ 2,450.24	

9.18. Estructura de costos de los servicios contables

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A													
Estructura de Costos Año 2023													
Informe de Ingresos y Egresos													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Costo Total Anual
Gasto de Personal													
Socio A (50% de su salario)	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	2,332.46	27,989.47
Socio B	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	4,664.91	55,978.94
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	C\$ 6,997.37	83,968.41
Costos Directos													
Materiales e Insumos (50%)	2,136.25	-	360.73	-	360.73	1,534.37	360.73	-	360.73	-	360.73	-	5,474.28
Servicios de energía eléctrica	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	35.30	423.61
Servicios de teléfono e internet	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	382.17	4,586.04
Servicios de agua potable	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	17.65	211.81
Sub total Costos Directos	C\$ 2,571.38	C\$ 435.12	C\$ 795.85	C\$ 435.12	C\$ 795.85	C\$ 1,969.50	C\$ 795.85	C\$ 435.12	C\$ 795.85	C\$ 435.12	C\$ 795.85	C\$ 435.12	10,695.74
Costos Indirectos													
Alquiler del local	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	795.39	9,544.73
Material de limpieza	249.40	-	64.69	42.18	64.69	-	106.87	-	64.69	42.18	64.69	-	699.40
Prestaciones sociales	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	1,749.34	20,992.10
Aporte patronal	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	1,504.43	18,053.21
Depreciación	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	501.37	5,515.09
Transporte y movilización	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	132.38	1,588.54
Sub total Costos Indirectos	C\$ 4,932.32	C\$ 4,682.92	C\$ 4,747.61	C\$ 4,725.11	C\$ 4,747.61	C\$ 4,682.92	C\$ 4,789.79	C\$ 4,682.92	C\$ 4,747.61	C\$ 4,725.11	C\$ 4,747.61	C\$ 4,181.55	56,393.08
Total Costos Mensual	C\$ 14,501.06	C\$ 12,115.41	C\$ 12,540.83	C\$ 12,157.59	C\$ 12,540.83	C\$ 13,649.78	C\$ 12,583.01	C\$ 12,115.41	C\$ 12,540.83	C\$ 12,157.59	C\$ 12,540.83	C\$ 11,614.04	151,057.22

Costo Total	151,057.22
Cantidad de servicios	84.00
Costo del servicio unitario	1,798.30
Margen de ganancia	145%
Precio del servicio	4,400.00

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A
Estructura de Costos Anual
Informe de Ingresos y Egresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Costo Total
Gasto de Personal				
Socio A (50% de su salario)	C\$ 27,989.47	C\$ 30,788.42	C\$ 33,867.26	C\$ 92,645.14
Socio B	55,978.94	C\$ 61,576.83	67,734.52	C\$ 185,290.29
Sub Total Gasto del Pesonal	C\$ 83,968.41	C\$ 92,365.25	C\$ 101,601.77	C\$ 277,935.43
Costos Directos				C\$ -
Materiales e Insumos (50%)	5,474.28	C\$ 6,021.71	6,623.88	C\$ 18,119.87
Servicios de energía eléctrica	423.61	C\$ 465.97	C\$ 512.57	C\$ 1,402.15
Servicios de teléfono e internet	4,586.04	C\$ 5,044.65	C\$ 5,549.11	C\$ 15,179.80
Servicios de agua potable	211.81	C\$ 232.99	C\$ 256.28	C\$ 701.08
Sub total Costos Directos	C\$ 5,897.89	C\$ 6,487.68	C\$ 7,136.45	C\$ 19,522.02
Costos Indirectos				
Alquiler del local	C\$ 9,544.73	C\$ 10,499.21	C\$ 11,549.13	C\$ 31,593.07
Material de limpieza	C\$ 699.40	C\$ 769.34	C\$ 846.27	C\$ 2,315.01
Prestaciones sociales	C\$ 20,992.10	C\$ 23,091.31	C\$ 25,400.44	C\$ 69,483.86
Aporte patronal	C\$ 18,053.21	C\$ 19,858.53	C\$ 21,844.38	C\$ 59,756.12
Depreciación	C\$ 5,515.09	C\$ 6,066.60	C\$ 6,673.26	C\$ 18,254.96
Transporte y movilización	C\$ 1,588.54	C\$ 1,747.39	C\$ 1,922.13	C\$ 5,258.06
Sub total Costos Indirectos	C\$ 56,393.08	C\$ 62,032.38	C\$ 68,235.62	C\$ 186,661.08
Total Costos Anual	C\$ 146,259.37	C\$ 160,885.31	C\$ 176,973.84	C\$ 484,118.53

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A

Estructura de Costos Año 2023

Determinación de costos

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Costo Total Anual
Gasto de Personal													
Socio A (50% de su salario)	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	1,302.54	15,630.48
Socio B	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	2,605.08	31,260.97
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	C\$ 3,907.62	46,891.45
Costos Directos													-
Materiales e Insumos (50%)	1,192.97	-	201.45	-	201.45	856.86	201.45	-	201.45	-	201.45	-	3,057.07
Servicios de energía eléctrica	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	19.71	236.56
Servicios de teléfono e internet	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	213.42	2,561.04
Servicios de agua potable	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	9.86	118.28
Sub total Costos Directos	C\$ 1,435.96	C\$ 242.99	C\$ 444.44	C\$ 242.99	C\$ 444.44	C\$ 1,099.85	C\$ 444.44	C\$ 242.99	C\$ 444.44	C\$ 242.99	C\$ 444.44	C\$ 242.99	5,972.94
Costos Indirectos													-
Alquiler del local	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	444.18	5,330.18
Material de limpieza	139.28	-	36.12	23.56	36.12	-	59.68	-	36.12	23.56	36.12	-	390.57
Prestaciones sociales	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	976.91	11,722.86
Aporte patronal	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	840.14	10,081.66
Depreciación	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	279.99	3,359.85
Transporte y movilización	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	73.93	887.11
Sub total Costos Indirectos	C\$ 2,754.41	C\$ 2,615.14	C\$ 2,651.26	C\$ 2,638.70	C\$ 2,651.26	C\$ 2,615.14	C\$ 2,674.82	C\$ 2,615.14	C\$ 2,651.26	C\$ 2,638.70	C\$ 2,651.26	C\$ 2,615.14	31,772.22
Total Costos Mensual	C\$ 8,098.00	C\$ 6,765.75	C\$ 7,003.32	C\$ 6,789.31	C\$ 7,003.32	C\$ 7,622.61	C\$ 7,026.88	C\$ 6,765.75	C\$ 7,003.32	C\$ 6,789.31	C\$ 7,003.32	C\$ 6,765.75	84,636.62

Costo Total	84,636.62
Cantidad de servicios	48.00
Costo del servicio unitario	1,763.26
Margen de ganancia	144%
Precio del servicio	4,300.00

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A
Estructura de Costos Anual
Determinación de costos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Costo Total
Gasto de Personal				
Socio A (50% de su salario)	C\$ 15,630.48	C\$ 17,193.53	C\$ 18,912.88	C\$ 51,736.90
Socio B	31,260.97	C\$ 34,387.06	37,825.77	C\$ 103,473.80
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 46,891.45	C\$ 51,580.59	C\$ 56,738.65	C\$ 155,210.69
Costos Directos				C\$ -
Materiales e Insumos (50%)	3,057.07	C\$ 3,362.77	3,699.05	C\$ 10,118.89
Servicios de energía eléctrica	236.56	C\$ 260.22	C\$ 286.24	C\$ 783.02
Servicios de teléfono e internet	2,561.04	C\$ 2,817.14	C\$ 3,098.85	C\$ 8,477.03
Servicios de agua potable	118.28	C\$ 130.11	C\$ 143.12	C\$ 391.51
Sub total Costos Directos	C\$ 5,972.94	C\$ 6,570.24	C\$ 7,227.26	C\$ 19,770.45
Costos Indirectos				
Alquiler del local	C\$ 5,330.18	C\$ 5,863.19	C\$ 6,449.51	C\$ 17,642.88
Material de limpieza	C\$ 390.57	C\$ 429.63	C\$ 472.59	C\$ 1,292.80
Prestaciones sociales	C\$ 11,722.86	C\$ 12,895.15	C\$ 14,184.66	C\$ 38,802.67
Aporte patronal	C\$ 10,081.66	C\$ 11,089.83	C\$ 12,198.81	C\$ 33,370.30
Depreciación	C\$ 3,359.85	C\$ 3,695.83	C\$ 4,065.41	C\$ 11,121.09
Transporte y movilización	C\$ 887.11	C\$ 975.82	C\$ 1,073.40	C\$ 2,936.32
Sub total Costos Indirectos	C\$ 31,772.22	C\$ 34,949.45	C\$ 38,444.39	C\$ 105,166.06
Total Costos Anual	C\$ 84,636.62	C\$ 93,100.28	C\$ 102,410.31	C\$ 280,147.20

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A

Estructura de Costos Año 2022

Control de Inventarios

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Costo Total Anual
Gasto de Personal													
Socio A (50% de su salario)	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	1,045.06	12,540.74
Socio B	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	2,090.12	25,081.47
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	C\$ 3,135.18	37,622.21
Costos Directos													
Materiales e Insumos (50%)	957.15	-	161.63	-	161.63	687.48	161.63	-	161.63	-	161.63	-	2,452.76
Servicios de energía eléctrica	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	15.82	189.80
Servicios de teléfono e internet	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	171.23	2,054.79
Servicios de agua potable	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	7.91	94.90
Sub total Costos Directos	C\$ 1,152.11	C\$ 194.96	C\$ 356.58	C\$ 194.96	C\$ 356.58	C\$ 882.44	C\$ 356.58	C\$ 194.96	C\$ 356.58	C\$ 194.96	C\$ 356.58	C\$ 194.96	4,792.25
Costos Indirectos													
Alquiler del local	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	356.38	4,276.54
Material de limpieza	111.74	-	28.98	18.90	28.98	-	47.88	-	28.98	18.90	28.98	-	313.37
Prestaciones sociales	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	783.80	9,405.55
Aporte patronal	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	674.06	8,088.77
Depreciación	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	224.64	2,695.69
Transporte y movilización	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	711.75
Sub total Costos Indirectos	C\$ 2,209.94	C\$ 2,098.19	C\$ 2,127.18	C\$ 2,117.09	C\$ 2,127.18	C\$ 2,098.19	C\$ 2,146.08	C\$ 2,098.19	C\$ 2,127.18	C\$ 2,117.09	C\$ 2,127.18	C\$ 2,098.19	25,491.67
Total Costos Mensual	C\$ 6,497.23	C\$ 5,428.33	C\$ 5,618.94	C\$ 5,447.23	C\$ 5,618.94	C\$ 6,115.81	C\$ 5,637.84	C\$ 5,428.33	C\$ 5,618.94	C\$ 5,447.23	C\$ 5,618.94	C\$ 5,428.33	67,906.12

Costo Total	67,906.12
Cantidad de servicios	36.00
Costo del servicio unitario	1,886.28
Margen de ganancia	144%
Precio del servicio	4,600.00

Consultora Contable Guevraa & Hernández, S.A

Estructura de Costos Anual

Control de Inventarios

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Costo Total
Gasto de Personal				
Socio A (50% de su salario)	C\$ 12,540.74	C\$ 13,794.81	C\$ 15,174.29	C\$ 41,509.84
Socio B	25,081.47	C\$ 27,589.62	30,348.58	C\$ 83,019.67
Sub Total Gasto del Pesonal	C\$ 37,622.21	C\$ 41,384.43	C\$ 45,522.87	C\$ 124,529.51
Costos Directos				C\$ -
Materiales e Insumos (50%)	2,452.76	C\$ 2,698.04	2,967.84	C\$ 8,118.64
Servicios de energía eléctrica	189.80	C\$ 208.78	C\$ 229.66	C\$ 628.24
Servicios de teléfono e internet	2,054.79	C\$ 2,260.26	C\$ 2,486.29	C\$ 6,801.34
Servicios de agua potable	94.90	C\$ 104.39	C\$ 114.83	C\$ 314.12
Sub total Costos Directos	C\$ 4,792.25	C\$ 5,271.47	C\$ 5,798.62	C\$ 15,862.34
Costos Indirectos				
Alquiler del local	C\$ 4,276.54	C\$ 4,704.19	C\$ 5,174.61	C\$ 14,155.34
Material de limpieza	C\$ 313.37	C\$ 344.70	C\$ 379.17	C\$ 1,037.24
Prestaciones sociales	C\$ 9,405.55	C\$ 10,346.11	C\$ 11,380.72	C\$ 31,132.38
Aporte patronal	C\$ 8,088.77	C\$ 8,897.65	C\$ 9,787.42	C\$ 26,773.84
Depreciación	C\$ 2,695.69	C\$ 2,965.26	C\$ 3,261.78	C\$ 8,922.73
Transporte y movilización	C\$ 711.75	C\$ 782.92	C\$ 861.21	C\$ 2,355.89
Sub total Costos Indirectos	C\$ 25,491.67	C\$ 28,040.84	C\$ 30,844.92	C\$ 84,377.42
Total Costos Anual	C\$ 67,906.12	C\$ 74,696.74	C\$ 82,166.41	C\$ 224,769.27

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A

Estructura de Costos Año 2022

Declaraciones fiscales

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Costo Total Anual
Gasto de Personal													
Socio A (50% de su salario)	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	605.83	7,269.99
Socio B	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	1,211.67	14,539.98
Sub Total Gasto del Personal	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	C\$ 1,817.50	21,809.98
Costos Directos													-
Materiales e Insumos (50%)	554.87	-	93.70	-	93.70	398.54	93.70	-	93.70	-	93.70	-	1,421.89
Servicios de energía eléctrica	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	9.17	110.03
Servicios de teléfono e internet	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	99.26	1,191.18
Servicios de agua potable	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	4.58	55.01
Sub total Costos Directos	C\$ 667.89	C\$ 113.02	C\$ 206.71	C\$ 113.02	C\$ 206.71	C\$ 511.56	C\$ 206.71	C\$ 113.02	C\$ 206.71	C\$ 113.02	C\$ 206.71	C\$ 113.02	2,778.11
Costos Indirectos													-
Alquiler del local	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	206.60	2,479.15
Material de limpieza	64.78	-	16.80	10.96	16.80	-	27.76	-	16.80	10.96	16.80	-	181.66
Prestaciones sociales	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	454.37	5,452.49
Aporte patronal	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	390.76	4,689.14
Depreciación	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	130.23	1,562.72
Transporte y movilización	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	34.38	412.61
Sub total Costos Indirectos	C\$ 1,281.12	C\$ 1,216.34	C\$ 1,233.15	C\$ 1,227.30	C\$ 1,233.15	C\$ 1,216.34	C\$ 1,244.10	C\$ 1,216.34	C\$ 1,233.15	C\$ 1,227.30	C\$ 1,233.15	C\$ 1,216.34	14,777.78
Total Costos Mensual	C\$ 3,766.51	C\$ 3,146.86	C\$ 3,257.36	C\$ 3,157.82	C\$ 3,257.36	C\$ 3,545.40	C\$ 3,268.32	C\$ 3,146.86	C\$ 3,257.36	C\$ 3,157.82	C\$ 3,257.36	C\$ 3,146.86	39,365.87

Costo Total	39,365.87
Cantidad de servicios	48.00
Costo del servicio unitario	820.12
Margen de ganancia	144%
Precio del servicio	2,000.00

Consultora Contable Guevara & Hernández, S.A
Estructura de Costos Anual
Declaraciones fiscales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Costo Total
Gasto de Personal				
Socio A (50% de su salario)	C\$ 7,269.99	C\$ 7,996.99	C\$ 8,796.69	C\$ 24,063.67
Socio B	14,539.98	C\$ 15,993.98	17,593.38	C\$ 48,127.35
Sub Total Gasto del Pesonal	C\$ 21,809.98	C\$ 23,990.97	C\$ 26,390.07	C\$ 72,191.02
Costos Directos				C\$ -
Materiales e Insumos (50%)	1,421.89	C\$ 1,564.08	1,720.49	C\$ 4,706.46
Servicios de energía eléctrica	110.03	C\$ 121.03	C\$ 133.13	C\$ 364.19
Servicios de teléfono e internet	1,191.18	C\$ 1,310.30	C\$ 1,441.33	C\$ 3,942.81
Servicios de agua potable	55.01	C\$ 60.52	C\$ 66.57	C\$ 182.10
Sub total Costos Directos	C\$ 2,778.11	C\$ 3,055.93	C\$ 3,361.52	C\$ 9,195.56
Costos Indirectos				
Alquiler del local	C\$ 2,479.15	C\$ 2,727.07	C\$ 2,999.77	C\$ 8,205.99
Material de limpieza	C\$ 181.66	C\$ 199.83	C\$ 219.81	C\$ 601.30
Prestaciones sociales	C\$ 5,452.49	C\$ 5,997.74	C\$ 6,597.52	C\$ 18,047.76
Aporte patronal	C\$ 4,689.14	C\$ 5,158.06	C\$ 5,673.87	C\$ 15,521.07
Depreciación	C\$ 1,562.72	C\$ 1,718.99	C\$ 1,890.89	C\$ 5,172.60
Transporte y movilización	C\$ 412.61	C\$ 453.87	C\$ 499.26	C\$ 1,365.73
Sub total Costos Indirectos	C\$ 14,777.78	C\$ 16,255.56	C\$ 17,881.11	C\$ 48,914.45
Total Costos Anual	C\$ 39,365.87	C\$ 43,302.46	C\$ 47,632.70	C\$ 130,301.02

9.19. Prototipo de reportes financieros para MIPYMES en Carazo

Nombre del Negocio Estado de Situación Financiera al XX de XXXX de XXXX Expresado en Córdobas	
ACTIVOS	C\$
Activos Circulantes	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE	
CAJA	
BANCO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE	_____
Otros Activos Circulantes	
INVENTARIO	_____
Total Otros Activos Circulantes	_____
Total Activos Circulantes	
Activos Fijos	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	
BIENES MUEBLES	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	_____
Total BIENES MUEBLES	_____
Total PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	_____
Total Activos Fijos	
Otros Activos	
CLIENTES	
CUENTAS POR COBRAR	_____
Total Otros Activos	_____
TOTAL ACTIVOS	_____
PASIVO Y CAPITAL	
Pasivos	
Pasivos Circulante	
Otros Pasivos Circulantes	
PROVEEDORES	
IMPUESTOS MUNICIPALES	_____
Total Otros Pasivos Circulantes	_____
Total Pasivos Circulante	_____
TOTAL PASIVOS	
Capital	
CAPITAL SOCIAL	
Utilidad Neta	_____
Total Capital	_____
TOTAL PASIVOS & CAPITAL	_____
<hr style="width: 20%; margin: 10px auto;"/> Elaborado Por XXXX XXXX / Contador	

Nombre del Negocio
Estado de Resultado
Al XX del XXXX del XXXX
Expresado en Córdoba

Ingresos	C\$
OTROS INGRESOS	
VENTA DE MERCANCÍAS	
Total Ingresos	
Costo de Venta	
COSTO DE VENTA	_____
Total Costo de Venta	_____
Ingresos Brutos	
Gastos	
GASTOS DE VENTA	_____
COMISIONES	
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	
EMVASES Y BOLSAS	
UTILES DE LIMPIEZA Y ASEO	
HORAS EXTRAS	_____
REFRIGERIOS AL PERSONAL	_____
SUELDOS Y SALARIOS	_____
MANTENIMIENTO DE LOCAL	
ENERGIA ELECTRICA	
OTROS GASTOS DE VENTA	
AGUA POTABLE	_____
INTERNET Y TELEFONO	_____
PROPAGANDA Y PÚBLICIDAD	_____
VIATICO TRANSP. Y ALIMENTAC.	_____
SERVICIOS PROFESIONALES	
Total GASTOS DE VENTA	_____
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
SUELDOS Y SALARIOS	
PAGO IMPUESTOS Y RETENCIONES	_____
OBRAS SOCIALES	_____
OTROS GASTOS DE ADMON.	_____
SEGURO SOCIAL PATRONAL	
Total GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	_____
GASTOS FINANCIEROS	
COMISIONES BANCARIAS	_____
INTERESES BANCARIOS	_____
AJUSTES DIFERENCIA CAMBIARIA	_____
GASTOS FINANCIEROS	_____
 Utilidad o Perdida del Ejercicio	

9.20. Metodología de la Investigación

Para la realización de este documento se utilizó el enfoque de investigación mixto, ya que durante existieron variables cualitativas, como la descripción de cada plan aquí expuestos, al igual que la interpretación y búsqueda de bases científica que sustentaran este trabajo investigativo.

Las variables cualitativas nos facilitaron comprender los costos al realizar un estudio de mercado, inscripción de negocios y determinar la rentabilidad del proyecto.

Bodabilla (2011) cita a Tashakkori y Tedie, (2003) quienes expresaron lo siguiente:

El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, en una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema, o para responder a preguntas de investigación de un planteamiento del problema (pág. 1).

Por lo tanto, este trabajo se sustenta de información que está relacionada con bases a los conceptos, opiniones y citas textuales, así como de cálculos, análisis y operaciones contables, logrando así determinar que es una idea de proyecto factible y con buena posición financiera.